

REPORTE DE ESTADO DE PROYECTO (PSR)

07/01/2022 - 12/31/2022 - PSR-09475

SÍNTESIS DEL PROYECTO

Número de Operación

HO-T1344

Número de suboperación

ATN/OC-17751-HO

Nombre del proyecto

Producers of Traceable, Quality Specialty Coffee

Lider de equipo:

Fausto Tomas Castillo

Agencia ejecutora

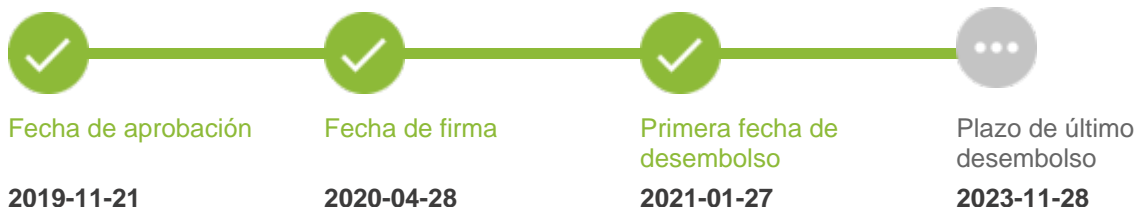
Café Orgánico Marcala

Proposito

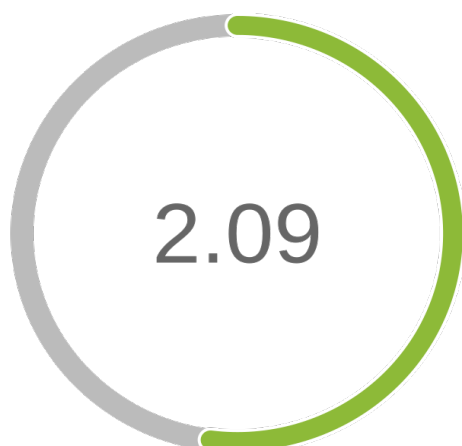
Contribuir a la mejora de ingresos de los pequeños productores/as asociados a COMSA. A nivel de resultado el proyecto busca aumentar la oferta de cafés especiales, el posicionamiento en nuevos mercados y el acceso a mayores primas sobre precio c



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?

Financiamiento a productores para la renovación de cafetales, se requiere capital de financiamiento a baja tasa de interés para el sector café.

1.2. Mayor Logro o Fracaso

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

Se ha logrado llegar a más productores con asistencia técnica que permite fortalecer la producción de cafés diferenciados en el mercado. Se ha iniciado un proceso de transición en sistema de información administrativa que permitirá mejorar los reportes tanto a nivel productivo, administrativo y financiero.

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 implementación de sistema de administración y contabilidad permitirá reducir la brecha de reporteria, la generación de información financiera actualizada ayudará a la toma de decisiones oportunas en el negocio de café. Aún se requiere mejora en temas de servicios como web. Como lección se tiene que el mejoramiento del sistema interno de control requiere la definición de estrategias y criterios de parte de los directivos y gerencias para la mejora de todas las áreas operativas y productivas.

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?

Si, el proyecto ha ayudado a llegar a más productores/as, permitiendo orientar acciones en la producción de cafés y otros cultivos, así como la búsqueda de la calidad y mejora de ingresos a través del mismo. Con el apoyo de equipo técnico del proyecto se ha logrado generar un plan de adaptación al cambio climático que permitira dar seguimiento a los riesgos de los productores.

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?

La asistencia técnica a productores uno a uno requiere un mayor esfuerzo humano y financiero, y la generación de cambios de prácticas es lento. Actualmente el costo de visita por productor es de aproximadamente USD15.00 y una capacitación por productor es de alrededor de USD 35,00. En términos de servicios de preparación de café desde el acopio hasta la exportación los costos son aproximadamente de USD 60.00 este último dato si es solicitado principalmente por la certificación fairtrade.

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, Cambios de comportamientos requeridos por parte de usuarios/clientes/beneficiarios, Costo de la solución, Calidad de solución propuesta comparada con alternativas existentes, Solución propuesta responde a un problema clave/persistente/prioritario]

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 llegar a menos de 5 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?

[Altamente probable (más 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?

Por los momentos no se ha creado ninguna relación.

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?

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

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.)

Se tiene financiamiento internacional que buscan apoyar aspectos técnicos y mejora de procesos de la producción.

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, Contratación de consultores/proveedores, Ventajas o desventajas de la tecnología, Otros]

Otros

Cumplimiento de condiciones previas para financiamiento para caja de ahorro y crédito.

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.

Limita acciones encaminadas a procesos de financiamiento externo para productores.

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?

[Disponibilidad de proveedores/consultores, Otros, Acceso a expertos en el área dentro de la agencia ejecutora/cliente]

Otros. ¿Cuáles?

Acceso de plataformas de administración exclusivamente para el sub sector café.

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)?

[4.1. Número de empresas beneficiadas, 4.2. Empleos Directos Generados por el proyecto o financiamiento, 4.3. Hogares/Personas con condiciones de vida mejoradas]

4.1. Número de empresas con desempeño de negocios o productividad mejorada.

Total

2

Empresas dirigidas por hombres

2

Empresas dirigidas por mujeres

0

4.1.2. Señale qué indicador de la matriz de resultados se relaciona con su respuesta, o cómo ha calculado este número.

Apoyos de Caja Rural de Ahorro y Crédito BANCOMSA. y Fortalecimiento institucional a Café Orgánico Marcala S.A

4.1.3. ¿Qué tipo de servicios recibieron las empresas?

[No Financiero]

4.1.4. Por favor, seleccione cómo a través del proyecto se están beneficiando a estas empresas.

[Reducción del riesgo climático o mejora de la resiliencia climática del negocio, Mejora de la capacidad para abordar las necesidades de las mujeres, Mejora de la productividad o el rendimiento empresarial (por ejemplo/mejora de las ventas/reducción de costes/mejora de la rentabilidad/rendimiento del capital/incremento de producción/productividad laboral)]

Otros. ¿Cuáles?

Mejora en la comprensión de los estados financieros a nivel de caja rural de ahorro y crédito.

4.2. Empleos directos generados por el proyecto o financiamiento. ¿Cuántas personas fueron empleadas directamente como resultado del proyecto financiado por BID Lab?

Total

11

Empleos creados: número de hombres

9

Empleos creados: número de mujeres

2

4.2.2. Señale qué indicador de la matriz de resultados se relaciona con su respuesta, o cómo ha calculado este número.

Contratación de consultores y equipo de apoyo

4.3. Número de hogares/Personas con condiciones de vida mejoradas

[Hogares]

4.3.1. Total

233

Hogares dirigidos por hombres

144

Hogares dirigidos exclusivamente por mujeres

89

4.3.3. Señale qué indicador de la matriz de resultados se relaciona con su respuesta, o cómo ha calculado este número.

Productores atendidos por equipo técnico del proyecto, y que desarrollan e implementan estrategia de 5 emes y finca humana.

4.3.4. Por favor, seleccione el tipo de beneficio.

[Mejor acceso a servicios e inversiones agrícolas para agricultores]

Otros. ¿Cuáles?

Mejora de procesos de producción, preparación de cafés diferenciados

4.5. Fuente de Datos

4.5.1. ¿Qué tipo de fuentes de verificación ha utilizado para informar los datos que proporcionó en esta sección? (Por favor, seleccione todas las respuestas válidas).

[Información administrativa]

Otros. ¿Cuáles?

Informes técnicos y de seguimiento

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.

[Población indígena, Población pobre/vulnerable /bajos ingresos, Emprendedores, Mujeres, Población rural, Niños y jóvenes]

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.

[Personas con discapacidad, Población pobre/vulnerable /bajos ingresos, Niños y jóvenes]

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?

[Demanda por el producto/servicio (necesidades del mercado), Calidad del producto/servicio ofrecido, Capacidad Institucional]

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?



Los servicios de asistencia técnica tanto productivas, como empresariales ha permitido la participación de diferentes grupos de personas que buscan opciones para mejora de sus actividades, o bien iniciar con nuevos emprendimientos.

INDICADORES

 Superado  Logrado  Pendiente  En proceso  Atrasado



C1: Fortalecimiento del área de crédito de BANCOMSA

Peso: 34% Calificación: Satisfactorio

50%		50%	
Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 500 créditos de largo plazo para la renovación de café y para apoyar la transición a producción orgánica (2023)	500 (2023-04-28)	78 (2023-02-20)	
I2 Creado nuevo producto de crédito a largo plazo en BANCOMSA	1 (2021-04-28)	75 (2021-07-26)	

C2: Fortalecimiento institucional de gestión, control y trazabilidad de COMSA




Peso: 23% Calificación: Satisfactorio

50%		50%	
Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 Creado módulo informático para trazabilidad en COMSA	1 (2021-04-28)	0 (2021-07-19)	
I2 Sistema de control y monitoreo integral de COMSA implementado	0 (2020-04-28)	25 (2021-07-19)	

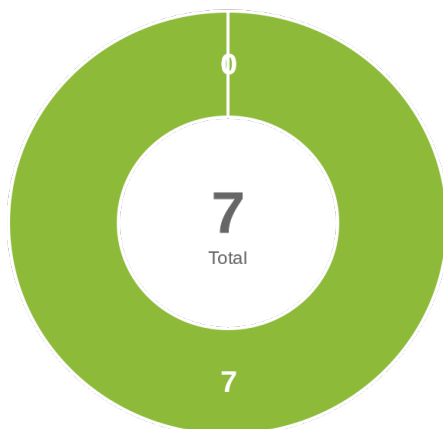
C3: Asistencia técnica y divulgación del modelo de producción de cafés especiales






Peso: 42% Calificación: Satisfactorio

75%		25%	
Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 400 productores completan el proceso a producción orgánica y venden su producción en mercados especiales	400 (2022-04-28)	400 (2022-04-28)	

I2	200 productores (100 mujeres) lograrán adoptar la filosofía y práctica totalmente integral de la “Finca Humana” promovido por COMSA	200 (2022-04-28)	237 (2022-04-28)	
I3	100 nuevas fincas funcionando bajo el modelo de 5 EMEs	100 (2022-04-28)	102 (2022-04-28)	
I4	Capacitación en gestión de negocios y emprendimiento en líneas de negocio orgánicas de al menos 20 mujeres y jóvenes	2021 (2021-04-28)	76 (2022-04-28)	

HITOS



Hitos	Valor Logrado	Fecha Vencimiento	Fecha Lograda	Estado
*Política y manuales de crédito actualizado	1	2021-11-13	2021-09-13	
*Nuevo producto de largo plazo para productores de café especiales definido e imp	1	2021-11-13	2022-01-03	
*Capacitación personal BANCOMSA y comité de crédito en gestión de cartera e imple	1	2021-09-30	2022-01-03	
*200 nuevos productores formados en el modelo finca humana	1	2022-11-30		
*Concluida la auditoría de los sistemas de gestión de créditos de BANCOMSA	1	2022-06-28	2022-08-05	
*100 nuevas fincas funcionando bajo el modelo de las 5 EMES	100	2023-02-15		
*Condiciones Previas / Prior Conditions	1	2020-10-28	2021-02-11	