| **MARCO LÓGICO – CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD DE PEQUEÑOS APICULTORES DEL COMERCIO JUSTO** | | | | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **RESUMEN NARRATIVO** | | INDICADORES | | | | **MEDIOS DE VERIFICACIÓN** | **SUPUESTOS** |
| A. FIN | |  | | | |  |  |
| Contribuir al incremento de los ingresos de los pequeños productores apícolas de la región sur occidental, a través de mejoras en la producción, generación de valor agregado y comercialización de la miel.. | | Al concluir el proyecto   1. Se ha beneficiado a por lo menos 175 apicultores, los cuales han logrado nuevas ventas acumuladas por más 1100TM. 2. Al menos un 90% de los afiliados actuales Perfil 3 incrementan los ingresos familiares/individuales promedio por venta de productos apícolas en un 100 % al 4º año del proyecto. 3. Se mantienen canales estables para la comercialización de los productos apícolas de los beneficiarios en los mercados de exportación. 4. Se participa en el mercado local con miel fraccionada y envasada para venta al detalle. | | | | * Informes financieros de la Cooperativa de productores. * Informes y estadísticas generadas por el proyecto mediante su base de datos. * Línea de base y evaluaciones intermedias y al final del proyecto. | * Las condiciones macroeconómicas de comercio exterior y del gobierno local que afectan apicultores no varían sustancialmente durante la vida del proyecto. * Las variaciones posibles de los precios y demandas del mercado internacional dentro del comercio justo y el libre, son asumidas por Copiasuro gracias a la previsión de su plan de mercadeo y al manejo de costos. * No se generan barreras comerciales imprevistas en los principales mercados. |
| **B. PROPOSITO** | |  | | | |  |  |
| Mejorar los volúmenes de producción y la calidad del producto (miel), y alcanzar mayores ventas en los mercados del Comercio Justo desarrollando también la inserción en otros mercados. | | Al cuarto año del proyecto se habrán alcanzado los siguientes indicadores:   1. Pasar de 7.000 colmenas (línea de base) a por lo menos 11.000 colmenas en producción, incrementando el número de colmenas nuevas en producción dentro de la cooperativa en al menos 4.000. 2. Al menos el 50% de los productores incorporaron tecnología apropiada en los procesos de cosecha a la conclusión del proyecto. 3. Mejorar el rendimiento en la producción de miel canalizada por Copiasuro de 25-32 Kg/colmenas/año según el perfil de productores (línea de base), a un promedio general de 34-36 Kgs. 4. Número de apicultores recibiendo servicios de capacitación y asistencia técnica, capacitados en técnicas apropiadas de manejo productivo gestión empresaria llega a 175. 5. Incrementar las exportaciones de 204 TM/año (línea de base) a 385 TM al 4º año del proyecto. | | | | * Informes y estadísticas generadas por el proyecto mediante su base de datos. * Línea de base y evaluaciones intermedias y al final del proyecto | Los productores capturan y aplican sin dificultad los beneficios de la capacitación, asistencia técnica y del servicio de crédito de la Cooperativa COPIASURO.  El grupo de mujeres operarias de la Miniplanta Agroindustrial asimila y aplica sin dificultades los conocimientos industriales.  No se generan barreras comerciales imprevistas en los principales mercados |
| COMPONENTE DE CREDITO: | | | | | | | |
| Aumentar la cantidad de colmenas en producción.  1. Mejorar la tecnología productiva. 2. Fomentar la producción y comercialización con capital de trabajo. | | Al cuarto año del proyecto se habrán alcanzado los siguientes indicadores: Se incorporan 4.000 nuevas colmenas en producción para lo cual al menos un 90% de los socios de la cooperativa acceden al crédito para colmenas.  1. Se otorgarán unos 84 créditos para incorporar bateas y extractores de acero inoxidable. 2. Al menos un 90% de los productores son financiados con capital de trabajo para cosecha y comercialización de sus productos.  La mora no supera el 5% de créditos vencidos a 30 días y al finalizar el proyecto Copiasuro tiene una cartera sostenible mientras cumple los compromisos con el Banco. | | | Informes de cartera de crédito a partir del nuevo sistema informático Informes y estadísticas generadas por el proyecto mediante su base de datos. | | Los productores capturan y aplican sin dificultad los beneficios de la capacitación, asistencia técnica de la Cooperativa COPIASURO. La comercialización y el mercado de la miel se mantienen dentro de los supuestos ponderados. |
| COOPERACIÓN TÉCNICA:A. Mejorar la productividad e incrementar el nivel de producción | | | | | | | |
| 1. Ejecución de un plan de capacitación y de asistencia técnica directa a los apicultores. Este plan incluirá control de varroa y otras enfermedades 2. Ejecutar un seguimiento de los productores determinando la evolución de los apiarios y controlando y corrigiendo las variables productivas 3. Formación de un grupo de apicultores seleccionados para facilitar la transmisión de conocimientos hacia los grupos a los que pertenecen | | Al cuarto año del proyecto se habrán alcanzado los siguientes indicadores:   1. Al menos un 90% de los socios han completado la **capacitación apícola** del programa en temas productivos. 2. Hay **seguimiento** sostenido de los apiarios y apicultores individuales por parte de Copiasuro. Trabajan dos técnicos que cubren la presencia en el 100 % de las fincas. El **índice de varroa** no supera el 5% al finalizar el 4º año; se han controlado las enfermedades típicas de la colmena y determinado y superado las causas de mortandad en algunas zonas del proyecto. 3. Se han reforzado la capacitación de al menos un apicultor por grupo y son **referentes o auxiliares de apoyo técnico** productivos dentro de los mismos. | | Informes de cartera de crédito a partir del nuevo sistema informático   * Informes y estadísticas generadas por el proyecto mediante su base de datos.   Línea de base y evaluaciones intermedias y al final del proyecto | | | Los productores capturan y aplican sin dificultad los beneficios de la capacitación, asistencia técnica de la Cooperativa COPIASURO.  El grupo de mujeres operarias de la Miniplanta Agroindustrial asimila y aplica sin dificultades los conocimientos industriales.  No se generan barreras comerciales imprevistas en los principales mercados. |
| B. Elevar la competitividad mejorando la calidad y añadiemdo valor a la miel | | | | | | | |
| 1. Desarrollo de módulos de capacitación en gestión empresaria de los productores para una mejor gestión de la actividad apícola y mayor comprensión del negocio. 2. Prestar asistencia técnica sobre calidad de productos y procesos. 3. Apoyar la incorporación de tecnología con financiamiento del crédito. 4. Desarrollo de actividad industrial de la miniplanta de procesamiento. 5. Capacitar al personal, directivos y afiliados a la Cooperativa en aspectos comerciales. | | 1. Al menos un 90% de los socios han completado la capacitación en **gestión empresaria** de la apicultora y un 60% de mejoraron sus costos productivos. 2. El 100 % de los socios participan del servicio de asistencia directa recibiendo apoyo sobre Buenas Prácticas de Manufactura en procesos de cosecha y almacenamiento de miel. (calidad de procesos) 3. En Copiasuro funciona una **miniplanta de fraccionamiento y envasado** operada por mujeres y produciendo oferta diferenciada según un plan comercial en unas 25TM al final del 4º año. 4. Los directivos de la Cooperativa y el personal de Copiasuro están capacitados en aspectos comerciales y de competitividad. | | Informes de cartera de crédito a partir del nuevo sistema informático   * Informes y estadísticas generadas por el proyecto mediante su base de datos. * Línea de base y evaluaciones intermedias y al final del proyecto | | | Los productores capturan y aplican sin dificultad los beneficios de la capacitación, asistencia técnica y del servicio de crédito de la Cooperativa COPIASURO.  El grupo de mujeres operarias de la Miniplanta Agroindustrial asimila y aplica sin dificultades los conocimientos industriales.  No se generan barreras comerciales imprevistas en los principales mercados |
| **C.** **Desarrollo e implementación de una estrategia comercial** | | | | | | | | |
| 1. Se obtendrá un plan dinámico de comercialización que orientará la producción según segmentos de mercados diferenciados 2. Se capacitará en aspectos comerciales al personal administrativo, técnico y directivos de COPIASURO 3. Se incluirán aspectos comerciales en la capacitación empresaria a los productores 4. Se realizarán acciones de promoción comercial, participación en ferias y congresos apícolas | 1. COPIASURO dispone de un **Plan de Comercialización** (PLAN) ejecutado y ajustado dinámicamente durante los 4 años orientando la producción hacia mercados más competitivos. 2. Los directivos y personal de Copiasuro quedan capacitados para ejecutar de manera autónoma el PLAN al finalizar el 2º del proyecto. 3. En base al PLAN, se seleccionan temas comerciales teóricos y prácticos que son incorporados a la capacitación directa en donde al menos el 90 % de los apicultores completan la capacitación comercial. 4. Como resultado de todo lo anterior se **incrementan las exportaciones** de 190 TM/año (línea de base) a 390 TM al 4º año del proyecto con un monto correspondiente aproximado de las exportaciones de U$650,000 y valor acumulado de US$ 1,9 millones par los 4 años. 5. El **incremento en los ingresos** de los productores, al 4º año, alcanza al 166% en el Perfil 3 y 97% el perfil 2. | | Informes de cartera de crédito a partir del nuevo sistema informático   * Informes y estadísticas generadas por el proyecto mediante su base de datos. * Línea de base y evaluaciones intermedias y al final del proyecto | | | | Los directivos y personal de Copiasuro asimilan correctamente los conocimientos transferidos por los servicios de consultoría.  El grupo de mujeres operarias de la Miniplanta Agroindustrial asimila y aplica sin dificultades los conocimientos industriales.  No se generan barreras comerciales imprevistas en los principales mercados | |
| **D. Otras actividades de fortalecimiento institucional** | | | | | | | | |
| Se fortalecerá la organización interna y capacidad de gestión de la Cooperativa de productores. | 1. Al iniciarse el 2º año del proyecto funciona un sistema de Información Gerencial (SIG) el cual responde a un organigrama institucional actualizado según las necesidades y volúmenes de operación. 2. Al 4º año del proyecto, Copiasuro mantiene el 100% de su autofinanciamiento actual incluyendo los dos técnicos incorporados por el proyecto. 3. Al iniciarse el 2º año del proyecto estará funcionando un sistema informático que incluye una base de datos integrada y relacional abarcando información productiva, contable, financiera, comercial, cartera de crédito y seguimiento de productores. 4. Al finalizar el 2º año del proyecto la gestión de crédito habrá pasado al área administrativa y el Comité de Crédito se limitará a la revisión y aprobación de las solicitudes. | | * Informes y estadísticas generadas por el proyecto mediante su base de datos. * Informes independientes por áreas de trabajo que muestren su autonomía y la especificidad suficiente en la elaboración información * Evaluaciones intermedias y al final del proyecto | | | | La capacitación de los recursos humanos de la Cooperativa y la asimilación de conocimientos teóricos y prácticos son adecuadas.  El SIG y el sistema informático responden a las necesidades de la Cooperativa. | |