

**COMPONENTE I: Mejorar el acceso al mercado nacional de 3 empresas procesadoras y empacadores de hierbas aromáticas y medicinales.**

**OBJETIVO: Mejorar los procesos de comercialización y promoción de 3 empresas procesadoras y empacadoras de hierbas aromáticas y medicinales, mediante la identificación de oportunidades de comercialización y estrategias de comercialización y promoción**

ACTIVIDADES:	INDICADORES
1.1 Identificación de oportunidades y estrategias comerciales en el mercado nacional	
1.1.1 Contratación de una empresa consultora para levantar información y desarrollar 3 estudios de mercado a nivel nacional para las empresas procesadoras y empacadoras de hierbas aromáticas y medicinales	(i) Al final del primer trimestre del primer año, 3 estudios de mercado que identifican productos nuevos y actuales, y que cuentan con proyección en el mercado nacional para cada una de las empresas empacadoras, realizados
1.1.2 Talleres de presentación y discusión de los resultados, recomendaciones y conclusiones de cada estudio de mercado con cada empresa.	(ii) Al final del primer semestre del primer año, 3 talleres de discusión sobre los resultados de los estudios de mercado, realizados
1.2 Estrategias de comercialización y promoción para cada empresa procesadora y empacadora de hierbas aromáticas y medicinales	
1.2.1 Contratación de Consultores para elaborar la estrategia de comercialización y promoción para cada empresa.	(i) Al final del tercer trimestre del primer año, estrategias de comercialización y promoción a nivel nacional, para cada una de las empresas empacadoras y procesadoras de hierbas aromáticas y medicinales, definidas.
1.2.3 Desarrollo de herramientas (materiales) para la implementación de la estrategia de comercialización y promoción para cada empresa	(ii) Durante el 4to. trimestre del 1er año, desarrollo de herramientas (materiales) para la implementación de la estrategia de comercialización y promoción para cada empresa, iniciado  (iii) Al final del primer semestre del segundo año, implementación de las estrategias de comercialización y promoción para cada una de las empresas empacadoras y procesadora, concluida
	(iv) Al final del primer semestre del segundo año, ventas de las empresas empacadoras y procesadoras en el mercado nacional incrementadas en un 15%

**COMPONENTE II: Asistencia técnica para el desarrollo y mejoramiento de los procesos administrativos y agro productivos de las 5 Asociaciones de Productores de plantas medicinales y aromáticas.**

**OBJETIVO: Mejoramiento de los procesos agro productivos de las 5 Asociaciones de Productores, según los requerimientos establecidos por las 3 Empresas empacadoras y procesadoras de hierbas aromáticas y medicinales.**

ACTIVIDADES:	INDICADORES
2.1 Asistencia técnica para el mejoramiento de los procesos agro productivos de las 5 Asociaciones de Productores, según los requerimientos establecidos por las 3 Empresas empacadoras y procesadoras de hierbas aromáticas y medicinales.	
2.1.1 Contratación de técnicos para desarrollar el plan de acción, el material de capacitación, la ejecución in situ de talleres de capacitación y las visitas de seguimiento para 5 Asociaciones de Productores	(i) Durante el primer semestre del primer año, 1 taller en donde se han definido las prioridades de mejoramiento agro productivo de las 5 Asociaciones de Productores, ejecutado
2.1.2 1 taller de definición de mejoramiento de prioridades agro productivas entre las Empresas Procesadoras y Empacadoras y las Asociaciones de Productores	(ii) Al final del primer semestre del primer año, plan de capacitación y asistencia técnica para cada Asociación de Productores, elaborado
2.1.3 1 Reunión de coordinación entre los técnicos que imparten la asistencia técnica en las 5 Asociaciones de Productores	(iii) Al final del primer semestre del primer año, 40 productores de cada Asociación que recibirán capacitación y asistencia técnica, seleccionados.

2.1.4 1 taller de análisis de resultados sobre las actividades de mejoramiento agro productivo realizadas.	(iv) Durante el primer semestre del primer año, una reunión de coordinación entre los 5 técnicos que imparten la asistencia técnica en cada una de las 5 Asociaciones, realizada
	(v) Al final del segundo semestre del primer año, 68 visitas de asistencia técnica para cada asociación , y 4 talleres teóricos para cada Asociación, ejecutados
	(vi) Al final del segundo semestre del primer año 200 productores capacitados y asistidos técnicamente.
	(vii) Al final del segundo semestre del primer año, 1 taller de análisis de resultados de la asistencia técnica con las 5 Asociaciones de Productores y las 3 empresas procesadoras y empacadoras, organizado
	(viii) Al final del primer semestre del segundo año, producción de cada asociación incrementada en un 10% y ventas aumentadas en un 10%
2.2 Asistencia técnica para optimizar las capacidades de gestión empresarial de las 5 Asociaciones de Productores de plantas aromáticas y medicinales	
2.2.1 Contratación de 1 técnico para el desarrollo del plan de formación, del material de capacitación y de la ejecución de 5 talleres en gestión empresarial para las 5 Asociaciones de Productores	(i) Al final del primer semestre del primer año 5 talleres de capacitación (80 horas), ejecutados
2.2.2 Contratación de 1 técnico para realizar visitas de seguimiento.	(ii) Al final del primer semestre del primer año 3 miembros de cada Asociación capacitados profesionalmente
2.2.3 Compra de un sistema contable (software) para cada Asociación	(iii) Durante el segundo semestre del primer año, un sistema de una visita mensual, durante 6 meses, para el seguimiento de los procesos de gestión empresarial en cada Asociación, implementado
2.2.4 Contratación de un técnico para diseñar una línea base de registros de producción y ventas de las 5 asociaciones.	(iv) Al final del primer semestre del primer año, un programa de software contable para cada Asociación, comprado
2.2.5 Contratación de un técnico para levantar una línea base de información sobre producción y ventas de las 5 asociaciones, levantada	(v) Al final del primer trimestre del primer año, una base general de información sobre producción y ventas de las 5 asociaciones, levantada
2.2.6 Contratación de un técnico para registrar la información de la línea base de registro de producción y ventas, actualizando la información trimestralmente	(vi) Al final de cada trimestre, registros de producción y ventas de cada Asociación, actualizados.

### COMPONENTE III: Apoyo a la cooperación empresarial entre 5 Asociaciones de productores y 3 Empresas procesadoras y empacadoras de hierbas aromáticas y medicinales.

**OBJETIVO: Sensibilizar a actuales y potenciales productores de plantas aromáticas y medicinales, facilitando la creación de alianzas comerciales entre las Asociaciones de Productores y las Empresas Empacadoras y Procesadoras**

ACTIVIDADES:	INDICADORES
3.1 Sensibilizar nuevos productores potenciales de plantas medicinales y aromáticas	
3.1.1 Organización de 15 talleres de sensibilización para actuales y potenciales productores de plantas medicinales y aromáticas	(i) Al final del primer semestre del segundo año, 15 talleres ( 3 por asociación) para promocionar y fortalecer la producción de plantas aromáticas y medicinales, realizados
	(ii) Al final del primer semestre del segundo año, al menos 150 productores sensibilizados
	(iii) Al final del segundo semestre del segundo año, el número de proveedores de cada Organización de Productores incrementado en al menos 10%.
3.2 Facilitar la creación de alianzas (convenios o contratos) comerciales (a nivel horizontal y vertical) entre las Asociaciones de Productores y las Empresas Empacadoras y Procesadoras	
3.2.1 Contratar una Consultoría para la elaboración de una estrategia para fortalecer la cooperación empresarial entre las Asociaciones de Productores y las Empresas Empacadoras y para facilitar la formalización de las alianzas (convenios o contratos)	(i) Al final del último trimestre del primer año, una estrategia para fortalecer la cooperación empresarial entre las Asociaciones de Productores y las Empresas Empacadoras, elaborada
3.2.2 3 Talleres de discusión entre las Empresas Procesadoras y Empacadoras y las Asociaciones de Productores	(ii) Al final del primer semestre del segundo año, 3 talleres de discusión entre 3 Empresas Empacadoras y 5 Asociaciones de Productores, realizados

3.2.3 1 Visitas de 2 Empresas Empacadoras y Procesadoras a 3 Asociaciones de Productores	(iii) Al final del primer semestre del segundo año, al menos 1 visita de 2 Empresas Empacadoras y Procesadoras a 3 Asociaciones de Productores, realizada
3.2.4 1 Visita entre 2 Asociaciones de Productores para facilitar las alianzas horizontales	(iv) Al final del primer semestre del segundo año, al menos 1 visita entre 2 Asociaciones de Productores, realizada.
3.2.5 1 Taller de definición de alianzas (convenios o contratos) comerciales entre todos los actores de la cadena.	(v) Al final del primer semestre del segundo año, 1 taller de definición de alianzas (convenios o contratos) comerciales a nivel horizontal y/o vertical, realizado
	(vi) Al final del primer semestre del segundo año, 2 alianzas (convenios o contratos) comerciales a nivel horizontal y/o vertical, alcanzadas

## COMPONENTE IV: Diseminación de resultados de las experiencias exitosas

**OBJETIVO: Diseminación de los resultados de las experiencias exitosas y mejores prácticas de producción y comercialización y cooperación empresarial**

ACTIVIDADES:	INDICADORES
4.1 Contratación de un consultor para diseñar esquema de sostenibilidad del proyecto.	(i) Al final del segundo semestre del segundo año, 1 plan de sostenibilidad relativo a las estrategias comerciales y las relaciones de cooperación elaborado para asegurar la continuidad del proyecto
4.2 Contratación de consultor para recopilar, documentar y moderar taller de mejores prácticas del proyecto y lecciones aprendidas	(ii) Al final del programa, un taller de difusión de resultados del proyecto con 5 organizaciones de productores campesinos e indígenas, 5 empresas y 5 ONG´s, realizado
4.2.1 Taller de difusión de mejores prácticas y lecciones aprendidas	(iii) Al final del programa, 1 documento de experiencias y mejores prácticas elaborado