Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO (FINAL)

JULIO 2014 - DICIEMBRE 2014

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Desarrollo Económico y Competitividad Territorial de MIPYME en Cuenca Río Lerma

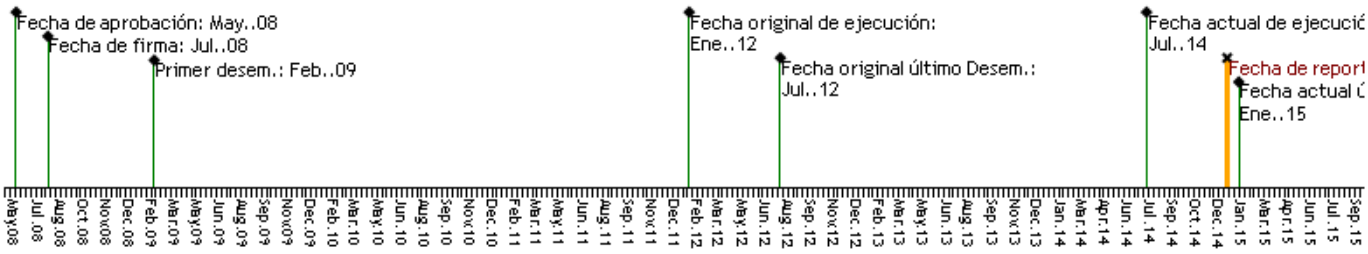
Número de proyecto: ME-M1040 - Nro. Operación: ATN/ME-10989-ME

Resultado: Desarrollo de un modelo de articulación territorial de MIPYMES en los sectores carnico, hortalizas y artesanal , que considere la alianza público privada, la innovación asociativa y el fortalecimiento de la capacidad institucional local de las entidades de apoyo empresarial.

País Administrador	País Beneficiario	Grupo	Subgrupo
MÉXICO	MÉXICO	SME - Desarrollo de la pequeña y mediana empresa	PLED - Competitividad local

Agencia ejecutora:	UNIVERSIDAD DEL VALLE DE ATEMAJAC - CAMPUS LA PIEDAD, Instituto Superior Autónomo de OccidenteA.C.	**Líder equipo de diseño:**	Escobar A., Alejandro
		Líder equipo de supervisión:	Bucardo, Alberto

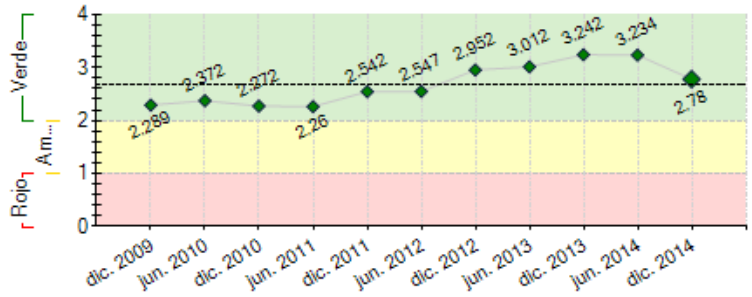
CRONOLOGÍA DE EVENTOS



RECURSOS

	Aprobado	Cancelado	Desembolsado
FOMIN	$1,358,310.00	$303,386.04	$1,021,019.15
Contrapartida	$1,471,690.00	$0.00	$1,582,884.69

PUNTAJE DE DESEMPEÑO



----- Promedio desempeño FOMIN

SECCIÓN 2: RESULTADOS Y LOGROS

Desempeño del proyecto una vez terminado

RESULTADOS

Cárnico: Comité de Sanidad, Estudio Epidemiológico Implementación del SIMAR.

Hortalizas: Implementación PROFRESA.

Artesanías

Cantera: Sociedad Cooperativa Labradores de Cantera de Degollado, Jal., con su Marca Colectiva y Aviso Comercial. Construcción y equipamiento del Laboratorio de Diseño para Cantera. 3er lugar Premio a la excelencia de la microempresa Mexicana.

Rebozo: Participación en la exposición Who's Next en París Francia. Proveedores del "bolso" FOROMIC 2013. Aplicaciones de rebozo en nuevos productos.

ACTIVIDADES

- 12,840 hrs de Capacitaciones básicas, técnicas y especializadas
- Diagnóstico de 313 empresas
- Línea de base. 3 PAIC´s
- 12 proyectos asociativos ejecutados
- 3 proyectos sistémicos: laboratorio de diseño de cantera. Tecnificación de parcelas para el cultivo de fresa. Implementación del SIMAR
- Nuevos procesos o productos: cárnico, ensilado de cerdaza, composta y vermicomposta. Hortaliza, Fresa. Artesanías, aplicaciones de rebozo en zapato y accesorios de dama. Cantera, diseños de cantera minimalistas. Acceso a mercados extraregionales
- Certificación y trazabilidad, Identidad corporativa y marca comercial de productores de fresa

RIESGOS

- Enfermedades de cerdos y su alta propagación
- Cambio de administraciones municipales y estatales
- Baja inversión de productores

Mitigación

- Concientización sobre la cultura de la reinversión
- Equipamiento biosanitario en granjas
- Concientización y participación con administraciones de gobierno

SOSTENIBILIDAD: Los productores crean condiciones para operar de manera eficiente. La consolidación de la empresarialidad, el desarrollo de capacidades locales, el empoderamiento de productores y la integración de instancias público - privadas son acciones fundamentales.
Los logros permiten ver su permanencia y replicabilidad en el territorio.

Cárnico: La aplicación del SIMAR y el estudio epidemiológico, impactarán al resto de las granjas en lo económico y rentabilidad.

Fresa: La integración de los productores y las certificaciones obtenidas coadyuvan a la sostenibilidad del programa teniendo como soporte la comercialización nacional e internacional.

Artesanías: cantera: el Laboratorio de Diseño permitirá el acceso a nuevos mercados con nuevos productos. La Cooperativa continuará trabajando en ubicar puntos de venta.

Rebozo: la integración de las empresas facilitará procesos de comercialización y permanencia en el mercado. Las alianzas establecidas permitirán acceder a nuevos mercados y nuevos productos.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

En terminos generales el proyecto generó lecciones aprendidas importantes, habiendo sido su principal logro la introduccion del cultivo de fresa en la region, producto el cual anteriormente no se producia en la misma. Tambien se generaron mejoras importantes en el sector de artesanias y de carnicos. La parte donde el proyecto fue menos exitosa fue en el establecimiento de un sistema de gobernanza que involucrará a los principales actores en la region, y no solo a la Universidad. Fuera de lo anterior, el proyecto podria presentarse como un modelo de intervencion con resultados de interes en temas relacionados con reconversion de productos y procesos.

Evaluación final

El evaluador concluye que el proyecto generó lecciones aprendidas importantes y contribuyó a la introducción de siembras que anteriormente no se daban, asi como a la mejora de procesos de producción en tema artesanales. Sin embargo, establece que el control ejercido por el ejecutor no permitio que se generara una gobernanza territorial, lo cual puede afectar la continuidad del programa en el mediano plazo.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios del evaluador

De acuerdo con el evaluador. Lo que habra que revisar en el mediano plazo es si el control del ejecutor mas que perjudicar la gobernanza no ha contribuido mas bien a ella, dado que su permanencia da continuidad a las acciones emprendidas situacion que no necesariamente se da cuando en la gobernanza participan actores que cambian cada 3 años.

Evaluación final http://mif.iadb.org/file.aspx?DOCNUM=39414473

SECCIÓN 3: INDICADORES

		Indicadores	Línea de base	Planeado	Logrado	Porcentaje
Resultado: Desarrollo de un modelo de articulación territorial de MIPYMES en los sectores carnico, hortalizas y artesanal , que considere la alianza público privada, la innovación asociativa y el fortalecimiento de la capacidad institucional local de las entidades	**R.1**	Expansión de ventas en un mercado nuevo	0	1	60	6,000 %
	R.2	Las ventas promedio de las empresas participantes en el proyecto aumentan en un 30%	0	30	30	100 %
	R.3	Los problemas inherentes a la calidad (desperdicios, materiales no conformes, devoluciones de productos) disminuyen en un 30% en las empresas participantes.	0	30	100	333 %
	R.4	Al menos el 60% de las empresas participantes manifiesta que el proyecto ha contribuido a mejorar sus capacidad técnicas y asociativas que les permite lograr mayores niveles de competitivida.	0	60	80	133 %
	R.5	Se ha establecido una alianza público-privada (en forma de comités de coordinación estratégica) para promover la competitividad sectorial.	0	1	2	200 %

de apoyo empresarial.

Clasificación: Satisfactorio

Componente 1: Desarrollo y Establecimiento de los Planes de Acción de Integración de Cadenas (PAIC). **Peso:** 47% **Clasificación:** Muy Satisfactorio	**C1.I1**	Un primer borrador de PAIC desarrollado para cada sector (3 en total)	0	3	3	100 %
	C1.I2	Al menos 120 empresas diagnosticadas	0	120	313	261 %
	C1.I3	Al menos 300 empresas diagnosticadas	0	300	313	104 %
	C1.I4	Al menos 200 empresas formalmente integradas en el proyecto y capacitadas para desarrollar proyectos colectivos	0	200	206	103 %
	C1.I5	3 PAIC desarrollados y en ejecución	0	3	3	100 %
Componente 2: Ejecución de las acciones para la innovación asociativa empresarial previstas en los PAIC aprobados **Peso:** 40% **Clasificación:** Satisfactorio	**C2.I1**	Proyectos asociativos identificados y seleccionados dentro de los 3 PAICs (cárnico, hortalizas y artesanal).	0	9	9	100 %
	C2.I2	Al menos 130 MIPYME participan en grupos asociativos para la implementación de las acciones definidas en los 9 proyectos identificados (40 sector cárnico 30 sector hortalizas y 60 sector artesanal)	0	130	87	67 %
	C2.I3	Proyectos asociativos ejecutados.	0	9	13	144 %
Componente 3: Base institucional para la competitividad territorial **Peso:** 8% **Clasificación:** Satisfactorio	**C3.I1**	1 comité de orientación de políticas de desarrollo empresarial y 3 comités de estrategias sectoriales constituidos por actores públicos y privados en operación.	0	4	4	100 %
	C3.I2	Iniciativas públicoprivadas (proyectos sistémicos) de apoyo al sector productivo implementadas.	0	3	3	100 %
	C3.I3	Nuevas modalidades sostenibles de cooperación inter-institucional establecidas y experimentadas, con enfoque en temas de competitividad y desarrollo territorial.	0	1	1	100 %
Componente 4: Monitoreo, evaluación y difusión de los resultados **Peso:** 5% **Clasificación:** Satisfactorio	**C4.I1**	Sistema de monitoreo y seguimiento establecido	0	1	1	100 %
	C4.I2	Metodología y modelo de trabajo adoptados sistematizados	0	1	20	2,000 %
	C4.I3	Acciones de difusión de la metodología y de la experiencia ejecutadas, abarcando al menos 3 Estados Mexicanos	0	3	6	200 %

	Hitos	Planeado	Fecha de cumplimiento	Logrado	Fecha alcanzada	Estado
H1	Condiciones previas	1	Ene. 2009	5	Feb. 2009	Logrado tarde

FACTORES CRÍTICOS QUE HAN AFECTADO EL DESEMPEÑO

[X] Diseño del proyecto/Componentes

[X] Temas medioambientales

SECCIÓN 4: RIESGOS

RIESGOS CRÍTICOS GESTIONADOS DURANTE LA IMPLEMENTACIÓN

1. Las dificultades para obtención de créditos formales y/o el acceso a los programas oficiales de apoyo para el sector agropecuario restringen el crecimiento de las empresas que participan en el programa.
Nivel: Medio **Responsable:** Coordinador del proyecto **Estado:** Vigente
Comentarios: Se logro acceso a financiamiento a través de la Caja Solidaria Chiquiliztli, la cual apertura sucursal en Degollado, Jal. cubriendo parcialmente la demanda de financiamiento en la región. En relación a la gestión de recursos federales se logró obtener en forma parcial para productores de fresa y porcicultores.

2. De presentarse condiciones climatológicas adversas (heladas, excesos de humedad) se limita el crecimiento de la superficie de cultivo de fresa,
Nivel: Baja **Responsable:** Coordinador del proyecto **Estado:** Vigente
Comentarios: Subsanado parcialmente al obtener apoyos federales para macrotuneles.

3. Que los actores involucrados de los tres municipios no actuaran coordinadamente
Nivel: Baja **Responsable:** Coordinador del proyecto **Estado:** Vigente
Comentarios: Hasta el momento no hay una instancia que se pronuncie como líder para darle continuidad al programa. Los gobiernos locales han manifestado el interés pero sin definir quien pueda ser el coordinador nuevo por llamarle de alguna manera. Es urgente localizar el nuevo líder, o en su defecto, si la universidad seguirá al frente de la coordinación de las actividades

4. La demanda externa de los productos de las Mipymes atendidas no se mantiene estable y no se incrementa .
Nivel: Baja **Responsable:** Coordinador del proyecto **Estado:** Vigente
Comentarios: Deben buscarse nuevos nichos y canales de comercialización a fin de garantizar la demanda de productos de las mipymes beneficiadas

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Baja **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 7 **RIESGOS VIGENTES:** 4 **RIESGOS NO VIGENTES:** 0 **RIESGOS MITIGADOS:** 3

SECCIÓN 5: SOSTENIBILIDAD

Probabilidad de que exista sostenibilidad después de terminado el proyecto: P - Probable
La Universidad ha sido identificada como un centro de apoyo para temas de reconversion, por lo que es de su interes manter vigente el programa a fin de seguir generando resultados que avalen su actuacion. Por otra parte, los sectores apoyados han asimilado los cambios introducidos en sus procesos lo cual les genera mayor rentabilidad y eficiencia, lo que permite suponer una continuidad de sus actividades.

FACTORES CRÍTICOS QUE PUEDEN AFECTAR LA SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO

[No se reportaron factores para este período]

Acciones implementadas relativas a la sostenibilidad:

Los productores crearon condiciones necesarias para operar de manera eficiente. La consolidación de la empresarialidad, el desarrollo de capacidades locales, el empoderamiento de productores y la integración de instancias público - privadas son acciones fundamentales.
Los logros permiten vislumbrar su permanencia y replicabilidad en el territorio.
Cárnico: La aplicación del SIMAR y el estudio epidemiológico, impactarán al resto de las granjas tanto en lo económico como en la producción.
Fresa: La integración de los productores y la certificación del producto con buenas prácticas agrícolas coadyuvan a la sostenibilidad del programa teniendo como soporte la comercialización nacional e internacional.
Artesanías: cantera: el Laboratorio de Diseño abre posibilidades de permanencia al permitir el acceso a nuevos mercados con nuevos productos. La Cooperativa Labradores de Cantera de Degollado, Jal. continuará trabajando en ubicar puntos de venta y fortaleciendo su relación con instancias públicas.
Rebozo: la integración de las empresas facilitará procesos de comercialización y permanencia en el mercado. Las alianzas establecidas permitirán acceder a nuevos mercados y nuevos productos.

Plan de Sostenibilidad

SECCIÓN 6: CONOCIMIENTO

Lecciones Aprendidas	Relativa a	Autor
1. Hortalizas: La certificación lograda de parte de los productores, garantiza la comercializacion del producto cosechado, lo que permite elevar la calidad de vida de los empresarios, de sus colaboradores y de la comunidad en la que están inmersos. Los productores lograron cambiar su mentalidad y romper los paradigmas de enfrentar un nuevo cultivo en las tierras donde por años se sembró el mismo producto. hoy en día la fresa se comercializa en mercados internacionales y nacionales.	Design	ARMENDARIZ, JOSE LUIS
2. Cárnico: La asociatividad de los productores para la atención de temas de interés es fundamental. Siempre será necesario si se desean implementar y finalizar lineas estratégicas que ayuden a la producción porcícola y a garantizar la bioseguridad de los animales, dada la alta susceptibilidad de contagio por la cercanía entre granjas. Se deben aprovechar los programas y apoyos emanados de las instituciones de gobierno en los tres niveles a fin de coadyuvar en las inversiones necesarias para el cuidado y salud de los animales	Risk	ARMENDARIZ, JOSE LUIS
3. Cantera o Las cooperativas trabajadas con el sustento de los valores y principios del cooperativismo son productivas y beneficiosas para los socios, ya que unidos se han bajado los costos de la materia prima, herramienta y equipo por el volumen de compra. o Los diseños minimalistas en cantera se aprecian en distintos nichos de mercado, sobre todo para construcciones contemporáneas. o Integrados en cooperativa se pueden atender pedidos que rebasan la capacidad instalada que tienen como productores individuales. o Las redes sociales son buenas herramientas de venta, tanto para rebozo como para piezas en cantera.	Sustainability	ARMENDARIZ, JOSE LUIS
4. REBOZO • Está resurgiendo el rebozo con las pasarelas como herramienta promocional, en el mercado de los jóvenes, garantizando la permanencia del producto. o Los artesanos se están acostumbrando a que un intermediario les distribuya con los nuevos clientes. o Existe una barrera generacional en la elaboración del rebozo, ya se está dando la renovación generacional aunque no son autónomos en la toma de decisiones. o El rebozo se está impulsando como un accesorio de moda que lo están usando clientes de distintos niveles económicos y diferentes edades. o Con el apoyo de PRODECOL ahora son una familia de empresarios que sabe lo que tiene. Han mejorado el área administrativa, ahora tienen área de ventas, han agilizado los tiempos de entrega, hicieron más eficientes sus procesos. o Está vendiendo más y mejor, han innovado en la fabricación de bolsos con tela de rebozo y en el uso del rebozo que llevan a mostrar en pasarelas.	Sustainability	ARMENDARIZ, JOSE LUIS

Indique cuáles son los principales productos, dónde se encuentran y cómo podrían aplicarse o "compartirse" con otras entidades o proyectos similares.

Modelizacion del Proyecto Prodecol, ubicado en IDBDOCS, el cual muestra el proceso sistematizado parael desarrollo del proyecto en cuestion.

Productos principales del proyecto

[Dic. 2008] Terminos de referencia para contratacion de personal del PRODECOL (Handbooks/Procedure guides)
Autor: Natalia Alejandra Salinas Bravo

[Ene. 2009] Acta de reunión con COPDE (Handbooks/Procedure guides)
Autor: Natalia Alejandra Salinas Bravo

[Ene. 2009] Carta descriptiva de la asignatura semillero de emprendedores en UNIVA La Piedad, organismo ejecutor de PRODECOL (Case studies)
Autor: Eulalia Domínguez Tinoco

[Ene. 2009] Formatos para captura y administración de recursos financieros del PRODECOL (Handbooks/Procedure guides)
Autor: José Luis Armendáriz Torres

[Feb. 2009] Instrumento de Diagnóstico Empresarial (Handbooks/Procedure guides)
Autor: Carlos Alberto Cárdenas Vázquez

[Feb. 2009] Paquete digital de formatos de registro y evaluación de proyectos emprendedores y planes de negocio (Handbooks/Procedure guides)
Autor: Iliana Mares García

[Feb. 2009] Presentación Ejecutiva para difusion del PRODECOL (Marketing materials/communication)
Autor: Natalia Alejandra Salinas Bravo

[Feb. 2009] Presentación ppt para capacitación a diagnosticadores junior, para levantamiento de diagnosticos empresariales (Marketing materials/communication)
Autor: Carlos Alberto Cárdenas Vázquez

[Feb. 2009] Materiales de identificación para diagnosticadores junior (Marketing materials/communication)
Autor: Alejandro Bravo Guzmán

[Feb. 2009] Folletos y folders promocionales del PRODECOL (Marketing materials/communication)
Autor: Natalia Alejandra Salinas Bravo

[Feb. 2009] Directorio empresarial de los sectores carnico, hortalizas y artesanias (Marketing materials/communication)
Autor: Carlos Alberto Cárdenas Vázquez, Ivan Díaz García, José Luis Armendáriz Torres

[Feb. 2009] Página web de la Incubadora de empresas (Marketing materials/communication)
Autor: Natalia Alejandra Salinas Bravo, Iliana Mares García

[Mar. 2009] Página web PRODECOL (Marketing materials/communication)
Autor: Fernando Pérez Rodríguez, Ivan Díaz García

[Abr. 2009] Promoción de productos artesanales en pedrería de Degollado Jal en ferias y tianguis artesanales (Handbooks/Procedure guides)
Autor: Iliana Mares Garcìa, Luis Humberto Rocha Álvarez

[Abr. 2009] Stands promocionales (Marketing materials/communication)
Autor: Ivan Díaz García, José Luis Armendáriz Torres

[Jun. 2009] Actas de creacion de los COES de los tres sectores (Handbooks/Procedure guides)
Autor: Natalia Alejandra Salinas Bravo

[Jun. 2009] Conformación del núcleo de expertos (Consultants Directory)
Autor: Carlos Alberto Cárdenas Vázquez, Ivan Díaz García, Alejandro Bravo Guzmán, Luis Humberto Rocha Álvarez

[Jun. 2009] Presentación ppt de resultados de los diagnósticos sectoriales (Methodologies/training materials)
Autor: Carlos Alberto Cárdenas Vázquez, Ivan Díaz García, Alejandro Bravo Guzmán, Luis Humberto Rocha Álvarez

[Jun. 2009] Presentación ppt sobre capacitación en desarrollo territorial y local (Methodologies/training materials)
Autor: Amy Arellano Huacuja

[Jul. 2009] Presentación ppt de capacitación en Gestión para la innovación y promoción de la actitud emprendedora (Methodologies/training materials)
Autor: Carlos S. Baradello

[Jul. 2009] Informes de progreso semestral del Ejecutor al FOMIN (Handbooks/Procedure guides)
Autor: Natalia Alejandra Salinas Bravo, Carlos Alberto Cárdenas Vázquez, José Luis Armendáriz Torres

[Ago. 2009] Videos de ferias de semillero de emprendedores (Marketing materials/communication)
Autor: Marco Antonio Fernández Verástegui

[Ago. 2009] Videos de ferias de semillero de emprendedores (Marketing materials/communication)
Autor: Marco Antonio Fernández Verástegui

[Ago. 2009] Convenio Centro México Emprende (Handbooks/Procedure guides)
Autor: Gobierno Federal

[Sep. 2009] Presentación ppt de capacitación para la creación de empresas rurales competitivas (Methodologies/training materials)
Autor: Arturo Eugenio Elías Lizárraga

[Sep. 2009] Presentación ppt de capacitación en norma "CONOCER" (Methodologies/training materials)
Autor: Genaro González Berber

[Oct. 2009] Presentación ppt sobre el Modelo UNIVA de incubación de empresas (Methodologies/training materials)
Autor: Eulalia Domínguez Tinoco

[Oct. 2009] Reporte de Misión SES (Lessons learned/best practices)
Autor: Alejandro Bravo Guzmán

[Nov. 2009] Presentación en ppt de capacitación para la Formación de instructores (Methodologies/training materials)
Autor: Jesús Mario Alvizouri Santiago

[Ene. 2010] Presentación ppt para capacitación empresarial básica (Marketing materials/communication)
Autor: Alejandro Bravo Guzmán, Luis Humberto Rocha Álvarez

[Ene. 2010] Estudio de línea de base (Case studies)
Autor: Enrique Martín Martínez

[Ene. 2010] Propuesta de creacion del Centro de Desarrollo Empresarial (Methodologies/training materials)
Autor: Natalia Alejandra Salinas Bravo, Enrique Martin Matinez

[Feb. 2010] Presentación ppt de la misión Senior Experten Service/Alemania en sector hortalizas (Marketing materials/communication)
Autor: Ernst Schenk, Alejandro Bravo Guzmán

[Mar. 2010] Convenio marco de colaboración con El Colegio de Michoacán (COLMICH) (Handbooks/Procedure guides)
Autor: Natalia Alejandra Salinas Bravo

[Mar. 2010] Presentacion ppt del informe de la misión JICA-FOMIN (Marketing materials/communication)

Autor: Natalia Alejandra Salinas Bravo

[Abr. 2010] Presentación ppt de las dos misiones Senior Experten Service/Alemania en sector cárnico (Marketing materials/communication)
Autor: Eckhar Bussian, Ivan Díaz García

[Abr. 2010] Imagen de la microempresa artesanal "Manos Santas" (Marketing materials/communication)
Autor: Luis Humberto Rocha Álvarez, Alejandro Bravo Guzmán

[Abr. 2010] Fotos testimoniales de trabajo de campo en los tres sectores, en los municipios de La Piedad Mich, Penjamo Gto, Degollado Jal (Marketing materials/communication)
Autor: Alejandro Bravo Guzmán, Iván Díaz García, Luis Humberto Rocha Álvarez

[May. 2010] Sistema de información del PRODECOL (Handbooks/Procedure guides)
Autor: Natalia Alejandra Salinas Bravo

[May. 2010] Catálogo digital de la artesanía en cantera de Degollado Jal (Marketing materials/communication)
Autor: Luis Humberto Rocha Álvarez

[May. 2010] Catálogo físico de cantera de Degollado Jal (Marketing materials/communication)
Autor: Luis Humberto Rocha Álvarez

[Ago. 2012] Plan para el manejo de envases vacíos (Lessons learned/best practices)
Autor: M.C. Alejandro Martínez Flores

[Dic. 2013] Informe de certificación PROFRESA (Lessons learned/best practices)
Autor: ING. AVIMAEL CAMPOS VELÁZQUEZ

[Feb. 2014] Reporte final trazabilidad (Lessons learned/best practices)
Autor: Juan Olivares Álvarez

[Abr. 2014] Carta de intención de compra (Lessons learned/best practices)
Autor: Juan José Moreno González

[Jul. 2014] Registro de marca búsqueda fonética (Lessons learned/best practices)
Autor: Nancy Cristina Arroyo Melchor

[Jul. 2014] Registro de marca y búsqueda figurativa (Lessons learned/best practices)
Autor: Nancy Cristina Arroyo Melchor

[Oct. 2014] Certificado de una parcela de fresa (Methodologies/training materials)
Autor: PRIMUS GFS

[Dic. 2014] Presentación PROFRESA (Methodologies/training materials)
Autor: Alejandro Bravo Guzmán

[Dic. 2014] Algo más que un rebozo (Marketing materials/communication)
Autor: Instituto Superior Autónomo de Occidente A.C.

[Dic. 2014] Informe corto de resultados sector artesanías (Marketing materials/communication)
Autor: instituto Superior Autónomo de Occidente, A.C.

[Dic. 2014] Informe del viaje a BID Washington (Marketing materials/communication)
Autor: Instituto Superior Autónomo de Occidente, A.C.

[Dic. 2014] Organización Cooperativa (Handbooks/Procedure guides)
Autor: Centro de Desarrollo y capacitación Cooperativa

[Ene. 2015] Modelizacion del Proyecto Prodecol (Technical publications)
Autor: Leyla Solano

[Ene. 2015] Video de PROFRESA (Lessons learned/best practices)
Autor: Universidad del Valle de Atemajac

[Ene. 2015] REPORTE DE VISITA PARA CERTIFICACIÓN DE PARCELAS (Handbooks/Procedure guides)
Autor: Ing. Avimael Campos Velázquez

SECCIÓN 7: DOCUMENTOS		
20/NOV./2007	Memorando de Donantes	[http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=1219512]
22/OCT./2008	Memorando de Donantes	[http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=1715270]
28/FEB./2008	Memorando de Donantes	[http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=24045223]
06/MAY./2008	Memorando de Donantes	[http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=24048527]
20/FEB./2015	Informe de Evaluación Final	[http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=39414473]
Ficha del proyecto		http://apps.fomin.org/public/psr/projectprofile.aspx?proj=ME-M1040&lg=SP