Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO (FINAL)

JULIO 2013 - DICIEMBRE 2013

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Oportunidades y Requisitos Técnicos de Acceso a Mercado Bajo el TLC RD-CAFTA

Nro. Proyecto: DR-M1008 - Nro. Operación: ATN/ME-10012-DR

Resultado: Contribuir a fortalecer la competitividad y la capacidad exportadora de manera directa e indirecta de las PYMEs de la RD del sector agro-negocios ampliado o de base agrícola.

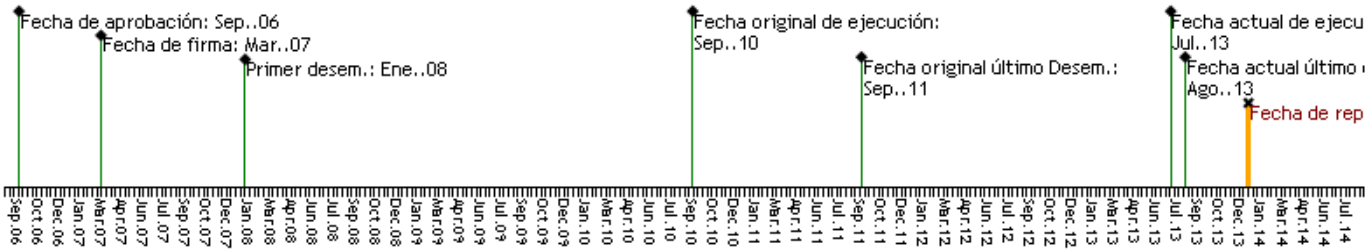
País Administrador	País Beneficiario	Grupo	Subgrupo
REPÚBLICA DOMINICANA	REPÚBLICA DOMINICANA	MDF - Desarrollo y funcionamiento de mercados	TRIN - Comercio exterior e inversión

Agencia Ejecutora: ASOCACION DOMINICANA DE EXPORTADORES

Líder equipo de diseño:

Líder equipo de supervisión: Ramirez Rufino, Smeldy

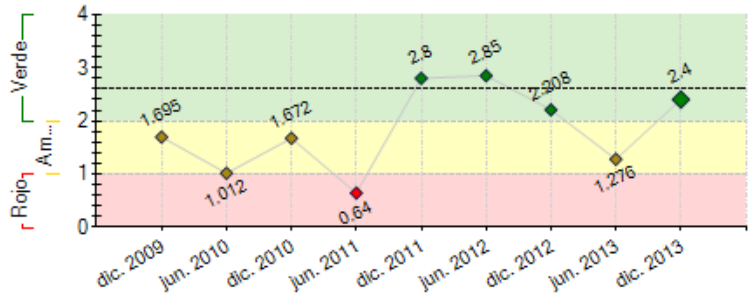
CRONOLOGÍA DE EVENTOS



RECURSOS

	Aprobado	Cancelado	Desembolsado
FOMIN	$1,151,100.00	$457,891.40	$693,208.60
Contrapartida	$490,660.00	$0.00	$372,410.16

PUNTAJE DE DESEMPEÑO



----- Promedio desempeño FOMIN

SECCIÓN 2: RESULTADOS Y LOGROS

Desempeño del proyecto una vez terminado

1. En base a los INDICADORES DE PROPOSITO el proyecto logró establecer y validar la efectividad de un modelo de facilitación al acceso a mercados de las Pymes de la RD del sector agro-negocios ampliado o de base agrícola, obteniendo como RESULTADOS: la aplicación de 183 test de potencial exportador, la realización de 93 diagnósticos, el diseño de 32 Planes de Acción, implementando el modelo completo de forma directa en 28 PYMES, de este grupo, ya el 25% de las empresas se encuentran actualmente exportando de forma regular y sólo en el 2012 sus exportaciones ascendieron a la suma de USD$ 11,240,753.84, lo que duplica la meta establecida por el proyecto.

2. Las principales actividades realizadas durante la vida del proyecto fueron 5 talleres de coordinación con otros proyectos, 3 reuniones regionales de FECAEXCA, la capacitación de 42 técnicos proveedores de consultorías, la participación en las ferias comerciales "Food and Beverages de Miami" y "Fancy Foods Show" en las que participaron un total de 11 empresas de forma presencial y 14 representadas; 3 de estas empresas lograron contactos de negocios y se encuentran exportando por primera vez a los Estados Unidos. Se organizó una actividad de cierre del proyecto bajo el esquema de compartir de experiencias y exhibición de productos de las empresas y como resultado de esta actividad, a la que asistieron más de 100 personas, se completa un total de más de 1,011 empresarios y 1,520 técnicos sensibilizados sobre la importancia de mejorar los procesos industriales para producir alimentos sanos con la finalidad de poder exportar a otros mercados aprovechando las ventajas del DRCAFTA.

3. El OBSTACULO de mayor relevancia durante la vida del proyecto fue el escaso acceso a financiamiento de las PYMES quienes si bien gozaban de la asesoría de técnicos calificados no contaban con los recursos económicos para implementar las mejoras necesarias. Aunque no estaba contemplado en el proyecto, en el último semestre de ejecución se sostuvieron acercamientos con entidades financieras con productos dirigidos a PYMES para ponerlos en contacto con las

empresas atendidas.

4. Las acciones específicas tomadas para asegurar la sostenibilidad del proyecto incluyeron el lanzamiento de una ventanilla de servicios dentro de la Institución llamada: ADOEXPO-PYMES, que se diseñó para replicar el modelo de atención, haciendo el enlace entre los consultores capacitados y las empresas.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

El desempeño acumulado de la agencia ejecutora (AE) ha sido satisfactorio. Los logros a nivel de los resultados del proyecto que permiten concluir en que:

- Se desarrolló un modelo de aprovechamiento del acuerdo DR-CAFTA que permite a las PYMES acceder y aprovechar el tratado para superar los requerimientos no arancelarios; y
- Las exportaciones de manera conjunta de las empresas tratadas superaron los US$5MM

Tomando en consideración lo anterior se puede afirmar que se alcanzó un 70% de las objetivos, ya que el número de empresas atendidas fue el 30% de original planteado en el proyecto (100 empresas).

Algunos de los productos que se que se destacan, logrados en el proyecto son los siguientes:

- Se capacitaron 47 proveedores de requerimientos técnicos de acceso a mercados, aplicando 183 test a potenciales exportadores y 93 diagnóstico sobre barreras técnicas y no arancelarias aplicados con planes de acceso diseñados
- 30 empresas acceden a servicios financiados parcialmente por el proyecto, iniciando la implementación de un plan de mejora para acceder a mercados y 5 acceden al mercado y superan las barreras técnicas.
- Se desarrollaron dos productos de conocimiento con los logros alcanzados y resultados del proyecto. Ejemplo: http://www.youtube.com/watch?feature=player_embedded&v=HUT7yWaPCQY
- Se informaron 1,272 técnicos, profesionales y 931 propietarios y/o empleados de Pymes productoras y/o exportadores sobre los requerimientos técnicos de acceso y nuevas oportunidades comerciales generadas por el DR-Cafta.
- 5 empresas participaron en la feria de Fancy Foods Show, New York; para promover el intercambio comercial
- Se firmó un acuerdo de colaboración con la Federación de Cámaras y Asociaciones de Exportadores de Centro América, Panamá y el Caribe (Fecaexca)

El reto principal durante la ejecución del proyecto estuvo relacionaod a la crisis financiera internacional durante 2008-2010, la cual redujo inicialmente la capacidad financiera de ADOEXPO por el retiro de aportantes activos causado por la merma del comercio exterior. Dos años después ADOEXPO retomó el ritmo de ejecución de las actividades especialmente en las relativas a nivel institucional como la contratación del coordinador del componente II y la celebración de convenios de colaboración con instituciones clave en la temática del comercio exterior.

Evaluación final

Las principales conclusiones de la evaluación, por ámbito de análisis, son las siguientes:

- El diseño del Programa es apropiado a los fines que persigue y aunque hubo cambios en el contexto internacional que incidieron de forma directa sobre la relevancia del programa, éste mantiene su validez lógica ya que la problemática de superación de RNA por parte de las PYMEs continúa existiendo aún con la crisis internacional. La adecuación del diseño del programa luego de la evaluación intermedia, específicamente la ampliación del plazo, la incorporación del Coordinador del Componente II y la adecuación de las metas previstas a la nueva realidad, ha contribuido significativamente a lograr los resultados esperados.
- El nivel de ejecución de actividades y cumplimiento de metas es satisfactorio, lográndose revertir la situación de baja ejecución relativa observada al momento de la evaluación intermedia. Al presente se han logrado casi la totalidad de las metas previstas, quedando pendiente concluir la implementación de PART en empresas. Entre los factores que contribuyeron a esto, además de la adecuación del programa al nuevo contexto, se destaca la contratación de un coordinador del componente II con capacidad y alto conocimiento del grupo meta del proyecto, lo que permitió poder retomar el ritmo de ejecución. Adicionalmente, en este último periodo de ejecución del proyecto se han sumado una serie de actividades adicionales que son dignas de desatacar, como al coordinación institucional para el financiamiento de infraestructura, para capacitación adicional, para formalización o participación en ferias.
- El desempeño institucional de ADOEXPO es muy satisfactorio, habiendo podido reponerse del efecto adverso de ciertos factores relevados durante la evaluación intermedia, principalmente el deterioro de su capacidad financiera como resultado de la reducción de aportantes a partir de la crisis financiera internacional.

Como resultado de este buen desempeño institucional se observan altos niveles de satisfacción entre los usuarios del programa (consultores y empresas) respecto de la institución, lo que podría entenderse como un incremento del capital institucional en vista a futuras iniciativas sobre el sector.

- Dado el reciente logro de la mayor parte de los productos y resultados previstos del programa, sería esperable que los principales impactos sobre el grupo meta se materialicen en un futuro cercano, en el mediano y largo plazo. ..... en el informe.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios del evaluador

Evaluación final http://mif.iadb.org/file.aspx?DOCNUM=38635108

SECCIÓN 3: INDICADORES

		Indicadores	Línea de base	Planeado	Logrado	Porcentaje
Resultado: Contribuir a fortalecer la competitividad y la capacidad exportadora de manera directa e indirecta de las PYMEs de la RD del sector agro-negocios ampliado o de base agrícola.	**R.1**	Modelo (2) de aprovechamiento de CAFTA implementado que permita que las PYMEs accedan y aprovechen DRCAFTA, para superar los requerimientos no arancelarios.	0	1	1	100 %
	R.2	Las exportaciones en US$ 5.000.000 de las empresas tratadas.	0	5000000	40818568	816 %

Clasificación: Satisfactorio

Componente 1: 1A. Los requerimientos técnicos de aceso y nuevas oportunidades comerciales generadas por el DR-CAFTA, han sido difundidos a los beneficiarios ampliamente.1B. Las PYMEs tienen mejor acceso a proyectos de apoyo que favorezcan el aprovechamiento de DR-CAFTA.

Peso: 24%

Clasificación: Satisfactorio

C1.I1	Al menos 1.000 propietarios y/o empleados de PYMEs productoras y/o exportadores informados sobrelos requerimientos técnicos de acceso y nuevas oportunidades comerciales generadas por el DR-CAFTA.	0	1000	1011	101 %
C1.I2	Al menos 1.000 técnicos, profesionales informados sobre los requerimientos técnicos de acceso y nuevas oportunidades comerciales generadas por el DR-CAFTA.	0	1000	1272	152 %
C1.I3	Al menos el 10% de las empresas usuarias del componente inician el proceso de exportación.	0	10	10	110 %
C1.I4	Al menos 50 empresas aplican a proyectos relacionados con PYMEs.	0	50	203	406 %
C1.I5	4 Talleres de Coordinación con otros proyectos.	0	4	4	100 %
C1.I6	4 reuniones regionales de coordinación con FECAEXCA.	0	4	3	75 %

Componente 2: II.A Sistema de fortalecimiento de la oferta y de articulación de la oferta y demanda de servicios, ejecutado.II.B Las PYMES elegibles accedieron a servicios de capacitación y asistencia técnica que les permiten superar las barreras y/o cumplir requerimientos de acceso a mercado.

Peso: 76%

Clasificación: Satisfactorio

C2.I1	30 Proveedores de consultorías capacitados sobre requerimientos técnicos de acceso a mercados, 60% a los 12 meses de ejecución y un 100% a los 18 meses de ejecución.	0	30	30	140 %
C2.I2	300 test de potencial exportador aplicados.	0	300	183	61 %
C2.I3	Al menos 150 planes de acceso diseñados	0	150	93	62 %
C2.I4	Al menos 100 empresas acceden a servicios financiados parcialmente por el Proyecto. Se espera atender 30 empresas a los 18 meses de ejecución, 70 a los 36 meses y 100 al final del proyecto.	0	100	28	28 %
C2.I5	Al menos 70 % de las empresas apoyadas acceden al mercado y superan las barreras técnicas.	0	70	25	36 %

	Hitos	Planeado	Fecha de cumplimiento	Logrado	Fecha alcanzada	Estado
H0	Condiciones previas	7	Abr. 2008	7	Ago. 2008	Logrado tarde
H1	Se ha identificado y contratado al Coordinador del componente 2	1	Nov. 2010	1	Nov. 2010	Logrado
H2	Número de convenios firmado con instituciones para la ejecucion del componente 2 (CNC-IICA-CEDAF)	3	Feb. 2011	5	Nov. 2010	Logrado
H3	[*] Transferencia metodológica ADEX-PERY ADOEXPO	1	Mar. 2011	1	Feb. 2011	Logrado
H4	Consultores y Tecnicos Capcitados par la realizacion de diagnósticos e implementaicon de requerimientos de accesos	15	Abr. 2011	41	Abr. 2011	Logrado
H5	Minimo de empresas a las cuales se ha realizado el test de potencial exportador	150	Abr. 2011	183	Jun. 2012	Logrado tarde
H6	Minimo de diagnosticos sobre barreras técnicas y no arancelarias aplicadas a empresas	75	May. 2011	93	Jun. 2012	Logrado tarde
H7	[*] Número minimo de empresas que han iniciado la implementacion del plan de mejora para acceder a mercados	30	Ago. 2011	30	Ago. 2011	Logrado

[*] Indica que el hito ha sido reformulado

FACTORES CRÍTICOS QUE HAN AFECTADO EL DESEMPEÑO

[X] Capacidad institucional de la Agencia Ejecutora
[X] Falta de compromiso de la Agencia Ejecutora
[X] Insuficiencia de fondos de contrapartida

SECCIÓN 4: RIESGOS

RIESGOS CRÍTICOS GESTIONADOS DURANTE LA IMPLEMENTACIÓN

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Bajo **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 9 **RIESGOS VIGENTES:** 0 **RIESGOS NO VIGENTES:** 4 **RIESGOS MITIGADOS:** 5

SECCIÓN 5: SOSTENIBILIDAD

Probabilidad de que exista sostenibilidad después de terminado el proyecto: PP - Poco Probable

Sostener toda la capacidad técnica lograda más allá de la vida del proyecto y mantener las actividades del proyecto a futuro, es poco probable ya que el programa carece de mecanismos de recuperación de costos o fuentes de financiamiento que permitan continuar la ejecución una vez finalizado la contribución FOMIN. A pesar de la capacidad formada, la UE no se ha posicionado como una proveedora de este tipo de servicios antes sus socios y potenciales demandantes. La entidad está más enfocada en los aspectos relativos a la representatividad del sector exptortador en los diferentes espacios de diálogo público-privados.

FACTORES CRÍTICOS QUE PUEDEN AFECTAR LA SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO

Factor	Comentarios
[X] Ausencia de mecanismos de recuperación de costos o fuentes de financiamiento externas (gobierno, donantes y/o sector privado) para continuar con las actividades del proyecto una vez agotados los recursos del FOMIN	La entidad no estableció un mecanismo que permita ofrecer las ventajas la implementación de requisitos no arancelarios. No se posicionó frente a los potenciales demandantes miembros de ADOEXPO.

Acciones implementadas relativas a la sostenibilidad:

Fruto del proyecto, ADOEXPO decidió ampliar su portafolio de servicios aperturando una ventanilla de atención llamada: ADOEXPO-PYMES que pretende replicar el modelo desarrollado bajo el proyecto ofreciéndoles a las PYMES información y asesoría adicionando un componente de enlaces de negocios y comercialización. Para prestar este servicios: 1.ADOEXPO creó el departamento de "Capacitación y PYMES"; 2. Se creó un banco de consultores capacitados; 3. En el mes de Julio 2013 sostuvo una reunión con los consultores del proyecto para presentarles la ventanilla, el 90% indicó su interés en seguir ofertando servicios a las empresas a través de la institución y continuar capacitándose en las áreas de atención desarrolladas; 4. Se estimó que el primer grupo de empresas se encuentra cautivo (conformado por aquellas diagnosticadas en el primera parte del programa que no pudieron pasar a la etapa de diseño de planes de acción); 5. Una vez elegida la nueva junta directiva de la institución en Marzo 2014, se proyecta el diseño final de los materiales de difusión y la oferta económica de los servicios a las

empresas.

Plan de Sostenibilidad

SECCIÓN 6: CONOCIMIENTO

Lessons learned	Relativa a	Autor
1. Capacidad Financiera Beneficiarios. Es importante verificar la capacidad financiera de la empresa beneficiaria o solicitar un avance superior o monto de garantía para la ejecución de planes de acción. Muchas empresas se comprometieron a aportar una contrapartida y al momento de ejecutar su pago no contaban con los recursos lo que paralizaba los trabajos y retrasaba el cierre de los contratos.	Implementation	RAMIREZ RUFINO, SMELDY *[FOMIN]*
2. Asesoría Fiscal. Las agencias Ejecutoras deben obtener de forma preliminar a la implementación de los proyectos asesoría sobre el manejo contractual apropiado y los controles fiscales requeridos con respecto a los regímenes impositivos y tributarios que deben ser aplicados a los servicios de consultoría.	Implementation	De Pool, Karina
3. Capacidad Financiera de las empresas beneficiarias. Debido a que las empresas se comprometen al aporte de montos de contrapartida para recibir los servicios de asistencia técnica, se debe verificar la capacidad financiera de las empresas beneficiarias antes de la ejecución de los planes de acción. Se debe prever como actividad complementaria la investigación de recursos de financiamiento o gestión de capitales añadidos para facilitar la implementación de mejoras sugeridas en las empresas beneficiarias.	Implementation	De Pool, Karina
4. Control Tripartito. La interacción para proyectos debe ser tripartita: empresario-consultor-agencia ejecutora, por medio de acuerdos de supervisión conjuntos. En la etapa inicial para definir el alcance de los servicios; en la etapa de ejecución para facilitar el monitoreo y dar seguimiento al cumplimiento de acuerdos y compromisos; en la fase de cierre para evaluar los resultados obtenidos y los niveles de satisfacción. De esta forma se minimiza el riesgo de falsas expectativas y se limitan los casos de desacuerdo.	Implementation	De Pool, Karina
5. Promoción y Sensibilización de empresas. Es necesario considerar la promoción y sensibilización a las empresas como un eje transversal de ejecución, dado que los componentes requieren un flujo y retroalimentación constante de usuarios y mantener su compromiso en todas las etapas del proyecto.	Design	De Pool, Karina

Indique cuáles son los principales productos, dónde se encuentran y cómo podrían aplicarse o "compartirse" con otras entidades o proyectos similares.

Los documentos pueden ser encontrados en los vínculos debajo de este informe, así como en el repositorio digital del Banco Interamericano de Desarrollo.

Productos principales del proyecto

[May. 2009] Línea de base (Methodologies/training materials)
Autor: Roberto Despradel

[May. 2009] DIRTAM (Consultants Directory)
Autor: IICA

[Oct. 2009] Fichas técnicas (Methodologies/training materials)
Autor: Manuel Diaz Franjul

[Ene. 2010] Guia " Mercado de los Estados Unidos" (Technical publications)
Autor: IICA

SECCIÓN 7: DOCUMENTOS

02/OCT./2006	Memorando de Donantes	[http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=814102]
02/ENE./2007	Memorando de Donantes	[http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=864305]
25/FEB./2014	Informe de Evaluación Intermedia	[http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=38635123]
25/FEB./2014	Informe de Evaluación Final	[http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=38635108]

Ficha del proyecto http://www.fomin.org/apps/public/psr/projectprofile.aspx?proj=DR-M1008&lg=SP