

REPORTE DE ESTADO DE PROYECTO (PSR)

07/01/2022 - 12/31/2022 - PSR-09543

SÍNTESIS DEL PROYECTO

Número de Operación

CO-T1639

Número de suboperación

ATN/ME-18862-CO

Nombre del proyecto

Addressing Migration and Value Chains in the Arauca Region

Lider de equipo:

Isabela Echeverry Penon

Agencia ejecutora

One Earth Future Foundation Inc

Proposito

Mejorar el empleo de migrantes venezolanos en Saravena, Fortul, Arauquita y otros municipios del departamento de Arauca a través del fortalecimiento de la productividad y sostenibilidad de las cadenas productivas de: cacao, sacha inchi y apicultura, bajo



Ciclo del Proyecto



PUNTAJE PSR



- 0 - 1 Bandera roja
- 1 - 2 Bandera amarilla
- 2 - 4 Bandera verde

APRENDIZAJES

1. Riesgos y Lecciones

1.1. Riesgo

1.1.1. ¿Cuál cree que es el mayor riesgo que amenaza el cumplimiento de los objetivos del proyecto?

Las condiciones de seguridad para el departamento de Arauca durante el año 2022 desmejoraron respecto a las del 2021. No obstante, se han establecido acciones de monitoreo preventivo, seguimiento y retroalimentación de las acciones en campo por parte de OEF. Esto con el fin de garantizar la correcta operación de las actividades de Cacao, Sacha Inchi y Miel. Se procedió también a solicitar ampliar la cobertura geográfica del proyecto a otros municipios del mismo departamento. Lo anterior permite tener mayor flexibilidad para desarrollar acciones en territorio en focos zonales que no estén tan afectados por las condiciones de seguridad mencionadas.

1.2. Mayor Logro o Fracaso

1.2.1. ¿Cuál ha sido el mayor logro o fracaso del proyecto en el último semestre?

Se concretó la contratación de los consultores para fortalecer la línea de Cacao y Sacha Inchi. Ambos tienen experiencia y reconocimiento en territorio, lo cual facilita la consecución de los objetivos y el manejo de los riesgos asociados a la operación. Se avanzó correctamente en los procesos de capacitación y gestión asociados al fortalecimiento de la línea de miel.

1.3. Hallazgos y Lecciones

1.3.1. ¿Cuáles son los hallazgos y lecciones más útiles de este proyecto que, cuando se toman en consideración, podrían mejorar la ejecución y los resultados de los proyectos existentes y el diseño de proyectos similares en el futuro? Un hallazgo describe una acción, circunstancia o decisión que fue crítica para determinar la evolución positiva o negativa del proyecto (por ejemplo, Cambiar del desarrollo de una plataforma blockchain a una base de datos compartida basada en la web redujo el costo y el tiempo dedicado a implementar el capacidades de trazabilidad requeridas por el proyecto). Una lección es una propuesta concreta y procesable basada en un hallazgo que, en circunstancias similares, facilitaría la resolución de problemas, la mitigación de riesgos y el logro de resultados (por ejemplo, Desarrollar pautas y criterios para identificar candidatos que podrían beneficiarse de la implementación de un plataforma blockchain, y evaluar durante el diseño si el proyecto seleccionado cumple con los criterios antes de comprometerse a desarrollar uno).

La sistematización de la información en plataformas que permitan su uso y tratamiento en y fuera de línea, facilita el trabajo de campo en áreas remotas. Bajo ese principio, emplear la plataforma Kobo con la que cuenta OEF facilita el proceso de caracterización y seguimiento a los territorios y las poblaciones beneficiarias del proyecto. De otra parte, trabajar con aliados locales, que tengan experiencia técnica pero también de trabajo en la zona, reduce los riesgos asociados a la seguridad y a la desconfianza que por esa razón se presenta en los territorios. Hacer un seguimiento permanente y preventivo a los asuntos de seguridad también ayuda a anticipar los riesgos y generar estrategias temprana de mitigación que viabilizan la implementación de los proyectos.

2. Escalabilidad y replicabilidad

2.1. Plan de Escalabilidad

2.1.1. Ahora que el Proyecto se encuentra en la fase de ejecución, ¿ha desarrollado algún plan o acción concreta que le permita llegar a un mayor número de usuarios/clientes/beneficiarios (o impactos ambientales o de resiliencia al cambio climático y desastres naturales más amplios) en el futuro?

Comenzando el trabajo con aliados que han avanzado en el desarrollo de las cadenas de valor, se posibilita la exploración de aliados públicos y privados. Esto unido con la gestión de

aliados comerciales, ayuda a aumentar las capacidades y fomentar el crecimiento de las líneas productivas como sector económico. Esto ayuda a la sostenibilidad y continuidad del proceso. También permite plantear fases posteriores del proceso para actividades complementarias (mercadeo, imagen, comunicaciones, tejido social) que fortalezcan al territorio, más allá de lo productivo.

2.2. Costos y Socios para Escalar

2.2.1. Ahora que el proyecto está en fase de ejecución, ¿Sabe cuánto cuesta ofrecer su producto/servicio por usuario/cliente/beneficiario? ¿Es esto un factor que pudiera afectar el llegar a un mayor número de usuarios/clientes/beneficiarios en el futuro? ¿Le ha solicitado esta información alguna institución pública o privada pensando en escalar o replicar el modelo/producto/servicio?

Hasta el momento no nos han requerido información específica. Sin embargo, la muestra de interés por el modelo integral económico, ha llevado a hacer seguimiento a los costos individuales. No obstante, dado que hubo retrasos por asuntos de seguridad en 2022, aún se evalúan los costos individuales requeridos. Se espera tener un valor más preciso a finales de 2023.

2.3. Factores Facilitadores u Obstaculizadores

2.3.1. ¿Considera que algunos de estos factores ha afectado el que haya llegado a más/menos usuarios/clientes/beneficiarios (o impactos ambientales o de resiliencia al cambio climático y desastres naturales) de lo que estaba previsto originalmente en el proyecto?

[Coordinación con terceros, Complejidad de la solución (elevado número de actores involucrados/Interacción de muchas partes/componentes)]

2.4. Alcance de Escalabilidad

2.4.1. ¿Qué tan factible es que la organización pueda llegar a un número de usuarios/clientes/beneficiarios que sea 5, 10, o 100 veces superior el número previsto originalmente en el diseño del proyecto (cinco años después del cierre del proyecto)?

[Podría alcanzar entre 5 veces y 10 veces el número de usuarios/clientes/beneficiarios previstos en el diseño original cinco años después del cierre del proyecto]

2.4.2. ¿Qué probabilidad hay de que la organización alcance ese número cinco años después del cierre del proyecto?

[Probable (más del 50% pero menos del 90% de probabilidad)]

2.5. Relación con Grupo BID

2.5.1. ¿Se ha creado una relación comercial con otra unidad del Grupo BID diferente a BID Lab?
No

2.6. Socios de Replicabilidad

2.6.1. ¿Tiene conocimiento de alguna otra entidad a nivel nacional o internacional que haya copiado/replicado completa o parcialmente el modelo de negocio del proyecto? ¿Ustedes colaboraron en el proceso con esa entidad?

[No]

2.7. Socios de Replicabilidad

2.7.1. ¿Número de usuarios/clientes/beneficiarios alcanzado por entidades que han replicado/copiado completa o parcialmente el modelo de negocio/productos/servicios implementado con apoyo del proyecto?

[N/A]

2.7.2. ¿Ha experimentado, en el último año, una expansión significativa (50% o más) del alcance del modelo de negocios del proyecto más allá de lo esperado en el diseño original del proyecto (debido al aumento del tamaño organizacional, alcance operativo o expansión geográfica)?

[No]

2.7.3. Número de usuarios / clientes / beneficiarios alcanzados hasta el fin del año?

[Menos de 2 veces el número de usuarios/clientes/beneficiarios previstos en el diseño original del proyecto]

2.8. Sostenibilidad

2.8.1. ¿Cómo cree que el proyecto continuará una vez que se acabe el financiamiento de BID Lab? Ejemplos: tiene fuentes de financiamiento externo identificadas para seguir operando, ha logrado el punto de equilibrio a través de la venta de servicios y productos, ha logrado el apoyo de instituciones públicas o del sector privado, ajustará el modelo de negocio para mantenerse viable (vía franquicias, etc.)

A partir de los mercados y productos desarrollados, desde la perspectiva económica, la sostenibilidad está dada por las ventas y ganancias de los productos, así como también por las alianzas comerciales que se concreten en el proceso de implementación del proyecto

3. Implementación

3.1. Factores Facilitadores u Obstaculizadores

3.1.1. ¿Qué aspectos específicos han afectado (positiva o negativamente) la implementación del proyecto?

[Coordinación con terceros, Calidad de consultores/proveedores, Contratación de consultores/proveedores, Otros]

Otros

Las dificultades en materia de seguridad dificultan el desarrollo del proyecto. Generan retrasos y obstáculos en el desarrollo de las actividades

3.1.2. Explique en detalle cómo estos factores que ha identificado han hecho que la implementación del proyecto sea más fácil o más difícil.

La conexión con aliados locales, regionales y nacionales, contribuye a la sostenibilidad del proyecto. También aumenta la confianza en los territorios y permite escalar el impacto en el mediano y largo plazo. Contratar consultores o firmas con experiencia técnica y en territorio, potencia los impactos y resultados. Ayuda a fortalecer la propuesta y garantizar su sostenibilidad

3.2. Factores de Nuevas Tecnologías

3.2.1. Si el proyecto hace uso de tecnologías o metodologías novedosas, ¿Qué factores han facilitado o dificultado la implementación de la solución tecnológica propuesta inicialmente por el proyecto?

[Experiencia previa de la agencia ejecutora/cliente con la tecnología, Acceso a expertos en el área dentro de la agencia ejecutora/cliente, Claridad de los requerimientos]

4. Resultados de Desarrollo (Cuantitativo)

4.0 ¿Su proyecto ha contribuido a alguno de los siguientes indicadores durante los últimos 12 meses (el año pasado)?

[4.6. No ha contribuido]

5. Resultados de Desarrollo (Cualitativo)

5.1. Población objetivo identificada en el diseño

¿Se está llegando a la población objetivo que se identificó en el diseño? Seleccione la población objetivo realmente alcanzada por el proyecto que se identificó originalmente en el diseño del proyecto.

[Migrantes y personas desplazadas, Mujeres, Población rural, Población pobre/vulnerable /bajos ingresos]

5.2. Población atendida NO Identificada en el diseño




5.2.1. Seleccione si hay Grupos que NO fueron identificados originalmente en el diseño del proyecto pero que están siendo atendidos en la fase de ejecución.

[Población indígena]

5.3. Factores Facilitadores u Obstaculizadores





- 5.3.1. ¿Qué factores han afectado (facilitado o dificultado) el alcance de estos grupos, o la resiliencia/impactos ambientales, en los números/dimensiones que el proyecto tenía previsto originalmente?
- [Interés de clientes/usuarios/beneficiarios, Adaptación del producto/servicio a las necesidades de los clientes/usuarios/beneficiarios]
- 5.3.2. Explique en detalle ¿cómo estos factores han afectado la capacidad del proyecto para llegar a los grupos (o lograr resiliencia/impactos ambientales) en los números/dimensiones originalmente esperados?
- El modelo de negocio y la adaptabilidad a las prácticas/costumbres ancestrales, generó interés en vincularse al proyecto por parte de la comunidad indígena U'wa

INDICADORES

 Superado  Logrado  Pendiente  En proceso  Atrasado







C1: Mapeo y Tecnificacion del Empleo Rural

Peso: 0% Calificación: Satisfactorio

25%		75%	
Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 Nro. De personas entrenadas para el trabajo de campo Sacha Inchi (por nacionalidad y genero)	75 (2024-11-05)		
I2 Nro. De personas entrenadas para el trabajo de campo en Miel (por nacionalidad y genero)	75 (2024-11-05)	284 (2022-12-31)	
I3 Nro. De personas entrenadas para las ventas (por nacionalidad y genero)	30 (2022-11-05)		
I4 Nro. De personas entrenadas para el trabajo de campo Cacao (por nacionalidad y genero)	850 (2024-11-05)	16 (2022-12-31)	

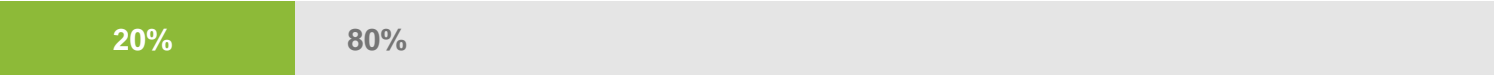
C2: Innovaciones en las Cadenas de Valor

Peso: 63% Calificación: Satisfactorio

0%			
Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 # de fincas que hacen procesos de renovación en cacao y sachá	210 (2024-11-05)		
I2 # de fincas con certificación de PASO Colombia en términos de empleo a migrantes venezolanas	59 (2024-11-05)		
I3 Incremento del volumen de producción Sacha Inchi	75 (2024-11-05)		
I4 # de hectáreas de cacao intervenidas para aumentar la productividad	280 (2024-11-05)		
I5 # de hectáreas nuevas de sachá inchi sembradas	40 (2024-11-05)		
I6 # de nuevas colmenas instaladas	1300 (2024-11-05)	100 (2022-12-31)	

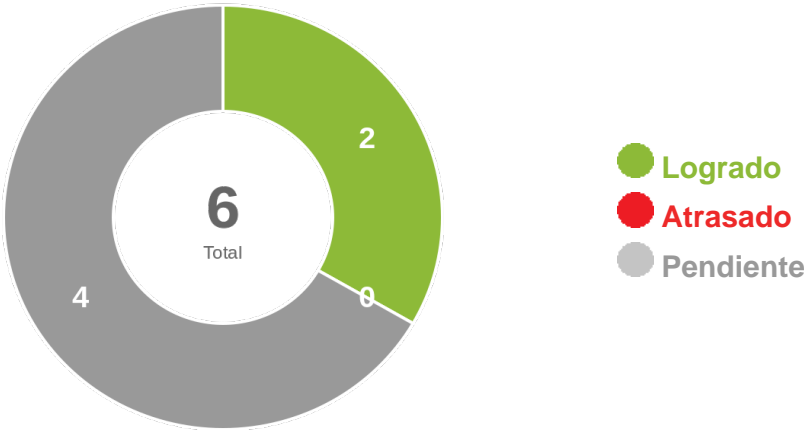
C3: Innovacion y Trazabilidad de la Comercializacion

Peso: 34% Calificación: Satisfactorio



Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 Cacao vendido a precio superior al mercado actual	100 (2024-11-05)	124 (2022-12-31)	
I2 Ventas de productos elaborados a base de cacao (kilos unidades por anio)	4700 (2024-11-05)		
I3 Ventas realizadas de productos derivados de sachá (en USD)	30000 (2024-11-05)		
I4 Cantidad de cacao vendido por la asociación en calidad de intermediarios (toneladas)	400 (2024-11-05)	6 (2022-12-31)	
I5 Ventas de miel	14400 (2024-11-05)		

HITOS



Hitos	Valor Logrado	Fecha Vencimiento	Fecha Lograda	Estado
*Condiciones Previas / Prior Conditions	1	2022-05-05	2022-03-04	
*Contratación de 3 consultorías estratégicas	3	2022-12-31	2022-12-30	
*Informe final de ejecución del proyecto	1	2024-12-15		
*Incremento en el volumen de ventas de Cacao.	120	2023-06-30		
*Acuerdos firmados con empresas grandes para adquirir productos basados en Sacha	2	2023-12-15		
*Certificación de hectáreas en producción de nuevos cacaos de clones con potencia	100	2024-06-30		