

# REPORTE DE ESTADO DE PROYECTO (PSR)

01/01/2022 - 06/30/2022 - PSR-09282



## SÍNTESIS DEL PROYECTO

Número de Operación  
EC-T1454

Número de suboperación  
ATN/ME-18306-EC

Nombre del proyecto  
Flavors of Ecuador: Food Tech for Innovation in the Food Chain

Lider de equipo:  
Paula Auerbach

Agencia ejecutora  
Fundación para los Emprendimientos Gastronómicos y las Oportunidades Sostenibles

Proposito  
Impulsar un ecosistema de innovación abierta y emprendimiento en el sector gastroalimentario en Ecuador para contribuir a la dinamización de un sector con enorme potencial económico, con un enfoque de inclusión y sostenibilidad ambiental.



## 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 mayor riesgo es el que ninguno de los prototipos tenga una salida comercial, porque eso pone en entredicho el trabajo realizado, es decir, tenemos que lograr buenos prototipos tecnológicamente hablando pero también asegurar la viabilidad comercial. La manera de mitigarlo es trabajando con asesores especializados como Food Idea Lab para elevar de nivel al menos un prototipo por laboratorio para incrementar las posibilidades de éxito comercial.

### 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 generación de 12 prototipos y todo el conocimiento que se ha generado detrás de este proceso, que se ha consolidado en forma de protocolos y experiencia recogida a través de fichas de trabajo.

### 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).

La mayor lección aprendida ha sido con respecto a la hipótesis de que la colaboración incrementa la innovación de forma cierta, ya que los tres laboratorios nos hemos ido dando apoyo mutuo y retroalimentación a los prototipos que cada uno por separado está haciendo. La lección ha sido crear plantillas comunes y metodologías de trabajo (a través de dinámicas de co-creación por ejemplo) que fomenten y faciliten eso. Otra lección aprendido ha sido trabajar la gobernanza y sostenibilidad desde fases iniciales del proyecto y como lección ha sido la implementación de una reunión del grupo estratégico mensual para facilitar la coordinación y abordar temas relacionados con la gobernanza y sostenibilidad de la red.

## 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 primer lugar, se ha desarrollado un plan de negocios que se re-evalúa y adapta en diferentes fases del proyecto para que esté actualizado y, además, actualmente está empezando la implementación de una estrategia comunicacional para llegar de forma sesgada a los posibles clientes o usuarios de los laboratorios por separado y de la red como un todo.

### 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?

Una vez que se ha concluido la fase de prototipado, ahora se está trabajando en la fase de creación del modelo financiero y del costeo de cada uno de los servicios para poder definir el precio que tenga cada uno los servicios ofrecidos por los laboratorios por separado y por la Red en su conjunto.

### 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, Calidad de solución propuesta comparada con alternativas existentes, Cambios de comportamientos requeridos por parte de 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 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?

[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 todavía.

### 2.6. Socios de Replicabilidad

Si la respuesta fue Si: Por favor, explicar

No, todavía no de la Red. Sin embargo, sí nos solicitado información universidades y entidades de desarrollo buscando replicar el modelo Iche (Escuela de gastronomía - Restaurante - laboratorio de innovación culinaria).

### 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]

### 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.)

A través de dos vías, en primer lugar, fuentes de financiamiento externo identificadas para seguir operando y, en segundo lugar, a través del modelo del negocio que se está trabajando para la red en el que, cada laboratorio, que debe trabajar para llegar al punto de equilibrio a través de la venta de servicios y productos por separado, haga un aporte mensual para el mantenimiento de la gestión y gobernanza de la Red.

### 3. Implementación

#### 3.1. Factores Facilitadores u Obstaculizadores

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

[Calidad de consultores/proveedores, Contratación de consultores/proveedores, Reconocimiento público/premio, Otros]

Otros

Una todavía pequeña, pero creciente demanda por innovación en el sector alimentario.

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 experiencia de los ejecutores así como la calidad de los consultores ha sido clave para hacer que el proyecto sea más fácil. El reconocimiento público de lo innovador del proyecto también ha generado facilidades para la implementación y logro de los objetivos del proyecto. El hecho de que sea todavía un grupo reducido el público objetivo que busca productos innovadores en Ecuador puede ser un factor que haga más difícil la implementación del proyecto, sin embargo, es un mercado en crecimiento.

#### 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?

[Experiencia previa de la agencia ejecutora/cliente con la tecnología, Disponibilidad de proveedores/consultores, Reconocimiento público de lo innovador del proyecto]

### 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)?

[4.2. Empleos Directos Generados por el proyecto o financiamiento]

4.2. Empleos directos generados por el proyecto o financiamiento. ¿Cuántas personas fueron empleadas directamente como resultado del proyecto financiado por BID Lab?

Total

80

Empleos creados: número de hombres

20

Empleos creados: número de mujeres

60

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

A través de la adquisición de materia prima de las cadenas de valor escogidas por cada uno de los laboratorios (o de ingredientes que, aunque no sean los directamente trabajados como cadena de valor principal, están presentes en algunos de los prototipos como por ejemplo el tomatillo silvestre en el caso del laboratorio de Manabí, Iche) en algunos casos se ha tenido que trabajar en la articulación de la cadena de valor principal, buscando actores que cumplan con el rol de recolectores o proveedores de esa materia prima. El número estimado se ha calculado a partir de los proveedores nuevos con los que se ha trabajado en cada laboratorio, siendo la mayoría de ocasiones estos actores mujeres de la zona rural desempleadas que pueden generar ingresos a través de la materia prima, como en el caso del macambo o el pechiche.

#### 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, Evaluación]

Otros. ¿Cuáles?

ninguno

## 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, Niños y jóvenes, Emprendedores, 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?

[Otros, Comunicar a los clientes/usuarios/beneficiarios las ventajas de los productos ofrecidos]

Otros

La crisis política que se vivió en junio de este año en Ecuador.

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?

Ha puesto de relieve que hay que trabajar de forma descentralizada a favor de grupos vulnerables para darles oportunidades y de que la gastronomía tiene un poder enorme para apoyar este objetivo. Una vez ya con prototipos tangibles desarrollados, el hecho de empezar a darles visibilidad y la organización de encuentros con gente influyente ha sido clave para llegar al impacto esperado.

## INDICADORES

 Superado  Logrado  Pendiente  En proceso  Atrasado

### C1: Fortalecimiento de actores del sector gastroalimentario

Peso: 0%

Calificación: Altamente Satisfactorio

25%

75%

Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 Número de productores acompañados y capacitados (target un 60% mujeres) (indicador será desagregado por género y rango de edad)*	80 ( 2023-12-06)	16 ( 2022-10-31)	
I2 Número de innovaciones productivas adoptadas por los productores apoyados por el proyecto*	9 ( 2023-12-06)		
I3 Número de emprendedores gastronómicos acompañados y capacitados por la Escuela ICHE (target un 60% mujeres) (indicador será desagregado por género y rango de edad)*	100 ( 2023-12-06)	23 ( 2022-11-02)	
Número de jóvenes formados como gestores			

**I4** gastronómicos (target un 60% mujeres) (indicador será desagregado por género y rango de edad)\* 36 ( 2023-12-06) **40** ( 2022-11-02) 

## C2: Conformación de la Red de Laboratorios de Innovación Culinaria

**Peso:** 79%

**Calificación:** Altamente Satisfactorio

50%

50%

Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
<b>I1</b> Número de investigadores que participan en intercambios (indicador será desagregado por género y rango de edad)*	18 ( 2023-12-06)	<b>12</b> ( 2022-02-01)	
<b>I2</b> Número de protocolos de investigación y co-creación generados *	8 ( 2023-12-06)	<b>3</b> ( 2021-08-05)	
<b>I3</b> Número de prototipos desarrollados por los investigadores en la red *	3 ( 2023-12-06)	<b>12</b> ( 2022-06-30)	
<b>I4</b> Diseño del modelo de negocios de la red de laboratorios	1 ( 2022-12-06)	<b>1</b> ( 2022-06-30)	
<b>I5</b> Número de prototipos desarrollados seleccionados en los desafíos de innovación *	12 ( 2023-12-06)	<b>12</b> ( 2022-06-30)	
<b>I6</b> Diseño del arreglo institucional de la red de laboratorios.	1 ( 2022-12-06)		

## C3: Establecimiento de una Aceleradora Gastroalimentaria

**Peso:** 21%

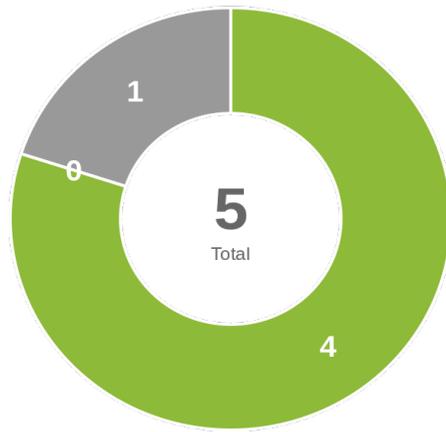
**Calificación:** Altamente Satisfactorio

20%

80%

Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
<b>I1</b> Número de emprendimientos o negocios incubados *	12 ( 2023-12-06)	<b>12</b> ( 2022-11-30)	
<b>I2</b> Establecimiento de la primera aceleradora especializada en el sector gastroalimentario del Ecuador	1 ( 2021-12-06)		
<b>I3</b> Desarrollo y puesta en funcionamiento de una plataforma virtual de la aceleradora gastronómica	1 ( 2021-12-06)		
<b>I4</b> Número de emprendimientos acelerados *	3 ( 2023-12-06)		
<b>I5</b> Publicación con reflexiones sobre los avances y desafíos de la co-creación en red.	1 ( 2023-12-06)		

## HITOS



Hitos	Valor Logrado	Fecha Vencimiento	Fecha Lograda	Estado
*Condiciones Previas / Prior Conditions	1	2021-06-06	2021-01-21	✓
*Protocolos de generación de prototipos generados.	1	2021-12-15	2021-12-15	✓
*Al menos 2 Empresas gastroalimentarias aceleradas	1	2023-06-30		⋮
*Al menos 3 Prototipos gastroalimentarios co-creados	1	2022-06-30	2022-06-29	✓
*Al menos 2 Emprendimientos incubados	1	2022-12-31		✓