

REPORTE DE ESTADO DE PROYECTO (PSR)

07/01/2022 - 12/31/2022 - PSR-09548

SÍNTESIS DEL PROYECTO

Número de Operación

RG-T3715

Número de suboperación

ATN/ME-18244-RG

Nombre del proyecto

Women's Economic Empowerment (WEE)-Driven
Productivity and Sustainability in Agrobusiness

Lider de equipo:

Andres Rubio Chacon

Agencia ejecutora

Control Union Guatemala Sa

Proposito

Involucrar y empoderar a las mujeres como contribuyentes clave para un mayor rendimiento de las granjas que forman parte de las cadenas de suministro de PepsiCo



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?

Que por las características de las cadenas de valor no se tenga una amplia participación de la mujer en puestos de decisión.

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 es la conexión entre los equipos de Agro Locales de PepsiCo con los implementadores contratados.

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).

Hay diferentes métricas y diferentes criterios para su medición e interpretación. Es importante contar con los criterios utilizados para realizar los cálculos de rendimientos y productividad del trabajo en campo, además, debe ser dado a conocer a las partes interesadas del proyecto. Un ejemplo de ello es la cantidad de hectáreas de tierra; para productores puede ser una sola hectárea, pero para los equipos de Agro Local se cuantifica de acuerdo a la cosecha en esa misma cantidad de tierra.

2. Escalabilidad y replicabilidad

2.1. Plan de Escalabilidad

2.1.1. Ahora que el Proyecto se encuentra en la fase de ejecución, ¿ha desarrollado algún plan o acción concreta que le permita llegar a un mayor número de usuarios/clientes/beneficiarios (o impactos ambientales o de resiliencia al cambio climático y desastres naturales más amplios) en el futuro?

Si, como parte de la propuesta de algunos implementadores (caso de Guatemala y República Dominicana) tienen como meta la ampliación del número de proveedores de la cadena de valor. Los equipos de Agro Local tienen un perfil de los potenciales proveedores y son revisados con los implementadores a fin de asegurar que estos potenciales cumplan con los requisitos de la cadena.

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, los equipos de Agro Local de acuerdo a las experiencias sobre producción, tienen datos financieros que permiten establecer un margen de rentabilidad aproximado para los productores en cada cosecha.

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?

[Tamaño del mercado al que se podría alcanzar, Complejidad de la solución (elevado número de actores involucrados/Interacción de muchas partes/componentes)]

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?

[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?

No

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?

[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.)

El proyecto continua porque las cadenas de valor de PepsiCo demandan constantemente materias primas para producción. Es una búsqueda constante de nuevos proveedores y fortalecimiento de los actuales para tener garantía que tendrán productos para los consumidores en los mercados que se los demandan. Por el perfil que tienen lo productores

actuales, tienen acceso a servicios y productos financieros, además, PepsiCo realiza inversiones para acercarles tecnologías para hacer más eficientes sus operaciones, logrando con ello, mejorar la rentabilidad de los productores.

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, Calidad de consultores/proveedores, Otros]

Otros

Aunque se ha trabajado la claridad sobre algunos aspectos, si ha afectado en la implementación. Por ejemplo, la información relacionada para programa de agricultura sostenible (SFP), Agricultura Regenerativa, Indicadores de Medios de Vida PepsiCo.

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.

Al ser programas y herramientas muy propias de PepsiCo, los equipos de implementadores contratados no tienen el conocimiento y la experiencia para ponerlo en marcha en campo. Por lo que ha sido necesario realizar transferencia de conocimientos a los equipos de campo para asegurar una correcta interpretación e implementación de acciones con los productores.

3.2. Factores de Nuevas Tecnologías

3.2.1. Si el proyecto hace uso de tecnologías o metodologías novedosas,

¿Qué factores han facilitado o dificultado la implementación de la solución tecnológica propuesta inicialmente por el proyecto?

[Acceso a expertos en el área dentro de la agencia ejecutora/cliente]

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)?

[4.6. No ha contribuido]

5. Resultados de Desarrollo (Cualitativo)

5.1. Población objetivo identificada en el diseño

¿Se está llegando a la población objetivo que se identificó en el diseño? Seleccione la población objetivo realmente alcanzada por el proyecto que se identificó originalmente en el diseño del proyecto.

[Población indígena, Población pobre/vulnerable /bajos ingresos, Migrantes y personas desplazadas, PYMES, Población rural, Mujeres]

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?

[Tamaño del mercado, Interés de clientes/usuarios/beneficiarios, Adaptación del producto/servicio a las necesidades de los clientes/usuarios/beneficiarios]

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?

Basicamente, cada productor proveedor actual o potencial de la cadena de valor, debe cumplir con varios requerimientos y especificaciones técnicas para la compra de los productos; esto

conlleve una inversión de tiempo y de dinero por parte de los productores que muchas veces prefieren producir para otros segmentos de mercado. Por otra parte, el tamaño del mercado es muy grande para que puedan sumarse más productores, ya que actualmente se tienen considerables cantidades de importaciones de materias primas por no tener las mismas en el mercado local.


INDICADORES

 Superado
  Logrado
  Pendiente
  En proceso
  Atrasado

C1: Análisis de la Cadena de Suministro de Género

Peso: 20%



Calificación: Satisfactorio

100%			
Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1	3 (2021-10-15)	3 (2021-11-30)	

C2: Innovación abierta para los WEE en las cadenas de suministro agrícola

Peso: 4%






Calificación: Satisfactorio

100%			
Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1	3 (2021-10-15)	3 (2022-06-09)	
I2	9 (2021-10-15)	9 (2022-06-16)	

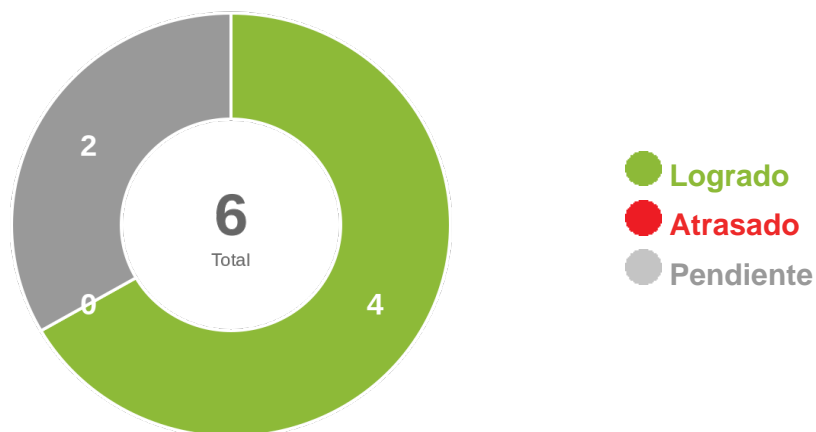
C3: Implementación de soluciones innovadoras de género en la cadena de suministro

Peso: 74%

Calificación: Satisfactorio

20%		80%	
Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I4	1 (2023-10-15)	0 (2021-12-31)	
I1 Innovative local proposals selected through open innovation calls based on gender supply chain analysis	3 (2022-10-15)	3 (2022-08-15)	
I2 Local solutions implemented	3 (2023-10-15)	0 (2021-12-31)	
I3 Local solutions evaluated	3 (2023-10-15)	0 (2021-12-31)	
I5 PepsiCo plan developed to apply model to other supply chains, regions, and business units	1 (2023-10-15)	0 (2021-12-31)	

HITOS



Hitos	Valor Logrado	Fecha Vencimiento	Fecha Lograda	Estado
*Gender Analysis implemented	1	2021-12-31	2021-11-30	✓
*Action Plan from the Opening innovation event	1	2022-06-30	2022-06-16	✓
*Implementation and monitoring of the action plan accomplished in a 60% in 3 coun	1	2022-12-31		✓
*Final results and self-evaluations	1	2023-12-31		...
*Implementation and monitoring of the action plan accomplished in a 100% in 3 cou	1	2023-06-30		...
*Condiciones Previas / Prior Conditions	1	2021-04-15	2021-02-11	✓