

REPORTE DE ESTADO DE PROYECTO (PSR)

07/01/2022 - 12/31/2022 - PSR-09415

SÍNTESIS DEL PROYECTO

Número de Operación
PR-T1289

Número de suboperación
ATN/ME-17981-PR

Nombre del proyecto
Promotion of the Circular Economy in Paraguay

Lider de equipo:
Carolina Carrasco

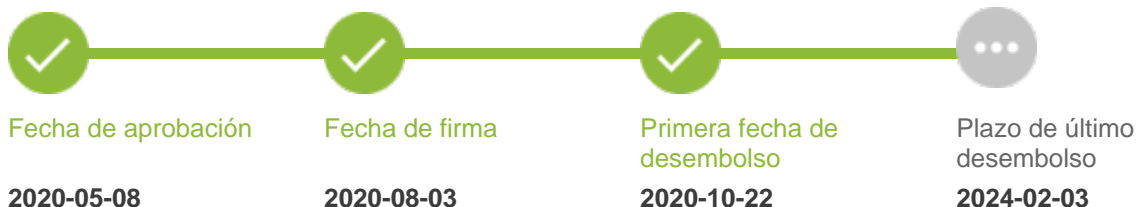
Agencia ejecutora
Fundacion Moises Bertoni Para La Conservacion De La Naturaleza

Proposito

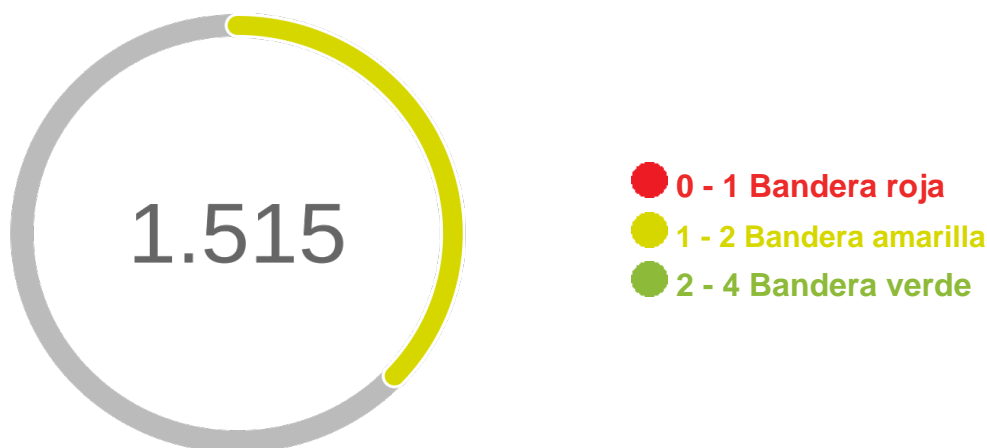
El objetivo general del proyecto es mejorar las condiciones medioambientales, de salud, y de oportunidades económicas en los barrios vulnerables de Chacarita Alta y San Francisco en el AMA, a través del impulso de la economía circular.



Ciclo del Proyecto



PUNTAJE PSR



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 Mayor Riesgo amenaza el cumplimiento de los objetivos del Proyecto son los tiempos que demandan la articulación con el sector privado y los tiempos para diseñar y desarrollar las iniciativas, una iniciativa que tiene una etapa de desarrollo de 12 meses, requiere al menos 3 Meses de Articulación y diseño de la iniciativa, totalizando así 15 meses en total solamente en una iniciativa. Cuando esta articulación debe realizarse con el Sector Público la amenaza es aún mas grande por ello debe atenderse con mayor atención y cuidado.

1.2. Mayor Logro o Fracaso

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

El Mayor logro ha sido la capacidad de alinear intereses y recursos financieros con el Sector Privado y Público para montar y desplegar una Red de MiPymes generadoras de empleo y soluciones circulares para mantener los materiales en uso en la economía. El Mayor fracaso ha sido no poder resolver desarrollar con la intensidad deseada la Campaña de Comunicación de todo el Proyecto, se concentró mucho la atención en materia comunicacional en solo una iniciativa.

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: 1. La Alianza con los Stakeholders privados alineando intereses económicos es clave para que su participación en el diseño integre aspectos de sostenibilidad financiera, este aporte es de alto valor ya que es puesto por expertos en dicho mercado. 2. La decisión de implantar una plataforma basada en Blockchain para la protección de los datos y mitigar la vulnerabilidad del Sistema de información para asegurar trazabilidad y unicidad de la data. 3. El Apalancamiento de Fondos de contrapartida con Stakeholders comprometidos en el despliegue de acciones innovadoras y que puedan potencialmente seguir impulsando post proyecto resultó clave para apalancar fondos y establecer planes de continuidad de las iniciativas aún post proyecto. 4. La Constitución de Clusters integradoras de innovación permitió el desarrollo de Proyectos en el Ecosistema aportando una dinámica ágil y flexible para todos los Stakeholders. Lección: 1. Configurar los Planes de Adquisiciones de tal manera que las Adquisiciones o Contrataciones que requieran No Objeción no estén muy superpuestas en una etapa del Proyecto. 2. Configurar los Planes de Adquisición de tal manera que las compras estén en paquetes que contribuyan a una o mas actividades del Proyecto, a efectos de optimizar costos y mejorar la productividad en la gestión de las adquisiciones. 3. Incluir Servicios de Redacción en todos los Informes que serán públicos como resultados del

Proyecto. 4. Diseñar el Proyecto de manera a que pueda facilitar la integración con otros proyectos, pero que no genere una dependencia extrema en la ejecución para el logro de los resultados.

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?

Sí ! En nuestro caso se realizó esto en dos frentes. 1. Mi Barrio Sin Residuos: Una iniciativa compuesta por un Componente de Awareness orientado a la Educación & Sensibilización de los Hogares y Empresas y un Componente de Collect orientado a apoyar e innovar a Mipymes para que puedan escalar sus negocios. Inicialmente el Proyecto estaba orientado a un Solo Barrio de la Ciudad de Asunción y una Sola Mipyme, ya que se pretendía pilotar en un espacio pequeño antes de escalar, desde el Proyecto a través de Alianzas con el Sector Privado (Coca Cola, Nestlé, Tetra Pak y Cervepar), se decidió impulsar el Proyecto escalando el alcance a 18 Barrios de Asunción y 11 MiPymes, a lo que lleva que en la Edición del 2023 se vuelva a escalar de 18 a 58 Barrios y de 11 a 25 Mipymes. 2, Programa de Oportunidades Circulares: Una iniciativa que podía realizarse sola como Concurso de Innovación, se articuló con el Programa MiPyme Compite de la Unión Europea, a efectos de ampliar el alcance de beneficiarios, permitiendo en conjunto escalar de 2 Beneficiarios a un total de 13 Mipymes beneficiadas, financieramente se escaló de una disponibilidad de recursos financieros de 100.000 USD a 500.000 USD.

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?

Sí ! Contamos con el costo unitario, como también tenemos un benchmark de cuanto cuesta en la región, la optimización de este costo unitario de beneficiario es clave para la escalabilidad en el futuro, también resulta clave identificar cual es el indicador sobre el cual se debe medir el costo financiero para proponer una escalabilidad con el Sector Privado. Hemos basado nuestras Alianzas con el Sector Privado bajo una mirada de competitividad de costo unitario del beneficiario o unidad de medida de generación de resultado, este abordaje de competitividad nos ha permitido acceder a un co-financiamiento importante, lo cual trabajado para que se mantenga de forma continua ya es una vía de continuidad y/o escalabilidad constante de la iniciativa.

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?

[Evidencia de estas ventajas para socios/aliados/actores clave del mercado, Visibilidad para usuarios/clientes/beneficiarios de las ventajas de la solución propuesta, Solución propuesta responde a un problema clave/persistente/prioritario, Calidad de solución propuesta comparada con alternativas existentes, Facilidad de transferir la solución a un contexto distinto (diferente ciudad/país/etc.), Costo de la solución, Complejidad de la solución (elevado número de actores involucrados/Interacción de muchas partes/componentes)]

Otros. ¿Cuáles?

No Aplica

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 más de 100 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?

Se han tenido conversaciones con las Divisiones de HUD y Agua y Saneamiento de Paraguay pero no se ha creado relaciones comerciales. Entendemos que estas divisiones aún no han incorporado en sus ejes transversales la Economía Circular.

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?

[100 veces o más del número de usuarios/clientes/beneficiarios previstos en el diseño original del proyecto, Al menos 10 veces pero menos de 100 veces el número de usuarios/clientes/beneficiarios previsto 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)?

[Sí]

Si la respuesta fue Si: Por favor, explicar

En el Caso del Eje de trabajo con las MiPymes, en el diseño del Proyecto se prevía trabajar con solo 2, esto ha crecido exponencialmente a tal punto que aún faltando mas de 8 meses de ejecución ya se ha alcanzado a 15 y sigue en crecimiento. En cuanto a territorio, los pilotos pretendían solo enfocarse en 2 Barrios de Asunción (Chacarita Alta y San Francisco), finalmente el Proyecto tendrá presencia en los 58 Barrios de Asunción y en 12 Municipios adicionales a nivel País.

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

[Al menos 10 veces pero menos de 100 veces el número de usuarios/clientes/beneficiarios previsto en el diseño original del proyecto, 100 veces o más del 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.)

La Situación es diferente en cada iniciativa, a continuación se explica contexto: 1. En el caso del Plan de Acción de Economía Circular de Chacarita Alta, su continuidad y/ replicabilidad está sujeto a lo que defina el Grupo BID con el Ministerio de Vivienda, Urbanismo y Habitat y el Ministerio de Obras Públicas y Comunicaciones, El Piloto tiene potencial de replicabilidad en

otros Proyectos del Grupo BID en la misma Ciudad pero no depende de la Agencia Ejecutora de este Proyecto esta acción de continuidad. 2. En el caso de Mi Barrio Sin Residuos, se ha consolidado una inversión anual del sector privado de 300.000 USD, por lo que su continuidad es algo seguro y sí la Agencia Ejecutora tiene una influencia en la continuidad & escalabilidad constante de la iniciativa. 3. En el caso del Programa de Oportunidades Circulares, la Agencia Ejecutora buscará financiamiento alternativo para este Programa, teniendo acceso a Fuentes de Financiamiento como la Unión Europea y la USAID.

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, Complejidad o amplitud de las actividades planteadas, Calidad de consultores/proveedores]

Otros

No Aplica

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 Coordinación con terceros en el segundo año de proyecto fué clave, en Mi Barrio Sin Residuos la Coordinación fué hecha con 4 Multinacionales, 1 Organismo Multilateral (PNUD), 3 Industrias Recicladoras y 12 MiPymes de Reciclaje y 3 Asociaciones de Recicladores, pero esto permitió la exponencialidad en el impacto y el aumento de beneficiarios. La Complejidad de las actividades entorno al testeo de iniciativas innovadoras fue un factor desafiante, en paralelo se montó un Servicio de Recolección diferenciado gratuito para 320 hogares y una Red de MiPymes distribuidas en 9 Municipios para trabajar de forma coordinada para incrementar las tasas de recuperación de material. La Calidad de los consultores fué clave, contar con el apoyo de una firma consultora internacional y tener acceso a expertos en innovación, logística y circularidad de materiales hicieron la diferencia.

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 expertos en la industria o académicos externos a la agencia ejecutora/cliente, Reconocimiento público de lo innovador del proyecto, Interés por parte de otras empresas/gobierno en la tecnología]

Otros. ¿Cuáles?

No Aplica

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

6

Empresas dirigidas por hombres

3

Empresas dirigidas por mujeres

3

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

Componente 2 - Indicador 8 Fueron 6 las Empresas Beneficiadas por Capital Semilla para el desarrollo de Soluciones Circulares, se tipifica como "Dirigido por Mujer" a aquella empresa que cuenta a una mujer en un cargo Directivo.

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), Mejora de la capacidad para abordar las necesidades de las mujeres, Reducción del riesgo climático o mejora de la resiliencia climática del negocio]

Otros. ¿Cuáles?

Mejora de la Capacidad de Análisis de Flujos de Materiales para identificar las mejores oportunidades de 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).

[Basado en experiencia personal, Información administrativa, Evaluación]

Otros. ¿Cuáles?

No Aplica.

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 pobre/vulnerable /bajos ingresos, PYMES, Emprendedores, Mujeres, Adultos mayores]

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 urbana / periurbana]

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?

[Cambios en la implementación del diseño original, Demanda por el producto/servicio (necesidades del mercado), Interés de clientes/usuarios/beneficiarios, Alcance de los canales de acceso al producto/servicio, Costo de ofrecer producto/servicio, Capacidad Institucional, Modelo de negocio]

Otros

No aplica.

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?

Cambios en la implementación del diseño original La modificación del alcance contemplado en el diseño original, pudiendo ser posible a través del apalancamiento de recursos financieros en el sector privado para cubrir mas territorio, mas beneficiarios a un costo mas competitivo, permitiendo escalar el impacto e interviniendo de forma mas integral el problema de la gestión de residuos. Demanda por el producto/servicio. El Abordaje sistémico de fortalecer la logística inversa del Área Metropolitana de la Ciudad ejecutada bajo una mirada de competitividad y

combinada con una promoción de la diversificación de los materiales recuperables derivó en que el producto sea atractivo para la captación de recursos financieros del Proyecto. Interés de Clientes/Usuarios Beneficiarios. Habiéndose alineado los intereses económicos, el compromiso asumido por parte de los beneficiarios fué mayor, lo que permitió una participación activa en el proceso de co-diseño de las soluciones, como también en la gestión de crisis durante la implementación. Alcance de los canales de acceso al producto/servicio. La construcción de plataformas multi stakeholders permitió la formulación de canales tanto físicos como digitales para escalar el impacto del Proyecto. Costo de ofrecer producto/servicio Planteado desde un ángulo de competitividad, formulando tasas de retorno de inversión favorable del modelo de negocio planteado ha permitido que el costo sea competitivo y por tanto atractivo para los clientes. Capacidad Institucional El Peso Institucional de la Agencia Ejecutora ha permitido agilizar el proceso de articulación con los Clientes del Sector Privado. Modelo de Negocio Como estrategia de sostenibilidad se prioriza la sostenibilidad económica de las iniciativas que cuentan con un Modelo de Negocio integrado, el contar con una propuesta de valor atractiva que derive en un impacto económico positivo para los Actores que participan facilitó el proceso de alcance a estos grupos.

INDICADORES

 Superado
  Logrado
  Pendiente
  En proceso
  Atrasado

C1: Generación y Difusión de Información Estratégica

Peso: 15%

Calificación: Satisfactorio

100%

Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 Estudio Diagnostico y mapeo realizado de la cadena de valor	1 (2023-08-03)	1 (2022-01-31)	
I2 Personas alcanzadas por la campaña de comunicación	12000 (2023-08-03)	869288 (2023-02-15)	






C2: Desarrollo de Modelos Circulares de Negocios

Peso: 66%

Calificación: Satisfactorio

60%

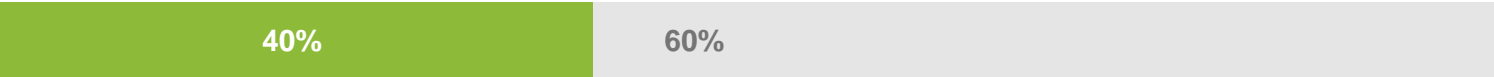
40%

Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 Número de Personas sensibilizadas y educadas en prácticas de separación y reutilización de residuos.	4358 (2023-08-03)	107273 (2023-02-15)	
I2 Cantidad de mujeres sensibilizadas y educadas en prácticas de separación y reutilización de residuos	2179 (2023-08-03)	85306 (2023-02-15)	
I3 Estudio de articulación y caracterización de residuos en el Barrio Chacarita Alta con miras a generar modelos circulares	1 (2023-08-03)	1 (2022-05-10)	
I4 Estudio de articulación y caracterización de residuos en el Barrio San Francisco con miras a generar modelos circulares	1 (2023-08-03)	1 (2022-09-09)	
I5 Cantidad de Recuperadores de Residuos capacitados y equipados para la mejora de las condiciones de trabajo	176 (2023-08-03)	23 (2023-02-15)	
Cantidad de Mujeres recolectoras capacitadas y			

I6	equipadas para la mejora de condiciones de trabajo	88 (2023-08-03)	8 (2023-02-15)	
I7	Eventos de innovacion abierta para el llamado a soluciones de modelos circulares	2 (2023-08-03)	2 (2023-02-15)	
I8	Cantidad de soluciones de modelos circulares, proveniente de los eventos, apoyadas con capital semilla y mentorías	6 (2023-08-03)	6 (2023-02-15)	
I9	% de soluciones circulares propuestas por equipos liderados o co-liderados por mujeres	50 (2023-08-03)	44 (2022-09-09)	
I10	Plataforma digital colaborativa adoptada y en funcionamiento	1 (2023-06-19)		

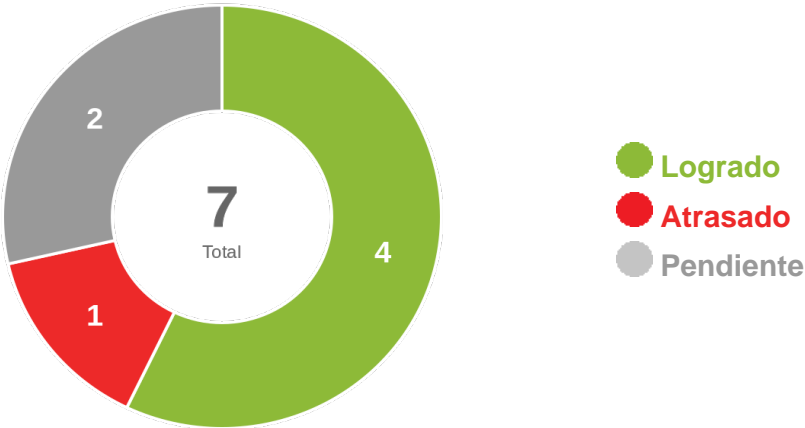
C3: Clima Propicio para la economía circular

Peso: 19%Calificación: Satisfactorio




Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 Entidades publico/privado/civil participando activamente en Mesas intersectoriales relacionados al Proyecto	15 (2023-08-03)	31 (2022-01-31)	
I2 Misiones de intercambio de experiencia	2 (2023-06-19)		
I3 Propuesta de Políticas públicas presentadas desde el Proyecto	3 (2023-08-03)	3 (2023-02-15)	
I4 Productos de conocimiento	3 (2023-06-19)		
I5 Número de empresas privadas que firman memorando de entendimiento para apoyar soluciones basadas en modelos circulares.	8 (2023-08-03)	6 (2022-09-09)	

HITOS



Hitos	Valor Logrado	Fecha Vencimiento	Fecha Lograda	Estado
*Condiciones Previas / Prior Conditions	1	2021-02-03	2021-01-15	
*Informe preliminar del Diagnóstico del Metabolismo de la Economía Paraguaya	1	2021-06-30	2021-06-29	
*Plataforma de Co-creación desarrollada e implementada	1	2023-12-31		

*Plan Piloto de Gestión de residuos con enfoque de economía circular diseñado.	1	2021-12-31	2022-05-17	
*Evento de Innovación Abierta para el llamado a soluciones de Modelos Circulares	1	2022-06-30	2022-09-09	
*Propuestas de Políticas publicas presentadas desde el Proyecto	3	2022-12-31	2023-02-15	
*Soluciones de Modelo Circular implementadas con el Proyecto en el Sector privado	2	2023-06-30		