



## **SEGURIDAD ALIMENTARIA SOSTENIBLE EN EL OCCIDENTE DE EL SALVADOR:**

**Agroecología, Empoderamiento, Innovación y participación.**

**CSO-LA/2020/421-767**

**FINANCIADO POR LA UNIÓN EUROPEA**

**INFORME FINAL DE CONSULTORIA:  
TALLERES EMPRESARIALES Y SEGUIMIENTO DE MESAS DE INCIDENCIA.**



**CONSULTORA:  
LICENCIADA ESMERALDA OSEGUEDA**

**DICIEMBRE 2022**

El presente estudio fue realizado bajo el Contrato para la Prestación de Servicios 2022: “Consultoría: Talleres a Red Empresarial y Seguimiento de Mesas de Incidencia; proyecto” financiado por la Unión Europea” en el marco del Proyecto Seguridad Alimentaria Sostenible en el Occidente de El Salvador: agroecología, empoderamiento, participación e innovación” CSO-LA/2020/421-767.

*La presente publicación ha sido elaborada con el apoyo financiero de la Unión Europea. Su contenido es de responsabilidad exclusiva de ADEL Sonsonate y Co-ejecutores: Asociación Nuevo Amanecer El Salvador, Universidad de El Salvador, Università degli Studi di Milano-Bicocca (UNIMIB), Movimiento África 70 y Asociación El Bálsamo; y no necesariamente refleja los puntos de vista de la Unión Europea.*

#### Equipo técnico

Sandra Esmeralda Osegueda Cerna

#### Equipo técnico del Proyecto:

Mayela Torres, Directora  
Israel Ernesto Mendoza, Coordinador del Proyecto  
Tony Guerra, Monitor  
Tiziana Verónica Guadrón, técnico de mercadeo.

## ÍNDICE

ABREVIATURAS Y ACRÓNIMOS.....	4
1. INTRODUCCIÓN.....	5
2. ANTECEDENTES:.....	6
3. CUADRO COMPARATIVO DE OBJETIVOS.....	7
Objetivo general:.....	7
Objetivos específicos:.....	7
4. CARACTERIZACIÓN DE LOS GRUPOS DESTINATARIOS:.....	13
5. METODOLOGÍA:.....	17
5. CUADRO COMPARATIVO DE LOS RESULTADOS.....	19
Resultados Propuestos.....	19
Resultados Obtenidos.....	19
6. Mesa de Diálogo Seguimiento de mesas de incidencia y participación en los municipios de Nahuizalco, San Antonio del Monte, San Julián y Cuisnahuat.....	23
7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	25
7.1. Conclusiones.....	25
7.2. Recomendaciones.....	25
8. BIBLIOGRAFÍA.....	26
9. ANEXOS.....	26

## ABREVIATURAS Y ACRÓNIMOS

ADEL Sonsonate: Asociación Agencia para el Desarrollo Económico Local del Departamento de Sonsonate.

ANADES: Asociación Nuevo Amanecer El Salvador.

ACACPAS: Asociación Cooperativa de Caficultores de San Pedro Puxtla.

ACPAMEC: Asociación Cooperativa de Mujeres Emprendedoras de Cuisnahuat.

ACOPAMUPOSJ: Asociación Cooperativa de Mujeres Productoras de San Julián.

APROCUISNA: Asociación de Productores de Cuisnahuat.

MUINA: Movimiento Unificado Indígena de Nahuizalco.

INSAFOCOOP: Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo

## 1. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo, forma parte del proyecto “Seguridad alimentaria sostenible en el Occidente de El Salvador: agroecología, empoderamiento, participación e innovación” CSO-LA/2020/421-767, en colaboración con el consorcio integrado por La Asociación Agencia de Desarrollo Económico Local del Departamento de Sonsonate (ADEL Sonsonate), Asociación El Bálsamo, Asociación Nuevo Amanecer El Salvador (ANADES), Universidad de El Salvador (UES), Universidad de Milano Bicocca, Italia (UNIMIB) y Movimiento África '70 (MA70), financiada por la Unión Europea.

En este documento se detallan las acciones llevadas a cabo, principalmente capacitaciones sobre gestión y desarrollo empresarial y seguimiento a Mesas de Incidencia; por un periodo de cuatro meses, de acuerdo al proyecto de Seguridad Alimentaria Sostenible en el Occidente de El Salvador: agroecología, empoderamiento, participación e Innovación con código CSO-LA/2020/421-767. En el cual, se realizaron diversos esfuerzos para el cumplimiento de los resultados estipulados en los términos de referencia. El trabajo se enfocó directamente en la realización de talleres en administración, gestión empresarial y seguimiento a mesas de incidencia en Los Municipios de: Cuisnahuat, San Julián, Nahuizalco y San Antonio del Monte del Departamento de Sonsonate y en el Departamento de Ahuachapán en Los Municipios de San Pedro Puxtla y Ahuachapán. Acciones que conllevaron aumentar el capital intelectual de la población, especialmente en acrecentar la autoestima empresarial a la población, a fin de valorizar su trabajo, la multiplicación de conocimientos y su aplicación de estos. Por otro lado, el seguimiento a mesas de incidencia para mantener la voz viva de los integrantes, ante las entidades públicas y privadas en los territorios antes mencionados. Así mismo, se brindó asistencia técnica empresarial a cada uno de los grupos designado, las cuales se orientaron al fortalecimiento al tejido organizativo, costeo de productos, planificación, atención al cliente, entre otras áreas. Cabe decir, que este proceso contribuyó a aumentar los conocimientos en la población y se vinculó con el accionar de la persona encargada de mercadeo

Es importante mencionar, que las acciones ejecutadas partieron desde un diagnóstico de necesidades de aprendizaje, que se llevó a cabo, es decir que cada módulo o capacitación fue diseñada en forma personalizada, uniéndose además la identidad cultural. Dicho diagnóstico, identificó debilidades y potencialidades individuales de once grupos, de Los Municipios de Cuisnahuat, San Julián, Nahuizalco, San Antonio del Monte, San Pedro Puxtla y Ahuachapán.

La metodología que se utilizó fue de carácter participativo y lenguaje popular, respetuosa con la identidad cultural, todo este proceso conjugó los saberes locales con conocimientos técnicos, para generar conceptos propios de gestión y desarrollo empresarial.

## 2. ANTECEDENTES:

El consorcio integrado por ADEL Sonsonate, Asociación El Bálsamo, Asociación Nuevo Amanecer El Salvador, Universidad de El Salvador, UNIMIB y Movimiento África 70, obtuvo financiamiento a través de La Unión Europea, para la del proyecto: Seguridad Alimentaria Sostenible en el Occidente de El Salvador: agroecología, empoderamiento, participación e Innovación con código CSO-LA/2020/421-767.

El rol de la agricultura, como impulso económico en El Salvador, se ha enfrentado a constantes cambios para adaptarse a las condiciones del mercado, la demanda, los precios y la competencia entre otros elementos. Pero especialmente es el poco manejo empresarial que tiene la población agrícola, esencialmente del sector de la microempresa, quienes se han visto obligados a evolucionar para fortalecer la competitividad entre ellos y ellas y su participación en el mercado agrícola, para la obtención de ingresos que les permita mejorar condiciones de vida.

Las alzas de precio en los alimentos producen consecuencias macroeconómicas en el sector, afectando la comercialización de los pequeños productores, quienes por lo general no poseen estrategias comerciales y administrativas, tales como planes de contingencias o respaldos empresariales que ayuden a hacerle frente a los cambios en el mercado a nivel local y departamental. Colocando a estos productores en grave desventaja frente a otros competidores más fuertes que pueden estar mejor organizados.

La participación eficiente de las y los productores recae, no solo en la capacidad productiva, sino que también en procesos organizativos, técnicos administrativos y de mercado, elementos que contribuyen a realizar sus actividades internas de la mejor manera, permitiendo así, lograr el aprovechamiento de sus recursos, originando que sus cultivos puedan ser de mejor calidad, aumento en toma de decisiones estratégicas, autoestima empresarial y sustentar el tejido organizativo.

**El componente 1.** Está orientado en mejorar la tecnificación y la diversificación de la producción agrícola y la comercialización de las cooperativas beneficiarias, y que va por la vía de dinamizar la producción agroecológica a través de la dotación de equipamiento e insumos, fortalecimiento de capacidades tecnológicas y la asistencia técnica en la comercialización de los distintos productos agroecológicos que cada cooperativa beneficiaria produce.

Actualmente, los beneficiarios cuentan con de apoyo directo del presente proyecto, se han establecido las escuelas agroecológicas y se ha iniciado la producción de hortalizas y el mantenimiento del café. Según la lógica de intervención del componente 1, la comercialización y asistencia técnica y fortalecer a cada grupo beneficiarios en la comercialización y venta de los distintos productos agroecológicos que a través del proyecto se originaron, con esto se espera que sean actores competitivos en el territorio, aumenten y mantengan constantemente ingresos económicos, que les permita la sostenibilidad económica familiar y de sus procesos productivos.

### 3. CUADRO COMPARATIVO DE OBJETIVOS.

#### Objetivo general:

Fortalecer la formación técnica de los grupos beneficiarios del proyecto en el área empresarial, permitiéndoles aplicar los conocimientos en sus actividades administrativas y comerciales, logrando impulsar la competitividad y el desarrollo interno de cada grupo.

#### Objetivos específicos:

<b>OBJETIVOS PROPUESTOS</b>	<b>OBJETIVOS OBTENIDOS</b>
<p>1.- Validar el diagnóstico de necesidades de aprendizaje las debilidades individuales (generado por el área de mercadeo) de cada grupo para posibilitar una asistencia personalizada y directa durante los talleres.</p>	<p>Antes de iniciar las capacitaciones de la consultoría, se llevó a cabo, la validación del diagnóstico de necesidades básicas de aprendizaje y potencialidades de conocimiento, de esta manera se determino un perfil de entrada y salida para la verificación de avances; en las once Cooperativas, dando como resultado lo siguiente:</p> <p>1. <b>Raza Nahuat</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La Administración</li> <li>- Asesoría de una revisión de reglamento interno.</li> <li>- Registros Básicos.</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>MERCADEO Y VENTAS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mezcla de marketing</li> <li>- Comercialización y ventas</li> <li>- Cadena de valor</li> <li>- Fidelización de los clientes</li> <li>- Servicio y atención al cliente</li> <li>- Posicionamiento empresarial</li> <li>- Gestión de operaciones y logística</li> <li>- Cultura de innovación</li> <li>- Segmentación y mercado meta</li> </ul> </li> <li>● <b>PRODUCCIÓN Y OPERACIONES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Administración de la producción.</li> </ul> </li> </ul>

	<p><b>2. <u>Cooperativa primero de Mayo.</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La Administración.</li> <li>- Registros Básicos.</li> <li>- Importancia del inventario de las herramientas existentes</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>MERCADEO Y VENTAS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mezcla de marketing</li> <li>- Comercialización y ventas</li> <li>- Cadena de valor</li> <li>- Fidelización de los clientes</li> <li>- Servicio y atención al cliente</li> <li>- Posicionamiento empresarial</li> <li>- Gestión de operaciones y logística</li> <li>- Cultura de innovación</li> <li>- Segmentación y mercado meta</li> </ul> </li> <li>● <b>PRODUCCIÓN Y OPERACIONES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Administración de la producción</li> </ul> </li> </ul> <p><b>3. <u>Asociación APROCUISNA.</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La Administración</li> <li>- Registros Básico</li> <li>- Gestión de Calidad</li> <li>- Calidad.</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>MERCADEO Y VENTAS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mezcla de marketing</li> <li>- Comercialización y ventas</li> <li>- Cadena de valor</li> <li>- Fidelización de los clientes</li> <li>- Servicio y atención al cliente</li> <li>- Posicionamiento empresarial</li> <li>- Gestión de operaciones y logística</li> <li>- Cultura de innovación</li> <li>- Segmentación y mercado meta</li> </ul> </li> <li>● <b>PRODUCCIÓN Y OPERACIONES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Administración de la producción</li> </ul> </li> </ul> <p><b>4. <u>Cooperativa El Nazareno.</u></b></p> <p><b>ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Registros básicos</li> <li>- Costos de producción.</li> <li>- La Administración.</li> </ul>
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

- MERCADEO Y VENTAS
  - Mezcla de marketing
  - Comercialización y ventas
  - Cadena de valor
  - Fidelización de los clientes
  - Servicio y atención al cliente
  - Posicionamiento empresarial
  - Gestión de operaciones y logística
  - Cultura de innovación
  - Segmentación y mercado meta.

#### 5. **Cooperativa APAMEC**

##### ADMINISTRACIÓN.

- La Empresa.
- Trabajo en Equipo.
- La Administración

- MERCADEO Y VENTAS
  - Mezcla de marketing
  - Comercialización y ventas
  - Cadena de valor
  - Fidelización de los clientes
  - Servicio y atención al cliente
  - Posicionamiento empresarial
  - Gestión de operaciones y logística
  - Cultura de innovación
  - Segmentación y mercado meta
- PRODUCCIÓN Y OPERACIONES
  - Administración de la producción.

#### 6 **Cooperativa ACAPOMUPOSJ**

##### ADMINISTRACIÓN.

- La Organización
- La Asociatividad
- Trabajo en Equipo.
- Cómo Administrar una Empresa.
- La empresa

- MERCADEO Y VENTAS
  - Mezcla de marketing
  - Comercialización y ventas

- Cadena de valor
- Fidelización de los clientes
- Servicio y atención al cliente
- Posicionamiento empresarial
- Gestión de operaciones y logística
- Cultura de innovación
- Segmentación y mercado meta

- **PRODUCCIÓN Y OPERACIONES**
  - Administración de la producción.

### 7. **Cooperativa ACAPAS**

#### ADMINISTRACIÓN.

- Trabajo en Equipo.
- La Administración
- Organización y Asociatividad

- **MERCADEO Y VENTAS**
  - Mezcla de marketing
  - Comercialización y ventas
  - Cadena de valor
  - Fidelización de los clientes
  - Servicio y atención al cliente
  - Posicionamiento empresarial
  - Gestión de operaciones y logística
  - Cultura de innovación
  - Segmentación y mercado meta
- **PRODUCCIÓN Y OPERACIONES**
  - Administración de la producción.

### 8. **Cooperativa Las Maravillas**

#### ADMINISTRACIÓN.

- La administración
- Análisis de Costos
- La Organización
- Asociatividad
- La Empresa

- **MERCADEO Y VENTAS**
  - Mezcla de marketing
  - Comercialización y ventas
  - Cadena de valor

- Fidelización de los clientes
- Servicio y atención al cliente
- Posicionamiento empresarial
- Gestión de operaciones y logística
- Cultura de innovación
- Segmentación y mercado meta
- PRODUCCIÓN Y OPERACIONES
  - Administración de la producción.

### **9. Cooperativa Cielo Azul.**

#### ADMINISTRACIÓN.

- Registros Básicos
- Gestión de Calidad
- Calidad.

- MERCADEO Y VENTAS
  - Mezcla de marketing
  - Comercialización y ventas
  - Cadena de valor
  - Fidelización de los clientes
  - Servicio y atención al cliente
  - Posicionamiento empresarial
  - Gestión de operaciones y logística
  - Cultura de innovación
  - Segmentación y mercado meta
- PRODUCCIÓN Y OPERACIONES
  - Administración de la producción.

### **10 Cooperativa San Raymundo**

#### ADMINISTRACIÓN.

- Registros Básicos.
- Organización y Asociatividad.
- La Administración.

- MERCADEO Y VENTAS
  - Mezcla de marketing
  - Comercialización y ventas
  - Cadena de valor
  - Fidelización de los clientes
  - Servicio y atención al cliente

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Posicionamiento empresarial</li> <li>- Gestión de operaciones y logística</li> <li>- Cultura de innovación</li> <li>- Segmentación y mercado meta</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>● PRODUCCIÓN Y OPERACIONES <ul style="list-style-type: none"> <li>- Administración de la producción.</li> </ul> </li> </ul> <p><b>11 Asociación MUINA</b></p> <p>ADMINISTRACIÓN.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Registros Básicos.</li> <li>- La Empresa</li> <li>- Organización</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>● MERCADEO Y VENTAS <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mezcla de marketing</li> <li>- Comercialización y ventas</li> <li>- Cadena de valor</li> <li>- Fidelización de los clientes</li> <li>- Servicio y atención al cliente</li> <li>- Posicionamiento empresarial</li> <li>- Gestión de operaciones y logística</li> <li>- Cultura de innovación</li> <li>- Segmentación y mercado meta</li> </ul> </li> <li>● PRODUCCIÓN Y OPERACIONES <ul style="list-style-type: none"> <li>- Administración de la producción.</li> </ul> </li> </ul>
<p>2.- Aumentar las habilidades de gestión y desarrollo empresarial, para el manejo de la comercialización de los grupos, sean colectivos o individuales. Y que les permita sostenibilidad económica, social y ambiental.</p>	<p>Cada uno de los participantes han aumentado sus capacidades de análisis y de pensamiento venciendo la timidez empresarial; esencialmente en valorizar el trabajo que llevan a cabo, a través de un precio justo que les permita la obtención de ingresos que, de una u otra forma, contribuyen al desarrollo local.</p> <p>En otro sentido, el incentivo comercial a nivel local, en la cual se está reflejando que parte de la producción es comercializada en agro mercados Locales, generando de esta manera rapidez de movilización de productos, consumo sano y seguridad empresarial; esta acción se ha visto reflejada en La Cooperativa Las Maravillas,</p>

	Cantón Agua Shuca del Municipio de San Julián; que parte de la producción es distribuida en el lugar.
3.- Brindar apoyo en la organización de ruedas de negocio, ferias, festivales y agro mercados que dirige la encargada de mercadeo, y el seguimiento de las mesas de incidencia en los municipios de Cuisnahuat, Nahuizalco, San Julián y San Antonio del Monte.	Destacar que las mesas de incidencia, generadas a través de la Política de Seguridad Alimentaria en los Municipios de <b>Cuisnahuat, San Julián, Nahuizalco, San Antonio del Monte</b> , surgen a raíz de la participación de actores locales, Líderes Comunales, Miembros de Las Cooperativas Beneficiarias, Unidades de Las municipalidades ( Medio ambiente y turismo) y tienen una participación activa con la población, concejales de la comisión de medio ambiente haciendo un total Noventa y dos personas participantes, de las cuales son veintisiete hombres y sesenta y cinco mujeres. Gracias a la vinculación con la técnico de comercialización se la logrado establecer un aprendizaje significativo, en asistencia técnica desde la presentación de productos, viñetas y logotipos; por otro lado los talleres empresariales han sido de utilidad para el costeo de cada uno de productos a comercializar.

#### 4. CARACTERIZACIÓN DE LOS GRUPOS DESTINATARIOS:

Los destinatarios de los beneficios del proyecto son once cooperativas productoras y distribuidoras de alimentos orgánicos cuyas situaciones y necesidades se describen a continuación.

NOMBRE DE GRUPOS	LOGROS
<b>Primero de Mayo</b> , ubicada en el Municipio de Nahuizalco, Cantón Pushtan, cuenta con treinta y cuatro socios, se especializa en el cultivo de hortalizas, frutales, flores, cítricos y granos básicos, tiene problemas de pérdida debido a los bajos precios en mercado, se han identificaron problemas administrativos. Como por ejemplo el tesorero no tiene comprensión de cómo ordenar el libro de gastos.	<b>Cooperativa Primero de Mayo:</b> La membresía actual de la Cooperativa es de treinta y cuatro socios entre ellos nueve mujeres y veinticinco hombres, detallando así que se ha incrementado el conocimiento empresarial entre los participantes, hoy cuenta con un inventario físico de las herramientas que resguardan en bodega, libro de control de ingresos de venta, libro de gastos. Anteriormente la Cooperativa Primero de Mayo no contaba con los libros y controles antes mencionados, actualmente lo llevan en programa de Excel y Word, debido a la entrega de computadora y capacitaciones realizadas a través del técnico de educación digital.

<p><b>ACACPAS</b>, ubicada en San Pedro Puxtla, cuenta con veinte y tres socios, tiene dificultad en la renovación y actualización de la membresía de la Cooperativa, no poseen estados financieros actualizados.</p>	<p><b>Cooperativa ACACPAS:</b> La membresía de la Cooperativa es de siete mujeres y veinte y tres hombres haciendo un total de treinta Socios, de acuerdo al fortalecimiento organizacional de las capacitaciones se ha incrementado la membresía de socios de dicha cooperativa. De igual manera se realizó la vinculación con el Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo (INSAFOCOOP) quien nos brindó apoyo técnico en la actualización de balances mensuales, ya que tenían un atraso de tres años, también se logro el ingreso de nuevos socios y obtención de credenciales a nueva junta directiva, así como la aprobación del plan de trabajo anual.</p>
<p><b>San Raymundo</b>, ubicada en El Municipio de Ahuachapán Departamento del mismo nombre, cincuenta socios, tiene dificultad en la comprensión de los registros básicos que, aunque cuentan con un contador propio se les dificulta la comprensión de dichos registros.</p>	<p><b>Cooperativa San Raymundo:</b> La membresía actual de La Cooperativa es de cuatro mujeres y cuarenta y seis hombres haciendo un total de cincuenta Socios, de acuerdo al fortalecimiento microempresarial se logró, actualizar el conocimiento previo de los Registros Básicos, como por ejemplo se les explico el libro de ingresos por venta, con el fin de ampliar más los conocimientos y análisis, aunque cuentan con un una persona encargada de llevar la contabilidad en forma fija, pero desconocían los controles contables y por ende análisis financiero.</p>
<p><b>El Nazareno</b> está ubicado en El Municipio de Nahuizalco, cantón Sabana San Juan, cuenta con treinta socios, tiene dificultad en la actualización de libros de los registros básicos.</p>	<p><b>Cooperativa El Nazareno:</b> cuenta con una membresía actual de doce mujeres y dieciocho hombres haciendo un total de treinta socios activos, dentro de los logros obtenidos es la actualización de libro de ingresos por venta, actualización del libro de inventario de las herramientas, en el cual manejan realizando un formato en Excel, brindado por el técnico digital quien los capacitó.</p>
<p><b>Raza Nahuat</b>, ubicada en El Municipio de Nahuizalco, Cantón El Carrizal cuenta con veintiuno socios, sus principales necesidades son el fomento de la organización interna.</p>	<p><b>Cooperativa Raza Nahuat</b> cuenta con una membresía actual de doce mujeres y veintidós hombres haciendo un total de treinta y cuatro asociados, el incremento de los socios de dicha Cooperativa se debió al fortalecimiento organizacional y el impacto generado positivamente en el proyecto ya que uno de los logros más significativos ha sido la revisión del</p>

	<p>reglamento interno ya que desde hace cinco años que no lo actualizaban, se ha adecuado el libro de ingreso por venta, por medio de la asistencia técnica, se les brindó controles contables y organizativos.</p>
<p><b>ACOPAMUPOSJ</b>, ubicada en El Municipio de San Julián, cuenta con veinticinco socias, aunque organización y empoderamiento son favorables, sin embargo, su principal debilidad es que no cuenta con tierras propias, no cuentan con un espacio comercialización</p>	<p><b>Cooperativa ACOPAMUPOSJ</b>, Actualmente cuenta con una membresía de veinticinco asociadas, dentro de los logros significativos es que han incrementado sus capacidades organizativas, cuenta con un espacio de comercialización fijo, a través del agro mercado en El Municipio de San Julián, que asisten cada quince días, aunque se espera gestionar con La Municipalidad la asistencia en forma semanal.</p>
<p><b>ACPAMEC</b>, ubicada en El Municipio Cuisnahuat, cuenta con veinticinco socias, aunque organización y empoderamiento son favorables, sin embargo, su principal debilidad es la comercialización, su membresía esta vencida, tienen multas por no presentar las declaraciones anteriores de renta</p>	<p><b>Cooperativa ACPAMEC</b>, Cuenta con una membresía actual de veinticinco mujeres socias, dentro de los logros ha sido el incremento de las capacidades intelectuales en el área empresarial, ya que se logro realizar un cambio de pensamiento entre si, hoy se consideran empresarias y actoras principales de La Política de Seguridad Alimentaria en El Municipio de Cuisnahuat. En cuanto al marco jurídico organizativo, se les renovó las declaraciones de renta en vinculación con los técnicos de ANADES.</p>
<p><b>Las Maravillas</b>, ubicada en el cantón Agua Shuca del Municipio de San Julián, es un grupo de personas liderado por la señora Blanca Sarmiento, cuenta con alrededor de cincuenta miembros, No cuenta con una figura legal de cooperativismo, ni libros de controles de registros básicos de contabilidad.</p>	<p><b>Cooperativa Las Maravillas</b>, Cuenta con una membresía de treinta y seis Mujeres y treinta hombres haciendo un total de sesenta y seis socios, uno de los mayores logros es que la Técnico empresarial de ADEL SONSONATE, como aporte propio, brindó asistencia técnica y seguimiento a la legalidad por medio de Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo (INSAFOCOOP), quien les brindó legalidad. Unido a las capacitaciones empresariales han incrementado su conocimiento en gestión y desarrollo empresarial, ya que hoy en día cuentan con libros administrativos, contables y organizativos debidamente autorizados. Así misma aplicación de herramientas de informática para el manejo de inventarios y otros temas más. Por otro lado, se ha gestionado la legalidad de tierras para cultivo de hortalizas, frutas, granos</p>

	básicos y otros productos. Acción que se está llevando a cabo en El Centro Nacional de Registro, en asegurar treinta y seis manzanas.
<b>Cielo Azul</b> , ubicada en El Municipio de Cuisnahuat, cuenta con diez y seis socios que no se encuentran empoderados hacia la cooperativa. Poca iniciativa en participación.	<b>Cooperativa Cielo Azul:</b> Cuenta con una membresía de siete mujeres y nueve hombres haciendo un total de dieciséis socios, se han fortalecidos en el área empoderamiento empresarial, generando así un cambio de conducta, en la autoestima de cada uno de los socios.
<b>APROCUISNA</b> , de Cuisnahuat, está conformada por setenta y dos socios. Esta cooperativa presenta dificultades de organización y actualización de libros de registros básicos.	<b>Asociación APROCUISNA:</b> Cuenta con actualmente con doce mujeres y sesenta hombres haciendo un total de setenta y dos, quienes ahora conocen procesos de gestión y desarrollo empresarial, actualmente denotan empoderamiento, ya que participan en el agro mercado del Municipio de Cuisnahuat y son parte de las mesas de incidencia. Por otro lado, se fortaleció la comunicación interna, la cual estaba estropeada, eso obstaculiza su crecimiento organizativo, técnico y empresarial, hoy en día manejan controles en programas de Excel y Word, es decir aplican los conocimientos adquiridos a través del técnico digital.
<b>MUINA</b> es El movimiento Unificado Indígena que cuenta con alrededor de cuarenta agricultores de la zona rural del municipio. Cuenta con una timidez empresarial, desconocen cuánto comercializan a diario porque, aunque sus iniciativas económicas son individuales no tienen un registro.	<b>MUINA:</b> En la actualidad cuenta con una cantidad de quince mujeres y veinticinco hombre haciendo un total de cuarenta participantes uno de los logros ha sido vencer la timidez empresarial de los y las participantes, aunque sus iniciativas productivas son individuales se ha logrado que cada uno tenga un registro de las ventas diarias que realiza y de los gastos.

Entre las necesidades primarias que se cubrieron con estos grupos se encuentran: la implementación de capacitaciones y asistencia técnica para fortalecer las capacidades de los grupos en el área empresarial, para que estas dificultades sean superadas. Una vez finalizado el proyecto, la técnica de desarrollo empresarial de ADEL Sonsonate, le brindará seguimiento a ello.

## 5. METODOLOGÍA:

Se utilizó lenguaje popular, se conjugó los conocimientos de la población beneficiaria con los conceptos teóricos en el manejo de gestión y desarrollo empresarial, resguardando la identidad cultural en cada uno de los territorios, en donde se ejecutó el proyecto. Para ello, se llevó a cabo un diagnóstico de necesidades de aprendizaje, en el cual se identificaron temas acordes a las debilidades de conocimiento empresarial, elaborando módulos de capacitación, cartas didácticas y material de presentación de estas.

ACTIVIDAD	DESARROLLO
<b>1. Revisión de diagnóstico de necesidades de aprendizaje</b>	<p>Se requiere la participación de los beneficiarios para que compartieran las experiencias que han vivido dentro de cada cooperativa.</p> <p><b>Técnica:</b> entrevistas no estructuradas a los miembros de las cooperativas.</p>
<b>2. Elaboración de temas acordes al diagnóstico previo</b>	<p>Definir y estructurar contenido que se va a desarrollar durante los talleres.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Conocer el propósito del tema.</li> <li>✓ Selección de información práctica, relevante y verídica.</li> <li>✓ Determinación de técnicas o prácticas para impartir el tema.</li> <li>✓ Definición de tiempos.</li> </ul> <p>Creación de material de respaldo.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Utilizando herramientas de office se diseñará material didáctico que engloba el tema de forma clara y fácil de entender. Se hará uso de recursos visuales, como imágenes, mapas conceptuales, videos, entre otros.</li> </ul>
<b>3. Diseño de cartas didácticas para el desarrollo de talleres.</b>	<p>Por cada tema a impartir en los talleres, se tuvo que definir:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Contenido a desarrollar.</li> <li>✓ Objetivos que se quieren cubrir mediante la divulgación del contenido seleccionado.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Desarrollo de las acciones que se emplearán durante la jornada.</li> <li>✓ Tiempo que se necesita por cada actividad que realice la facilitadora o facilitador.</li> </ul>
<b>4. Ejecución de talleres</b>	<p>Para garantizar el desarrollo satisfactorio de los talleres se empleo el siguiente proceso:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Presentaciones tipo mesa redonda y conferencia.</li> <li>✓ Implementación de actividades prácticas, participativas y dinámicas.</li> <li>✓ Evaluación de lo aprendido.</li> <li>✓ Retroalimentación.</li> </ul>
<p><b>Materiales y equipo a utilizar:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Laptop</li> <li>✓ Proyector</li> <li>✓ Páginas de papel bond</li> <li>✓ Material impreso</li> <li>✓ Lapiceros</li> <li>✓ Plumones</li> </ul>	

## 5. CUADRO COMPARATIVO DE LOS RESULTADOS.

Resultados Propuestos	Resultados Obtenidos
<p>1. Fortalecer las capacidades de conocimiento empresarial, a la población beneficiaria del Proyecto, en coordinación con la técnica de mercadeo contratada por este proyecto. El fin único es aumentar las habilidades en el manejo en gestión y desarrollo empresarial, para el manejo de sus negocios, ya sean colectivos como individuales.</p>	<p>Se realizaron veinte y cinco talleres en los temas:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. La Administración.</li> <li>2. Registros Básicos.</li> <li>3. Gestión de Calidad</li> <li>4. Calidad.</li> <li>5. La Empresa.</li> <li>6. ¿Cómo administrar una Empresa?</li> <li>7. Trabajo en equipo.</li> <li>8. La Organización.</li> <li>9. Análisis de Costo.</li> <li>10. Asociatividad</li> <li>11. Controles administrativo</li> </ol> <p>Los cuales fortalecieron los conocimientos a ciento quince mujeres y cincuenta y ocho hombres haciendo un total de ciento setenta y tres participantes, fortaleciendo así sus habilidades empresariales significativamente ejemplo de ello es que la Cooperativa <b>Primero de Mayo</b> posee un inventario actualizado en físico de las herramientas, se aumentó el poder de gestión en negociación con clientes, proveedores y gobierno local. <b>Cooperativa Las Maravillas</b>, es una cooperativa que en el mes de noviembre finalizó su legalidad por medio de las vinculaciones con Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo en El Municipio de San Julián, en sus principios del proyecto no contemplaba dicho grupo, sin embargo, se cambió por La Cooperativa El Balsamar, por no tener interés en participar en este proyecto. La Cooperativa Las Maravillas era un grupo de</p>

	<p>agricultores y agricultoras que no poseían tejido organizativo, legalidad organizativa y tierras de cultivo. Sin embargo, la coordinadora del Programa de Desarrollo Empresarial de ADEL, ya había trabajado con este grupo, al grado que los organizó, los legalizó en una Cooperativa ante El Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo. Una vez realizado lo anterior, identificaron treinta y seis manzanas de las cuales ya fueron legalizadas ante El Centro Nacional de Registro, dichas tierras son destinadas al cultivo de hortalizas, frutas y granos básicos. Acción que contribuyo a incentivar la producción y mejorar procesos de organización, gestión y desarrollo empresarial, como resultado de ello participan activamente en el agro mercado del Municipio de San Julián, de igual manera son integrantes de la Mesa de Incidencia, en la cual se ventilaron la política Municipal de Seguridad Alimentaria, de esta manera se está generando espacios para la sostenibilidad económica, social y ambiental.</p>
<p>2. Acción que contribuirá a incentivar la negociación y administración de sus negocios, ya que se espera que, con la intervención en procesos de comercialización, la población tendrá las habilidades necesarias para generar sostenibilidad económica, social y ambiental.</p>	<p>Mencionar que, en coordinación con la técnica de mercadeo, se lograron espacios de comercialización denominados agro mercados, en tres municipios del Departamento de Sonsonate: <b>San Julián, Cuisnahuat y San Antonio del Monte</b>, por lo que cada uno de las acciones se detallan a continuación:</p> <p><b>San Antonio del monte:</b> Gracias a la mesa de incidencia, se ha logrado un espacio de comercialización permanente los días domingos en donde se tiene la participación de productoras locales, del cantón San Ramón, pero que también participan productoras del Municipio de Nahuizalco y El Municipio de Santo Domingo de Guzmán, en el cual participan catorce mujeres y dos hombres haciendo un total de dieciséis participantes de manera directa.</p> <p><b>Cuisnahuat.</b> En coordinación con la técnica de mercadeo se ha logrado generar un espacio de comercialización tres veces por mes donde</p>

	<p>productoras locales participan en el agro mercado ubicado en la plaza central, participan mujeres de la Cooperativa de APAMEC y Productoras del Cantón San Lucas, dan vida al espacio antes mencionado, haciendo un total de nueve mujeres, quienes comercializan sus productos y multiplican los conocimientos adquiridos en las capacitaciones empresariales y de mercadeo.</p> <p><b>San Julián:</b> En conjunto con la mesa de incidencia y al acompañamiento de la técnico de comercialización de ha logrado un espacio de comercialización donde productoras y productores locales participan una vez al mes, en el parque central de dicho municipio, donde pueden comercializar, hortalizas, frutas de temporada, granos básicos entre otros productos, contando con la presencia de La Cooperativa de Las Maravillas y de ACAPAMUPOSJ, así mismo el Comité de Empresarios de San Julián, Y Cooperativa ADEMUSAN haciendo un total de diecisiete mujeres</p>
<p>3. Así mismo, brindará apoyo en la organización de ruedas de negocio, ferias, festivales y agro mercados que estipulará la persona encargada de mercadeo, como también a los integrantes de las mesas de incidencia en los municipios de Cuisnahuat, Nahuizalco, San Julián y San Antonio del Monte.</p>	<p>Se Generaron dos ruedas de negocios organizadas por La Técnico de Comercialización, en la cual participaron la Cooperativa ACPAMEC, Cooperativa Primero de Mayo, Cooperativa El Nazareno, Cooperativa Raza Nahuat, Cooperativa ACACPAS, de los cuales cada una de las cooperativas participantes ofrecieron sus productos de manera directa, es el resultado de las capacitaciones recibidas, especialmente en imagen empresarial y el costeo, a fin de conocer costos y ganancias, de acuerdo a una visión justa, de esta manera se incentiva a la economía familiar y local. Las ruedas de negocios se llevaron a cabo con la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador filial Sonsonate, obteniendo acuerdos de comercialización entre la empresa Goeat, que realiza los servicios de entrega domiciliaria. Encontramos que con La</p>

	<p>Cooperativa ACACPAS será el proveedor directo de café orgánico, de la misma manera la empresa MILY, que se dedica a pastelería y se ubica en el Municipio de Sonsonate, estuvo interesada en La Conserva de Coco, que produce la Cooperativa ACAPAMUPOSJ, de igual manera se realizaron acuerdos Comerciales con la Cooperativa Primero de Mayo que es Productor de Limón y la Cooperativa el Nazareno que es productor de café y frutas. Destacar además que se realizaron entre los meses de septiembre a diciembre ocho agros mercados teniendo una asistencia promedio de cuarenta y cinco mujeres y veinte hombres haciendo un total de sesenta y cinco personas participantes. Donde la técnico empresarial los capacito para que perdieran la timidez empresarial y así pudieran generar ingresos.</p>
<p>4. Se dotará de una caja de herramientas de conocimiento en gestión y desarrollo empresarial a cada uno de los grupos beneficiarios, para aseguramiento de conocimientos.</p>	<p>Se entregaron once dispositivos de USB a las Cooperativas, de APAMEC, ACOPAMUPOSJ, APROCUISNA, Cielo Azul, El Nazareno, Raza Nahuat, Primero de Mayo, Las maravillas, San Raymundo, El MUINA, y ACACPAS, en dicho dispositivo se entregaron. los once módulos de capacitación impartidos; denominado “Caja de Herramientas” y que comprende los temas que se impartieron en cada uno de los grupos beneficiarios, acción que duro cuatro meses, así mismo, se fortalecieron los conocimientos adquiridos con el técnico de educación digital, en la aplicación de controles a través de Excel y Word, ya que todos los grupos beneficiarios cuentan con computadoras , brindadas en el periodo anterior, el objetivo principal de este proceso es la multiplicación de conocimientos.</p>
<p>5. Respeto a la identidad cultural de los territorios y el desarrollo de talleres estarán acordes al tiempo de la población.</p>	<p>Los veinticinco talleres de educación empresarial se desarrollaron en cada uno de Los Municipios, de los grupos beneficiarios, a fin de generar mayor identificación entre el consorcio y la población.</p>

Sin embargo, la atención de la población en estos veinticinco talleres fue de ciento setenta y tres personas, de los cuales ciento quince son mujeres y cincuenta y ocho hombres, quienes han desarrollado capacidades en el manejo de negocios, principalmente en las áreas de: registro básicos, contabilidad básica, costos, calidad; temáticas, que de una u otra forma; han contribuido a fortalecer una visión empresarial, partiendo desde el respeto al trabajo, hasta llegar a la comercialización hacia los consumidores, bajo un proceso comercio justo. Por otro lado, los servicios contratados tuvieron la duración de cuatro meses, tiempo en el cual se impartieron medias jornadas de capacitación en cada uno de los lugares de origen de los grupos beneficiarios; se aplicaron metodologías de enseñanza orientado a aprender haciendo, basada en ventilar la teoría y luego la práctica en el que hacer administrativos en cada uno de los grupos, a fin de generar mayor consistencia e importancia en la administración de empresas. Tal como se expresó en los términos de referencia y oferta de servicios, uno de los primeros objetivos, es el cambio de conductual de los grupos beneficiarios orientados a valorizar su trabajo productivo, a fin de dar un valor social, humano, ambiental económico hacia el consumidor; se podría decir que, este proceso de conocimiento ha fortalecido los saberes locales, ya que, a través de la metodología ejecutada, el desarrollo de jornadas partían desde la experiencia misma de la población, generando que la institución y la consultora aumentaran su capital intelectual; y de obtener otros procesos especializados dirigidos a los productos agroecológicos y la economía rural. Otro dato relevante, es vencer la timidez individual y por ende la empresarial, ya que, por medio de la técnico de comercialización se apertura espacios de comercialización denominados agro mercados a nivel local , la Cooperativa APAMEC comercializa sus productos dentro del mismo caserío El Palmar, del Municipio de Cuisnahuat; además los otros grupos se llevaron a cabo ensayos de comercialización a nivel local, comerciando sus productos con vecinos y amigos, con el fin de aumentar sus ingresos hacia su economía familiar y por ende local. Unido a ello, y como asistencia técnica en Los Municipios de Cuisnahuat, San Julián y San Antonio del Monte cuentan con agro mercados, espacio utilizado para la comercialización de productos y explicación sobre procesos de cultivo orgánicos, aplicando así experiencia que fue utilizada para poner a prueba los conocimientos adquiridos en las jornadas de capacitación empresarial, obteniendo el resultado de manejo de ingresos por venta de setecientos treinta dólares, anteriormente, no existían estos espacios de comercialización por lo que sus ingresos eran de ciento cincuenta dólares mensuales.

## **6. Mesa de Diálogo Seguimiento de mesas de incidencia y participación en los municipios de Nahuizalco, San Antonio del Monte, San Julián y Cuisnahuat.**

Destacar que las mesas de incidencia Política de los Municipios de Cuisnahuat, San Julián, Nahuizalco, y San Antonio del Monte, estuvo a cargo un consultor especialista, surgieron a raíz de la participación de actores locales, Líderes Comunales, Miembros de las Cooperativas Beneficiarias, unidades de Medio Ambiente y Turismo, de las municipalidades que tienen una participación activa con la población, concejales de la comisión de medio ambiente cada uno de ellos ayudaron a construir una Política de Seguridad Alimentaria que fuera acorde a las necesidades de Los Municipios, como resultado de ello fue la obtención de acuerdos Municipales y las mesas de incidencia política, que han llevado a cabo lo siguiente:

- **Mesa de Incidencia del Municipio de Nahuizalco:** en donde participan líderes comunales, sector comercio y artesanal, Unidad de Medio ambiente, Unidad de la mujer, Cruz Roja de El Salvador, Asociación Maquilishuat, Policía Nacional Civil, Unidad de Salud de Nahuizalco, Casa de la Cultura, Aldeas Infantiles, CONAPINA, Movimiento Salvadoreño de Mujeres, Unidad Ecológica Salvadoreña (UNES), se tienen una participación de dieciséis mujeres y nueve hombres haciendo un total de veinticinco personas. Quienes han retomado acciones de La Política de Seguridad Alimentaria, realizando festivales, divulgación sobre la seguridad y soberanía alimentaria, intercambios de semillas acordes a la identidad cultural.
- **Mesa de Incidencia de San Antonio del Monte:** En esta mesa participan líderes comunales, Unidad de la mujer y Unidad de turismo de La municipalidad de San Antonio del Monte, Asociación Cooperativa de Servicios Múltiples Mujeres de San Antonio del Monte e instituciones como: Unidad de Salud de San Antonio del Monte, Asociación Maquilishuat, Grupo de mujeres del cantón de San Ramon y Casa de la Cultura, en total participan veintiún personas entre ellas dieciséis mujeres y cinco hombres, se ha puesto en marcha la política de Seguridad alimentaria que se aprobó bajo un acuerdo Municipal, pero que gracias a dicha política, se ha fortalecido aún más el agro mercado de la localidad participando en un espacio de negocios todos los domingos, gracias al apoyo de La Municipalidad y los espacio de incidencia se ha podido gestionar un espacio digno para que las productoras puedan comercializar sus productos, pero que además este espacio, se ha realizado gestiones para incrementar el conocimiento empresariales para productoras productoras como por ejemplo capacitaciones de costos y precio de venta además se ha gestionado con La Asociación Maquilishuat, la enseñanza de elaboración de insumos Orgánicos para productoras del Cantón San Ramón por que fueron beneficiadas quince mujeres del Cantón San Ramón, de igual manera se han realizado intercambios de semillas ancestrales y festivales esto con el fin de crear incidencia dentro del Municipio.
- **Mesa de Incidencia Municipio de San Julián:** En esta mesa cuenta con una participación aproximadamente de veinte personas entre ellas diecinueve mujeres un hombre, contando con las Unidades de turismo, Unidad de La Mujer y Concejales, para el seguimiento de la política de seguridad alimentaria, además participan miembros activos de la Cooperativa Las Maravillas, ACOPOMUPOSJ, Cooperativa ADEMUSAN y Comité de Emprendedoras de San Julián, vale la pena mencionar que la mayoría de las participantes, son microempresas locales que ventilan y brindan seguimiento a la política, a través de dicho espacio se ha realizado un plan de trabajo, se dio seguimiento a la legalización de treinta y seis manzanas de tierra para la Cooperativa Las Maravillas, esto con el fin de crear incidencia dentro del Municipio.
- **Mesa de Incidencia Municipio de Cuisnahuat,** se tiene una participación de veinte personas entre ellas participan doce hombre y ocho mujeres, de igual manera se tiene la participación de La Unidad de Turismo quien es el delegado de La Municipalidad así como La Asociación

de Mayordomos de La Cofradía de San Lucas Evangelista, Cooperativa APAMEC y emprendedores locales, quienes brindan seguimiento a la mesa, gestionando espacio del agro mercado, también se ha dado seguimiento a la actualización de credenciales a La Cofradía de San Lucas Evangelista, quienes desde hace cuatro años no actualizaban su legalidad y por ende su membresía ante El Ministerio de Gobernación, también se ha brindado apoyo en la elaboración del plan de trabajo de la cofradía de dicho municipio esto con el fin de crear conciencia entre cada uno de los participantes, a fin de incentivar su participación activa en acciones de incidencia.

## 7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 7.1. Conclusiones

1. Se realizaron veinticinco capacitaciones en gestión y desarrollo empresarial a los grupos beneficiarios, acción basada en la necesidad real de la población, pero conjugando la sabiduría de las personas con el conocimiento institucional, lo que ha generado mayor empoderamiento e identificación en el manejo empresarial. Aplicación de conocimientos adquiridos con el técnico digital contribuye a realizar controles de inventario, ingresos y egresos, diseño de viñetas en las computadoras brindadas por el proyecto en el periodo anterior. Lo anterior ha generado mayor empoderamiento, toma de decisiones, análisis y manejo de negociaciones comerciales.
2. Además, por medio de la integración de Las Mesas de Incidencia en Los Municipios de San Antonio del Monte, Cuisnahuat, Nahuizalco y San Julián se ha podido dar seguimiento a la política de seguridad alimentaria, impulsando acciones no solo de comercialización, si no que también de ser reconocidos como actores claves territoriales y la participación de espacios públicos y privados.

### 7.2. Recomendaciones

1. Mantener las mesas de incidencia, a fin de prolongar la política de seguridad alimentaria en los Municipios de San Antonio del Monte, Cuisnahuat y San Julián, no solo como una visión mercantil, si no que también para ventilar acciones de desarrollo social y ambiental entre sus integrantes. Para ello, la persona encargada del Programa de Desarrollo Empresarial, brindara seguimiento a cada una de las acciones.
2. De igual manera se recomienda a la población beneficiaria ser multiplicadores de los conocimientos adquiridos a otras personas, con el fin de despertar interés en el aprendizaje en gestión y desarrollo empresarial, de esta manera orientarlas a solicitar apoyo técnico a ADEL Sonsonate.

3. Aplicación de los conocimientos y asistencia técnicas recibidas, especialmente en manejo de controles en paquetes de informática, debido a que en el primer año se les dotó de una computadora portátil y se les brindó educación digital, como ejemplo de ello se dejó libro de ingresos y egresos, inventario en Excel, modelo de notas de solicitud en Word, por lo tanto, ADEL Sonsonate, será la encargada de brindar seguimiento.

## **8. BIBLIOGRAFÍA**

- Estudio de línea base del proyecto Seguridad Alimentaria Sostenible en el Occidente de El Salvador.
- Diagnóstico elaborado por la técnica de comercialización

## **9. ANEXOS**

- **Presentaciones PowerPoint de talleres realizados.**
- **Carta Didáctica.**
- **Memorias.**
- **Lista de Asistencia.**
- **Fotografías de asistencia técnica.**