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: Programa Integral de Apoyo a las PYMEs para Acceso al Mercado de EE.UU.

Nro. Proyecto: CO-M1026 - Nro. Operación: ATN/ME-10510-CO

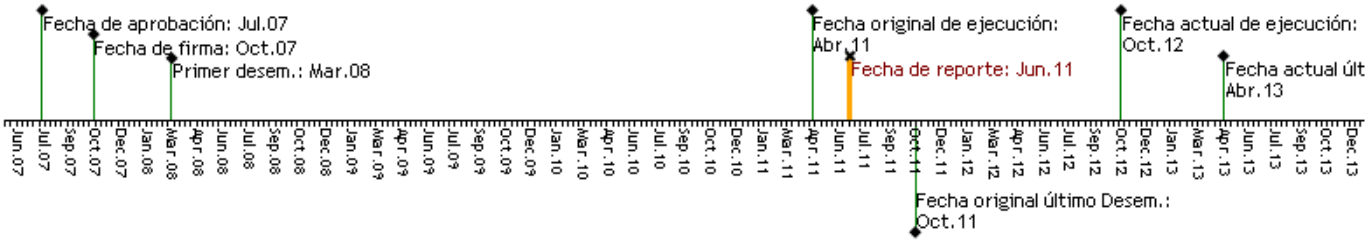
Propósito: Establecer un modelo de asistencia a las PYMEx para el aprovechamiento sistemático de las oportunidades que brinda el TLC con EE.UU. y que satisfaga sus demandas y necesidades en relación al cumplimiento de los requisitos técnicos exigidos para la exportación a ese mercado y el uso de nuevas tecnologías de acceso

País Administrador	País Beneficiario	Grupo	Subgrupo
COLOMBIA	COLOMBIA	SME - Desarrollo de la pequeña y mediana empresa	TRIN - Comercio exterior e inversión

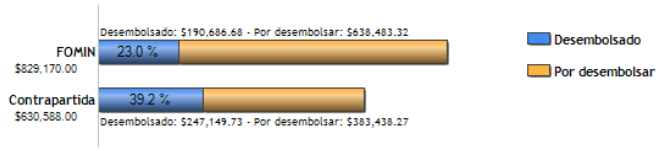
Agencia Ejecutora: Universidad Nacional Abierta y a Distancia

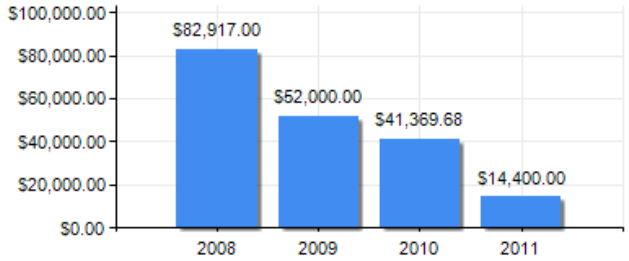
Líder equipo de diseño: Ternent, Christine Marie
Líder equipo de supervisión: Ternent, Christine Marie

CRONOLOGÍA DE EVENTOS

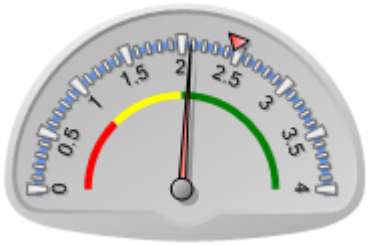


RECURSOS

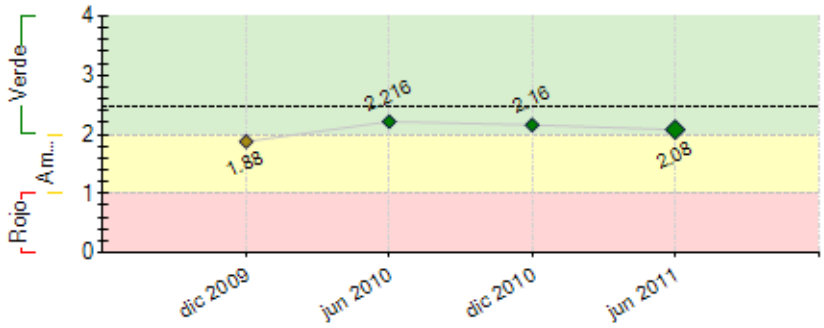




PUNTAJE DE DESEMPEÑO

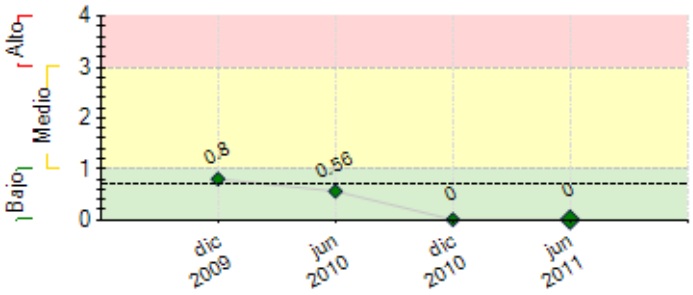


Puntaje actual: Satisfactorio: 2.08
Promedio FOMIN: 2.46



----- Promedio desempeño FOMIN

RIESGOS EXTERNOS



CAPACIDAD INSTITUCIONAL

	Riesgo
Administración Financiera:	
Adquisiciones:	
Capacidad Técnica:	

---- Promedio de riesgo FOMIN: 0.706	

SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

En el primer semestre del 2011, se contrataron 6 consultores que han elaborado 40 fichas Se encuentran en proceso de elaboración 3 más

En el componente II se registraron avances al aumentar los TPE diligenciados a 169 de los cuales se encuentran aprobados 140

Se han realizado 2 diagnósticos y se encuentran en proceso de elaboración 2 para un total de 4. Se presentaron 5 solicitudes de financiamiento parcial para implementación, 2 están en ejecución

En el tema de servicios se seleccionó mediante convocatoria pública a la consultora que realizará el estudio de caracterización de este sector y del perfil de las empresas posibles beneficiarias del Programa. Se encuentra en proceso la contratación de la consultora. Al 14 de julio se encuentran inscritas 56 empresas del sector servicios

En el subcomponente III a) la ECACEN está ajustando el curso de Marketing para realizar un piloto entre las empresas que están terminando la fase de implementación

En el subcomponente III b) se espera iniciar su ejecución en el segundo semestre del 2011 con las empresas que hayan terminado la fase de diagnóstico e implementación

En el componente IV, se definió un convenio con la Cámara de Comercio de Bogotá y el Programa MEGA para cofinanciar los procesos de ajuste a RNA de 30 empresas del sector agroindustrial. Se avanza en la definición de un Convenio similar con la Cámara de Comercio de Cartagena para cofinanciar conjuntamente 20 empresas

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora
Con la ratificación del Rector, se asegura una continuidad en la importancia que la Universidad le ha dado al proyecto. El nuevo Vicerector, antes Decano, encargado del Proyecto, ha asumido la responsabilidad por el desarrollo del proyecto y el Coordinador le reporta directamente. Esta nueva estructura ya ha dado resultados importantes y se espera que la dinámica del proyecto se incremente de manera importante en adelante y hasta finalizar el proyecto.

Con base en las recomendaciones de la evaluación intermedia que fue fundamental para reorientar y mejorar la ejecución del proyecto, se abrió la posibilidad de trabajar con otros mercados con los que Colombia ha firmado TLCs, distinto de Estados Unidos y de trabajar con hasta tres productos de una sóla empresa para poder presentar una línea de productos al nuevo mercado. También se inicia un trabajo muy interesante con un colectivo, en vez de empresa por empresa, con la Cámara de Comercio de Bogotá que abre nuevas perspectivas para trabajar con grupos y así atender un mayor número de empresas. El trabajo con esta cámara, ha abierto posibilidades con otras, que se están explorando.

Finalmente, después de tres años, se comienza a oír la posibilidad de la aprobacion del TLC de Estados Unidos con Colombia, lo cual puede generar un mayor interés de empresas que de otra manera había buscado abrir mercados alternativos.

Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

En el primer semestre de 2011 se inscribieron 61 empresas y al 14 de julio se totalizan 613 inscritas en el Programa, lo que significó un incremento del 12.4% frente al segundo semestre del año 2010.

En el primer semestre del 2011 se diligenciaron 27 nuevos test. El total acumulado es de 169 Test diligenciados.

Se han diligenciado ciento sesenta y nueve (169) Test de Potencial Exportador de los cuales se han aprobado ciento cuarenta (140) y reprobado veinte (20).

La empresa Guayas ByG se benefició de la elaboración de la ficha técnica que le permitió adecuar su producto y exportarlo a Estados Unidos

Al 30 de junio de 2011, seis (6) empresas han accedido a los servicios para superar los Requerimientos técnicos para exportar a Estados Unidos. Cuatro (4) diagósticos y (2) implementaciones.

En el primer semestre de 2011 se ha gestionado la suscripción de cuatro nuevos Convenios interinstitucionales con: 1. Cámara de Comercio de Pereira. 2. Cámara de Comercio de Cartagena. 3. Centro de la Ciencia y la Investigación Farmacéutica CECIF 4. Asociación de Pequeños y Medianos empresarios ACOPI.

Gracias al relanzamiento del Programa en varias ciudades y en alianza con gremios como ACOPI Y ACICAM, se han realizado eventos focalizados con empresas que reúnen el perfil requerido por el Programa, lo que permitió la sensibilización de 130 nuevas empresas, en el primer semestre de 2011.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora
A inicios del primer semestre de 2011, se tomó la decisión entre el BID-Fomin y la UNAD de hacer un cambio profundo en la gerencia del proyecto, dado que no estaba avanzando de manera satisfactoria. No se renovaron los contratos de la Directora ni de la Consultora del Componente II y se le dio la oportunidad al Coordinador asumir la responsabilidad por el proyecto. Esto se dio al mismo tiempo con la reelección del Rector de la UNAD y el nombramiento del Decano que venía acompañando el proyecto, como vicerector, lo cual asegura una continuidad en el apoyo al proyecto.

Aunque a 30 de junio tal vez no se veían aún cambios drásticos, en la reunión del Consejo Asesor de julio, la dinámica del proyecto es evidente. Todos los miembros del Consejo se mostraron gratamente sorprendidos por el avance en tan poco tiempo. La Especialista está muy satisfecha también con los resultados del cambio.

SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

		Indicadores	Línea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planeado	Logrado	Estado
Propósito: Establecer un modelo de asistencia a las PYMEx para el aprovechamiento sistemático de las oportunidades que brinda el TLC con EE.UU. y que satisfaga sus demandas y necesidades en relación al cumplimiento de los requisitos técnicos exigidos para la exportación a ese mercado y el uso de nuevas tecnologías de acceso	**P.I1**	Porcentaje de las PYMEx atendidas con el test de potencial exportador que inician un proceso de exportación a EE.UU. (300 con test exportador, 60 inician proceso exportador).	0				20 Oct 2012	1 Jul 2011	
	P.I2	Número de empresas atendidas que reportan que el proyecto ha tenido un impacto positivo en iniciar o aumentar sus exportaciones a EE.UU. (Se entiende por atendidas aquellas a las que al menos se le practica el test exportador = 300; 80% = 240)	0				240 Oct 2012	1 Jul 2011	
	P.I3	Número de las PYMEx sensibilizadas e informadas que expresan interés en iniciar la preparación para el proceso de exportación a EE.UU. (La meta está puesta como 5000 funcionarios de empresas sensibilizados, pero una empresa puede enviar a más de uno)	0				500 Oct 2012	1839 Jul 2011	
	P.I4	Modelo demostrativo de asistencia a PYMEx incorporado dentro de los servicios regulares de la entidad ejecutora y replicado en otra institución.	0				2 Oct 2012	2 Jul 2011	
Componente 1: PYMEx en capacidad de desarrollar exportaciones sensibilizadas y seleccionadas **Peso:** 20% **Clasificación:** Satisfactorio	**C1.I1**	Funcionarios de primer nivel de PYMEx informados sobre los requerimientos técnicos de acceso y nuevas oportunidades comerciales generadas por el TLC.	0				5000 Abr 2009	7929 Dic 2009	Finalizado
	C1.I2	PYMEx informadas manifiestan interés por participar del proyecto.	0				1200 Jun 2009	537 Dic 2010	Atrasado
Componente 2: PYMEx diagnosticadas y asesoradas técnicamente para el cumplimiento de los requisitos para exportar a EE.UU. **Peso:** 50% **Clasificación:** Muy Insatisfactorio	**C2.I1**	Número de empresas en que el test de potencial exportador es aplicado (de las 1.200 identificadas e informadas en el componente I)	0				300 Oct 2009	142 Dic 2010	Atrasado
	C2.I2	Planes de Adecuación a los Requerimientos Técnicos -PART- del mercado de EE.UU. diseñados para empresas que realizaron el test exportador.	0				200 Abr 2010	4 Jun 2011	Atrasado
	C2.I3	Empresas acceden a servicios relacionados con la superación de requisitos técnicos de acceso a mercados, financiados parcialmente por el Proyecto.	0				120 Oct 2010	6 Jun 2011	Atrasado
Componente 3: Capacitación y Asesoría Técnica en base al uso de nuevas tecnologíaspara acceso al mercado de EE.UU. **Peso:** 10% **Clasificación:** Muy Insatisfactorio	**C3.I1**	Empresas a las que se les diseña los Planes de Adecuación a los Requerimientos Técnicosel -PART-, se capacitan en el manejo de nuevas tecnologías (Introducción de nuevas tecnologías (E-Commerce, Logística, Marketing, Asuntos Legales y fiscales, Inglés básico)	0				200 Nov 2009	0 Dic 2010	Atrasado
	C3.I2	Número de empresas que implementan los Planes de Adecuación a los Requerimientos Técnicos -PART- acceden a la co-financiación de la asesoría técnica a Distancia de servicios de exportación (Empresas con PARTs implementados = 120, 60% = 72)	0				72 Oct 2010	0 Dic 2010	Atrasado
Componente 4: Coordinación interinstitucional realizada **Peso:** 20% **Clasificación:** Satisfactorio	**C4.I1**	Mecanismo de coordinación con proyectos nacionales y regionales establecido.	0				1 Oct 2010	90 Jun 2011	En curso

	Hitos	Planeado	Fecha de cumplimiento	Logrado	Fecha alcanzada	Estado
H0	Condiciones previas	8	Abr 2008	8	Feb 2008	Logrado

FACTORES CRÍTICOS QUE HAN AFECTADO EL DESEMPEÑO

[X] Capacidad institucional de la Agencia Ejecutora
[X] Desempeño inadecuado de proveedores de servicios/contratistas
[X] Desempeño inadecuado de consultores

SECCIÓN 4: RIESGOS

RIESGOS MÁS RELEVANTES QUE PUEDEN AFECTAR EL DESEMPEÑO FUTURO

	Nivel	Acción de mitigación	Responsable
1. La carencia de un apoyo comercial en el diseño inicial del proyecto decincentiva la vinculación de empresarios al mismo y su permanencia en el mismo. La realización de visitas de verificación de intensión exportadora ha comprobado esta situación. Por otra parte la insuficiencia de consultores de diagnóstico frente a la amplia cobertura	Bajo	Se propuso contratar una consultoría que se encargara de brindar a las PyMes beneficiarias del Proyecto un apoyo comercial. Propuesta que se fundamenta en el rubro del Componente IIIB del Proyecto denominado "Asesoría Técnica a distancia" que contaría con el apoyo de asesores comerciales desde los EE.UU. y que contaría con un apoyo virtual desde la plataforma de la UNAD. De igual manera se prevé una alianza con la Cámara de Comercio de Bogotá para lograr que la CCB financie este acompañamiento	Coordinador del Proyecto

sectorial y geográfica del proyecto sumado a la inexistencia de recursos para su capacitación y desplazamiento del componente II ha constituido un factor de atraso para cumplir las metas del proyecto.		comercial a la PyMes bogotanas elegidas para beneficiarse de los servicios del componente II del Proyecto.	
2. No se firma el TLC entre Colombia y Estados Unidos.	Bajo	Las barreras no arancelarias de todas maneras tendrán que superarse aunque haya TLC y Colombia tiene el ATPDEA que seguramente será ratificado anualmente y que permite la entrada sin arancel a Estados Unidos a casi el 90% de los productos de Colombia. La Directora del Proyecto, como experta en comercio internacional, estará pendiente de estos temas para avisarlos oportunamente. En el 2011, se comenzó de nuevo a hablar de la aprobación del TLC.	Directora del Proyecto

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Bajo **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 5 **RIESGOS VIGENTES:** 2 **RIESGOS NO VIGENTES:** 0 **RIESGOS MITIGADOS:** 3

SECCIÓN 5: SOSTENIBILIDAD

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

FACTORES CRÍTICOS QUE PUEDEN AFECTAR LA SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO

[X] No es misión de la Agencia Ejecutora	Sólo el componente 3, en lo relacionado con capacitación es realmente parte de la misión de la Universidad. Pero el apoyo a las Pymex en Superar Barreras, se está en conversaciones con otras instituciones cuya misión sí sea relacionada con el proyecto.

Acciones realizadas o a ser implementadas relativas a la sostenibilidad:

El nuevo Presidente de ACOPI nacional que asumió en enero de 2011, ha diseñado una estrategia de internacionalización para 120 empresas afiliadas que se están seleccionando a nivel nacional y que tienen el perfil definido por el Programa. En esa perspectiva, la Presidencia de Acopi, ha expresado interés en asumir el Componente II del Programa para darle sostenibilidad a futuro. Para proyectar esta iniciativa, se está elaborando un Convenio interinstitucional que se constituya en el soporte juridico y operativo de la sostenibilidad del Programa.

De igual manera, el Convenio con la Cámara de Comercio de Bogotá - Programa MEGA, se encuentra en la fase final de ajuste y suscripción , proyectándose como un instrumento de sostenibilidad. En el mismo sentido se adelanta una gestión con la Cámara de Comecio de Cartagena.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativa a	Autor
1. Tener a un evaluador intermedio, experto en el tema y en proyectos Fomin similares, es una mejor práctica ya que cuando hay que tomar decisiones complejas como fue la de cambiar al equipo ejecutor y dejar al Coordinador a cargo, se cuenta con información objetiva.	Implementation	Ternent, Christine Marie *[FOMIN]*
2. El trabajo con el principal gremio que afilia a las Pymes del país ha generado una sinergia interinstitucional en la que participa Bancoldex, permitiendo la vinculación de nuevas empresas al proceso y la configuración de una base empresarial a nivel nacional, que se constituyen en soporte de la sostenibilidad del Programa a futuro. La presidencia de ACOPI ha expresado su total compromiso en asumir el Componente II del Programa, para lo cual se avanza en la definición de los términos de un Convenio interinstitucional en el que se definen las condiciones técnicas y operativas para asegurar la sostenibilidad, una vez el Programa finalice. De otra parte, la modalidad del convenio que se está gestionando con la Cámara de Comercio de Bogotá y el Programa MEGA permitirá la cofinanciación Programa y Cámara de Comercio, de los procesos de ajuste a Requerimientos Técnicos de 30 empresas del sector agroindustrial de sus productos exportables. En el mismo sentido, se avanza con la Cámara de Comercio de Cartagena para cofinanciar los procesos de ajuste a Requerimientos Técnicos de 20 empresas con aportes del Programa y la Cámara.	Sustainability	Jiménez Bermúdez, Gonzalo Eduardo
3. La focalización sectorial ha permitido un mayor uso del capital de conocimiento acumulado, en la medida en que se priorizan aquellos sectores donde se cuenta con expertos y con fichas técnicas que pueden ser utilizadas por otras empresas del sector. De otra parte, la posibilidad de desarrollar la cofinanciación con gremios o Cámara de Comercio permite un mayor impacto en la implementación dado que se atiende a grupos de empresas de un mismo sector y utilizando la capacidad técnica tanto del programa como de la entidad aliada. La generación de sinergias con Programas del BID como el desarrollado por la Cámara de Comercio de Medellín y el programa de competitividad coordinado por Yuber Romero, tuvo un impacto en la vinculación de nuevas empresas con apoyos complementarios. La atención individual y permanente a las empresas ha recuperado la confianza en el Programa y ha permitido materializar los beneficios ofrecidos a empresas vinculadas desde hace más de dos años al proceso.	Implementation	Jiménez Bermúdez, Gonzalo Eduardo
4. En la fase de sensibilización es más efectiva y eficáz una Convocatoria selectiva y focalizada sectorialmente que una Convocatorias Abiertas. En el primer caso la convocatoria se hace en ALIANZA con gremios sectoriales y previa selección de las empresas que cumplen con el perfil definido por el Programa. En el segundo caso los resultados en terminos de la inscripción y vinculación de empresas al programa tienen menos efectividad.	Design	Jiménez Bermúdez, Gonzalo Eduardo