



# **Formato de Apoyo para Elaboración Informe de Avance Intermedio de Proyectos en Ejecución**

El presente formato constituye una guía de apoyo para la elaboración y presentación de informes de avance intermedio en la ejecución de proyectos de innovación tecnológica que reciben cofinanciamiento de parte del Proyecto IICA – Red SICTA en su fase 3. El propósito del formato es ayudar en la estructuración de información pertinente sobre las actividades realizadas, los logros obtenidos y las lecciones que nos dejan las acciones emprendidas en cada periodo, con el objetivo de ir conociendo y evaluando el avance de cada uno de los proyectos, de cara a garantizar la consecución de los resultados y el logro del objetivo

**Noviembre 2013**

## I. INFORMACION GENERAL

- a. Nombre del Proyecto: *”Difusión de la Experiencia Metodológica de Centros de Acopio y Servicios, para la Inserción Comercial de Pequeños Productores de Maíz en el Mercado Formal”*
- b. Nombre de la Organización Ejecutora: *Asociación Agropecuaria El Garucho de RL*
- c. Nombre del Coordinador: *Karla Yesenia Trujillo de Peñate*
- d. Fecha del Informe: *14/11/13*
- e. Periodo informado: *25 de septiembre al 1 de noviembre de 2013*

**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 1.1 Elaboración y ejecución de un Plan de Sistematización de la Experiencia de los CAS en El Salvador</b>				
A1.1.1 Se ha elaborado y ejecutado un plan de sistematización de experiencia de los CAS a través de talleres, grupos focales y entrevistas	Realización de la consultoría en un 100%	Se ha desarrollado el plan de sistematización	100%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• TDR de contratación</li> <li>• Contrato firmado con consultor</li> <li>• Documento de plan de sistematización</li> <li>• Boletas de levantamiento de información</li> <li>• Informe final de sistematización</li> </ul>

Resultado esperados	Programado para el periodo	Logrado en el periodo	% de cumplimiento	Medios de verificación
<b>Resultado 2.1</b>				
<b>Realizar encuentros de intercambio de agroempresarios para dar a conocer sobre la experiencia de los CAS</b>				
<b>A2.1.1.</b> Identificación de organizaciones de productores	Realizar reuniones para depurar organizaciones de productores que puedan ofertar al mercado formal.	Las Organizaciones fueron identificadas satisfactoriamente a través de reuniones en IICA.	100%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Listados de Asistencia</li> </ul>

A2.1.2. Convocatoria de las organizaciones de productores	Concertar reuniones con los CAS que puedan ofrecer al mercado formal maíz de manera conjunta.	Se reconstruyo un cálculo de costos para determinar precios de mercado adecuados para hacer una oferta formal a la industria Harinera	100%	<ul style="list-style-type: none"> <li>Listado de asistencia</li> <li>Cuadro de costos</li> <li>Carta de presentación a la industria</li> </ul>
A2.1.3 realización de los eventos de difusión	Realización de eventos de difusión con un alcance de 1000 productores	Se han realizado los eventos de difusión y se ha llegado a un total de 1050 productores con una oferta total de 46560 qq disponibles para comercializar	100%	<ul style="list-style-type: none"> <li>Listados de Asistencia</li> <li>Listados de oferta de producción al CAS</li> </ul>
A2.1.4 Giras nacionales de intercambio	Realización de 10 giras de intercambio con el fin de	Se han realizado 10 giras de intercambio	50%	<ul style="list-style-type: none"> <li>Listados de asistencia</li> <li>informes</li> </ul>
A2.1.3 realización de intercambios entre los CAS	Realización de 10 intercambios entre CAS	Se han realizado 10 intercambios entre Centros de Acopio con el fin de fortalecer a las organizaciones al visualizar su encadenamiento y alianza con otros CAS	100%	<ul style="list-style-type: none"> <li>Listados de Asistencia</li> <li></li> </ul>
Diseño de manual técnico (guías, rotafolio, etc.)	Elaboración de una guía técnica y un rotafolio para eventos de difusión	Se ha diseñado la guía técnica y el rotafolio	100%	<ul style="list-style-type: none"> <li>Facturas</li> <li>Recibos</li> </ul>
Reproducción de guía técnica	Reproducir guía para los CAS	Se reprodujeron guías técnicas para técnicos que puede servir como insumos para la elaboración de una guía popular u otros documentos de consulta	100%	<ul style="list-style-type: none"> <li>Facturas</li> </ul>
Producción de rotafolio (1 por CAS)	Reproducción de 10 rotafolios	Se elaboraron 1º rotafolios para asistir los eventos de difusión	100%	<ul style="list-style-type: none"> <li>Facturas</li> <li>rotafolios</li> </ul>

Resultado esperados	Programado para el periodo	Logrado en el periodo	% de cumplimiento	Medios de verificación
<b>Resultado 3. Elaboración de Línea base</b>				

3.1 Elaboración de línea de base de los 10 CAS atendidos por el Plan de Agricultura Familiar PAF-CP	Realización de la consultoría en un 100%	Se cuenta con el informe final del levantamiento de línea de base	100%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• TDR de contratación</li> <li>• Contrato firmado con consultor</li> <li>• Documento de plan de sistematización</li> <li>• Boletas de levantamiento de información</li> <li>• Informe final de línea de base</li> </ul>
---	--	---	------	--

Incluir actividades no planificadas (estás tendrían 0% en la columna de programado)

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

#### Resultado 1.1 Elaboración y ejecución de un Plan de Sistematización de la Experiencia de los CAS en El Salvador

La realización de la consultoría de caracterización de los CAS se ha desarrollado en un 100% contando con un informe final y todos los documentos y respaldos de reuniones de levantamiento de información. Se planifico y realizo el levantamiento de información de la caracterización de las experiencias vividas en los diez CAS de maíz: Izalcalú, ACALESE, ASAESCLA, El Garucho, San Marcos Las Pozas, La Esperanza, Casamota, Cara Sucia, El Esfuerzo y Los Tabudos, ubicados en las zona occidental, central y oriental de El Salvador. Posteriormente se realizó un evento de retroalimentación donde se presentaron los resultados de la sistematización y se discutieron las lecciones aprendidas generadas por la misma, algunas de ellas son las siguientes. (Informe de sistematización Pág. 67 de anexos en informe financiero)

## Decálogo de Lecciones Aprendidas.

1. La interacción y comunicación constante entre productores y líderes de los CAS en sesiones de capacitación, giras, ruedas de negocio o charlas de reflexión, constituyo el espacio vital para concertar una visión común sobre los desafíos de la comercialización, consolidar una visión común y aumentar la confianza entre los productores y los líderes de los CAS.
2. Si los productores se sienten parte del problema, estarán más dispuestos a participar en las soluciones, proponer acciones, tomar riesgo y alcanzar logros, constituyéndose en la principal energía para el cambio.

3. Los productores de la agricultura familiar comercial tienen mayor disponibilidad de cooperar y participar en acciones colectivas cuando se han cultivado relaciones de confianza y cuando las acciones tienen como objetivo alcanzar beneficios comunes.
4. Las relaciones de confianza entre los actores de una relación comercial se abonan cuando todos cuentan con la información sobre los precios y costos de cada actor y participan en la definición de las reglas y términos para el intercambio, esto disminuye la incertidumbre y los costos de transacción.
5. En las condiciones actuales del mercado de maíz, para los pequeños productores es más conveniente trabajar cooperativamente, esta forma de organización contribuye a realizar una gestión comercial más competitiva. Sin embargo esta ventaja deja de existir si los costos que genera la transacción son más elevados.
6. La creación de nueva institucionalidad en el mercado de maíz requiere asumir nuevos condicionamientos, tales como normas de calidad, preparación del producto y planificación de la gestión, de tal forma de tomar el tiempo requerido para la gestión comercial.
7. El desarrollo de experiencias asociativas requieren una sólida visión común de los beneficios potenciales de la acción colectiva y un sólido liderazgo acompañado de un marco institucional que permite a los actores su interacción y negociación.
8. El desarrollo de vínculos de confianza entre los productores permite reducir los costos de transacción de acopio y beneficiado de maíz.
9. El desarrollo de contactos de mercado es vital para los prestadores de servicios de comercialización, permite mediante una relación directa reducir la cadena de intermediación y trasladar vía precio mayores beneficios a sus proveedores.
10. Una propuesta pedagógica que propicie el desarrollo de capacidades junto con cambios actitudinales permite lograr cambios en la capacidad de negociación de los productores y el desarrollo de mecanismos de inserción a mercados.

Como fruto los análisis realizados en la sistematización se determinaron los siguientes factores críticos de éxito para que un CAS pueda fortalecer sus procesos. Estos factores se pueden observar en la siguiente figura.



**Resultado 2. Identificación de organizaciones de productores**

Como resultado de la sistematización, su presentación y la retroalimentación se expresó la necesidad de formalizar integralmente un análisis de los factores para construir una propuesta formal para las empresas que compran maíz. Este análisis solicitaba realizar una depuración de los actores y organizaciones que estaban capacitados de conformar una oferta en bloque a la industria, las instituciones seleccionadas fueron las siguientes: (Anexo en Pág. 25 de respaldos Financieros)

Izalcalú
ACALESE
ASAESCLA
El Garucho
San Marcos Las Pozas
La Esperanza
Casamota
AHUASUR
El Esfuerzo
Los Tabudos

**Resultado 3. Convocatoria de las organizaciones de productores**

La convocatoria se realizó a las organizaciones identificadas y se realizaron 3 sesiones de trabajo con el objetivo principal de hacer un análisis de costos y de las capacidades de cada organización para ofertar en el mercado industrial. Como resultado de estas sesiones de trabajo se construyó una oferta que incluía una tabla de costos y una oferta a un precio determinado a la industria HARISA que representa el 60% de las compras de producto nacional. (Anexo en Pág. 37 de respaldos de informe financiero.)

Oferta de CAS a Industria		
CAS	QQ	%
AHUASUR	29,343	12%
El Garucho	10,000	4%
Izalcalu	12,000	5%
San Marcos Las Pozas	15,000	6%
CasaMota	25,000	11%
La Esperanza	5,000	2%
San Francisco	6,000	3%
El Salto	32,000	14%
ASAESCLA	55,525	24%
ACALESE	25,000	11%



Los Tabudos	20,000	9%
	234,868	100%

**Resultado 4. Realización de los eventos de difusión** Se han realizado dos eventos de difusión en la Cooperativa El Garucho para dar a conocer las ventajas que tienen los agricultores que comercializan a través de los CAS, las sesiones se realizaron en la comunidad San Juan Buena Vista contemplando su alto potencial en la producción de maíz, frijol y sorgo. En esta presentación se dieron a conocer los servicios que la cooperativa ofrece que son: (anexo en página 22 de respaldo financiero)

- Servicios de limpieza para mejorar la calidad del producto
- Comercialización de sus productos en asociatividad
- Control de calidad practicas poscosecha
- Mejores beneficios económicos al obtener un margen de utilidad mayor al de la plaza
- Acceso a insumos más baratos a través de créditos

Las principales temáticas que resaltaron en la discusión fueron:

- ¿Cómo es la pesa? ¿Es Legal?
- ¿Cuánto es el periodo de pago?
- ¿Existe un mercado donde vender a mejor precio?

El Siguiete cuadro plasma el número de nuevos proveedores que ofrecieron su producto a los CAS para ser comercializado en la siguiente campaña de venta en el 2014. El número total asciende a los 1050 productores con una oferta total de 46560 qq de maíz.

Oferta de proveedores nuevos de los CAS		
CAS	Número de proveedores	oferta d/maíz qq
garucho	185	
el salto	100	1148
ahuasur	100	1263
izalcalu	182	19672
san marcos	100	1091

la esperanza	83	1916
acalese	100	6748
asaescla	100	13244
opico	100	1478
total	1050	46560

**Resultado 5. Realización de los eventos de intercambio entre CAS**

El objetivo de los eventos de difusión era dar a conocer a los integrantes de los diferentes CAS las distintas modalidades bajo las cuales operan los CAS, se realizaron 9 intercambios fortaleciendo la apropiación de los mismos en 564 productores, 116 mujeres y 448 hombres.

CAS	hombres	mujeres	total
el Garucho- san francisco	43	14	57
san francisco- san marcos	56	20	76
AHUASUR-IZALCALU	36	12	48
el Garucho- san francisco	19	6	25
Izalcalu-El Garucho	77	18	95
El Salto-El Garucho	33	7	40
AHUASUR-El Garucho	57	10	67
ASAESCLA-La Esperanza	60	21	81
ACALESE-Garcuho	67	8	75
total	448	116	564

**Resultado 5. Línea Base**

La realización de la consultoría de levantamiento de línea de base de los CAS se ha desarrollado en un 100% contando con un informe final y respaldos de reuniones de levantamiento de información. Se planifico y realizo el levantamiento de información de la caracterización de las experiencias vividas en los diez CAS de maíz: Izalcalú, ACALESE, ASAESCLA, El Garucho, San Marcos Las

Pozas, La Esperanza, Casamota, Cara Sucia, El Esfuerzo y Los Tabudos, ubicados en las zona occidental, central y oriental de El Salvador. (Anexo en Pag. 46 de respaldos de informe financiero)

Proveedores de los CAS cosecha 2012/2013			
CAS	total	hombres	mujeres
EL Garucho	100	75	25
El Salto	30	30	0
AHUASUR	150	145	5
ACALESE	400	300	100
ASAESCLA	150	130	20
IZALCALU	80	60	20
Los Tabudos	48	44	4
Casa Mota	30	24	6
San Marcos las Pozas	600	550	50
La Esperanza	30	26	4

\*Tabla de proveedores actuales de los CAS, antes del proyecto

**IV. Actividades programadas y no realizadas, describa y justifique la razón o causas de la no realización.**

Todas las actividades se han logrado realizar

**V. Lecciones aprendidas y recomendaciones**

- La calendarización de los eventos debe ser respetada y no dejar que se acumulen las actividades para poder salir a tiempo.
- Se debe contar con la mayoría de los formatos de informes y solicitudes para no tener que construirlas en el camino, esto permitiría que todos entreguen sus informes a tiempo.

**VI. 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.*).

**Informe Final de Sistematización de CAS (Pagina 67 de respaldos contables)**

**Listados de asistencia; Anexo en Pág. 25 de respaldos Financieros**

**Preparación de oferta a la industria HARISA; Anexo en Pág. 37 de respaldos de informe financiero.)**

**Informe de evento Anexo en página 22 de respaldo financiero**

**Informe final de línea de Base Anexo en Pág. 46 de respaldos de informe financiero**