Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

ENERO 2016 - JUNIO 2016

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Desarrollo y manejo responsable del amaranto e inserción en mercados diferenciad

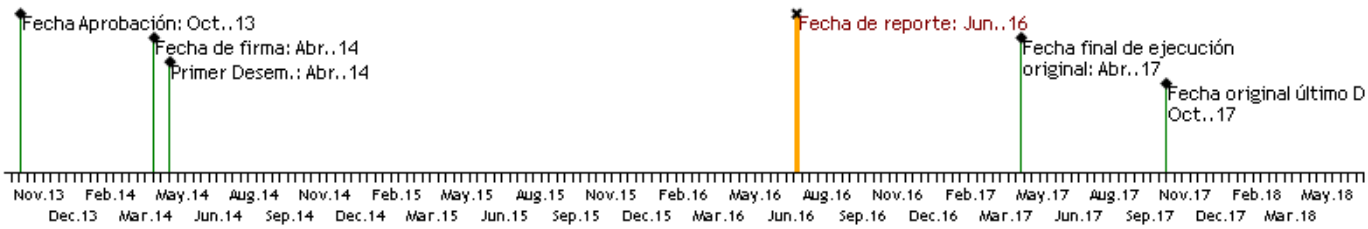
Nro. Proyecto: BO-M1062 - Proyecto No.: ATN/ME-14079-BO

Propósito: Fortalecer el desarrollo de la cadena productiva del amaranto permitiendo a productores de 8 municipios de Chuquisaca acceder a mercados de alto valor.

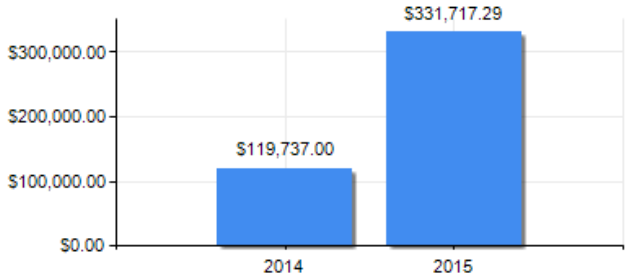
País Administrador	País Beneficiario
BOLIVIA	BOLIVIA

Agencia Ejecutora:	Interchurch Organization for DevelopmentCooperation	**Líder equipo de diseño:**	ALEJANDRO ESCOBAR A.
		Líder equipo de supervisión:	FERNANDO CATALANO

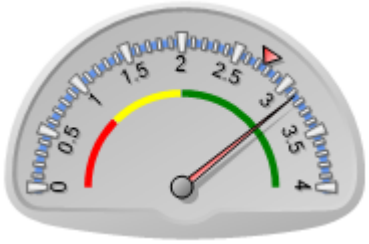
CICLO DEL PROYECTO



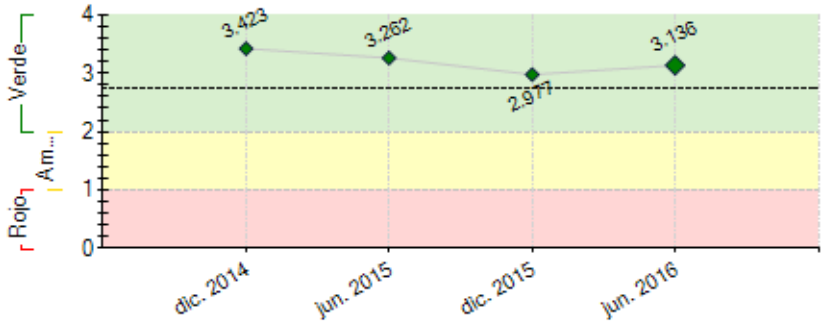
RECURSOS



PUNTAJE DE DESEMPEÑO



Puntaje actual: Satisfactorio: 3.136
Promedio FOMIN: 2.754

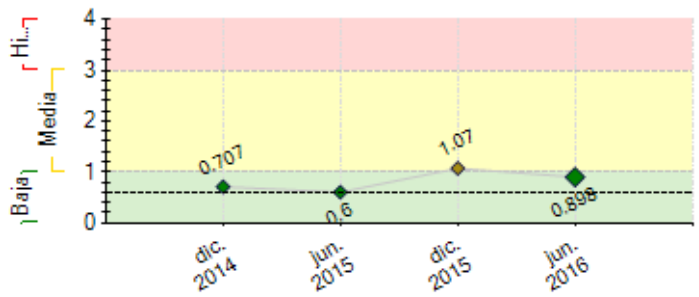


----- Promedio desempeño FOMIN

RIESGOS EXTERNOS

CAPACIDAD INSTITUCIONAL

	Riesgo
Administración Financiera:	Baja
Adquisiciones:	Media
Capacidad Técnica:	Baja



---- Promedio de riesgo FOMIN: 0.606

SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

En el presente informe acumulativo podemos indicar como principales logros alcanzados en el periodo es la contratación del 85% de las consultorías que coadyuvan con el logro de los objetivos e indicadores del proyecto, aunque en la presente. Aunque la presente campaña agrícola ha estado afectada por el fenómeno del niño desde el proyecto se ha hecho esfuerzos para mitigar este efecto, con BPAs adecuadas para reducir las pérdidas por factores climáticos adversos. Como se registró en el anterior informe un aspecto de riesgo era la disminución de precios o falta de mercado el proyecto ha hecho los esfuerzos necesarios para lograr concretar acuerdos comerciales con las empresas de manera que permita una estabilidad de compra y venta y precio.

Las acciones críticas para el logro de los resultados finales que el proyecto encarara estarán referidas a reforzar el tema comercial como un aspecto prioritario y demandado por los productores con la operativizacion de los acuerdos comerciales, así mismo desde el punto de vista de la sostenibilidad se elaborara una estrategia que contemple la cadena de valor del amaranto y los actores que la componen, un punto importante es reforzar en el componente primario el tema de BPAs dirigido a la cosecha y post cosecha que implica la generación de un valor agregado al producto final de venta. Así mismo se ha establecido un mejor control dentro de ICCO que coadyuve a un mejor cumplimiento de lo planificado en la parte administrativa y financiera

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

Los resultados más sobresalientes han estado centrados en el cumplimiento de los indicadores del proyecto: en el componente 1 a través de la ejecución de actividades de los socios se ha llegado a cumplir la meta de capacitación y asistencia técnica; el componente dos ha logrado la firma de acuerdos comerciales entre asociaciones, grupos de productores y empresas que compran amaranto, al menos 4 acuerdos comerciales han sido firmados de los cuales 3 cuentan con un cumplimiento de compra y venta de amaranto; las asociaciones de productores están recibiendo capacitación en temas administrativo financieros, se cuenta con el manual de amaranto y se ha difundido el mismo de manera piloto en el próximo semestre nos permitirá una difusión ligada a la campaña comunicacional para tener también capacitaciones radiales; 8 asociaciones cuentan con documentos de planes de negocios, 5 han sido presentados a la Fundación Valles para su financiamiento. Se ha desarrollado la cuarta versión de la feria departamental de amaranto donde a diferencia de las anteriores ha estado dirigida a la promoción del producto

En el próximo semestre las actividades están dirigidas a consolidar las actividades del componente de comercialización e manera que en la próxima gestión se logre un mejor contacto de los productores con las empresas, así mismo se hará esfuerzos para consolidar el apoyo de los municipios a través de los PTDIs y PGTCs para lo cual se ha firmado convenios con 5 municipios

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
Propósito: Fortalecer el desarrollo de la cadena productiva del amaranto permitiendo a productores de 8 municipios de Chuquisaca acceder a mercados de alto valor.	R.1	Número de organizaciones de productores con acceso a mercados de alto valor. Número de organizaciones de productores que establecen alianzas y/o acuerdos comerciales con mercados de alto valor.	0 Abr. 2014	2 Oct. 2015	4 Oct. 2016		6 Ago. 2017	3 Ago. 2015	
	R.2	Volumen de producción de amaranto. Incremento del volumen de producción de amaranto (en quintales)	5124 Jun. 2014	6149 Ago. 2015	7379 Ago. 2016		8855 Ago. 2017	6191 Jul. 2015	
	R.3	Producción orgánica certificada de amaranto. Volúmenes de incremento en la producción orgánica de amaranto, respecto de la linea de base. (en quintales)	1400 Abr. 2014	1400 Ago. 2015	1820 Ago. 2016		2100 Ago. 2017	1543 Jul. 2015	
	R.4	Producción de amaranto que se destina a la comercialización organizada. Porcentaje de incremento de la producción de amaranto que se comercializa a través de organizaciones de productores beneficiarias.	0 Abr. 2014	25 Oct. 2015	70 Ago. 2016		85 Ago. 2017	26 Ago. 2015	
Componente 1: Desarrollo productivo	**C1.I1**	Producción de semilla básica de amaranto puesta a	0	1			2	1	En curso

del amaranto: mejorar el rendimiento y productividad **Peso:** 55% **Clasificación:** Satisfactorio		disposición de los productores. Volumen de producción de semilla básica (semilla de alta pureza genética) de amaranto (en Tm)	Abr. 2014	Ago. 2015			Ago. 2016	Oct. 2015	
	C1.I2	Variedades de semillas de amaranto generadas / mejoradas. Número de variedades de amaranto generadas / mejoradas	0 Abr. 2014				2 Ago. 2017		
	C1.I3	Productores capacitados aplican buenas practicas agrícolas orientadas a una producción mas limpia Número de productores/as capacitados/as en buenas practicas agrícolas (desagregados por sexo)	0 Abr. 2014	200 Jul. 2015	350 Ago. 2016		550 Abr. 2017	850 Abr. 2015	En curso
	C1.I4	Pequeños productores que obtuvieron certificación. Numero de productores que obtienen certificación (desagregado por sexo)	0 Abr. 2014	30 Ago. 2015	60 Ago. 2016		90 Ago. 2017	130 Jul. 2015	En curso
	C1.I5	Pequeños productores que adoptaron buenas practicas agrícolas (BPA) Número de productores/as que adoptaron BPA promovidas por el proyecto (desagregado por sexo)	0 Abr. 2014	300 Jul. 2015	600 Ago. 2016		880 Abr. 2017	968 Abr. 2015	En curso
	C1.I6	Profesionales / técnicos son actualizados sobre el manejo integrado del cultivo del amaranto y conocen nuevas innovaciones desarrolladas y validadas. Número de profesionales técnicos/as capacitados/as en manejo integrado del cultivo del amaranto (desagregados por sexo)	0 Abr. 2014	24 Nov. 2015	24 Oct. 2016		24 Ago. 2017	24 Jun. 2015	En curso
	C1.I7	Rendimiento del cultivo del amaranto convencional. Porcentaje de incremento en los rendimientos de amaranto convencional, con respecto a la linea de base (en quintales / hectárea)	9.2 Jun. 2014	20 Ago. 2016			30 Ago. 2017		
	C1.I8	Rendimiento del cultivo del amaranto orgánico. Porcentaje de incremento en los rendimientos de amaranto orgánico, con respecto a la linea de base. (en quintales/hectárea)	9.7 Jun. 2014	20 Ago. 2016			30 Ago. 2017		
	C1.I9	Reducción de perdidas de cosecha y post-cosecha de amaranto. Porcentaje de reducción de perdidas de cosecha y post-cosecha de amaranto, con respecto a la linea de base (desagregado por sexo)	17 Jun. 2014	5 Ago. 2015	15 Ago. 2016		20 Ago. 2017	5 Ago. 2015	En curso
Componente 2: Fortalecimiento de los canales de comercialización y acceso a mercados de alto valor. **Peso:** 21% **Clasificación:** Satisfactorio	**C2.I1**	Acuerdos comerciales formales firmados por organización de productores. Número de acuerdos comerciales firmados (en relación al volumen de producción por organización de productores) de los cuales al menos 4 son en el marco de programas de RSE	0 Abr. 2014	2 Oct. 2015	4 Jul. 2016		6 Oct. 2016	3 Ago. 2015	En curso
	C2.I2	Ventas de pequeños productores Porcentaje de productores que aumentan sus ventas a mercados de alto valor (desagregado por sexo)	0 Abr. 2014	10 Ago. 2015	20 Ago. 2016		30 Ago. 2017	18 Ago. 2015	En curso
	C2.I3	Ventas anuales de las organizaciones de productores. Porcentaje del volumen de producción comercializado organizadamente.	0 Abr. 2014	75 Abr. 2016	75 Ago. 2016		85 Ago. 2017	43 Abr. 2016	En curso
	C2.I4	Organizaciones de productores que cumplieron con sus contratos con empresas locales. Numero de organizaciones que cumplieron sus contratos con empresas locales sin la participación de intermediarios	0 Abr. 2014	2 Oct. 2016			5 Ago. 2017		
	C2.I5	Productores con acceso a nuevos mercados. Número de productores que acceden a nuevos mercados (desagregados por sexo)	0 Abr. 2014	200 Oct. 2015	500 Oct. 2016		800 Ago. 2017	203 Ago. 2015	En curso
	C2.I6	Organizaciones de productores y/o MYPES que aplican a principios de gestión empresarial y de calidad. Número de organizaciones que aplican principios de gestión de calidad y empresarial	0 Abr. 2014				10 Sep. 2016		
Componente 3: Desarrollo institucional y alianzas estratégicas **Peso:** 11% **Clasificación:** Satisfactorio	**C3.I1**	Organizaciones de productores cuentan con documentos de respaldo legal. Número de organizaciones que cuentan con documentos de respaldo que les permita firmar contratos legales, comerciales y de financiamiento	13 Abr. 2014	15 Abr. 2016			17 Abr. 2017	18 Abr. 2016	Finalizado
	C3.I2	Planes de negocios de las organizaciones de productores. Número de planes de negocio actualizados y desarrollados en proceso de implementación.	2 Abr. 2014	5 Oct. 2015			10 Abr. 2016	10 Mar. 2016	En curso
	C3.I3	Propuestas de políticas públicas presentadas y concertadas. Número de políticas públicas presentadas y concertadas con la Asamblea departamental y/o Concejos Municipales orientados a la producción y comercialización del amaranto	0 Abr. 2014				5 Ago. 2016		
	C3.I4	Nuevos proyectos de apoyo al amaranto inscritos en el Plan Operativo Anual (POA) Número de proyectos inscritos en POA municipal y/o departamental	0 Abr. 2014				3 Feb. 2017		
	C3.I5	Alianzas con instituciones que apoyan al desarrollo del sector. Número de alianzas concertadas con instituciones que apoyan al sector con programas y proyectos.	0 Abr. 2014				5 Feb. 2016	5 Feb. 2016	En curso
	C3.I6	Organizaciones de productores (o cooperativas) con acceso a crédito o herramientas de financiamiento. Número de organizaciones de productores con acceso a crédito o herramientas de financiamiento	0 Abr. 2014	1 Ago. 2016			2 Abr. 2017		
Componente 4: Gestión del Conocimiento y Comunicación **Peso:** 13% **Clasificación:** Satisfactorio	**C4.I1**	Practicas de producción y/o gestión aplicadas. Número de practicas de producción y/o gestión aplicadas que surgen a partir de visitas e intercambios de experiencias	0 Abr. 2014	1 Abr. 2015	2 Abr. 2016		3 Abr. 2017	1 Jul. 2015	En curso
	C4.I2	Sistematización y difusión del conocimiento obtenido. Número de foros internacionales realizados sobre temas de investigación, producción y comercialización con la participación de actores públicos, privados y académicos	0 Abr. 2014				1 Ago. 2017		
	C4.I3	Estrategia de comunicación y sensibilización para el consumo interno. Número de estrategias de comunicación y sensibilización para el consumo interno, diseñadas e implementadas.	Abr. 2014				Ago. 2016		
	C4.I4	Manual de manejo de amaranto. Número de manuales publicados y difundidos	Abr. 2014				Abr. 2016	Si Mar. 2016	En curso

	Hitos	Planificado	Fecha Vencimiento	Logrado	Fecha en que se logró	Estado
H1	Condiciones previas	9	Oct. 2014	9	Abr. 2014	Logrado
H1	Condiciones previas	9	Oct. 2014	9	Abr. 2014	Logrado
H2	1. Línea de Base concluida y presentada entre los actores claves del Proyecto (Comité Técnico y otros). 2. Contratación firma consultora para la producción y provisión de semilla de Amaranto Basica y Mejorada. 3. Contratación firmas consultoras para capacitación y asistencia técnica en buenas prácticas agrícolas y manejo integrado de cultivos (MIC)	3	Dic. 2014	3	Oct. 2014	Logrado
H3	[*] Hito II: (1) Un intercambio de experiencias al Perú en el marco de la capacitación	5	Ago. 2015	5	Jun. 2015	Logrado

	a técnicos; (2) Validación de comportamiento fenológico de las líneas provisorias; (3) Informes de la campaña agricola 2014 - 2015; (4) Participacion de Ferias y ruedas de negocios de las asociaciones; y (5) Socialización del documento de estudio de mercado interno.					
H4	Hito 3: (a) Validación de tres prácticas en el marco de las BPAs en la campaña 2014-2015. (b) Foro Internacional del Amaranto (Gestión y comunicación). (c) Entrega de 1 Tm. de semilla básica a los productores para la campaña 2015-2016.	3	Dic. 2015	3	Dic. 2015	Logrado

[*] Indica que el hito ha sido reformulado

FACTORES CRÍTICOS QUE HAN AFECTADO EL DESEMPEÑO

[X] Otros, cuáles?: cambios en el personal de la Agencia Ejecutora

SECCIÓN 4: RIESGOS

RIESGOS MÁS RELEVANTES QUE PUEDEN AFECTAR EL DESEMPEÑO FUTURO

	Nivel	Acción de mitigación	Responsable
1. El factor climático en las zonas del proyecto podría afectar de manera sustancial los niveles de producción	Media	El fenómeno del niño que afecto la opasada gestion puede repetir su accion que se espera sea menos fuerte en la en la gestión agrícola 2016-2017, lo que ya viene causando sequias e inundaciones. El proyecto está mitigando este fenómeno con la siembra tardía de los cultivos y la capacitación de los productores en temas de cambio climático.	Coordinador del proyecto
2. El mercado mundial y nacional del amaranto experimenta una baja en la demanda	Media	El proyecto ha logrado hasta el momento la firma de cuatro acuerdos comerciales que garanticen la compra y venta de producto con un precio estable y permanente se espera en el proximo semestre al menos la firma de otros 4 acuerdos mas	Coordinador del proyecto
3. Baja en el nivel de precios del amaranto	Media	Desde el proyecto se están haciendo esfuerzos importantes para promocionar el producto de manera que si rebajan los precios a nivel internacional estos sean compensados con un mayor consumo interno del amaranto, se han establecidos contactos con empresas que compran amaranto para diferentes planes de subsidio escolar y materno	Coordinador del proyecto
4. Capacidades y mecanismos institucionales limitados, no permiten el desarrollo del sector del amaranto	Media	El proyecto ha establecido alianzas estrategias con los municipios de manera que con la nueva ley 777 (ley de planificación) se incluya el amaranto como rubro estratégico y por los siguientes 5 años tenga recursos estratégicos para implementar acciones de apoyo a este sector, con la Gobernación no se ha tenido el mismo éxito debido a cambios de personal y poco interés de esta instancia en desarrollo de nuevos proyecto.	Coordinador del proyecto
5. El mercado de productos orgánicos experimenta una baja en la demanda	Media	Luego de la crisis de precios de la gestión pasada el proyecto ha establecido acuerdos comerciales que permitan un reconocimiento muy importante en la diferenciación del amaranto orgánico versus el convencional. Se ha logrado incrementar la superficie con amaranto orgánico en otros municipios debido a la alta demanda del producto por la empresas que compran este producto	Coordinador del proyecto

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Media **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 12 **RIESGOS VIGENTES:** 11 **RIESGOS NO VIGENTES:** 0 **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 período]

Acciones realizadas o a ser implementadas relativas a la sostenibilidad:

A través de la Consultoría fortalecimiento de la institucionalidad del Comité Impulsor Amaranto y con colaboración de instituciones y consultores, se está estableciendo relaciones cada vez más cercanas con los municipios lo que ha generado convenios para incluir dentro de los PTDIs y PGTCs al rubro amaranto como priorizado y una declaración de política pública.
Se está presentado a la Fundación Valles a través de la consultoría desarrollo de planes de negocios, con el fin de conseguir financiamiento y puesta en marcha de los 5 planes de negocios elaborados se está a la espera de conseguir estos fondos de manera de fortalecer sus capacidades principalmente de trasformación y comercialización
A través de la consultoría de acuerdos comerciales ya se han firmado 4 acuerdos comerciales con diferentes empresas y más de 10 asolaciones y grupos de productores están involucrados en estos acuerdos a fin de asegurar la compra de amaranto en diferentes presentaciones garantizando un mejor ingreso para productores y asociados.
Se ha hecho la presentación del estudio de mercado internacional a las empresas mostrándoles los potenciales mercados del Brasil, Argentina y Chile

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativo a	Autor

1. Se debe trabajar en la coordinación entre socios y productores para contar con un plan de negocios estratégico que asegure la continuidad de esfuerzos así como la ampliación de la cobertura productiva a mayor escala. Caso contrario, todos los preductos y resultados alcanzados podrían diluirse .	Sustainability	Catalano, Fernando David *[FOMIN]*
2. En el análisis si se logra incrementar el consumo de amaranto del actual a 200 gramos por año en la población chuquisaqueña no alcanzaría toda la producción de amaranto para cubrir esta demanda por lo que se está haciendo esfuerzos para integrar el amaranto a los diferentes subsidios.	Sustainability	MORALES, MARTIN
3. Una campaña agresiva de comunicación y las ferias realizadas nos muestran que los consumidores finales que no conocen el amaranto o que lo confunden con la quinua aprecian este producto de manera importante.	Sustainability	MORALES, MARTIN