Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

JULIO 2012 - DICIEMBRE 2012

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Promoción de Cultivos Alternativos en Comunidades rurales de Totonicapán

Nro. Proyecto: GU-M1026 - Nro. Operación: ATN/ME-11364-GU

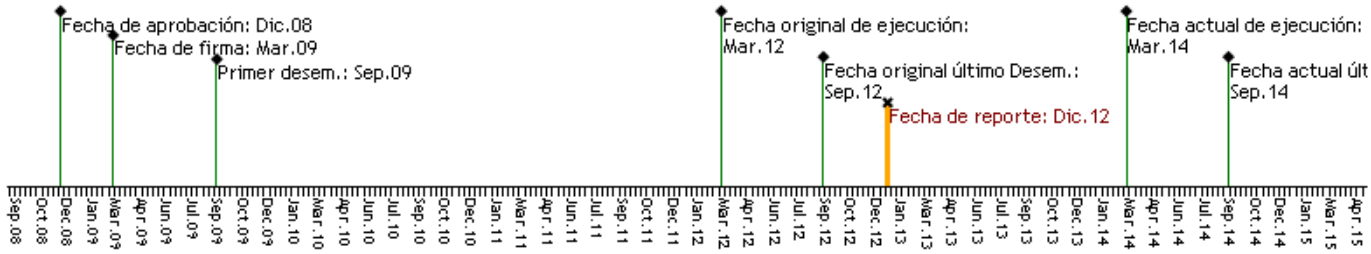
Propósito: Integrar y desarrollar el sistema de cultivos alternativos para la producción y comercialización de aceites esenciales en comunidades seleccionadas de Totonicapán.

País Administrador	País Beneficiario	Grupo	Subgrupo
GUATEMALA	GUATEMALA	ENV - Medio ambiente	AGRI - Agricultura sostenible

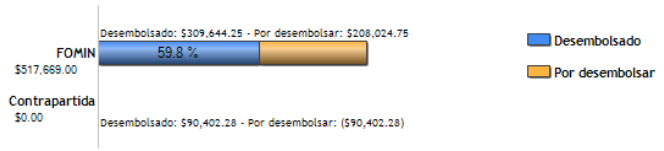
Agencia Ejecutora: ASOCIACION DE COOPERACION PARA EL DESARROLLO RURAL DE OCCIDENTE

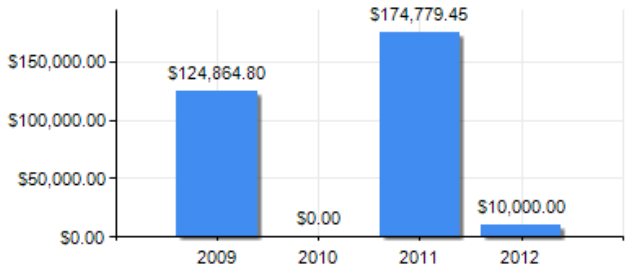
Líder equipo de diseño: Otsuka, Nobuyuki
Líder equipo de supervisión: Correa, Floridalma

CRONOLOGÍA DE EVENTOS

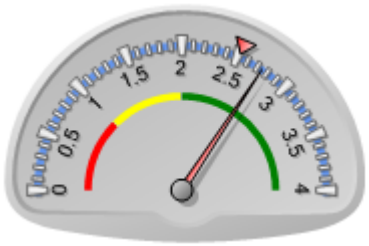


RECURSOS

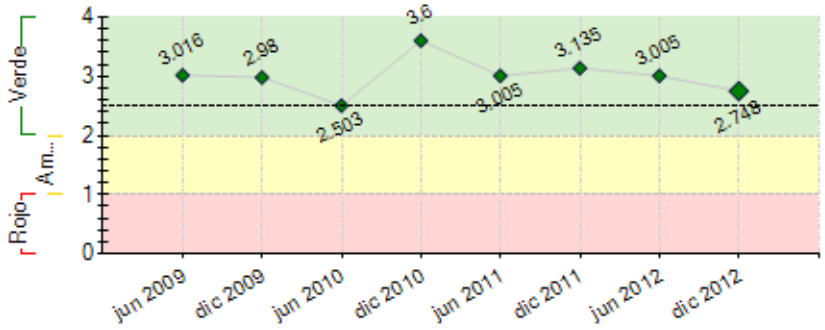




PUNTAJE DE DESEMPEÑO



Puntaje actual: Satisfactorio: 2.748
Promedio FOMIN: 2.52

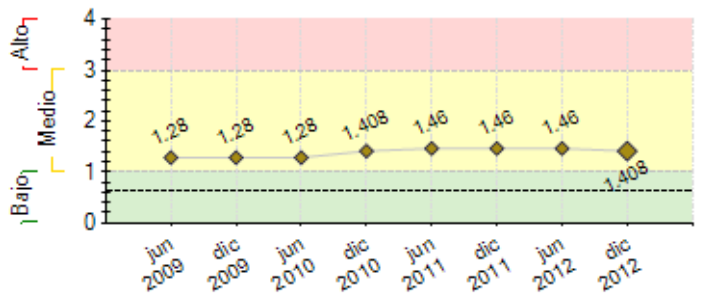


----- Promedio desempeño FOMIN

RIESGOS EXTERNOS

CAPACIDAD INSTITUCIONAL

	Riesgo
Administración Financiera:	Bajo
Adquisiciones:	Bajo
Capacidad Técnica:	Bajo



---- Promedio de riesgo FOMIN: 0.64

SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

1 1. (i) Se mantiene la organización de productores en 5 Micro-regiones en 15 comunidades (ii) Se fortalecen 15 promotores agrícolas que apoyan las actividades en las comunidades (iii) 2 Enlaces Organizacionales con liderazgo comunitario que coordinan la organización y planificación en la comunidad(iv) Fortalecimiento a productores con capacitaciones en BPA´s y BPM para garantizarla calidad de los cultivos (v) Se tiene información de las tendencias del mercado de Aceites E., que han orientado el proyecto (vi) En funcionamiento el equipo a nivel de Laboratorio para la Extracción de Aceites E. (vii)Pruebas de producción de Aceites, a nivel industrial en la planta de FEDECOVERA, evaluando procesos y costos de producción (viii) Firma de 2 cartas de acuerdos comerciales con OPEN para comercializar Extractos y FEDECOVERA, para Aceites Esenciales, quienes han validado procesos para garantizar la comercialización de los productos (ix) Se mantiene el jardín botánico con 20 especies cultivadas

1 2. Dificultades: No hay proveedores de equipos para la producción de Extractos y Aceites en Guatemala

1 3. Riesgos Principales: La Comercialización de los Extractos y Aceites.; se mitiga con las alianzas establecidas con empresas que conocen el mercado para ese tipo de productos

1 4. Perspectivas Altamente Optimista, los productores aceptan los cultivos y obtienen beneficios

1 5. Acciones: Producción de Aceites Esenciales a nivel de una planta industrial, con estándares de calidad e inocuidad requerida

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora
La firma de las cartas con OPEN y FEDECOVERA permitirá comercializar los extractos y los aceites esenciales tanto a nivel local como internacional.

Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

1 1. (i) Formulado y validado con el comprador 2 productos de extractos Hidrosolubles de Sábila y Manzanilla, con la documentación respectiva para su comercialización (ii) 15 lotes de prueba de Aceites Esenciales a nivel de laboratorio con 6 especies: Mejorana, Incienso de Monte, Salvia Santa, Milenrama, Pericón y Manzanilla (iii) Identificación de los principales componentes de cada especie, socializada con FEDECOVERA, acordadndo producir muestras para enviarlas a Europa (iv) Definición de marca e imagen de Extractos y Aceites, basados en la cultura y origen del proyecto (v) Impresión de documento con la historia de Totonicapán y la promoción de las especies para producir Extractos (vi) Lanzamiento de la línea de Extractos con la participación de varias industrias guatemaltecas con un alto interés por el producto y el proyecto (vii) Inica la formación del RRHH en la producción de extractos y Aceites (viii) Compra y uso de equipo de Laboratorio

1 2. Dificultades: No existen laboratorios en Guatemala para análisis de Extractos y Aceites. Se realizaron alianzas con 2 Universidades

1 3. Contratación del experto en control de calidad e inocuidad que asegure la producción. Producción de muestras para clientes. Investigación y desarrollo de nuevos prototipos. Comercializar los Extractos en Guatemala. Sistematizar las plantas del jardín botánico. Establecer la planta Industrial de Aceites, Plan de fortalecimiento del RRHH en las diferentes áreas de trabajo. Dominio en la producción.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora
El proyecto ha logrado avanzar en la produccion de aceites a nivel de prueba, las que serán presentadas a los proveedores próximamente, conjuntamente con los análisis de los componentes activos. Con base en dicha actividad se estaría planificando la siembra de las variedades que fueran de interés de los compradores internacionales. Asimismo, la alianza estratégica desarrollada con OPEN, ha brindado la oportunidad a CDRO/MABELY de incursionar en otros mercados de alto valor para los extractos.

SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

		Indicadores	Línea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planeado	Logrado	Estado
Propósito: Integrar y desarrollar el sistema de cultivos alternativos para la producción y comercialización de aceites esenciales en comunidades seleccionadas de Totonicapán.	**P.I1**	Al finalizar el proyecto: • 8 especies de plantas medicinales cultivadas en 10 comunidades rurales comercializados para atender la demanda del mercado nacional e internacional. • Las comunidades beneficiarias reportan alto grado de satisfacción con el proyecto.	0				100 Feb 2014	0 Feb 2010	
	P.I2	Al finalizar el proyecto: • 5 prototipos de productos en la línea de aceites esenciales comercializados para atender la demanda del mercado nacional e internacional.	0				5 Sep 2014	0 Feb 2010	
Componente 1: Fortalecimiento de las relaciones económicas de los productoresminifundistas **Peso:** 20% **Clasificación:** Muy Satisfactorio	**C1.I1**	Diagnóstico de capacidades organizativas y empresariales	0				1 Dic 2009	1 Feb 2010	Finalizado
	C1.I2	Productores integrados a un mecanismo de organizacion empresarial	0				150 Mar 2010	150 Mar 2010	Finalizado
	C1.I3	Talleres de Capacitación para fortalecer relaciones de cooperacion productiva	0				4 Sep 2010	4 Sep 2010	Finalizado

Componente 2: Asistencia técnica y capacitación para el desarrollo de aceitesesenciales **Peso:** 20% **Clasificación:** Muy Satisfactorio	**C2.I1**	Estudio de mercado para determinar demanda internacional de aceites esenciales	0	1 Oct 2010			1 Oct 2010	1 Oct 2010	Finalizado
	C2.I2	Estudio Técnico de potencialidades productivas en Totonicapán, en aceites esenciales con alta demanda en el mercado internacional fue sustituido por el Jardin Botánico	0				1 Jun 2012	1 Jun 2011	Finalizado
	C2.I3	Compradores internacionales/canales de comercialización interesados en adquirir/distribuir aceites esenciales	0				4 Dic 2014	2 Ene 2012	Finalizado
	C2.I4	Productores capacitados en BPA para el cultivo de plantas medicinales	0				150 Abr 2011	150 May 2011	Finalizado
	C2.I5	Desarrollo de métodos, pruebas y fórmulas finales para obtención de aceites esenciales	0				5 Dic 2011	7 Nov 2011	Finalizado
	C2.I6	Planta demostrativa en operación para la extracción de aceites	0				1 Jun 2012	1 Jun 2012	Finalizado
	C2.I7	Personas capacitadas en extracción de aceites esenciales	0				20 Dic 2011	9 Dic 2011	Finalizado
Componente 3: Alianzas comerciales para el desarrollo sostenible del sistemaproductivo de aceites esenciales **Peso:** 20% **Clasificación:** Satisfactorio	**C3.I1**	Diseño del proceso productivo, operativo y comercial para el procesamiento y comercialización de aceites esenciales	0				1 Dic 2013	0 Jun 2012	
	C3.I2	Estudio que identifique canales de distribución nacional/internacional	0				1 Nov 2013	0 Mar 2012	
	C3.I3	Contrato con comprador internacional	0				1 Ene 2013	Dic 2012	
	C3.I4	Plan estratégico de Mabeli y 10 planes estratégico por comunidad participante,	0				11 Mar 2014	Dic 2012	
	C3.I5	Protocolo de inocuidad y control de calidad	0				1 Nov 2013	0 Jun 2012	
Componente 4: Concientización ambiental para la preparación de etno-turismo **Peso:** 20% **Clasificación:** Insatisfactorio	**C4.I1**	10 comunidades con 10 promotores de plantas medicinales capacitados, que apoyan a los grupos organizados en las comunidades	0				10 Mar 2013	Dic 2012	
	C4.I2	Convenio firmado con Universidad para intercambio con universidades internacionales que apoyen la investigación en áreas agrícolas, química, biología, para apoyo del proyecto	0				1 Jun 2014	Dic 2012	
Componente 5: Sistematización y difusión de las lecciones aprendidas **Peso:** 20% **Clasificación:** Insatisfactorio	**C5.I1**	Linea de Base de los 150 productores desarrollada	0				1 Dic 2009	1 Feb 2010	Finalizado
	C5.I2	Estudio técnico para sistematizar el proceso de desarrollo y lecciones aprendidas	0				1 Feb 2014	Dic 2012	
	C5.I3	Taller de difusión realizado sobre experiencias adquiridas dirigida a comunidades participantes	0				1 Mar 2014	Dic 2012	

	Hitos	Planeado	Fecha de cumplimiento	Logrado	Fecha alcanzada	Estado
H0	Condiciones previas	4	Sep 2009	4	Ago 2009	Logrado
H1	[*] 50 productores comprometidos a participar en el proyecto	50	Mar 2010	152	Mar 2010	Logrado tarde
H2	[*] 5 Formulas certificdas por un laboratorio internacional para su comercialización	5	Dic 2013	0	Dic 2012	
H3	[*] Plan estratégico para la expansión del Clúster	15	Mar 2014	0	Dic 2012	
H4	[*] Convenio firmado con Universidad Nacional	15	Mar 2014	0	Dic 2012	
H5	[*] 5 Formulas comercializadas de acuerdo a sus estándares.	5	Mar 2014	0	Dic 2012	

[*] Indica que el hito ha sido reformulado

FACTORES CRÍTICOS QUE HAN AFECTADO EL DESEMPEÑO

[X] Desempeño inadecuado de consultores

[X] Otros, cuáles?: el tiempo que requirió la solucion de los problemas enfrentados para producir aceites

SECCIÓN 4: RIESGOS

RIESGOS MÁS RELEVANTES QUE PUEDEN AFECTAR EL DESEMPEÑO FUTURO

	Nivel	Acción de mitigación	Responsable
1. Las comunidades rurales muestren una aptitud cerrada y reacia a adoptar una iniciativa que venga del exterior	Medio	Para mitigar este riesgo, se pondrá un enlace bajo el Componente 1, que domine el lenguaje (idioma maya kiché) y la cultura indígena, quien interactuará de manera constante con las comunidades para facilitar la inserción de los productores en nuevas iniciativas empresariales, balanceando la seguridad alimentaria y otros asuntos ambientales y sociales.	Project Assistant
2. Las nuevas iniciativas se vean afectadas por la falta de demanda, arriesgando la seguridad alimentaria sostenida por cultivos tradicionales	Medio	Este riesgo se mitigará por: (i) la indagación sobre las especies nativas y la evaluación de la factibilidad de introducir nuevas especies con demanda internacional que será validada conjuntamente con los compradores potenciales; y (ii) el territorio destinado para cultivar nuevas especies ocuparía sólo una parte de los minifundios con rotación de otros cultivos que servirán para garantizar la seguridad alimentaria.	Project Coordinator
3. d4. Cambio constante de las tendencias y preferencias de materia prima para la industria demandante	Medio	Mantenerse informado de las tendencias y mantener la comunicación con nuestros Aliados pra comercializar los Extractos y Aceites	Project Coordinator
4. Los prototipos de aceites esenciales no son de interés de los compradores y no exista la	Medio	•Identificar especies con oportunidades en el mercado por sus aceites esenciales, por ser nativas ó por ubicación geográfica, que proporcionan una ventaja competitiva a los aceites desarrollados. •Mantener una efectiva organización de los productores para el	Project Assistant

capacidad en volumen y calidad para atender la demanda del mercado.		cultivo de las especies identificadas aplicando buenas prácticas agrícolas. •Contar un equipo formado en aceites esenciales aplicando protocolos de inocuidad en todo el proceso productivo.	
5. La no consolidación de las alianzas establecidas para la comercialización efectectiva de los aceites esenciales a nivel nacional e internacional.	Medio	-Firma de cartas compromisos ó de cuerdos. -Definir las responsabilidades compartidas, dando énfasis a mantener la ética profesional entre organizaciones. -Darle el respectivo seguimiento a los compromisos que se han acordado para el correcto cumplimiento de los mismos y -Mantener una comunicación efectiva y abierta entre los responsables de cada organización.	Project Coordinator

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Medio **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 5 **RIESGOS VIGENTES:** 5 **RIESGOS NO VIGENTES:** 0 **RIESGOS MITIGADOS:** 0

SECCIÓN 5: SOSTENIBILIDAD

Probabilidad de que exista sostenibilidad después de terminado el proyecto: P - Probable

FACTORES CRÍTICOS QUE PUEDEN AFECTAR LA SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO

[X] Negociaciones	Las negociaciones que puedan llevarse a cabo con los importadores de aceites esenciales

Acciones realizadas o a ser implementadas relativas a la sostenibilidad:

1. Validación y aceptación de los Extractos Hidrosoloubles por el comprador (OPEN), garantizado la comercialización efectiva de los Extractos Hidrosolubles para el mercado nacional. Se espera inicar la comercialización en el menor tiempo posible. 2. Capacitación del recurso humano del proyecto en la producción de Extractos Hidrosolubles con los estándares de calidad exigidos por el mercado, garantizando que todas las producción sean uniformes para mantener la aceptación del mercado.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativa a	Autor
1. Visión Compartida. Aprendimos en este tiempo que es importante que todo el equipo de trabajo, directivos, socios y beneficiarios, debemos tener una misma visión hacia donde queremos llegar, cada uno realizando su propio trabajo pero con un mismo fin u objetivo. Empezando por los directivos, personal, hasta los productores, para saber a que nos estamos comprometiendo y lo que esto representa para el proyecto en general, además tener claridad que no todo es fácil y que se requiere del compromiso y apoyo de todos.	Sustainability	Talo, Lesbia
2. Es importante validar la información con los expertos, para reducir riesgos y evitar errores; y establecer una verdadera alianza, identificando los principios y valores en común. Para el proyecto ha sido importante contar con la opinión nuestros aliados, que nos han ayudado bastante en todo el proceso, iniciando con obtener productos de calidad y competitivos para entrar al mercado que es exigente, conocer los costos de la competencia y toda la documentación que se requiere para comercializar los productos, tomando en cuenta el poco conocimiento que existe de parte del equipo del proyecto y por ser un mercado nuevo y diferente para Totonicapán.	Sustainability	Talo, Lesbia