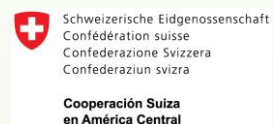


2013



Proyecto de Innovación *”Difusión de la Experiencia Metodológica de Centros de Acopio y Servicios, para la Inserción Comercial de Pequeños Productores de Maíz en el Mercado Formal”.*

ALIANZA: RedSicta, Cooperativa El Garucho, IZALCALU, ACALESE, ASAESCLA, Cooperativa el GARUCHO, San Marcos Las Pozas, La Esperanza, Casa Mota, Cara Sucia y ATEHUECIA.

Mayo 2013
Managua, Nicaragua



Contenido

I.	Antecedentes y justificación	4
II.	Objetivos	5
III.	Descripción de la Innovación	6
IV.	Caracterización del grupo meta	8
V.	Estrategia operativa para la difusión de la tecnología.....	9
6.1	Plataforma de extensión.....	9
6.2	Métodos de transferencia	10
6.2.1	Material de difusión masivo	10
VI.	Seguimiento y evaluación del proyecto:	11
7.1.	Comité de coordinación.....	11
7.2.	Línea base	11
7.3.	Protocolos de validación y difusión	11
7.4.	Registro de información de campo.....	11
VII.	Marco lógico	12
VIII.	Presupuesto	15
XI.	Cronograma de desembolsos.....	16
XII.	Relación Beneficio Costo	17
ANEXOS.....		18
12.1.	<i>Roles de los actores de la alianza</i>	18
12.1.	<i>Memoria de cálculo del presupuesto</i>	20
12.2.	<i>Memoria de cálculo del cronograma de desembolso</i>	22

Ficha Resumen

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.			
Zona de influencia	El Salvador			
Duración	6 meses junio 2013- noviembre 2013			
Beneficiarios	1000 Productores oferentes de maíz de calidad.			
Objetivo	Promover entre mil productores de granos básicos la innovación exitosa de los Centros de Acopio y Servicios del PAF-CP impulsada por el Gobierno de El Salvador, mediante la caracterización y difusión de la metodología, y de otros factores clave de éxito, que les permita apropiársela y generar intenciones claras para implementar comercio asociativo, comercializar a través de los ya existentes o incluso mostrar intenciones de constituir CAS, incrementando sus ingresos y fortaleciendo su organización para la comercialización y su desarrollo empresarial.			
Resultados esperados	<p>Resultado 1.1 Elaboración de un Plan de Sistematización de la Experiencia de los CAS en El Salvador Indicadores</p> <ul style="list-style-type: none"> • Procesos y resultados de los CAS sistematizados <p>Resultado 1.2 Se ha ejecutado el plan de sistematización de la experiencia de los CAS Indicadores</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sistematizado el proceso de conformación de los CAS <p>Resultado 2.1 Realizar encuentros de intercambio de agroempresarios para dar a conocer sobre la experiencia de los CAS. Indicadores</p> <ul style="list-style-type: none"> • Productores informados sobre las tecnologías organizativas, gerenciales y comerciales derivadas de la experiencia de los CAS. <p>Resultado 3.1 Se ha aumentado la participación de proveedores en los CAS a través de una efectiva difusión de los procesos y resultados de los CAS y la implementación de un plan de mejora por cada uno. Indicadores</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1000 productores nuevos proveen a los CAS de producción de maíz. 			
Presupuesto (US\$)	Total	RedSicta	CAS	Productores
	49,000.00	25,000.00	12,000.00	12,000.00
Alianza	RedSicta, Cooperativa El Garucho, IZALCALU, ACALESE, ASAESCLA, Cooperativa el GARUCHO, San Marcos Las Pozas, La Esperanza, Casa Mota, Cara Sucia y ATEHUECIA.			
Entidad ejecutora	Cooperativa El Garucho			

Antecedentes y justificación

La inmensa mayoría de productores del agro salvadoreño sobreviven en realidades socioeconómicas complejas que auto reproducen un estatus quo para la mayoría de pobreza, deterioro ambiental y social. Esta situación, generalmente, se acompaña de marginación de la innovación tecnológica, el emprendedurismo, el acceso a mercados y la gestión del conocimiento. En este contexto, el Gobierno de la República tomó la decisión de apostar por el agro y por la mayoría de su gente, esta decisión plasmada en el *Plan Quinquenal de Desarrollo* se implementó desde el año 2009 y se ha venido impulsando fuertemente con el Plan de Agricultura Familiar (PAF); lanzado oficialmente por el Presidente Mauricio Funes, el 21 de febrero del 2011, con un horizonte inicial de 4 años de ejecución (2011-2014).

Uno de los componentes del Plan es el programa de Agricultura Familiar Cadenas Productivas (PAF-CP) , que conto con la co-ejecución del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura donde se atendió a unas 17 mil familias desde un modelo “sincrético” de innovaciones con enfoque de cadenas desde lo territorial y con foco en los actores (personas e instituciones), con mezclas de metodologías y herramientas diversas y complementarias, con el objetivo de lograr su propia transformación y su inserción eficiente a los mercados formales y a las cadenas agroproductivas .

La principal estrategia de asociatividad y articulación productiva y comercial del PAF-CP está representada por el desarrollo de pequeñas y medianas empresas denominadas Centros de Acopio y Servicios (CAS), donde se acopia, clasifica, almacena y se le agrega valor a la producción de las familias agricultoras. La articulación productiva, es definida como la relación empresarial entre más de dos empresas, ya sea para iniciar, mejorar o fortalecer la producción de bienes o servicios, de cara a ganar competitividad en los mercados.

En esta primera fase desde el modelo sincrético de innovación se atendió un total de 28 CAS, diez de ellos dedicados al acopio y comercialización de maíz. Las nuevas capacidades desarrolladas por los agroempresarios de la cadena de maíz, los incentivos otorgados, los contactos de mercado establecidos y el fortalecimiento organizativo y gerencial se expresó en un dramático incremento del 323% en los volúmenes de acopio de maíz, que paso de 12.3 miles de quintales a 52.3 miles de quintales.

Los agroempresarios de la cadena de maíz lograron diversificar sus mercados pasando de vender a un solo mercado que era el proyecto Compras para el Progreso a integrarse de manera vertical a los siguientes mercados: a) Convenio de maíz con la agroindustria, que representó el 70% del mercado de los CAS; b) HARISA y MASECA mediante contratos directos, que representaron el 15%; c) Entregas al proyecto Compras para el Progreso, que representó el 13% y d) Alba Alimentos, que representó menos del 1%.

El accionar de los CAS en el mercado de acopio de maíz intensificó la competencia con intermediarios, acopiadores y trasportistas vinculados a la agroindustria de maíz y al mercado mayorista de la Calle Gerardo Barrios en San Salvador. Esta competencia permitió elevar el nivel general de precios al productor cerca de US\$4.07/qq.

La acción conjunta de las buenas prácticas en la producción primaria y en la comercialización, han incrementado el excedente del productor. En 6 de los 10 CAS que comercializan maíz el incremento se ubica entre un 249% y un 564%, en 3 de ellos se ubica entre un 114% y un 122% y tan solo en 1 CAS se ubica en un 74%.

El Ministerio de Agricultura y Ganadería de El Salvador cuenta con todo el acervo conceptual, metodológico e instrumental para continuar implementando esta tecnología de asociatividad y articulación productiva con otros agros empresarios. Por tal razón Red Sicta considera y retoma esta experiencia como una tecnología de comercio asociativo innovadora y exitosa con potencial para replicación a lo largo del país y la región y que puede generar un aumento de los ingresos de los pequeños agricultores.

I. Objetivos

Promover entre mil productores de granos básicos la innovación exitosa de los Centros de Acopio y Servicios del PAF-CP impulsada por el Gobierno de El Salvador, mediante la caracterización y difusión de la metodología, y de otros factores clave de éxito, que les permita apropiársela y generar intenciones claras para implementar comercio asociativo, comercializar a través de los ya existentes o incluso mostrar intenciones de constituir CAS, incrementando sus ingresos y fortaleciendo su organización para la comercialización y su desarrollo empresarial.

Componentes

El logro del objetivo del proyecto se alcanzara mediante 3 componentes que aseguren el alcance del mismo. Es importante recalcar que el proyecto de innovación se centra principalmente en ampliar la cobertura exitosa de los CAS tratando de profundizar la experiencia de la ventana de mercado generada por la metodología de comercialización conjunta, el beneficio directo de los agricultores se brindara a través de la participación de nuevos proveedores en los mecanismos de comercialización de los mismos. En Segundo Plano las acciones de este proyecto crearan un marco de referencia para que otras instituciones u organizaciones puedan organizar CAS.

1. Caracterización de la experiencia

Tiene como objetivo principal la recopilación sistemática y análisis de información relacionada al desarrollo y resultados generados en los procesos de establecimiento de los CAS y los beneficios generados por los mismos. Con el fin de contar con puntos de éxito que permitan la apropiación de estos procesos por parte de los pequeños agricultores.

2. Difusión de la metodología CAS

Tiene como objetivo fortalecer la apropiación de los sistemas asociativos de comercialización por parte de los pequeños agricultores, a través de mecanismos e instrumentos de difusión de información efectivos. Que hagan énfasis en los beneficios de los negocios asociativos para la generación de ingresos adicionales a través de la búsqueda de mejores precios y la reducción de costos.

3. Seguimiento al incremento de proveedores a través de la implementación del plan de mejora

Tiene como objetivo acompañar en los procesos de asociatividad de nuevos miembros o del incremento en el número de proveedores de los CAS con el fin de aumentar los índices de rentabilidad de los CAS y de sus proveedores en la producción de maíz y frijol.

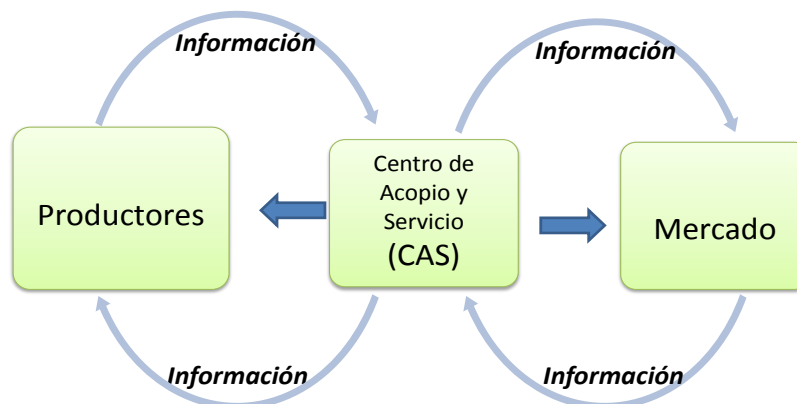
II. Descripción de la Innovación

Diversas iniciativas contemplan actividades para fortalecer las organizaciones de productores con el objetivo que logren desarrollar vínculos asociativos que permitan una mejor articulación productiva y comercial. Las iniciativas más exitosas logran que las organizaciones objeto de la intervención desarrollen mecanismos de concentración de la oferta (acopio colectivo) y participen de manera conjunta en la comercialización hacia mercados específicos.

Una de estas experiencias considerada emblemática por el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) son los Centros de Acopio y Servicio (CAS) impulsados por el Programa de Agricultura Familiar Cadenas Productivas del Ministerio de Agricultura de El Salvador. Los CAS son empresas asociativas que permiten articular el eslabón producción con el eslabón comercial, permitiendo un flujo de información de doble vía entre los proveedores que constituyen el eslabón de producción y un conjunto de empresas demandantes que conforman el eslabón comercial. Cada uno de estos actores tiene requerimientos específicos, racionalidades económicas distintas y lógicas comerciales diferentes que expresa los desafíos de la articulación productiva y comercial.

El CAS es la única instancia que cuenta con información sobre la oferta de los productores (tiempo, calidades, volúmenes, costos, precios) y sobre la demanda de los compradores (tiempo, calidades, volúmenes, costos, precios). Esta información debidamente ordenada y sometida a un análisis crítico, genera ricos y útiles conocimientos que permita a los actores de estas cadenas avanzar y escalar en los niveles de articulación productiva y comercial.

Figura No 1:
Esquema del Flujo de información en la Cadena Comercial de los CAS de Maíz



Las experiencias de articulación productiva y comercial en su proceso de implementación dejan huella de sus fortalezas y falencias que pueden potenciar o amenazar su sostenibilidad en el tiempo y que muchas veces se expresan en el actuar unilateral de unos de los actores ante la falta de información objetiva, desembocando en la ruptura del proceso.

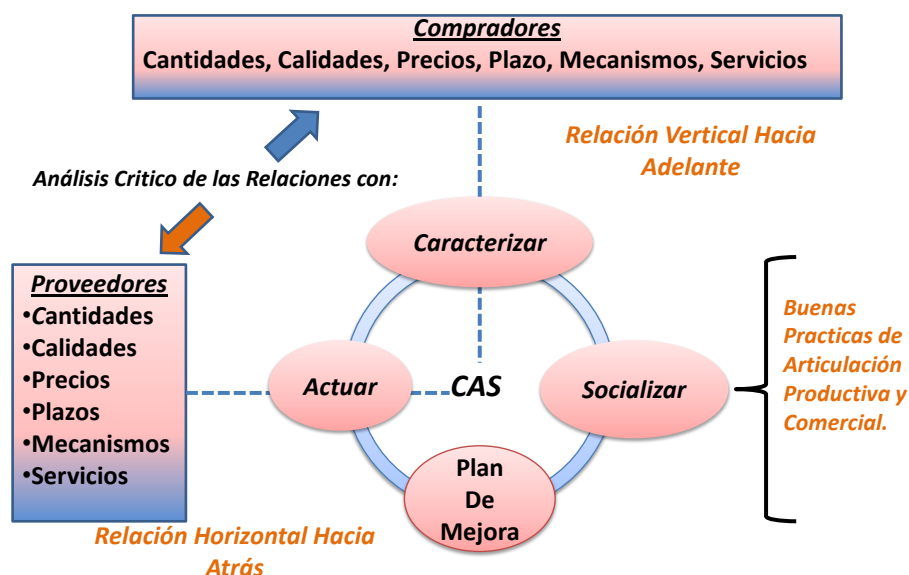
Abundante evidencia científica y empírica demuestra que el apoyo recibido por las organizaciones en la fase de inicio y montaje de la experiencia contrasta con los pocos y casi nulos esfuerzos y recursos para operar la articulación productiva y comercial, con sistemas inteligentes de aprendizaje que permita un análisis crítico de los ejercicios de comercialización desde las

múltiples perspectivas de sus actores y que desemboque en: la socialización de buenas prácticas para la promoción de la articulación productiva y comercial con pequeños y medianos productores de la cadena de maíz y planes conjuntos para fortalecer y escalar en los procesos de articulación productiva y comercial.

La innovación propone la incorporación de nuevos conocimientos en los procesos de articulación productiva y comercial de empresas asociativas de pequeños y medianos productores de maíz, que permita incrementar su participación en los mercados de acopio y comercialización de maíz, alcanzar mercados más exigentes y generar mecanismos que garanticen la sostenibilidad de las iniciativas colectivas emprendidas por los Centros de Acopio y Servicio (CAS).

Una parte considerable de la competitividad de las empresas asociativas de los productores de maíz depende de las formas y características de las relaciones que dichas empresas establecen con su entorno, tanto productivo como comercial. En este sentido, la capacidad de permanecer en el mercado no depende exclusivamente de los recursos internos de las empresas, sino también de las modalidades de comunicación, relacionamiento e intercambio que éstas establecen con otras empresas o instituciones del sistema productivo en el que actúan. De esta forma, sus capacidades y competencias pueden potenciarse al sumarse y complementarse con las de otras firmas e instituciones.

Figura No 2:
Esquema del Proceso Aprendizaje Socio-empresarial para la Articulación Productiva y Comercial



Esta innovación propone desarrollar con las empresas asociativas de la cadena de maíz un esquema de aprendizaje socio-empresarial que permita a la luz de los resultados de la campaña anterior el análisis crítico de la relación horizontal hacia atrás que establece con los productores y la relación vertical hacia adelante que establece con la industria compradora de maíz, transportistas y otros actores del mercado de maíz. El análisis de estas relaciones estará centrado en los factores críticos de éxito de una relación comercial en cuanto a: precios, mecanismos de pago, periodos de

pago, calidades, mecanismos de control de calidad, lugares de entrega servicios ofrecidos, cumplimiento de contratos, mecanismos de entrega y recepción entre los más importantes.

El proceso de innovación permite generar tres productos concretos: a) un primer resultado de este proceso es generar una comprensión analítica del fenómeno de integración o articulación productiva, desde las perspectivas de todos los actores que intervienen en este proceso una valoración crítica de las relaciones de confianza para realizar negocios ; b) una guía para propiciar buenas prácticas de articulación productiva y comercial que es un aporte de los CAS al conocimiento público para replicar estos procesos; c) sobre la base de los hallazgos del proceso construir un plan de mejora por CAS que realinee y de nuevas escalas y alcances al proceso de articulación productiva y comercial.

4.1. Impacto de la tecnología al medio ambiente

La infraestructura, procesos, prácticas y tecnologías implementadas para el acondicionamiento de granos básicos son congruentes con el Reglamento Técnico Centroamericano de Buenas Prácticas de Higiene para Alimentos no Procesados (RTCA 67.06.55:09), a través de la cual se regula la disposición de residuos sólidos y líquidos, el uso de productos químicos para el control de plagas, limpieza o desinfección, entre otros aspectos; por lo que no se prevén daños al medio ambiente.

III. Caracterización del grupo meta

El grupo meta de este proyecto son 1,000 productores de maíz ubicados en tres zonas del país (Occidente, Centro y Oriente) todos con una potencial intención de negocios con los Centros de Acopio y Servicio ubicados en las tres zonas.

Los Centros de Acopio y servicios con los que se trabajará son 10 CAS dedicados a la comercialización de maíz y se mencionan a continuación. IZALCALU, ACALESE, ASAESCLA, Cooperativa el GARUCHO, San Marcos Las Pozas, La Esperanza, Casa Mota, Cara Sucia y ATEHUECIA.

El grupo de productores atendidos se caracteriza por mantener un tipo de agricultura donde el agricultor muchas veces vive en el lote o en un predio urbano intermedio cercano, utiliza mano de obra familiar como principal fuerza de trabajo y contrata mano de obra externa de forma eventual, la mayoría parte de sus ingresos proviene de la explotación agropecuaria y esto les permite cubrir necesidades básicas del hogar, el destino principal de la producción es el mercado.

Los datos del IV Censo agropecuario 2007-2008 indican que el 70% de la producción de maíz es comercializado más allá del autoconsumo. El acceso a la tierra para estos agricultores es a través de terrenos propios o arrendamiento de las parcelas las cuales están en un promedio de 3.7 manzanas.

En relación a la estructura organizacional de los miembros, un 65% están asociados en agrupaciones campesinas y cooperativas como las representadas en la alianza. Sin embargo no

todos están informados adecuadamente del papel de los CAS y los beneficios que pueden generar al comercializar a través de ellos

IV. Estrategia operativa para la difusión de la tecnología

La difusión de la tecnología se propone en tres momentos: a) **caracterización del Proceso Metodológico implementado por los Centros de Acopio y Servicio**, esta tiene como objetivo construir a partir de las múltiples perspectivas de los actores que confluyen en los CAS una comprensión colectiva sobre el proceso, resultado y perspectivas de los CAS en el marco de la articulación productiva y comercial; b) un segundo momento es la **Socialización de Resultados del Proceso de caracterización y Diseño del Plan de Acción para implementar Mejoras**, que tiene como objetivo iniciar el proceso de interiorización de la experiencia, sus desafíos y en base a esto generar una propuesta para profundizar la articulación productiva y comercial en el marco de la campaña agrícola 2013/2014; c) **Seguimiento y Apropiación del Plan de acción para fortalecer la articulación productiva y comercial**, que tiene como objetivo institucionalizar el plan, asesorar la implementación y propiciar la concurrencia institucional para y acercar otras experiencias y recursos que potencien el plan.

a) Caracterizar el Proceso Metodológico Implementado por los Centros de Acopio y Servicio.

✓ Entrevistas a Profundidad:

Se realizarán entrevistas a profundidad con productores socios y proveedores, líderes de los centros de acopio y servicio y líderes de la gran industria comercializadora de maíz. El objetivo de estas entrevistas es conocer la perspectiva de los productores y proveedores de los CAS sobre los resultados alcanzados en la campaña 2012/2013, dificultades, elementos facilitadores y obstaculizadores del proceso comercial en cuanto a: Cantidades, Calidades, Precios, Plazo, Mecanismos, Servicios y caracterizar las relaciones de confianza entre cada uno de los actores.

✓ Encuentros de Evaluación Participativa de los Centros de Acopio y Servicio en el marco de la campaña 2012/2013.

En base a una guía de evaluación previamente elaborada se realizarán tres encuentros con (Oriental, Central y Occidental) entre proveedores, líderes de los centros de acopio y la gran industria comercializadora, estos encuentros tienen como finalidad confrontar las múltiples perspectivas sobre la valoración del proceso de gestión comercial a la luz de la experiencia de los CAS en el ciclo agrícola 2012/2013. Caracterizar el proceso de articulación productiva y comercial, identificar consenso y disenso sobre oportunidades y desafíos del proceso de articulación productiva.

✓ Talleres de Caracterización de la Experiencia de los CAS.

Con toda la información generada y recopilada se realizarán 3 talleres de sistematización (Oriental, Central y Occidental) para enmarcar la experiencia de los CAS en el proceso de fortalecimiento de la organización, hacer un análisis crítico del camino recorrido, caracterizar de manera crítica a cada uno de los actores, caracterizar las relaciones entre cada uno de ellos y también identificar puntos críticos para mejorar este relacionamiento.

b) Socialización de Resultados del Proceso de Caracterización y Diseño del Plan de Acción

para implementar Mejoras.

✓ **Desarrollar los instrumentos de difusión de la experiencia de los CAS.**

Con toda la información generada y recopilada se elaboraran los siguientes instrumentos de difusión: a) un documento informe de la sistematización de la experiencia de los CAS; b) una presentación para presentar y validar los resultados y hallazgos; c) una propuesta de guía metodológica de buenas prácticas para el desarrollo de experiencias de articulación productiva y comercial con pequeños productores de maíz; d) una propuesta de plan de acción para fortalecer la articulación productiva y comercial en el marco de los Centros de acopio y servicio.

✓ **Talleres de Socialización de la experiencia los CAS y validación de los instrumentos de difusión.**

Con los instrumentos elaborados se realizara 3 talleres (Oriental, Central y Occidental) de validación de los instrumentos y socialización de la experiencia. El objetivo de estos encuentros es validar una renovada comprensión de la experiencia que sirva como telón de fondo para acordar un Plan de Acción que garantice ampliar la cobertura y profundidad de la articulación productiva de manera de ampliar los mercados de los CAS e incorporar a una mayor cantidad de productores como proveedores de los CAS. En estos talleres se validara la guía para la promoción de la articulación productiva que será posteriormente distribuida de manera electrónica a los actores de las cadenas de maíz y frijol.

c) Seguimiento y Apropiación del Plan de acción para fortalecer la articulación productiva y comercial.

✓ **Institucionalización del Plan de Acción.**

Esta actividad consiste en motivar a las juntas directivas de los CAS a presentar a sus órganos de gobierno el Plan de Acción para la articulación productiva que contiene Políticas, Estrategias y Metas para profundizar y ampliar la metas de comercialización de los CAS en el marco de los esfuerzos de articulación productiva y comercial.

✓ **Visitas de asistencia técnica y seguimiento al Plan de Acción.**

Estas visitas tienen por objeto asesorar la implementación del Plan de Acción, acercar socios y aliados, propiciar la concurrencia institucional para aportar recursos y capacidades que permita dinamizar el plan de acción.

✓ **Reuniones y Encuentros Evaluativos del Plan de Acción.**

Estas reuniones tienen como objetivo generar una visión de los resultados obtenidos a partir de la implementación de los planes de mejora y catalizar el incremento del dinamismo comercial de los centros de acopio y servicios.

6.1.1 Material de difusión masivo

Se desarrollara una guía técnica de comercialización que contara con las particularidades encontradas en la sistematización. El énfasis en la sostenibilidad estará plasmado en esta documentación cambiando paradigmas que permitan fortalecer factores como el capital humano como requisito primordial para el éxito de este modelo.

V. Seguimiento y evaluación del proyecto:

Con el fin de mantener un soporte formal de resultados alcanzados el proyecto deberá mantener medios de verificación que llenen los requisitos de Red SICTA. Es por esto que se desarrollarán a través de un esfuerzo conjunto entre el la coordinación técnica, Red SICTA y los aliados, instrumentos de registro, reportes, actas y otros medios que permitan medir los efectos alcanzados. Estos instrumentos se ejemplifican a continuación.

7.1. Comité de coordinación

Se deberá conforma un comité coordinador responsable de la planificación operativa, ejecución y seguimiento de las actividades del proyecto. Este deberá estar conformado por representantes de las diferentes instituciones que conforman la alianza y, para el caso de El Salvador, miembros de las diferentes zonas del país. Este comité estará liderado por la entidad coordinador del proyecto.

7.2. Línea base

La construcción de la línea base será una de las primeras actividades para brindar seguimiento a los alcances del proyecto. Esto permitirá contar con un punto de partida sobre el cual podremos comparar la mejoría en relación a los indicadores establecidos.

Esta podrá ser construida a través de entrevistas o grupos focales de una muestra de los productores, tomando en cuenta las medidas de producción actualmente utilizadas y los medios de comercialización así como los precios obtenidos a partir de la producción tradicional del maíz.

7.3. Protocolos de validación y difusión

Serán desarrollados con la participación directa del equipo técnico para ser implementados en parcelas de validación, quienes deben definir con claridad los diferentes parámetros y tratamientos a medir; de manera que permitan cuantificar y documentar los resultados alcanzados durante las investigaciones.

7.4. Registro de información de campo

Se diseñará un manual que contenga las herramientas o formatos para el registro de información de campo en las distintas etapas del proceso de validación, demostración, capacitación y difusión de la tecnología, de manera que se cuente con la información registrada en un mismo formato para facilitar el análisis de los datos para medir los indicadores definidos en la base de datos.

Otras acciones que deberán considerarse el sistema de seguimiento y evaluación es la ejecución de una evaluación intermedia del proyecto, la que deberá realizarse como mínimo a los seis primeros meses de iniciado el proyecto. Así mismo al final del proyecto se realizará una auditoría externa como soporte del manejo financiero de los recursos.

VI. Marco lógico

Descripción del proyecto	Indicador de desempeño	Medios de Verificación	Supuesto
<p>OBJETIVO: Promover entre mil productores de granos básicos la innovación exitosa de los Centros de Acopio y Servicios del PAF-CP impulsada por el Gobierno de El Salvador, mediante la caracterización y difusión de la metodología, y de otros factores clave de éxito, que les permita apropiársela y generar intenciones claras para implementar comercio asociativo, comercializar a través de los ya existentes o incluso mostrar intenciones de constituir CAS, incrementando sus ingresos y fortaleciendo su organización para la comercialización y su desarrollo empresarial.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Al menos 1,000 productores en El Salvador asociados a la red nacional de innovación tecnológica de maíz y frijol se han apropiado de los mecanismos de comercialización desarrollados en los CAS del PAFCP Al menos el 15% de los beneficiarios son mujeres. Al menos 1,000 productores nuevos mejoran sus ingresos en un 10% al comercializar a través de los Centros de Acopio y Servicio existentes. 	<ul style="list-style-type: none"> Línea base Informes de avance del proyecto Informe de evaluación del proyecto. 	<p>El proyecto se ha ejecutado exitosamente</p>
DIFUSION Y DIVULGACION DE LA TECNOLOGIA		•	
1. Sistematizar los procesos, resultados y lecciones aprendidas de la conformación de los CAS del PAFCP	<ul style="list-style-type: none"> Se cuenta con un plan de sistematización ejecutado. Se cuenta con una guía metodológica para la implementación de un Centro de Acopio y Servicio 	<ul style="list-style-type: none"> Plan de sistematización Documento informe de sistematización Guía metodológica 	
Resultado 1.1 Elaboración de un Plan de Sistematización de la Experiencia de los CAS en El Salvador	<ul style="list-style-type: none"> Procesos y resultados de los CAS sistematizados 	<ul style="list-style-type: none"> Informe de proyecto 	<ul style="list-style-type: none"> Los productores han sido capacitados en Escuela de campo de Agro negocio.
- A1.1. Se ha elaborado un plan de sistematización de experiencia de los CAS	<ul style="list-style-type: none"> Términos de referencia para de la consultoría Convocar a consultores para realizar la sistematización Selección de equipo consultor Contratación de equipo de sistematización Elaboración de plan de sistematización 	<ul style="list-style-type: none"> TDR de contratación Contrato firmado con consultor Documento de plan de sistematización 	<ul style="list-style-type: none"> Existe equipo capacitado para realizar la sistematización. •
Resultado 1.2 Se ha ejecutado el plan de sistematización de la experiencia de los CAS	<ul style="list-style-type: none"> Sistematizado el proceso de conformación de los CAS 	<ul style="list-style-type: none"> Documento de sistematización 	<ul style="list-style-type: none"> Los actores involucrados están disponibles.
• A.1.2.1. talleres de sistematización, grupos	<ul style="list-style-type: none"> Realizadas entrevistas a actores participantes de la 	<ul style="list-style-type: none"> Memorias de talleres y entrevistas 	<ul style="list-style-type: none"> La información es

Descripción del proyecto	Indicador de desempeño	Medios de Verificación	Supuesto
focales y entrevistas con los CAS	<p>experiencia.</p> <ul style="list-style-type: none"> Realizado grupos focales con técnicos y productores Realizados talleres de sistematización 	<ul style="list-style-type: none"> Documento de sistematización Documento de guía metodológica 	recopilada efectivamente.
2. Difundir con organizaciones de pequeños y medianos productores, EMPRESAS COMERCIALIZADORAS, PRESTADORES DE SERVICIOS DE LOS CAS los resultados de la sistematización, lecciones aprendidas y buenas prácticas para la articulación productiva y comercial derivada de los CAS	<ul style="list-style-type: none"> Productores informados sobre las tecnologías organizativas, gerenciales y comerciales derivadas de la experiencia de los CAS. 	<ul style="list-style-type: none"> Agendas de los encuentros Memorias de los eventos Listados de participantes en eventos de difusión 	
Resultado 2.1 Realizar encuentros de intercambio de agroempresarios para dar a conocer sobre la experiencia de los CAS	<ul style="list-style-type: none"> Productores informados sobre las tecnologías organizativas, gerenciales y comerciales derivadas de la experiencia de los CAS. 	<ul style="list-style-type: none"> Documento de constitución 	
A2.1.1. Identificación de organizaciones de productores	<ul style="list-style-type: none"> Directorio de organizaciones revisado 	Documento de contactos de las organizaciones	
A2.1.2. Convocatoria de las organizaciones de productores	<ul style="list-style-type: none"> Listado de organizaciones efectivas 	Listado de productores	Las organizaciones dispuestas a compartir información. Observatorio funcionando
A2.1.3 realización de los eventos de difusión	<ul style="list-style-type: none"> 3 eventos territoriales con la participación de al menos 30 organizaciones de productores que representan a un total de 1000 productores. 1 evento nacional con la participación de al menos 30 organizaciones de productores, actores institucionales vinculados a la producción de maíz. 	Contratos de compra – venta	
3. Acompañar el aumento de proveedores de los CAS	<ul style="list-style-type: none"> 1000 nuevos productores proveen a los CAS con su producción y generan un aumento en sus ingresos netos a través de los mecanismos de comercialización de los CAS 	<ul style="list-style-type: none"> Listados de los proveedores de los CAS 	
Resultado 3.1 Se ha aumentado la participación de	<ul style="list-style-type: none"> 1000 productores nuevos proveen a los CAS de 	10 planes de mejora	

Descripción del proyecto	Indicador de desempeño	Medios de Verificación	Supuesto
proveedores en los CAS a través de una efectiva difusión de los procesos y resultados de los CAS y la implementación de un plan de mejora por cada uno.	producción de maíz.	implementados	
A3.1.1 Seguimiento al plan de mejora de los procesos de articulación productiva y de comercialización de los CAS.	<ul style="list-style-type: none"> • 12 sesiones de consulta para monitoreo de número de proveedores de los CAS • Acompañamiento y monitoreo del proceso de implementación del plan de mejora de los procesos de articulación productiva y de comercialización de los CAS. 	Listado de miembros por CAS	

VII. Presupuesto

El proyecto tiene un monto total de US\$ 49,500 dólares, de los cuales US\$ 25,000 (51%) son cofinanciados por el Proyecto Red SICTA - IICA con financiamiento de COSUDE y US\$ 24,000 (49%) es aportado por los miembros de las organizaciones aliadas.

Del monto total del proyecto se contabiliza US\$ 25,000 dólares (51.0%) relacionados a los recursos en efectivo que requiere el proyecto los cuales serán aportados por RedSicta y los US\$ 24,000 restantes (49%) son recursos en especie que serán aportados por todos los aliados.

Cuadro No 6: Resumen del presupuesto del proyecto

ALIADOS	APORTES				
	EFFECTIVO	% EFFECTIVO	ESPECIE	% ESPECIE	TOTAL US\$
RED SICTA	25,000.00	51%			25,000
CAS			12,000	24%	12,000
Productores			12,000.00	24%	12,000
TOTAL EFFECTIVO	25,000.00	100%	24,000.00	100%	49,000
%	51%		49%		100%

El presupuesto global se ha dividido en dos componentes: 1) Difusión y divulgación y 2) Seguimiento y evaluación. Tal como se muestra en el cuadro a continuación.

El componente con mayores recursos es el de difusión y divulgación (1) con US\$ 47,400 dólares (92.65%), los que serán cofinanciados por Red SICTA y los aliados. Este componente concentra las acciones en desarrollar los insumos y mecanismos para la difusión y promoción de la tecnología tales como: sistematización, eventos de difusión a técnicos, promotores, productores y empresas, diseño y reproducción de material técnico, diseño de instrumentos para el seguimiento y evaluación del proyecto.

El componente de difusión estará cofinanciado de la siguiente manera Red SICTA con un monto de US\$ 21,400 (47.1%), Los CAS con un monto de \$12,000 (26.4%) y los productores con un monto de \$12,000 (26.4%).

El componente de seguimiento y evaluación con un monto presupuestado de US\$ 3,600.00 dólares equivalente al 7.35% del monto total, será cofinanciado en un 100% % con recursos de RedSicta. Las actividades relacionadas con este componente es el desarrollo de mecanismos e instrumentos para registrar, informar las acciones desarrolladas y medir los efectos alcanzados por el proyecto tales como la línea base, registro y procesamiento de información generada por el proyecto.

Cuadro No 7: Resumen de aportes de aliados al proyecto

COMPONENTES	MONTO (U\$)	%	APORTES			TOTAL
			RED SICTA	CAS	PRODUCTORES	
DIFUSION Y DIVULGACION	45,400.00	92.65%	21,400.00	12,000.00	12,000.00	45,400.00
SEGUIMIENTO Y EVALUACION	3,600.00	7.35%	3,600.00	0.00	0.00	3,600.00
TOTAL DE APORTES (U\$)	49,000	100%	25,000.00	12,000.00	12,000.00	49,000
TOTAL DE APORTES (%)			51%	24%	24%	100.00%

VIII. Cronograma de desembolsos

El monto del proyecto es de US\$49,000 dólares, Red SICTA aportará en efectivo la cantidad de US\$25,000 dólares, que será manejado por la Cooperativa El Garucho en una cuenta bancaria exclusiva. La entrega ha planificado en tres desembolsos correspondientes al 40, 45 y 15 % de acuerdo a las características propias de las acciones a realizar para la buena marca del proyecto.

El primer desembolso del 40 % se realizará luego de la firma del contrato (Cooperativa El Garucho-IICA Red SICTA), por un monto de US\$ 10,000. Este primer desembolso está planificado para la definición de instrumentos para el seguimiento y evaluación del proyecto (línea base, protocolos, material técnico, etc.), así como iniciar las primeras acciones de sistematización y difusión.

Un segundo desembolso de 45% se realizará contra la entrega a satisfacción del primer informe intermedio, por un monto de US\$11,350 dólares. Este está orientado a financiar las actividades de difusión, elaboración de materiales técnicos y giras nacionales.

Un tercero y último desembolso será reembolsado a la unidad ejecutora contra entrega de informe final y auditoría externa una vez finalizado el proyecto, el cual será por un monto de US\$3,650 dólares correspondiente al 15% restante del total aportado.

Por tanto estos recursos deberán ser asumidos en su momento por la unidad ejecutora para el cumplimiento de las actividades de cierre relacionadas con la evaluación y sistematización del proyecto.

La coordinación técnica por su parte descentralizará los recursos financieros necesarios a la administración de cada una de las organizaciones e instituciones aliadas, a fin de garantizar la ejecución física y financiera del plan de acción de cada aliado. Para ello siguiendo el comité de coordinación deberá tomar la decisión de la periodicidad (mensual, bimensual y/o trimestral) de los desembolsos de acuerdo a los planes definidos en la estrategia de intervención del proyecto.

**Cuadro No 8: Resumen del cronograma de desembolso
Fuentes de cofinanciamiento Red SICTA**

ALIADOS	APORTES						
	I DESEMBOLSO		II DESEMBOLSO		III DESEMBOLSO		TOTAL
	US\$	%	US\$	%	US\$	%	
RED SICTA	10,000.00	40%	11,350.00	45%	3,650.00	15%	25,000.00
TOTAL	10,000.00	40%	11,350.00	45%	3,650.00	15%	25,000.00

IX. Relación Beneficio Costo

Descripción		
	Sin innovación	Con innovación
Precio de compra al productor US\$/qq	40.00	45.00
Ingreso adicional del productor US\$/qq	0	5.00
% de incremento de precios		12.5 %
Precio de venta del Centro de Acopio y Servicio US\$/qq		55.00
Costo incremental unitario		5.5
Margen del CAS US\$/qq		4.00

Se ha tomado el costo relacionado al incremento generado por la generación de valor que se lleva a cabo en los CAS y son ellos los que obtienen esa ganancia adicional.

También se ha promediado el incremento en el costo donde los más eficientes pueden llegar a US\$ 4.00 y los menos eficientes a US\$ 7.5 -8.00.

ANEXOS

12.1. Roles de los actores de la alianza

Aliado	Responsabilidades
<p>ADMINISTRADORA Y COORDINADORA DEL PROYECTO</p> <p>1. Cooperativa el GARUCHO</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Conformar comité de coordinación del proyecto con participación de los aliados. 2. Brindar seguimiento técnico del proyecto definiendo mecanismos para la planificación, seguimiento y evaluación de la marcha del proyecto. 3. Administrar los recursos financieros conforme normativas contables, llevando controles específicos para el manejo de los recursos aportados por Red SICTA y contrapartidas de aliados, en el caso que otros aliados depositen a la cuenta. 4. Diseñar en coordinación con los aliados los instrumentos de seguimiento y evaluación del proyecto (material técnico para la difusión, línea base, formatos de registros de información, etc.) 5. Apoyar en la coordinación de eventos de capacitación para el equipo técnico, promotores y productores mediante eventos de capacitación, difusión e intercambio de experiencias sobre el uso y manejo de las tecnologías. 6. Provisionar a las organizaciones aliadas los recursos financieros programados en el proyecto, para la ejecución de las metas de cada organización aliada. 7. Elaborar, diseñar, reproducir con apoyo de PAF y los aliados el material técnico de las tecnologías a promocionar en el proyecto. 8. Informar técnica y financieramente, según reglamento operativo, al IICA Red SICTA y a aliados sobre los avances y resultados las actividades que se desarrollen en el marco del proyecto. 9. Apoyar en la ejecución de auditoría a la finalización del proyecto.
<p>Los CAS involucrados son: IZALCALU, ACALESE, ASAESCLA, Cooperativa el GARUCHO, San Marcos Las Pozas, La Esperanza, Casa Mota, Cara Sucia y ATEHUECIA.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Participar activamente en el comité de coordinación para la planificación, seguimiento y evaluación del proyecto. 2. Disponer el equipo de promotores para apoyar en la planificación, ejecución y difusión de las actividades de sistematización, difusión y acompañamiento establecidas en el presupuesto. 3. Apoyar dinámicamente el proceso de diseño de instrumentos de seguimiento y evaluación del proyecto. (material técnico para la difusión, línea base, formatos de registros de información, etc.) 4. Participar y replicar eventos de difusión (talleres demostrativos, charlas, giras de intercambio y días de campo) a potenciales proveedores de maíz. 5. Proveer material divulgativo a las y los promotores y productores para la difusión de las tecnologías 6. Elaborar informes técnicos y administrativos, de los recursos asignados por la Cooperativa El Garucho para la ejecución de las acciones en el marco del proyecto, de acuerdo al reglamento operativo de los fondos asignados por los aliados. 7. Cuantificar en especie y efectivo los aportes de la institución (técnico, equipos de comunicación y movilización) para la ejecución del proyecto.
<p>Enlace y punto focal</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apoyo en la elaboración de plan de trabajo del proyecto

Aliado	Responsabilidades
	<ol style="list-style-type: none"><li data-bbox="363 248 1029 277">2. Apoyo y seguimiento para elaboración de reportes.<li data-bbox="363 297 1225 327">3. Acompañamiento en logística de eventos de capacitación y difusión<li data-bbox="363 347 1437 421">4. Apoyo en el seguimiento técnico del proyecto definiendo mecanismos para la planificación, seguimiento y evaluación de la marcha del proyecto.

12.1. Memoria de cálculo del presupuesto

COMPONENTE	U / M	CANT.	COSTO UNITARIO (U\$)	COSTO TOTAL (U\$)	APORTES			
					RED SICTA	CAS	PRODUCTORES	TOTAL
1. Difusión y divulgación				33,400.00	21,400.00	0.00	12,000.00	33,400.00
Actividades de Sistematización				5,000.00	5,000.00			5,000.00
A1.1. Se ha elaborado un plan de sistematización de experiencia de los CAS (consultor)	sesión de trabajo	3	333	1,000.00	1,000.00			1,000.00
A.1.2.1. talleres de sistematización, grupos focales y entrevistas con los CAS (consultor) (10 talleres de recopilación de información y 1 taller de entrega de validación y entrega de análisis)	talleres	10	400	4,000.00	4,000.00			4,000.00
Actividades de socialización				24,600.00	12,600.00	0.00	12,000.00	24,600.00
A2.1.1. Identificación de organizaciones de productores	sesión de trabajo	10	40	400.00	400.00			400.00
A2.1.2. Convocatoria de las organizaciones de productores	unidad	10	45	450.00	450.00			450.00
A2.1.3 realización de los eventos de difusión (4 eventos de 25 personas por CAS)				11,000.00	5,000.00		6,000.00	11,000.00
Giras nacionales de intercambio	visitas	17	750	12,750.00	6,750.00		6,000.00	12,750.00
Actividades de acompañamiento					1,900.00	0.00	0.00	1,900.00
Gastos de combustible y viáticos. Coordinador (20 viajes X 6 meses) 175km promedio/ viaje	viajes	10	140	1,400.00	1,400.00			1,400.00
A3.1.1 Seguimiento al plan de mejora de los CAS	grupo focal	6	83	500.00	500.00			500.00
Material de divulgación				1,900.00	1,900.00	0.00	0.00	1,900.00
Diseño de manual técnico (guías, rotafolio, etc.)	unidad	1	500	500.00	500.00			500.00
Reproducción de guía técnica	unidad	1000	0.4	400	400.00			400
Producción de rotafolio (1 por CAS)	unidad	10	100	1,000.00	1,000.00			1,000.00
2. Seguimiento y evaluación del proyecto				15,600.00	3,600.00	12,000.00	0.00	15,600.00

Elaboración de línea base (consultor)	Consultoría	1	3,000	3,000.00	3,000.00			3,000.00
Honorarios de coordinación de las organizaciones (10 organizaciones pagando un mes de técnico distribuido en 6 meses)	mes	6	2,000	12,000.00		12,000.00		12,000.00
Papelería	mes	6	100	600.00	600.00			600.00
TOTAL					25,000.00	12,000.00	12,000.00	49,000.00

12.2. Memoria de cálculo del cronograma de desembolso

CRONOGRAMA DE DESEMBOLSO 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														
COMPONENTES-	ACTIVIDADES	APORTE	CRONOGRAMA DE DESEMBOLSO											
RESULTADOS		RED SICTA	I			II			III					
			cantidad	US\$	%	cantidad	US\$	%	cantidad	US\$	%	TOTAL US\$	%	
<p>OBJETIVO: Contribuir al fortalecimiento de las organizaciones de productores con innovaciones organizativas, gerenciales y comerciales relacionadas a: formas de intervención, mecanismos de articulación, uso de procesos, tecnologías y nuevos modelos de negocio que contribuyan a reducir costos y favorezcan la obtención de mayores ingresos de los pequeños productores, a través de la difusión de la metodología de implementación de Centros de Acopio y Servicios de granos básicos.</p>														
1. DIFUSIÓN Y DIVULGACIÓN														
Resultado 1.1: Elaboración de un Plan de Sistematización de la Experiencia de los CAS en El Salvador														
A1.1.1. se ha elaborado de un Plan de Sistematización de la Experiencia de los CAS en El Salvador	A1.1. Se ha elaborado un plan de sistematización de experiencia de los CAS	5,000.00	1	\$1,000.00	1								5,000.00	

Resultado 1.2 Se ha ejecutado el plan de sistematización de la experiencia de los CAS	A.1.2.1. talleres de sistematización, grupos focales y entrevistas con los CAS (consultor) (10 talleres de recopilación de información y 1 taller de entrega de validación y entrega de análisis)		10	\$4,000.00									
Resultado 2.1 Realizar encuentros de intercambio de agroempresarios para dar a conocer sobre la experiencia de los CAS													
A2.1.1 Realizar encuentros de intercambio de agroempresarios para dar a conocer sobre la experiencia de los CAS	A2.1.1. Identificación de organizaciones de productores	12,600.0	1	\$400.00	3%								
	A2.1.2. Convocatoria de las organizaciones de productores		1	\$450.00	4%			0%			0%		
	A2.1.3 realización de los eventos de difusión (4 eventos de 25 personas por CAS)		20	\$1,150.00	9%	20	\$3,850.00	31%		7		12,600	3%

	Giras nacionales de intercambio					17	\$6,750.00	54%					
Resultado 2.2 Se ha aumentado la participación de proveedores en los CAS a través de una efectiva difusión de los procesos y resultados de los CAS y la implementación de un plan de mejora por cada uno.													
A3.1.1Seguimiento al plan de mejora de los procesos de articulación productiva y de comercialización de los CAS.	Gastos de combustible y viáticos. Coordinador (20 viajes X 6 meses) 175km promedio/ viaje	1,900.00							20	\$1,400.00	74%	1,900.00	74%
	A3.1.1Seguimiento al plan de mejora de los CAS						5	\$250.00	13%	5	\$250.00		
2. material de divulgación													
	Diseño de manual técnico (guías, rotafolio, etc.)	1,900.00				1	\$500.00					1,900.00	
	Reproducción de guía técnica								1000	\$400.00			
	Producción de rotafolio (1 por CAS)								10	\$1,000.00			
2. Gastos Administrativos													
	Elaboración de línea base (consultor)	3,600.00	1	\$3,000.00	83%						17%	3,600.00	100%
	Papelería								6	\$600.00			
	TOTAL	25,000.00		10,000.00	40%		11,350.00	45%		3,650.00	15%	25,000.00	