

Grupo A. Limitaciones sistémicas

Limitaciones sistémicas	MERCADOS RURALES		PGLIM HONDURAS		PRODERT HELVETAS	
	¿Qué funcionó y por qué?	¿Qué no funcionó y por qué?	¿Qué funcionó y por qué?	¿Qué no funcionó y por qué?	¿Qué funcionó y por qué?	¿Qué no funcionó y por qué?
<p>Análisis de contexto: problemática integral, temporalidad del análisis (línea base)</p> <p>¿Tiene el proyecto comprensión clara de los grupos meta y de los actores del sistema?</p> <p>¿Qué criterios para la selección del sector se utilizaron?</p> <p>¿El diagnóstico ha identificado las causas subyacentes analizando los sistemas interconectados: (lentes de género y generacional, interculturalidad, identificación de oportunidades y criterios de priorización?</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Alineamiento con el sector público - Prioridades nacionales y potencialidades regionales - Experiencia en rubro (+ de 30 años) - Articulación de SF y SNF - 	<ul style="list-style-type: none"> - Falta explicitar con lentes de género la participación de mujeres - Zona lechera seleccionada con menor grado de dificultad 	<ul style="list-style-type: none"> - Participación clara de actores levantes: AMHON, universidades, mancomunidad. - Gestión participativa del presupuesto local. - Uso de criterios de selección de sector en base a categoría de gobernabilidad (C-D) 	<ul style="list-style-type: none"> - Intervención en apoyo presupuestario poco sostenible. - Causas subyacentes no están indicadas, se muestra síntomas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Diagnóstico permitió conocer potencialidades de grupo meta y - Actores que participan tienen intereses - Identificación de limitaciones sistémicas (alimento) 	<ul style="list-style-type: none"> - Demanda de servicios creados, no cuantificado (asistencia técnica más capacitación) - Precisar estudio de mercado

--	--	--	--	--	--	--

Grupo B. Cambio sistémico

Cambio sistémico	MERCADOS RURALES		PGLIM HONDURAS		PRODERT HELVETAS	
	¿Qué funcionó y por qué?	¿Qué no funcionó y por qué?	¿Qué funcionó y por qué?	¿Qué no funcionó y por qué?	¿Qué funcionó y por qué?	¿Qué no funcionó y por qué?
<p>¿Cuál es la visión para el funcionamiento el sistema interconectado/subsistema?¿Cuál es el modelo de negocio(disparador de mercado/respuesta de mercado)? Es viable la visión que se pretende para el sistema interconectado en las condiciones del proyecto (tiempo, presupuesto, escala)?</p> <p>¿Qué tan probable es que la visión para el sistema interconectado va a producir los beneficios esperados para el grupo meta?</p> <p>¿Es un modelo de negocio sostenible?; ¿En que se basa la sostenibilidad (subsídios inteligentes, empoderamiento, beneficios económicos, mercados asegurado)?</p>	<p>- Una fortaleza es que se tiene claridad y experiencia en los roles de los actores co-facilitadores</p> <p>- Son viables las intervenciones de los sistemas interconectados en tiempo y escala principalmente</p> <p>- Se tiene claro el rol de facilitación en cuanto a...</p> <p>- Los MN o SI propuestos responden a necesidades de mercado y están orientados a</p>	<p>- No se consideró actores que no mostraron interés o resistencia</p> <p>- No se han iniciado acciones aún, por tanto no se ven cambios en el sistema.</p>	<p>- Se ha integrado a instituciones públicas y de la sociedad civil en una red de socios.</p> <p>- El apoyo con subsidios induce a un mayor empoderamiento de los actores de la red de socios.</p> <p>- Se ha promovido la participación de la Red de socios en las mesas interinstitucionales</p>	<p>- Se debe fortalecer el funcionamiento / conformación de los comités de operación y mantenimiento (auditoría social). Otro modelo puede ser que se impulse directamente desde la sociedad civil (verificación social).</p>	<p>- El análisis de problemas subyacentes a profundidad es el éxito de la intervención y el que permite la sostenibilidad.</p> <p>- La especialización de las redes.</p>	<p>- Reto: mayor articulación con el sector público y el servicio de extensión</p> <p>- Estudio de acceso a nuevos mercados (2da fase). Estudio de mercado.</p>

<p>¿Cómo se tienen en cuenta las resistencias al cambio que se propone lograr?; ¿Cómo se prevé enfrentar a estas resistencias? ¿Cuáles son los roles de los actores involucrados?; ¿Qué incentivos y capacidades tienen esos actores?</p>	<p>promover cambios sistémicos</p>					
---	------------------------------------	--	--	--	--	--

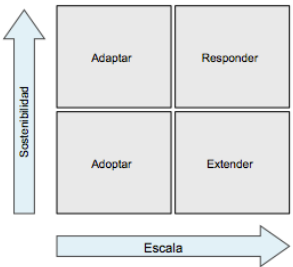
Grupo C. Rol facilitador

<p>Rol facilitador Que hacen los actores y que hace el proyecto facilitador</p> <p>La facilitación es coherente con el diseño (genero, interculturalidad) Trabaja el equipo facilitador con los actores pertinentes (con potencial de</p>	MERCADOS RURALES		PGLIM HONDURAS		PRODERT HELVETAS	
	¿Qué funcionó y por qué?	¿Qué no funcionó y por qué?	¿Qué funcionó y por qué?	¿Qué no funcionó y por qué?	¿Qué funcionó y por qué?	¿Qué no funcionó y por qué?
	<ul style="list-style-type: none"> - Articulación con múltiples actores relevantes y permanentes - Duración realista para lograr cambios 	<ul style="list-style-type: none"> - Pensar en pilotos para retroalimentar la estrategia - Potencial: llegar a productores a través de radio / comunicación. - Precio fijado como limitación 	<ul style="list-style-type: none"> - Hay claridad en el rol del proyecto y el rol de los socios - Trabaja con los actores pertinentes de nivel nacional (lo cual puede aportar al escalamiento) - Incentivo municipal: la 	<ul style="list-style-type: none"> - Difícil lograr cambios institucionales de fondo en entidades en 3 años - ¿Sostenibilidad del incentivo municipal? Co-financiamiento, cambio de autoridades. 	<ul style="list-style-type: none"> - Orientados a las mujeres y fortalece sus capacidades - Responde a demanda de asistencia técnica y capacitación (incentivo) - Trabaja con actores pertinentes y ha 	<ul style="list-style-type: none"> - Duración del proyecto no permitió consolidar rol facilitador (2da fase)

<p>escalamiento)</p> <p>Cuales son las características del equipo facilitador</p> <p>El enfoque de facilitación esta generando capacidades o sustituyéndolas</p> <p>El proyecto maneja incentivos para fortalecer el rol de los actores permanentes</p> <p>La estrategia y oferta de facilitación responde a la demanda de los actores</p> <p>La duración del proyecto es realista para lograr el cambio sistémico, existe una estrategia de salida. Quien asumirá un rol facilitador, post-proyecto</p>			<p>creación de capacidades y cofinanciamiento del 1 al 3% de inversiones y financiamiento.</p> <p>- Empoderamiento de la sociedad civil.</p>	<p>- ¿Atribución al proyecto en indicadores?</p>	<p>logrado espacios de concertación</p>	
--	--	--	--	--	---	--

Grupo D. Escalamiento

Escalamiento	MERCADOS RURALES		PGLIM HONDURAS		PRODERT HELVETAS	
	¿Qué funcionó y por qué?	¿Qué no funcionó y por qué?	¿Qué funcionó y por qué?	¿Qué no funcionó y por qué?	¿Qué funcionó y por qué?	¿Qué no funcionó y por qué?
<p>Usar la matriz de escalamiento para ubicar las intervenciones (adoptar, adaptar, extender, responder)</p> <p>Ya se puede observar un incremento de actores y funciones? Como se mide? Y cuales son las proyecciones de incremento.</p> <p>Que otros actores tienen interés de replicar el modelo de negocio y/o involucrarse en la dinamización del mercado (como identificar los actores relevantes para el escalamiento)</p> <p>Cuales pueden ser los incentivos y capacidad de esos actores para la replica</p> <p>Como la intervención del proyecto ha considerado cambios en el marco regulatorio favorables al escalamiento</p> <p>Tiene el proyecto una estrategia de comunicación para el desarrollo (GCO) que facilita el escalamiento</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Etapa de construcción - Vinculación de actores (gobierno municipal, instancias de formación, universidades) - Estrategia de comunicación para el desarrollo - Mercado para la leche 	<ul style="list-style-type: none"> - Profundizar en el tema de la transformación 	<ul style="list-style-type: none"> - El incremento de los actores depende de una norma que está en proceso de desarrollarse - Incentivos mediante capacitación en la ejecución presupuestaria. 	<ul style="list-style-type: none"> - El escalamiento depende del desarrollo de la norma: es una hipótesis y un riesgo 	<ul style="list-style-type: none"> - Reducción de costos como detonante de escalamiento - Articulación con subsectores está funcionando - Rastros comunitarios no regulados, lo cual frena el escalamiento - Las redes funcionan, están sumando gente - Hay un potencial de incrementar: hay rentabilidad, mercado y demanda 	<ul style="list-style-type: none"> - Falta de apoyo: poder local municipal y otros actores estatales

<p>Cuales son los limitantes para el escalamiento y que se esta haciendo para enfrentarlos</p> 						
--	--	--	--	--	--	--

Grupo E. Medición de resultados

Medición de resultados	MERCADOS RURALES		PGLIM HONDURAS		PRODERT HELVETAS	
	¿Qué funcionó y por qué?	¿Qué no funcionó y por qué?	¿Qué funcionó y por qué?	¿Qué no funcionó y por qué?	¿Qué funcionó y por qué?	¿Qué no funcionó y por qué?
<p>¿Cómo se mide el cambio sistémico? ¿Cómo se mide el impacto en el grupo meta? ¿Cómo usan la cadena de resultados para aprender y mejorar la estrategia del proyecto?</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Prevista medición cualitativa: estudios de caso - Definición de metas - Validación del sistema de indicadores con los actores 	<ul style="list-style-type: none"> - Está pendiente estructurar el sistema de monitoreo - No es posible medir el cambio: recién al inicio del proyecto. - Línea de base prevista antes del 	<ul style="list-style-type: none"> - Se mide el cambio sistémico con las cadenas de resultados, pero realizando ajustes a los indicadores en función de las externalidades 	<ul style="list-style-type: none"> - Contar con mayor información sobre el contexto político del gobierno - La ejecución presupuestaria en inversión productiva no está prevista como efecto del proyecto. 		<ul style="list-style-type: none"> - El SME está basado en el ML y no en el cambio sistémico. - En base a los indicadores del ML identificar aquellos que son o fueron los detonantes para el cambio sistémico. - Evaluación de

<p>¿Cómo se miden desplazamientos(cuando se hace oportunidad de negocio en un grupo y se quita a otro grupo)?</p> <p>¿Cómo se miden efectos indirectos, lo han previsto?</p> <p>¿Cómo se miden efectos en otra población?</p> <p>¿Fijo el proyecto una línea de base?</p> <p>¿Tienen prevista una medición cualitativa?</p> <p>¿Cómo se mide escala?</p> <p>¿Cómo se mide alcance (cobertura)?</p> <p>¿Cómo medimos atribución?</p> <p>¿Qué resultados se visualizan en el cambio propuesto, marco lógico, indicadores o teoría de cambio?</p> <p>¿Cómo los actores se involucran en el diseño, implementación y medición del sistema de monitoreo y evaluación?</p> <p>¿Se ajusta el monitoreo y evaluación al sistema en el que se esta trabajando?</p> <p>¿Cuál es el costo del sistema de monitoreo y</p>		<p>funcionamiento del proyecto.</p>				<p>impacto al cierre del proyecto, la encuesta servirá de LB.</p>
---	--	-------------------------------------	--	--	--	---

evaluación según el tamaño del proyecto?						
--	--	--	--	--	--	--