Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

JULIO 2011 - DICIEMBRE 2011

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Asistencia PYMEs de Centroamérica sobre Requerimientos de Acceso al RD-CAFTA

Nro. Proyecto: TC0304021 - Nro. Operación: ATN/ME-10013-RG

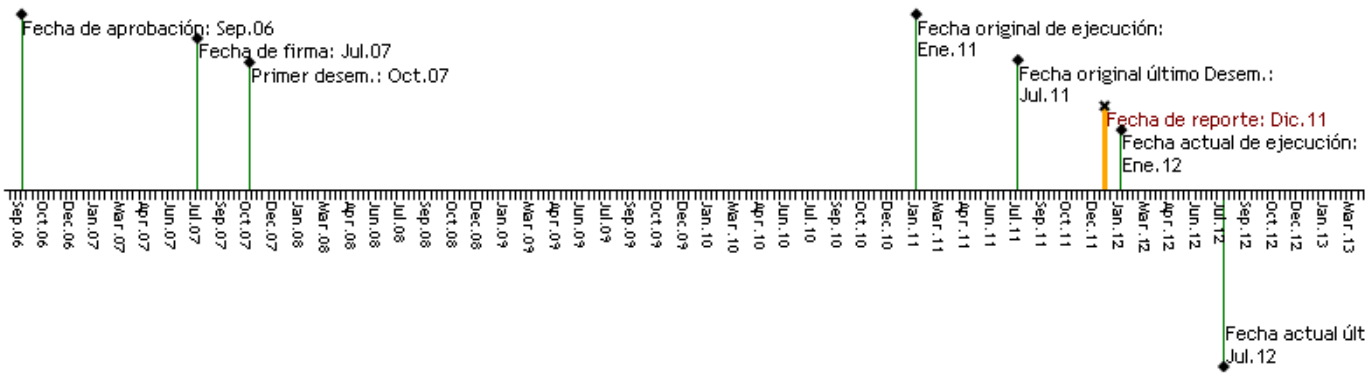
Propósito: Establecer y validar un modelo para aprovechar oportunidades abiertas por RD-CAFTA que permita dar soluciones a requerimientos no arancelarios de acceso a mercados para PYMEs Costarricenses, Salvadoreñas, Guatemaltecas, Hondureñas y Nicaragüenses del sector agronegocios.

País Administrador	País Beneficiario	Grupo	Subgrupo
EL SALVADOR	COSTA RICA, EL SALVADOR, GUATEMALA, HONDURAS, NICARAGUA	SME - Desarrollo de la pequeña y mediana empresa	TRIN - Comercio exterior e inversión

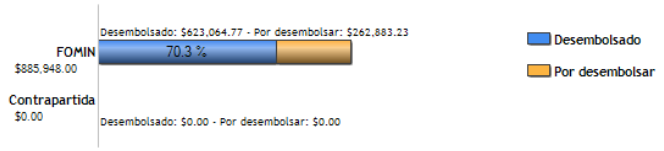
Agencia Ejecutora: Corporación de Exportadores de El Salvador

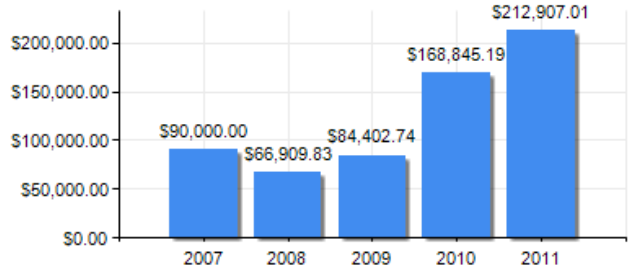
Líder equipo de diseño: Soler, Santiago
Líder equipo de supervisión: Villacorta, Guillermo

CRONOLOGÍA DE EVENTOS

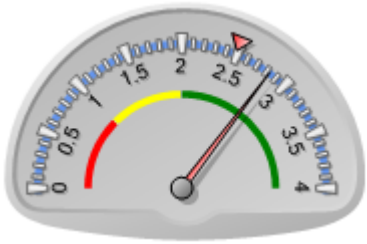


RECURSOS

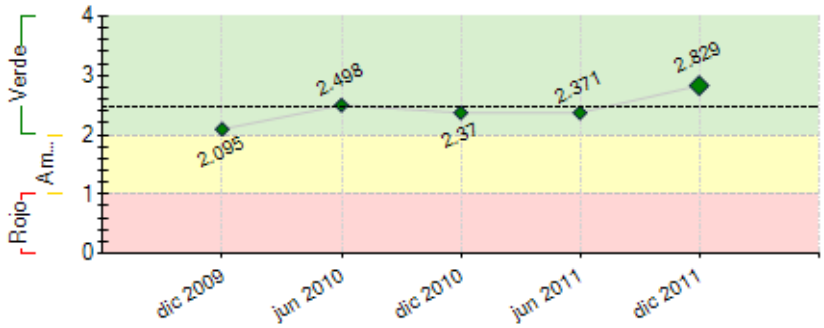




PUNTAJE DE DESEMPEÑO



Puntaje actual: Satisfactorio: 2.829
Promedio FOMIN: 2.485

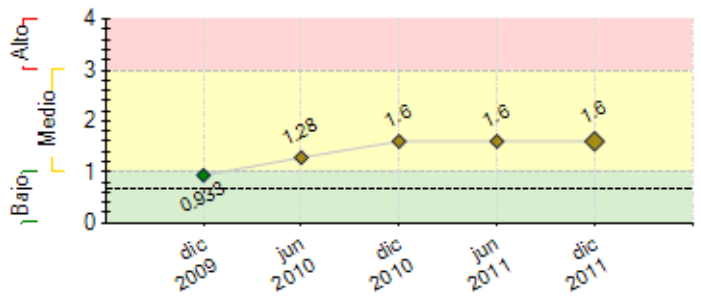


----- Promedio desempeño FOMIN

RIESGOS EXTERNOS

CAPACIDAD INSTITUCIONAL

	Riesgo
Administración Financiera:	---
Adquisiciones:	---
Capacidad Técnica:	---



---- Promedio de riesgo FOMIN: 0.68

SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

Se han elaborado 158 diagnósticos se han contratado 240 asistencias técnicas en 120 empresas y se tiene en proceso de ejecución 35 Asistencias técnicas. Se desarrollo el sitio web del programa el cual reporta un acumulado de 40,353 visitas de consulta.se elaboro el software de la administración de la ventanilla de co - financiamiento Se han elaborado 5,000 documentos CAFTA para la región de los cuales se han entregado 1000 a empresarios nacionales. Se ha incrementado de 40 a 58 el número de consultores del DIRTAM (Directorio de consultores del programa) dado la demanda de asistencias técnicas de parte de los empresarios.se han desarrollado y publicado para la región 300 fichas técnicas regionales y 100 regionales, la producción de un video de sensibilización; la implementación de cuatro giras regionales y cuatro video conferencias y dos audio conferencia para la actualización de los consultores especialistas de la región.

A nivel de indicadores en el sub componente 1.A se han informado a más de 1000 empresas (100%). En el sub-componente 1.B La mesa de coordinación se mantiene y siguen ejecutándose proyectos en coordinación. En el sub-componente II. A se capacitaron a 136 consultores privados y 117 de gobierno, para el caso de El Salvador se capacitaron 59 privados y 24 de gobierno. Rebasando la meta propuesta en un 153%.En el sub – componente II.B se ha logrado atender a 120 empresas de 100 propuestas al final del proyecto con un logro del 120% de la meta.se han ejecutado 33 seminarios nacionales superando la meta en un 120% (15 eventos propuestos)

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora
El programa es satisfactorio. Ha cumplido y superado las metas. Al presente, es necesario poner atención a la sostenibilidad y si fuera posible, a su escalamiento. Cabe mencionar que no se describen las acciones a tomar en los meses que quedan de ejecución. Las acciones de gestion de conocimiento y de medición de los resultados a mediano y largo plazo serán bien importantes en este semestre que viene.

Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

Avance de la ventanilla. Durante el periodo se han elaborado 15 nuevos diagnósticos para un total de 158 diagnósticos acumulados y 120 empresas con asistencia técnica. Se han finalizado durante el periodo 60 asistencias técnicas para un total acumulado de 206 asistencias técnicas finalizadas y se tienen en ejecución 35 asistencias técnicas. **Actualización de consultores .**Gracias al Apoyo del BID, FOMIN, FECAEXCA y CBI de Holanda, se realizó el segundo Módulo: **Requerimientos de Acceso al Mercado Europeo" en el marco del Taller Regional de Actualización de Consultores,** El Objetivo de este Taller fue brindar una capacitación general en temas de requerimientos técnicos para exportar a Europa, con el fin de reforzar los conocimientos de los consultores especialistas que brindan asesoría a las empresas agro-industriales con fines de exportación, haciendo énfasis en los sectores de café, miel, jugos de frutas, alimentos nuevos (novel food), orgánicos, frutas y vegetales, especies, entre otros.El taller se realizo el 24 y 25 de octubre con la participación de Nicaragua de 15 técnicos ,de El salvador de 59 participantes,Guatemala. **Capacitación a empresarios.** La capacitación sobre la temática financiera, se ha dividido en 4 módulos de 4 horas impartidos por varias instituciones prestadoras de servicio y especialistas temáticos en el tema exportador, mediante charlas magistrales y retroalimentación sobre los errores más comunes realizados al solicitar los servicios financieros o internacionalizar operaciones.los temas impartidos fueron:Criterios y requerimientos de Bancos e instituciones de crédito,Diagnostico Financiero,Servicios Financieros y Asegurando los negocios internacionales.El programa inicio en el mes de agosto y termino el mes de noviembre, con la participación de 30 empresarios, de los cuales 7 contaron con Asistencia Técnica en la elaboración de estudios técnicos – económicos, planes de exportación u otros requeridos por los donantes para acceder a recursos financieros que permitan logra el objetivo.**Acuerdos de cooperación** Para fortalecer las actividades de la ventanilla se apoyaron gestiones encaminadas a buscar acuerdos de cooperación que coadyuven a lograr un mayor impacto, como son las siguientesSe ha coordinado con el FOMILENIO, la atención a los grupos atendidos por ellos en la Zona Norte para darles asistencia para el cumplimiento de los requerimientos técnicos para exportar bajo el acuerdo CAFTA, y fortalecer los conocimientos de su técnicos en cuanto a requerimientos técnicos de mercados internacionales, habiendo avanzado con el grupo de productores de Lácteos de Morazán. A la fecha se realizaron 12 diagnósticos técnicos de igual número de proveedores, se apoyo la planta de lácteos Morazán en asistencias técnicas sobre etiquetado, empaque, BMP y HACCP.

Valores agregados adicionales fue la participación de los técnicos de Fomilenio que atienden a sus productores en la zona norte, en la capacitación regional sobre requerimientos técnicos del DR-CAFTA, y el acompañamiento de dichos técnicos en el programa de trabajo del experto AgroCAFTA que brindo las Asistencias Técnicas.
OIRSA. Especial mención se hace al apoyo brindado por OIRSA en la realización del Programa de capacitación regional para consultores, catedráticos y técnicos del sector agro alimentario, mercado de Estados Unidos en la primera etapa y mercado Europeo en la segunda.

Apoyo de Oficina para América Latina del FDA.

Durante el desarrollo del evento regional se conto con el apoyo de la oficina del FDA, que ha permitido desarrollar vínculos para la retroalimentación sobre la nueva legislación, y cumplimiento de requerimientos técnicos en temas específicos como es el establecimiento de un proceso para certificar el cumplimiento de uso de aditivos y colorantes, así como ampliar información sobre temas concretos que inquietan a los clientes del programa.

Asimismo, dicha oficina apoyo en la capacitación regional con la presentación de la normativa FDA para consultores, una charla sobre la misma temática para empresarios, imprentas y diseñadores, y una sesión de trabajo con el gobierno y líderes empresariales convocada por COEXPORT, para determinar puntos clave para la preparación del país a dichas exigencias.

AL INVEST IV. Con el Apoyo de AL INVEST, BMI, he IICA se desarrollo el **Programa Modular "Operaciones Financieras Prácticas para la Exportación"** dicho evento tuvo como finalidad capacitar a las empresas y consultores AgroCAFTA a la superación de requerimientos de financiamiento y presentación de proyectos bancables, que permitan realizar las inversiones indicadas en el plan de mejora, a fin de que alcancen un nivel competitivo para la exportación.

WINROCK Se desarrollo el taller para consultores de Análisis marginal de inversiones y su importancia para el monitoreo de los programas mediante la aplicación de una herramienta sencilla pero de gran utilidad a la hora de medir impacto en los programas.

FOEX Se han realizado gestiones para dar sostenibilidad a la ventanilla AgroCAFTA, entre ellas, se han realizado reuniones con FOEX para evaluar la conveniencia de constituir una ventanilla que apoye el con financiamiento de proyectos en la etapa final de AgroCAFTA, y permita dar continuidad a la gestión al finalizar el mismo. Se tiene en gestión 3 proyectos de inversión y se gestionara el apoyo para 14 asociaciones cooperativas, para le ejecución de su plan de asistencia técnica.

CBI DE HOLANDA Se logro la cooperación de **CBI DE HOLANDA** para la realización del segundo modulo de este taller regional quienes aportaron dos especialistas Europeos, cubriéndoles honorarios, pasajes y estadía. Las gestiones se iniciaron en el mes de julio culminando con el desarrollo del evento. Se espera continuar con otras iniciativas.

INSAFORPSe están realizando los respectivos trámites para registrarse como proveedor de servicios del Instituto de formación Profesional INSASFORP, que se espera que sea una de las mayores fuentes de ingreso de la ventanilla.

Dirección de Desarrollo Rural MAG Se coordino con la Gerencia de desarrollo Rural del Ministerio de agricultura

y Ganadería Ing. Manuel Oliva, el desarrollo de proyectos con cadenas productivas para la ejecución de actividades de fortalecimiento en materia de requerimientos técnicos, desde la inocuidad hasta la creación de sistemas logísticos para la exportación, a grupos de empresarios productores para fortalecer su gestión para las exportaciones. Como paso inicial se realizo diagnósticos a 17 grupos asociativos, en base al cual se elaboro un plan de trabajo, el cual se presento a la dirección. **DESARROLLO DEL SITIO WEB.** El sitio Web de FECAEXCA de julio a la actualidad a alcanzado poco mas de 8,000 visitas con lo cual llegaría a suma hasta la fecha 40,353 visitas de las cuales un aproximado del 10% son visitantes recurrentes; en cuanto a visitas diaria ha alcanzado hasta 89 visitas diarias; la mayor parte de las visitas provienen de México, El Salvador, y Colombia sumando un 39% y un 5% de las visitas provenientes de Estados Unidos, dejando el resto a otros 68 países; El sitio web está siendo actualizado constantemente para mantener informados a los visitantes en cuanto al acontecer agroindustrial centroamericano y de República Dominicana y su interacción con el mercado estadounidense; las fuentes de tráfico hacia el sitio web de FECAEXCA se han dado en un 14% por trafico directo, en un 7% por referencia debido al uso de un link colocado en otras páginas considerada de interés y un 79% debido a motores de búsqueda.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora
El programa es satisfactorio en sus actividades del semestre Julio-Diciembre 2011. Ha cumplido y superado las metas. Al presente, es necesario poner atención a la sostenibilidad y si fuera posible, a su escalamiento. Es importante la gestión realizada con FOEX-FONDEPRO. Asimismo, el tema con el MAG y CBI.
Cabe mencionar que no se describen las acciones a tomar en los meses que quedan de ejecución.

SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

Propósito:

Establecer y validar un modelo para aprovechar oportunidades abiertas por RD-CAFTA que permita dar soluciones a requerimientos no arancelarios de acceso a mercados para PYMEs Costarricenses, Salvadoreñas, Guatemaltecas, Hondureñas y Nicaragüenses del sector agronegocios.

	Indicadores	Línea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planeado	Logrado	Estado
P.I1	EL SALVADOR: Modelo de aprovechamiento de RD-CAFTA implementado que permita que un número creciente de PYMEs Salvadoreñas accedan a servicios para superar requerimientos no arancelarios de acceso a mercados.	0				1	1	
						May 2011	Jun 2011	
P.I2	EL SALVADOR: El 70% PyMEs participantes en el Programa superan las medidas no arancelarias de acceso al mercado.	0				70	57	
						Jul 2012	Jun 2011	

Componente 1: Sensibilización y Coordinación Interinstitucional.

Peso: 35%

Clasificación: Muy Satisfactorio

C1.I1	PyMEs productoras y/o exportadores informados sobre los requerimientos técnicos de acceso y nuevas oportunidades comerciales generadas por el RDCAFTA.	0	500			1000	1000	Finalizado
		Jul 2007	Abr 2009			Oct 2010	Jun 2011	
C1.I2	Mesa de coordinación implementada.	0				1	1	En curso
						Jul 2007	Dic 2010	

Componente 2: Sistema de Fortalecimiento de la oferta y de articulación de la oferta y demanda de servicios.

Peso: 65%

Clasificación: Muy Satisfactorio

C2.I1	Empresas que acceden a servicios co-financiados por el Programa.	0	20	30		100	120	Finalizado
		Jul 2007	Abr 2008	Abr 2009		Oct 2010	Dic 2011	
C2.I2	Proveedores de consultorias (20 por pais) capacitados sobre requerimientos técnicos de acceso a mercados	0	70			100	253	Finalizado
			Jul 2008			Ene 2009	Jun 2011	

	Hitos	Planeado	Fecha de cumplimiento	Logrado	Fecha alcanzada	Estado
H0	Previous Conditions	6	Ene 2008	6	Sep 2007	Logrado

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. La poca disponibildad de consultores especializados en algunos temas retrasara la ejecucion de las asistencias tecnicas programadas.	Alto	Se estan buscando consultores especializados en esas areas en diversos medios para poder suplir la demanda de parte de los empresarios	Project Coordinator
2. Tiempo de vida remanente del Programa no será suficiente para atender la demanda creciente de asistencias técnicas identificadas al momento y de acuerdo a las amplias necesidades de los empresarios	Medio	Buscar mecanismos que agilice los procesos de atención de demanda de servicios; estrategias para atender un mayor número de empresas y preparar una propuesta para el BID	COEXPORT
3. Los sectores público y privado están conscientes de las oportunidades abiertas por CAFTA y el desafío que representan los requisitos técnicos de acceso a mercados y de la importancia de superar las medidas no arancelarias en el mercado del CAFTA, y de cómo adoptar mecanismos para facilitar las exportaciones, y el comercio en general.	Medio	Las actividades de difusión y de concientización se orientarán a crea consciencia en ambos sectores; asimismo, los materiales producidos serán ampliamente promovidos.	COEXPORT
4. No existe Disponibilidad de recursos de contrapartida para financiar las operaciones regionales que deben ser ejecutadas por Co-Export de El Salvador puede poner en riesgo los resultados de la operación.	Medio	COEXPORT PROPICIARá REUNIONES REGIONALES, EN LAS QUE SE DISCUTIRáN LAS ACCIONES TOMADAS PARA MANTENER LA CONTRAPARTIDA DISPONIBLE, ENTRE LOS MIEMBROS DE FECAEXCA. EN TODO CASO, LA RESPONSABILIDAD DE LAS GESTIONES DE LA CONTRAPARTIDA CORRESPONDEN A CADA GREMIAL EN CADA PAIS.	MIEMBROS DE FECAEXCA

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Medio **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 5 **RIESGOS VIGENTES:** 4 **RIESGOS NO VIGENTES:** 0 **RIESGOS MITIGADOS:** 1

SECCIÓN 5: SOSTENIBILIDAD

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

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	SE SUGIERE CONCRETAR LAS ACCIONES PARA ESTABLECER ESTE MECANISMO.
[X] Ausencia de un **plan de sostenibilidad** o inadecuada implementación del mismo	AUN NO SE HA PRESENTADO ESTE PLAN DE SOSTENIBILIDAD. SE HA PROGRAMADO REALIZAR CON AYUDA DE CONSULTORIA

Acciones realizadas o a ser implementadas relativas a la sostenibilidad:

Sostenibilidad el proyecto.Las acciones que se han realizado para darle sostenibilidad a la ventanilla destacan:a) Mantenimiento de la ventanilla ahora denominada AgroCAFTA, dentro de la estructura operativa como eje vital para la ampliación, diversificación y preparación de empresas para cumplir los RT y aspectos organizativos, productivos, gestión empresarial, comercio internacional, entre otros, mediante asistencias técnicas, asesorías, información. Para el mantenimiento de la ventanilla se está por contratar a un consultor que nos apoye en su elaboración, se ha están viendo las posibilidades de coordinar esfuerzos con otros proyectos tal como la Dirección de Desarrollo Rural del ministerio de agricultura y Ganadería con sus proyectos de PRODEMORO nivel de la zona Oriental y Para central del País. Se están haciendo las gestiones ante el Instituto de Formación Profesional (INSAFORP) Para registrarse como oferente de servicios de capacitación. Con el Ministerio de Economía se está buscando convertirse en ventanilla del FONDO DE APOYO A LAS EXPORTACIONES (FOEX)

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativa a	Autor
1. Es importante para el cierre del ciclo la vinculación a mercados a las empresas que han finalizado su plan de asistencia tecnica.	Design	Angulo, Guillermo Samuel
2. El tema de inversión para la superación de requerimientos técnicos ha sido un factor importante dentro de las empresas para ejecutar su plan de exportaciones.	Implementation	Angulo, Guillermo Samuel
3. Es de suma importancia la actualización y especialización de consultores en los temas de requerimientos técnicos ,ha sido un factor determinante en en la implementacion de las asistencias técnicas en las empresas por falta de consultores especializados.	Implementation	Angulo, Guillermo Samuel