



**Informe final**  
***Desarrollo de una Plataforma Empresarial para la vinculación  
de Organizaciones de Pequeños Productores de Frijol a los mercados***

**Noviembre 2014**

## I. INFORMACION GENERAL

- a. **Nombre del Proyecto:** *Desarrollo de una Plataforma Empresarial para la vinculación de Organizaciones de Pequeños Productores de Frijol a los mercados*
  
- b. **Nombre de la Organización Ejecutora:** Cooperativa El Garucho
  
- c. **Nombre del Coordinador:** Karla Trujillo
  
- d. **Fecha del Informe:** 31 de octubre 2014
  
- e. **Periodo informado:** 18 de junio de 2013 - 30 de mayo 2014

**II. DESCRIPCION DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS** (según la matriz de planificación, listar las actividades programadas para esta fase, el indicador, el % de cumplimiento del indicador y los medios de verificación).

| Resultado esperados   | Programado para el periodo   | Logrado en el periodo   | % de cumplimiento | Medios de verificación   |
|---|--|---|-------------------|--|
| <b>Resultado 1. Organizaciones de productores han desarrollado capacidades empresariales que les permiten una mejor inserción a los mercados.</b> |  |   |                   |  |
| Capacitación metodológica al equipo técnico que desarrollará ECA.   | 10 técnicos capacitados.   | Completada la capacitación con la participación de 16 técnicos.   | 100%              | Factura de Hotel Casa Encantada, Danlí Honduras.<br>Factura de transporte.<br>Planilla de entrega de viáticos. |
| Contratación de consultor para capacitación en ECAs.  | Contratación realizada.  | Completada la contratación.   | 100%              | TDR.<br>Informe de capacitación.<br>Contrato de servicios profesionales (UCA San Ramón).                       |
| Desarrolladas 10 escuelas de campo en comercialización.   |  | Se desarrollaron nueve ECAs de comercialización (5 en Honduras, 3 en Nicaragua y 1 en El Salvador).   | 90%               | Informe de eventos desarrollados (módulos).<br>Factura de gastos en eventos.                                   |
| 250 productores participando en las Escuelas de campo.  | Graduados 250 productores de las Escuelas de campo.  | 217 productores lograron participar de las ECAs.  | 87%               | Listado de productores.<br>Informe de eventos desarrollados (módulos).   |
| <b>Resultado 2. Desarrolladas e implementadas experiencias asociativas en comercialización.</b>   |  |   |                   |  |
| Desarrolladas cinco experiencias asociativas de mercado (identificación, ficha producto) con participantes de las ECAs.                           | Desarrollados intercambios de experiencias, ruedas de negocio y potenciales mercados y clientes. | Desarrollados tres intercambio de experiencias y ruedas de negocio en las cuales se identificaron potenciales mercados y clientes, al igual que tipo de producto a ofertar. | 100%              | Listado de productores.<br>Informe de eventos desarrollados.<br>Fotografías de eventos.                        |

| Resultado esperados   | Programado para el periodo  | Logrado en el periodo   | % de cumplimiento | Medios de verificación   |
|---|---|---|-------------------|--|
| <b>Resultado 3. Funcionando una red regional de Gestión de conocimiento en la cadena de frijol para mejorar los procesos de comercialización.</b>     |   |   |                   |  |
| Constitución de Red regional.   | Establecida plataforma de intercambio y vinculación para mejorar la inserción al mercado. | Se cuenta con una plataforma de organizaciones de productores que intercambia información sobre oferta y demanda de productos.  | 75%               | Listado de organizaciones miembros de la alianza.                                  |
| Se dispone de información sobre la oferta y demanda de frijol acorde a las ventanas comerciales a través de una caracterización del mercado regional. |   | Se ha logrado poner a disposición de las organizaciones de productores información sistemática sobre precios y mercados, la cual beneficia a los más de 2,000 socios que venden su producto a través de sus organizaciones. | 100%              | Informe semanal sobre precios.   |
| <b>Resultado 4. Definidos e implementados los planes y estrategias de negocio por las organizaciones participantes.</b>                               |   |   |                   |  |
| Apoyar a las organizaciones en la preparación de planes y estrategias relacionadas con la comercialización.   | Se cuenta con ocho planes y cinco estrategias de comercialización.                        | Se logró apoyar en la elaboración de cinco planes de negocio y tres estrategias de comercialización a las organizaciones involucradas.  | 60%               | Documentos de planes de negocio. Documentos sobre estrategia de comercialización.  |
| <b>Resultado 5. Realizadas las actividades de seguimiento y evaluación del proyecto.</b>  |   |   |                   |  |
| Elaboración de línea de base.   | Línea base elaborada.   | Se cuenta con una caracterización de las organizaciones participantes en el proyecto.   | 80%               | Caracterización de las organizaciones.   |
| Presentación y evaluación de resultados.  | Informes presentados.   | Se logró presentar informe de actividades y resultados. Se realizó un taller final para la presentación de resultados y la evaluación del proyecto en Danlí – Honduras.   | 100%              | Informes de proyecto. Memoria de taller de evaluación y presentación de resultados |

### III. Resumen explicativo del desarrollo de las Actividades por cada uno de los resultados esperados

**Resultado 1. Organizaciones de productores han desarrollados capacidades empresariales que les permiten una mejor inserción a los mercados**

**Capacitación metodológica al equipo técnico que desarrollará las ECAs. (10 técnicos).**

En la semana del 24 al 28 de junio 2013, en la ciudad de Danlí, Honduras, se llevó a cabo el Curso “Escuelas de Campo para la gestión empresarial y comercialización” el cual fue impartido utilizando la metodología de “Competencias Económicas basadas en la Formación de Emprendedores” (CEFE).y tomando como referencia la experiencia vivida y éxito logrado por el Programa de Agricultura Familiar Cadenas Productivas, PAF CP, ejecutado en El Salvador, del cual se ha retomado la propuesta metodológica y pedagógica para el desarrollo de capacidades que se sustenta en la conformación y desarrollo de los centros de acopio y servicio (CAS).

Con el diseño metodológico siguiente:

1. Generando una base confianza mínima para el taller
2. Escuelas de campo como estrategia para el aprendizaje
3. Escuela de campo como estrategia para el aprendizaje en desarrollo empresarial y comercialización.
4. Desarrollo del contenido técnico de una escuela de campo para comercialización de frijol

*Participantes en Curso de Escuelas de Campo para la gestión empresarial y Comercialización*

| No. | Nombre del participante          | País        | Organización  |
|-----|----------------------------------|-------------|---------------|
| 1   | Miguel Alberto Gallardo          | El Salvador | IICA          |
| 2   | Karla Yesenia Trujillo de Peñate | El Salvador | El Garucho    |
| 3   | Dolores del Carmen Bran          | Honduras    | APAO          |
| 4   | Edy Rafael López López           | Honduras    | ARSAGRO       |
| 5   | Abraham Alemán                   | Honduras    | YEGUARE       |
| 6   | Marvin Antonio Cruz Martínez     | Honduras    | CECRUSCO      |
| 7   | Juan Manuel Rodríguez Espinoza   | Honduras    | ASOPRANO      |
| 8   | Osman Matus Traña                | Nicaragua   | IICA          |
| 9   | Genaro Hernández Pérez           | Nicaragua   | UCA San Ramón |
| 10  | Yorleni Yadelia Espinoza Alaniz  | Nicaragua   | UCA San Ramón |
| 11  | Freddy Alejandro Calero Valerio  | Nicaragua   | UNAPA         |
| 12  | Edgar José Rugama Ríos           | Nicaragua   | UNAPA         |

#### **OBJETIVOS DEL CURSO**

##### General:

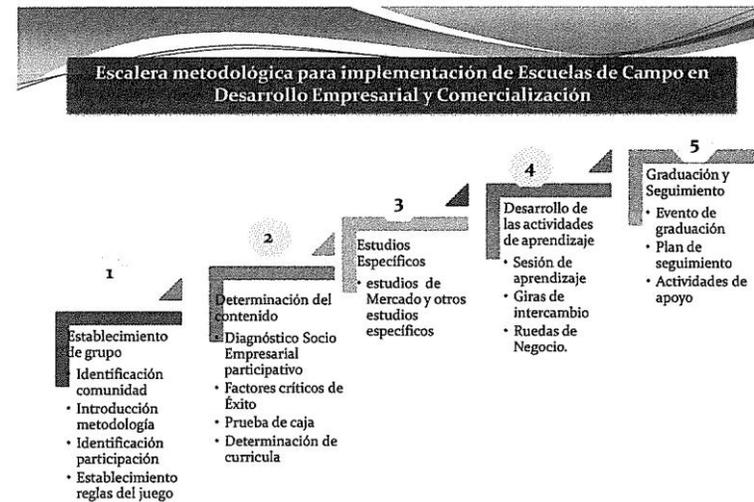
Organizar y desarrollar un curso de “Formación de Facilitadores de la Metodología CEFE”, el cual será impartido a los técnicos del proyecto que prestarán sus servicios a las diferentes organizaciones de pequeños productores de frijol en Nicaragua, Honduras y El Salvador.

Específicos:

Fortalecer las capacidades técnicas y metodológicas de los técnicos del proyecto, quienes serán los responsables de implementar los centros de acopio y servicios.

Presentar los diferentes instrumentos que utilizarán los técnicos en campo, los cuales complementan y respaldan las diferentes actividades recomendadas para el proceso de conformación y desarrollo de los centros de acopio y servicios planificados en el proyecto.

Información colocada en el cuadro de descripción de resultados. Para la ejecución del taller de capacitación se llevó a cabo la contratación del consultor Rolando Téllez de nacionalidad nicaragüense con una vasta experiencia en la conformación de ECAs de comercialización en el PAF-CP en El Salvador.

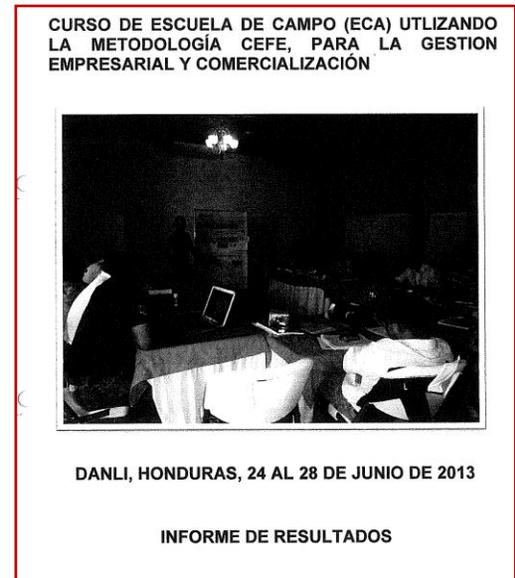


**Desarrolladas 10 escuelas de campo en comercialización y graduados 250 productores de las ECAs.**

Durante la vida del proyecto se lograron establecer un total de nueve ECAs, en Honduras se establecieron cinco ECAs con las organizaciones ARSAGRO (2), CECRUCSO, APAO y ASOCIAL Yeguaré, en Nicaragua se establecieron tres ECAs con las organizaciones UNAPA (2) y UCA San Ramón, y en El Salvador una ECAs con Coop. El Garucho.

En las nueve ECAs se contó con una participación de 217 productores y productoras (26% mujeres) y la capacitación se desarrolló utilizando la metodología CEFÉ organizada en ocho módulos de capacitación.

Es importante mencionar que los productores y productoras participantes en las ECAs valoraron de muy alto las capacitaciones realizadas, principalmente por la utilización del enfoque aprender haciendo y las dinámicas de grupo que permitieron mejorar en gran medida la asimilación del conocimiento y las habilidades transmitidas. De igual forma es importante destacar el rol de los promotores a cargo de esta ECAs, los que jugaron un rol fundamental para llevar a buen fin este proceso de fortalecimiento de capacidades.



## **Resultado 2. Desarrolladas e implementadas experiencias asociativas en comercialización.**

Durante la vida del proyecto se desarrollaron tres intercambios de experiencias y dos ruedas de negocio Honduras y Nicaragua en las cuales se identificaron potenciales mercados y clientes, al igual que tipos de productos a ofertar. En Honduras se realizaron intercambios de experiencias con Zamorano y la cadena de granos básicos y en Nicaragua se realizó un intercambio de experiencias con CECOOPSEMEIN en el municipio de Sébaco.

De igual manera se desarrollaron dos ruedas de negocio con potenciales clientes y aliados para la comercialización una en Honduras y otra en Nicaragua, en las cuales participaron cinco organizaciones de productores y cuatro potenciales compradores, estos eventos contaron con apoyo técnico por parte de FAO y DICTA en Honduras, y Visión mundial y CAC Trading en Nicaragua. En estos eventos participaron unos 60 productores y funcionarios de las organizaciones mencionadas. Ver anexos al informe final.

## **Resultado 3. Funcionando una red regional de Gestión de conocimiento en la cadena de frijol para mejorar los procesos de comercialización.**

Como uno de los resultados importantes del proyecto se puede mencionar que se cuenta con una plataforma de organizaciones de productores que intercambia información sobre oferta y demanda de productos en Honduras, Nicaragua y El Salvador. A la vez se logró poner a disposición de las organizaciones de productores información sistemática sobre precios y mercados, la cual está beneficiando a los más de 2,000 socios que venden su producto a través de sus organizaciones.

Es importante que este grupo naciente de organización mejore su sistema de intercambio y comunicación, por medio de la utilización de las TICs y la gestión de recursos para sostener encuentros presenciales al menos una vez por año.

## **Resultado 4. Definidos e implementados los planes y estrategias de negocio por las organizaciones participantes.**

En el marco de las sesiones de ECAs se iniciaron procesos de caracterización de las organizaciones y plan de mercadeo y comercialización que sirvieron de base para la preparación de planes o documentos de idea de negocio en Nicaragua y Honduras con las organizaciones ARSAGRO, CECRUCSO y UCA San Ramón. A la vez se cuenta con planes o estrategias de comercialización en cinco organizaciones que fueron parte de la alianza. Ver anexos en informe financiero.

Centro de acopio y distribución de alimentos  
Cooperativa Ramón

Centro de acopio y distribución de alimentos  
Cooperativa Ramón



#### **Resultado 5. Realizadas las actividades de seguimiento y evaluación del proyecto.**

Durante la vida del proyecto se realizó una caracterización de las organizaciones y del nivel en el que se encontraban antes del proyecto, con el objetivo de poder comparar con la situación final y ver los resultados alcanzados. Por otra parte como parte del seguimiento y la evaluación de la ejecución y los resultados del proyecto se presentaron tanto informes de avance e informe final del proyecto, como informe de los diferentes eventos de capacitación desarrollados.

De la misma forma se realizó un taller regional de evaluación y presentación de resultados en la Ciudad de Danlí, Honduras con la participación de representantes de todas las organizaciones que formaron parte del proyecto. En este taller se presentaron los resultados logrados por cada una de las organizaciones, con énfasis en los resultados logrados en el proceso de formación de ECAs sobre comercialización.

En este taller se realizó la entrega de reconocimientos a los promotores que encabezaron el proceso en las nuevas ECAs desarrolladas y se entregaron de la misma forma certificados de reconocimiento a las organizaciones que formaron parte de la alianza para la ejecución del proyecto.

#### IV. Lecciones aprendidas y recomendaciones

- ❖ La formación de promotores como multiplicadores y responsables del desarrollo de las ECAs de comercialización fue una estrategia acertada que permitió la formación y funcionamiento de nueve ECAs en los tres países de influencia.
- ❖ La selección de los promotores que impulsaron las ECAs con los productores fue vital para dar la calidad debida al proceso y alcanzar la calidad de los resultados.
- ❖ En enfoque participativo y dinámico del proceso ECAs genera mucha motivación e incentivo tanto para los productores participantes, como para el promotor a cargo de cada ECAs, lo cual genera un espacio de intercambio y aprendizaje muy efectivo.
- ❖ La ejecución de proyectos regionales deben contar con una organización responsable de la ejecución con más experiencia, tanto en aspectos técnicos como administrativos, con el objetivo de que los procesos se desarrollen en tiempo y forma, para el buen logro de los resultados.
- ❖ En proyectos regionales es necesario estipular un margen de tiempo para ejecución y recepción de documentación de respaldo de las actividades programadas, caso contrario se solicita la respectiva justificación del porque no se ejecuta y no se hará efectivo un próximo desembolso hasta no haber liquidado el anterior.
- ❖ La articulación entre organizaciones de varios países en el proceso de comercialización es bastante complejo, por lo cual se hace necesario definir claramente al inicio del proceso cuáles serán las estrategias y los mecanismos para el desarrollo de acciones de acercamiento al mercado y negociación con clientes.
- ❖ Para emprender procesos de comercialización las organizaciones de productores deben estar claras de su oferta comercial y haber definido e implementado acciones para garantizar la calidad y el volumen requerido y demandado por los clientes.,

- V. **Anexos y medios de verificación** (*adjunte todos los resultados obtenidos en el periodo, como: formatos para el levantamiento de datos, base de datos, metodologías utilizadas, memorias de capacitaciones, talleres o cursos, fotos de las actividades realizadas, etc.*)-los anexos están en los archivos adjuntos.

Anexo 1. Planes de negocio UCA San Ramón

Anexo 2. Plan de negocio UNAPA.

Anexo 3. Informe taller capacitación en ECAs para promotores.

Anexo 4. Curricula procesos ECAs de comercialización.

Anexo 5. Memoria de módulos impartidos en el proceso de ECAs con productores.

Anexo 6. Memoria Taller de evaluación y presentación de resultados finales del proyecto.

Anexos relacionados con fotografías memoria de eventos puntuales de ECAs y otros se encuentran como parte de los respaldos contables dentro del informe financiero final.