Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

ENERO 2011 - JUNIO 2011

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Nuevos canales de distribución para PYMEs exportadoras peruanas

Nro. Proyecto: PE-M1063 - Nro. Operación: ATN/ME-11609-PE

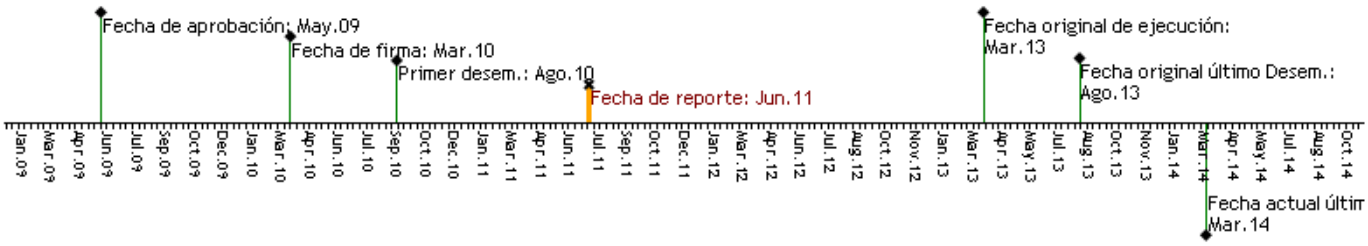
Propósito: Desarrollar e implementar un modelo de apoyo a las MIPYMEs peruanas para acceder a nuevos mercados a través del comercio electrónico.

País Administrador	País Beneficiario	Grupo	Subgrupo
PERÚ	PERÚ	SME - Desarrollo de la pequeña y mediana empresa	TECH - Tecnología para el desarrollo empresarial

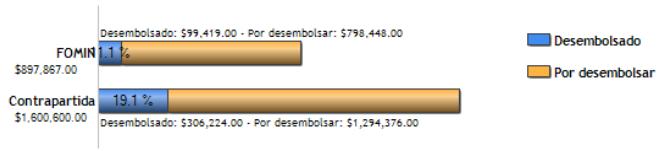
Agencia Ejecutora: SOCIEDAD DE COMERCIO EXTERIOR DEL PERU

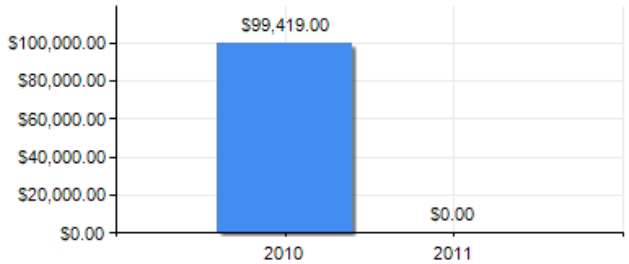
Líder equipo de diseño: Garcia Alba, Jaime
Líder equipo de supervisión: Giesecke, Jaime Arturo

CRONOLOGÍA DE EVENTOS

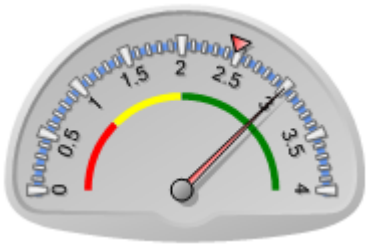


RECURSOS

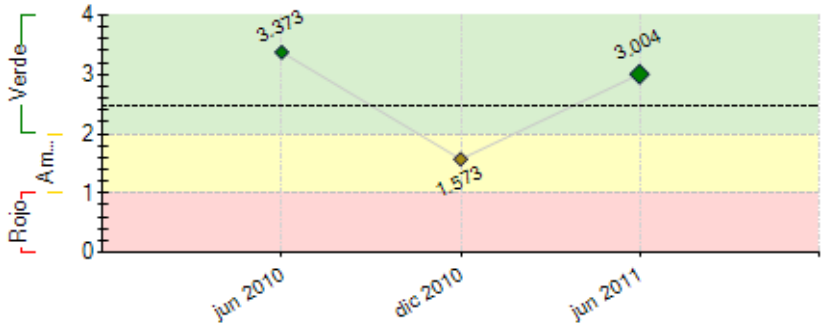




PUNTAJE DE DESEMPEÑO

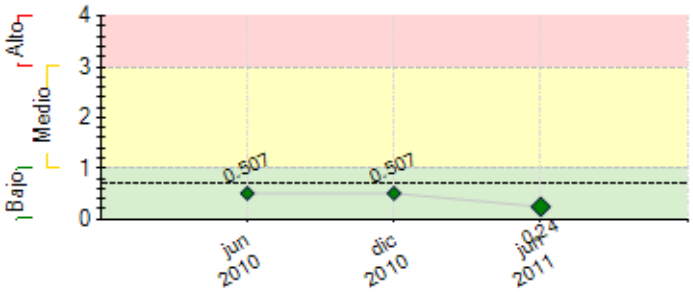


Puntaje actual: Satisfactorio: 3.004
Promedio FOMIN: 2.476



----- Promedio desempeño FOMIN

RIESGOS EXTERNOS



---- Promedio de riesgo FOMIN: 0.696

CAPACIDAD INSTITUCIONAL

	Riesgo
Administración Financiera:	Bajo
Adquisiciones:	Bajo
Capacidad Técnica:	Bajo

SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

C1: base datos en aumento (apx. 44,000 registros). Soporte registros opera satisfactoriamente. Al 25/07 3,797 empresas registradas y 750 con productos en Alibaba.com. Se espera superar hitos. En camino objetivo trazado para agosto 2011.

C2:Plan comunicaciones en marcha. 35,398 empresas conocen proyecto.Imagen de proyecto desarrollada. Avisos constantes en medios. Página web en línea. Activa participación en organización Cumbre PYME APEC 2009/10/11. Desarrollados: 27 Seminarios y 25 talleres. Total 4,158 asistentes. Accesos a videos eventos: 7,120. Se mantiene un módulo atención externa. E-mailing a 1,000 peruanos en Alibaba.com para unirse a proyecto. Convenios firmados con PROMPERÚ, PRODUCE, PYMEX, COFIDE, MINCETUR, PC Performance. Viaje capacitación staff COMEXPERU a China. Minisite Peru en Alibaba.com revisado.

C3:Materiales capacitación activos en web. Equipo consultores completo. Comité ejecutivo nombrado 2/8/2011. Sistema apoyo a empresas en marcha satisfactoria. Atenciones: 5,099 consultas.

Administración proyecto: Se cuenta con apoyo logístico y equipos.

Difícil que empresas ofrezcan productos. Estrategia, acercarnos más a exportadores. Apoyo incipiente materiales capacitación Alibaba.com. Estrategia requerimiento permanente.

Riesgo identificado: estafas en internet. Publicación de recomendaciones.

Acciones importantes futuras: seguimiento empresas registradas para aumento de exportaciones. Mas empresas registradas.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

C1: base datos actualizada. Soporte registros opera satisfactoriamente. del 02/01 al 25/07/2011 empresas registradas: 2,618. Registros con productos en Alibaba.com: 649.
C2:Plan comunicaciones en marcha. 30,878 empresas conocen proyecto.Imagen de proyecto desarrollada. Avisos constantes en medios. Página web en línea. Activa participación en organización Cumbre PYME APEC 2011. Desarrollados: 19 Seminarios y 25 talleres. Total 2,686 asistentes. Accesos a videos eventos: 6,000. Módulos externos se reduce a uno. E-mailing a 1,000 peruanos en Alibaba.com para unirse a proyecto. Convenios firmados con PROMPERÚ, PRODUCE y PYMEX. Minisite Peru en Alibaba.com revisado.

C3:Materiales capacitación activos en web. Equipo consultores completo Mayo 2011. Comité ejecutivo nombrado 8/2/2011. Sistema apoyo a empresas en marcha satisfactoria. Atenciones: 4,629 consultas.

Administración proyecto: Se cuenta con apoyo logístico y equipos.

Difícil que empresas ofrezcan productos. Causas: Desconocimiento actividades e-copmmerce; cultura exportadora incipiente. Estrategia, acercarnos más a exportadores. Continuar capacitaciones. Apoyo incipiente materiales capacitación Alibaba.com. Estrategia requerimiento permanente.

Riesgo identificado: estafas en internet. Publicación de recomendaciones.

Proyecto encaminado a alcanzar hito para fines Julio 2011 (registro empresas y oferta) y en camino a alcanzar objetivos sobre esos puntos a fines Agosto 2011.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

		Indicadores	Línea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planeado	Logrado	Estado
Propósito: Desarrollar e implementar un modelo de apoyo a las MIPYMEs peruanas para acceder a nuevos mercados a través del comercio electrónico.	**P.I1**	Las MIPYMEs peruanas cuentan con un sistema de apoyo a la exportación mediante comercio electrónico que resuelve sus dudas y los prepara para dar respuesta a la demanda internacional.	0				1	0	
							Mar 2013		
	P.I2	Número de MIPYMEs peruanas que dan visibilidad a sus productos y servicios mediante el comercio electrónico.	0				100000	0	
							Mar 2013		
	P.I3	Empresas que conocen el proyecto	0	25000	40000	110000	150000	35398	
				Ago 2011	Dic 2011	Dic 2012	Ago 2013	Jul 2011	
	P.I4	Empresas registradas en el proyecto	0	5000	7000	25000	25000	3797	
				Ago 2011	Dic 2011	Ago 2013	Ago 2013	Jul 2011	
	P.I5	Empresas que ofrecen sus productos y servicios por internet	0	1000			6000	750	
				Ago 2011			Ago 2013	Jul 2011	
Componente 1: Prueba piloto **Peso:** 1% **Clasificación:** Satisfactorio	**C1.I1**	Número de empresas que promocionan sus productos a través de internet.	0				1000	50	En curso
							Ago 2011	Dic 2010	
	C1.I2	Proyecto piloto evaluado y parametros criticos conocidos para el dimensionamiento del proyecto a escala masiva.	0				1		Atrasado
							Mar 2011		
Componente 2: Difusión y capacitación general de los beneficiarios **Peso:** 45% **Clasificación:** Satisfactorio	**C2.I1**	Número de empresas peruanas que conocen el programa.	0	25000	40000	110000	150000	35398	En curso
				Ago 2011	Dic 2011	Dic 2012	Ago 2013	Jun 2011	
	C2.I2	Número de MIPYMEs que estan inscritas en el programa.	0	5000	7000	19000	25000	1300	En curso
				Ago 2011	Dic 2011	Dic 2012	Sep 2011	Dic 2010	

Componente 3: Capacitación y servicios de apoyo **Peso:** 19% **Clasificación:** Satisfactorio	**C3.I1**	Las MIPYMEs peruanas cuentan con un servicio de apoyo a la exportacion a traves de comercio electronico que aporta direccion y resuelve las barreras que vayan encontrando de cara a responder sus pedidos.	0				1 Mar 2013	0.75 Jun 2011	En curso
	C3.I2	Número de MIPYMEs peruanas que comercializan sus bienes y servicios a traves de internet.	0				6000 Ago 2013		En curso

Componente 4: Estrategia de replicacion y sostenibilidad. **Peso:** 18% **Clasificación:** Satisfactorio	**C4.I1**	Metodologia de sistematizacion de la experiencia desarrollada.	0				1 Dic 2012		
	C4.I2	Número de paises de la región en los que se han compartido las lecciones aprendidas y el aprendizaje del proyecto.	0				5 Mar 2013		
	C4.I3	Empresas Latinoamericanas no peruanas que conocen el proyecto	0				5000 Ago 2013		

	Hitos	Planeado	Fecha de cumplimiento	Logrado	Fecha alcanzada	Estado
H0	Proceso de registro de empresarios operativo (dirigido a listado aportado por COMEXPERU)	1	Sep 2010	1	Ago 2010	Logrado
H1	Condiciones previas	5	Sep 2010	5	Ago 2010	Logrado
H2	Presentación POA 2010-2011	1	Sep 2010	1	Nov 2010	Logrado
H3	Conformación de unidad y de registro y soporte PYME	1	Oct 2010	1	Oct 2010	Logrado
H4	[*] Informe capacitacion en China	1	Nov 2010	1	Dic 2010	Logrado tarde
H5	[*] Empresarios con productos en Alibaba.com	800	Jul 2011	804	Ago 2010	Logrado
H6	[*] Registro de 4,000 empresas en el Proyecto	4000	Jul 2011	4010	Ago 2010	Logrado
H7	[*] Consultoria evaluacion prueba piloto	1	Oct 2011			
H8	[*] Número de empresas registradas (sobre un total de 90,000 que conocen el proyecto)	15000	Oct 2012			
H9	[*] Empresas capacitadas por el proyecto y que ofrecen sus productos por internet	3600	Oct 2012			
H10	[*] Plan de sostenibilidad	1	Dic 2012			
H11	[*] Conclusión de los eventos de capacitación con al menos 20 eventos realizados	20	Abr 2013			
H12	[*] Empresas registradas por el proyecto	20001	Jun 2013			
H13	[*] Empresas beneficiarias del proyecto que ofrecen sus productos en Internet	5000	Jul 2013			
H14	Se conocen las estrategias de replicabilidad en 5 países de la region	1	Jul 2013			

[*] Indica que el hito ha sido reformulado

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. Estafas en operaciones de comercio electrónico podrían limitar confianza de PYME Peruanas en este tipo de operaciones	Bajo	Capacitación a empresas para disminuir su exposición al riesgo y a reconocer las actividades comunmente empleadas por estafadores. Difusión de materiales en página web del proyecto y comunicaciones en medios y eventos a desarrollar. Alibaba.com tiene como objetivo la disminución del fraude entre sus usuarios.	Coordinador del Proyecto
2. Riesgo de que las MIPYME peruanas no responda a las expectativas establecidas en el Proyecto.	Bajo	Este riesgo se aborda poniendo un gran énfasis en la sensibilización y capacitación, componentes importantes del Proyecto, y dimensionados en línea con los ambiciosos objetivos de participación establecidos.	Coordinador del Proyecto

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Bajo **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 4 **RIESGOS VIGENTES:** 2 **RIESGOS NO VIGENTES:** 0 **RIESGOS MITIGADOS:** 2

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:

Reuniones de trabajo en Unidad Ejecutora para desarrollar actividades futuras para sostenibilidad del proyecto. Se tiene previsto que desarrollo de programas de capacitación y consultorías, son actividades con potencial para la sostenibilidad de actividades futuras.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativa a	Autor
1. Plataforma electrónica y empresas peruanas. Se viene conformando una comunidad de empresas peruanas ofreciendo productos y servicios en una plataforma electrónica internacioanl, que permitirá a estas empresas , incrementar sus	Implementation	Cabello Arroyo, Luis Miguel

operaciones de comercio electrónico, no necesariamente vinculadas a la exportación directa.		
2. Adecuada segmentación del mercado objetivo. Trabajar con empresas que pretenden iniciar actividades exportadoras, pero sin capacidad para desarrollarlas, es un trabajo de largo plazo. Ha sido bueno sembrar en ellos el interés en ofrecer sus productos al mercado internacional y seguirá siendo importante nuestro esfuerzo en capacitarlas.	Implementation	Cabello Arroyo, Luis Miguel
3. Desarrollo de acuerdos con socios estratégicos. Permiten difundir beneficios del proyecto a un mayor número de empresas y permite generar simergias y disminuir costos en actividades. El ahorro se aplica en otras actividades claves para alcanzar objetivos.	Implementation	Cabello Arroyo, Luis Miguel
4. Capacitaciones constantes y su adecuada difusión, acercan a los beneficiarios. El esfuerzo en desarrollo de cultura exportadora y cultura del comercio electrónico ha sido una constante de la Unidad Ejecutora. El esfuerzo es grande, pero esperamos contar con casos de éxito.	Implementation	Cabello Arroyo, Luis Miguel
5. Sistema de registro en línea. Contar con herramienta online ha servido para procesar información de acuerdo a requerimientos del proyecto. Muy útil para informar a contraparte y desarrollar estrategia de seguimiento.	Implementation	Cabello Arroyo, Luis Miguel