Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

ENERO 2018 - JUNIO 2018

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: MÁS ALLÁ DE LA EXTRACCIÓN: OPORTUNIDADES ECONÓMICAS EN LAS COMUNIDADES DONDE SE

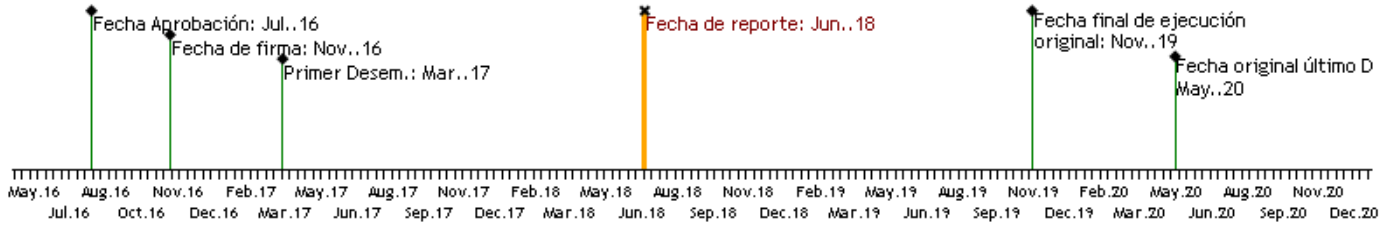
Nro. Proyecto: PE-T1359 - Proyecto No.: ATN/ME-15658-PE

País Administrador	País Beneficiario
PERÚ	PERÚ

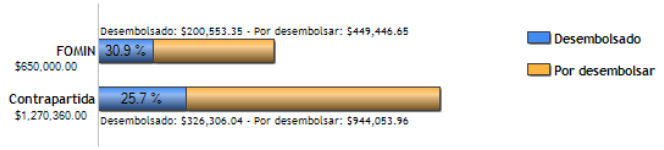
Agencia Ejecutora: TechnoServe

Líder equipo de diseño: ESTRELLA PEINADO-VARA
Líder equipo de supervisión: ESTRELLA PEINADO-VARA

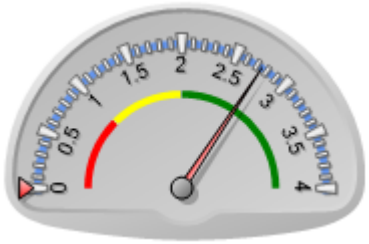
CICLO DEL PROYECTO



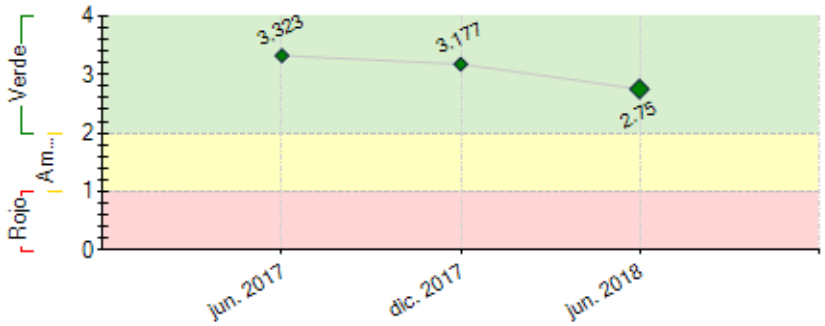
RECURSOS



PUNTAJE DE DESEMPEÑO



Puntaje actual: Satisfactorio: 2.75
Promedio FOMIN: 0

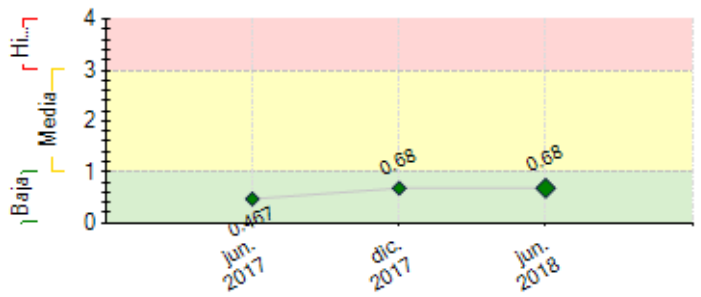


----- Promedio desempeño FOMIN

RIESGOS EXTERNOS

CAPACIDAD INSTITUCIONAL

	Riesgo
Administración Financiera:	
Adquisiciones:	
Capacidad Técnica:	



---- Promedio de riesgo FOMIN: 0

SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

El Programa tiene avances en la ejecución y se generaron los siguientes resultados a nivel de Propósito, con las 120 empresas que recibieron acompañamiento empresarial: 31% de incremento promedio de ventas, 37% de incremento salarial promedio, 14 de las empresas acompañadas lograron nuevos clientes corporativos y 532 empleos apoyados.

El rendimiento del Programa Emerge Perú está en camino de alcanzarse e incluso superar sus objetivos para los niveles de Propósito y Componentes. El Programa recientemente ha redefinido su enfoque estratégico y AAQ ha dado señales de un inicio de su proyecto minero, lo que generará un impacto económico y social en la región. Asimismo, esto generará también un incremento de la expectativa de la población por vínculos de proveeduría y mano de obra local y que a su vez podrían impactar positiva o negativamente en el Programa, por lo que ha sido pertinente la redefinición del enfoque estratégico para el segundo y tercer ciclo por ejecutar.

Finalmente, se tomaron medidas correctivas para continuar mejorando en la gestión financiera del Programa (reporting), en el proceso de selección de empresas competitivas y en una asesoría más estratégica para las empresas participantes.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

El proyecto ha presentado mejoras sustantivas con respecto a la gestión tecnica de la operación, en cuanto a la gestión administrativa han reforzado esta área con un profesional con deducación exclusiva para el proyecto.

Asimismo se ha redefinico el método de selección de las Pymes del proceso inicialmente planteado, los disgnósticos han permitido conocer la dinámica empresarial de la región y focalizar la estrategia en función a las particularidades de las Pymes de Moquegua.

De otro lado el nivel de ejecución presupuestal se está alineando con el nivel de ejeciución técnica, este es un aspecto positivo a resaltar.

Asimismo, con respecto a algun indicadores de impacto que son importantes resaltar, está en el porcentaje de crecimiento en ventas de las empresas beneficiarias del programa, a la fecha se ha alcanzado que crezcan en 31% porcentaje mayor a lo planificado para el primer año (31%)

Entre algunas actividades que será importante que el programa desarrolle para los próximos semestre, está la búsqueda de mercado para la asociaciones de productores afiliadas al proyecto.

Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

En este periodo se elaboraron las líneas bases y planes estratégicos de las instituciones participantes del Componente I. Adicionalmente, se concluyó el acompañamiento para la implementación de los planes de las 120 empresas participantes del primer ciclo del Programa; 17 empresas corresponden al Componente de Desarrollo de Proveedores Locales y 103 al de Desarrollo Empresarial.

Las empresas de Moquegua no son empresas jóvenes, son empresas con algunos años en el mercado pero que aún no logran consolidar su posición a nivel local y mucho menos regional, en promedio tienen 8 años de creadas. El 53% de los participantes en esta fase son de Mariscal Nieto, 37% de Ilo y 10% de Sánchez Cerro. El 54% son del género masculino y el 46% femenino. El 80% tienen entre 25 y 54 años de edad, con leve predominancia del rango entre 35 y 44 años. Del mismo modo, el 68% tiene educación superior técnica y universitaria completa.

Finalmente, el proceso de convocatoria y selección de empresas se inició en el mes de Mayo y a la fecha todavía continúa, teniendo 179 empresas seleccionadas (avance de 83%), siendo el 61% de Mariscal Nieto y 39% de Ilo, así como el 59% de los empresarios son del sexo femenino. El 45% de las empresas pertenecen a los sectores de Ferretería, Venta Minorista, Alquiler de Maquinaria y Alimentación. A nivel de ventas, el 54% tienen ventas menores a los S/. 20M mensuales y las 25 empresas que pertenecen al Componente de DPL tienen ventas mayores a los S/. 75M mensuales.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

Si bien es cierto la gestión técnica del proyecto ha mejorado, la elaboración del POA y otros instrumentos de gestión requieren aún de un fuerte acompañamiento, al parecer el proceso de transferencia interno ante el cambio de coordinador no ha sido el esperado.

Durante el semestre se ajustaron algunos indicadores de componentes de marco lógico, sin alterar el objetivo y propósito del proyecto, tomando en cuenta los ciclos del proceso convocatoria- capacitación -y Puesta en marcha de mejoras y articulación de las Pymes proveedoras.

Durante este semestre se ha producido el segundo comité ejecutico del proyecto según lo planificado, la dosificación de la metodología del ciclo de Convocatoria-Articulación de la Mype al Mercado ha sido substancial en este semestre.

SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

	Indicadores	Línea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planificado	Logrado	Estado
Fin:								
Propósito:								

Hitos	Planificado	Fecha Vencimiento	Logrado	Fecha en que se logró	Estado

FACTORES CRÍTICOS QUE HAN AFECTADO EL DESEMPEÑO

[No se reportaron factores para este período]

SECCIÓN 4: RIESGOS

RIESGOS MÁS RELEVANTES QUE PUEDEN AFECTAR EL DESEMPEÑO FUTURO

	Nivel	Acción de mitigación	Responsable
1. Elección de gobiernos regionales y locales impacta en ~ un 30% de los ingresos de las empresas de la región.	Media	Elaboración e implementación de flujos de caja para identificar las necesidades de capital, generación de eficiencias y nuevos clientes.	Invitado Proyecto
2. Conflicto en la comunidad frente a la intervención de la minera Angloamerican	Media	Trabajar desde el diseño, para generar las condiciones adecuadas para la intervención	Project Guest
3. Eventos sísmicos/climáticos que dificultan la continuidad del programa en la región Moquegua	Baja	Transmitir cultura de prevención para el empresario y el negocio. En caso ocurriera un desastre natural, se focalizaría la asesoría hacia la persona. Búsqueda de sinergias en beneficio de la población.	Project Guest
4. Incumplimiento del número de empresas participantes por año	Baja	Identificación y validación de bases de datos, visitas personalizadas, asesoría en la postulación	Project Guest
5. Planes de crecimiento con dificultades para su implementación	Baja	Selección de planes con menores gaps y con mayor potencial de impacto. Identificación y apoyo en la gestión con potenciales compradores y alternativas de financiamiento.	Project Guest

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Baja **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 7 **RIESGOS VIGENTES:** 5 **RIESGOS NO VIGENTES:** 2 **RIESGOS MITIGADOS:** 0

SECCIÓN 5: SOSTENIBILIDAD

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

FACTORES CRÍTICOS QUE PUEDEN AFECTAR LA SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO

[No se reportaron factores para este período]

Acciones realizadas o a ser implementadas relativas a la sostenibilidad:

1.Objetivos y operatividad del Consejo Regional como soporte al emprendimiento en la región Moquegua buscando sinergias con otros actores, sin generar duplicidades.
2.Fortalecimiento de cada actor público - privado que es atendido por el Programa, buscando institucionalizar procesos de mejorar para que no se vean afectados por la rotación de personal.
3.Generación de capacidades con los consultores que forman parte del Programa, posteriormente pueden brindar servicios de soporte a emprendimientos en la región.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativo a	Autor
1. Los procesos de selección y el asesoramiento a las empresas nos indican que es necesario identificar empresas muy comprometidas con su crecimiento, a fin de tener una tasa mínima de deserción y resultados esperados.	Implementation	Guerrero, Rodolfo
2. En la región Moquegua tenemos pocas empresas con el perfil empresarial deseado, con falta de interés en mejorar sus estrategias empresariales y la mayoría de ellas son de ventas minoristas, por lo tanto, es necesario manejar un asesoramiento de incubadora de negocios para nuevos negocios durante el presente año con la finalidad de generar demanda para el Programa.	Risk	Guerrero, Rodolfo