



SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

5. Se dará énfasis a la preparación de muestras para compradores, adjuntando fichas técnicas y certificados de calidad, que respalde cada producto.
1. (i) Se mantiene la organización de 150 productores en 15 comunidades con un plan de trabajo consensuado en 5 Micro-regiones organizadas (ii) Se fortalecieron los conocimientos empresariales y promoción de cooperación productiva entre productores en 10 talleres (iii) Los productores y 15 promotores de plantas medicinales se han fortalecido con 10 capacitaciones teóricas y prácticas en Buenas Prácticas Agrícolas (iv) Contratación de la profesional para el desarrollo de 7 prototipos de los Aceites Esenciales con especies cultivada en Totonicapán y la capacitación a técnicos (v) Se mantuvo la coordinación con las empresas aliadas y se fortalecieron los procesos para los prototipos de acuerdo a los requerimientos del mercado (vi) Se ha brindado mantenimiento al Jardín Botánico con 20 especies de plantas medicinales (vii) El Estudio de análisis de la Demanda de Aceite Esenciales es fuente de información para el seguimiento de las actividades del proyecto.
2. Dificultades: Escasos profesionales con experiencia en la Extracción de Aceites Esenciales
3. Riesgo Principal: Comercializar los productos. Se mitiga con las alianzas establecidas que conocen el mercado y sus requerimientos
4. Perspectivas Optimistas: Se han identificado y trabajado especies que tienen posibilidades y oportunidades para el mercado nacional e internacional.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora
El haber terminado la construcción del jardín botánico permitirá evaluar el desempeño de cada una de las 20 diferentes plantas que se han identificado como potencialmente productoras de aceites esenciales y de ahí podrá escogerse las que tengan mejor rendimiento de acuerdo a la demanda del mercado.

Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

1. (i) Concluyeron 7 prototipos de Aceites Esenciales con pruebas a nivel de laboratorio e industrial el mismo número de especies utilizando 2 criterios: a) potencial en aceites esenciales b) oportunidades para su comercialización sugeridas por Fedecovera quien realizó una consulta a sus principales clientes (ii) Se poseen 7 formulaciones y las respectivas fichas técnicas de análisis de rendimientos cuantitativos y cualitativos de los principales principios activos (iii) Concluyó la fase de capacitación teórica en Aceites Esenciales a 8 personas (vi) Se firmaron 2 cartas de intención de compra de Aceites Esenciales y Extractos con Fedecovera y Operadora de Negocios (v) Aprobación de las especificaciones técnicas para la adquisición del equipo de extracción de la planta piloto de Aceites Esenciales
2. Dificultades: Contratación de la profesional para la consultoría Prototipos de Aceites Esenciales, se contactó con Universidades y se realizó una publicación en el diario de mayor circulación. Elaboración de las especificaciones técnicas para la adquisición del equipo de extracción por el desconocimiento del equipo. Se recibió apoyo de la consultora y especialista
3. Se dará énfasis a la adquisición del equipo de extracción e iniciar con la producción de muestras para compradores. Realizar pruebas con nuevas especies. Culminar la capacitación práctica al RRHH. Iniciar la comercialización de los Extractos Hidrosolubles. Culminar el Manual de Producción de Aceites Esenciales

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora
El convenio firmado con Fedecovera abre buenas posibilidades para la comercialización de los aceites esenciales con los clientes que esta organización tiene en el exterior. Asimismo, de los 5 productos con potencial, se está pendiente de la definición de los 2 o 3 productos en los cuales se enfocará Mabelly para la extracción de aceites esenciales, una vez hayan regresado de la convención de aceites, a realizarse en Alemania en el mes de febrero. En febrero se iniciará con la venta de extractos con la entidad Operadora de Negocios en Guatemala y C.A.

SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

| Indicadores | | Linea 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.11 Al finalizar el proyecto: • 8 especies de plantas medicinales cultivadas en 10 comunidades rurales comercializadas 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.12 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 productores minifundistas Peso: 20% Clasificación: Muy Satisfactorio | C1.11 Diagnóstico de capacidades organizativas y empresariales | 0 | | | | 1 Dic 2009 | 1 Feb 2010 | Finalizado |
| | C1.12 Productores integrados a un mecanismo de organización empresarial | 0 | | | | 150 Mar 2010 | 150 Mar 2010 | Finalizado |
| | C1.13 Talleres de Capacitación para fortalecer relaciones de cooperación productiva | 0 | | | | 4 Sep 2010 | 4 Sep 2010 | Finalizado |
| Componente 2: Asistencia técnica y capacitación para el desarrollo de aceites esenciales Peso: 20% Clasificación: Muy Satisfactorio | C2.11 Estudio de mercado para determinar demanda internacional de aceites esenciales | 0 | 1 Oct 2010 | | | 1 Oct 2010 | 0 Oct 2010 | Finalizado |
| | C2.12 Estudio Técnico de potencialidades productivas en Totonicapán, en aceites esenciales con alta demanda en el mercado internacional fue sustituido por el Jardín Botánico | 0 | | | | 1 Jun 2012 | 1 Jun 2011 | Finalizado |
| | C2.13 Compradores internacionales interesados en adquirir aceites esenciales | 0 | | | | 4 Dic 2011 | 1 Dic 2011 | Finalizado |
| | C2.14 Productores capacitados en BPA para el cultivo de plantas medicinales | 0 | | | | 150 Abr 2011 | 150 May 2011 | Finalizado |
| | C2.15 Desarrollo de métodos, pruebas y fórmulas finales para obtención de aceites esenciales | 0 | | | | 5 Dic 2011 | 7 Nov 2011 | Finalizado |
| | C2.16 Planta demostrativa en operación para la extracción de aceites | 0 | | | | 1 Jun 2012 | | |
| | C2.17 Personas capacitadas en extracción de aceites esenciales | 0 | | | | 20 Dic 2011 | 9 Dic 2011 | Finalizado |
| | | | | | | | | |
| Componente 3: Alianzas comerciales para el desarrollo sostenible del sistema productivo de aceites esenciales Peso: 20% Clasificación: Satisfactorio | C3.11 Diseño del proceso productivo, operativo y comercial para el procesamiento y comercialización de aceites esenciales | 0 | | | | 1 Jun 2012 | | |
| | C3.12 Estudio comercial que identifique canales de distribución internacional | 0 | | | | 1 Mar 2012 | | |
| | C3.13 Contrato con comprador internacional | 0 | | | | 1 Ene 2013 | | |
| | C3.14 Plan estratégico de Mabeli y 10 planes estratégico por comunidad participante, | 0 | | | | 11 Mar 2013 | | |
| | C3.15 Protocolo de inocuidad y control de calidad | 0 | | | | 1 Jun 2012 | | |
| Componente 4: Concientización ambiental para la preparación de etno-turismo Peso: 20% Clasificación: Satisfactorio | C4.11 3 comunidades identificadas con 15 potenciales receptores de turistas, capacitados | 0 | | | | 3 Mar 2012 | | |
| | C4.12 Convenio firmado con INGUAT para la promoción de etno-turismo | 0 | | | | 1 Jun 2014 | | |
| Componente 5: Sistematización y difusión de las lecciones aprendidas Peso: 20% Clasificación: Muy Satisfactorio | C5.11 Línea de Base de los 150 productores desarrollada | 0 | | | | 1 Dic 2009 | 1 Feb 2010 | Finalizado |
| | C5.12 Estudio técnico para sistematizar el proceso de desarrollo y lecciones aprendidas | 0 | | | | 1 Dic 2012 | | |
| | C5.13 Taller de difusión realizado sobre experiencias adquiridas dirigida a comunidades participantes | 0 | | | | 1 Sep 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 comercializadas de acuerdo a sus estándares. | 5 | Mar 2013 | | | |
| H3 [*] 5 Formulas aprobadas por el comprador, de acuerdo a sus estándares. | 5 | Mar 2013 | | | |
| H4 [*] Plan estratégico para la expansión del Clúster | 15 | Mar 2014 | | | |
| H5 [*] Convenio firmado con el INGUAT, para promoción del Etno-Turismo | 15 | Mar 2014 | | | |

[*] Indica que el hito ha sido reformulado

FACTORES CRÍTICOS QUE HAN AFECTADO EL DESEMPEÑO

[No se reportaron factores para este periodo]

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. | CDRO |
| 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. | Coordinador |
| 3. Los prototipos de aceites esenciales no son de interés de los compradores y no exista la capacidad en volumen y calidad para atender la demanda del mercado. | Medio | <ul style="list-style-type: none"> • 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 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. | CDRO |
| 4. La no consolidación de las alianzas establecidas para la comercialización efectiva de los aceites esenciales a nivel nacional e internacional. | Medio | <ul style="list-style-type: none"> -Firma de cartas compromisos ó de acuerdos. -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. | Coordinador |
| NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Medio NÚMERO TOTAL DE RIESGOS: 4 RIESGOS VIGENTES: 4 RIESGOS NO VIGENTES: 0 RIESGOS MITIGADOS: 0 | | | |

SECCIÓN 5: SOSTENIBILIDAD

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

FACTORES CRÍTICOS QUE PUEDEN AFECTAR LA SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO

[No se reportaron factores para este período]

Acciones realizadas o a ser implementadas relativas a la sostenibilidad:

- La sostenibilidad ambiental se ha ido trabajando al introducir una agricultura 100% orgánica y la concientización a los productores de la importancia y valor agregado que tiene este tipo de producción.
- Se han generado Alianzas Estratégicas con Fedecovera y Operadora de Negocios, quienes tiene la experiencia y conocen el mercado de los Aceites Esenciales y Extractos, en la que se busca garantizar la comercialización de los productos y por ende la sostenibilidad del proyecto y el seguimiento de las actividades.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

| | Relativa a | Autor |
|--|----------------|--------------|
| 1. • El tener al comprador (Alianzas generadas) desde el inicio y en la mayor parte del proceso del desarrollo de producto, garantiza y reduce los riesgos de la comercialización. | Sostenibilidad | Talo, Lesbia |
| • Así mismo permite reducir el tiempo de aprendizaje, debido a la experiencia que se ha ido transmitiendo en cada etapa de la producción. | | |