

PRODUMER II

Informe Narrativo Anual

1 Abril 2005 – 31 Marzo 2006

12 de Mayo 2006

**Preparado para
Agencia Canadiense de
Desarrollo Internacional**

**Preparado por
Mennonite Economic
Development Associates**



Production & Marketing Linkages
155 Frobisher Dr., Ste. I-106
Waterloo, ON N2V 2E1

Tel: (519)725-1633
Fax: (519)725-9083
E-mail: meda@meda.org

PRODUMER II Informe Anual
1 Abril 2005 a 31 Marzo 2006

Indice de Contenido

1. RESUMEN EJECUTIVO	1
2. AVANCE HACIA RESULTADOS IDENTIFICADOS EN AML & MGP	5
3. COMENTARIOS ANALITICOS SOBRE VARIACIONES ENTRE ACTIVIDADES PLANIFICADAS Y ACTIVIDADES EJECUTADAS.....	12
4. PROBLEMAS/RETOS ENFRENTADOS, MEDIDAS SUGERIDAS	14
5. ANALISIS DE CAMBIOS A ASPECTOS IMPORTANTES DEL PROYECTO QUE HAN O DEBERIAN HABER SIDO REALIZADOS	14
6. ANALISIS DEL DESARROLLO DEL PROYECTO	17
6.1 1000 Servicios Productivos, Asistencia Técnica y Capacitación.....	17
6.2 2000 Servicios de Comercialización y Capacitación Empresarial	233
6.3 3000 Gestión y Administración del Proyecto.....	244
7. COMENTARIOS ANALITICOS SOBRE INFORMES FINANCIEROS	244
8. ACTIVIDADES PLANIFICADAS PARA LOS PROXIMOS SEIS MESES	244
9. MEDIDAS DE EQUIDAD DE GENERO.....	266
10. OTROS TEMAS IMPORTANTES QUE AFECTAN LA IMPLEMENTACION DEL PROYECTO.....	277

ANEXOS

Anexo 1: Análisis de Rentabilidad del Paquete Tecnológico vs. Sistema de Producción Tradicional

Anexo 2: Análisis de Rentabilidad / Caso del Sr. Diego Treminio

Anexo 3: Actas de las reuniones de la Asociación de Procesadores y Exportadores de Ajonjolí (APEAN)

Anexo 4: Curriculum Vitae de la Consultora Ivania López

Anexo 5: Estrategia de Género revisada

Anexo 6: Rendimiento Productivo de Línea de Base

Anexo 7: Cálculo de Rendimiento de Línea de Base de Ometepe
Anexo 8: Rendimiento de Productores por Grupo y Sexo

PRODUMER II Informe Anual

1 Abril 2005 a 31 Marzo 2006

1. RESUMEN EJECUTIVO

PRODUMER II comenzó oficialmente el 1 de abril del 2005. De abril a julio se dedicó casi exclusivamente al desarrollo del Plan de Implementación del Proyecto (PIP), a pesar de que ACDI autorizó a MEDA a poner en marcha actividades de crédito antes de la aprobación del PIP. Esto fue debido a que el ciclo agrícola estaba a punto de comenzar y ambas partes deseaban asegurar la continuidad del crédito para agricultores de ajonjolí. El primer borrador del PIP se presentó a principios de junio en el Comité Conductor del Proyecto (CCP), según los requerimientos en el Acuerdo de Contribución (AC) del proyecto, y después de recibir comentarios y correcciones, se presentó la versión final, la cual se aprobó en julio.

Mientras que la meta de PRODUMER II es alcanzar a 1,000 productores para el final del proyecto, en este año 949 productores han recibido asistencia técnica en la producción de ajonjolí. Se espera que PRODUMER II alcance fácilmente la cantidad establecida de productores para el final del proyecto.

El indicador de éxito principal del proyecto PRODUMER II es el aumento anual del rendimiento entre 6-10%, dependiendo de la categoría del productor. Sin embargo, esta meta no se pudo alcanzar este año debido a lluvias torrenciales que destruyeron o afectaron a áreas significativas de la producción. De los 949 productores que plantaron ajonjolí, solo 800 fueron capaces de cultivarlo, y muchos de ellos con un nivel de rendimiento drásticamente menor. El rendimiento este año fue significativamente menor que el rendimiento medio alcanzado el año pasado. Estas variaciones en el comportamiento del tiempo están más allá del control del proyecto, y son uno de los riesgos citados en el AML.

Las lluvias excesivas de este año también crearon dificultades al establecer áreas de prueba para la diversificación, un área clave de rendimiento del proyecto. Se llevaron a cabo áreas de prueba para cultivos alternativos que permitan la diversificación de ingresos y mejoren la rotación de cultivos. Las pruebas incluyeron caupís, frijoles mungos, maní y yuca durante la época postrera, y verduras con sistema de riego durante la época seca. Las pruebas de diversificación realizadas durante la época postrera sufrieron debido a las lluvias excesivas, pero los productores se mantuvieron motivados gracias a los altos precios ofrecidos para frijoles mungos (C\$400/qq) y caupís (C\$800/qq) (comparado con un precio medio de C\$553/qq para el ajonjolí). El maní, probado en Ometepe, tuvo resultados relativamente buenos, y aunque todavía no se ha vendido, los productores muestran un gran interés en expandir esta opción durante el año que viene.

Se llevaron a cabo pruebas con la producción de verduras en coordinación con otros socios. PFID F&V (un proyecto financiado por la USAID, a través de la Universidad de Michigan) ofreció asistencia técnica directamente a varios productores, ofreciendo además una oportunidad de aprendizaje muy importante para el agrónomo local. ARAS, una ONG Española trabajando en la región, también ha ofrecido apoyo y coordinación en esta área. CLUSA, una ONG basada en EE.UU que trabaja con el apoyo cooperativo y la especialización en producción orgánica y comercialización, ofreció capacitación para el personal del proyecto sobre temas relacionados a verduras orgánicas. [International Development Enterprise](#) de Winnipeg vendió pequeños sistemas de riego (100m²) al proyecto por \$50/unidad (sistemas de riego parecidos son escasos en el mercado y cuestan \$250), y ofreció un día entero de

capacitación gratuita por parte de su experto de la India. Estos sistemas son atractivos debido a que su bajo precio permite que los productores empiecen a trabajar con sistemas de riego de goteo y cultivos de alto valor, con una inversión mínima y riesgo mínimo.

Aunque la implementación del paquete de producción técnica para ajonjolí promovida por el proyecto no ha sido uniforme entre los productores, existen pruebas del impacto que está teniendo el paquete. El personal técnico del proyecto recolectó resultados de aproximadamente 20 productores de distintas zonas del proyecto, de los cuales la mitad implementaron el paquete técnico, y de los cuales la mitad implementó la producción de manera tradicional, usando productores que no fueron afectados significativamente por las lluvias excesivas.

Los productores que aplicaron de manera adecuada el paquete técnico invirtieron aproximadamente un 15% más por mz. pero gozaron de rendimientos de aproximadamente 60% mayores comparado con los que no aplicaron la tecnología. Debido a que la mayor calidad, los productores que aplicaron la tecnología recomendada recibieron un precio medio que fue un 18% mayor que el de los productores tradicionales. En general, el INGRESO NETO para productores que aplicaron la tecnología un ingreso neto 300% mayor que el de los productores tradicionales. Ver Anexo 1.

Resumen de Resultados- Comparación de Rentabilidad

	Productores usando Tec.	Productores no usando Tec.
Rendimiento Medio	9.82 qq/mz	6.24 qq/mz
Precio Medio Pagado/ qq	C\$ 640.73/ qq	C\$ 541.50/ qq
Costos de Producción Medios	C\$ 2,390.90	C\$ 2,066.00
Ingreso Medio	C\$ 6,291.39	C\$ 3,378.96
Beneficio Neto Medio	C\$ 3,900.48	C\$ 1,312.96

Aunque el estudio presentado anteriormente no se puede generalizar debido al pequeño tamaño del grupo de prueba, existe un caso en particular que apoya los resultados de la comparación. Diego Treminio es un productor que lleva casi 3 años con el proyecto pero, hasta la fecha, solo había incorporado la tecnología parcialmente. Este año decidió establecer un lote de 3 mz. para aplicar el paquete técnico completo, al tiempo que continuó produciendo el resto de sus cultivos igual que siempre. Su rendimiento en el lote donde aplicó la tecnología fue de aproximadamente 13qq/mz., comparado con 6 qq en los lotes con producción tradicional (parecido a resultados típicos de sus vecinos). La calidad del producto era significativamente diferente, y los comerciantes le pagaron C\$600/qq para el producto cultivado con la tecnología, y C\$420/qq para el producto cultivado tradicionalmente. El INGRESO NETO de su lote de prueba fue más del 400% del ingreso neto de su lote tradicional, a pesar de que su inversión fue casi el doble. El Sr. Treminio ya está convencido sobre la importancia de aplicar el paquete técnico completo, y se espera que se convierta en un promotor importante en la zona. Ver Anexo 2.

Resumen de Resultados- Análisis de Rentabilidad: Diego Treminio

	Lote con Paquete Técnico	Sistema Tradicional
Rendimiento/ mz	13 qq/ mz.	6 qq/mz
Precio Pagado/ qq	C\$ 600/qq	C\$ 420/ qq
Coste de Prod./ mz.	C\$ 2,965	C\$ 1,510
Ingreso/ mz.	C\$ 7,800	C\$ 2,520
Beneficio Neto/ mz.	C\$ 4,835	C\$ 1,010

El PIP estableció que la gestión del portafolio de crédito se adjudicaría a por lo menos dos IMFs, en base a una licitación competitiva. La licitación se implementó y la evaluación de las propuestas se llevó a cabo en junio. Los criterios de selección se basaron en la sostenibilidad institucional, tasa de interés, fondos adicionales a ser apalancados, plazo del préstamo, flexibilidad para colateral/garantías y presencia geográfica. Se seleccionaron tres IMFs, una para cada región geográfica: COFODEC para El Sauce, CARUNA para La Paz Centro y Mi Crédito para Malpaisillo. Según los informes trimestrales presentados por las IMFs y según anécdotas del campo, tanto COFODEC como Mi Crédito han estado trabajando relativamente bien. CARUNA ha tenido deficiencias en varias áreas, incluyendo deficiencias con el plazo del préstamo, solicitudes de colateral, acceso equitativo para mujeres y fondos adicionales apalancados. Es por ello que el proyecto tiende a no querer renovar el contrato cuando finalice en mayo 2006.

El proyecto ha apoyado a varios líderes exportadores y productores para que participen en una sesión de capacitación ofrecida a través del Banco Mundial sobre sistemas de trazabilidad, una de las prioridades del proyecto. En el año siguiente iniciarán los esfuerzos por implementar estos sistemas.

Una de las iniciativas más importantes que ha llevado a cabo PRODUMER para ayudar a mejorar la organización de la industria ha sido la de apoyar la formación de una asociación de productores nicaragüenses de ajonjolí, conocida como APEAN (Asociación de Procesadores y Exportadores de Ajonjolí de Nicaragua). Esta asociación une a los 5 productores de ajonjolí nicaragüenses más importantes para abordar temas de importancia para todos. Entre las iniciativas que han identificado y priorizado están: 1. Lobby con el Ministerio de Agricultura para mejorar la supervisión de producción de semillas certificadas y asegurar que los productores tengan acceso a semillas de calidad; 2. Desarrollar iniciativas de comercialización comunes para mejorar la percepción que se tiene del ajonjolí nicaragüense en el mercado internacional y; 3. Desarrollar la certificación de “país de origen” para proteger la imagen de ajonjolí nicaragüense. Todas estas iniciativas tienen el potencial de beneficiar al pequeño productor a largo plazo. Se espera que las iniciativas de comercialización aumenten la venta de semillas descortezadas, creando una mayor demanda (mejores precios) para el ajonjolí en general, y específicamente para productos con marcas, lo cual es un problema bastante común entre los productores. La labor de mejorar la calidad de semillas beneficiará directamente a productores que han sufrido durante los últimos años puesto que la calidad de semillas ha ido reduciendo. Recientemente, los productores convencieron al Ministerio de Agricultura para que les permita supervisar los lotes con semillas en producción, además de semillas en almacenaje, esperando a ser vendidas. Entre las semillas certificadas en almacenaje, los exportadores encontraron altas cantidades de semillas de batata. La batata es una mala hierba que contamina el campo y estrangula los cultivos. Los granjeros se quejan de que esta mala hierba se haya introducido en sus lotes a partir de las semillas de ajonjolí certificadas que han comprado en el pasado, y estos datos parecen confirmar sus quejas. La semilla de batata es problemática para la industria en general, puesto que es casi del mismo tamaño y peso que la semilla de ajonjolí, dificultando su eliminación. Esto ha creado problemas con clientes en Japón y es una amenaza para la industria. Más aún, el hecho de que la semilla certificada tenga altos niveles de contaminación es un indicador de la baja supervisión de producción de semillas, la cual conlleva otros problemas de calidad. Sin embargo, el Ministerio de Agricultura ha demostrado una disponibilidad sincera a colaborar¹, y con el apoyo de exportadores, se pueden realizar avances para que los productores vuelvan a confiar en las semillas certificadas. Ver **Anexo 3**.

¹ Debe mencionarse que el Ministerio de Agricultura tiene recursos limitados para la supervisión de producción de semillas, lo cual es parte de la causa del problema.

El proyecto continúa fortaleciendo su estrategia de género. Un éxito clave en este área ha sido la eliminación de una brecha histórica y significativa en el rendimiento (el rendimiento de mujeres siendo menos que el de hombres), la cual alcanzaba el 20%. Bajo invitación de MEDA, una delegación de ACIDI visitó el proyecto en Noviembre para identificar áreas con necesidad de fortalecimiento. En enero, el proyecto contrato a Ivana López Lovo², consultora de equidad de género, para trabajar con la especialista de género del proyecto y otros miembros del personal para desarrollar una comprensión más profunda de las áreas con debilidades, y desarrollar una estrategia consensuada junto con el equipo para asegurar que la equidad de género sea incorporada en todas las áreas del proyecto. Los resultados de esta labor se pueden ver en el plan anual de trabajo, en las modificaciones a los indicadores del proyecto, y en la estrategia de género revisada adjunta en el **Anexo 5**.

La capacitación en la gestión del medioambiente también se incorpora a las sesiones de capacitación productiva, incluyendo temas como incorporación de rastrojos, reforestación, barreras vivas, sistemas de rotación de cultivos, incorporación de estiércol y otros temas.

El proyecto también se ha coordinado con la FAO para promover “Agricultura de Conservación”, la cual incluye prácticas de agricultura sin labranza y el uso de estiércol. Estos sistemas son mucho mejores para el medioambiente a largo plazo, puesto que reducen la erosión y promueven el desarrollo de bio-diversidad en la tierra, pero también tienen un efecto a largo plazo de aumentar el rendimiento (al tiempo que mejora la fertilidad del suelo) y reducir costes de producción. La FAO ayudará a ofrecer capacitación para el personal del proyecto, y la promoción y pruebas de estos sistemas con productores de PRODUMER II iniciaran el próximo año fiscal. Uno de los mayores obstáculos para implementar la Agricultura de Conservación es la falta de equipos necesarios. Para intentar abordar este obstáculo, MEDA esta poniendo a disposición del proyecto unos \$30,000 adicionales provenientes de sus recursos personales, para así ayudar a financiar estos equipos.

Con relación al presupuesto, la fortaleza del dólar canadiense, y algunos gastos remitidos, han ayudado a mantener al proyecto por debajo del presupuesto hasta ahora.

² El CV de la Sra. López se puede ver en el Anexo 4

2. AVANCES HACIA LOS RESULTADOS IDENTIFICADOS EN EL AML & MGP

Indicador	Línea de Base	Meta de AF06	AF06	AF 07	AF 08	Acc. Res	Comentarios
Meta del Proyecto: Ingreso Bruto medio de ajonjolí por mz. Se aumenta en un 25%	Convencional: \$210.38 ³ Orgánico ⁴ : \$288.90 ⁵	Conv: \$227.91 Org: \$312.98	Conv: \$176.28 (\$206.27)* Org: \$294.40 (\$338.56)*				El ingreso bruto mostrado se calcula multiplicando el rendimiento actual por el precio de línea de base (\$27.50/qq para convencional y \$40/qq para orgánico), el cual se mantiene estable durante el proyecto, para así controlar las fluctuaciones de precio que están mas allá del control del proyecto. * Sin embargo, los cambios climáticos de este año afectaron el rendimiento a lo largo de la región hasta tal punto que los precios aumentaron considerablemente (Convencional=\$32.18/qq, Orgánico =\$46.33/qq). Usando estos precios para el cálculo real, aunque no oficial, de ingreso bruto, resulta en productores convencionales con básicamente el mismo ingreso bruto que la línea de base (Convencional - 6.41qq/mz * \$32.18/qq= \$206.27/mz. (Una diferencia de solo 2% con la línea de base); Orgánico - 7.36 qq/mz * \$46/ qq= 338.56/ mz. (Un aumento del 17%).

³ El ingreso bruto medio por manzana se calcula como Rendimiento (#qq)*Precio por qq. Puesto que el precio puede variar con las fluctuaciones mundiales de oferta y demanda, las cuales están fuera del control del proyecto, se acordó que para este cálculo el precio se mantendría al nivel del 2004-05 de C\$454/qq. Este cálculo se realizará individualmente para Convencional y Orgánico. El rendimiento medio Convencional en León y Chinandega fue de 7.65qq/mz. El precio medio recibido fue de C\$454, o US\$27.50 (C\$454/ 16.5= \$27.50). 7.65*27.50= \$210.38. El rendimiento en Ometepe ha sido suprimido del cálculo puesto que fue excepcionalmente alto el año pasado.

⁴ El precio de control para Orgánico se mantendrá en \$40/qq, ligeramente menor al precio del año pasado de \$45/qq, pero ligeramente mayor al de este año de \$37/qq.

⁵ Este cálculo únicamente usa datos de León, puesto que el rendimiento orgánico en Ometepe fue excepcionalmente alto en AF05, e inapropiado para medir resultados futuros.

Indicadores de Rendimiento Resultados	de								
1 a. Venta aumentada de ajonjolí nicaragüense en el Mercado intl.	10,410 toneladas	10,500 tn	n.a.						Estadísticas de exportación del 2005 muestran las ventas de ajonjolí cultivado en el 2004. El ajonjolí cultivado en el 2005 se mostrará en las estadísticas del 2006, y estarán disponibles en el próximo informe anual.
1b. Aumento Anual de Rendimiento: 10% Prod. Tipo B 6% Prod. Tipo A ⁶	Conv: A 8.6 qq/mz B 6.7 qq/mz Org. AO 8.9 qq/mz BO 7.0 ⁷ qq/mz	Conv. A 9.1 qq/mz B 7.3 qq/mz Org AO 9.4 qq/mz BO 7.7 qq/mz	Conv. A 7.34 (-15%) B 5.87 (-12%) Org AO 7.58 (-15%) BO 7.14 (+2%)						Las lluvias excesivas e inundaciones en la región, asociadas con el aumento de actividad de huracanes, causaron una disminución significativa en el rendimiento de todos los cultivos de la región, y el ajonjolí no fue una excepción. Se perdieron más del 7% de las áreas cultivadas, y la mayoría de las áreas que si tuvieron rendimiento experimentaron un rendimiento 15% menor al del año anterior. Curiosamente, el rendimiento de las mujeres en la mayoría de las categorías fue mayor al de los hombres. Sólo los hombres B Orgánicos consiguieron superar a las mujeres. Para detalles sobre los resultados según grupo y género, ver el Anexo 8.
1c. 60% de Productores Practican la rotación de Cultivos	33%	40%	46%						En Ometepe el proyecto inició una prueba con maní, el cual goza actualmente de un mercado fuerte. En otras áreas, el proyecto está trabajando con cultivos de estiércol, como frijoles mungos y caupis, los cuales

⁶ Ver Anexos 6 & 7

⁷ Este cálculo únicamente usa datos de León, puesto que el rendimiento orgánico en Ometepe fue excepcionalmente alto en AF05.

								también gozan de una fuerte demanda en el mercado local. Después de la época postretra se iniciaron labores adicionales con verduras frescas.
1d. 65% Reducen la Impureza a menos de 3%	El actual 20% se reduce a menos de 3% media.=3.79%	Media. 3.5	66%					En general, la calidad de este año fue mucho mejor que la del año pasado. Esto, junto con la capacitación ofrecida, hizo que fuese factible alcanzar este objetivo.
1e. Provisión de semillas de calidad de al menos 2 fuentes, accesible para el 80% de productores, incluyendo nuevas variedades de MAGFOR	70% tiene acceso a semillas de al menos dos (2) fuentes.	70%	70%					La mayoría de las áreas tienen acceso a semillas certificadas de al menos dos fuentes. Ometepe es la única área que no tiene acceso a fuentes de semillas certificadas, debido a que usan una variedad de semilla distinta, adecuada a sus condiciones. Mejorar el acceso a semillas certificadas o mejoradas en Ometepe será un gran paso para el proyecto.
2a. 500 préstamos para productores / 25% mujeres	397 préstamos	480 préstamos/ 23% mujeres	623 préstamos/ 21% mujeres					Mi Crédito (anteriormente CHISPA) superó su compromiso de igualar los fondos recibidos para préstamos, haciendo que fuese posible exceder la meta. Esto compensó las deficiencias de CARUNA para desembolsar fondos y alcanzar los compromisos de apalancamiento.
2b. Valor total de préstamos: US\$250,000	0	US\$190K	\$233K/ 8% mujeres					El bajo porcentaje atribuido a mujeres se debe al hecho de que CHISPA es flexible con el tipo de garantías que acepta. Esto permite que las mujeres con dificultades para presentar el colateral requerido por instituciones de crédito puedan acceder a créditos, aunque los montos son menores a los que recibirían si tuviesen colateral real.
3a. 25% de los participantes del proyecto son mujeres	23%	23%	25%					El proyecto seguirá intentando aumentar este porcentaje, a pesar de que el indicador ya ha sido alcanzado.
3b. 90 mujeres generan y controlan nuevos ingresos a	0	30	30					

		fiscal actual.					
Productos							
1.1a. 70% de productores usan semillas certificadas	49%	60%	27%				El uso de semillas certificadas ha disminuido drásticamente. Las discusiones con los productores indican que esto se debe a dos factores. Primero, el subsidio gubernamental para semillas certificadas fue recortado este año. Segundo, existen problemas serios y obvios con la calidad de la semilla certificada disponible. Una revisión de los stocks actuales indica que el MAGFOR ha tenido dificultades en la supervisión adecuada de la producción de semillas. PRODUMER y la Asociación de Exportadores de Ajonjolí se han coordinado con el MAGFOR para tomar los pasos necesarios para mejorar la situación.
1.1b. 60% de productores aplican al menos 3 de las 4 técnicas claves de producción	n.a.	40%	41%				Aunque la meta se ha alcanzado para el año, se debe mencionar que los informes muestran que las mujeres han aplicado la tecnología a un menor nivel. Puede ser que las mujeres sean más abiertas sobre como se gestionaba la producción.
1.1c. Acceso mejorado a sistemas de riego a través de al menos una técnica/iniciativa liderada por socios.	5%	1%	1%				IDE vendió 100 micro kits de sistemas de riego al proyecto a un bajo costo, y ofreció asistencia técnica gratuita. Estos están siendo usados como base para una prueba piloto, y si tuviera éxito, PRODUMER ampliará el modelo usando el arrendamiento.
1.1d. 5% de productores se han registrado para estar certificados orgánicamente	0	0	.9%				Se identificaron 35 productores interesados, pero al final, solo 7 se registraron para ser orgánicos (6 mujeres y 1 hombre)
2.1a. MEDA apoya a exportadores nicaragüenses en el establecimiento de al menos 5 nuevos contactos con clientes externos	0	2	0				Se identificaron los clientes potenciales durante Q3 y Q4 de AF06. Sin embargo, debido a que muchos de ellos estaban en Canadá, se les contactará en mayo '06 cuando los exportadores participen en una

2.1b. Tres informes y diagnósticos de mercado son actualizados, información compartida con socios	0	1	1- (IICA)				feria de comercio en Toronto. Recientemente, IICA publicó un estudio de mercado de ajonjolí. No se necesitan mas para AF06.
2.1c. Se presenta información bi-anualmente a MAGFOR para la base de datos de la industria de ajonjolí	n.a.	Se compartió la información	No				Se invitó a representantes de MAGFOR a la oficina de PRODUMER, y se presentó la información disponible. PRODUMER ofreció compartir los datos disponibles, pero no se ha recibido ninguna solicitud por parte de MAGFOR.
2.1d. Existe un estándar objetivo para medir la calidad de la industria de ajonjolí nicaragüense	0	Estándar de la industria establecido	En progreso				PRODUMER se ha coordinado con el MIFIC, productores y exportadores para iniciar el proceso de la creación de un estándar de calidad común a nivel nacional. Se han llevado a cabo varias reuniones para revisar el borrador actual, pero el proceso seguramente no finalizara hasta AF07.
3.1a. Personal del proyecto participa en al menos 2 sesiones de capacitación sobre genero durante el proyecto	0	1	4				Se realizaron cuatro sesiones de capacitación para el personal.
3.1b. 350 productores y esposas participan en capacitaciones de genero durante el proyecto	0	75	125				125 participantes (mayoritariamente mujeres, esposas de productores) en cuatro áreas distintas del proyecto recibieron 1-3 sesiones de capacitación sobre temas de género.
4.1a. 850 productores reciben capacitación sobre 6 técnicas de cosecha relacionadas a la gestión del medioambiente	0	500	543				543 productores capacitados en al menos una de las seis técnicas de cosecha
4.1b. Se incluye un código de gestión del medioambiente en los contratos con GRPs, y son revisados y aprobados por sus departamentos de dirección para el final del	0	Código creado y firmado	No				Los retrasos en el proceso de análisis de necesidades, un requisito para la firma del Código de Gestión Medioambiental, ha retrasado el logro de este indicador. Esto seguramente se llevara a cabo para el Q3 de AF07.

3. COMENTARIOS ANALITICOS SOBRE VARIACIONES ENTRE ACTIVIDADES PLANIFICADAS Y ACTIVIDADES EJECUTADAS

El cierre del año fiscal "AF06" marca el final del primer año de actividades de PRODUMER II. Las actividades en este primer año incluyeron desarrollar el PIP, llevar a cabo el estudio de línea de base, implementar una nueva estrategia de crédito, instalar un sistema de monitoreo más detallado, y ofrecer asistencia técnica permanente, entre otras. En general, el proyecto ha empezado de manera muy positiva. Sin embargo, lluvias excesivas/inundaciones presentaron varios retos para la implementación de varias actividades propuestas, y la convergencia de la fecha de finalización del proceso de aprobación del PIP con el inicio del ciclo agrícola creó otros retos. Por la mayor parte, estos retos han representado retrasos mínimos a la implementación de actividades periféricas, y no han tenido un impacto sustancioso sobre el avance general del proyecto.

Se ofreció asistencia técnica para producción a 949 productores, lo cual es mucho más de lo que había previsto el proyecto para el primer año, además de ser una cantidad que casi logra el objetivo de 1.000 productores. Se está desarrollando un manual de producción de ajonjolí, y se están llevando a cabo pruebas con cultivos con el potencial de ofrecer opciones de diversificación.

En general, el proyecto está llevando a cabo actividades según los planes propuestos en el Plan de Implementación del Proyecto. Sin embargo, algunos detalles han tenido que ser pospuestos o ajustados, como se detalla a continuación.

1. Diversificación: Se esperaba que el proyecto estableciera hasta 90 mz de pruebas de nuevos productos para la diversificación. Se había planificado superar este objetivo, pero fue imposible cosechar una gran cantidad de las semillas de estiércol debido a lluvias inesperadas en la primera estación. Como resultado de esto, sólo se llevaron a cabo 58 mz de pruebas en la época postrera, y se establecieron 4 mz más de pruebas con verduras frescas al final de la época postrera. Estas pruebas incluyeron:

Caupís:	10 mz.
Frijoles mungos:	12 mz.
Yuca:	1 mz.
Maní:	35 mz.
<u>Verduras:</u>	<u>4 mz</u>
Total:	62 mz.

Al ser obvio que el volumen de las pruebas sería mucho menor a lo esperado, al final no se contrató a estudiantes de tesis para ayudar a llevar a cabo las pruebas.

2. Apoyo a Grupos Representativos de Productores (GRPs): Se había planificado que el apoyo y capacitación para los GRP empezaría en el Segundo trimestre del AF06. El proyecto ha decidido llevar a cabo esta labor con los servicios de Del Campo, una cooperativa. Trabajar con Del Campo facilitará la continuidad y sostenibilidad de los servicios y apoyo a largo plazo. Las negociaciones empezaron en enero, pero Del Campo ha estado realizando un proceso intenso de cambios administrativos internos; para el final de este año fiscal este proceso había iniciado pero no había finalizado. Se espera que la capacitación a cooperativas, guiada por los resultados del análisis de necesidades, empiece al principio de AF07.

3. Capacitación para Productores: La capacitación para productores estaba planificada para el primer semestre de AF06, pero el proceso de desarrollo del PIP, junto con actividades relacionadas al estudio de línea de base, absorbieron todo el tiempo disponible antes del inicio del ciclo de producción agrícola. Toda capacitación se pospuso hasta después del fin del ciclo de producción postrera en enero. El plazo al que se tiene disposición para capacitar a productores va desde enero a julio. Después de julio los productores están ocupados con actividades de producción, y el personal del proyecto está ocupado con los servicios de ampliación.

4. Contratación de Especialista en comercialización: La planificación del proyecto preveía la contratación de una especialista en comercialización al inicio de la fase actual. Sin embargo, al publicar el puesto, el Centro de Exportaciones e Inversiones (CEI), una agencia de promoción de exportación local, semi-pública, semi-privada, presentó una propuesta para ofrecer los servicios requeridos, no como empleado individual, sino en base a pago por servicios. Esta fue la mejor oferta recibida, y se firmó un contrato de consultaría por un año. CEI ha realizado un trabajo aceptable hasta la fecha al implementar las actividades asignadas.

5. Estudio de Mercado: Una de las actividades planificadas para el primer año del proyecto era llevar a cabo un estudio de mercado profundo sobre el mercado global de ajonjolí. Sin embargo, durante el transcurso del segundo trimestre se hizo evidente que no sería necesario. El Instituto Interamericano para la Cooperación Agrícola (IICA) recientemente presentó un estudio amplio sobre el mercado internacional de ajonjolí. Este estudio ha ofrecido un nivel aceptable de detalles por ahora, y es posible que se contrate la realización de estudios adicionales para llenar los vacíos en la información ofrecida por IICA.

6. Semilla Mejorada: Mejorar la calidad y pureza genética de las semillas certificadas disponibles para productores es una prioridad para PRODUMER, para exportadores y productores. Se han llevado a cabo discusiones sobre este tema entre PRODUMER, la asociación de exportadores y CEO (la entidad pública responsable de estas actividades), pero CEO todavía debe presentar un plan detallado y un presupuesto. Se espera que esto empiece al principio de AF07.

7. Trazabilidad: El proyecto había planificado trabajar con productores para desarrollar sistemas de trazabilidad en este primer año. Sin embargo, debido a que los sistemas no estaban establecidos, y que la capacitación para vendedores se realizó en la época postrera, la implementación de los sistemas de trazabilidad no iniciará hasta la siguiente época de cultivo.

8. Viajes de comercialización Co-financiados: PRODUMER había presupuestado fondos para co-financiar viajes de comercialización para vendedores nacionales de ajonjolí, para ayudarles a abrir nuevos mercados. Se presentaron opciones a vendedores, pero no se llegó a un acuerdo sobre una feria de comercio hasta el último trimestre del AF06, la cual tendrá lugar en el primer trimestre del AF07, aunque la mayoría de los costos ya fueron pagados en este año fiscal.

9. Creación de una Comisión de comercialización: Se había planificado crear una comisión de comercialización de representantes productivos de varias regiones geográficas, y capacitarlos en comercialización. Para llevar a cabo esta labor, entre otras, PRODUMER contrató a CEI, pero la labor se dejó a un lado. Esto se debe, parcialmente, al hecho de que CEI fue contratado a finales de año, y se le dio poco tiempo para implementar varias iniciativas. En el PIP, MEDA comentó que uno de los retos para el primer año sería la implementación de

algunas actividades de comercialización, debido a la tardía contratación de un especialista en comercialización. La creación de la comisión de comercialización se pospone hasta AF07.

4. PROBLEMAS/RETOS ENFRENTADOS, MEDIDAS SUGERIDAS

1. Lluvias Excesivas: La época de huracanes del 2005 batió muchos records. Las condiciones climatológicas que causaron tanta destrucción en el sureste de Estados Unidos y en México también causaron lluvias excesivas e inundaciones a lo largo de América Central. Muchos productores perdieron cosechas enteras, y en general, el rendimiento de ajonjolí fue aproximadamente 15% menor que el rendimiento del AF05. Aunque el ajonjolí tiene una tolerancia específicamente alta a la humedad excesiva, casi todas las cosechas sufrieron este año. Los productores que optaron por plantar maíz o sorgo, alternativas principales en las áreas del proyecto, también sufrieron pérdidas debido a las lluvias excesivas. Aunque el ajonjolí sufrió un poco más en relación a rendimiento, aun así tuvo mejores resultados que el maíz y sorgo. El precio de ajonjolí subió a C\$640/qq para el final de la cosecha, mientras que los precios de maíz y sorgo se mantuvieron estables a C\$100/qq.

Es importante tener en cuenta que los productores que plantaron en lotes más elevados tuvieron mayores rendimientos. Puesto que las fuertes lluvias de esta época pasada fueron predecidas por expertos, en el futuro será importante monitorear las predicciones de lluvia, y durante años de lluvias fuertes plantar mayoritariamente en áreas elevadas, mientras que en años con lluvias leves, habrá que centrarse en plantar en tierras menos elevadas.

Además, la diversificación es una estrategia importante para combatir condiciones climatológicas adversas. La selección de cultivos en base a previsiones de tiempo suele limitar los riesgos. Algunos cultivos, como las verduras frescas, pueden crecer durante la época seca, con el uso de sistemas de riego. Esto permite que los productores sean más productivos durante las épocas del año en las que suelen tener poca actividad, y que sean menos susceptibles a condiciones climatológicas adversas.

2. Cambios de Personal: PRODUMER II está implementando AgroMonitor, un programa de monitoreo y evaluación desarrollado por MEDA en Perú. Tom Affleck, es un canadiense contratado por el proyecto para implementar el programa, gracias a su previa experiencia con el sistema. Desafortunadamente, Tom empezó a sufrir problemas de salud y tuvo que regresar a su hogar a principios de Septiembre y eventualmente tuvo que renunciar. Esto obligó al proyecto a sustituir a Tom con un contratado local antes de lo planificado. Este cambio resultó en algunos fondos no usados en el presupuesto, los cuales estaban destinados a contrataciones a largo plazo de canadienses. Hasta cierto punto estos se equilibraron por la contratación del agente local; esto habría causado que el proyecto hubiese sobregastado en el área de personal local, pero se equilibró con el hecho de que no se contrató a una persona permanente para el puesto de comercialización.

5. ANALISIS DE CAMBIOS A ASPECTOS IMPORTANTES DEL PROYECTO QUE HAN SIDO O DEBERIAN SER REALIZADOS

Estrategia de Genero: Tal y como indica el Plan de Implementación del Proyecto, seguramente se realizarían ajustes a la estrategia de genero una vez que se reciban los resultados del estudio de línea de base sobre género. Además de los resultados del estudio de línea de base sobre género, la especialista de género de ACIDI Ottawa, Joelle Barbot-Coldevin, y la especialista de género de ACIDI Nicaragua, Araceli Trejos, visitaron el proyecto bajo invitación

de MEDA y ofrecieron varias sugerencias para las secciones de la estrategia que deberían ser ajustadas o abordadas. En Enero, el proyecto contrató a Ivania del Carmen Lovo López, una consultora local cualificada, para ayudar a realizar una revisión global del proyecto y ayudar a revisar la estrategia de género en base a los resultados del estudio de línea de base sobre género, las sugerencias de las especialistas de género de ACIDI, y los objetivos generales del proyecto.

La consultora y especialista de género del proyecto trabajaron conjuntamente para revisar la documentación disponible, reunirse con hombres y mujeres que participan en el proyecto en las distintas zonas, y reunirse con el personal del proyecto para discutir los resultados obtenidos y planificar ajustes a la estrategia.

El proceso fue intenso y útil para todo el equipo, dado que trajo a la luz una variedad de dinámicas que el equipo técnico desconocía. Ayudó a unificar el concepto sobre como debe ser implementada la estrategia de género y reforzó la idea que la aplicación de un enfoque de género es responsabilidad de todos los miembros del equipo.

El Objetivo General de la estrategia de género revisada es asegurar que tanto hombres y mujeres tengan acceso a oportunidades, recursos y beneficios del proyecto, y aumentar la visibilidad sobre la importancia del rol que juegan las mujeres en la producción de ajonjolí. El proyecto se propone lograr este objetivo a través de tres Objetivos Específicos:

1. **Asegurar acceso equitativo a recursos del proyecto por parte de las mujeres:** Esto incluye medidas para monitorear la participación e incorporación femenina en el proyecto y la incorporación de medidas proactivas a favor de mujeres para así superar los obstáculos a los que se enfrentan al tener acceso a servicios, recursos, oportunidades y beneficios del Proyecto.
2. **Aumentar la Visibilidad del Rol de la Mujer:** Aumentar la visibilidad del rol económico tan importante que juegan las mujeres en la producción agrícola, como productoras, co-productoras y esposas, tanto para el reconocimiento de las mujeres mismas como con en el contexto general.
3. **Fortalecer las Capacidades del Equipo Técnico y de Gestión sobre Enfoque de Género:** Usar capacitaciones externas y otros medios para fortalecer las capacidades del equipo técnico y de gestión para incorporar mejor el enfoque de género en todas las áreas y actividades del proyecto.

Para apoyar el enfoque mejorado de género, MEDA propone el siguiente paquete de cambios a los indicadores de género actualmente reflejados en el PIP. Si ACIDI aprueba este paquete, el proyecto aplicara un conjunto de diez indicadores revisados (dos indicadores más que los actuales) para medir el éxito de la estrategia de género en el proyecto. Algunos de estos son indicadores ya existentes, algunos son ajustes a indicadores actuales, algunos son indicadores nuevos, y un indicador actual se eliminaría. El conjunto de indicadores revisados propuesto para la Estrategia de Género son:

Indicadores Existentes que MEDA propone mantener:

1. 25% de participantes del Proyecto son mujeres (mínimo)
2. Revisión de políticas de GRPs para asegurar que haya referencias al compromiso con la igualdad de género.

Ajustes a otros indicadores existentes propuesto por MEDA:

3. Indicadores del proyecto desagregados por sexo, y recursos y servicios del proyecto que beneficien a hombres y mujeres en proporción a la cantidad total de cada uno.
4. 90 mujeres, esposas de productores o co-productores, involucradas en la producción de productos relacionados a la diversificación (incluirlá algunas mujeres involucradas en la cría de pequeños animales).⁹ *(Antes se centraba en nuevas iniciativas económicas)*
5. 150 familias productoras (productores y esposas) participan en Discusiones de Grupo de Enfoque (DGE) sobre “Exploración de Estrategias de Seguridad para Ingresos Familiares” (vinculando los roles económicos de género de hombres y mujeres al impacto sobre ingresos familiares).¹⁰ *(Antes eran 350 productores y esposas participando en la capacitación sobre género).*
6. Análisis de contenido de los procedimientos de DGE indican que los participantes están reflexionando sobre las necesidades y oportunidades para adaptar roles, prácticas y actitudes de género en relación a Estrategias de Seguridad para Ingresos Familiares.
7. Personal técnico y de gestión participa en al menos 2 capacitaciones externas por año sobre temas relacionados al enfoque de género para proyectos de desarrollo. *(Antes eran 2 sesiones de capacitación sobre género para el final del proyecto).*

Nuevos Indicadores propuestos por MEDA:

8. Se implementa un estudio para documentar la participación de mujeres en la producción de ajonjolí y los datos se actualizan anualmente.
9. La diferencia entre precios de venta recibidos para ajonjolí por hombres (mayor) y mujeres (menor) se reduce en un 15% para el final del proyecto, usando datos de venta del 2005/06 como base de partida.¹¹
10. Se establecen al menos tres (3) acuerdos inter-institucionales con otras organizaciones trabajando con la igualdad de género en las zonas del Proyecto.

Indicador a ser eliminado según propuesta de MEDA:

11. 10% de productores reportan una mejora en el Estudio de Actitud sobre Género.¹²

La Estrategia de Género revisada se encuentra en el **Anexo 5**.

Agricultura de Conservación: La Agricultura de Conservación (cultivos de cubierta permanentes, mínima perturbación de la tierra, (preparación de la tierra sin labranza), y rotación de cultivos adecuada) es un sistema de producción agrícola que, a lo largo del tiempo, reduce costos de producción y aumenta rendimiento. Tiene el beneficio añadido de mejorar la

⁹ Esta propuesta refleja la realidad que: Produmer ya ha dado respuesta a las necesidades de 30 mujeres y las ha ayudado a establecer micro-empresas de chanchos; y existen vínculos de ciclos productivos entre estas actividades y el ajonjolí (p.e. forraje, comida, fertilizante orgánico).

¹⁰ El tema de estrategias de ingresos familiares, al cual tanto hombres como mujeres son receptivos, llevara a exploraciones sobre opciones productivas y asignación de labores a hombres y mujeres, y desde ahí a la reflexión sobre opciones para cambiar roles de genero y que cambios (p.e. en practica y actitud) pueden ser necesarios para mejorar los ingresos familiares y seguridad de ingresos. Produmer guardara y resumirá los procedimientos de DGE, usara las ideas obtenidas de los iniciales para guiar discusiones en los siguientes y para guiar intervenciones mas amplias del proyecto cuando surjan oportunidades, llevara a cabo análisis de contenidos de los mismos y compartirá ideas obtenidas y lecciones aprendidas con ACDI a lo largo del periodo de a reportar.

¹¹ Dado que ya se ha cerrado la ‘brecha de rendimiento del 20%’, la cual no es un indicador de rendimiento del PIP, cerrar la brecha del precio de venta es la siguiente gran oportunidad para que Produmer alcance ganancias tangibles para mujeres involucradas en la producción de ajonjolí.

¹² MEDA está de acuerdo con las opiniones emitidas por ACDI de que este indicador no ha demostrando ser tan fiable o útil como se esperaba. Repetir esta parte del estudio de línea de base ya no parece ser una buena inversión dada la falta de confianza por parte de ambos.

biodiversidad de la tierra, reducir la erosión y reducir la contaminación de cuencas. Este sistema es un complemento natural al proyecto PRODUMER, dado que mejora la rentabilidad al mismo tiempo que preserva el medioambiente.

La promoción de Agricultura de Conservación debería incluirse como actividad clave del proyecto PRODUMER. La capacitación ya ha iniciado pero uno de los mayores obstáculos para la incorporación de la Agricultura de Conservación es que requiere de un equipo de planificación especial, el cual no está disponible en el mercado nicaragüense. MEDA ha comprometido \$30,000 de fondos adicionales para ayudar a co-financiar parte de esta maquinaria con los productores, para así difundir esta tecnología en el mercado local. Aún así, el proyecto debería considerar la creación de un fondo pequeño disponible para uso como bonos que subsidien parcialmente el costo de la maquinaria para los productores. MEDA cree que una vez que esté disponible una cantidad de esta maquinaria en el mercado local, y la demanda aumente, esta será fácilmente copiada por fabricantes locales. Sin embargo, si la oferta no se estimula a través de bonos u otras estrategias similares, los productores no se familiarizarán con la tecnología, lo cual limitará la demanda, y por ende, no existirán prototipos viables en el mercado local, lo cual limitará la oferta. En resumen, sin este estímulo para proveer al mercado local con la maquinaria necesaria, la Agricultura de Conservación no puede ser ampliada exitosamente entre pequeños productores de Nicaragua.

Prueba Piloto – Micro Arrendamiento: Varias de las estrategias identificadas por PRODUMER para mejorar la producción (p.e. métodos de Agricultura de Conservación) y la diversificación de cultivos (bombas eléctricas y micro-unidades de sistemas de riego) requieren de una inversión en maquinaria (semilleros sin labranza, micro-sistemas de riego, bombas eléctricas), la cual constituye un obstáculo para la apropiación. Algunos productores han expresado que tienen dificultades en presentar el efectivo necesario para estas inversiones iniciales. Una manera de facilitar la apropiación de esta tecnología y asegurar la sostenibilidad a largo plazo es crear un producto de préstamo, como el micro arrendamiento, para financiar este tipo de inversión.

Actualmente, ninguna de las IMFs con las que trabaja el proyecto ofrece productos de arrendamiento a sus clientes. ANED, una IMF de Bolivia con años de experiencia y fondos del BID para micro arrendamiento, se ha comprometido a compartir su experiencia con el proyecto, y ayudar a desarrollar una prueba piloto. PRODUMER propone usar \$5.000-10.000 del capital de préstamo del proyecto para iniciar pruebas de micro arrendamiento para maquinaria como bombas, sistemas de riego y semilleros sin labranza que han sido probados exitosamente por el proyecto.

6. ANALISIS DEL DESARROLLO DEL PROYECTO

6.1 1000 Servicios Productivos, Asistencia Técnica y Capacitación

1100 Producción Mejorada

Los servicios de extensión y capacitación iniciaron con mucha fuerza en AF06. Se ofreció asistencia técnica en temas de producción a 949 productores, lo cual ayudará al proyecto a alcanzar la meta de 1.000 productores durante la vida del proyecto. Aunque el rendimiento fue bajo, debido a las lluvias excesivas e inundaciones mencionadas anteriormente, es importante tener en cuenta que el nuevo sistema de monitoreo implementado por PRODUMER ofrece una gran cantidad de información al proyecto sobre comportamiento y decisiones de inversión de los productores que no habría tenido anteriormente. El sistema AgroMonitor que está usando MEDA permite tener una visión más clara de que productores están o no adoptando las nuevas

tecnologías productivas mejoradas. Aunque las inundaciones pueden haber afectado algunos de los rendimientos de los mejores productores en este año, la aplicación del paquete tecnológico es crítica para obtener éxito a largo plazo. Esos productores que se resisten al paquete tecnológico le hacen perder el tiempo a los trabajadores de extensión y usan los recursos del proyecto de manera innecesaria. Después de discutir este tema con el equipo técnico, se tomó la decisión de revisar a los productores individualmente, y posiblemente echar a algunos del proyecto y dar un aviso a otros. Cada productor firmó un acuerdo formal al principio del proyecto, comprometiéndose a incorporar la capacitación ofrecida. Los acuerdos individuales con cada productor enuncian claramente que el incumplimiento de los términos del acuerdo es razón para ser expulsado del proyecto.

Una de las preocupaciones del proyecto ha sido asegurar que las actividades e iniciativas beneficien a hombres y mujeres de manera equitativa. Como parte de esta preocupación, PRODUMER se está esforzando por aumentar la cantidad de mujeres participando en la producción de ajonjolí. En AF06 el proyecto alcanzó su meta para la duración del proyecto de aumentar la cantidad de productoras a 25%, mayoritariamente a través de la comunidad San Agustín, la cual tiene un gran número de productoras. Aunque se ha alcanzado la meta, PRODUMER seguirá intentando incorporar un mayor número de mujeres en la producción de ajonjolí.

Aunque la cantidad de mujeres participando en el proyecto es importante para poder medir la igualdad de género, también es muy importante tener en cuenta el rendimiento alcanzado entre hombres y mujeres. **Al final de PRODUMER I se tuvo en cuenta que, en algunas comunidades, el rendimiento de mujeres se mantuvo sustancialmente menor al de los hombres, muchas veces con una diferencia de hasta el 20%. PRODUMER II se está dedicando especialmente a cerrar esta brecha. En AF06, el rendimiento de ajonjolí de mujeres EXCEDIÓ de manera regular el rendimiento de los hombres. Sólo un pequeño grupo de 18 mujeres del Grupo “B Orgánico” obtuvo resultados menores a los de los hombres (6.98 qq/mz. vs. 7.18 qq/mz.). En todas las otras categorías, el rendimiento de mujeres fue regularmente mayor al de los hombres.**

Grupo	Sexo	Área mz.	# Productores	Cultivado	Rendimiento
Grupo A	F	124.75	44	1,011.18	8.11
	M	659.50	253	4,742.57	7.19
	Total	784.25	297	5,753.75	7.34
Grupo A, Orgánico	F	17.00	10	150.00	8.82
	M	108.00	58	797.89	7.39
	Total	125.00	68	947.89	7.58
Grupo B	F	335.25	146	2,020.50	6.03
	M	975.25	309	5,668.15	5.81
	Total	1,310.50	455	7,688.65	5.87
Grupo B, Orgánico	F	29.00	18	202.56	6.98
	M	94.00	46	675.14	7.18
	Total		64		7.14

		123.00		877.70	
Total	F	506.00	198	3,384.24	6.69
	F	506.00	218	3,384.24	6.69
	M	1,836.75	666	11,883.75	6.47
	Total	2,342.75	884	15,267.99	6.52

Finalmente, una de las observaciones más importantes realizadas por la especialista de género contratada por PRODUMER es que la clasificación de productores como ‘hombres’ y ‘mujeres’ puede que sea expediente y pragmática, pero no refleja de manera efectiva la realidad de cómo se gestiona la producción de ajonjolí. El proyecto ha estado identificando a productores como ‘hombres’ o ‘mujeres’ en base a que persona asume el riesgo y responsabilidad de las decisiones productivas. Lo que no se detectaba es que, en muchos casos en los que el hombre se identificaba como productor principal, la esposa también jugaba un papel importante, y no sólo con labores no pagadas. Las mujeres estaban asumiendo la responsabilidad completa de algunos aspectos específicos del proceso productivo, estaban asumiendo algunos riesgos, y/o jugaban un papel vital en la toma de decisiones conjunta con su esposo en temas de inversión, producción y comercialización. Es obvio que el proyecto debe crear una clasificación adicional para ayudar a resaltar la importancia del rol de mujeres en la producción de ajonjolí, y para visibilizarlo más. A pesar de que muchas mujeres estén jugando un papel crítico en el proceso productivo, muchas de ellas ni siquiera se ven como productoras. Este tema deberá ser abordado en los próximos años del proyecto.

1400 Desarrollo Medioambiental

Tal y como se observa en el PIP, la capacitación para productores incorpora una serie de técnicas productivas diseñadas para proteger el medioambiente y mejorar el rendimiento a largo plazo. Estas técnicas incluyen la incorporación de estiércol, promoción de la rotación de cultivos, la incorporación de rastrojos, barreras vivas, apoyo a la reforestación, y otras técnicas. El objetivo es proteger el medioambiente, el activo productivo principal del productor, haciendo que sea más rentable a largo plazo.

Además de estas actividades, PRODUMER II ha estado coordinándose con la FAO para promover la ‘Agricultura de Conservación’, una serie de técnicas que también están diseñadas para preservar el medioambiente, aumentar el rendimiento, y a largo plazo, reducir costos. La Agricultura de Conservación, comúnmente conocida como agricultura con poca o sin labranza, se basa en el principio de que la tierra deber ser perturbada lo menos posible, y que la tierra nunca debe estar desprotegida – siempre debería tener un cultivo de cobertura. Al usar cultivos de cobertura y capas de rastrojo para que se acumulen en la tierra, esta producción copia la manera en que la naturaleza protege la tierra y aumenta la fertilidad. La Agricultura de Conservación controla de manera natural el crecimiento de malas hierbas, reduce la erosión del suelo, regenera la biodiversidad del suelo, y mejora la fertilidad. Esta técnica, si se incorpora adecuadamente, puede tener un efecto importante sobre el rendimiento y sobre el medioambiente. El proyecto invertirá en la capacitación de su personal y la promoción de este sistema en las áreas del proyecto. Como se menciona anteriormente, MEDA cree que la promoción de la Agricultura de Conservación debería incorporarse en las estrategias de Producción / Medioambientales del proyecto, y está invirtiendo unos US\$30,000 adicionales de sus propios recursos para promover el sistema.

1500 Financiamiento Productivo

Tal y como se planificó en el Plan de Implementación del Proyecto, PRODUMER II realizó un proceso de licitación competitiva para la gestión del fondo de préstamos. El objetivo de licitar la gestión del fondo de préstamos fue encontrar los servicios más competitivos para los productores, al tiempo que se aseguraba la sostenibilidad a largo plazo. Las propuestas se evaluaron en base a criterios identificados por los productores en una reunión de planificación a principios de año, e incluían: sostenibilidad institucional, tasa de interés, requisitos colaterales, fondos de préstamos adicionales, tiempo del préstamo, y cercanía geográfica de las oficinas de la IMF a las comunidades. De las cuatro propuestas recibidas, se entregó una parte del portfolio y una región geográfica a CARUNA, COFODEC, y Mi Crédito (anteriormente CHISPA). El fondo de préstamos para AF06 se asignó de la siguiente manera:

<u>Región:</u>	<u>IMF:</u>	<u>PRODUMER US\$:</u>	<u>Cantidad de préstamos US\$</u>
La Paz Centro	CARUNA	\$41,400	US\$ 30,621
El Sauce	COFODEC	\$47,000	US\$ 44,837
<u>Malpaisillo</u>	<u>Mi Crédito</u>	<u>\$63,000</u>	<u>US\$ 158,289</u>
TOTAL		\$151,400	US\$ 233,747 Cdn\$292,183

Por lo general, los productores parecen estar satisfechos con el trabajo realizado por COFODEC y Mi Crédito. COFODEC ha ganado popularidad entre los productores debido a la baja tasa de interés de 17% anual. Mi Crédito tiene tasas de intereses parecidas a las de CARUNA (3% mensual), pero debería tenerse en cuenta que es mucho más flexible con respecto al colateral, y es más ágil a la hora de entregar crédito. Además, Mi Crédito prestó más del doble de dinero que el proyecto, y la capacidad de aumentar la cantidad de dinero disponible fue un criterio identificado por los productores. Se presentaron algunas quejas sobre los servicios de Mi Crédito al final del ciclo debido a falta de claridad y transparencia en los pagos debidos, pero estas parecen haber sido resueltas.

La institución más débil hasta ahora ha sido CARUNA. CARUNA fue muy lenta en la aprobación de préstamos, son mucho más exigentes con relación a colateral, y han quedado muy lejos de cumplir su compromiso por apalancar fondos adicionales. La burocracia interna de CARUNA resultó en retrasos en la entrega de préstamos, y para cuando tenían los recursos necesarios ya era demasiado tarde para muchos productores. Otros productores se desalentaron por los requisitos excesivos de colateral, los cuales incluyen registrar todo colateral significativo a costa del productor. Esto representaba un costo escondido enorme, y pocos productores estaban dispuestos a asumirlo. Por ende, aunque CARUNA se había comprometido a igualar los fondos de préstamos recibidos del proyecto con la misma cantidad proveniente de sus propios recursos, no llegaron a prestar ni el 75% de los fondos recibidos del proyecto. En general, los productores han expresado una falta de satisfacción con los servicios de CARUNA. PRODUMER ha recomendado no renovar el contrato con CARUNA, y que el fondo se lleve a cabo a través de Mi Crédito, COFODEC y posiblemente un proveedor más a ser identificado en el futuro.

La equidad de género en la distribución de préstamos debe seguir siendo investigada y analizada por el proyecto. La tabla a continuación muestra el porcentaje de clientes femeninos

y el porcentaje del total del portfolio para cada una de las tres IMFs contratadas por PRODUMER.

IMF	% clientes femeninos	% portfolio c/ mujeres	Tamaño medio prést. – hombres	Tamaño medio prést. – mujeres
Mi Crédito	28%	6%	\$562	\$97
COFODEC	10%	8%	\$241	\$206
CARUNA	18%	15%	\$467	\$377

Mi Crédito tiene el porcentaje más alto de clientas femeninas (todavía mayor que el porcentaje general de mujeres participando en el proyecto), pero también tiene la mayor diferencia en tamaño de préstamos entre hombres y mujeres. Esto seguramente se debe a que Mi Crédito es el más flexible con relación al tipo de garantías que acepta, pero por lo general, las mujeres tienen menos colateral que los hombres. Mi Crédito tiene una política de aumentar el tamaño de los préstamos con clientes con buen historial, con lo cual se espera que el préstamo medio para mujeres aumente con el tiempo.

COFODEC muestra una diferencia menor en tamaño de préstamos entre hombres y mujeres, pero con un porcentaje menor de clientas femeninas. Se debe tener en cuenta que COFODEC ofrece sus servicios a una zona en la que PRODUMER tiene el menor porcentaje de productoras. El porcentaje de clientas femeninas está más o menos relacionado al porcentaje de productoras afiliadas al proyecto.

CARUNA también muestra una diferencia menor en el tamaño de préstamos, pero también muestra deficiencias en el porcentaje de clientes femeninas (sin tener la justificación de COFODEC). Por lo general, los requisitos de colateral de CARUNA imposibilitaron el acceso a crédito para muchos productores – hombre y mujeres – pero esto afectó a las mujeres más que a los hombres.

1700 Alianzas

1710 Investigación sobre Sistemas de Riego: Se está estableciendo una alianza informal entre PRODUMER e International Development Enterprise (IDE) para la provisión de pequeños kits de sistemas de riego apropiados para pequeños productores con poca experiencia en sistemas de riego por goteo. IDE le vendió cien kits al proyecto a aproximadamente \$50/kit (aunque la compra de barriles necesarios aumentaron el precio/unidad a \$70/unidad). Además, IDE ofreció apoyo técnico gratuito sobre la instalación del sistema (a través de un experto de la India). Estos kits son una opción atractiva para pequeños productores puesto que les permite trabajar con sistemas de riego a pequeña escala e ir ampliando gradualmente. Sistemas parecidos a estos se venden en el mercado por \$250.

1750 Desarrollo de Nuevos Productos: La diversificación es un componente importante de PRODUMER II. Aunque se espera que la importancia del ajonjolí crezca en un futuro, especialmente con la incorporación de CAFTA, el proyecto reconoce que la dependencia sobre un cultivo aumenta la vulnerabilidad de los productores. Y aunque la diversificación es importante, el proyecto debe centrarse en el ajonjolí, donde ha desarrollado su mayor experiencia. La incorporación de la diversificación debe llevarse a cabo en coordinación con

otras organizaciones que puedan ofrecer más experiencia con otros cultivos, de la misma manera que PRODUMER tiene experiencia con ajonjolí. Hasta la fecha se han creado las siguientes alianzas para apoyar la implementación de diversificación de cultivos:

a. PFID-F&V, un programa financiado por USAID y la Universidad de Michigan que se especializa en apoyo productivo y de comercialización con frutas y verduras frescas, está aportando un técnico especializado en horticultura para apoyar a productores de PRODUMER con nuevos cultivos. Los cultivos apoyados incluyen cebollas, tomates y chiltoma. Todos estos cultivos gozan de una fuerte demanda en los mercados locales y regionales, y parecen ser bastante rentables. Se espera que el apoyo de PFID F&V en esta área continúe hasta abril o mayo del 2006, cuando termina el contrato con USAID, aunque ha habido pláticas sobre la ampliación del contrato.

b. INTA, el centro de investigación agrícola del gobierno, y PRODUMER II, firmaron un acuerdo al inicio del proyecto. Como parte de este acuerdo, entre otros tipos de apoyo, INTA está previendo al proyecto con semillas de nuevos cultivos alternativos, como variedades mejoradas de yuca, para poner a prueba con los productores.

c. CIAT: en los últimos años, el CIAT ha desarrollado bastante experiencia en la implementación de cultivos de estiércol, y se espera que este juegue un papel importante para mejorar el rendimiento de ajonjolí. El CIAT reconoce que para que estos cultivos sean implementados por los productores a largo plazo, deben generar beneficios económicos a corto plazo. Para ello, CIAT ha estado trabajando para desarrollar sistemas que usen estiércol como comida de alto valor para ganados durante el verano, lo cual ofrecería una solución para un problema constante enfrentado por productores. El CIAT ha ofrecido información sobre la selección de cultivos de estiércol, y se espera que apoye al proyecto en los próximos años con semillas adicionales de estiércol y capacitación en la incorporación de legumbres en la elaboración de ensilaje.

d. Cukra: A pesar de que actualmente la producción de maní esté experimentando un auge en Nicaragua, y sea considerado como opción productiva viable para algunas zonas del proyecto, es difícil conseguir semillas de maní. Actualmente, no existe ningún proveedor independiente de semillas de maní certificadas en el mercado local. Solo los exportadores grandes de maní tienen semillas disponibles, y solo las ofrecen a productores como parte de un contrato productivo. Esto fue un problema para los productores orgánicos del proyecto puesto que estas empresas no están certificadas orgánicamente. Por ende, la dirección del proyecto le explicó a Cukra, el mayor exportador de maní en Nicaragua, la necesidad de conseguir una pequeña cantidad de semillas no tratadas (para mantener el estatus orgánico) para producción con un pequeño grupo de productores orgánicos, y fue capaz de conseguir semillas de maní para las pruebas piloto en Ometepe. Si tuviera éxito, esto podría ser una buena opción para los productores para diversificar sus ingresos.

e. CLUSA: La Liga Cooperativa de los Estados Unidos de América (CLUSA) tiene un gran programa en Nicaragua para apoyar a pequeños productores en la producción y comercialización de frutas y verduras orgánicas. Puesto que PRODUMER ya está ofreciendo apoyo en la producción de verduras frescas, se buscó el apoyo de CLUSA para capacitar al personal del proyecto y líderes productivos en técnicas productivas y oportunidades de comercialización de verduras orgánicas. La capacitación se llevó a cabo en El Sauce para aproximadamente 15 productores de distintas zonas del proyecto.

1790 Alfabetización: El proyecto ya no está llevando a cabo capacitaciones en alfabetización en la fase actual, pero se esforzará por identificar socios que puedan ofrecer capacitación a nuestros productores. Para ello, se han llevado a cabo pláticas con Visión Mundial

Internacional, quien posiblemente pueda impartir capacitaciones en alfabetización en El Sauce en los próximos años, aunque en este momento no puedan. Además, PRODUMER ha intentado coordinarse con el Ministerio de Educación en Rivas y León, pero los resultados no han sido logrados hasta la fecha.

6.2 2000 Servicios de Comercialización y Capacitación Empresarial

2100 Capacitación Empresarial y de Comercialización para Productores y Asociaciones: Se ha ofrecido capacitación en temas empresariales y de comercialización a 205 productores (rentabilidad de aplicar la tecnología, enfoque sobre calidad, trazabilidad, etc.).

2200 Apoyar la Asociación de Comercio de Ajonjolí: Hasta la fecha, el Ministerio de Agricultura controla la asociación de industria de ajonjolí, pero no convocaron ninguna reunión en el AF06. PRODUMER ha sugerido que la responsabilidad de la asociación se transfiera al proyecto, pero todavía no se ha recibido respuesta del MAGFOR. PRODUMER ha organizado una reunión de la Asociación Nicaragüense de Procesadores y Exportadores de Ajonjolí, y esto ha generado resultados importantes (esfuerzos de comercialización coordinados, mejorar semillas certificadas, etc.). PRODUMER también se ha comunicado con la UNAG para apoyar el desarrollo de la asociación de productores, la cual puede ser un socio ideal para la asociación de exportadores. Además, el proyecto seguirá coordinándose con el MAGFOR para asumir control de la asociación de industria de ajonjolí.

2300 Igualdad de Género: Ver la Sección 9 a continuación.

2400 Desarrollo Medioambiental: Se incorporan técnicas productivas que ayudan al medioambiente, como la incorporación de rastros, estiércol, barreras vivas, reforestación, rotación de cultivos y otras técnicas, en la capacitación permanente para productores. Más aún, PRODUMER ha implementado una serie de iniciativas con el objetivo de promover la Agricultura de Conservación. Esto es una estrategia importante para mejorar la productividad al tiempo que se preserva el medioambiente. Esto seguramente será un factor cada vez más importante en los próximos años.

2500 Sistemas de Gestión de Calidad / Trazabilidad: PRODUMER asumió una parte del costo de participación en la capacitación y en el desarrollo de sistemas de trazabilidad (ofrecidos por el Banco Mundial) para varios agentes claves de comercialización, líderes productivos y personal del proyecto. Esta capacitación, la cual empezó a mediados de septiembre y duró hasta finales de diciembre, ofreció una base teórica para el establecimiento de sistemas de trazabilidad, y se espera que sirva como base para el desarrollo de sistemas de trazabilidad en los próximos años. Los exportadores están especialmente conscientes de la necesidad de desarrollar sistemas de trazabilidad, y están solicitando que el proyecto les proporcione apoyo adicional en esta área.

2600 Desarrollo de Vínculos de Mercado: Se ha desarrollado información de contacto para compradores en Canadá y los Estados Unidos. En abril/mayo se establecerá un contacto directo con estos clientes potenciales, junto con la participación en la feria de comercio en Toronto.

2700 Desarrollo de Capacidades en Organización Productiva: Las actividades del desarrollo de capacidades en organización productiva fueron pospuestas hasta el 4to trimestre, para así poder evitar conflictos con las actividades productivas. PRODUMER se estaba coordinando con Del Campo, una organización cooperativa, para impartir estos servicios, pero Del Campo sufrió un cambio en su dirección. Esto causó retrasos en el proceso. Se ha iniciado un análisis de necesidades de las cooperativas, el cual se espera finalizar para mayo 2006.

6.3 3000 Gestión y Administración del Proyecto

3100 Gestión y Administración de la Sede: El personal de la sede en Canadá ha jugado un papel importante en las actividades del proyecto hasta la fecha. El departamento directivo de la sede asegura que las políticas y gestión del proyecto están adecuadamente guiadas y aseguran que el proyecto cumpla todos los objetivos establecidos. Nigel Motts, el supervisor del proyecto basado en Canadá, ha visitado el proyecto dos veces desde abril para apoyar el proceso de elaboración del PIP y revisar el inicio de las actividades del proyecto. También se ha ofrecido apoyo adicional por parte de la sede de MEDA a través de revisiones financieras, auditorías internas y revisiones de las estrategias de género y crédito.

3200 Gestión y Administración Nicaragüense: La gestión basada en Nicaragua ha cumplido con las expectativas al mantener las operaciones según lo planificado, incorporando nuevas iniciativas y realizando ajustes cuando sea necesario, y asegurando que los sistemas administrativos y requisitos se llevan a cabo según el Acuerdo de Contribución.

A parte de la coordinación con MEDA y ACDI, la gestión del proyecto basada en Nicaragua también se ha coordinado con municipalidades locales y otras instituciones en las zonas del proyecto. Hasta la fecha, se han llevado a cabo reuniones con las municipalidades de El Sauce, Moyogalpa, El Jicaral y La Paz Centro.

3300 Informes: Todos los informes se realizaron según el Acuerdo de Contribución.

3400 Monitoreo y Evaluación: Este año fue el primero en el que PRODUMER implementó el sistema AgroMonitor. Este sistema ha permitido que el proyecto organice la asistencia técnica a un nivel mayor, y ha ofrecido una gran cantidad de información de utilidad para el proyecto. El sistema de monitoreo requiere que los agrónomos del proyecto visiten a cada productor al menos 5 veces durante el ciclo productivo, y ofrezcan información detallada sobre los resultados de cada visita, que técnicas está incorporando cada productor, y como progresa el cultivo. El sistema permite una gran cantidad de detalles y organización, pero también fue la primera vez que el proyecto implementaba el sistema. Se han identificado varias debilidades que pueden ser mejoradas en los próximos años. PRODUMER espera que, con el tiempo, el sistema AgroMonitor provea datos mejorados para análisis.

7. COMENTARIOS ANALITICOS SOBRE INFORMES FINANCIEROS

Las lluvias excesivas y problemas logísticos que surgieron de la elaboración del PIP y procesos de línea de base dificultaron la implementación de todas las actividades planificadas en el año fiscal actual. Estos factores, junto con la fortaleza del dólar Canadiense, ayudaron a que el proyecto se mantuviese por debajo del presupuesto. Ningún elemento ha superado su presupuesto, y casi todos estaban por debajo del mismo. Aunque los gastos del AF06 estaban por debajo del presupuesto, se espera que el gasto menor de este año se compense en los próximos años, y que el proyecto use su presupuesto completo.

8. ACTIVIDADES PLANIFICADAS PARA LOS PRÓXIMOS SEIS MESES

Las actividades principales para los próximos seis meses pueden resumir de la siguiente manera:

1000 Servicios Productivos:

1. Re-clasificar a productores (Incorporar la opción de 'co-productores'): Puesto que el proyecto ha revisado los roles de género entre productores, se ha hecho evidente que una simple división entre productores hombres y mujeres no representa de manera adecuada la

manera en que se produce el ajonjolí. Aunque la mayoría de las familias tienen solo un hombre o una mujer a cargo de la producción de ajonjolí, suele haber casos donde PRODUMER tenga al cabeza de familia (hombre) identificado como participante del proyecto, pero que la esposa (o posiblemente la hija) asume la responsabilidad de algunos aspectos del ciclo productivo, o las decisiones sobre producción pueden tomarse conjuntamente. No es fácil tomar esta decisión, en la que se usan criterios objetivos y claros. Sin embargo, hasta un sistema imperfecto puede reflejar la realidad de la participación de mujeres en la producción de ajonjolí. La acción básica de reconocer el rol de estas mujeres como co-productoras es un paso importante al resaltar el rol de la mujer en la producción de ajonjolí.

2. Preparar lotes de pruebas: Los lotes de demostración son un mecanismo importante para transferir la tecnología, y su naturaleza práctica los hace particularmente útiles. PRODUMER intentará explotar al máximo estos lotes con una variedad de técnicas productivas (producción convencional de ajonjolí usando técnicas claves, producción orgánica de ajonjolí, diversificación, Agricultura de Conservación (sin labranza), etc.) usando estudiantes de tesis de universidades locales para establecer los lotes y supervisarlos, y proveer documentación adecuada sobre los resultados de cada prueba para los registros de PRODUMER.

3. Revisar contratos de crédito: Los contratos con instituciones financieras para la gestión del portfolio de crédito están llegando a su fin. Estos contratos tenían una duración de nueve meses, con la opción de renovarse por un año más, dependiendo de los resultados. CARUNA has mostrado fuertes deficiencias en su gestión de los fondos, y por ende, se debe tomar una decisión sobre si continuar o no con el contrato.

4. Iniciar AT en ajonjolí: La asistencia técnica sobre producción de ajonjolí empezará en Ometepe en mayo, y en León/Chinandega en julio. Seguramente se contratará a un técnico adicional, y los productores que no hayan mostrado interés en el paquete técnico serán excluidos del proyecto.

5. Iniciar labores para mejorar la genética de semillas certificadas: Actualmente, PRODUMER y CEO están coordinando una iniciativa para mejorar la genética de semillas certificadas disponibles para productores. Esto requerirá de varios ciclos productivos, pero esta iniciativa tiene un gran potencial para tener un impacto importante sobre la industria.

6. Implementar Capacitación de Género para personal y productores: La capacitación sobre temas de género y masculinidad para el personal del proyecto y productores empezará en el primer semestre del AF07.

2000 Asistencia en Comercialización:

1. Asistir Ferias de Comercio / Reunirse con Compradores Potenciales en Toronto: En mayo del 2006 la Asociación Nicaragüense de Procesadores y Exportadores de ajonjolí asistirá a una feria canadiense de comercio para la industria en Toronto. El objetivo de esta feria es el de ampliar el mercado de semillas descortezadas de Nicaragua (un tema de importancia estratégica para productores y exportadores). Esta oportunidad es especialmente interesante dado que no es simplemente un exportador individual el que participa, sino un grupo de exportadores, con la intención de aumentar ventas y mejorar el perfil del ajonjolí nicaragüense en general.

2. Contratar Especialista en Comercialización: En AF06 se tomó la decisión de usar a CEI en vez de contratar a un especialista en comercialización. Este contrato tiene ciertas ventajas,

pero es obvio que es importante que el proyecto tenga su propio profesional para este tema. En el segundo trimestre del AF07 se contratará un especialista en comercialización.

3. Capacitación para productores sobre temas de comercialización: En AF06 se iniciaron las capacitaciones para productores sobre temas de comercialización, pero todavía se deben llevar a cabo más capacitaciones. El proyecto tiene planificado capacitar a líderes productivos y juntas cooperativas sobre temas de exportación y comercialización a principios de AF07.

4. Capacitación para Grupos Representativos de Productores según el análisis de necesidades: Actualmente se está completando el análisis de necesidades de las cooperativas, y esto servirá como base para diseñar módulos de capacitación de acorde a las necesidades de cada cooperativa, a ser implementados en AF07.

9. MEDIDAS DE IGUALDAD DE GÉNERO

A pesar de los limitados recursos financieros, PRODUMER II se ha comprometido a promover la igualdad de género y está avanzando de manera sólida en el logro de beneficios prácticos para mujeres, tanto internamente a todos los niveles del proyecto y sobre el terreno (donde es más importante). Esta inversión está empezando a tener resultados significativos. Una mayor atención prestada a la desagregación de indicadores de género está ayudando a que el proyecto vea algunas de las áreas en las que ha sido exitoso al asegurar que los servicios y recursos sean equitativamente accesibles para hombres y mujeres, y algunas áreas donde se debe invertir más.

A continuación se identifican los logros hasta la fecha:

- Aunque no es un indicador de rendimiento en el AML, Produmer ha eliminado la brecha del 20% en el rendimiento de ajonjolí (el rendimiento de mujeres siendo menor históricamente que el de hombres). En este momento, las mujeres están superando a los hombres en productividad. Datos desagregados de rendimiento indican que por lo general las mujeres en producción Convencional (grupos 'A' y 'B'), y el grupo 'A' de productores orgánicos superaban a los hombres en los mismos grupos de manera consistente. Solo un pequeño grupo de mujeres en la categoría Orgánica 'B' estaba ligeramente detrás de los hombres en la misma categoría. Esto parece ser debido a, en parte, la mayor atención prestada a productoras por parte de agrónomos del proyecto.
- Las mujeres representan la mayor parte de productores registrados para ser orgánicos por primera vez. De los siete productores registrados, seis eran mujeres.
- 25% de los participantes del proyecto son mujeres. En este sentido, el proyecto ya ha logrado su meta para al transcurso del proyecto, y seguirá trabajando para aumentar este porcentaje.

Desagregar los resultados según género también muestra las áreas en las que las mujeres necesitarán mayor atención en el futuro. Esto es especialmente verídico en el área de comercialización. En general, las mujeres tenían una menor oportunidad de reducir los niveles de impurezas de sus productos a menos de 3%, y esto puede que explique porque las mujeres vendieron su producto a un precio menor que los hombres (entre productores convencionales, los hombres vendían su producto a precios un 12% mayor que los de mujeres). Este dato indica que el proyecto tendrá que ofrecer más asistencia a mujeres sobre la comercialización de su producto.

Además de los resultados logrados mencionados anteriormente, el proyecto también logró los siguientes resultados como parte de su meta de que los servicios y recursos sean disponibles para hombres y mujeres de manera equitativa:

- Se organizaron 4 grupos de mujeres (aproximadamente 100 mujeres en total) y se llevaron a cabo reuniones para discutir temas de importancia.
- Se capacitó al personal del proyecto (4 sesiones) sobre temas de igualdad de género.
- Se implementaron tres sesiones de capacitación de género (mayoritariamente con mujeres) en cuatro zonas del proyecto (12 sesiones en total) con una participación total de 125 mujeres.
- Se impartió capacitación empresarial (contabilidad) a 88 mujeres, seguido por un intercambio con mujeres que tienen experiencia gestionando su propio micro empresa.
- 100 mujeres recibieron capacitación sobre la cría de animales pequeños.
- 30 mujeres iniciaron nuevas actividades económicas.

Más allá de estas actividades, se ha dedicado una gran cantidad de tiempo y esfuerzos para revisar y fortalecer la estrategia general de género. PRODUMER invitó y organizó una visita de las especialistas de género de ACDI, las cuales ofrecieron opiniones sobre áreas que pueden mejorar, y PRODUMER contrató a una especialista de género local como consultora para ayudar a revisar el proyecto, reunirse con el personal y productores, analizar las necesidades y sugerir estrategias para mejorar la manera en que el proyecto aborda la desigualdad de género.

La estrategia de género revisada, presentada en este Informe Anual, se centra en la incorporación de género en todas las actividades del proyecto de manera más coherente. Se revisaron todos los indicadores, y se aplicó en enfoque de género, para asegurar que, donde sea necesario, el proyecto se asegura que los beneficios lleguen a hombres y mujeres de manera equitativa. Se está poniendo mayor énfasis en la provisión de capacitación de género para todo el personal del proyecto, y asegurar que tienen las herramientas necesarias para abordar los problemas y necesidades específicas a mujeres. El proyecto ha añadido una nueva clasificación de productores, 'co-productores' (en vez de solo 'hombres' o 'mujeres') para reflejar mejor la realidad de que, en muchas familias, las mujeres juegan un papel importante, aunque muchas veces invisible, que debería ser reconocido, el reconocimiento abriendo la puerta para que PRODUMER II adapte sus actividades de tal manera que den respuesta a las distintas circunstancias de este grupo y las necesidades de las mujeres recientemente reconocidas en esta clasificación.

10. OTROS TEMAS IMPORTANTES AFECTANDO LA IMPLEMENTACIÓN DEL PROYECTO:

Ninguno. Todos los temas han sido identificados y discutidos.

Anexo 1: Análisis de Rentabilidad de Aplicación de Tecnología Promovida

Componentes	Promedios de Costos	
	Tecnológica	Tradicional
Chapoda	104.09	140.00
Arado mecanizado	110.00	0.00
Arado tracción animal	54.55	89.00
Incorporación de Abonos Verdes	0.00	0.00
Grada 1	179.09	112.00
Grada 2	162.73	76.00
Rayado	79.29	98.00
Siembra	78.57	83.00
Fertilización Completa	216.73	155.00
Uso de estiércol	23.64	3.00
Foliar Orgánico	13.64	3.00
Semilla Certificada /	48.41	59.50
Raleo	183.64	109.00
Limpia	287.27	249.00
Fertilización Nitrogenada	290.00	342.00
Insecticida Químico	117.27	134.50
Insecticida Orgánico	2.73	0.00
Corte y Emparve	328.64	268.00
Aporreo	99.27	135.00
Traslado	11.36	10.00
Rendimiento x Mz	9.82	6.24
Precio de Venta	C\$ 640.73	C\$ 541.50
Total de costos de producción	C\$ 2,390.90	C\$ 2,066.00
Ingreso total x Manzana	C\$ 6,291.39	C\$ 3,378.96
Utilidad	C\$ 3,900.48	C\$ 1,312.96

Anexo 2: Análisis de Rentabilidad – Caso del Sr. Diego Treminio

Uso de Tecnología vs. Tradicional del productor DIEGO A. TREMINIO - Ciclo 2005/2006

Componentes	Promedios de Costos	
	Tecnológica	Tradicional
Arado mecanizado	400	0
Grada 1	180	180
Grada 2	180	360
Rayado	100	50
Siembra	150	200
Fertilización Completa	520	0
Semilla Certificada /	102	60
Raleo	100	0
Limpia	160	160
Fertilización Nitrogenada	400	0
Insecticida Químico	60	0
Corte y Emparve	300	300
Aporreo	213	100
Traslado	100	100
Rendimiento x Mz	13.00	6.00
Precio de Venta	600	420
Total de costos de producción	2,965	1,510
Ingreso total x Manzana	7,800	2,520
Utilidad	4,835	1,010

Anexo 3: Actas de la Primera Reunión de la Asociación de Exportadores Nicaragüenses

AYUDA A LA MEMORIA:

REUNION DE LOS EXPORTADORES DE AJONJOLI DE NICARAGUA

El día jueves, 12 de enero, a horas 9:30 a.m. se reunieron los Sres. Erich Eger (Agro-Inter), Roger Ali Romero (Del Campo), Stephen Rannekleiv (MEDA PRODUMER) y el Ing. Marcio Perez (MEDA PRODUMER) en las oficinas de Del Campo en la ciudad de León. Se le había invitado a la reunión al Sr. Eduardo Mantica, pero que no pudo llegar por conflictos en su agenda.

El propósito de la reunión fue de analizar la opción de formar una organización de los exportadores de ajonjolí del país, para velar por los intereses comunes de la industria. Con este propósito, se propuso la siguiente agenda:

- 1. Definición de agenda.**
- 2. Intercambio de ideas de temas de interés común, tendencias actuales del mercado/ la industria, como:**
 - a. Marca País**
 - b. Calidad**
 - c. Imagen de Nicaragua en el mcd. Intl.**
 - d. Acceso a mercados para descortezado**
 - e. Otros**
- 3. Trazabilidad**
- 4. La feria y giro comercial a Canadá y EE.UU.**
- 5. Estructura (formal o informal) del grupo y membresía (Nicaraocoop? APRENIC? Otros?)**
- 6. Otros**

Los presentes dieron por aprobada la agenda, y se procedió a un análisis de los desafíos que enfrenta la industria de ajonjolí actualmente. Entre otros, se mencionaron los siguientes:

1. Problemas de productividad y de calidad en la producción.
2. La falta de un apoyo consistente al sector
3. La falta de unidad entre exportadores (como se ve en Guatemala)
4. Se mencionó como riesgo potencial la pérdida de la 'Marca País' o identidad de origen, que le ha afectado a Guatemala por la triangulación de producto, y por lo tanto, Guatemala esta contemplando hacer esto desde Nicaragua, lo cual comprometería la imagen de calidad que tiene el país.
5. Se habló de los problemas de productividad, y se identificó los siguientes como las principales barreras:
 - a. Falta de asistencia técnica
 - b. Falta de acceso a crédito
 - c. Problemas con semillas
6. Se mencionó que el área sembrado este año es menor que el año pasado, y se mencionó como causas lo siguiente:
 - a. Falta de semilla del programa 'Libra por Libra'
 - b. Decepción con precios del año pasado, debido a expectativas altas que se había creado.

7. Se hizo notar que la falta de consolidación de los exportadores en los mercados externos trae consecuencias directas a los productores, ya que los productores de Guatemala reciben hasta \$10/qq más que los productores de Nicaragua.

En base a este análisis, los presentes opinaron que la formación de una asociación de procesadores y exportadores podría ayudar a dirigir y mejorar la situación de la industria del ajonjolí en Nicaragua. Entre otras cosas, la asociación podría tomar medidas como:

1. Exigir mejoras en la semilla que se provee a los productores
2. Presionar al gobierno para no dejar entrar ajonjolí importado (para triangulaciones)
3. Mercadearse al exterior de forma mas consolidada/ vender la imagen de calidad
4. Buscar medidas estratégicas para mejorar la producción y comercialización del ajonjolí en Nicaragua.
5. Etc.

Para esta asociación, se pretende invitar a las empresas que exportan con valor agregado y que tienen un compromiso con el bienestar de la industria a largo plazo, y no así cualquier empresa que exporta ajonjolí. Existen varias empresas que se dedican al ajonjolí de una manera puntual y oportunista, y que no tienen interés y compromiso con el largo plazo. Se busca a las empresas con un alto nivel ética, un alto nivel de compromiso con la industria, una visión de proteger al negocio en el largo plazo, y un compromiso de desarrollar cada vez mas los mercados directos. En este sentido, los presentes llegaron al consenso de incluir/invitar a las siguientes empresas como “fundadores” de la asociación:

1. Del Campo (Roger Ali Romero)
2. Agro-Inter (Erich Eger/ Diego Vargas)
3. Sucesión Mantica (Eduardo Mantica)
4. Nicaraocoop (Jairo Guillen)

Estas cuatro empresas formarían la asociación de procesadores y exportadores. En el futuro, estos mismos, como grupo, podrían invitar a otras empresas para integrarse a la asociación si ven que cumple con las cualidades que se busca.

Asimismo, se le invitó a MEDA PRODUMER (Stephen Rannekleiv) para acompañar a la asociación, siendo que la formación de la asociación fue una sugerencia suya. MEDA PRODUMER se ofreció para ayudar a formalizar la asociación para que tenga mayor peso delante de los diferentes organismos nacionales e internacionales.

Con esta decisión tomada, se decidió que quedarían dos pasos inmediatos:

1. Solicitar la afirmación y compromiso de Sucesión Mantica y Nicaraocoop de integrarse en la asociación.
2. Que todos los integrantes a la asociación elaboren algunas ideas de los **Propósito de la Asociación**. Se acordó que MEDA haría la ayuda a la memoria de la presente reunión y que coordinaría la recepción de los borradores de los Objetivos de la Asociación, y que haría un borrador consolidado en base a lo recibido. Este borrador se analizara en la próxima reunión que se llevara a cabo el día jueves, 19 de febrero, en la ciudad de Chinandega, en el restaurante “El Granadino” a horas 9:00 a.m.

Dejando los otros temas de la agenda pendiente, se dio por terminada la reunión a horas 12:00 del mediodía.

Anexo 4: Curriculum Vitae de la Consultora de Género Ivania del Carmen Lovo López

CURRÍCULUM VITAE

IVANIA DEL CARMEN LOVO LÓPEZ

Licenciada en Psico-Pedagogía
Especialista en Aspectos Sociales / Género y Desarrollo

Teléfonos 2799951 – 08806868
 E-mail: ivalovo60@terra.com
coppens@veconic.org.ni
 Colonia 4 de Mayo, casa #24. Ticuantepe, Managua-Nicaragua

Educación y entrenamiento Profesional

Fecha	Institución	Títulos - cursos	Calificación/Grado obtenido
Octubre 2001	UNAN	Curso de Antropología: Cultura y Desarrollo Comunitario	Postgrado
Septiembre 98 a Setiembre 99	Universidad Rafael Landivar Guatemala	Especialista en Estudios de Género	Postgrado
Entre 95 y 92	Instituciones varias: org, o nacionales e internacionales y Proyectos de Desarrollo	Cursos -talleres diversos sobre: Desarrollo comunitario. Metodologías de investigación Planificación, Monitoreo y Evaluación De Proyectos. RN/Medio Ambiente. Derechos Humanos-Desarrollo Hum. Liderazgo y Desarrollo Personal.	Capacitaciones y técnicas Diversas
1978-1983	UNAN	Psicología - Pedagógica	Licenciatura

Empleos y Experiencia Laboral

2005	FISE – FNUAP: Asistencia Técnica en Género – metodología para proyectos rurales. ENACAL – UNICEF: Evaluación de impacto de género en el proyecto de Agua y Saneamiento. SEJUVE - OPS: Estudio Diagnóstico sobre juventud y violencia – programas, proyectos en Nic.
2004	PUNTOS de ENCUENTRO: Análisis y Edición de información para la Boletina y CIDOC. VECO Nicaragua: Diagnóstico con propuesta metodológica sobre “Dinámicas Económica- Prod. s” en la región de las Segovias. PAI-MIFAMILIA: Facilitar / capacitar para fortalecimiento organizativo, liderazgo, participación en comunidades rurales, en municipios de El Cúa, Jinotega.
2003	Fundación TUAHKA: Diagnóstico y Formulación de Proyectos orientados al fortalecimiento organizativo y desarrollo de las poblaciones indígenas Mayagnas-Sumus de Wasakin, Rosita, Siuna y Bonanza-Región Autónoma del Atlántico Norte. a. Fortalecimiento Institucional.

b. Bambú y Palma Suita (construcción: Escuela/ viviendas)

IDR, Instituto de Desarrollo Rural (Boaco): Organizar, Administrar y Facilitar Seminario-Taller: “Conceptualización y Visión de Género” aplicado a proyectos de desarrollo rural de sus contrapartes.

A Diciembre 2002 desde Julio 2002 Coordinadora del Programa `Mujer Rural` Instituto Nicaragüense de la Mujer – INIM

Responsabilidades/Logros: Facilitar y apoyar el funcionamiento de la Comisión Interinstitucional de Mujer y Desarrollo Rural. Organizar y Desarrollar eventos. Representar la institución. Co-elaboración en la planificación institucional e interinstitucional.

a Mayo de 2002 desde Febrero 2002 Investigadora. Proyecto de Desarrollo Económico-Social (Zona Norte) / UNION EUROPEA- IDR

Responsabilidades/logros: Co-elaborar el Diagnóstico: “Ciclo Financiero de las Economías Familiares en Zonas Rurales...” proceso de consultas y validación con productores, autoridades, otras, identificar modalidades y alternativas financieras dentro del ciclo productivo en las familias rurales de la zona norte,

a Febrero de 2002 desde Septiembre 2001 Facilitadora / Capacitadora. CMR (Comité de Mujeres Rurales), León

Responsabilidades/logros: Diagnóstico comunitario, Evaluación / Planeación institucional. Facilitar Evaluación y Planificación anual, con instrumentos metodológicos cualitativos y cuantitativos. Estado del empoderamiento de Mujeres participes en los Proyectos. Reflexión Institucional como agente de Desarrollo. Ídem - FORESTAN (Asociación de Forestadores de Nicaragua). Sensibilización y Capacitación e inclusión institucional de Género con participación del personal técnico y participantes de Proyectos en Posoltega

a Agosto de 2001 desde Noviembre 00 **Coordinadora Ejecutiva de la Asociación Tierra y Vida, Santa Teresa, Carazo.**

Responsabilidades/Logros: Coordinación Institucional. Facilitar cambios en estilo de dirección, clima laboral y relacionamiento. Aseguramiento administrativo-contable. Acompañamiento a la planificación estratégica institucional con enfoque metodológico renovado. Reforzamiento del enfoque de Género y el enfoque de Juventud. Alianzas Estratégicas y la Coordinación Interinstitucional.

a Octubre 2000 desde Julio 00 **Investigadora. Instituto de Investigaciones Itztani / Comap/Usaid-Marena, Managua.**

Responsabilidades/Logros: Co-elaborar el “Diagnóstico Co-manejo de Áreas Protegidas” con información económica social y ecológica, proveniente de grupos poblacionales, OG’s y ONG’s para el Co-manejo de 5 áreas protegidas de Nicaragua, en la zona norte, sur y occidente

a Junio de 2000 desde Marzo 00 **Investigadora. Programa de Apoyo al Sector Educativo de la UE.**

Responsabilidades/Logros: Realizar Diagnóstico situacional del Eje transversal de género en la educación primaria a nivel Nacional, incluye RAAN-RAAS. Elaborar Plan de Acción.

a Abril de 2000 desde Febrero 2000 **Facilitadora / Capacitadora. Plan Internacional, Managua.**

Responsabilidades/Logros: Capacitación y Planeación Participativa para la Organización a la Prevención de Desastres con actores y autoridades locales de las zonas sur y occidental de Nicaragua.

a Febrero de 2000 Desde Enero 00 **Investigadora y Analista. Tema de Género y Niñez PAANic – MARENA, Managua.**

Responsabilidades/Logros: “Actualización del Plan de Acción Ambiental de Nicaragua” e Integración del

Enfoque de Género y niñez en el Plan.

a Diciembre, 1999
Desde Noviembre 99

Organizadora y Facilitadora. Encuentro Nacional Prevención Desastres / Vicepresidencia- PNUD.

Responsabilidades/Logros: Organización, administración y Co-facilitación del Taller “Plan para la Estrategia de Reducción de Riesgos, año 2000. Memoria del Plan Estratégico.

a Noviembre, 1999
Desde Noviembre 98

Coordinadora Nacional de Proyecto Regional “Hacia la Equidad...” Responsable del Área “Género y Desarrollo Humano” UICN/Fundación Arias, CESADE.

Responsabilidades/Logros: Administrar, Facilitar y Sistematizar a nivel nacional. Integrar y/o fortalecer el Enfoque de Género en proyectos de la Cooperación Holandesa en Nicaragua a nivel nacional.

En CESADE, facilitar/capacitar a técnicos y productoras/es en Género, Des. Humano y Der. Humanos.

a Octubre de 1999
Desde Enero 97

Facilitadora e instructora. Centro de Liderazgo y Transformación Cultural “El Laurel” Managua.

Responsabilidades/Logros: Co-facilitar a diversos grupos con diseño metodológico acorde a sus intereses, para la Cohesión de equipo, la transformación y el liderazgo.

a Diciembre, 1997
Desde Enero 96

Capacitadora / Facilitadora y Metodóloga. EPACNIC Consultores. Empresa para la Capacitación en Nic.

Responsabilidades/Logros: Metodóloga-facilitadora: “Desarrollo Personal para Adolescentes y Jóvenes” “Encuentro Nac.- Estrategia del Sureste” Capacitación metodológica a promotores en Salud y Educación.

a Diciembre de 1996
desde Enero 95.

Responsable de Organización y Participación Comunitaria e Integración de las Mujeres. Proyecto de Vida Silvestre Cosiguina, Chinandega -UICN.

Responsabilidades/Logros: integrar las mujeres al proyecto. Facilitar procesos de capacitación, organización y gestión. Co-participe del proceso de sistematización de la experiencia. Coordinación interinstitucional.

a Diciembre 1995
desde Septiembre 95

Investigadora “Estrategia para Niñez, Mujeres y Medio Ambiente” / GEO - UNICEF

Responsabilidades/Logros: Co-elaborar y realizar Consulta e investigación documental para Diagnóstico de instituciones y organizaciones gubernamentales-no gubernamental.

a Diciembre de 1995
desde Junio de 94.

Responsable del Área de Promoción Social y Género. Fondo Silva, MARENA / ASDI.

Responsabilidades/Logros: Integrar mujeres y hombres de la pequeña y mediana producción agro-silvopastoril. Revisión de contratos, guías técnicas para esta perspectiva y el lenguaje inclusivo.

a Mayo de 1994
desde Julio de 93

Especialista del área de investigación. Dirección “Género y Desarrollo” MARENA - ASDI

Responsabilidades/Logros: Elaboración de Propuesta Temática de Investigación para Integra y/o Fortalecer el Enfoque de Género. Co-evaluadora de 9 Proyectos en el país. Asesoría en género (ADFOREST).

a Junio de 1993
desde Enero 93

Investigadora. Programa Mujer y Desarrollo IRENA / ASDI, Managua.

Responsabilidades/Logros: Investigación-Diagnóstico: “La Situación Laboral de las Mujeres del MARENA, desde un Enfoque de Género”. incluye RAAS y RAAN. Presentaciones varias de los resultados.

a Diciembre de 1992

- desde Enero 92 **Investigadora. Centro de Promoción de la Juventud y la Infancia “Dos Generaciones”**
- Responsabilidades/Logros: Co-investigadora “Problemática de la Juventud Nicaragüense” con enfoque de Género. Representar: Comisión de la Mujer Joven. Comisión de Mortalidad Materna. Madres Adolescentes.
- a Diciembre de 1991 **Investigadora “Propuesta de un Marco Jurídico para Mujeres Refugiadas y Repatriadas”.** Centro de desde Enero 91 Investigación y Acción para la Mujer (CIAM), Managua.
- Responsabilidades/Logros: Consulta-Grupos focales en zonas del país, *incluye RAAN*. “Diagnóstico de la situación de las Mujeres Refugiadas y Repatriadas en Nicaragua” Para la propuesta de un Marco Jurídico.
- a Diciembre de 1990 **Investigadora. Área de la Mujer. Instituto de Investigaciones ITZTANI.** desde Junio de 88
- Responsabilidades/Logros: Consolidar el área de la mujer de la institución. Propuestas e investigación: “Impacto de la Reforma Económica en mujeres del Sector Popular Urbano.” Entrevistas al Movimiento de mujeres y Mov. Feminista. Co-autora del libro “La mujer Nicaragüense en los años 80’s”.
- a Diciembre de 1984 **Instructora de Relaciones Laborales. Sistema Nacional de Formación Profesional. SINAFOR.** desde Agosto 83.
- Responsabilidades/Logros: Metodologías y Capacitaciones en el tema a personal de Instituciones Gob.

Otras experiencias

- 1998 – 1999 Representante de las Mujeres - CONADES/ Consejo Nacional de Desarrollo Sostenible, Managua. Miembra del Comité Ejecutivo.
- 1998 Docente Universidad Cristiana Autónoma de Nicaragua – Capítulo de Boaco.
- 1994- 1995-1996 Con-autora de: Agenda Mujeres 94, 95 y 96. Grupo MARIPAEL
- 1990 a la fecha Orientación Psico-Pedagógica para las Relaciones madre-padre-hija/o; de pareja, etc. Atención personal.

Referencias laborales

Nombre	Puesto	Institución/Organiz	Dirección/Teléfono	Tipo de relación
Horfa López	Responsable de la Unidad de Género	FISE	Managua Tel. 2781664 Ext, 1095 - 2780213	Laboral, Asistencia Técnica y metodológica en Género.
Reinaldo Dolores Palacios	Director	Fundación TUAHKA Derechos Indígenas	Of. Enlace, Telf.s 278377 5- 2782458	Laboral, Coordinación de diagnósticos y formulación de proyectos.
Laura Gutiérrez Granja	Coordinadora Sub Unidad - Estudio y Cultura de la Prevención	SINAPRED	Managua 4c. sur. Telf: 2640641	Laboral, para Consultorías varias: Cap. e investigación...

MEDA

ACDI

Proyecto de Comercialización y Producción de Ajonjolí

Financiado por ACDI

ESTRATEGIA DE GÉNERO

PRODUMER / fase II

Elaboración:

Ivania del Carmen Lovo

Gusnara Bustos

Consultora

Coordinadora de Genero

Managua, Nicaragua, abril del 2006

1. INTRODUCCIÓN

“Las mujeres tenemos que empezar a valorar nuestro trabajo nosotras mismas, para cambiar las cosas”¹³

La finalidad del presente documento es contar con un marco referencial para asegurar la óptima incorporación del enfoque de género en todas las actividades del proyecto PRODUMER II. El objetivo principal de la estrategia de género es que mujeres y hombres tengan acceso a las oportunidades, recursos y beneficios que brinda el proyecto en igualdad de condiciones. Además se busca visibilizar la importancia de la participación de las mujeres en la producción agrícola.

La estrategia de género de PRODUMER II que se presenta aquí representa un ajuste a la estrategia de género presentada en el Plan de Implementación del Proyecto de PRODUMER II. Para su elaboración se ha tomado en cuenta Manual de la Estrategia de Género de MEDA y de la Política sobre la Igualdad de Género de ACDI. Además, se tomo en cuenta las observaciones de las especialistas de género del ACDI en su visita al proyecto en noviembre 2005, con el objetivo de analizar la estrategia de PRODUMER II. Estas recomendaciones fueron entregadas en febrero de 2006. No se puede omitir que la estrategia integra hallazgos en visitas de campo y entrevistas grupales realizadas con productores mujeres y hombres en los diferentes territorios con el propósito de conocer su situación y la relación que establecen con PRODUMER. Además se realizaron varios eventos de consulta y debate con el personal técnico y directivo del proyecto.

Tanto MEDA como el ACDI comparten un compromiso profundo en asegurar la igualdad de género en sus proyectos, y es un valor que guía el accionar de ambas instituciones. La Política del ACDI sobre la Igualdad de Género establece como meta, “Apoyar el logro de la igualdad entre mujeres y hombres para asegurar el desarrollo sostenible”¹⁴. De igual manera, el “Manual de la Estrategia de Género” de MEDA establece, “El desarrollo humano sostenible asegura la máxima participación posible para hombres y mujeres en toda actividad”¹⁵. En este sentido, se confirma que ambas instituciones comparten un mismo compromiso y una misma visión para la igualdad de género.

En resumen, el propósito de la estrategia de género es asegurar que cada componente del proyecto tome en cuenta el impacto en ambos sexos, y que tome las medidas necesarias para asegurar, a la medida posible, se beneficien en forma equitativa. Es un trabajo de todo el personal, y de todos los días. Cada actividad debe ser implementada con la mirada a como va a afectar a hombres y mujeres. Cuando se ve que una actividad va a favorecer desproporcionalmente a hombres, o que va a crear

¹³ Suplemento “La Boletita”, Noviembre 2005. (p.3)

¹⁴ “Política del ACDI sobre la Igualdad de Género”

¹⁵ “Gender Strategy Manual”. MEDA. 2004

mas trabajo para las mujeres, el proyecto tiene la obligación de buscar medidas de rectificarlo. “El tema de género nos compromete a todas y todos; todas y todos podemos hablar y no hay expertos ni expertas en el tema”¹⁶

2. DESAFÍOS PARA LA IGUALDAD DE GENERO EN PRODUMER II

2.1 Desafíos de los grupos metas

Para elaborar la estrategia de género, el primer paso necesario era la identificación de las barreras a la igualdad de género en las zonas de acción del proyecto. Con este fin, la consultora de género y la especialista en género del proyecto comenzaron con una revisión de la literatura disponible sobre el tema, estadísticas de las zonas de acción del proyecto y documentos básicos de PRODUMER. Luego se implemento un proceso de visitas al campo durante siete días para compartir con hombres y mujeres participantes del proyecto. Durante estas visitas, se realizo entrevistas grupales realizadas con productores mujeres y hombres, en forma separada y mixta, en los diferentes territorios con el propósito de conocer su situación y la relación que establecen con PRODUMER. Además se realizaron varios eventos de consulta y debate con el personal directivo y técnico del proyecto. También, se aprovecho para realizar visitas a otros organismos presente en la zona del proyecto que se dedican a trabajar en temas de igualdad de género, como Xochil Acalt, Puntos de Encuentro, PAS, y la cooperativa COOPSADES en El Sauce. La aplicación de la metodología participativa y el enfoque cualitativo, permite que la información que se retoma en las distintas zonas del proyecto ayude a definir los principales obstáculos, principalmente para la mujer, para la participación en la producción de ajonjolí bajo igualdad de condiciones.

Los principales obstáculos identificados mediante este proceso fueron los siguientes:

1. La falta de títulos de propiedad de la tierra;
2. La inaccesibilidad a los servicios financieros por las garantías que piden;
3. El acceso a la capacitación para mejorar el manejo técnico,
4. Las relaciones de género y su impacto en la administración, gestión y comercialización de sus productos.
5. Obligaciones reproductivas (cuidar niñez, personas enfermas y mayores, etc.) y el trabajo domestico que limita el tiempo disponible.
6. La falta de auto estima de las mujeres
7. La falta de reconocimiento de la importancia del rol de la mujer en la producción agrícola

¹⁶ Estrategia... PNUD

Algunos de estos obstáculos también afectan a hombres, pero mayormente afectan a mujeres en un grado mucho mayor, provocando grandes brechas de inequidad entre los sexos. Los obstáculos señalados representan barreras significativas para que las mujeres y los hombres puedan participar en la producción de ajonjolí, y por ende en el proyecto, bajo igualdad de condiciones.

Con la excepción al primer obstáculo, la falta de títulos de tierra, que es un tema demasiado complejo para el proyecto, la estrategia de género se dirigirá a resolver los obstáculos identificados. Existen otros organismos que pueden ayudar en obtener títulos de tierra, y PRODUMER II hará referencia a estos organismos a mujeres interesados en este tema.

2.2 Desafíos del Equipo Técnico-Directivo

El trabajo de la consultora y las observaciones de las especialistas en género del ACDI también hacen notar que existe otro conjunto de limitaciones internas que afecta su capacidad de incorporar el enfoque de género con su máxima eficiencia. Entre estos obstáculos se registra los siguientes:

1. El equipo técnico tiene buenas intenciones pero poca experiencia en la incorporación de un enfoque de género
2. Un equipo técnico que es dominado por hombres
3. El personal técnico ha sido criado en una cultura altamente machista
4. La encargada de género cuenta con poca experiencia y formación técnica en el tema.
5. La especialista de género de MEDA Canadá no habla español.

Para lograr que el proyecto asegure que hombres y mujeres acceden a los servicios y recursos en igualdad de condiciones, es necesario también que la estrategia de género tome en cuenta medidas para superar estas barreras.

3. Objetivo general

PRODUMER busca que mujeres y hombres tengan acceso a las oportunidades, recursos y beneficios que brinda el proyecto en igualdad de condiciones. Además se busca visibilizar la importancia de la participación de mujeres en la producción de ajonjolí.

4. Objetivos Estratégicos de la Estrategia de Género en PRODUMER II

4. **Asegurar Acceso Equitativo a los Recursos del Proyecto por Parte de las Mujeres:** Esto incluye medidas para medir participación e incorporación de mujeres en el proyecto, e incorporar medidas pro-activas a favor de mujeres

para superar las barreras que enfrentan en acceder servicios, recursos, oportunidades y beneficios del proyecto.

5. **Elevar la Visibilidad del Rol de la Mujer:** Elevar la visibilidad de la importancia del rol económico de la mujer en la producción agrícola, como productoras, co-productoras y cónyuges, para la auto-imagen de las mismas productoras, y para el contexto general.
6. **Fortalecer la Capacidad del Equipo Gerencial y Técnico en la Aplicación del Enfoque de Género:** Usar capacitación externa y otras medidas para fortalecer las habilidades del equipo técnico y gerencial de incorporar un enfoque de género en todos los áreas y actividades del proyecto.

5. ACTIVIDADES ESTRATÉGICAS

5.1 ACTIVIDADES PARA EL OBJETIVO NO. 1: “ASEGURAR IGUALDAD DE ACCESO”

5.1.1. Transversalidad de género en Planes del Proyecto

1. Incorporar el enfoque de género en todos los componentes del proyecto e integrarlo en los indicadores de resultados.
2. Monitoreo continuo a la ejecución de la estrategia de género, para asegurar que el plan del trabajo del equipo sea consistente.
3. Trabajar con las entidades financieras para crear mayores oportunidades para que las mujeres acceden al crédito
4. Integración de mujeres, cónyuges de productores varones, en la producción de rubros de diversificación

5.1.2. Incorporar medidas pro-activas para asegurar igualdad de acceso a todos los recursos y servicios del proyecto

1. Investigación a profundidad sobre roles y participación de mujeres en la producción de ajonjolí mediante una encuesta a familias de productores, y mantener estos datos al día mediante información captada en Agromonitor durante las visitas técnicas.
2. Capacitación a mujeres en temas productivas, haciendo acomodaciones por horario. Si se ve necesario, el proyecto también puede ofrecer algunas capacitaciones exclusivamente para mujeres¹⁷.
3. Entrenamiento técnico y económico de la producción y comercialización del ajonjolí a co-productoras identificadas.
4. Apoyar a mujeres que no pueden o no quieren participar mas directamente en la producción de ajonjolí a involucrarse mas en la producción de productos de diversificación¹⁸.

¹⁷ La medida de éxito de esta actividad esta en la diferencia en productividad y precios de ventas entre hombres y mujeres. Por ende, no tiene otro indicador específico.

¹⁸ Debido a que existe una expectativa de trabajar con chanchos y gallinas, el proyecto tendrá que seguir apoyando esta iniciativa, siempre y cuando se comprueba que es rentable. Sin embargo, el enfoque de este componente será de involucrar a mujeres en los otros productos de diversificación que el proyecto esta promoviendo.

Indicadores de Actividades 5.1.- Asegurar Igualdad de Acceso:

- 12. Los indicadores del proyecto son desagregado por género, y los beneficios del proyecto son distribuidos proporcionalmente entre hombres y mujeres participantes**
- 13. 25% (mínimo) de los productores afiliados al proyecto son mujeres**
- 14. 90 mujeres, co-productoras o cónyuges de productores, se involucran en la producción de productos de diversificación (puede incluir animales menores)**
- 15. Existe un estudio de la participación de la mujer en la producción del ajonjolí, con datos renovados anualmente.**
- 16. La brecha entre los precios pagados por el ajonjolí a productores hombres y productoras mujeres del proyecto se disminuye en 15% hasta Final del Proyecto (usando cosecha 2005/06 como base).¹⁹**
- 17. Revisar políticas de los Grupos Representativos de Productores para asegurar referencias a compromiso a igualdad de género**

5.2 ACTIVIDADES OBJETIVO ESTRATÉGICO #2: “ELEVAR LA VISIBILIDAD DEL ROL DE LA MUJER”

5.2.1 Incorporar la clasificación de ‘co-productoras’ para incorporarse en todos niveles del proyecto

1. Crear la clasificación de ‘co-productores’ para reconocer los casos en lo cual la pareja trabaja en coordinación para la producción de ajonjolí
2. Incorporar el concepto de ‘co-productores’ en las capacitaciones a productores, para visibilizar el rol productivo de la mujer
3. Crear mecanismos de captar información sobre el rol productivo de la mujer (productora, co-productora, y cónyuge) en la producción de ajonjolí, y renovar los datos continuamente.

5.2.2 Capacitación a productores en temas económicos relacionado al género

4. Desarrollar pláticas de Grupos Focales sobre el tema “Exploración de Estrategias de Seguridad de Ingresos Familiares”, que incorpora temas de género, masculinidad, el rol productivo de la mujer, la sobrecarga de responsabilidades a la mujer, y como esto impacta la economía familiar por las oportunidades perdidas. Cada semestre, PRODUMER II presentara resúmenes de las discusiones y los resultados encontrados.

Indicadores del 5.2- Elevar la Visibilidad del Rol de la Mujer:

- 1. 150 familias productoras (esposos y cónyuges) participan en Grupos Focales sobre el tema “Exploración de Estrategias de Seguridad de Ingresos Familiares”.**

¹⁹ Es importante notar aquí que PRODUMER todavía no ha investigado las causas de esta brecha, y existe la posibilidad de que sea por razones fuera del control del proyecto. Sin embargo, existe el compromiso de intentar reducir esta brecha en por lo menos 15%.

- 2. Análisis de contenido de los resultados de los Grupos Focales indican que participantes están reflexionando sobre necesidades y oportunidades de adaptar roles, actitudes y prácticas de género en relación a estrategias de seguridad de ingresos familiares.**

5.3 Actividades para el Objetivo Estratégico #3: “Fortalecer el Equipo Técnico-Directivo en Temas de Igualdad de Género”

5.3.1 Formación y Capacitación al Personal Técnico- Directivo sobre el Enfoque de Género

1. Capacitar al equipo técnico-directivo en la incorporación del enfoque de género en proyectos de desarrollo
2. Capacitaciones puntuales sobre técnicas y metodologías participativas con enfoque de género.
3. Incorporar a un mayor número de mujeres en el equipo técnico-directivo a la medida posible.
4. Se establece Convenios Inter-Institucionales entre PRODUMER y otros organismos que trabajan en el tema de igualdad de género en las zonas del proyecto

5.3.2 Fortalecer la capacidad Técnica de la Especialista de Género

1. Capacitación en manejo de la dimensión de género en el desarrollo a partir de la formación académica.
2. Cursos puntuales sobre metodologías participativas con enfoque de género.
3. Adiestramiento sobre planificación en género.
4. Contratar a un(a) profesional externa para fortalecer y dar seguimiento puntual a la estrategia de género del proyecto.

Indicadores del 5.3- Fortalecer el Equipo Técnico:

- 1. Personal directivo-técnico del proyecto participar en por lo menos 2 talleres de capacitación externo en género por año.**
- 2. Se establece por lo menos 3 convenios inter-institucionales con organismos que trabajan en el tema de género**

6. PRINCIPIOS Y ROLES DEL PERSONAL TÉCNICO Y DIRECTIVO DEL PROYECTO CON EL EJE TRANSVERSAL DE GÉNERO

6.1. Principios básicos:

- Ser facilitadores y apoyo a las intervenciones de género.
- Aportar a la transformación de las inequidades y desigualdades de género.
- Descartar prejuicios discriminatorios hacia las mujeres.
- Tener claro y definido que todas las personas poseen conocimientos.
- Solo hacer lo que la gente no pueda hacer.
- Ver a la gente con capacidades y experiencia para elegir, proponer, resolver.
- Considerar que la gente puede andar -sin silla de ruedas- que pueden y tienen recursos para realizar sus verdaderas aspiraciones...
- Dejar ser y hacer a la gente que participa en los proyectos.

6.2 Roles del personal técnico y directivo del PRODUMER

6.2.1 La persona coordinadora de género

Conlleva la dirección global de la estrategia, trabaja con el equipo técnico y directivo del proyecto para cumplimiento y/o ajustes a las acciones de la estrategia, y monitorea los indicadores; asegura que el plan de trabajo del equipo técnico sea coherente con la estrategia. Facilita de forma directa e indirecta la formación continua a todo el personal involucrado en el proyecto, en base niveles de conocimiento, apropiación y puesta en práctica de las temáticas a desarrollar. Asimismo, garantiza y gestiona para que el presupuesto a las acciones de género no se convierta en limitante. Promoviendo el enfoque de la sujeta económica.

6.2.2 Director/a de PRODUMER

Facilita que los recursos y medios necesarios para las intervenciones de género estén en tiempo y forma; Apoya el seguimiento a la implementación de la estrategia; Avala solicitudes y entrega de información requerida por el área de género tanto al personal técnico y directivo de las otras áreas sustantivas del proyecto, promoviendo el enfoque de la sujeta económica. Vela por el cumplimiento de la estrategia de género; participa en los espacios de planificación, seguimiento y capacitaciones de género, estimula la participación de todo el personal técnico y directivo en funciones. Garantiza que los instrumentos y mecanismos que se elaboren en el proyecto tengan integrado el enfoque de género.

6.2.3 Personal técnico y directivo de las otras áreas sustantivas

Asiste y participa pro-activamente en las sesiones de capacitación, planificación y seguimiento de género; facilita y apoya la realización de las intervenciones, acciones y actividades de género; Asegura un mínimo del 25% de productoras directas y el acceso en igualdad de condiciones a todos los recursos y beneficios del proyecto; Fomenta la participación de las mujeres en todas las actividades del proyecto. Promueve el enfoque de la sujeta económica; asegura que las mujeres participen en

los procesos de formación y capacitación para producción, administración y comercialización del ajonjolí u otros rubros de la diversificación productiva. Utiliza técnicas y métodos participativos que parten de la experiencia y conocimientos en la asistencia técnica y capacitaciones que brinde, dejando por fuera sesgos y prejuicios de género.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Estrategia de género – PRODUMER, Fase I
2. Estrategia de género – PRODUMER, Fase II
3. Política para la igualdad de género ACIDI.
4. Manual para la estrategia de género MEDA.
5. Transcripción de los grupos focales con productores y productoras PRODUMER.
6. Propuesta estrategia de género, PRONADER.
7. Mujer y Economía – Fideg, 2001.
8. Suplemento de la Boletina. Noviembre 2005.
9. Claves del empoderamiento, Sistematización de la experiencia, Xochilt Acalt, 2002.
10. La economía Nicaragüense desde una perspectiva de género, Fideg: 1995-2005

ANEXO: REFERENTES CONCEPTUALES

El eje transversal de género, significa incluir este enfoque desde la concepción del proyecto, en el diagnóstico para su formulación, la planificación para su ejecución, el seguimiento/monitoreo y evaluación. Implica un posicionamiento y práctica de género en todas las acciones y actividades que se desarrollen en el marco del proyecto; asimismo, recursos y medios para garantizarlo.

El eje transversal en la estrategia refiere a integrar a hombres y mujeres en igualdad de condiciones como sujetas económicas en todas las actividades del plan de implementación del proyecto (PIP) e indicadores con un mínimo del 25% de participación de las mujeres.

Enfoque de género. Como categoría descriptiva, porque da visibilidad a las desigualdades entre hombres y mujeres. Como categoría analítica, porque permite señalar e interpretar las diferencias y desigualdades que existen entre hombres y mujeres en una sociedad determinada y como categoría política, porque es una opción política que nos compromete con la transformación de las inequidades y desigualdades.

Equidad e Igualdad de género²⁰. La equidad de género es el proceso de ser justo con la mujer y el hombre, para asegurar esta justicia a menudo es necesario disponer de medidas que permitan compensar las desventajas históricas y sociales que impiden al hombre y la mujer actuar en igualdad de condiciones. La equidad lleva a la igualdad.

La igualdad de género, significa que tanto las mujeres como los hombres gozan de la misma condición para ejercer plenamente sus derechos humanos y para realizar su potencial, para contribuir al desarrollo nacional, político, económico, social y cultural; y beneficiarse de los resultados.

Las Mujeres como Sujetas Económicas

La palabra sujeto/a hace referencia a un ser que es actor/a de sus actos, en el sentido que su comportamiento no son meramente reactivas, sino que aportan un plus de originalidad que responde... a decisión, querer o voluntad... capaz de conocer la realidad como objeto, con independencia de las condiciones propias del conocimiento subjetivo²¹

Diversidad de la participación de las mujeres en el proyecto

En PRODUMER, hay diferentes formas de participación de las mujeres rurales que se vinculan con el proyecto. Entre estas se encuentran *productoras* que administran y/o dirigen directamente la producción del ajonjolí. Al igual que los hombres productores asumen todos los riesgos del cultivo.

²⁰ Tomado de la política de ACDI sobre la Igualdad de género.

²¹ <http://es.kiwipedia.org/kivi/sujeto...>

Mujeres que comparten los riesgos en la producción del ajonjolí, conjuntamente con su cónyuge o familiares hombres asumen labores y necesidades de la producción (ej. ella asume el crédito y/o la comercialización; participa en labores urgentes; él se hace cargo de la siembra, del trabajo pesado, etc. están definidas en el proyecto, como *co-productores*.

Otra forma de participación es, en calidad de *cónyuge*, quienes han recibido capacitaciones de género, beneficios y créditos para actividades productivas que sirvan para beneficiar el hogar y comunidad; sin una visión empresarial ni orientada a procesos de autonomía económica y empoderamiento.

La diversidad de participación de las mujeres se sustenta en estudios que plantean la relación de las mujeres con la producción agrícola²², clasificando 3 grupos: Productoras visibles, son mujeres ligadas a la agricultura como productoras directas... productoras no visibles, refiere a las mujeres que participan en las faenas del trabajo de toda la familia. El tercer grupo son mujeres que no participan en las labores agrícolas, grupo representativo que en buena parte se dedica al comercio, servicios comunitarios y privados... o en la agroindustria. También figuran mujeres familiares de comerciantes e industriales, se dedican a estudiar y/o los oficios domésticos.

Empoderamiento

Por la importancia adquirida de poder. El empoderamiento de las personas requiere considerar diferentes dimensiones que lo hacen integral. Según Stromquist, hay 3 componentes esenciales. El empoderamiento Psicológico, relacionado al desarrollo de los sentimientos -autoestima y auto confianza-. El empoderamiento económico, que ofrece una medida de independencia económica, de mejor estatus. Y, el empoderamiento intelectual, refiere a la comprensión de las condiciones y causas de la subordinación.

²² según datos del informe de desarrollo humanos del 98.

Anexo 6: Revisión de Resultados de Línea de Base Productiva

A. Rendimiento Medio

El rendimiento medio para el año pasado varió enormemente de una región a otra, y dependiendo de si provenía de producción convencional o agrícola. El programa usado para la línea de base permite que se analicen los datos según criterios distintos, lo cual transmite una idea al proyecto de cómo se comparan los rendimientos de una región a otra. La tabla a continuación muestra datos sobre el rendimiento y ventas desagregados por región, y dividido por A's vs. B's y Orgánico vs. Convencional. El mayor rendimiento se evidenció en Ometepe, alcanzando hasta 13qq/mz. En León el rendimiento medio de productores tipo B experimentó una media de unos 6qq/mz.

Se debería ser cauteloso con respecto a la representatividad de los datos obtenidos en relación a su aplicabilidad a la población entera de productores de ajonjolí. Esto se debe al pequeño tamaño de subsecciones de datos en la muestra monitoreada. Aunque puede que los resultados de los subgrupos no supongan un alto grado de importancia estadística al generalizarse para la población entera, sí que permitirán medir como ha mejorado el rendimiento a lo largo del proyecto cuando se recolecte la misma información al finalizar el mismo.

Tabla 1: Rendimiento Medio por Región

Datos de Línea de Base de Ajonjolí por Región	León		Chinandega		Ometepe		León Orgánico		Ometepe Orgánico	
	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
Tipo de Productor										
Manzanas Cultivadas	10.52	7.2	3.98	2.57	2.32	1.45	4.29	4	2.29	3
Precio de Venta (en Córdoba)	420.46	453.7	414.47	435	594.55	560.45	586	613.33	720.71	745.79
Quintales cosechados	84.49	44.95	44.35	19.37	30.86	19.82	38.29	28	25.43	28
Quintales Vendidos	82.48	47.15	44.35	19.37	30.86	20	38.29	26	25.43	28
Rendimiento Medio	8.03	6.24	11.14	7.54	13.30	13.67	8.93	7.00	11.10	9.33

Los datos de línea de base sobre rendimiento en Ometepe merecen ser discutidos. Según la aplicación del método diseño de marco de muestra, el rendimiento de productores "A" debería ser mayor que el de productores "B". La anomalía de mayor rendimiento de los productores "B" fue recientemente descubierta, y actualmente se está investigando. La diferencia entre rendimiento es bastante pequeña, por lo tanto, puede que se deba sólo a recolección inexacta o errores al registrar datos (p.e.: datos para A's registrados incorrectamente como B's, y viceversa). También puede que se deba a una aplicación incorrecta del marco de muestra (p.e.: productores con mejor rendimiento fueron identificados como productores B por error, productores con menor rendimiento identificado como productores A, o una combinación de ambos). Este tema será revisado, y en caso de que fuera necesario realizar cambios, estos se explicarán, ajustarán y reflejarán en el Informe Anual.

B. Costo de Producción

Los costos de producción para la mayoría de los productores PRODUMER caen en el rango entre \$170-180 por manzana de ajonjolí plantado. La excepción se encuentra en Ometepe (Rivas) donde los costos de producción son mucho mayores. En Ometepe, los costos de

producción de ajonjolí alcanzan una media de \$268 por manzana. Esto es casi un 50% más alto que los costos en León y Chinandega. Los costos de insumos son más altos en la isla debido a los altos costos de transporte. La mano de obra también es más escasa en la isla, alzando los precios todavía más. En los últimos años, estos altos costos de producción se han equilibrado con un rendimiento mayor en Ometepe. Como se puede ver en la tabla sobre rendimiento por región, el año pasado el rendimiento en Ometepe fue aproximadamente un 90% más que en León y un 45% más que en Chinandega. Por lo general, el nivel de rendimiento en Ometepe es aproximadamente un 30% más alto que en León y Chinandega.

Tabla 2: Costo Medio de Producción por Región
Costos de Producción de Ajonjolí por Región:
2004

Valor en Córdoba			
Actividad	Ometepe	León	Chinandega
Aporreo	473.75	111.24	139.27
Arado	306	247.61	144.14
Compra de Sacos	100.75	65.74	68.79
Corte y Emparve	541.25	280.73	245
Fertilizante / Completo	331.5	227.78	244.61
grada 1	224.83	178.07	159.33
grada 2	228.79	178.4	180
insecticida	105.15	89.5	97.09
Limpieza de Grano	93.61	62.34	69.33
Mano de obra limpia 2	328.19	126.32	184.67
Mano de obra Raleo	383.71	124.07	154.86
Mano de Obra, aplicación de completo	62.89	38.19	36.46
Mano de obra, aplicación de insecticida	35.76	51.76	42.65
mano de obra, aplicación de urea	78.16	65.96	54.58
Mano de obra, limpia 1	396	137.93	198.24
Mano de Obra, Siembra Semilla	66.67	66.26	72.16
Orgánico (1) o Convencional (2)	1.56	6.05	2
Rayado	148.33	121.69	87.42
Semilla	75.29	84.22	98.74
Transporte a casa	103.33	78.36	63.33
urea	333.61	258.37	512.36
Cultivo		115.45	
Fungicida		71.78	107.14
Mano de Obra Fungicida		47.32	31.88
Total Córdoba	4419.13	2835.14	2994.05
Total US\$	\$267.83	\$171.83	\$181.46

C. Nivel de Impureza al Momento de Venta

Uno de los objetivos del proyecto es trabajar con productores para que reduzcan los niveles de impureza al momento de venta. Al realizar este esfuerzo por ofrecer un producto de alta calidad para exportadores, se espera que los productores reciban un precio mayor por qq. de producto vendido. El objetivo del proyecto es conseguir que el 65% de productores reduzcan

las impurezas a menos de 3%. Según la tabla a continuación, solo el 20% de los productores lograron reducir sus impurezas a menos de 3%, y el nivel medio de impurezas fue del 3.8%.

Tabla 3: Nivel Medio de Impurezas al momento de Venta

A que organización vendió su ajonjolí? Cuantos quintales a cada uno? A que precio cada uno? Que % de impureza fue? Donde vendió? Vendió solo o grupo?			
Comprador	% de impureza	% de ventas	Wtd avg.
Cooperativa	3.90%	24.04%	0.94%
Coproexnic	11.63%	3.28%	0.38%
Del Campo	4.97%	17.49%	0.87%
Erick Edgar	2.19%	18.03%	0.39%
Otro	3.49%	33.33%	1.16%
Proniexpor	7.50%	0.55%	0.04%
		96.72%	3.79%

Anexo 7: Establecimiento de Rendimiento de Línea de Base en Ometepe

La época de cultivo 2004-05 de Ometepe fue uno de los años más impresionantes de los que se acuerdan los productores. Todos los cambios climáticos se juntaron para crear las condiciones productivas más ideales para el ajonjolí. Muchos productores presenciaron rendimientos de 17 y 18 qq por mz, un record hasta para Ometepe. Posiblemente aún más extraordinario es el hecho de que los precios también estaban altos. Casi nunca se repite una situación así.

Aunque la situación del año pasado fue muy bienvenida, sí es verdad que presenta un reto para el proyecto al usarla como punto de partida. Puesto que el proyecto no puede asumir que las condiciones del año pasado se repitan de manera regular, será difícil que los productores consigan los mismos resultados del año pasado, a pesar de que se mejoren las técnicas productivas. Este crea presión sobre el proyecto para que abandone Ometepe, a pesar de que creamos que se pueden realizar avances, o arriesgarse a no alcanzar el compromiso de aumentar el rendimiento medio.

En resumen, el rendimiento de la cosecha 2004-05 de Ometepe es inapropiado como punto de partida debido a que es excepcionalmente alto. El proyecto recomienda que se desarrolle una línea de base sobre rendimiento más apropiada, en base a las comparaciones históricas entre Ometepe y León/Chinandega.

Los registros de la fase anterior muestran que una cooperativa de productores convencionales de Ometepe alcanzó un rendimiento de 12qq/mz, mientras que cooperativas parecidas en León y Chinandega muestran un rendimiento medio combinado de 9.27qq/mz. En este caso, el rendimiento en Ometepe fue aproximadamente de un 30% mayor que en los otros departamentos, lo cual es una estimación adecuada.

El rendimiento medio combinado de León y Chinandega según los estudios de línea de base fue de 8.24qq/mz. Un aumento del 30% sobre este dato equivaldría a un rendimiento medio para ajonjolí convencional de 10.70qq/mz, lo cual es un punto de partida históricamente más realista para Ometepe. Se espera que productores As se mantengan un 10% por encima de la media, y productores Bs un 10% por debajo de la media (A=11.77; B=9.63).

Según datos de rendimiento del año pasado, el rendimiento de producción orgánica suele mantenerse aproximadamente un 30% por debajo del rendimiento convencional. Una reducción del 30% de los 10.7qq/mz resulta en un rendimiento medio para productores orgánicos de 8.24qq/mz. Usando la misma variación del 10% entre As y Bs, Orgánicos A (OA)= 9.06qq/mz; Orgánicos B (OB)= 7.42 qq/mz.

Rendimiento de Línea de Base para Ometepe:

A: 11.77 qq/mz.

B: 9.63 qq/mz.

A: O: 9.06 qq/mz.

B: O: 7.42 qq/mz.

Anexo 8: Detalle de Rendimiento según Grupo y Género

Grupo	Sexo	Plantado	Perdido	Área mz.	# Productores	Cosechados	Rendimiento
Grupo A	F	154.75	30.00	124.75	44	1,011.18	8.11
	M	783.50	124.00	659.50	253	4,742.57	7.19
	Total	938.25	154.00	784.25	297	5,753.75	7.34
Grupo A, Orgánico	F	17.00	-	17.00	10	150.00	8.82
	M	122.50	14.50	108.00	58	797.89	7.39
	Total	139.50	14.50	125.00	68	947.89	7.58
Grupo B	F	436.25	101.00	335.25	146	2,020.50	6.03
	M	1,238.00	262.75	975.25	309	5,668.15	5.81
	Total	1,674.25	363.75	1,310.50	455	7,688.65	5.87
Grupo B, Orgánico	F	37.50	8.50	29.00	18	202.56	6.98
	M	98.50	4.50	94.00	46	675.14	7.18
	Total	136.00	13.00	123.00	64	877.70	7.14
Total	F	645.50	139.50	506.00	218	3,384.24	6.69
	M	2,242.50	405.75	1,836.75	666	11,883.75	6.47
	Total	2,888.00	545.25	2,342.75	884	15,267.99	6.52