Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO (FINAL)

JULIO 2013 - DICIEMBRE 2013

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

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

Nro. Proyecto: TC0304021 - Proyecto No.: ATN/ME-10013-RG

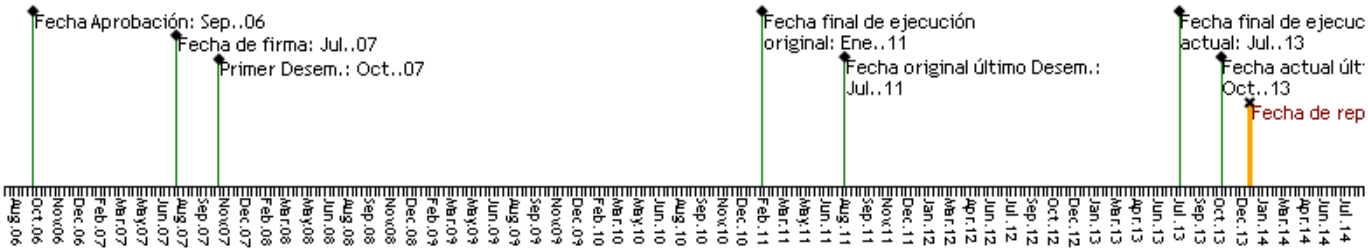
Propósito: Establecer y validar un modelo para aprovechar oportunidades abiertas por RD-CAFTA que permita dar soluciones a requerimientos no arancelarios de acceso a mercados para PYMEs Costarricenses, Salvadoreñas, Guatemaltecas, Hondureñas y Nicaragüenses del sector agronegocios.

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: SANTIAGO SOLER
Líder equipo de supervisión: GUILLERMO VILLACORTA

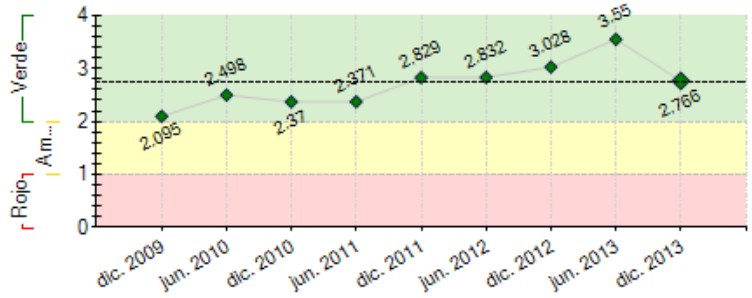
CICLO DEL PROYECTO



RECURSOS

	Aprobado	Cancelado	Desembolsado
FOMIN	$915,948.00	$64,650.09	$851,297.91
Contrapartida	$385,150.00	$0.00	$4,961,918.69

PUNTAJE DE DESEMPEÑO



----- Promedio desempeño FOMIN

SECCIÓN 2: RESULTADOS Y LOGROS

Desempeño del proyecto una vez terminado

Resultados que alcanzó el proyecto con base en los indicadores de PROPOSITO.

El propósito del

proyecto se proponía contribuir en dos ámbitos principales, la implementación de un Modelo de Aprovechamiento del RD-CAFTA, y a un aumento de las exportaciones y superación de las medidas no arancelarias de acceso al mercado.

El modelo funcionó y logró sensibilizar a los 1.000 empresarios previstos por país, más autoridades públicas y consultores. Contribuyó a la formación de 253

consultores a nivel regional. Creó una instancia de información a través de la web de FECAEXCA y un programa de capacitación permanente

, que se sistematiza en un Diplomado de inocuidad-calidad., En el caso de El Salvador, se brindaron 364 AT a 114 empresas utilizando los servicios del DIRTAM. *El 95 % de las Pymes participantes en el Programa superan las medidas no arancelarias de acceso al mercado.", impacto reflejado en 4 categorías:*

a),

las que exportaban antes de iniciar la AT (18) y se mantienen exportando o crecen, b) las que comienzan a exportar después de la AT (13), c) las que exportan indirectamente (16) y d) las que son proveedoras de un exportador (29).

Un factor clave de éxito fue la articulación y trabajo conjunto de la

mesa de cooperantes que contó con la participación permanente de más de 10 instituciones públicas y privadas, así como de la cooperación internacional, cuyas contrapartidas permitieron incrementar beneficiarios y actividades, asi como la implementación de programas que serán sostenibles en el tiempo.

P**rincipales actividades y productos obtenidos**

COEXPORT diseñó e implementó un modelo de articulación de la oferta y demanda de servicios de consultoría, según el esquema de ventanilla propuesto en el Memorando de Donantes. Dicho modelo contempló una fuerte sensibilización y generación de información base (con componente I), la convocatoria a un registro de oferentes y su capacitación con expertos extranjeros, la convocatoria a mipymes y el diseño de un mecanismo de asignación de recursos e identificación de los ámbitos de intervención.El diseño de un Diplomado de Inocuidad – Calidad para el sector alimenticio, que sistematiza los temas vinculados a requerimientos técnicos, que permitirá apoyar a los empresarios en el cumplimiento de la normativa propuesta por FSMA, para capacitar y brindar asistencia a empresarios, consultores y funcionarios, que dará sostenibilidad al esfuerzo.Se elaboro la "Guía de aspectos básicos sobre el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidad (RD-CAFTA)", de la cual se distribuyeron 6.000 ejemplares, en documentos físicos, y adicionalmente se entregó en CD, también se puede acceder a él a través de la web.Se realizo un estudio para 25 productos nostálgicos de las empresas clientes del Programa AgroCAFTA, en las ciudades de Miami, Nueva York, Los Ángeles, Washington y Atlanta.Se creó un foro público- privado para el análisis de normativa técnica internacional, de carácter permanente, coordinado por COEXPORT a nivel nacional y regional por FECAEXCA, que cuenta con el apoyo técnico de IICA y OIRSA, realizándose el Primer Taller Regional Público Privado para evaluación de impacto de la normativa FSMA relativa a productos frescos y actualización de las BPM, y se continuara el esfuerzo con las siguientes normas propuestas.

S

e realizó una Rueda de negocios del 14 al 18 de Noviembre de 2012 en el marco de la XXIV F

e

ria Internacional de El Salvador, cuyo fin primordial fue la generación de contactos comerciales, intercambio de información y negocios entre empresas locales e internacionales.

Se elaboraron 450 fichas técnicas para productos exportables, que sintetiza

en un solo documento, la lista de requisitos para el ingreso de productos, establecidos por los diversos organismos reguladores. Dado que la información es muy detallada, incluyendo las URL específicas en los sitios web de los organismos que fijan los requisitos, corre el riesgo de perder vigencia con el paso del tiempo, por lo que es necesario realizar actualizaciones permanentes. Se realizaron 21 talleres y cursos de capacitación a nivel regional, algunos de ellos mediante un sistema *on line* que apoya la formación de consultores centroamericanos, acción apoyada por OIRSA, y se mantiene una consulta permanente con los miembros de la FECAEXCA, en materias de exportación, reglamentos y tratados, con el apoyo de IICA Y OIRSA, CBI de Holanda, entre otros.Se desarrollo Video de sensibilización sobre importancia de requerimientos técnicos para el aprovechamiento de oportunidades comerciales internacionales, acción que contó con el apoyo del programa Desarrollo Económico Sustentable en Centro América (DESCA/GIZ) .Fortalecimiento de presencia de Fecaexca y apoyo a los exportadores con información relevante sobre requerimientos técnicos utilizando el sit*io web* www.fecaexca.net

Elaboración de proyecto para crear un centro de negocios que de sostenibilidad a la ventanilla y amplíe los servicios de apoyo al desarrollo exportador.

Principales los riesgos y obstáculos que cobraron más relevancia durante la vida del proyecto.

La poca participación del sector público no permitió un mayor impacto en la creación de nuevas capacidades y fortalecimiento

de las unidades que actúan en el seguimiento y cuidado del cumplimiento de las normas y requisitos de inocuidad y seguridad alimentaria. Riesgo que se mantiene hasta la finalización del proyecto.

Limitado aporte de recursos de contrapartida de los ejecutores de la región para financiar las operaciones regionales, puso en riesgo la operación y requirió mayor esfuerzo al equipo de COEXPORT para incrementar los recursos de contrapartida para la operación. El riesgo disminuyo con la integración de otros socios estratégicos como OIRSA, ALT INVEST, WINROCK, IICA, USAID entre otros que aportaron recursos técnicos y financieros para la ejecución de acciones..Limitada base de expertos en normativa técnica, para atender la demanda de las empresas, retrasa el inicio de la ejecución de las asistencias técnicas. Se supera mediante la flexibilidad de FOMIN y la capacidad del ejecutor de convocar a nuevos consultores especializados en la categoría de invitados

.

Acciones específicas que se han tomado para asegurar la sostenibilidad del proyecto.

Como resultado del impacto tangible del programa y a la efectividad en el manejo de recursos de COEXPORT, el programa de información, capacitación y asistencia técnica, continuara funcionando, contando con el apoyo técnico de cooperantes, y apoyos directos al empresario vía cofinanciamiento, proveniente de otras iniciativas como lo es FONDEPRO, tanto para AT, como para desarrollo de mercado y las inversiones requeridas. En estos momentos se encuentran c en funcionamiento los convenios con OSN, PDPYMES , OIRSA e IICA,. Los gastos asociados a la nueva unidad Centro de Servicios al Exportador CESDEX son financiados con los fondos propios de COEXPORT.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

El proyecto ha logrado contribuir a mejorar la condición competitiva de las mipymes en dos dimensiones: mejorar la calidad de los productos y procesos y superar algunas de las barreras no arancelarias, especialmente aquellas asociadas al cumplimiento de requerimientos técnicos; lo cual se espera impacte positivamente en la competitividad empresarial.

Cabe resaltar que el proyecto desarrolló exitosamente los temas fundamentales para las empresas que deseaban utilizar los beneficios del acuerdo establecido entre Centroamérica y Estados Unidos (RD-CAFTA) para potenciar el comercio mutuo. A pesar de no abordar los temas de comerciales, fortaleció a las empresas creando capacidades basales para su desarrollo futuro, asociadas a una mejor gestión productiva, el conocimiento de los nuevos requerimientos técnicos, de inocuidad y sanidad, la incorporación de nuevas prácticas productivas de acuerdo a los estándares de calidad prevalecientes. Lo que se expresó en un incremento de sus exportaciones, de sus ventas a exportadores y de sus ventas al mercado interno. Con un beneficio sobre la inversión muy elevado.

Otro factor de éxito del proyecto fue la construcción de alianzas estratégicas con otras instituciones realizada por COEXPORT fue un componente central para el desarrollo efectivo del proyecto. Los socios sumaron en recursos de contraparte, en nuevos conocimientos, en experiencia y en acceso a los beneficiarios.

No obstante, los éxitos logrados no garantizan que las empresas continúen contratando y pagando por los servicios creados. Los empresarios principalmente pequeños no disponen de los flujos económicos necesarios para contratar a consultores especializados. No es el caso de las empresas medianas las que tiene posibilidad de realizar futuras contrataciones, y de hecho, algunas de ellas ya lo han hecho con posterioridad a recibir las AT del proyecto. Las futuras prestaciones de servicios van a requerir contar con financiamiento de terceros para ser llevadas a cabo.

Entre los efectos no planeados más interesantes, se pueden destacar tres:

??1. La constitución de una nueva mesa de diálogo regional para el estudio, evaluación y acción conjunta frente a la implementación del FSMA en USA - a través de la construcción de alianzas estratégicas.

2. El diseño de un Diplomado de Inocuidad – Calidad para el sector alimenticio, que reúne todos los contenidos desarrollados durante las capacitaciones a empresarios y consultores, que dará sustentabilidad al conocimiento acumulado.

3. La puesta en ejecución del proyecto Exportar con Calidad, por decisión del Ministro de Economía de El Salvador a partir de los resultados observados del accionar de AgroCAFTA, principalmente la traída de expertos y las auditorías a las empresas. Este mismo programa será el sustento de la continuidad de algunas de las actividades de AgroCAFTA en el presente y futuro (fortalecimiento de las capacidades de OSN).

Y por último, se puede mencionar que a pesar de no ser una meta a cumplir al término del proyecto, los beneficiarios de la nueva estrategia de mercado que es acceder a consumidores con “productos nostálgicos” registraron fuerte crecimiento de las exportaciones de las empresas atendidas con Asistencia Técnica, las que ya exportaban (18 empresas) incrementan en 154% sus exportaciones y se incorporan nuevas empresas a la exportación (13), en total se produce un incremento de 180% en el valor de las exportaciones, es decir, un incremento de US$ 9,3 MM.

Evaluación final

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

Evaluación final

SECCIÓN 3: INDICADORES

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

	Indicadores	Línea de base	Planificado	Logrado	Porcentaje
R.1	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	100 %
R.2	EL SALVADOR: El 70% PyMEs participantes en el Programa superan las medidas no arancelarias de acceso al mercado.	0	70	66	94 %

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	1000	1000	100 %
C1.I2	Mesa de coordinación implementada.	0	1	1	100 %

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	100	121	121 %
C2.I2	Proveedores de consultorias (20 por pais) capacitados sobre requerimientos técnicos de acceso a mercados	0	100	253	253 %

	Hitos	Planificado	Fecha Vencimiento	Logrado	Fecha en que se logró	Estado
H1	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 CRÍTICOS GESTIONADOS DURANTE LA IMPLEMENTACIÓN

1. 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.

Nivel: Baja **Responsable:** Asistente del proyecto **Estado:** Vigente

Comentarios: El cambio de Gobierno afecto mucho la relacion con este y en el Gobierno actual no se logra mayor cooperacion en la materia.

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

SECCIÓN 5: SOSTENIBILIDAD

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

1. Sostenibilidad institucional está diseñada por COEXPORT como un potenciamiento de su área de prestación de servicios a las empresas. Antes del proyecto COEXPORT tenía una línea de atención a clientes asociada principalmente a servicios de carácter gremial y de acompañamiento frente a determinados requerimientos. Coexport se plantea la creación del Centro de Servicios al Exportador (CESDEX) en reemplazo de su área técnica.2. Continuidad de las actividades, la línea de formación se mantiene a través del Diplomado. Asimismo, COEXPORT ha continuado con las alianzas establecidas a lo largo del programa con diversas instituciones que prestan servicios directo de apoyo a las empresas o entregan financiamiento. En materia de asistencias.3. Las Asistencias técnicas a las empresas serán apoyadas por el proyecto Exportar con Calidad del OSN (50 empresas) y el PDPYMES (150 empresas) del USAID. Además de otras colaboraciones con proyectos en curso del IICA, OIRSA, AI Invest, entre otros.

FACTORES CRÍTICOS QUE PUEDEN AFECTAR LA SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO

[No se reportaron factores para este período]

Acciones implementadas relativas a la sostenibilidad:

La estrategia de COEXPORT es obtener financiamiento de terceros para el desarrollo de las actividades, incluidas las AT, junto al cofinanciamiento que se solicitará a los beneficiarios. Asimismo, establecerá apoyos directos al empresario vía cofinanciamiento con otras iniciativas como lo es FONDEPRO, no solo para la realización de AT pero también para la realización de las inversiones requeridas. En estos momentos se encuentra operativos los convenios con OSN y PDPYMES ya descritos anteriormente. Los gastos asociados a la nueva unidad Centro de Servicios al Exportador CESDEX son financiados con los fondos propios de COEXPORT.

Plan de Sostenibilidad

SECCIÓN 6: CONOCIMIENTO

Lecciones Aprendidas	Relativo a	Autor
1. La experiencia previa del ejecutor en proyectos similares y su capacidad de convocatoria a otras instituciones, que se concreta en la firma de convenios de colaboración, será clave para el apalancamiento de recursos.	Design	Angulo, Guillermo Samuel
2. Para arrancar proyectos regionales se deberia obtener el compromiso de todas las contrapartes de obtener los fondos necesarios de contrapartida	Implementation	Angulo, Guillermo Samuel
3. La falta de participación y compromiso de las autoridades del sector público limita el acceso a las actividades del proyecto de los funcionarios públicos y dificulta la continuidad de su participación y formación, asimismo, la rotación de funcionarios resultado de los cambios de gobierno limita la permanencia de las capacidades creadas	Implementation	Angulo, Guillermo Samuel

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

Entre los principales están:
(1) "Guía de aspectos básicos sobre el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidad (RD-CAFTA)". Uno de los materiales de mayor difusión.
(2) VIDEO de sensibilización de 26 minutos, para promover las exportaciones de las pymes y la importancia de los requisitos técnicos de acceso a mercado, este quedó disponible en la web para su consulta permanente.
(3) Se elaboró el inventario de productos agroindustriales regionales y nacionales, sobre cuya base se hicieron las fichas por producto.
(4) Las fichas constituyen otro fruto interesante de este proyecto, pues se logró poner de manera sintética en un solo documento la lista de requisitos que imponen los diversos organismos para el ingreso de productos.

Productos principales del proyecto

[Ene. 2008] 20 Fichas técnicas de productos nacionales de exportación o potencialmente exportable (Technical publications)

Autor: COEXPORT DE EL SALVADOR, Ing. Palomares

[Ene. 2009] Guía de aspectos básicos sobre el TLC DR CAFTA (Technical publications)

Autor: Coordinación general, COEXPORT. Texto base general, Ana Leonor Díaz de Pocasangre.

[Ene. 2010] Metodología estándar para la elaboración de diagnóstico sobre requerimientos técnicos de acceso a mercado EE.UU a PYMEs del sector agronegocios. (Handbooks/Procedure guides)

Autor: Unidad Coordinadora Nacional del Proyecto

[Ene. 2010] Términos de Referencia para elaboración de diagnóstico sobre barreras no arancelarias a PYMES AGROPECUARIA (Handbooks/Procedure guides)

Autor: Unidad Coordinadora Nacional del Proyecto

[Ene. 2010] Términos de Referencia para Asistencia Técnica sobre sobre barreras no arancelarias a PYMES AGROPECUARIA. (Handbooks/Procedure guides)

Autor: Unidad Coordinadora Nacional del Proyecto.

[Ene. 2010] Manual de Operaciones del Sistema de Gestión de la Articulación de Oferta y Demanda de Servicios del Componente II del Proyecto (Handbooks/Procedure guides)

Autor: Unidad Coordinadora Nacional del Proyecto.

[Ene. 2010] Folleto de presentación y promocion del Proyecto AGROCAFTA. (Marketing materials/communication)

Autor: Unidad Coordinadora Nacional del Proyecto

SECCIÓN 7: DOCUMENTOS		
25/SEP./2006	Memorando de Donantes	[http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=806731]
07/DIC./2006	Memorando de Donantes	[http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=854542]
02/ENE./2007	Memorando de Donantes	[http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=864300]
09/ABR./2013	Informe de Evaluación Final	[http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=37699502]
09/ABR./2013	Informe de Evaluación Final	[http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=37699505]
09/ABR./2013	Informe de Evaluación Final	[http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=37699513]
23/OCT./2013	Informe de Evaluación Final	[http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=38185877]
Ficha del proyecto		http://apps.fomin.org/public/psr/projectprofile.aspx?proj=TC0304021&lg=SP