

INFORME TECNICO

PROYECTO DE INNOVACIÓN

“Consortio de Comercialización de frijol nicaragüense

RS - 1N - 2013 - 10”.

ALIANZA: Federación Nacional de Cooperativas Agropecuarias (FENACCOOP R.L.) Unión Nacional Agropecuaria de productores Asociados (UNAPA) Asociación de Productores de Santa Lucía (ASOPROL)

tabla de contenido

| | | |
|------|---|---|
| I. | <u>INFORMACION GENERAL</u> | 4 |
| | <u>Nombre del Proyecto:</u> | 4 |
| | <u>Nombre de la Organización Ejecutora:</u> | 4 |
| | <u>Nombre del Coordinador:</u> | 4 |
| | <u>Fecha del Informe:</u> | 4 |
| | <u>Periodo informado:</u> | 4 |
| II: | <u>DESCRIPCION DE LOS RESULTADOS</u> | |
| | <u>OBTENIDOS</u> | 5 |
| III. | <u>RESUMEN EXPLICATIVO DEL DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES POR CADA UNO DE LOS RESULTADOS ESPERADOS</u> | 6 |
| | <u>1.1. Componente N°1. Creación del Consorcio</u> | 6 |
| | <u>Eventos informativos a las cooperativas de base:</u> | 6 |
| | <u>Talleres de Consenso:</u> | 6 |
| | <u>Reuniones de Junta</u> | 6 |
| | <u>Constitución del consorcio</u> | 7 |
| | <u>1.2. Componente N°2 Promoción Comercial</u> | 7 |
| | <u>Misiones Comerciales</u> | 7 |
| | <u>Exposición de Productos</u> | 7 |
| | <u>Ruedas De Negocios y participación en ferias</u> | 7 |
| | <u>Elaboración de Catalogo de Producto</u> | 7 |
| | <u>Diseño y elaboración de marca</u> | 7 |

| | |
|---|--------------------|
| Gerente de Consorcio | 8 |
| Asistente Administrativo / Contable | 8 |
| 1.4 Componente N°4. Seguimiento y evaluación del proyecto | 8 |
| Línea base | 8 |
| Comité de coordinación | 8 |
| IV. ACTIVIDADES QUE NO SE DESARROLLARON | 9 |
| V. LECCIONES APRENDIDAS | 9 |
| VI. RECOMENDACIONES | 10 |
| VII. LOGROS | 10 |
| VIII. AGRADECIMIENTO | 10 |

I.INFORMACION GENERAL

Nombre del Proyecto:

“Consortio de Comercialización de frijol nicaragüense
RS 1N 2013 - 10”.

Nombre de la Organización Ejecutora:

Federación Nacional de Cooperativas Agropecuarias (FENACOOOP R. L.)

Nombre del Coordinador:

Ing. Isidro Roger Juárez

Fecha del Informe:

14 /enero/ 2014P

Periodo informado:

Junio 2013 – Diciembre 2013

II: DESCRIPCION DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS

En el siguiente cuadro se presentan los resultados obtenidos durante el periodo informado sobre la base del Marco Lógico y Memoria de Cálculo del Presupuesto ampliamente descritos en el documento de proyecto y según lo planificado en este primer desembolso.

INFORME TECNICO NARRATIVO PRELIMINAR / PROYECTO RS 1N

| Descripción del proyecto | Indicador de desempeño | Medio de verificación | Junio a Diciembre 2013 | | |
|---|--|--|---|---|--|
| | | | LOGROS | MEDIOS DE VERIFICACION | ESTATUS |
| <p>OBJETIVO: Contribuir a mejorar el ingreso de las familias productoras mediante mejora en las relaciones comerciales</p> | <ul style="list-style-type: none"> Al menos 2,080 productores organizados venden su producción comercial con el consorcio a través de las plantas de acopio de su Organización. Los productores que comercializan su producción a través del consorcio obtiene al menos un precio superior al precio pagado al producto en el Mercado local en un 10%. | <ul style="list-style-type: none"> Línea base Informes de avance del proyecto | <p>Contratada consultoría para el levantamiento de línea de base</p> <p>Realizadas los primeros contactos comerciales del consorcio</p> | <p>TDR, Proceso de Licitación y contratación, contrato de servicios</p> <p>Propuesta Metodológica de recolección de información</p> <p>Informe Final</p> <p>Actas de reuniones de primeros contactos con clientes para frijol rojo ínta:</p> <p>V&B Marketing (Guatemala)</p> | Finalizado |
| DIFUSION Y DIVULGACION DE LA TECNOLOGIA | | | | | |
| <p>Resultado 1:</p> <p>Creado un consorcio de comercialización asociado al menos 5 plantas de acopio al consorcio</p> | <ul style="list-style-type: none"> Cinco plantas de acopio de cooperativas y asociaciones forman parte del consorcio. Al menos 2,080 productores de frijol comercializan su producción a través del consorcio. Al menos 30,000 qq. de frijol son | <ul style="list-style-type: none"> Documento legal de conformación del Consorcio. Documento de compra y venta. | <ul style="list-style-type: none"> Las plantas de acopio de las cooperativas y asociaciones cumplen con su compromiso de del 2013 producto acopiado Los productores y centro de | <p>Contratación de consultoría legal para conformación de sociedad anónima "GRANOS U.F.A, S. A."</p> | <p>En ejecución. Fecha de finalización de trámite 30/03/2014</p> <p>En marcha, las organizaciones están comercializando a través de un exportador sub contratado, mientras finalizan la constitución de su personería jurídica.</p> <p>Vendidos y contratados 1,760 qq de frijol rojo seda al mercado USA.</p> |

| | | | | | |
|--|---|---|--|---|---|
| | comercializados por el consorcio. <ul style="list-style-type: none"> Se ha elaborado en consenso los procedimientos de funcionamiento del Consorcio y se ha registrado según dicta la ley para el presente caso. | | acopio cumplen con sus planes de entrega. | La junta directiva, ha elaborado un primer borrador del reglamento interno del consorcio, el cual se espera mejorar una vez legalizada la figura jurídica | Reglamento interno y acta de aprobación en reunión del 06 de junio del 2013 |
| A1.1 Se ha sensibilizado a las cooperativas sobre la importancia de crear un consorcio de comercialización y alcanzado consenso. | <ul style="list-style-type: none"> 5 eventos informativos sobre las implicaciones de conformar el consorcio se realiza en las cooperativas para sensibilizar sobre su importancia. Se realizado 3 talleres de consenso, para la c | <ul style="list-style-type: none"> Registros de datos. Lista de participantes | <ul style="list-style-type: none"> La junta directiva y líderes participan y están de acuerdo con la realización de consorcio. | Esta actividad ha sido anulada y se solicitará la reubicación de fondos. | |
| A1.2 Creadas las condiciones para el funcionamiento del consorcio | <ul style="list-style-type: none"> Se cuenta con un personal con un gerente de comercialización y un asistente administrativo. Se cuenta con una oficina mobiliario y equipo de oficina iniciar operaciones. | <ul style="list-style-type: none"> Documentos de Contratación. Documentos de compra para de mobiliario. | La junta directiva, contrata a través de Fenacoop, la consultoría para el manejo y gerencia del consorcio y actualmente cuenta con un Gerente de Comercialización, un asistente operativo y un administrador | TDR, Proceso de Licitación y contratación, contrato de Servicios, Informe final de las consultorías | |

III. RESUMEN EXPLICATIVO DEL DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES POR CADA UNO DE LOS RESULTADOS ESPERADOS.

1.1. Componente N°1. Creación del Consorcio.

Este componente se basa en cuatro grandes actividades para la difusión y divulgación de las tecnologías, las cuales las mencionamos a continuación:

Eventos informativos a las cooperativas de base:

En este ítem se contemplaba la realización de diferentes reuniones con las cooperativas de base de las organizaciones de segundo grado que beneficia el proyecto sin embargo el comité de gestión y coordinación de proyecto decidió de forma unánime solicitar que estos fondos fueran re colocados en otras actividades que fortalecieran el alcance del objeto del proyecto, tomando en cuenta que dichas organizaciones para poder ser partícipes del proyecto con antelación realizaron talleres informativos y de consulta con sus cooperativas de base.

Talleres de Consenso:

Se realizaron sesiones de trabajo donde la comisión de gestión y coordinación han llegado a acuerdos tales como:

1. La decisión de la forma jurídica para el establecimiento del Consorcio, la cual finalmente será a través de una sociedad anónima.
2. Las contrataciones estipuladas en el proyecto.
3. La creación de un reglamento interno para el manejo del consorcio y las delimitaciones de las responsabilidades cada uno de los miembros parte
4. Seguimiento a las actividades varias (Planificación de actividades)

Reuniones de Junta.

Una vez consensuados, los que se consideraron los puntos más importantes para dar inicio a las actividades del consorcio (punto B) la junta o también llamado Comité de gestión y coordinación se reunió de forma semanal con la gerencia, el financiador, para poder garantizar el seguimiento efectivo a las actividades en curso.

Constitución del consorcio.

Según lo previsto en el presupuesto del proyecto se contrató la consultoría para la realización de la constitución jurídica y legalización del consorcio de comercialización, la cual a la fecha se encuentra en curso y se estima serán finalizados sus trámites a finales hasta finales de marzo del presente año 2014. El proceso de constitución se ha realizado de forma participativa y en común acuerdo de las organizaciones beneficiadas durante las reuniones del comité de coordinación.

Dicho proceso fue presentado en tres ocasiones diferentes para pero las tres ocasiones fue rechazado por el registro, siendo la última por las siguientes razones:

1. Certificación de la ASOPROL ante el ministerio de gobernación se encuentra vencida.
2. Los poderes de UNAPA y FENANCOOP, no están registrados
3. No se puede utilizar la palabra “Comercializadora” en el nombre de la empresa a constituir.

Nuevamente las organizaciones se encuentran en periodo para cumplir con sus respectivos requisitos y se pretende reanudar el trámite a inicios de Febrero 2014.

1.2. Componente N°2 Promoción Comercial

Misiones Comerciales: las misiones comerciales, aunque representaban una oportunidad para consolidar negocios para el consorcio, no se pudieron efectuar debido a que, estaban planificadas para el mes de Diciembre 2013, y al recibir el cierre anticipado del proyecto al

30 de Noviembre, nos fue prácticamente imposible comprometer los fondos para la realización de dichas visitas a El Salvador y Costa Rica.

Exposición de Productos y Ruedas De Negocios y participación en ferias

Se participó en las feria EXPO Apen 2013, como consorcio, logramos presentar ofertas unificadas y se tuvo acceso a una amplia variedad de clientes, teniendo como resultado la firma de nuestro primer contrato para la exportación de frijoles rojos al mercado de Estados Unidos.

Elaboración de Catalogo de Producto

Diseño y elaboración de marca

Se cuenta con un catálogo de productos y la descripción de la naturaleza del consorcio y las organizaciones que la componen, en dos idiomas (Inglés – español) así como con un logo que identifica la futura empresa a constituir, Fenacoop avalado por la comisión de coordinación realizó la contratación de los servicios profesionales para la realización de ambas actividades, dicha consultoría se desarrolló según los términos de referencia realizados por la gerencia del consorcio y aprobados por la comisión de coordinación.

1.3. *Funcionamiento del Consorcio.*

Gerente de Consorcio y Asistente Administrativo / Contable

Ambas actividades por decisión de la comisión de comercialización ha sido contratada al iniciar las actividades del proyecto, para que fuera este equipo, quienes dieran seguimiento tanto a la ejecución y seguimiento del presupuesto como de las actividades mismas del proyecto. Con el fin de poder contar con un equipo que participara y facilitara los procesos de constitución y promoción del consorcio desde la fase de creación. Dicho equipo después de la finalización del proyecto continuará brindando los servicios de comercialización al consorcio hasta que este, cuente con su figura jurídica, contratados bajo el sistema de comisiones por ventas.

Se seleccionó un gerente parte de las tres organizaciones (Ing. Roger Juarez) para llevar todo el control y organización del consorcio.

1.4 Componente N°4. Seguimiento y evaluación del proyecto.

Línea base

Antes de iniciar las actividades se contrató una consultoría para la construcción de una línea de base a partir de informaciones secundarias sobre las cooperativas de base que son parte de las organizaciones socias del proyecto. Dicha consultoría se llevó a cabo de forma satisfactoria, durante su consecución la mayor limitante que, por razones presupuestarias esta fue creada en base a las informaciones secundarias, y fue difícil uniformar las informaciones.

Comité de coordinación

El proyecto desde sus inicios, contó con un comité de coordinación como mecanismos para la planificación operativa y seguimiento de las acciones el cual está compuesto por un representante de cada una de las organizaciones, el equipo de gerencia previamente contratado y los asesores de Apen, este equipo funcionó reuniéndose semanalmente, y continuarán funcionando únicamente con los representantes de las tres organizaciones hasta que se constituya satisfactoriamente la sociedad anónima.

IV. ACTIVIDADES QUE NO SE DESARROLLARON

Como se menciona en el documento, la única actividad que no se efectuó según la planificación fueron los talleres informativos con las cooperativas de base de las organizaciones, puesto que se consideró que ya se había realizado durante el proceso de consulta previo a que cada organización tomará la decisión de formar parte del proyecto. Se consideró también que, debido al corto tiempo para el desarrollo de todas las actividades está en particular, habiéndose realizado antes, repetirla podría ser una pérdida de tiempo y recursos.

V.LECCIONES APRENDIDAS.

El proceso de consenso para la decisión y constitución de la persona jurídica bajo la cual se formalizará la alianza de las organizaciones y funcionará el consorcio requiere más tiempo, pues ha sido de vital importancia la participación de cada una de las organizaciones en los análisis correspondientes a estos Trámites.

El inicio de una alianza es difícil, requiere recursos económicos, recursos humanos, tiempo, esfuerzo pero es una forma de resolver nuestros problemas de manera rápida y fácil.

La experiencia de las primeras ventas y firmas de compromisos formales con clientes externos.

VI. RECOMENDACIONES.

Iniciar los proyectos en el tiempo estipulado ya que en caso contrario esto dificulta alcanzar los resultados propuestos.

Facilitar desde el inicio el canal de comunicación para la uniformidad en los procesos administrativos, sobre todo para el manejo de los recursos Financieros.

Respetar los plazos establecidos en los acuerdos y convenios, puesto que para la organización ejecutara de este proyecto representaron grandes problemáticas tanto el inicio tardío del proyecto, como el cierre anticipado.

VII. LOGROS

Hemos logrado o logrado fortalecer la alianza entre nuestras organizaciones, y estas se han empoderado del proyecto siendo participes, aunque en escalas diferentes, de cada una de las actividades en conjunto con los consultores contratados.

VIII. AGRADECIMIENTO

Al altísimo por regalarnos la vida.

A REDSICTA por confiarnos este proyecto y por todo el apoyo brindado durante este periodo de ejecución.

A todas nuestras organizaciones miembros de esta alianza por su esfuerzo y dedicación en la ejecución del proyecto.

*Informe técnico narrativo
Proyecto RS 1N 2013 - 10*

Elaborado Por: Fenacoop R. L.

Elaborado Por: Fenacoop R. L.