

REPORTE DE ESTADO DE PROYECTO (PSR)

07/01/2022 - 12/31/2022 - PSR-09467

SÍNTESIS DEL PROYECTO

Número de Operación
HO-T1257

Número de suboperación
ATN/NV-15750-HO

Nombre del proyecto

Resilience of the Blue Economy and the Coastal Ecosystem in Northern Honduras MI PESCA

Lider de equipo:

Fausto Tomas Castillo

Agencia ejecutora

Asociacion Goal Internacional

Proposito

Contribuir a mejorar la competitividad de las empresas y organizaciones de pesca artesanal, que les asegure una inserción económica sostenible y responsable al medio ambiente, al mismo tiempo que preservan el ecosistema de manglar del cual depende su econ



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?

- El ritmo lento del desempeño de la institucionalidad pública limitó el cumplimiento en tiempo de metas claves del proyecto entorno a gobernanza y aprobación de los planes de manejo pesquero y acuícola (PMPA).
- La pandemia del COVID generó un nuevo conocimiento y capacidad de aprendizaje y gestión a nivel de sus empresas para readaptarse a la nueva normalidad y conectar con los mercados.

1.2. Mayor Logro o Fracaso

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

- La instalación de las granjas solares de KAUMA y Kruta son un gran logro del proyecto MiPesca, para el fortalecimiento de la cadena de frío y la generación de oportunidades de negocios para las asociaciones de pescadores de la Moskitia.
- Un gran logro ha sido la consolidación de la Red de pescadores de la costa norte (REDPESCAH) como una unidad empresarial de segundo nivel que permite a las asociaciones de pescadores conectar con los mercados formales.
- Logro: La estrategia del proyecto MiPesca de realizar inversiones en los centros de acopio y su debido equipamiento, junto con los conocimientos adquiridos en materia de buenas prácticas pesqueras (BPP), trazabilidad e inocuidad, disminuyó las pérdidas relacionadas con producto en mal estado, facilitando su debida manipulación y la conservación del producto bajo altos estándares de calidad, que no eran posibles de alcanzar antes del proyecto.
- El FOGAPE (fondo de garantía para la pesca artesanal) requería de ajustes para lograr una oferta financiera que fuera competitiva, que se ajustara a la oferta del mercado y que satisficiera la demanda de las asociaciones de pescadores. Además, de una oferta para dinamizar toda la cadena de pesquería ofreciendo financiamiento a empresas exportadoras y pescadores de mediana escala.
- La herramienta de trazabilidad es el primer piloto de trazar la pesca de baja escala en Honduras y se desarrolló con el financiamiento del proyecto. Logrando articular al esfuerzo de trazabilidad impulsado por el Estado de Honduras a través de SENASA-Trazabilidad.

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).

- Hallazgos: Las restricciones debido a la pandemia del COVID: Se plantearon y desarrollaron protocolos de alerta temprana y de continuidad de negocios considerando escenarios de riesgos de pandemias y epidemias. Desde el diseño del proyecto se deben plantear estrategias de incentivos o desincentivos que faciliten la adopción y sostenibilidad del proceso de transformación promovido en la teoría de cambio.
- Lecciones: La pandemia obligó a desarrollar un escenario de implementación diferente y que acelerado e introducido nuevas ideas para la innovación y la adaptación, intensificando los procesos de adopción de medidas

de salvaguarda y bioseguridad tanto para ellos como para sus clientes. Los procesos de transferencia de conocimiento son más efectivos cuando se hacen de manera lineal, por ejemplo, crear capacidades en un pescador y que él replique estas capacidades, así mismo, las transferencias de conocimiento de buenas prácticas. Valorar la posibilidad de contar con un régimen simplificado para empresas que aún no pueden cubrir los costos que la formalización genera y que limita sus posibilidades de acceder a mercados y financiamiento; indispensables para su crecimiento y consolidación. Sensibilizar a los consumidores finales sobre la pesca responsable de alto valor socioambiental a través de la instalación de banners y material en los puntos de venta, con una campaña de difusión a nivel de redes sociales, eventos de promoción a nivel nacional y eventualmente con un sello de reconocimiento (respaldado por SENASA y DIGEPESCA) en los contenedores que transportan el producto hasta los compradores.

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?

El enfoque de MiPesca, basado en gestionar el recurso natural para asegurar su preservación al mismo tiempo que genera medios de vida, fue fundamental para todos los actores vinculados en el proceso. El apoyo a los pescadores en la creación de capacidades empresariales y técnicas -buenas prácticas y trazabilidad) para insertarlos en las cadenas productivas los ha empoderado. • Se desarrollo un modelo de encadenamiento comercial que permite replicar acciones de sostenibilidad como acceso a mercados, cumplimiento con normativa y regulaciones nacionales. • MiPesca con un enfoque innovador, holístico y con una estrategia pertinente; se basa en un modelo de negocios orientado al logro de los medios de vida de las comunidades mediante el uso de los recursos marino pesqueros disponibles, para generar múltiples beneficios (empleos, ampliar el capital social e ingresos) mientras que el medio ambiente se gestiona asegurando su preservación y aumentando su resiliencia.

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?

- No aplica.

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, Tamaño del mercado al que se podría alcanzar, Conocimiento de la existencia de la solución por parte de potenciales usuarios/clientes/beneficiarios, Evidencia de estas ventajas para socios/aliados/actores clave del mercado]

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 aplica.

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?

[Sí]

Si la respuesta fue Si: Por favor, explicar

- El Proyecto Regional de Biodiversidad Costera con financiamiento de USAID, UICN y GOAL, desarrollándose en El Salvador, Guatemala y Honduras ha dado continuidad a iniciativas impulsadas por MiPesca como ser; la REDPESCAH, la implementación de la herramienta de trazabilidad, energía limpia y la continuidad del comité de gobernanza pesquera del sistema lagunar de Karataska. • El programa PRAWANKA ejecutado por Ayuda en Acción se desarrolla en la región de la Moskitia, trabajando en encadenamiento productivo y atendiendo las asociaciones de pescadores del sistema lagunar de Karataska.

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?

[Al menos 2 veces pero menos de 5 veces el número de usuarios/clientes/beneficiarios previsto 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 ajustó el modelo de negocios de las asociaciones de pescadores para articular negocios de manera colectiva a través de una unidad empresarial de segundo nivel (REDPESCAH). • Los Planes de Manejo Pesquero y Acuícola (PMPA), con los que cuentan los Comités Interinstitucionales de Gobernanza han fortalecido su gestión, aclarado sus funciones y proyectado sus metas, lo que facilita su reconocimiento entre las comunidades como órgano de gestión, incidencia y coordinación para el debido manejo de los recursos marino-costeros.

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]

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.

- Coordinación con terceros: La validación de las buenas prácticas pesqueras se facilitó con la DIGEPESCA de manera óptima; sin embargo, no fue posible la aprobación de los planes de manejo pesquero y acuícola (PMPA).
- Complejidad o amplitud de las actividades propuestas: La baja lectura de mercado referente a la garantía presentada para el proyecto, existen opciones más bajas en las instituciones financieras.
- Proveedores de servicios: La calidad disponible de prestadores de servicios como los Centros de Desarrollo Empresarial e INFOP ayudó a que el contenido curricular presentados en los procesos de capacitación, lograran vincular la experiencia adquirida por los usuarios como las nuevas técnicas propuestas y sacar mayor provecho del conocimiento

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?

[Interés por parte de otras empresas/gobierno en la tecnología]

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]

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

Total

23

Empresas dirigidas por hombres

21

Empresas dirigidas por mujeres

2

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

Indicador 1, del componente de unidades productivas fortalecidas.

4.1.3. ¿Qué tipo de servicios recibieron las empresas?

[Ambos]

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

[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), Reducción del riesgo climático o mejora de la resiliencia climática del negocio]

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, Encuestas, Evaluación]

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.

[Afrodescendientes, Personas con discapacidad, Población indígena, 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.

[Ninguno]

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), Interés de clientes/usuarios/beneficiarios, 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?




• Necesidades del mercado: Las exigencias del mercado en cuanto al cumplimiento de estándares de calidad e inocuidad limita a algunas asociaciones de pescadores. Por tanto, la estrategia de MiPesca con REDPESCAH, representa la oportunidad para orientar a las empresas socias para facilitar la búsqueda de nuevas oportunidades de negocios, sostenimiento y cumplimiento de la demanda a agentes de negocios ya desarrollados, apertura de negocios a nuevas especies y productos pesqueros, articulación con los diversos socios para planificar y organizar las entregas de productos, organizar la logística requerida para cumplir con la movilización de productos pesqueros desde las zonas de captura y procesamiento hacia los mercados de consumo y de compra, mantener comunicación con agente de financiamiento del sistema bancario privado y público para facilitarle acceso a financiamiento para capital de trabajo e inversiones tanto a REDPESCAH como a las empresas socias, participar activamente en la generación de reformas a la Ley Nacional de Pesca y Acuicultura. • Interés de los clientes: Sensibilizar a los consumidores finales sobre la multipesquería y la pesca responsable; para bajar el interés en especies que son altamente amenazadas. • Capacidad institucional: Las estructuras de gobernanza, Comités Interinstitucionales de Gobernanza requieren mayor motivación y empoderamiento a nivel público como privado, para que puedan apalancar recursos que apoyen su consolidación y gestión.

INDICADORES

 Superado  Logrado  Pendiente  En proceso  Atrasado

C1: Unidades productivas fortalecidas

Peso: 30% Calificación: Altamente Satisfactorio

93%			7%
Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 Al finalizar el año 1, las 5 Empresas pesqueras están reestructuradas jurídicamente. CRF # 230100	5 (2017-11-24)	5 (2018-01-15)	
I2 Al finalizar el año 2, 13 Empresas pesqueras adoptan herramientas empresariales y sistemas contables; CRF # 230100	13 (2018-11-24)	13 (2018-04-15)	
I3 Al finalizar el año 2, al menos 4 Empresas pesqueras (empresas) operan con registro sanitario. CRF # 230100	4 (2018-11-24)	5 (2019-11-15)	
Al finalizar el año 2, al menos 60 capacitadores formados en inocuidad, trazabilidad y			



I14	mantenimiento de sistemas de frío (desagregados por sexo y área técnica). CRF # 110100 Al finalizar el año 2, 460 pescadores líderes de las	60 (2018-11-24)	169 (2018-10-21)	
I15	23 unidades pesqueras capacitados en buenas prácticas (desagregados por sexo); CRF # 110100 Al finalizar el año 2, DIGEPESCA registra a al	460 (2018-11-24)	625 (2020-12-18)	
I16	menos 2,000 pescadores (desagregados por sexo) CRF # 210400 Al finalizar el año 1, las 5 EMPRESAS	2000 (2018-11-24)	2223 (2018-06-29)	
I17	PESQUERAS priorizadas estarán registradas en la SAR para la formalización de sus negocios. CRF # 230100	5 (2017-11-24)	5 (2018-05-31)	
I18	Al finalizar el año 1 se habrán formulado y/o actualizado 13 planes de negocio	13 (2017-11-24)	13 (2018-01-12)	
I19	Al finalizar el año 3 se ha actualizado y ampliado un estudio de mercados pesqueros	1 (2019-11-24)	1 (2019-11-15)	
I110	Al finalizar año 3, al menos 1,500 pescadores adoptan buenas prácticas de pesca y procesamiento (BPP). CRF# 210400 Al finalizar la acción se ha incrementado en al	1500 (2019-11-24)	2000 (2020-10-27)	
I111	menos un 15% la membresía del conjunto de las 10 asociaciones de pescadores, en comparación con la línea base Al finalizar el año 3, al menos 5 Empresas	15 (2022-05-24)	4 (2022-12-12)	
I112	pesqueras asignan puestos de trabajo y/o establecen relaciones de negocios con personas discapacitadas por buceo y/o esposas o hijos de los mismos	5 (2019-11-24)	5 (2019-12-20)	
I113	Al finalizar el año 3, se han capacitado al menos 120 personas discapacitadas por buceo y/o esposas o hijos de los mismos en la cadena de medusa y camarón. CRF # 110100 Al finalizar el proyecto, las empresas pesqueras	120 (2019-11-24)	120 (2020-01-22)	
I114	basadas en la Moskitia difunden las guías, módulos de capacitación y videos elaborados en el idioma local (lengua materna Miskitu). CRF # 160100	5 (2022-05-24)	9 (2022-02-01)	
I115	Al final del proyecto, se ha elaborado un Estudio caso sobre la experiencia del proyecto	1 (2022-05-24)	1 (2022-10-24)	

C2: Sistema de trazabilidad desarrollado y cadena de suministro integrada

Peso: 30%

Calificación: Satisfactorio

100%




Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 Al finalizar el año 1, se han firmado al menos 2 contratos entre Empresas pesqueras y mercados corporativos o intermediarios formales que incluyen cláusulas específicas de trazabilidad. CRF # 230200	2 (2017-11-24)	4 (2018-02-15)	
I2 Al finalizar el año 2, se han diseñado y validado 4 protocolos de trazabilidad por parte de SENASA y DIGEPESCA	4 (2018-11-24)	4 (2018-10-02)	

I3	Al finalizar el año 2, desarrollado y en funcionamiento un sistema electrónico de trazabilidad en las Empresas pesqueras (empresas) priorizadas. CRF # 160100	1 (2018-11-24)	1 (2018-06-22)	
-----------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------	-----------------	-------------------------------------------------------------------------------------

C3: Cuantificación de Stocks de Carbono en ecosistemas de Manglar

Peso: 10%







Calificación: Altamente Satisfactorio

100%				
Indicadores	Planeado	Logrado	Estado	
I1 Al finalizar el año 3, se ha implementado al menos un protocolo para la estimación de stocks de carbono en ecosistemas de manglar. CRF # 160100	1 (2019-11-24)	1 (2019-10-18)		
I2 Al finalizar el año 3, se han capacitado al menos 10 funcionarios públicos y miembros de las comunidades en prácticas para la estimación de stocks de carbono. CRF #110100	10 (2019-11-24)	23 (2018-06-30)		
I3 Al finalizar el año 4, de ha formulado y difundido un manual de medición de carbono. CRF # 160100	1 (2020-11-24)	1 (2019-09-23)		

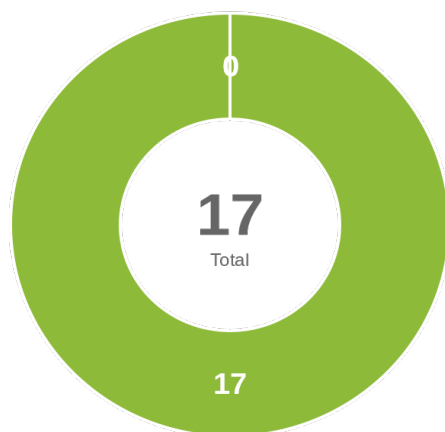
C4: Gobernabilidad y planificación para la gestión sostenible del ecosistema de mang

Peso: 30%

Calificación: Satisfactorio

83%			17%	
Indicadores	Planeado	Logrado	Estado	
I1 Al finalizar el año 1, se ha firmado el acuerdo interinstitucional entre DiBio e ICF sobre la operatividad del marco regulatorio	1 (2017-11-24)	1 (2017-12-14)		
I2 Al finalizar el año 2 y 4, se han elaborado y validado 4 estudios biológicos por especie. CRF # 160100	4 (2020-11-24)	2 (2022-07-29)		
I3 Al finalizar el año 3, se ha adoptado en cada sitio de manglar prioritario la figura jurídica de gobernanza sugerida entre ICF y DiBio.	4 (2019-11-24)	4 (2019-10-18)		
I4 Al finalizar el año 3, se han consultado, consensado y aprobado al menos 3 de 4 modelos de gobernanza comunitaria	3 (2019-11-24)	3 (2019-10-18)		
I5 Al finalizar el año 3, los planes de gobernanza (3 de 4) incorporan medidas de adaptación y mitigación del cambio climático	3 (2019-11-24)	3 (2019-10-18)		
I6 Al finalizar el año 4, se ha sistematizado y difundido al menos un modelo exitoso de gobernanza de sistema de manglar prioritario por la acción. CRF # 160101	1 (2020-11-24)	1 (2019-08-20)		

HITOS



Hitos	Valor Logrado	Fecha Vencimiento	Fecha Lograda	Estado
*Condiciones previas	7	2017-04-24	2017-04-24	✓
*Línea de Base levantada	1	2018-08-31	2018-08-28	✓
*Nuevos Estatutos y Reglamentos de cinco empresas elaborados	5	2018-08-31	2018-08-23	✓
*Realizados los trámites de RTN y Facturas ante la DEI, 5 de empresas y 8 centros	13	2018-07-25	2018-06-21	✓
*Instalados los sistemas electrónicos de registros contables en cinco empresas	5	2018-12-15	2018-12-10	✓
*Implementado el sistema de registros contables Manuales en ocho centros de acopi	8	2018-12-15	2018-12-10	✓
*Realizado el diseño metodológico de talleres de inocuidad y buenas prácticas de	1	2018-08-31	2018-08-21	✓
*Modelo de gobernanza consensuado e implementado en sitios priorizados	3	2020-06-30	2020-06-22	✓
*Protocolo para estimación de stock de carbono validado	1	2020-06-30	2020-06-22	✓
*Personas de familias de buzos discapacitados son capacitadas en diversos temas	120	2020-12-31	2020-08-28	✓
*Actualizado el estudio para el Mapeo y análisis de sistemas de mercado pesquero	1	2020-06-30	2020-06-22	✓
*Empresas disponen de puestos de trabajo para discapacitados	5	2020-12-31	2020-01-20	✓
*Manual de medición de carbono formulado y validado con ICF	1	2020-12-31	2020-10-21	✓
*Guías de capacitación y videos sobre buenas prácticas en lengua misquita	4	2021-09-28	2021-09-29	✓
*Planta de energía fotovoltaica para mejorar la cadena de frío en Puerto Lempira	1	2021-08-30	2021-11-23	✓
*Empresas disponen de puestos de trabajo para discapacitados	5	2021-02-15	2019-12-23	✓
*Sistema fotovoltaico en la empresa de pescadores de la comunidad de Kruta	1	2022-07-29	2022-10-12	✓