Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO (FINAL)

JULIO 2013 - DICIEMBRE 2013

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Aumento de la competitividad de Medellín y Antioquia a partir de la vinculación

Nro. Proyecto: CO-M1060 - Nro. Operación: ATN/ME-11808-CO

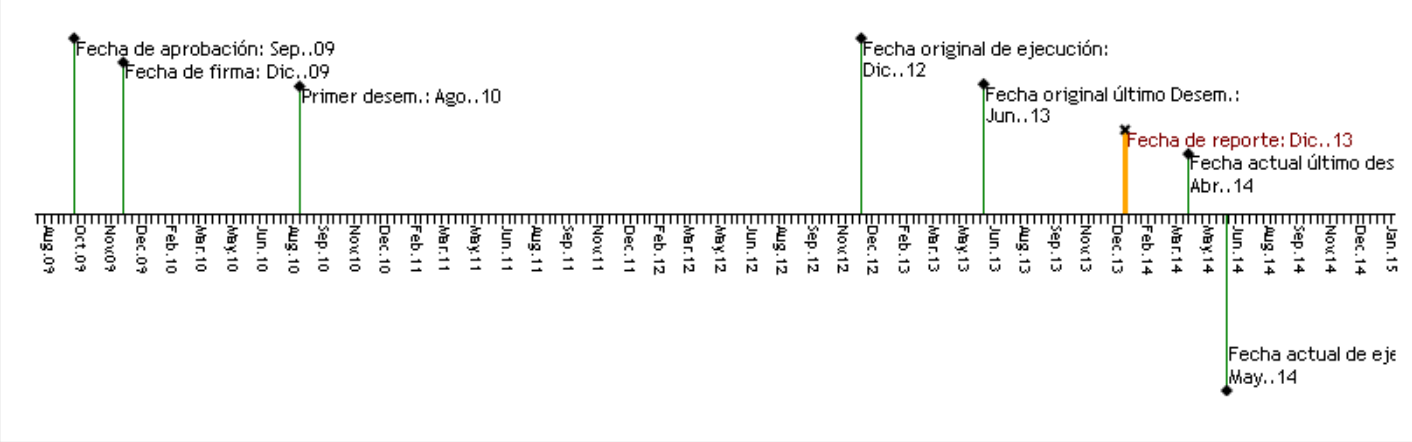
Resultado: Fortalecer la estructura empresarial e institucional para posicionar a Medellín y su área Metropolitana como destino turístico de negocios, eventos y convenciones bajo un modelo de concertación público privado y un enfoque de desarrollo territorial.

País Administrador	País Beneficiario	Grupo	Subgrupo
COLOMBIA	COLOMBIA	SME - Desarrollo de la pequeña y mediana empresa	PLED - Competitividad local

Agencia Ejecutora: CAMARA DE COMERCIO DE MEDELLIN PARA ANTIOQUIA

Líder equipo de diseño: Vasquez, Bibiana
Líder equipo de supervisión: Ternent, Christine Marie

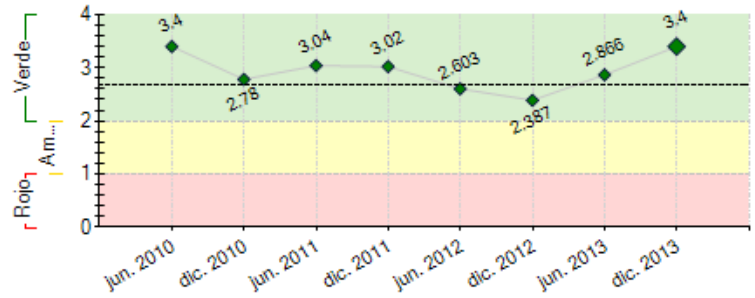
CRONOLOGÍA DE EVENTOS



RECURSOS

	Aprobado	Cancelado	Desembolsado
FOMIN	$1,225,920.00	$75,948.59	$1,149,971.41
Contrapartida	$1,205,900.00	$0.00	$1,223,724.89

PUNTAJE DE DESEMPEÑO



----- Promedio desempeño FOMIN

SECCIÓN 2: RESULTADOS Y LOGROS

Desempeño del proyecto una vez terminado

El proyecto "*Aumento de la Competitividad de Medellín*" contempló actividades enfocadas a generar las condiciones propicias para hacer de la ciudad/región un referente geográfico idóneo para la realización de reuniones y eventos de categoría nacional e internacional. En el desarrollo del proyecto, se identificó una industria potente alrededor de los **eventos de conocimiento y networking** como plataforma regional para desarrollar y potenciar conocimiento especializado y nuevos negocios, valor agregado e innovación, en coordinación y articulación con los *Clusters* estratégicos. Ello implicó reenfocar el proyecto hacia el aprovechamiento de esta oportunidad, comprender el comportamiento de esta industria en el ámbito internacional, identificar las capacidades existentes en la región y las capacidades nuevas requeridas en términos empresariales e institucionales y por ende, los retos en esta materia. Como insumo estratégico de este proceso, se identificaron las oportunidades de esta industria para generar valor apalancándose en los *Clusters* más potentes en la región alrededor de las industrias de la Energía Eléctrica, Textil/confección, Construcción, Salud, Tecnologías de la Información y Comunicaciones y el Turismo. Para todos ellos se identificaron los segmentos de negocios más potentes para el crecimiento de estas industrias y con ello, el PIB de la región. Este ejercicio de reenfoque estratégico en todas las Iniciativas *Cluster* de manera simultánea como parte integral de este proyecto, permitió encontrar las nuevas posibilidades en materia de negocios, conocimiento y networking como una realidad asociada a la dinámica empresarial de la región y la potenciación de un conjunto de nuevas empresas asociadas a eventos orientadas en esta perspectiva, en contraposición de las tradicionales empresas de servicios orientadas a eventos masivos mucho más asociadas a la lógica de las ferias.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

El proyecto tuvo un cambio fundamental una vez revisado por una experta en clusters de turismo a nivel internacional. Se recomienda la lectura de la evaluación

que es, además, muy pedagógica para entender mejor este tipo de iniciativas. Luego se contrató a una firma consultora que entrara a revisar la estrategia del cluster de turismo, encontrando un segmento especialmente importante del mercado en los eventos de conocimiento y networking en los que fue fundamental entrar a trabajar con los 5 clusters estratégicos de la ciudad ya que el conocimiento se genera desde cada cluster, mientras que el evento se facilita a través del cluster de turismo. Por ello, si bien los resultados son muy buenos, realmente el desarrollo del nuevo segmento inició casi al final del proyecto y su impacto dependerá de que la Cámara ayude a desarrollar las empresas del segmento y que se dedique con los demás actores a entender y posicionar el nuevo segmento. Se recomienda la lectura de los mapeos de los clusters y del documento sobre Emprendimientos de Alto Impacto. Fue un proyecto muy diferente el que inició al que terminó y en concepto de esta Especialista, el valor agregado al final del proyecto para la Cámara, la ciudad, el cluster de turismo, el segmento de eventos de conocimiento y networking y las empresas, fue invaluable.

Evaluación final

Final Evaluation

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios del evaluador

Evaluación final http://mif.iadb.org/file.aspx?DOCNUM=38405659

SECCIÓN 3: INDICADORES

Resultado:

Fortalecer la estructura empresarial e institucional para posicionar a Medellín y su área Metropolitana como destino turístico de negocios, eventos y convenciones bajo un modelo de concertación público privado y un enfoque de desarrollo territorial.

Clasificación: Satisfactorio

	Indicadores	Línea de base	Planeado	Logrado	Porcentaje
R.1	MIPYMES se han beneficiado integralmente de las acciones del proyecto.	0	300	430	143 %
R.2	Porcentaje promedio del aumento en las ventas de 300 MIPYMES, con respecto a la línea de base	0	15	16.9	113 %
R.3	Porcentaje promedio del aumento de la productividad de 300 MIPYMES, con respecto a la línea de base	0	5	11.7	234 %
R.4	Porcentaje de aumento en el número de eventos y convenciones de negocios en Medellín y su Área Metropolitana	0	30	100	333 %

Componente 1: Desarrollo de una metodología para la atracción de eventos de negocios para Medellín.

Peso: 21%

Clasificación: Satisfactorio

C1.I1	Metodología consensuada, definida.	0	1	1	100 %
C1.I2	Convenio de colaboración público-privado para la implementación de la metodología, con un mínimo de 5 entidades vinculadas.	0	1	1	100 %
C1.I3	Eventos de sensibilización realizados, con 600 actores.	0	4	4	100 %
C1.I4	Eventos de capacitación realizados, con grupos de 30 personas en promedio.	0	8	10	125 %
C1.I5	Porcentaje de cumplimiento de la agenda comprometida para el proyecto.	0	90	100	111 %
C1.I6	Plan de trabajo, a partir de la agenda comprometida.	0	1	1	100 %

Componente 2: Articulación de los sectores económicos estratégicos definidos para Medellín y Antioquia con el sector de turismo de negocios.

Peso: 52%

Clasificación: Satisfactorio

C2.I1	Emprendimientos identificados a partir de las necesidades de la industria de eventos	0	6	6	100 %
C2.I2	Propuesta curricular para implementar programas de formación en las Universidades.	0	1	6	600 %
C2.I3	Metodología de seguimiento a los emprendimientos documentada	0	1	1	100 %
C2.I4	MEGA del Clúster de Turismo de Negocios, Ferias y Convenciones	0	1	1	100 %
C2.I5	Universidades han iniciado un programa de formación relacionado con turismo de negocios.	0	3	6	200 %
C2.I6	Agenda de trabajo con tipos de eventos a desarrollar, concertada entre cada Clúster	0	1	1	100 %
C2.I7	Porcentaje promedio de incremento en las ventas de 300 empresas intervenidas	0	15	16.9	113 %
C2.I8	Porcentaje promedio del incremento en la productividad de 300 empresas intervenidas	0	5	11.7	234 %

Componente 3: Desarrollo de Iniciativas público-privadas para el posicionamiento de Medellín como destino de negocios.

Peso: 14%

Clasificación: Satisfactorio

C3.I1	Consultorías se han terminado, para revisión de la normatividad.	0	5	5	100 %
C3.I2	Normatividad turística se ha ajustado.	0	1	1	100 %
C3.I3	Diseño e implementación de Plataforma Tecnológica y Manual de uso	0	1	1	100 %
C3.I4	Iniciativas público-privadas innovadoras.	0	2	2.1	105 %
C3.I5	Diseño de productos y servicios a ofrecer por la ciudad/región para el desarrollo de eventos	0	1	1	100 %
C3.I6	Política pública aprobada por el Concejo de Medellín, en materia de turismo.	0	1	1	100 %
C3.I7	Municipio de Antioquia, adicional a Medellín, que se acoge a la política pública.	0	1	1	100 %
C3.I8	Propuesta de política pública, presentada a la Gobernación de Antioquia.	0	1	1	100 %
C3.I9	Acuerdo Público Privado para trabajar por posicionar a la ciudad/región como un destino para el desarrollo de eventos	0	1	1	100 %

Componente 4: Monitoreo, lecciones aprendidas y difusión.

Peso: 13%

Clasificación: Satisfactorio

C4.I1	Proyecto se ha dado a conocer al público en todos los niveles.	0	1	1	100 %
C4.I2	Evento ha sido realizado en Antioquia, para la divulgación de resultados de impacto.	0	1	1	100 %
C4.I3	Documento con la metodología diseñada en el proyecto, ha sido socializado ante el sector público y privado.	0	1	1	100 %
C4.I4	Evento internacional de cierre, ha sido programado para mostrar los beneficios del programa.	0	1	1	100 %

	Hitos	Planeado	Fecha de cumplimiento	Logrado	Fecha alcanzada	Estado
H0	[*] Condiciones previas	7	Jun. 2010	7	Jun. 2010	Logrado
H1	[*] Diseño e Implementación de la Campaña de Comunicación.	1	Ago. 2010	1	Jul. 2010	Logrado
H2	[*] Adecuación del Sistema de Monitoreo al Programa.	1	Dic. 2010	1	Dic. 2010	Logrado tarde
H3	[*] Acuerdo Público Privado para la Implementación de la Metodología de Atracción de Eventos firmado.	1	Oct. 2011	1	Ago. 2011	Logrado
H4	[*] Desarrollo de la Línea Base del Programa.	1	Dic. 2011	1	Dic. 2011	Logrado
H5	[*] Benchmarking Nacional e Internacional de Ciudades exitosas en realización de Eventos de Negocios.	1	Ago. 2012	1	Jul. 2012	Logrado
H6	[*] Propuesta de Política Pública para implementar una nueva	1	Dic. 2012	1	Dic. 2012	Logrado

	normatividad entorno al turismo de negocios.					
H7	[*] Instituciones de Educación Superior implementan modificaciones a sus programas de formación entorno al turismo de negocios.	4	Dic. 2012	6	Dic. 2012	Logrado
H8	[*] Portafolio de productos y servicios de la ciudad/región para el desarrollo de eventos	1	Sep. 2013	1	Sep. 2013	Logrado
H9	[*] Plataforma Tecnológica de la Ciudad a la que se articulan las instituciones de fomento al turismo de negocios y empresas del sector.	1	Sep. 2013	1	Sep. 2013	Logrado
H10	[*] Emprendimientos identificados a partir de las necesidades de la industria de eventos	6	Sep. 2013	6	Sep. 2013	Logrado
H11	[*] Iniciativas público- privadas en implementación.	2	Dic. 2013	2	Dic. 2013	Logrado

[*] Indica que el hito ha sido reformulado

FACTORES CRÍTICOS QUE HAN AFECTADO EL DESEMPEÑO

[X] Capacidad institucional de la Agencia Ejecutora

[X] Diseño del proyecto/Componentes

[X] Otros, cuáles?: Una vez realizada la evaluación intermedia por una experta en clusters, el proyecto dio un vuelco muy importante. Este tipo de cambios toma tiempo de asimilar por parte de los ejecutores y otros actores.

SECCIÓN 4: RIESGOS

RIESGOS CRÍTICOS GESTIONADOS DURANTE LA IMPLEMENTACIÓN

1. Tiempo de Ejecución: Gran parte de las actividades del proyecto serán ejecutadas durante el último año de ejecución 2012, lo cual representa una aceleración en el desarrollo de actividades. Esto se ve afectado a demás por procesos que requieren de tiempo para llevar a feliz término la ejecución y dar cumplimiento a los hitos en fechas establecidas, ejemplo: convocatorias, procesos de contratación, sensibilización a actores.
Nivel: Bajo **Responsable:** Invitado Proyecto **Estado:** Vigente
Comentarios: Algunas actividades pueden requerir de mayores plazos para incubar los resultados esperados, pero las limitaciones en tiempo requieren acelerar procesos afectando el resultado final

2. Tiempo de Ejecución: Gran parte de las actividades del proyecto serán ejecutadas durante los últimos meses en 2012, lo cual representa un alto riesgo, ya que al acelerar la realización de actividades para dar cumplimiento a las fechas establecidas para las mismas, se puede estar sacrificando el impacto y la calidad.
Nivel: Bajo **Responsable:** Coordinador del proyecto **Estado:** Vigente
Comentarios: Se ha aprobado prorroga para otorgar un mayor plazo de ejecucion y se han establecido medidas para llevar a cabo las actividades considerando el nuevo horizonte de tiempo, sin embargo las actividades de alineacion de los actores y consenso en torno a la estrategia y metodologias de atraccion de eventos han tomado mayor tiempo y su aceleracion puede modificar el alcance de los propositos

3. Tiempo de Ejecución: Aún se tienen actividades por ser ejecutadas, lo cual representa un alto riesgo para dar cumplimiento a las fechas establecidas, lo anterior refleja un escenario de prórroga del programa.
Nivel: Bajo **Responsable:** Coordinador del proyecto **Estado:** Vigente
Comentarios: Se ha otorgado prorroga de 6 meses a la ejecucion y se han establecido medidas para llevar a cabo las actividades considerando el nuevo horizonte de tiempo. Actividades relacionadas con la estrategia y la metodologia para atraccion de eventos se han visto afectadas por retrasos que afectan a otras actividades dependientes o correlacionadas con ellas, adicionalmente en la practica se ha identificado que los consensos requieren de mayores tiempos para lograr la alineacion de los actores en torno a una vision comun y la aceleracion de las acciones puede no generar los impactos esperados.

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Bajo **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 7 **RIESGOS VIGENTES:** 3 **RIESGOS NO VIGENTES:** 1 **RIESGOS MITIGADOS:** 3

SECCIÓN 5: SOSTENIBILIDAD

Probabilidad de que exista sostenibilidad después de terminado el proyecto: P - Probable
Considero que el Vicepresidente de Planeación de la Cámara responsable por los clusters estratégicos, entendió el cambio de enfoque y la importancia de darle un vuelco al tema para generar un cluster realmente potente para la ciudad de Medellín en los temas de eventos de conocimiento y networking en colaboración con el resto de los clusters estratégicos y los demás actores. Aquí es fundamental que la Cámara se encargue de conseguir la asesoría para las empresas existentes, ayudar a crear nuevos emprendimientos y dar seguimiento a los emprendimientos identificados. Se espera que con la consultoría realizada, se tengan suficientes elementos de juicio para poner el proyecto en marcha y sostenerlo con empresas de talla mundial en este cluster.

FACTORES CRÍTICOS QUE PUEDEN AFECTAR LA SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO

Factor	Comentarios
[X] Falta de un **mercado** para los servicios y/o actividades desarrollados por el proyecto (baja capacidad de pago o demanda por tales servicios)	No es claro aún que haya un mercado para estos servicios ya que los consultores que pueden hacer este trabajo son pocos aún y las empresas requieren mucho asesoramiento para lograr que el cluster despegue. La cámara indica que se hará cargo de los costos, pero es fundamental establecer un mercado de servicios para que haya sostenibilidad hacia el futuro a través de ingresos y rentabilidad de las empresas.

Acciones implementadas relativas a la sostenibilidad:

El proyecto "Aumento de la Competitividad de Medellín y Antioquia partir de la vinculación del territorio con eventos de negocios" se replicará a futuro teniendo en cuenta 3 aspectos:
1. Sostenibilidad técnica operativa.
2. Sostenibilidad institucional.
3. Sostenibilidad Financiera.

La Cámara adopta el proyecto para darle continuidad a los productos/servicios desarrollados en el mismo, los cuales estarán disponibles en la página web de la Cámara, con acceso libre, para el uso de todos los públicos interesados.
El Cluster turismo de negocios, ferias y convenciones seguirá apoyando las mesas de trabajo de las instituciones universitarias con programas de formación en turismo, y las empresas que trabajan negocios de turismo, para conservar el foco y la orientación establecida en el proyecto.
La continuidad del proyecto se garantizará por la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, quien asume los costos administrativos, operativos y de mantenimiento de plataformas requeridas en su implementación. La Cámara a través de las Direcciones de Comunicaciones e Informática pone su personal y su infraestructura a disposición de la continuidad del proyecto.

Plan de Sostenibilidad http://mif.iadb.org/file.aspx?DOCNUM=38886379

SECCIÓN 6: CONOCIMIENTO

Lessons learned	Relativa a	Autor
1. El proyecto fue diseñado con un abordaje bastante tradicional. El cambio desde la evaluación intermedia con expertos en clusters y luego con los consultores en desarrollo de clusters, requiere un cambio de mentalidad que no siempre es fácil de conseguir, especialmente hacia el final del proyecto. Se recomienda incorporar a expertos en el diseño de operaciones de este tipo para orientar al Ejecutor desde un comienzo en la dirección correcta.	Design	Ternent, Christine Marie *[FOMIN]*
2. Importancia de contar con un eficaz, eficiente y pertinente Sistema de Información, Monitoreo y Evaluación, usado como herramienta de gestión permanente que permita identificar problemas, corregir el rumbo, medir desempeño, resultados, efectos e impactos, así como generar y gestionar conocimiento.	Implementation	Restrepo, Natalia
3. Importancia de la existencia de un ejecutor fuerte, solvente, comprometido, con visión, trayectoria, liderazgo institucional, aliados estratégicos importantes dispuestos a asociarse en el desarrollo del sector o la industria a largo plazo.	Implementation	Restrepo, Natalia
4. Rol central de la comunicación, difusión, promoción y sensibilización permanente a clientes internos y externos del Programa, con un mensaje claro, consistente y alineado con la estrategia, a la vez que segmentado atendiendo los distintos públicos relevantes.	Implementation	Restrepo, Natalia
5. Es importante convocar a las empresas pertinentes con el mensaje correcto y con una agenda previamente elaborada que puede tener modificaciones según se va adelantando el trabajo entre estos; todo lo anterior debe ser consistente y estar alineado con la estrategia seleccionada.	Implementation	Restrepo, Natalia
6. La estrategia no es inmodificable, es necesario estar atentos en la identificación de cambios que se puedan producir en el entorno y/o en las lógicas y dinámicas tanto externas como internas, ser flexibles a los efectos de adaptarla a los mismos y asertivos en la selección de la respuesta pertinente.	Implementation	Restrepo, Natalia

Indique cuáles son los principales productos, dónde se encuentran y cómo podrían aplicarse o "compartirse" con otras entidades o proyectos similares.

Los documentos de mapping de clusters, la descripción de la MEGA y las descripciones de lo que son las iniciativas de innovación empresarial (I2E), es importante revisarlas por parte de otros que puedan tener interés en el desarrollo de clusters como es el Consejo Privado de Competitividad, el Sistema Nacional de Competitividad, el Programa de Transformación Productiva, las Comisiones Regionales de Competitividad, los gerentes de clusters y los directores de competitividad en los gobiernos subnacionales. Se hará un esfuerzo por organizar una reunión con el material para darlo a conocer a un grupo más amplio de audiencias.

Productos principales del proyecto

[Dic. 2013] Consultoría para lineamientos de adaptación de programas de formación en turismo TDR-08 (Methodologies/training materials)
Autor: PSP International

[Dic. 2013] Free Press Medellín Destino de Negocios 2009-2013 (Marketing materials/communication)
Autor: Medios de comunicación

[Dic. 2013] Estudio nacional comparativo de competitividad del sistema turístico de negocios de eventos (Methodologies/training materials)
Autor: SMART CONSULTING LTDA

[Dic. 2013] Consultoría Benchmarking Internacional de Destino de Negocios. (Methodologies/training materials)
Autor: CICtourGUNE

[Dic. 2013] Misión exploratoria ciudades referentes en turismo de negocios. (Methodologies/training materials)
Autor: Medellín Destino de Negocios

[Dic. 2013] Conclusiones de la misión exploratoria a Viena y Barcelona (Methodologies/training materials)
Autor: SMART CONSULTING LTDA

[Dic. 2013] Política para la realización de turismo MICE en Medellín (Methodologies/training materials)
Autor: NMS CONSULTORES

[Dic. 2013] Rueda de prensa ¿A donde apunta el turismo de negocios en medellin y antioquia? (Methodologies/training materials)
Autor: CICTourGUNE - Medellín Destino de Negocios

[Dic. 2013] Inventario de atractivos turísticos y de instalaciones disponibles para la realización de eventos de negocios (Methodologies/training materials)
Autor: Colegio Mayor de Antioquia

[Dic. 2013] Evento: Meetings Cartagena de Indias 2012 (Methodologies/training materials)
Autor: Medellín Destino de Negocios

[Dic. 2013] Desarrollo de 8 eventos de capacitación. (Methodologies/training materials)
Autor: CICTourGUNE - FIRA BARCELONA

[Dic. 2013] Jornadas de reflexión sobre el turismo de negocios (Methodologies/training materials)
Autor: CICTourGUNE

[Dic. 2013] Definición de una línea de base (Methodologies/training materials)
Autor: Centro de Ciencia y Tecnología de Antioquia

[Dic. 2013] Levantamiento de la linea de Salida (Methodologies/training materials)
Autor: Centro de Ciencia y Tecnología de Antioquia

[Dic. 2013] Tecnología & Eventos 3.0 (Methodologies/training materials)
Autor: MCI Brasil

[Dic. 2013] Actividades de Fortalecimiento Cluster para la atracción de eventos (Methodologies/training materials)
Autor: MCI Brasil

[Dic. 2013] Fortalecimiento Cluster con conformación de red para la atracción de eventos (Methodologies/training materials)
Autor: MCI Brasil

[Dic. 2013] Definición e implementación de metodología para la captación de eventos (Methodologies/training materials)
Autor: BUSINESS TOURISM SERVICES

[Dic. 2013] Mapping de las iniciativas Cluster más dinámicas de la región para identificar los segmentos más atractivos que pueden atraer negocios al Cluster Turismo. (Methodologies/training materials)
Autor: YUMA HOLDING

[Dic. 2013] MEGA (Meta Grande y Ambiciosa) del Cluster. (Methodologies/training materials)
Autor: YUMA HOLDING

[Dic. 2013] Plataforma de gestión de la iniciativa cluster (tipo CRM) (Methodologies/training materials)
Autor: YUMA HOLDING

[Dic. 2013] Metodología Design Thinking para la realización de Knowledge and Networking Events (Methodologies/training materials)
Autor: YUMA HOLDING

[Dic. 2013] Journey Map (Methodologies/training materials)
Autor: YUMA HOLDING

[Dic. 2013] Emprendimientos de Alto Impacto Knowledge and Networking Events (Methodologies/training materials)
Autor: YUMA HOLDING

[Dic. 2013] Articulación Intercluster Iniciativa de Innovación Empresarial Knowledge and Networking Events (Methodologies/training materials)
Autor: YUMA HOLDING

[Dic. 2013] 6 Emprendimientos de Alto Impacto identificados para la Iniciativa de Innovación Empresarial (Methodologies/training materials)
Autor: YUMA HOLDING

[Dic. 2013] Hoja de ruta Iniciativa de innovación empresarial Knowledge and Networking Events. (Methodologies/training materials)
Autor: YUMA HOLDING

[Dic. 2013] Informe Simposio Internacional Industria de Eventos y (Methodologies/training materials)
Autor: Medellín Destino de Negocios

[Dic. 2013] Infográfico (Methodologies/training materials)
Autor: Comunicaciones Visualiza

[Sep. 2014] Noticia - Los "Oscar" para Colombia (Other)
Autor: Revista Dinero

SECCIÓN 7: DOCUMENTOS

07/JUL./2009	Memorando de Donantes	[http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=2058833]
11/AGO./2009	Memorando de Donantes	[http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=2097791]
11/AGO./2009	Memorando de Donantes	[http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=2097794]
11/AGO./2009	Memorando de Donantes	[http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=2097813]
11/AGO./2009	Memorando de Donantes	[http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=2097833]
11/AGO./2009	Memorando de Donantes	[http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=2097837]
11/AGO./2009	Memorando de Donantes	[http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=2097838]
11/AGO./2009	Memorando de Donantes	[http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=2098650]
25/AGO./2009	Memorando de Donantes	[http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=2126952]
08/SEP./2009	Memorando de Donantes	[http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=2148444]
22/SEP./2009	Memorando de Donantes	[http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=2175131]
29/OCT./2010	Memorando de Donantes	[http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=35420959]
21/JUN./2012	Informe de Evaluación Intermedia	[http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=36942721]
17/AGO./2012	Informe de Evaluación Intermedia	[http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=37051241]
20/ENE./2014	Informe de Evaluación Final	[http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=38405659]
26/JUN./2014	Informe de Evaluación Final	[http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=38887704]
02/JUL./2014	Plan de Sostenibilidad	[http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=38899042]

Ficha del proyecto http://apps.fomin.org/public/psr/projectprofile.aspx?proj=CO-M1060&lg=SP