Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO (FINAL)

ENERO 2011 - JUNIO 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-10014-RG

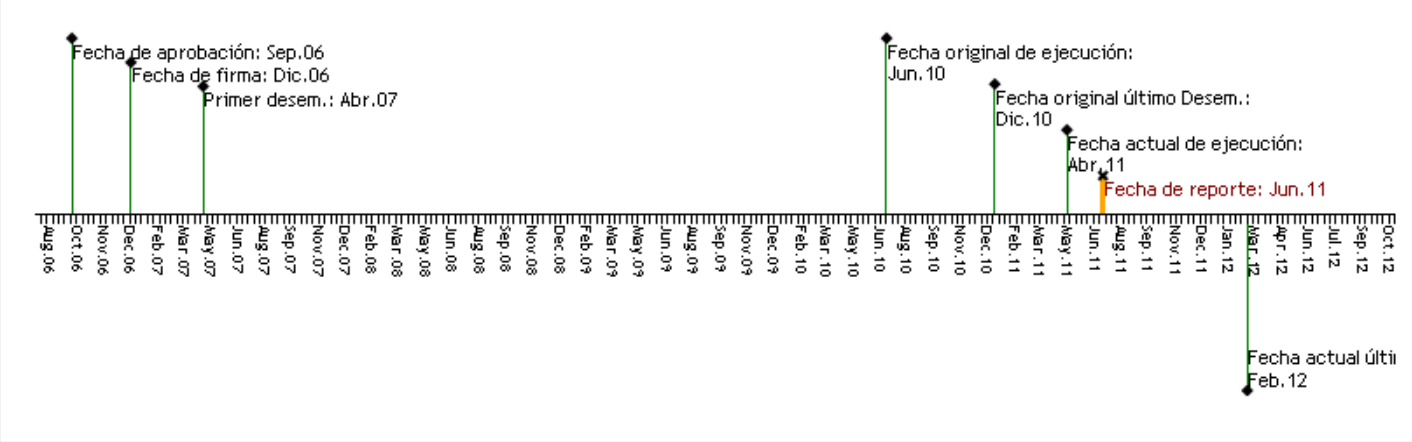
Propósito: Establecer y validar un modelo para aprovechar oportunidades abiertas por RD-CAFTA que permita dar soluciones a requerimientos no arancelarios de acceso a mercados para PYMEs Costarricenses, Salvadoreñas, Guatemaltecas, Hondureñas y Nicaragüenses del sector agronegocios.

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

Agencia Ejecutora: Cámara de Exportadores de Costa Rica

Líder equipo de diseño: Soler, Santiago
Líder equipo de supervisión: Murray, Betsy

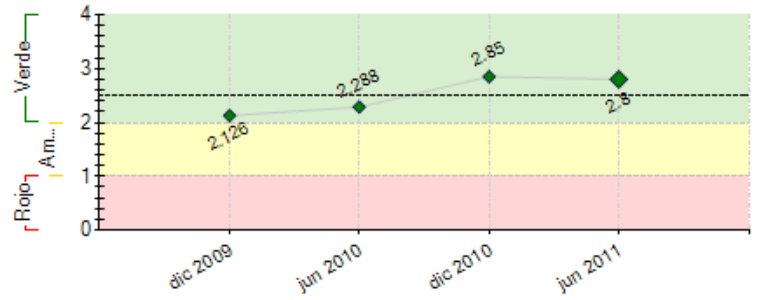
CRONOLOGÍA DE EVENTOS



RECURSOS

	Aprobado	Cancelado	Desembolsado
FOMIN	$546,788.00	$0.00	$526,450.05
Contrapartida	$0.00	$0.00	$1,422,979.22

PUNTAJE DE DESEMPEÑO



----- Promedio desempeño FOMIN

SECCIÓN 2: RESULTADOS Y LOGROS

Desempeño del proyecto una vez terminado

Una vez concluido el Proyecto AgroCAFTA (ATN/ME-10014-RG) Asistencia PYMEs de Centroamérica sobre Requerimientos de Acceso al RD-CAFTA, los resultados obtenidos son los siguientes:

- Sensibilización sobre Oportunidades Comerciales en el mercado de los Estados Unidos, a más de 1000 PYMES
- Capacitación y actualización a más de 60 consultores nacionales, del sector Publico y Privado
- Evaluación y Diagnostico de más de 110 PYMES a las cuales se desarrolló un plan de acción como recomendación primaria para la superación de las barreras no arancelarias
- Realización de 100 asistencias técnicas, las cuales concluyeron todas de manera satisfactoria segun el registro de las cartas de satisfaccion entregadas por las PYMES.
- Realización e impresión a nivel nacional (1000) y regional de las Guías de Como Exportar a los Estados Unidos

Dentro de los principales beneficios brindados a las empresas por medio de las Asistencias Técnicas, podemos destacar:

- Capacitación e Implementación de Buenas Prácticas Agrícolas y de Manufactura, HACCP a punto de certificación
- Creación y capacitación en el uso de Manuales Operativos para su mejora competitiva en la Exportación
- Controles y Registros de acidez, humedad, plagas, agroquímicos, inventarios, procesos, entre otros
- Mejoras en etiquetado acordes al Registro Sanitario de Costa Rica y FDA

- Producto de las asistencias técnicas brindadas, la mayoria de las PYMES reportan un aumento en su competitividad para el ingreso al mercado de los Estados Unidos basado en su conocimiento del mismo y el cumplimiento de los requisitos de ingreso.
-Ademas. 2 grupos de PYMES del Sector de Plantas, Flores y Follajes reportan la superación de las barreras técnicas que durante años se tuvo con el mercado de los EEUU.
- En el plano comercial, otras PYMES reportan exportaciones a Canadá, EEUU, Europa y Puerto Rico, tanto de manera directa como la posibilidad de realizar envíos de prueba a otros mercados, esto en el caso de productos como Piña, Papaya y Café.
- Algunas de las Asistencias Técnicas han sido aprovechadas de inmediato, en otros casos se decidió antes realizar la búsqueda de compradores internacionales y determinar la inversión necesaria para contar con la adecuada capacidad exportadora.
- Finalmente, el Proyecto logró posicionar a Cadexco como fuente de información y servicios para exportadores, y en la actulidad se tiene claridad de los retos principales de los exportadores de Costa Rica.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

Se obtuvieron los resultados de componentes y las areas tratadas fueron las definidas como necesidades en el diseño, sin embargo, el entorno negativo para las exportaciones por la depreciación del dólar estadounidense, y debilidades adicionales en areas operacionales, financieros y comerciales en las PyME limitaron las posibilidades de varias empresas de incursionar en exportaciones durante la vida del proyecto. Las empresas con mayor trayectoria como exportadoras fueron las que más aprovecharon y valoraron los aportes técnicos. Las asesorías dejaron productos concretos de apoyo para las empresas, para considerar la exportación como opción en un futuro y dejaron cierta capacidad de respuesta a Cadexco como proveedor de capacitación y servicios de asistencia técnica en requisitos técnicos para la exportación. (Cadexco cumplió con los aportes de contrapartida - por ser proyecto regional el WLMS no registra los montos por país).

Evaluación final

Los principales problemas para cumplir con los requerimientos técnicos de acceso al mercado de Estados Unidos son:

Para el sector agrícola: plagas cuarentenarias y certificaciones de producción.
Para el sector agroindustrial: inocuidad, etiquetado y certificaciones de producción.

La eliminación de medidas no arancelarias en los destinos de exportación de Costa Rica es una tarea que por su magnitud y cobertura debería ser asumida por el Estado, para lo cual las organizaciones del sector interesadas en este tema deben organizarse como un grupo de presión capaz de incidir en los temas que se mueven en el debate político nacional, hacer cabildeo político y colocar sus prioridades dentro de la agenda política. Es importante poder identificar con claridad cuáles son los reglamentos y normas a nivel del funcionamiento operativo de las instituciones y sus controles que se deben modificar para lograr eliminar efectivamente estas barreras al comercio. En el caso de Costa Rica por ejemplo, es claro que la sola ratificación del Tratado de Libre Comercio (CAFTA-RD) no fue suficiente para eliminar de facto todas las medidas no arancelarias existentes. Algunas restricciones sobre ornamentales (18 pulgadas y cuarentena de crisantemos) por ejemplo, fueron finalmente removidas casi 4 años después de la ratificación del tratado de libre comercio.

Las empresas nacionales capaces de cumplir en calidad y cantidad con las exigencias de los mercados extranjeros deberían aspirar a convertirse en exportadoras. Las empresas que aún no han saturado el mercado nacional y/o los mercados naturales de Costa Rica (Panamá y Nicaragua), deberían enfocar sus estrategias comerciales en cubrir esta demanda primero, cumpliendo además con todos los requisitos técnicos nacionales antes de pensar en exportar a mercados con condiciones de acceso más restrictivas.
Las certificaciones de producción son actualmente opcionales para la mayor parte de los productos, sin embargo dadas las tendencias actuales es muy probable que en el corto plazo estas certificaciones sean obligatorias. Dado que los procesos de certificación no son sencillos ni baratos, sería recomendable que las empresas costarricenses exportadoras empezaran desde ya a trabajar en generar las condiciones para obtener las certificaciones relevantes en para su rubro de producción.

Los cambios recientes en la normativa y exigencias de FDA ha puesto en evidencia que es necesario no solo fortalecer y actualizar las capacidades productivas

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios del evaluador

Evaluación final http://mif.iadb.org/file.aspx?DOCNUM=36370986

SECCIÓN 3: INDICADORES

		Indicadores	Línea de base	Planeado	Logrado	Porcentaje
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. **Clasificación:** Satisfactorio	**P.I1**	COSTA RICA: Modelo de aprovechamiento de RD-CAFTA implementado que permita que un número creciente de PYMEs Costarricenses accedan a servicios para superar requerimientos no arancelarios de acceso a mercados.	0	1	1	100 %
	P.I2	COSTA RICA: El valor total de las exportaciones de las PYMEs participantes se incrementan; y el 70% de las PyMEs participantes en el Programa superan las medidas no arancelarias de acceso al mercado.	0	70	0	0 %
Componente 1: Sensibilización y Coordinación Interinstitucional. **Peso:** 29% **Clasificación:** Satisfactorio	**C1.I1**	PyMEs productoras y/o exportadores informados sobre los requerimientos técnicos de acceso y nuevas oportunidades comerciales generadas por el RDCAFTA.	0	1000	1000	100 %
	C1.I2	Mesa de coordinación implementada4.	0	1	1	100 %
Componente 2: Sistema de Fortalecimiento de la oferta y de articulación de la oferta y demanda de servicios. **Peso:** 71% **Clasificación:** Satisfactorio	**C2.I1**	Empresas que acceden a servicios co-financiados por el Programa.	0	100	100	100 %
	C2.I2	Proveedores de consultorias (20 por pais) capacitados sobre requerimientos técnicos de acceso a mercados	0	100	60	60 %

FACTORES CRÍTICOS QUE HAN AFECTADO EL DESEMPEÑO
[No se reportaron factores para este período]

SECCIÓN 4: RIESGOS

RIESGOS CRÍTICOS GESTIONADOS DURANTE LA IMPLEMENTACIÓN

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

SECCIÓN 5: SOSTENIBILIDAD

Probabilidad de que exista sostenibilidad después de terminado el proyecto: PP - Poco Probable
Una de los retos del proyecto fue la renuencia de las empresas agrícolas de pagar parte del costo de la asistencia técnica en requisitos técnicos de exportación, requiriendo un re-enfoque en grupos asociativos para contar con la contrapartida y compromiso. Relativamente pocas PyMEs agrícolas son exportadores directos limitando el mercado para estos servicios específicos.

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	el co-pago es difícil de asegurar
[X] Falta de un **mercado** para los servicios y/o actividades desarrollados por el proyecto (baja capacidad de pago o demanda por tales servicios)	pocas PyMEs agrícolas son exportadoras directas
[X] Falta de capacidad organizacional, gerencial y de gestión financiera para **continuar** y sustentar el programa una vez terminada la fase de ejecución	el proyecto no generó recursos para continuar con los servicios de la misma manera
[X] Ausencia de un **plan de sostenibilidad** o inadecuada implementación del mismo	no queda claro si Cadexco puede mantener el interés de los exportadores en estos temas, al estar en crisis algunos subsectores agricolas por la depreciación del dólar

Acciones implementadas relativas a la sostenibilidad:

Dada la conclusión satisfactoria del proyecto AGROCAFTA, CADEXCO como ejecutor del proyecto, analiza la posibilidad de crear una unidad estrategica de Servicios de Asistencia, la cual tendría como punto de partida las areas de asistencia brindadas en AGROCAFTA y que servirían para dar sostenibilidad al proyecto y seguir beneficiando a nuevas Pymes. En este sentido, según las recomendaciones dadas ademas por la Administración y la nueva Junta Directiva de CADEXCO se esta generando esta unidad de Asistencia Tecnica a partir del 2012.

El uso del conocimiento desarrollado durante el proyecto, las lecciones aprendidas y los casos de éxito y el directorio de consultores desarrollado, serán insumos valiosos en esta nueva etapa.

Plan de Sostenibilidad http://mif.iadb.org/file.aspx?DOCNUM=36634208

SECCIÓN 6: CONOCIMIENTO

Lecciones Aprendidas	Relativa a	Autor
1. Para poder supera uno de los Riegos que era que las PYMES necesarias para cumplir con las 100 Asistencias Técnicas no participaran, es evidente que el poder modificar en número de asistencias utilizando la misma cantidad de fondos es parte de als oportunidades de mejora que este tipo de proyectos pueden implementar. Por otro lado, en tener apertura para poder modificar las areas de apoyo y poder incluir dentro de ellas la parte comercial, definitivamente contribuiría a la realización de un proyecto como este.	Risk	Ramirez , Pedro
2. Finalmente, el apoyo dado por la Especialista del FOMIN y su equipo de trabajo, resultó fundamental para la obtención final de resultados positivos en el caso del Proyecto. Esto se destaca, en el seguimiento, el apoyo decidido a las acciones implementadas por la Unidad Ejecutora y la apertura para lograr que los objetivos se cumplieran. Basado en la experiencia de otros países ejecutores queda demostrado que este apoyo y apertura no necesariamente es la norma y que tiene mucho que ver con la manera de trabajar de la Especialista FOMIN destacada en Costa Rica.	Implementation	Ramirez , Pedro
3. Búsqueda de PYMES beneficiarias: Dentro del Proyecto AgroCAFTA, Asistencia PYMEs de Centroamérica sobre Requerimientos de Acceso al RD-CAFTA, quedó demostrado que no todas las PYMES exportadoras tienen ínteres en participar en proyectos de este tipo y además que no todas las que quieren pueden por razones económicas participar del mismo. En este sentido una de las mayores lecciones aprendidas es que es mucho más beneficioso en la búsqueda de PYMEs beneficiarias poder trabajar con Grupos o Asociaciones de PYMEs, donde los beneficios pueden ser aprovechados por un mayor numero de empresas.	Implementation	Ramirez , Pedro
4. Dada la experiencia vivida en la ejecución del Proyecto AgroCAFTA, Asistencia PYMEs de Centroamérica sobre Requerimientos de Acceso al RD-CAFTA, de debe valorar ampliamente la idonéidad de realizar proyectos "regionales" donde todos los países se comprometan a ejecutar en conjunto ciertos componentes del proyecto.	Design	Ramirez , Pedro

Queda claramente demostrado que no todos los países de Centroamerica tienen las mismas capacidades institucionales para poder ejecuar proyectos donde el involucramiento de PYMES, Gobierno, Organizaciones de apoyo y el FOMIN son claves.		
5. Durante el diseño y antes de la aprobación final del Proyecto se deberá tener claridad, de las necesidades reales de Asistencia Técnica de las PYMES. Esto se puede lograr con la realización de una Linea de Base de las PYMES la cual no solo deberá incluir un mapeo general de las empresas y sus necesidades sino una validación de los temas elegidos por el Proyecto para apoyarlas. Esto por cuanto los temas de apoyo comercial deberán ser siempre el norte de los apoyos brindados para lograr que las PYMES se interesen en participar y poder aprovechar de manera efectiva dicho proyecto.	Design	Ramirez , Pedro

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

1. Herramienta de Evaluación de la Competitividad para PYMES (diagnóstico). Adjunto al PSR. Requiere adaptación por país y sector.
2. Los estudios de etiquetado son recopilaciones de la normativa de la FDA.
3. Los estudios de empaque para café podrian ser de interés de diferentes grupos de productores de café que quieren entrar en procesamiento con valor agregado.
4. Los estudios sobre la ley de bioterrorismo recogen los aspectos principales de procedimientos necesarios.
5. El Programa general tiene los modulos de capacitación de consultores, afiches de productos y documentos técnicos en el portal http://fecaexca.net/index.php?option=com_content&view=category&id=82&Itemid=90

Productos principales del proyecto

[Nov 2008] Linea de base (Case studies)
Autor: Francisco Gamboa

[Oct 2009] Herramienta de Evaluación de la Competitividad para PYMES (Handbooks/Procedure guides)
Autor: Fabio Piedra, Piedra Gaitán y Asociados

[Ene 2010] Estudio de importancia y consideraciones de aplicación de normas HACCP en CoopeVictoria (Methodologies/training materials)
Autor: Johanna Villalobos, Grupo Alliance

[Ene 2010] Análisis y Desarrollo de Etiquetas apegadas a Normas FDA para 3 diferentes calidades de café de CoopeVictoria (Methodologies/training materials)
Autor: Yurán Bonilla, Grupo Alliance

[Ene 2010] Implicaciones de la Ley de Seguridad de la Salud Pública, Preparación y Respuesta ante el Bioterrorismo del 2002 y sus implicaciones sobre la industria de café tostado, para CoopeVictoria R.L (Methodologies/training materials)
Autor: Yurán Bonilla, Grupo Alliance

[Ene 2010] Análisis Técnico de empaque de café. Opciones disponibles en el mercado nacional y tendencias del mercado global para CoopeVictoria (Methodologies/training materials)
Autor: Yurán Bonilla, Grupo Alliance

[Ene 2010] Análisis de opciones de embalaje y envío de carga para CoopeVictoria (Methodologies/training materials)
Autor: Diana Barboza, Grupo Alliance

[Ene 2010] Análisis y Desarrollo de Etiquetas para productos o calidades de café tostado, ajustadas a normas FDA, para CoopeDota (Methodologies/training materials)
Autor: Yurán Bonilla, Grupo Alliance

[Ene 2010] Implicaciones de la Ley de Bioterrorismo 2002 y sus alcances para la exportación de café tostado, para CoopeDota (Methodologies/training materials)
Autor: Yurán Bonilla, Grupo Alliance

[Ene 2010] Implicaciones de la Ley de Seguridad de la Salud Pública, Preparación y Respuesta ante el Bioterrorismo del 2002 y sus implicaciones sobre la industria de café tostado, para CoopeVictoria R.L (Methodologies/training materials)
Autor: Yurán Bonilla, Grupo Alliance

[Ene 2010] Análisis Técnico de tueste y empaque de café tostado, opciones disponibles en el mercado nacional y tendencias del mercado global, para CoopeDota (Methodologies/training materials)
Autor: Yurán Bonilla, Grupo Alliance

[Ene 2010] Análisis de embalaje y opciones de envío de carga para CoopeDota (Methodologies/training materials)
Autor: Johanna Villalobos, Grupo Alliance

[Ene 2010] Estudio de importancia y sensibilización para la aplicación de sistemas para el aseguramiento de la inocuidad alimentaria, para Coopedota (Methodologies/training materials)
Autor: Yurán Bonilla, Grupo Alliance

[Mar 2010] Análisis técnico para el desarrollo de empaque de frutas tropicales procesadas en el mercado de los Estados Unidos, para Coonaprosal (Methodologies/training materials)
Autor: Yurán Bonilla, Grupo Alliance

[Mar 2010] Análisis técnico para implementar un Sistema de Trazabilidad de un producto para Coonaprosal (Methodologies/training materials)
Autor: Trazabilidad, Frutas Procesadas

[Mar 2010] Análisis de requisitos para un Registro de Marca Comercial en los Estados Unidos, para Coonaprosal (Methodologies/training materials)
Autor: Johanna Villalobos, Grupo Alliance

[Mar 2010] Análisis técnico de etiquetado para productos desarrollado a partir de frutas procesadas y empleo de jugos naturales de frutas, Coonaprosal (Methodologies/training materials)
Autor: Yurán Bonilla, Grupo Alliance

[Mar 2010] Implicaciones de la Ley de Seguridad de la Salud Pública, Preparación y Respuesta ante el Bioterrorismo y sus alcances sobre la Exportación de Frutas Procesadas a los Estados Unidos, para Coonaprosal (Methodologies/training materials)
Autor: Johanna Villalobos, Grupo Alliance

SECCIÓN 7: DOCUMENTOS		
17/ENE/2012	Plan de Sostenibilidad	[http://mif.iadb.org/file.aspx?DOCNUM=36634208]
17/ENE/2012	Plan de Sostenibilidad	[http://mif.iadb.org/file.aspx?DOCNUM=36634216]
Ficha del proyecto		http://www5.iadb.org/mif/apps/public/psr/projectprofile.aspx?proj=TC0304021&lg=SP