**MARCO LÓGICO**

**Proyecto Competitividad de Pequeños Caficultores en Nichos de Cafés Especiales (GU-S1006)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **RESUMEN NARRATIVO** | **INDICADORES** | **MEDIOS DE VERIFICACIÓN** | **SUPUESTOS** |
| **A. FIN** |  |  |  |
| Contribuir a la mejora de los ingresos de pequeños caficultores de la región de Huehuetenango y Quiché, por medio del acceso a mercados especiales, con base en calidad y cumplimiento de estándares (certificables) de responsabilidad social (comercio justo) y ambiental (productos orgánicos). | Al finalizar el proyecto:  Los pequeños caficultores atendidos por el proyecto han mejorado sus ingresos por la producción del café, en comparación con la línea de base, en al menos 30% en el caso de los caficultores ya certificados y al menos 60% en el caso de los caficultores convencionales que obtienen certificación (particularmente de café orgánico) durante el la vida del proyecto.[[1]](#footnote-1) | * Línea de Base * Evaluación final * Informes semestrales de progreso del proyecto. | * Mercado internacional de cafés especiales estable en precios y volúmenes demandados. * Condiciones climáticas favorables * Estabilidad económica y social * No se generan barreras comerciales imprevistas en los mercados de exportación. * Costo de insumos agrícolas y de producción tienen comportamiento estable. |
| **B. PROPÓSITO** |  |  |  |
| Los pequeños caficultores aumentan la calidad y volumen de su producto y el acceso a los mercados internacionales de café especial, con productos certificados (como de comercio justo, orgánicos, bird friendly). | * Las exportaciones totales de cafés especiales comercializadas por ASOBAGRI se han incrementado en volumen de entre 7500qq en 2004/05 a 13.500 qq al 4 año del proyecto. * Al final del proyecto, 900 de los caficultores atendidos produce café especial orgánico, que se exporta via ASOBAGRI. * Al final del proyecto, 333 productores han alcanzado al menos una certificación de nueva de café especial orgánico, reconocida a nivel internacional. * Mejora la calidad del café logrando en el 100% de lotes exportados niveles de puntuación de calidad (catación) superior a los 85 puntos, en mercado de café especiales. * Los precios promedio pagados a los asociados son superiores a los del promedio del mercado local. * Unos 900 asociados han incrementado el volumen de sus entregas promedio de café especial, a más de 50% en el 4º año del proyecto. Estas entregas son de calidad, con certificación orgánica, Bird Friendly y/o comercio justo. * Al final del proyecto, el volumen de ventas de cafés especiales a través de ASOBAGRI aumenta en más del 50% comparado con el nivel alcanzado de 2005. | * Línea de base del proyecto. * Estados financieros de ASOBAGRI. * Informes semestrales de progreso. * Registros de compras de café a los asociados. * Contratos de venta de ASOBAGRI. * Sistema de información del proyecto. * Estadísticas de exportación de café. * Evaluaciones intermedia y final. * Documentos de certificación. * Entrevistas con productores certificados | * Clientes del mercado internacional continúan demandando mayores cantidades de café especial. * Condiciones de negociación con clientes internacionales se mantienen estables. * Caficultores asimilan adecuadamente y aplican las prácticas productivas mejoradas, incluyendo las de protección ambiental. * Los precios de los cafés especiales se mantienen estables. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **MARCO LÓGICO**  **Proyecto Competitividad de Pequeños Caficultores en Nichos de Cafés Especiales**  **GU-S1006** | | | |
| **RESUMEN NARRATIVO** | **INDICADORES** | **MEDIOS DE VERIFICACIÓN** | **SUPUESTOS** |
| **C. COMPONENTES** |  |  |  |
| Componente Financiamiento Reembolsable   * + 1. ASOBAGRI cuenta con capital de trabajo para fortalecer su sistema comercial y cumplir con las metas programadas de acopio y exportación de café especial.     2. Incremento en el valor del café a través de mejoras en los sistemas post-cosecha de transporte, procesamiento y almacenaje, que permitan controlar la calidad del café. | * Las exportaciones totales de cafés especiales comercializadas por ASOBAGRI se han incrementado en volumen de entre 7500qq en 2004/05 a 13.500 qq al 4 año del proyecto.   Al final del proyecto, se ha incrementado el capital de trabajo de ASOBAGRI proveniente de fuentes distintas al financiamiento del BID.   * Valor de las exportaciones totales de cafés especiales comercializadas por ASOBAGRI se ha incrementado. * **Dos** beneficios húmedos ecológicos funcionando, uno en el Año 1 y el segundo en el Año 4, con capacidad para procesar entre 1,000 y 1,500 qq pergamino por cosecha. Cada beneficio contará con equipo de despulpado, pilas de fermento, equipo de secado (tipo guardiola) y patios de secado y bodega con capacidad para 750 qq pergamino. Las plantas funcionan con un Encargado y un grupo de operarios y se maneja en base a un **Manual de Procedimientos** que incluye la **gestión ambientalmente sostenible** de la industria. * **Bodega central** de **acopio** de 400 metros cuadrados con capacidad para 5,000 quintales pergamino (10 contenedores), funcionando al finalizar el Año 2. En ella se ubicará además la oficinas de ASOBAGRI con área de trabajo para 10 empleados y sala de reuniones. | * Informes de progreso narrativos y financieros * Estados financieros * Documentación contable que respalda los créditos: solicitudes, análisis de créditos, cheques, comprobantes (recibos). * Estados de cuenta de bancarios * Documentación de compras * Visitas de inspección * Obras físicas * Informes de progreso narrativos y financieros | * Se cumple con todos los procedimientos de BID para el desembolso de los fondos. * Se mantiene creciente el nivel de capitalización de la asociación para cumplir con los fondos de contrapartida. * Todos los proveedores y/o contratistas cumplen con los contratos. * Que la comercialización de café deje márgenes positivos para la asociación que le permitan un buen grado de capitalización. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **MARCO LÓGICO**  **Proyecto Competitividad de Pequeños Caficultores en Nichos de Cafés Especiales**  **GU-S1006** | | | |
| **RESUMEN NARRATIVO** | **INDICADORES** | **MEDIOS DE VERIFICACIÓN** | **SUPUESTOS** |
| **Componente de Cooperación Técnica no Reembolsable.** | | | |
| 1. **Mejoramiento de la calidad en producción, procesamiento y almacenamiento de café**     1. Estudio de beneficiado húmedo industrial realizado    2. Capacitación en operación de beneficios húmedos comunitarios e individuales.    3. Estudio de mapeo de calidad según orígenes por geo posicionamiento satelital.    4. Catación de muestras para ajuste de clasificación por mapeo de GPS.    5. Desarrollo de buenas prácticas agrícolas 2. **Desarrollo asociativo de los productores y desarrollo ambiental de su actividad productiva.**    1. Se contrata 1 técnico en asociatividad, desarrollo organizacional y comunicación.   .   * 1. Capacitación de delegados comunitarios -miembros de Asamblea Extraordinaria   2. Realización de encuentros regionales de comunidades   3. Contratación de un especialista en gestión ambiental.  1. **Fortalecimiento institucional en gestión.** 2. Análisis y desarrollo de procesos y manuales de gestión internos 3. Adquisición y puesta en funcionamiento de sistemas informáticos. 4. Entrenamiento gerencial. 5. Actividades de promoción comercial y desarrollo de mercados e imagen corporativa.    1. **Apoyo a la coordinación, ejecución y evaluación del proyecto.** 6. Elaboración de la línea de base y ajuste de indicadores del proyecto. 7. Apoyo a la administración y coordinación operativa del proyecto. | 1. Se dispone de informe técnico de factibilidad, planos de infraestructura, descripción de equipos y tecnología, y un **Manual de Procedimientos** para operar las plantas industriales. Esto se presenta al Banco como condición previa al convenio. 2. El equipo de Asobagri (**5** extensionistas, **1** agrónomo, **4** encargados de planta y unos **15** operarios) son capacitados en todos los procesos industriales de los beneficios comunitarios.   Se formula y ejecuta un **Plan de capacitación** para el manejo de beneficios húmedos individuales. Unos **650** productores reciben esta capacitación en las **5 regiones**, dada por un especialista con el apoyo del equipo de campo de ASOBAGRI   1. Se dispone **Mapa** con el geo posicionamiento de aprox. **1200 parcelas**. En soporte físico y magnético, el Informe técnico con observaciones pertinentes y recomendaciones a tener en cuenta para el uso del mapa. 2. Se dispone **informe técnico** que incluye un **Registro** claros y preciso con clasificación de calidad, origen, muestras y las observaciones técnicas que correspondan sobre las variaciones encontradas dentro de cada tipo de café según origen y sobre el geo-posicionamiento realizado. 3. Se incorpora **1 técnico en certificación orgánica** por 36 meses; **30** inspectores de campo consolidan y actualizan su capacitación en certificación orgánica a través de **3** talleres anuales por **2** años.  * Se mantienen registros actualizados del **100%** de las parcelas orgánicas de socios activos. * Se incorpora 1 extensionista al equipo de campo (= 1 Agrónomo + 5 extensionistas). * El equipo de campo actualiza y mejora su capacitación técnica participando en al menos **2** cursos intensivos en dos años sobre buena prácticas agrícolas. * El equipo técnico de campo formula en el Año 1 un *plan integral de calidad productiva de café*, que se ejecuta a partir del Año 2 en el cual participan al menos el **90%** de los socios.  1. Se formula y ejecuta un Programa de Desarrollo Asociativo estratégico. (año 1)  * Apoyo técnico permanente a la Junta Directiva en desarrollo de liderazgo y toma de decisiones. (año 1, 2, 3 y 4) * Formulación, aplicación y sostenimiento de una **Política de Membresía**. * Se validan mecanismos de comunicación, participación y especialmente de acción que asumirán los socios para fortalecer a su Asociación. (años 2, 3 y 4) * Aplicación y mantenimiento de una **política de precios** en el sistema asociativo. (año 1, 2, 3 y 4)) * Incremento de socios activos de 567 (línea de base) a **900** en el **Año 4.** * Se revisan mecanismo de renovación de autoridades en ASOBAGRI y promueve una modificación de estatutos.  1. Al menos el **90%** de los delegados comunitarios que integran la Asamblea Extraordinaria participan de talleres de capacitación, discusión y consenso sobre temas estratégicos de la Asociación (años 2,3 y 4) 2. Se realizan **10** encuentros regionales de socios activos, a razón de **1** por región (5) por **2** años con la participación de al menos el **85%** de los socios activos. Se acuerdan y validan cuestiones estratégicas de la Asociación. ( Año 2 y 3) 3. Se establecen criterios para: (i) la selección de sitios para beneficios húmedos comunitarios e individuales; y (ii) procesos para el manejo integrado de materia prima y productos utilizados en producción de energía.  * Se pondera el impacto ambiental en el manejo actual de residuos sólidos y líquidos de los beneficios. (año 1) * Se elabora y aplica un **Manual de Gestión Ambiental** (MGA) para uso de ASOBAGRI en el funcionamiento y monitoreo de beneficios húmedos. (año 1) * Se capacita **6** al equipo técnico de campo y **16** operarios de planta en el manejo del Reglamento de Gestión Ambiental el cual es aplicado también en el seguimiento del **100%** de parcelas con beneficios húmedos individuales. (al finalizar el año 1)  1. En el Año 2, todas las Áreas de ASOGABRI se integran en un **sistema de gestión** con procesos definidos y criterios de eficiencia normados por un **Manual de Procedi-mientos**. 2. Se incorpora una computadora nueva para uso del Área Comercial y Bodega.    * Se opera con un software que integra las Áreas de Gestión incluyendo Contabilidad, Bodega y Producción. Un Server permite el trabajo en red. 3. **Tres** encargados de Áreas participan en al menos en **2** cursos intensivos (5 a 10 meses) cada uno sobre temas como: (i) Gestión gerencial (ii) Gestión y manejo de recursos humanos; (iii) Gestión de recursos financieros; y (iv) Gestión comercia. 4. Imagen corporativa: Se dispone de logo de empresa; marca de productos; folletos y papelería comercial: (i) 2000 sobres tipo carta con logo y dirección institucional; (ii) 3000 hojas con membrete; (iii) 4000 etiquetas adhesivas; (iv) y 2000 folletos trípticos.   Participación en ferias. ASOBAGRI participan durante **2** años, con **2** miembros y alquiler de stand para exposición de productos en la feria SCAA (*Special Coffee American Asociation*) u otra de igual o mayor significación.   1. Se dispone de **indicadores** socioeconómicos y productivos precisos y actualizados que permiten ajustar los indicadores del proyecto, facilitan el seguimiento y las evaluaciones del mismo 2. Un asistente contratado para la coordinación y administración del proyecto realiza las siguientes tareas: (i) Coordina y prevé cuestiones logísticas de las actividades de campo; (ii) Hace seguimiento del calendario de ejecución; (iii) Prepara términos de referencia; (iv) Lleva registros independientes de gastos del proyecto; (v) Redacta informes de avance. | Informe final de la consultoría  Informe final de la consultoría  Informes narrativos y financieros  Informe final y producto de la consultoría  Informe final y producto de la consultoría  Contrato  Informes narrativos.  Bases de datos de producción y seguimiento (registros físicos e informáticos)  Contrato e informes.  Certificados de participación y facturas.  Documento del plan.  Registros de participación  Contrato, documentos del Plan  Informes internos.  Libro de actas.  Actas e informes internos.  Libro de actas.  Registros administrativos.  Informes narrativos y registros de participación  Facturas de gastos.  Informes narrativos y registros de participación.  Informe de consultoría.  Documento del (MGA)  Informe de consultoría.  Informe de consultoría.  Documento del manual.  Facturas  Existencia física.  Equipo de cómputo funcionando adecuadamente  Certificados de participación.  Existencia física.  Certificados.  Contrato  Informe de consultoría.  Contrato  Informes internos de desempeño. | Se cumple con todos los procedimientos de BID para el desembolso de los fondos.  Se mantiene creciente el nivel de capitalización de la asociación para cumplir con los fondos de contrapartida.  Todos los consultores, proveedores y/o contratistas cumplen con los contratos.  Personal y asociados que reciben las asesorías y las capacitaciones ponen en práctica los conocimientos adquiridos  Todos los consultores, proveedores y/o contratistas cumplen con los contratos.  La adhesión de los socios es favorable y facilita los procesos participativos.  El perfil del técnico en asociatividad es apropiado y hay aceptación en las comunidades.  La Junta Directiva toma decisiones adecuadas y las sostiene.  La adhesión de los socios es favorable y facilita los procesos participativos.  El perfil del técnico en asociatividad es apropiado y hay aceptación en las comunidades  Todos los consultores, proveedores y/o contratistas cumplen con los contratos.  Se adquirió un producto adecuado y el personal está capacitado en su uso.  Se consiguieron propuestas académica de calidad y con costos accesibles.  Todos los consultores, proveedores y/o contratistas cumplen con los contratos. |
|  |  |  |  |

1. Se verificará la validez del indicador a tiempo de aprobar el estudio de Línea de Base y, de ser necesario, se actualizará, con acuerdo del Banco. [↑](#footnote-ref-1)