



Fondo Multilateral de Inversiones  
Miembro del Grupo BID

# REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

JULIO 2018 - DICIEMBRE 2018

## SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

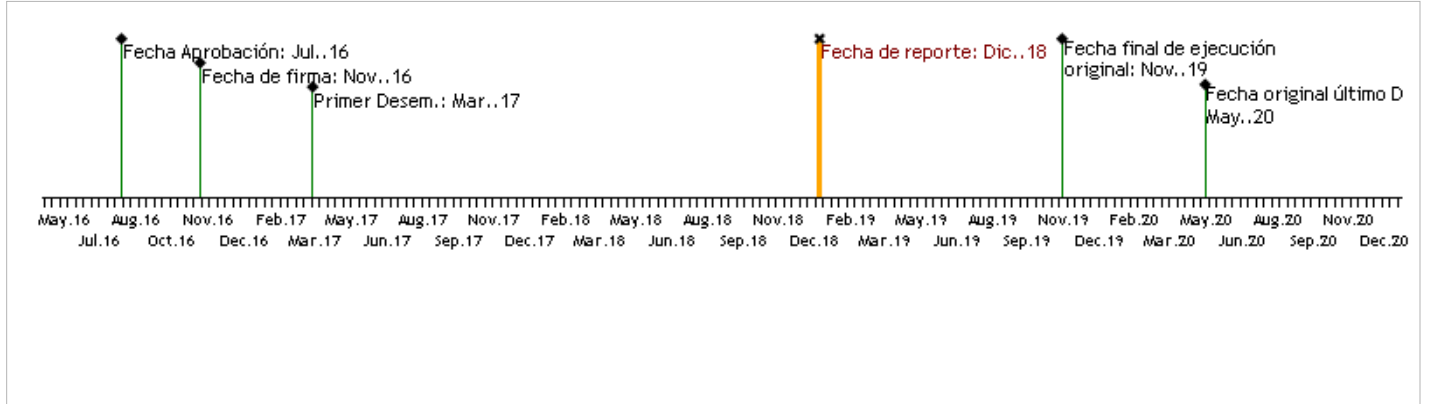
**NOMBRE DEL PROYECTO:** MÁS ALLÁ DE LA EXTRACCIÓN: OPORTUNIDADES ECONÓMICAS EN LAS COMUNIDADES DONDE SE  
Nro. Proyecto: PE-T1359 - Proyecto No.: ATN/ME-15658-PE

**Propósito:** Las empresas del Programa mejoran su nivel de productividad y su inserción a nuevos mercados

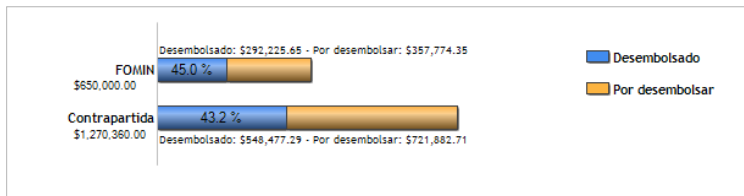
**País Administrador:** PERÚ  
**País Beneficiario:** PERÚ

**Agencia Ejecutora:** TechnoServe  
**Líder equipo de diseño:** MARTIN WALTER  
**Líder equipo de supervisión:** MARTIN WALTER

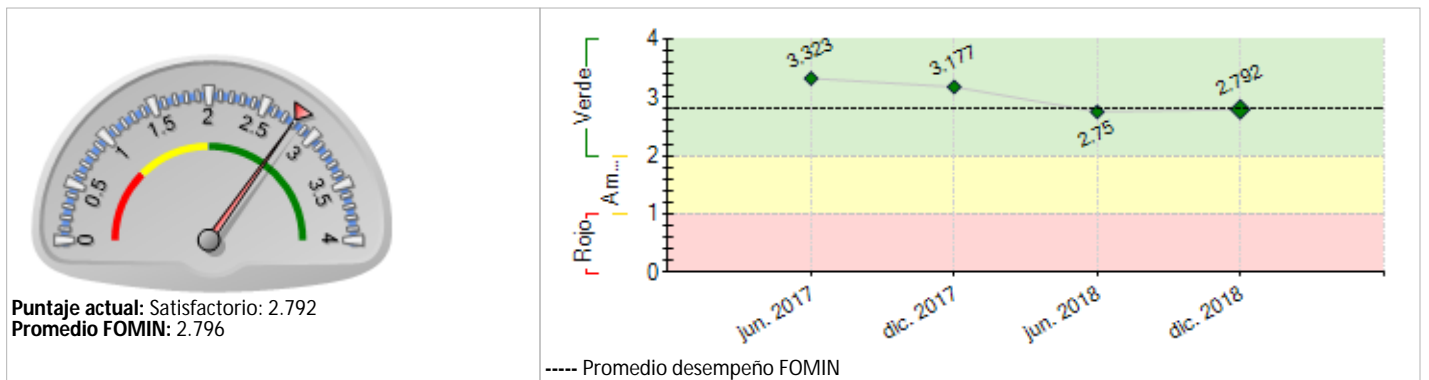
### CICLO DEL PROYECTO



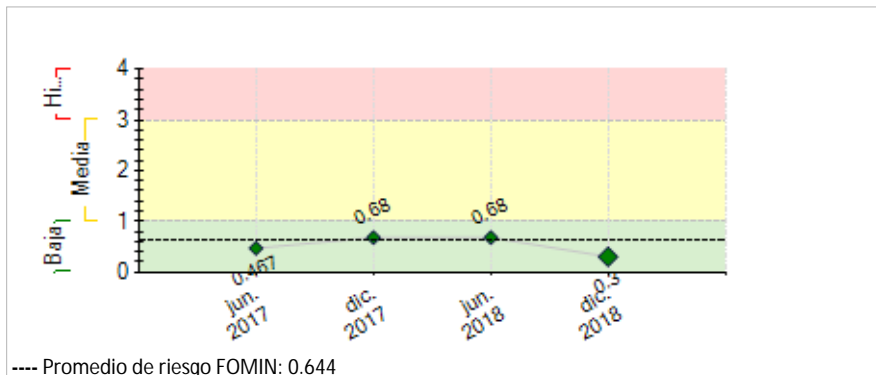
### RECURSOS



### PUNTAJE DE DESEMPEÑO



### RIESGOS EXTERNOS



### CAPACIDAD INSTITUCIONAL

**Riesgo**  
**Administración Financiera:**  
**Adquisiciones:**  
**Capacidad Técnica:**

## SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

**Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio**

El Programa tiene un avance general de 58% (de un 63% programado). Los indicadores reportados en este periodo **muestran el avance durante la etapa de diagnóstico del 2do ciclo empresarial y se encuentran en proceso de implementarse**. En ese sentido, el rendimiento del Programa está en camino de alcanzarse e incluso superar sus objetivos para los niveles de Propósito y Componentes.

En el 1er semestre de 2018 se redefinió el enfoque estratégico, lo cual fue muy pertinente, debido a que en este último semestre Anglo American Quellaveco (AAQ) comunicó el inicio de su proyecto minero y se incrementaron las expectativas de vinculación en proveeduría y mano de obra local, expectativa que se maneja eficientemente.

En línea con el punto anterior, continuamente se busca generar más espacios para una mejor interrelación de los empresarios participantes con AAQ (RRCC, Comunicaciones y Compras), demandando conocer más de sus planes de adquisición y buscando su retroalimentación en estos procesos para posteriormente implementarlas con los empresarios; sin perder de vista también otras oportunidades a nivel regional.

Adicionalmente, se busca complementar la visión empresarial a través de mayores eventos y misiones empresariales, dentro y fuera de la región, y de manera conjunta con actores institucionales, locales y nacionales.

Finalmente, el equipo se encuentra comprometido y en constante mejora de sus procesos, operativos como financieros, este último, relacionado directamente con FOMIN.

**Comentarios del líder de Equipo de Supervisión**

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

Al ingresos del tercer ciclo del proyecto, se ha corroborado que la entidad ejecutora cuenta con una metodología ad hoc para el sistema de proveeduría. Se inició el proceso de transferencia del proyecto al sector de energía e hidrocarburos del banco. Algunos sugerencias y/o comentarios:

- - Los resultados logrados a la fecha, el tiempo restante de ejecución y los resultados esperados por componentes están alineados, existe un pequeño desfase que apreciamos fácilmente recuperable en el último ciclo/año del proyecto. Es posible que requieran tres meses de extensión del periodo de ejecución
- -La feria/rueda de negocios ha sido considerada como una actividad muy positiva e importante para el nivel de sus negocios el 100% de las Pymes visitadas han mantenido contacto con los contratistas y algunos de ellos ya están haciendo negocios.
- - Las Pymes beneficiarias del proyecto que ha pasado por los servicios del proyecto, dado su crecimiento y contacto con la red de contratistas, clientes en general, requieren otro nivel de servicios de asesoría dado su nivel de consolidación debido en gran parte a los servicios del proyecto (marketing, certificación, ISO, etc.), consideramos que estos servicios pueden ser pagados en parte por los empresarios, será importante que el proyecto cuente con un Plan de sostenibilidad.
- 
- 
- - Para los empresarios que proveen a los subcontratistas los tiempos de pagos se extienden hasta 9 meses mayormente generando descapitalización, se recomienda que la empresa ANGLOAMERICAN pueda auditar/establecer como indicador para la negociación o proceso de decisión de contrata la responsabilidad de pago oportuno hacia sus subsidiarias existe un gran esfuerzo de las Pymes para incorporar las homologaciones y requisitos de la empresa minera.
- 
- 

**Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses**

En el Componente 1 se logró firmar la Declaración de Moquegua con 10 actores públicos y privados participantes que se comprometen a constituir y operar el Comité de Desarrollo del Ecosistema de Moquegua.

En los Componentes 2 y 3, posterior a los 3 meses de diagnóstico, se continuó con el proceso de acompañamiento de 150 empresas para la implementación de sus planes de habilitación y de crecimiento (21 son del componente de DPL y 129 de DE), predominando las empresas de los sectores de alimentación, alquiler y ferretería en general. Asimismo, el 68% de las empresas participantes tienen ventas menores a los S/. 25 mil mensuales y sólo el 14% brindan proveeduría a AAQ y/o contratistas. Por otra parte, el 64% de los empresarios son de Mariscal Nieto, el 56% son del sexo masculino y el 76% se dedica exclusivamente a su empresa.

En el Componente de Organizaciones Productivas participan 8 asociaciones en búsqueda de su eficiencia operativa y nuevas oportunidades comerciales.

En el mes de octubre se realizó en Brasil la Conferencia Global del Sector Extractivo con BID, AA y TNS, donde entre otros objetivos estratégicos se acordó el plan de gestión del conocimiento para 2019 y más allá (Componente V).

En el mes de diciembre se realizaron 2 Ruedas de Negocios con 412 empresarios participantes que generaron 1691 citas y la posibilidad de cerrar contratos por un valor ~ de S/.7 Millones; los cuales se monitorearán por los siguientes 3 meses.

### 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	Planificado	Logrado	Estado	
<b>Fin:</b> Mejorar la competitividad y articulación de las empresas y organizaciones en el ecosistema emprendedor de la Región de Moquegua *	I.1 % de incremento en rentabilidad operativa para empresas participantes, al finalizar cada año de participación	0	18	18	18	30		
	I.2 N° de empresas que implementan alguna innovación (ya sea, en algún nuevo producto, innovación de un proceso, o en la organización o en la forma de vender, etc.)	0	60	60	60	180	125	
<b>Propósito:</b> Las empresas del Programa mejoran su nivel de productividad y su inserción a nuevos mercados	R.1 % de ventas incrementales promedio para empresas participantes, al finalizar cada año de participación	0	20	22	26	23	55	
	R.2 % de disminución de costos promedio en las empresas acompañadas	0	10	10	10	10	25	
	R.3 % de incremento en los salarios promedios de las empresas acompañadas	0	16	16	16	16	35	
	R.4 Nro. De empresas que generan nuevos clientes corporativos – B2B - (mediana/gran empresa), Proyecto Quellaveco y/o en el sector público	0	23	32	110	165	25	
<b>Componente 1:</b> Fortalecimiento de las organizaciones públicas y privadas <b>Peso:</b> 20% <b>Clasificación:</b> Satisfactorio	C1.11 Los participantes han implementado mejores o nuevos servicios, utilizando herramientas de gestión para el ecosistema emprendedor	0				7		
	C1.12 Se han incrementado nuevos socios en los actores identificados	0				30		
	C1.13 Nro. De eventos organizados en conjunto entre dos o más actores participantes (Ruedas de Negocios, Ferias o Desayunos Empresariales)	0	2	2		4	2	En curso
<b>Componente 2:</b> Desarrollo de proveedores locales <b>Peso:</b> 20% <b>Clasificación:</b> Insatisfactorio	C2.11 % promedio de ventas incrementales para empresas participantes de la fase de talleres en cada ciclo	0	13	15	17	15	3	Atrasado
	C2.12 % promedio de ventas incrementales para empresas participantes de la fase de acompañamiento en cada ciclo	0	20	23	26	23	5	Atrasado
	C2.13 Nro. De empresas capacitadas que cumplen con la normativa tributaria y laboral	0	20	20	20	60	16	Atrasado
	C2.14 Nro. De empresas capacitadas que cumplen con la normativa de salud y seguridad	0	20	20	20	60	5	Atrasado
	C2.15 Nro. De empleos apoyados en las empresas capacitadas	0	88	88	105	280	257	En curso
	C2.16 Nro. De nuevos empleos generados	0	6	7	7	20	11	En curso
	C2.17 Nro. De contratos cerrados en Rueda de Negocios (monitoreo posterior a 3 meses)	0	15	23		38	3	En curso
	C2.18 Montos cerrados en Rueda de Negocio (monitoreo posterior a 3 meses)	0	300000	350000		650000	15000	En curso
<b>Componente 3:</b> Desarrollo de emprendimiento y mejora de su acceso al mercado <b>Peso:</b> 20% <b>Clasificación:</b> Insatisfactorio	C3.11 % promedio de ventas incrementales para empresas participantes de la fase de talleres por ciclo	0	17	19	22	19	30	En curso
	C3.12 % promedio de ventas incrementales para empresas participantes de la fase de acompañamiento por ciclo	0	29	33	38	33	38	En curso
	C3.13 % final de ventas formales en las empresas acompañadas	0	70	80	90	90	79	En curso
	C3.14 Nro. De empleos apoyados	0	753	753	753	2258	582	Atrasado
	C3.15 Nro. De nuevos empleos generados	0	53	54	54	161	280	En curso
	C3.16 Nro. De empresas que cuentan con Planes Estratégicos y de Mejoras implementados	0	52	52	52	156	103	En curso
	C3.17 Nro. De empresas acceden a créditos	0	18	18	18	54	2	Atrasado
	C3.18 Nro. De empresas reestructuran sus créditos hacia tasas más competitivas	0	75	75	75	225	1	Atrasado
	C3.19 % promedio de empresas acompañadas que no tienen multas de SUNAT	0	50	60	70	60	90	En curso
	C3.110 % promedio de empresas acompañadas que no tienen deudas coactivas	0	60	70	80	70	98	En curso
	C3.111 Nro. Total de empresas que colaboran comercialmente entre ellas	0	14	20	29	63	3	Atrasado

C3.11 2	Nro. De nuevos negocios generados por las unidades económicas atendidas (productores y/o asociaciones)	0				5		
C3.11 3	% de disminución de los costos de transacción entre dos o más unidades económicas	0				10		
C3.11 4	Nro. De Asociaciones de Productores que diseñan sus planes estratégicos	0				18	9	En curso
C3.11 5	% de participantes que han adquirido conocimientos suficientes para mantener una asociación	0				80		

**Componente 4:** Gestión del Conocimiento  
**Peso:** 20%  
**Clasificación:** Insatisfactorio

C4.11	Nro. De Instituciones que reciben los productos de conocimientos producidos	0	3	5	7	15	0	Atrasado
C4.12	Postal del proyecto	0				1	1	En curso
						Nov. 2017	Jun. 2017	

Hitos	Planificado	Fecha Vencimiento	Logrado	Fecha en que se logró	Estado
H0	9	May. 2017	9	Feb. 2017	Logrado
H1	1	Ago. 2017	100	Ago. 2017	Logrado
H2	1	Ago. 2017	1	Ago. 2017	Logrado
H5	4	Abr. 2018	4	Abr. 2018	Logrado
H6	15	Ago. 2018	21	Ago. 2018	Logrado
H7	100	Ago. 2018	140	Ago. 2018	Logrado
H8	4	Dic. 2018	4	Dic. 2018	Logrado
H9	15	Dic. 2018	18	Oct. 2018	Logrado
H10	100	Dic. 2018	101	Oct. 2018	Logrado
H11	15	Dic. 2018	15	Nov. 2018	Logrado
H12	180	Dic. 2018	815	Dic. 2018	Logrado

[\*] Indica que el hito ha sido reformulado

#### FACTORES CRÍTICOS QUE HAN AFECTADO EL DESEMPEÑO

[No se reportaron factores para este periodo]

### SECCIÓN 4: RIESGOS

#### RIESGOS MÁS RELEVANTES QUE PUEDEN AFECTAR EL DESEMPEÑO FUTURO

	Nivel	Acción de mitigación	Responsable
1. Eventos sísmicos/climáticos que dificultan la continuidad del programa en la región Moquegua	Baja	Transmitir cultura de prevención para el empresario y el negocio. En caso ocurriera un desastre natural, se focalizaría la asesoría hacia la persona. Búsqueda de sinergias en beneficio de la población.	Project Guest
2. Planes de crecimiento con dificultades para su implementación	Baja	Selección de planes con menores gaps y con mayor potencial de impacto. Identificación y apoyo en la gestión con potenciales compradores y alternativas de financiamiento.	Project Guest

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Baja NÚMERO TOTAL DE RIESGOS: 7 RIESGOS VIGENTES: 2 RIESGOS NO VIGENTES: 4 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

[No se reportaron factores para este periodo]

#### Acciones realizadas o a ser implementadas relativas a la sostenibilidad:

Potencialización de los servicios que brindan los actores empresariales a fin de incrementar el número de socios. Estos servicios estarán acorde a los avances tecnológicos y con los actuales estándares de calidad.

### SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativo a	Autor
1. una buena práctica en proyectos de desarrollo de proveedores asociado con empresas del sector extractivo, es el fortalecimiento del ecosistema empresarial de las actividades vinculadas o no las necesidades de la Empresa extractiva de la zona	Implementation	Minaya Fernandez, Hilda Elizabeth [FOMIN]
2. una buena práctica en proyectos de desarrollo de proveedores asociado con empresas del sector extractivo, es el fortalecimiento del ecosistema empresarial de las actividades vinculadas o no las necesidades de la Empresa extractiva de la zona	Implementation	Minaya Fernandez, Hilda Elizabeth [FOMIN]
3. una buena práctica en proyectos de desarrollo de proveedores asociado con empresas del sector extractivo, es el fortalecimiento del ecosistema empresarial de las actividades vinculadas o no las	Implementation	Minaya Fernandez, Hilda Elizabeth [FOMIN]

necesidades de la Empresa extractiva de la zona		
4. una buena práctica en proyectos de desarrollo de proveedores asociado con empresas del sector extractivo, es el fortalecimiento del ecosistema empresarial de las actividades vinculadas o no a las necesidades de la Empresa extractiva de la zona	Implementation	Minaya Fernandez, Hilda Elizabeth <i>[FOMIN]</i>
5. una buena práctica en proyectos de desarrollo de proveedores asociado con empresas del sector extractivo, es el fortalecimiento del ecosistema empresarial de las actividades vinculadas o no a las necesidades de la Empresa extractiva de la zona	Implementation	Minaya Fernandez, Hilda Elizabeth <i>[FOMIN]</i>
6. una buena práctica en proyectos de desarrollo de proveedores asociado con empresas del sector extractivo, es el fortalecimiento del ecosistema empresarial de las actividades vinculadas o no a las necesidades de la Empresa extractiva de la zona	Implementation	Minaya Fernandez, Hilda Elizabeth <i>[FOMIN]</i>
7. Las empresas medianas de la Región Moquegua, que son proveedoras de la gran industria, buscan ser asesoradas en temas puntuales (homologación, seguridad, calidad, procesos, medio ambiente, entre otros). Por lo que, para poder abordar estas empresas se necesitan consultores con mayor expertiz en estos temas. Se plantea trabajar este año con 5 empresas como piloto.	Implementation	Guerrero, Rodolfo
8. Las empresas toman mayor conciencia de su real estado situacional cuando se les realiza un diagnóstico empresarial, lo que genera un mayor vinculo con el empresario.	Implementation	Guerrero, Rodolfo
9. Existe una gran cantidad de empresas que prefiere una asesoría personalizada al desarrollo de talleres de gestión empresarial.	Implementation	Guerrero, Rodolfo