

REPORTE DE ESTADO DE PROYECTO (PSR)

07/01/2022 - 12/31/2022 - PSR-09502

SÍNTESIS DEL PROYECTO

Número de Operación
RG-T3350

Número de suboperación
ATN/ME-17150-RG

Nombre del proyecto
AgTech Experimentation Consortia

Lider de equipo:
Erika Molina

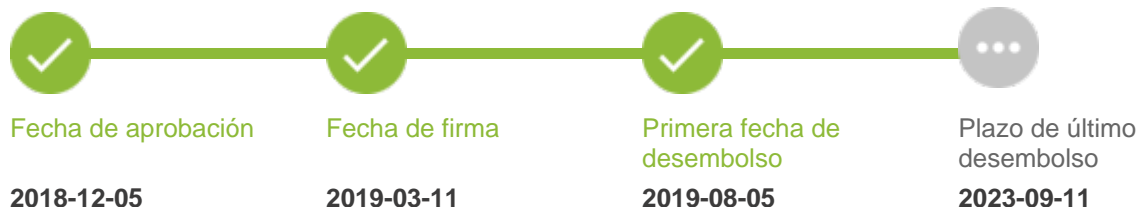
Agencia ejecutora
Asociación Argentina De Consorcios Regionales De Experimentación Agrícola

Proposito

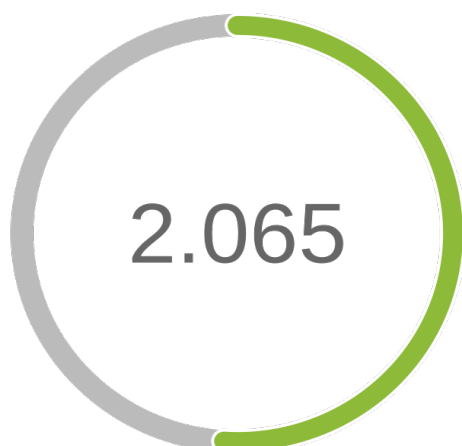
El fin del proyecto es fortalecer el ecosistema de innovación agrícola para el desarrollo de soluciones de agtech, reduciendo las fallas de coordinación entre los usuarios potenciales de estas soluciones y los emprendedores.



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 progreso de la formulación original del proyecto es satisfactorio. Venimos alcanzando bien las métricas propuestas para las distintas acciones que acordamos originalmente. No obstante, hay heterogeneidad en la tasa de avance de esas métricas. Estimamos que, para algunas acciones, vamos a alcanzar la métrica objetivo hacia el final de la etapa de ejecución del proyecto. No obstante, a raíz de la buena evolución general que demostró el proyecto a lo largo del período de ejecución, replanteamos algunos objetivos porque contábamos con tiempo y recursos para hacerlo. Para esos objetivos, por algunas dificultades para realizar en tiempo y forma las rendiciones y solicitar nuevos desembolsos para el proyecto, el margen de tiempo con el que contábamos para ejecutar las acciones orientadas a esos nuevos objetivos se han acortado de forma significativa. Esto puede comprometer el logro de los objetivos replanteados.

1.2. Mayor Logro o Fracaso

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

Formar el Grupo de Startups Agtech y poner en marcha el proceso que finalizara con la puesta en marcha del Club de Inversores Ángeles CREA.

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).

El proyecto fue presupuestado considerando su ejecución en un formato presencial (el proyecto se diseñó y formulo durante 2018-2019, antes de la pandemia). Gran parte del período de ejecución del proyecto se realizó de forma virtual. El formato virtual no dificulto la ejecución de las acciones previstas e incluso, muchas de las acciones se vieron potenciadas en el nuevo formato. Esta situación determino que las acciones avanzaran satisfactoriamente y que muchas de las métricas se alcanzaran de forma anticipada, subejecutando presupuesto. De esta forma la disponibilidad de tiempo y recursos habilito el replanteo de objetivos. No obstante, muchos de los nuevos objetivos y planes de acciones diseñados para alcanzarlos se toparon con la falta de flexibilidad para prolongar el plazo de ejecución del proyecto. Entendemos que en casos como el que se presentó en este proyecto (satisfactoria evolución de logro de hitos, objetivos y métricas y disponibilidad presupuestaria), ante la posibilidad de replantear objetivos debiera tenerse a bien considerar la flexibilización de los plazos de ejecución del proyecto para poder diseñar y llevar a cabo las acciones que se consideran necesarias/convenientes para alcanzar los nuevos hitos/objetivos/métricas. En casos como este la prolongación de plazos de ejecución no se solicita para alcanzar los hitos/objetivos/métricas originales (porque su cumplimentación es satisfactoria), ni se solicita dinero adicional (hay presupuesto disponible). Entendemos que en casos como los de este

proyecto, la flexibilización de plazos de ejecución para alcanzar mas objetivos puede tener impacto positivo sobre el proyecto original e incluso habilitar el desarrollo de impactos adicionales que originalmente no fueron contemplados en el diseño y formulación del proyecto original.

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?

Estamos en el proceso de definir la propuesta de valor del Área de Innovación de CREA para los próximos años apuntando a lograr mayor cantidad de usuarios/clientes.

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?

Si. Vamos cuantificando el costo de cada acción y luego dividimos ese costo por la cantidad de clientes/usuarios que toman ese servicio. Sin duda alguna, el costo de los productos/servicios es un factor que siempre gravita. no, la información no ha sido solicitada por actores buscando replicar el modelo.

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, Facilidad de transferir la solución a un contexto distinto (diferente ciudad/país/etc.), Conocimiento de la existencia de la solución por parte de potenciales usuarios/clientes/beneficiarios, Visibilidad para usuarios/clientes/beneficiarios de las ventajas de la solución propuesta]

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?

[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. No se ha creado.

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

Si. CREA Paraguay y CREA Bolivia (instituciones involucradas en este proyecto). CREA Paraguay es la institución más avanzada de las dos.

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.)

Las acciones principales se sostendrán por aportes de sponsors y participantes. La mayor parte de las acciones que se ejecutan en el marco del proyecto han alcanzado el punto de equilibrio. No obstante, estamos estructurando la propuesta de valor del Área de Innovación de CREA pensando en el período posterior al proyecto CREA-BIDLab.

3. Implementación

3.1. Factores Facilitadores u Obstaculizadores

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

[Choques externos que afectan a la economía en general (desastres naturales/recesión o crecimiento económico/etc.), 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.

En cuanto a choques externos, el principal motivo fue la Pandemia que ejerció efecto negativo sobre algunas acciones puntuales (giras de estudio a otros ecosistemas), pero potencio otras (multiplico la cantidad de asistentes a la Red de Potenciación Nesters CREA). Respecto a la coordinación con terceros, cito el caso del CREA Bolivia. En primer término se presentaron una serie de dificultades políticas que tuvieron impacto sobre todas las instituciones del país (incluyendo CREA Bolivia) y determinaron que, durante un tiempo, la ejecución del proyecto fuera pospuesto, demorando su puesta en marcha. Posteriormente, dentro de la institución hubo un cambio de autoridades y la nueva Comisión Directiva no estaba debidamente informada de las particularidades y alcances del proyecto. Esa cuestión siguió ocasionando retrasos y en un contexto de pandemia, la coordinación de acciones se postergo aun mas. Respecto de la contratación de consultores, es un aspecto que actualmente esta teniendo efecto sobre la implementación del proyecto. Para describir la situación debemos remontarnos a mediados del año pasado. El progreso de la formulación original del proyecto fue satisfactoria. Veníamos alcanzando bien los hitos, objetivos y métricas para las acciones que acordamos originalmente. Por lo tanto, y a raíz de la buena evolución del proyecto a lo largo del período de ejecución, decidimos replantear algunos objetivos (básicamente porque contabamos con tiempo y recursos para hacerlo y era una buena oportunidad para seguir

realizando acciones en el marco del proyecto). No obstante la puesta en marcha de algunas de las acciones vinculadas a esos nuevos objetivos acordados quedaron sujetas a la realización de la presentación de la rendición del desembolso previo y a la realización de la solicitud de un nuevo desembolso. Una serie de errores en el diseño de la operación (i.e.: considerar los ingresos por sponsors como ingresos del proyecto, impidieron avanzar en tiempo y forma con las rendiciones y las nuevas solicitudes de desembolso). Esto término dificultando la realización de nuevas solicitudes de desembolso, y en este caso particular, termino trabando la puesta en marcha de las acciones que deben ejecutarse para alcanzar los nuevos objetivos acordados. Actualmente nos encontramos elaborando algunos de los términos de referencia que nos han solicitado para avanzar con la contratación de los consultores en los que recaerá la ejecución de esas acciones y luego deberemos destinar tiempo a avanzar en el proceso de selección de esos consultores. De esta forma, y ante la imposibilidad de flexibilizar el plazo de ejecución del proyecto, el desarrollo de las acciones que deben realizarse para cumplir con los nuevos objetivos acordados se ve comprometida.

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?

[Otros]

Otros. ¿Cuáles?

El proyecto no hace uso de tecnologías/metodologías novedosas.

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, 4.4. Reducido emisiones de CO2]

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

Total

0000

Empresas dirigidas por hombres

0

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.

No conozco la cantidad de empresas sobre las que se ha mejorado la productividad, ni el detalle de cuantas están dirigidas por hombres y mujeres. Pero si puedo afirmar que las empresas que adoptaron las soluciones incubadas en el marco del programa CREALab, de una forma u otra (dependiendo de la soluciones que ofrecen las distintas empresas) han mejorado su productividad

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)]

Otros. ¿Cuáles?

- Mejora de la performance ambiental de las actividades en las que se insertan las soluciones provistas por las startups. - Reducción de riesgos / Mejora de la vinculación social (contemplando a los colaboradores de las empresas en las que se implementan las tecnologías y las comunidades en las que se insertan las empresas en las que se adoptan estas tecnologías). - Mejora de la eficiencia (productiva, económica, operativa).

4.4. Reducción de emisiones de CO2.

4.4.1. Toneladas de emisiones de gases de efecto invernadero reducidas o evitadas.

0

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

No conozco el número de toneladas de gases de efecto invernadero emitidas que se redujeron a partir del uso de las tecnologías de algunas de las empresas incubadas en CREALab, pero sí puedo afirmar, por las características de las soluciones que ofrecen algunas de esas empresas que las emisiones se han reducido. Tomo como ejemplo, el desarrollo de Deepagro que consiste en sensores para hacer aplicaciones selectivas de herbicidas a partir de la identificación de malezas por imágenes. El uso de esa tecnología está dando cuenta de reducciones del orden del 70% en aplicaciones de herbicidas sobre el cultivo de soja. El 70% de ahorro en los herbicidas se traslada aguas arriba en una reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero del proceso industrial de síntesis de herbicidas químicos. A su vez, eso tiene impacto sobre el transporte de herbicidas hacia los lugares en los que se termina utilizando con la consecuente reducción de emisiones asociadas al transporte. Solo es un caso que utilizo como ejemplo, pero en varias de las soluciones que proveen las empresas incubadas en CREALab pueden identificarse distintos tipos de formas en las que tienen impacto sobre los niveles de emisiones.

4.4.2. ¿Cuántas hectáreas (Has) de tierra o agua han mejorado su gestión o uso sostenible como resultado de su proyecto financiado por BID Lab?

0

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

Carezco de datos precisos que me permitan realizar una estimación fiable sobre ese indicador.

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]

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.

[Emprendedores, PYMES, Población rural, Población urbana / periurbana]

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?

[Calidad del producto/servicio ofrecido, Interés de clientes/usuarios/beneficiarios, Dificultades o ventajas relacionadas a la adopción de tecnología, Adaptación del producto/servicio a las necesidades de los clientes/usuarios/beneficiarios, Alcance de los canales de acceso al producto/servicio, Comunicar a los clientes/usuarios/beneficiarios las ventajas de los productos ofrecidos, Modelo de negocio, Precios]

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?

- Interés de clientes/usuarios/beneficiarios. En líneas generales es alto/medio. Hay mucha predisposición para escuchar/conocer la oferta de nuevas soluciones tecnológicas. El proyecto aprovecho esta circunstancia, haciendo muchos esfuerzos de difusión para tratar de poner en conocimiento sobre la oferta de soluciones tecnológicas disponibles a los distintos grupos de interés).

- Adaptación del producto/servicio a las necesidades de los clientes/usuarios/beneficiarios. Constituye un aspecto clave para que ese interés se mantenga alto. Las soluciones que no se adecuan a las necesidades del cliente/usuario/beneficiario no solo dificultan los procesos de adopción de esas soluciones puntuales, también generan una percepción negativa por parte de los potenciales adoptantes que en ocasiones se traslada lineal e irreflexivamente al resto de los oferentes de este nuevo tipo de soluciones. El proyecto, siempre trato de enfocarse en el trabajo con soluciones que se encuentren debidamente alineadas con los intereses de los potenciales adoptantes.

- Dificultades o ventajas relacionadas a la adopción de tecnología. También resulta clave. Las dificultades o ventajas relativas tienen fuerte impacto sobre los niveles de adopción de tecnologías. Por supuesto, esta variable se encuentra íntimamente relacionada con las características puntuales de las tecnologías que se estén analizando. Una tecnología como los sensores para realizar aplicaciones selectivas de herbicidas es costoso. Un productor de escala con acceso al financiamiento seguramente estará mejor posicionado que un pequeño productor sin acceso a financiamiento. Esto incide directamente sobre la capacidad del proyecto para llegar a los grupos objetivos. El proyecto lo ha resuelto, observando detenidamente las características de las soluciones que se incuban y en cierta medida balanceando tipos de soluciones incubadas (equilibrio entre soluciones basadas en software -mas económicas y potencialmente mas masivas- y soluciones con hardware -generalmente mas caras y por lo tanto con procesos de difusión mas lentos-).

- Alcance de los canales de acceso al producto/servicio. Es un aspecto particularmente relevante, especialmente en startups que aun no cuentan con canales comerciales desarrollados. Una solución muy ajustada a una necesidad puntual y con una propuesta de valor clara que no llega al usuario final porque no hay red comercial que la ponga a su alcance en tiempo y forma, sin duda alguna termina impactando sobre la llegada del proyecto a los grupos de interés.

- Modelo de Negocios. Los modelos de negocios poco claros o sumamente complejos operan de forma negativa sobre la percepción de los potenciales usuarios de las plataformas. Para minimizar las dificultades de llegada del proyecto a los grupos de interés, también se tomaron en consideración los modelos de negocios de las startups incubadas, tratando de priorizar el trabajo con proyectos que tuvieran modelos de negocios claros y sencillos.

- Precios. Explicamos este punto cuando discutimos el punto: Dificultades o ventajas relacionadas a la adopción de tecnología.

- Comunicar a los clientes/usuarios/beneficiarios las ventajas de los productos ofrecidos. Este es otro aspecto clave. La llegada a los grupos de interés se ve facilitada por la comunicación clara de las ventajas relacionadas con las nuevas tecnologías. El proyecto, durante el proceso de incubación, enfoca su trabajo en la determinación clara de los beneficios que reporta el uso de la tecnología (la propuesta de valor) para facilitar la llegada a los grupos de interés.

- Calidad del producto/servicio ofrecido. Este aspecto suele operar a posteriori de la adopción de una tecnología y es un aspecto que contribuye a definir la calidad de la experiencia de uso. Es un aspecto sobre el que el nivel de control que se ha podido ejercer desde el proyecto ha sido menor.

INDICADORES

 Superado
  Logrado
  Pendiente
  En proceso
  Atrasado

C1: Generación der respuestas a las asimetrías de información entre el sector produc

Peso: 30%

Calificación: Satisfactorio

50%







50%

Indicadores

Planeado

Logrado







Estado

I1	# Mapeos de actores del ecosistema Agtech en los países participantes (locales o extranjeros).	6 (2023-03-11)	5 (2023-03-04)	
I2	# Productores sensibilizados en oportunidades generadas por Agtech	12000 (2023-04-11)	10548 (2023-03-04)	
I3	# Espacios de encuentro periódicos entre productores y desarrolladores por país/regionales.	21 (2023-04-11)	42 (2023-03-04)	
I4	# Estudios prospectivos sobre Agtech.	1 (2023-04-11)	1 (2022-09-11)	
I5	# subsectores en los que se identificaron problemas mediante metodologías participativas	10 (2023-04-11)	3 (2022-09-11)	
I6	# Relevamientos sobre productores y caracterización de adoptantes (uno por país).	3 (2023-04-11)	4 (2023-03-05)	

C2: Codesarrollo de soluciones Agtech

Peso: 44%






Calificación: Satisfactorio

Indicadores		Planeado	Logrado	Estado
66%		34%		
I1	Metodología de incubación “CREA” desarrollada	1 (2023-04-11)	0 (2022-09-11)	
I2	soluciones que son presentadas y difundidas entre los productores CREA	16 (2023-04-11)	18 (2022-09-11)	
I3	# emprendimientos seleccionados para proceso de codesarrollo según metodología CREA	40 (2023-04-11)	33 (2023-03-05)	
I4	Concursos de soluciones	3 (2023-04-11)	7 (2023-03-05)	
I5	# postulaciones a los concursos recibidas	200 (2023-04-11)	361 (2023-03-05)	
I6	% soluciones testeadas/validadas en campos de productores	50 (2023-04-11)	55 (2023-03-05)	

C3: Promoción del escalamiento de soluciones

Peso: 18%

Calificación: Satisfactorio

Indicadores		Planeado	Logrado	Estado
60%		40%		
I1	# casos de negocio de soluciones Agtech codesarrolladas que son difundidos para escalamiento	12 (2023-04-11)	17 (2023-03-05)	
I2	# codesarrollos que son presentados a grandes empresas del sector	2 (2023-04-11)	22 (2023-03-05)	
I3	# emprendedores que participan en programas de investment readiness	18 (2023-04-11)	29 (2023-03-05)	
I4	# Clubes/grupos de adoptantes en funcionamiento	3 (2023-04-11)	2 (2022-09-11)	
I5	# productores que participan en capacitación como inversores	90 (2023-04-11)	51 (2022-09-11)	

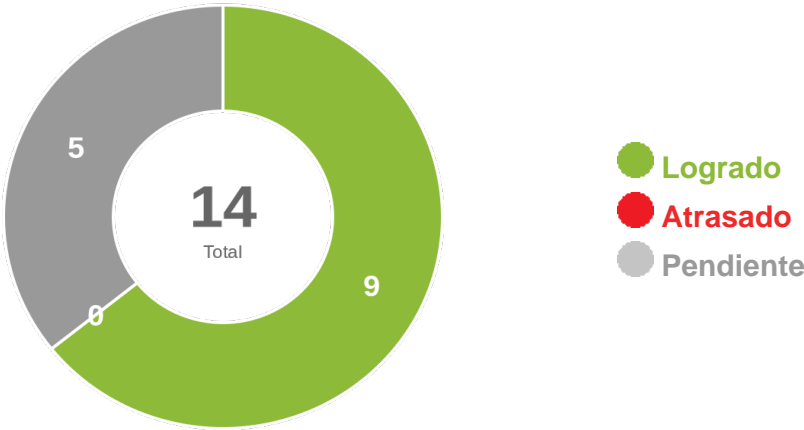
C4: Relacionamiento con el ecosistema emprendedor

Peso: 8%

Calificación: Satisfactorio

66%		34%	
Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 Acciones de vinculación entre academia/ecosistema de innovación y negocios agtech a nivel regional y extrarregional	14 (2023-04-11)	18 (2023-03-05)	
I2 # eventos externos en los que se participa presentando el modelo CreaTech	0 (2019-04-11)	8 (2023-03-05)	
I3 # giras de estudio a ecosistemas de referencia / vínculos con inversores	4 (2023-04-11)	2 (2022-09-11)	

HITOS



Hitos	Valor Logrado	Fecha Vencimiento	Fecha Lograda	Estado
*Condiciones Previas / Prior Conditions	1	2019-09-11	2020-06-27	
*1 Relevamiento sobre productores y caracterización de adoptantes 4 emprendimient	5	2020-06-30	2020-07-14	
*Al menos 12 emprendimientos incubados y con financiamiento	12	2021-05-30	2021-09-09	
*Identificación de problemas en al menos 2 subsectores Sistema de Monitoreo diseñ	1	2020-11-30	2020-11-15	
*3 MVP validados	3	2021-11-30	2021-11-01	
*200 productores involucrados en mentoría, inversión, testeo.	200	2022-05-30	2022-05-01	
*15 emprendimientos incubados y con financiamiento	15	2022-05-30	2022-05-01	
*6 MVP adicionales validados	6	2022-07-30	2021-11-01	
*10 proyectos reciben financiamiento	10	2022-07-30	2022-05-01	
*MVPs validados con productores	1	2023-06-01		
*MVPs validados con productores (Bolivia)	1	2023-06-01		

*Proyectos incubados en CREALab Paraguay	1	2023-10-15	
*Proyectos incubados en CREALab Bolivia	1	2023-10-15	
*MVPs validados con productores	1	2023-06-01	