Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO (FINAL)

JULIO 2015 - DICIEMBRE 2015

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

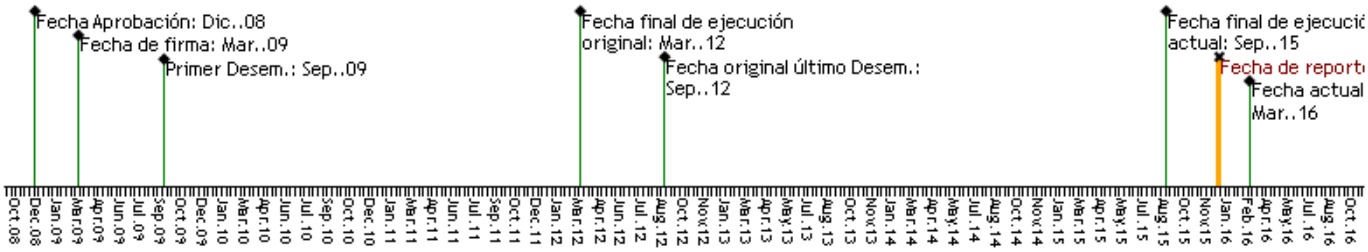
NOMBRE DEL PROYECTO: Promoción de Cultivos Alternativos en Comunidades rurales de Totonicapán

Nro. Proyecto: GU-M1026 - Proyecto No.: ATN/ME-11364-GU

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:**	NOBUYUKI OTSUKA
		Líder equipo de supervisión:	LUIS MEJIA CANIZ

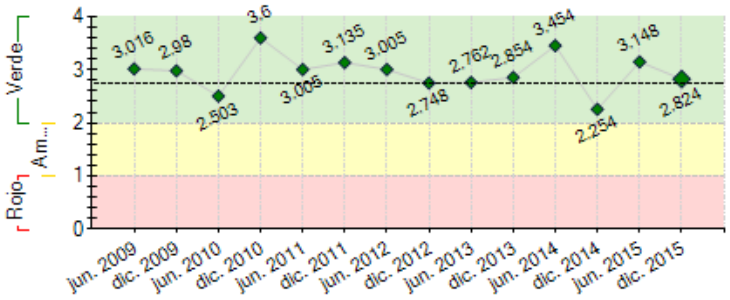
CICLO DEL PROYECTO



RECURSOS

	Aprobado	Cancelado	Desembolsado
FOMIN	$520,270.00	$2,601.00	$517,669.00
Contrapartida	$217,650.00	$0.00	$210,917.68

PUNTAJE DE DESEMPEÑO



----- Promedio desempeño FOMIN

SECCIÓN 2: RESULTADOS Y LOGROS

Desempeño del proyecto una vez terminado

Resultados: i)150 productores organizados en 5 Micro-regiones de 15 comunidades rurales, el 65% mujeres activas **ii)** Formación de 5 promotores líderes, juegan un papel fundamental en el seguimiento y sostenibilidad del proceso en el tiempo **iii)** En funcionamiento un equipo piloto y un equipo industrial para la extracción de aceites esenciales de plantas medicinales, trabajando 7 especies. Un equipo semi-industrial para la producción de extractos hidrosolubles trabajando 2 especies **iv)** Firma de carta de entendimiento con la USAC de Guatemala con la facultad de ciencias químicas y farmacia fortaleciendo la investigación y desarrollo de nuevos productos, mejora de los procesos de producción y aprovechar la capacidad instalada **v)** Firma de una carta comercial para la comercialización y distribución de los extractos en Guatemala y C. A. con OPEN y carta compromiso con FEDECOVERA para comercializar los Aceites en el mercado internacional

Principales Actividades Selección y contratación de consultores para cumplir con los resultados e indicadores del proyecto. **Productos: i)** Línea de base del proyecto con los principales aspectos socioeconómicos de los productores **ii)** Conocimiento de la demanda e internacional y tendencias para el mercado de los aceites esenciales **iii)** Creación y funcionamiento un jardín botánico con 20 especies cultivadas de manera permanente para la investigación y desarrollo de las especies **iv) C**apacitación a productores, promotores y recurso humano de Mabeli en BPAs, BPM, aspectos administrativos, mercadológicos y procesos de producción **v)** Creación de Manuales: BPAs, BPM, Sistema de Costos de Producción y Procesos de producción **vi)** Sistematización y taller de diseminación de las lecciones aprendidas y buenas prácticas del proyecto **vii)** Material promocional y una página web para fotalecer la comercialización de los productos

Riesgos: 1) La comercialización de los productos. Se incorporó al comprador como socio estratégico y aliado comercial reduciendo riesgos **2)F**alta de tecnología, laboratorios de análisis y consultores con experiencia en la dustria, a nivel nacional; se realizaron alianzas, relacionamiento y la formación de un comité técnico de mercadeo

Sostenibilidad: a) Formación de líderes comunitarios-promotores protagonistas de su propio desarrollo a cargo de la cadena de abastecimiento (producción de las plantas) **b)** Alianzas técnicas y comerciales **c)** Inicios de la comercialización de los extractos en el mercado nacional

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

El proyecto termina con avances muy satisfoctorios en la parte técnica y de organización social. No obstante, el enfoque muy enfático a lo largo del proyecto en aspectos técnicos relacionados a los procesos de destilación e inocuidad de los extractos vegetales, crearon que no se trabajara suficiente en el desarrollo de demanda y compradores para el proyecto, en ese sentido ha quedado un importante reto para Mabeli, S.A. en términos de crear capacidad y reestructurar su empresa para que esta se enfoque fuertemente en generar resultados de ventas que permitan hacer su operación sostenible y generar ingresos suficientes para cubrir los costos de operación y compra de las materias primas a las comunidades socias.

Evaluación final

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

Evaluación final

SECCIÓN 3: INDICADORES

	Indicadores	Línea de base	Planificado	Logrado	Porcentaje
Propósito: **Clasificación:**					

Hitos	Planificado	Fecha Vencimiento	Logrado	Fecha en que se logró	Estado

FACTORES CRÍTICOS QUE HAN AFECTADO EL DESEMPEÑO
[X] Capacidad institucional de la Agencia Ejecutora
[X] Diseño del proyecto/Componentes
[X] Desempeño inadecuado de consultores

SECCIÓN 4: RIESGOS

RIESGOS CRÍTICOS GESTIONADOS DURANTE LA IMPLEMENTACIÓN

1. Las nuevas iniciativas se vean afectadas por lafalta de demanda, arriesgando la seguridad alimentaria sostenida por cultivos tradicionales
Nivel: Media **Responsable:** Coordinador del proyecto **Estado:** Vigente
Comentarios: Aún se continúa trabajando fuertemente en este riesgo

2. d4. Cambio constante de las tendencias y preferencias de materia prima para la industria demandante
Nivel: Baja **Responsable:** Coordinador del proyecto **Estado:** Vigente
Comentarios: Vigente pero se tiene como aliado al comprador para ir estableciendo estrategias e ir conociendo las estrategias

3. El cambio climático afecte la disponibilidad de planta medicinales para la producción o los volúmenes requeridos y en el tiempo estipulado (Ej. exceso o falta de agua)
Nivel: Baja **Responsable:** Coordinador del proyecto **Estado:** Vigente
Comentarios: Se mantiene vigente, pero existe un plan de producción escalonado y evaluando diferentes estrategias para ir reduciendo los impactos.

4. Que los costos de producción sean elevados y no se pueda competir en el mercado, con las especies investigadas y desarrolladas para la línea de Extractos y Aceites Esenciales.
Nivel: Baja **Responsable:** Coordinador del proyecto **Estado:** Vigente
Comentarios: Esta vigente sin embargo se tiene el apoyo del aliado comercial (comprador) para poder competir

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Baja **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 7 **RIESGOS VIGENTES:** 4 **RIESGOS NO VIGENTES:** 1 **RIESGOS MITIGADOS:** 2

SECCIÓN 5: SOSTENIBILIDAD

Probabilidad de que exista sostenibilidad después de terminado el proyecto: P - Probable
Si se lograra asegurar demanda y firmar contratos de ventas suficientes para hacer sostenible el proceso, seguramente se logrará la sostenibilidad.

FACTORES CRÍTICOS QUE PUEDEN AFECTAR LA SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO

Factor	Comentarios
[X] Ausencia de mecanismos de recuperación de costos o fuentes de financiamiento externas (gobierno, donantes y/o sector privado) para continuar con las actividades del proyecto una vez agotados los recursos del FOMIN	MODELO DE NEGOCIOS SIN SER VALIDADO EN EL MERCADO
[X] Falta de un **mercado** para los servicios y/o actividades desarrollados por el proyecto (baja capacidad de pago o demanda por tales servicios)	NO EXISTEN CONTRATOS DE VENTA FORMALIZADOS Y DE LARGO PLAZO
[X] Ausencia de un **plan de sostenibilidad** o inadecuada implementación del mismo	DEBIDO A LOS DOS ANTERIORES EL PLAN DE SOSTENIBILIDAD ES DEBIL, PUES SE BASA EN UNA RE ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL E INICIAR LAS VENTAS

Acciones implementadas relativas a la sostenibilidad:

La comercialización formal en el mercdo, es el despegue para ir construyendo la sostenibilidad financiera del proyecto. Se inicio con la facturación de venta de Extractos Hidrosolubles para el mercado nacional, para ir avanzando paulatinamente y posteriormente al mercado centroamericano.
En los aceites esenciales ya se entregaron algunas muestras a compradores y se esta coordinando con el aliado comercial FEDECOVERA, para compradores potenciales.

Plan de Sostenibilidad

SECCIÓN 6: CONOCIMIENTO

Lecciones Aprendidas	Relativo a	Autor
1. Iniciar con prototipos para desarrolla un producto o innovar, es muy importante con esto se logran reducir riesgos en inversiones, en lanzarse al mercado sin conocer el mismo, también sirve para mejorar procesos y otros aspectos que se aprende en cosas pequeñas para dar el salto cosas mas grandes con mayor cereteza, aunque los riesgos siempre están pero disminuyen en gran medida.	Risk	Talo, Lesbia
2. Las industrias actualmente buscan productos con alguna historia (mejoras a condiciones de vida de los menos favorecidos, cuidado ambiental, participación de las mujeres, etre otros) como una estrategia para diferenciarse en el mercado que es bastante competitivo.	Sustainability	Talo, Lesbia
3. Tener al comprador como un socio o aliado comercial, favorece el proceso de diseño, desrrollo e investigación del producto, reduciendo riesgos para la demanda y participación en el mercado. Logrando de alguna manera responder si primero es el producto y luego el mercado.	Risk	Talo, Lesbia

Indique cuáles son los principales productos, dónde se encuentran y cómo podrían aplicarse o "compartirse" con otras entidades o proyectos similares.

They can be find at IDBDocs

Productos principales del proyecto

[Nov. 2014] Sistematización de las experiencias, prácticas innovadoras y lecciones aprendidas implementadas en el marco de la ejecución del Proyecto "Promoción de Cultivos Alternativos en Comunidades Rurales de Totonicapán" (Other)

Autor: Maria Luisa Muralles

[Jul. 2015] Hoja de Proyecto Promoción de Cultivos Alternativos en Comunidades Rurales de Totonicapán (Technical publications)

Autor: Lesbia,Talo

[Feb. 2016] Evaluación Final (Handbooks/Procedure guides)

Autor: Oscar Hernandez

SECCIÓN 7: DOCUMENTOS

27/FEB./2013	Informe de Evaluación Intermedia	[http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=37539070]
26/FEB./2016	Informe de Evaluación Final	[http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=40141715]
01/MAR./2016	Plan de Sostenibilidad	[http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=40145864]
Ficha del proyecto		http://apps.fomin.org/public/psr/projectprofile.aspx?proj=GU-M1026&lg=SP