

1. *Título del Proyecto*

“MEJORAMIENTO DE LA CALIDAD Y EL VALOR DE LA UVA DE MESA EN EL DEPARTAMENTO DE TARIJA”

2. *Identificación del Proyecto – Información General*

Código:	006/A
Cadena/Programa:	UVA DE MESA
Demandante(s):	APROVICA, LA ANGOSTURA, APECO.
Oferente:	AGRO XXI
Financiado:	FDTA-VALLES PROYECTO MAPA
Periodo – inicio y fin de proyecto (dd/mm/aa)	2/01/03 AL 31/10/03
Ubicación:	MUNICIPIO DE URIONDO.
Costo Total del Proyecto (en Bs.)	747.252. Bs.
Objetivo:	Mejorar los ingresos de 779 familias productoras de uva.

3. *Resumen del proyecto*

El presente trabajo se ubica dentro de un eslabón de la cadena agro productiva situado en las etapas de cosecha, poscosecha, fertilización, sistemas de conducción, poda y comercialización, donde se desarrollaron mecanismos de innovación tecnológica para mejorar la calidad del producto. Además de establecer mayor claridad y transparencia en el proceso de comercialización desarrollando actividades que generan competitividad por medio del desarrollo de prácticas innovadoras para dotar de calidad al producto.

Todo este proceso fue revisado y recomendado por asesores chilenos quienes con la capacidad y tecnología aplicada en su medio guiaron el trabajo de los técnicos para desarrollar la transferencia e innovación tecnológica por medio de metodologías validas y supervisadas periódicamente.

El trabajo se desarrolló con participación de aliados institucionales como el CENAVIT, SENASAG, MUNICIPIO de URIONDO y otros actores quienes acompañaron y coordinaron las actividades del proyecto en todas sus fases.

Una vez establecida la prioridad de trabajo, se identificó los problemas más importantes que afectan al sector vitícola departamental, observando el estancamiento de la viticultura tanto en la parte del manejo integral del cultivo, como en los procesos de comercialización del producto, por lo que se hizo necesario desarrollar un trabajo de recambio de la tradición incorporando técnicas modernas para desarrollar la cadena, todas ellas recomendadas por expertos viticultores asesores del proyecto, proponiendo todo un paquete tecnológico completo para iniciar el proceso de modernización de la viticultura de la zona.

Inicialmente los objetivos trazados para el proyecto se centraron en desarrollar actividades que doten a los productores de herramientas de trabajo para mejorar cualitativa y cuantitativamente la producción de uva en el departamento, beneficiando a 779 familias productoras del municipio de Uriondo. A la fecha de conclusión del proyecto podemos indicar que contamos con 697 productores capacitados y 285 productores asistidos técnicamente en los temas de intervención anteriormente mencionados, lo que representa el 89% del total de familias beneficiarias. En el anexo N° 11 se encuentra el detalle de beneficiarios y a las comunidades que corresponden. Así mismo se cuentan con dos organizaciones fortalecidas y seis organizaciones nuevas creadas y básicamente capacitadas, en 7 comunidades productoras de uva del municipio de intervención.

Se elaboraron 9 documentos de orientación e información sobre prácticas culturales y de comercialización que sirven como insumos para desarrollar el trabajo de intervención, pudiendo indicar que el 80% de los beneficiarios se encuentra adoptando parcialmente las recomendaciones (con la aclaración de que en algunos casos el productor aplica las recomendaciones en su totalidad y en otras aplica parte de las recomendaciones) y se incorporaran cada vez más en la medida que se vayan obteniendo resultados y datos de las evaluaciones por realizar.

La metodología utilizada en el trabajo de campo se desarrolló por medio de escuelas de campo y prácticas demostrativas con la estrategia de aprender haciendo y por medio de adopción por resultados. Los temas de comercialización se desarrollaron por métodos científicos para la generación de datos y análisis crítico en cada una de las asociaciones, para el trabajo de devolución de la información generada, además de desarrollar el procesamiento de la información y sistematización de datos.

Finalmente podemos comentar que los impactos del proyecto fueron de carácter positivo dado el proceso de adopción que tenemos en la actualidad, sin embargo, es importante destacar que los procesos de innovación deben continuar en la zona por constituirse en procesos repetitivos para su adopción total y definitiva.

Es importante mencionar que el proceso de comercialización, en lo que respecta al recambio de caja ha sufrido serios inconvenientes, por tratarse de procesos que afectan económicamente en su inversión inicial a los transportistas comercializadores, quienes todavía se resisten a la innovación, haciéndose necesario un capital inicial para iniciar el proceso en condiciones favorables.

4. Descripción de la(s) innovación(es) tecnológica(s)

En el cultivo de la uva de mesa en el departamento de Tarija, podemos apreciar prácticas desarrolladas desde hace varias décadas, donde podemos ver características tradicionales del manejo del cultivo principalmente las relacionadas con la comercialización, riego, fertilización y manejo de plaguicidas y control de enfermedades.

Todas las prácticas con relación al momento de aplicación tienen serios problemas de pertinencia y oportunidad, encareciendo los costos de producción para el productor, sin tomar en cuenta que el supuesto beneficio para la planta no estaría incorporado, por los problemas de mala aplicación.

Además de este tema de la pertinencia de la aplicación de la innovación mencionamos que las prácticas culturales del cultivo, tienen serias deficiencias por lo que podemos calificarlas de obsoletas, fundamentalmente en lo que respecta a los sistemas de conducción y poda que son también parte de un proceso cultural transmitido de generación en generación.

Finalmente podemos indicar que los canales de comercialización se encuentran con serios problemas estructurales, por un lado, de transparencia en la relación de los actores (**Productor-Transportista-Mayorista-Minorista o Librera-Consumidor Final**), sin poder definir un grado de relación que permita aclarar la misma y garantizar un mínimo de confianza de los actores del proceso. Por otro la falta de acondicionamiento del producto, no permite ofrecer un resultado que muestre la calidad requerida, para lograr la competitividad del mismo.

La innovación desarrollada se orientó en la línea de sustituir estas prácticas caducas que originan una gran demanda de recursos de parte del productor, por nuevas prácticas que permitan mejorar la producción optimizando los recursos.

Se desarrollaron estrategias para buscar pertinencia en los tiempos de aplicación de productos en la actividad cultural, recomendando la intervención oportuna para hacer que cada una de las labores tenga el éxito esperado.

En el proceso del cultivo de vid se llevaron prácticas innovadoras, introduciendo nuevos elementos técnicos, entre los cuales podemos mencionar los siguientes:

- Aplicación de estimulantes de brotación. Se establecieron dos parcelas demostrativas para evaluar el comportamiento de dos estimulantes de brotación propuestos, como son el Prostart y el Dormex, cuyos resultados serán evaluados en el desarrollo del nuevo proyecto.
- Fertilización nitrogenada. Se implementa esta nueva práctica, la cual se recomienda llevar a cabo en las etapas de poscosecha y cuaja. Si esta práctica se realiza durante períodos de baja absorción, las pérdidas por lixiviación son mayores por efectos de agua de lluvia y/o riego. (Ver Anexo 7)
- Subsulado y aplicación de yeso agrícola. Nueva práctica desarrolla en el cultivo de la uva tarijeña, debido a la identificación de muy poca infiltración del agua al suelo, por la detección del pie de arado cuyo origen se le atribuye al exceso de laboreo con maquinaria agrícola. (Ver Anexo 8)
- Otra práctica innovadora importante es la determinación del momento oportuno de la cosecha. Se recomienda realizar la cosecha de uva de mesa con 16° Bríx como mínimo, para determinar esto, se utiliza el refractómetro. Entre otros instrumentos de cosecha están el calibrador y la tijera de arreglo de racimo. Esta práctica jamás utilizada nos muestran un mejor manejo del cultivo dotando al producto atributos de calidad necesarios para la competitividad del mismo. (Ver anexo 6)

Se incorporaron, además, nuevas técnicas de poda específicamente se recomendó la sustitución del Guyot Doble por la del Cordón de Pitones cuyas características están descritas en el documento adjunto y el sistema de conducción en menor proporción de adopción se recomendó la sustitución de la Espaldera Doble a Cruceta Doble Californiana, acompañados de un manejo integral del cultivo evitando de esta manera un posible decaimiento del mismo por la exigencia de producción propuesta, mejorando asimismo los rendimientos de producción por unidad de superficie.

En lo que respecta al componente de comercialización podemos indicar que se inició el proceso de incorporación de nuevos elementos entre los actores, como ser la información y conocimiento de costos y márgenes de utilidad aproximada entre los diferentes actores, nuevas prácticas de comercialización de calidad y la competitividad en función a las características de otras formas de producción en vecinos países, de manera tal que se va logrando la transparencia del proceso, permitiendo de esta manera que el productor maneje nueva información como instrumento necesario para mejorar sus capacidades empresariales y se acomode en la ubicación correcta del productor al momento de iniciar un proceso de negociación.

Se propone como parte de la innovación el fortalecimiento de las capacidades de relacionamiento de los productores, por medio del manejo de información sobre la situación del proceso de comercialización y problemas de poscosecha, que de alguna manera influyen en la calidad final del producto, mostrándoles la incidencia directa del proceso, sobre la situación del productor en la cadena en cuestión.

5. *Estrategia de implementación como se desarrolló el proceso*

Para desarrollar las actividades del proyecto se desarrollaron metodologías en función de las características de cada uno de los componentes a ser abordados y de acuerdo a la estrategia de intervención en el proyecto, es así que se desarrollaron las siguientes actividades:

En el proceso de intervención relacionado a la precosecha y cosecha se desarrollaron actividades de capacitación, en primera instancia a técnicos de la institución por medio de expertos internacionales, utilizando metodologías propuestas, principalmente participativas, y demostrativas, mostrando resultados de las prácticas realizadas, todo esto acompañado de prácticas relacionadas a la fertilización oportuna y al manejo y control de plagas y enfermedades nos permitirá desarrollar una viticultura en mejores condiciones y rendimientos de producción óptimos para el desarrollo del sector.

Para ello, se desarrollaron actividades de campo masivas primero en presencia del consultor experto, realizando cursos relacionados al manejo de los instrumentos necesarios y a las prácticas complementarias como son la fertilización y riego, tan importantes en estos momentos de la gestión vitícola.

Posteriormente se desarrollaron actividades de transferencia tecnológica por parte de los técnicos de la institución a los productores demandantes del proyecto, por medio de asistencia técnica especializada e individual, así como también se desarrollaron cursos masivos de capacitación a las asociaciones demandantes en las comunidades de intervención, sobre los temas anteriormente mencionados.

Luego se abordaron temas de poscosecha, aplicando los métodos anteriores para desarrollar las prácticas tomando en cuenta que la tradición nos mostraba una práctica muy rustica sin tomar en cuenta las precauciones de la calidad y delicadeza que necesita un producto como es la uva de mesa, dentro de este tema se desarrollaron prácticas de embalaje, selección del racimo y su arreglo correspondiente, identificación del envase óptimo para el transporte y otros, evitando de esta manera continuar con las pérdidas poscosecha llegando a una optimización de hasta un 6% solamente por concepto de reducción de pérdidas identificadas en la caja tradicional de comercialización.

En el proceso de comercialización se desarrollaron actividades relacionadas a evaluar y monitorear el comportamiento de los envases puestos a consideración, para desarrollar el componente obteniendo resultados que están traducidos en los documentos correspondientes presentados a la FDTA-Valles en el momento de conclusión de los mismos, además de realizar el trabajo mencionado, se desarrollaron actividades que nos muestran las preferencias de los consumidores, para de esta manera ofrecer el producto de acuerdo a los requerimientos del consumidor final, las metodologías utilizadas en esta actividad están comprendidas en el procesamiento de información levantada por medio de encuestas y entrevistas muestrales, en los mercados más importantes.

La estrategia principalmente estuvo orientada a conocer los mercados actuales, potenciales, franjas de precios, demanda de calidad, organización de comercializadores, volúmenes demandados, épocas de la demanda (estacionalidad de la demanda).

Así mismo una de las estrategias efectuadas fue la de capacitar a promotores en técnicas de comercialización, logrando los mismos definir mercados potenciales y lograr negociaciones para la venta del producto. Se capacitaron técnicamente utilizando los sistemas **“Aprender haciendo”**, logrando fortalecer su capacidad de negociación.

6. Resultados obtenidos

Resultados del Proyecto		
Objetivo Principal.- Incrementar lo ingresos de los productores beneficiarios.	Resultado Esperado.- de 6500 Bs/ha/flia a 8125 Bs/ha/flia (25%)	Resultado Obtenido.- Se obtuvo un incremento de 20%, correspondiente a 3000 Bs/ha/flia por recambio de caja y sinceramiento de precios.
Objetivo por Componente	Resultado Esperado	Resultado Obtenido
Cosecha y Poscosecha: Disminuir las pérdidas poscosecha por concepto de cambio de empaque transporte y manipuleo.	-Se ha reducido el volumen de pérdida por caja en 50%, calculado en función de la pérdida actual con la caja de 30 Kg., que es de 5 Kg. desde que sale de finca hasta el consumidor final.	- Se han reducido las pérdidas poscosecha de la caja tradicional a la de transición de un 10% a un 6% lo que representa una reducción del 40% de las pérdidas ocasionadas por diferentes factores atribuibles al tipo de envase. - Con el recambio de envase para uva de mesa, se ha reducido el volumen neto de uva de 30 a 20 Kg. Percibiendo el productor el pago por los 20 Kg. de uva, a diferencia del proceso tradicional donde cobraba por 25 Kg. y entregaba 30 Kg. Incrementando el ingreso de los productores por la venta de 5 Kg./caja no percibidos anteriormente. -697 beneficiarios capacitados. - 400 beneficiarios adoptan las nuevas técnicas. -Se cuenta con una guía técnica de campo elaborada con el paquete tecnológico (grado de madurez, acidez de la fruta, arreglo de racimo, clasificación por color y calibre, empaque), para difusión masiva.
Comercialización: Incrementar el volumen de venta de uva de mesa en finca en al menos 10%	Se ha incrementado el volumen de venta de uva de mesa en finca en al menos 10%. Calculado en función al número de cajas de 16 a 20 Kg. (dependiendo el calibre, tamaño y color del producto); 75 qq/ha; media 18 Kg./caja. Se mide en promedio general por flia	-Se cuenta con al menos un empaque nuevo y adecuado para uva de mesa, introducido situado en el mercado -Se incremento el volumen de venta en un 16%, en condiciones de calidad de la uva de mesa de los productores demandantes, comercializando un total de 9000 qq. de uva de mesa en nuevos envases con atributos de calidad a los mercados de Cochabamba y Santa Cruz. - Se cuenta con una resolución del SENASAG sobre las características de transporte y calidad de uva que debe ser comercializada en los mercados locales, firmada y en vigencia.

Fortalecimiento Organizacional: Consolidación de grupos y Organizaciones de productores y una de comercializadores, transparentando su relación con y dotación de instrumentos administrativos mínimos necesarios de funcionamiento.	Se ha consolidado por lo menos tres organizaciones en temas administrativo legales y se ha creado una organización, transparentando la relación con los actores de la cadena a través de información generada por el proyecto.	Se han consolidado dos asociaciones demandantes y se han creado 6 organizaciones, de pequeños productores de siete comunidades del municipio de Uriondo.
Apoyo a la producción: Mejorar los volúmenes de producción de cultivo de la uva en el municipio de Uriondo.	Se cuenta con 697 productores capacitados en nuevas prácticas de cosecha, poscosecha, manejo de suelos, riego, fertilización y poda del cultivo.	697 productores capacitados de los que 400 aplican parcialmente el paquete incorporado. Incrementando sus volúmenes de producción en un 30 %.

Es importante destacar que la Asociación de Productores Ecológicos, no aplicaron en su totalidad las recomendaciones por no tener posibilidades de desarrollar las prácticas, por lo que se hace necesario buscar para esta organización un tratamiento diferente por las características particulares de la producción ecológica.

El trabajo realizado en la Cooperativa La Angostura se desarrolló de manera periódica, sin embargo, la comercialización se realizó de manera parcial, por la decisión de vender el producto a la bodega por una mejor oferta de precio, lo que se puede tomar como un efecto colateral del proyecto.

RELACION DEL PRECIO POR LA VENTA DE UVA DE MESA EN DOS TIPOS DE ENVASES

Tipo de Envase	Capacidad en Kilos	Precio Caja en Finca	Costos de Producción Kilo	Precio por Kilo Finca	Margenes de Ganancia	% de Incremento
Envase Tradicional	30	65	1,14	2,17	1,03	
Envase de Recambio	20	50	1,14	2,50	1,36	32%

Fuente: Análisis de Costso de Actores; Proyecto Uva de Mesa Gestión 2003

En el presente cuadro se observa el incremento de precio por kilogramo de uva, considerando dos tipos de envases (Tradicional Vs. Transición propuesto por el proyecto), Logrando un incremento en el ingreso a favor de los productores de un 32%. (Anexo N°1)

Asimismo se pudo conocer las pérdidas poscosecha de la uva de mesa cuando es comercializada a los mercados de Santa Cruz y Cochabamba para conocer en cual de los tres envases, la fruta llega en mejores condiciones, se realizó la medición de las siguientes variables:

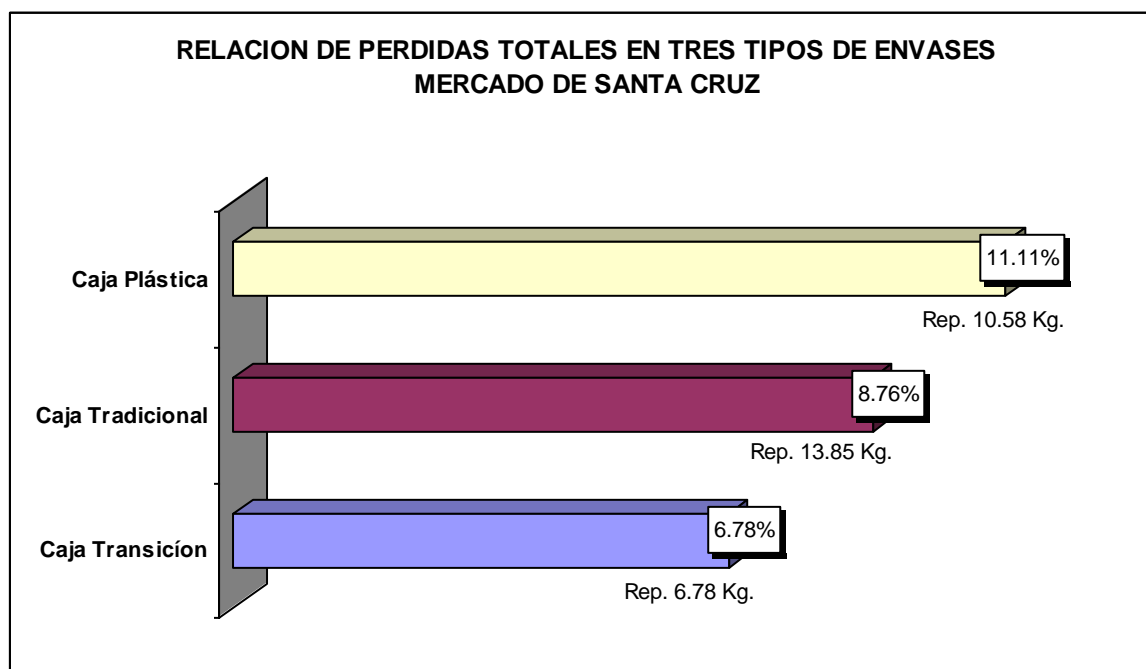
VARIABLES DE SALIDA

- Peso de cada caja
- Peso bruto con uva
- Peso neto de uva
- N° de Racimos en cada caja
- Índice de Madurez (fue de 20° Brix)

VARIABLES DE LLEGADA

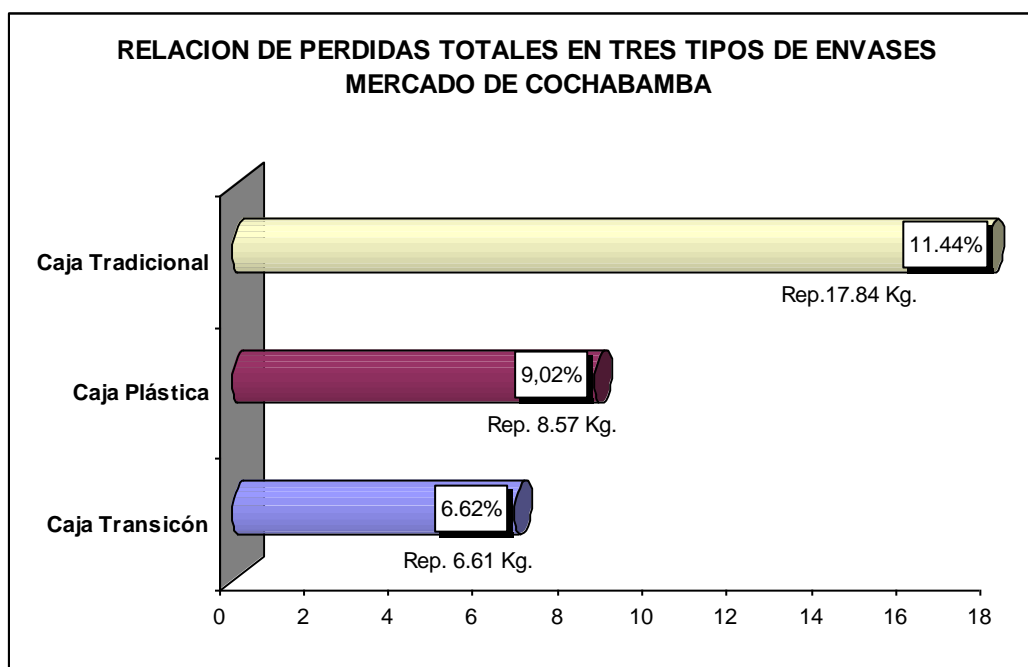
- Peso Bruto de caja con uva
- Peso de la Caja
- Peso neto de la fruta
- Perdidas por Deshidratación
- Peso por Desgrane
- N° de Racimos con Botritis
- N° de Racimos con Bayas Reventadas (Daños mecánicos)
- Peso en kilos de todas las perdidas

Se consideró una muestra de cinco cajas por cada tipo de envase con sus respectivos pesos, en los gráficos siguientes se muestran resultados de las perdidas totales en cada uno de los mercados monitoreados:



Como se puede observar las pérdidas poscosecha tienen diferencias significativas considerando tres tipos de envases, es así que en los envases plásticos las pérdidas son de aproximadamente del 11.11%, que representa 10.58 kilogramos de uva tomando en cuenta una muestra de cinco envases, significando un promedio por pérdida/caja de 2.18 kilos, seguido por los envases tradicionales del 8.76% que representa 13.85 kilos en cinco muestras significando un promedio/caja de 2.77 kilos y por último se encuentra la caja de transición con pérdidas por el orden del 6.78% representando aproximadamente 6.78 kilos en cinco muestras lo que significa un promedio/caja de 1.66 kilos respectivamente. (Anexo N°3)

De igual manera el monitoreo a la ciudad de Cochabamba mostró los siguientes resultados:



Los envases tradicionales registraron pérdidas por el orden del 11.44% representando 17.84 kilos, significando un promedio/caja de 3.57 kilos, los envases plásticos registran pérdidas del 9.02% representando 8.57 Kilos en cinco muestras a un promedio/caja de 1.7 kilos y por último los envases de transición logran pérdidas de 6.62% representando aproximadamente 6.61 kilos en cinco muestras lo que hace un promedio/caja de 1.33 kilos. (Anexo N° 3)

Considerando los tres tipos de envases, se puede concluir, que los envases que mejor se comportan son los de transición, por obtener menores pérdidas poscosecha.

7. *Efectos e Impactos*

- Como efectos e impactos podemos destacar que se incrementaron los ingresos de los productores beneficiarios por venta de uva de mesa debido a la calidad de uva comercializada, a la transformación del sistema actual a un sistema donde se realiza la transacción basándose en el peso, logrando de esta manera un justiprecio por producto, además de mejorar e incrementar el rendimiento de producción de los viñedos por medio de las prácticas culturales aplicadas al cultivo.
- Se observó la posibilidad de los productores de mejorar sus capacidades asociativas y de racionamiento cuando cuentan con información que les permita conocer de manera más cabal el proceso de comercialización.
- Otro de los impactos logrados es el del incremento de precio del producto como efecto de intervención del proyecto dadas las condiciones de venta a la bodega, es decir, que por el temor de la posibilidad de venta de uva en fresco y quedarse sin materia prima, la bodega tomó la decisión de incrementar el precio de compra de uva para la elaboración de singanis por lo que se considera un impacto positivo del proyecto.
- La comercialización en el envase de 20 Kg. ocasionó una reacción negativa por parte de los comercializadores transportistas de Tarija, por afectar sus intereses económicos,

dado que los comercializadores ya cuentan con un Stock de cajas tradicionales, y el descarte de estas sería una inversión adicional para ellos. (Anexo N° 4)

- Otro de los impactos identificados es la expectativa de trabajo generada por la intervención del proyecto, despertando el interés de los productores cada vez más interesados por los resultados obtenidos, habiendo expresado este interés en la priorización del proyecto ante el Municipio de Uriondo, además de la participación de los actores institucionales que como el municipio y otros pretenden apoyar de manera más comprometida este tipo de iniciativas.

8. Lecciones aprendidas

Dentro de las experiencias obtenidas a lo largo de la ejecución del proyecto podemos indicar lo siguiente:

- El proceso de comercialización es uno de los componentes más complejos del trabajo debido a la relación tradicional existente entre los actores, mostrando un rechazo al cambio por temor a decrementar sus ingresos a lo largo del trabajo de innovación desarrollado.
- Los productores aceptan el incorporar nuevas prácticas, siempre y cuando sean probadas en cuanto al beneficio propuesto.
- Las instituciones públicas son muy frágiles en cuanto al apoyo y coordinación como aliados estratégicos, debido a la falta de decisión y poca estabilidad y continuidad de la parte técnica – ejecutiva
- Las visitas guiadas y viajes de captura tecnológica son mecanismos eficaces de motivación para los demandantes.
- Los aportes de contraparte generan cierta incertidumbre y desconcierto en los demandantes por la falta de fortaleza en las organizaciones y por considerarse un monto elevado con relación a las posibilidades de los demandantes.
- Es importante el considerar en la parte técnica a profesionales de la zona de intervención, por el compromiso que asumen los mismos con sus organizaciones y con la región a la que pertenecen.

9. Recomendaciones

Luego de la intervención se recomienda:

- Dar continuidad a los procesos de transferencia tecnológica por tratarse de procesos repetitivos y con mecanismos de sostenibilidad a través de sus organizaciones e instituciones de la zona, dotándoles de capacidades comerciales y con alto contenido de gestión empresarial.
- Buscar mecanismos flexibles de movilidad de recursos para actividades necesarias emergentes y tener la posibilidad de reorientar las actividades en función de las necesidades presentadas y de acuerdo a la retroalimentación establecida en la auto evaluación permanente de los proyectos.
- En lo específico, podemos decir que los procesos de transferencia tecnológica deben ir acompañados de mecanismos de inversión coparticipativa para incorporar elementos tecnológicos necesarios que en el caso de la uva de mesa, se hacen necesarias la

incorporación de una estructura de Packing e infraestructura de frío en la cadena, buscando de esta manera la competitividad del producto a desarrollar.

- Paralelamente al trabajo desarrollado y por desarrollar es necesario identificar mercados internacionales para el producto que estén dispuestos a requerir las condiciones mejoradas del mismo a un precio más expectable para los productores.
- Finalmente podemos decir que continúan siendo un obstáculo los fenómenos naturales principalmente el granizo, por lo que debemos buscar soluciones conjuntas para evitar el daño que ocasiona el mismo, apoyando toda iniciativa de mitigar el mismo.

10. *Ejecución financiera*

El Proyecto de mejoramiento a la calidad y al valor de la uva de mesa en el departamento de Tarija, firmó el contrato No MAPA-GT-013 en fecha 02 de enero de 2003, por un importe de Bs. 747.252,00 el cual tubo una enmienda de ampliación de un mes de plazo de la ejecución hasta el 31 de octubre de 2003, incrementando el monto de la concesión en Bs. 22.165,00 obteniendo un importe total del presupuesto de Bs. 769.417,00 distribuido de la siguiente manera:

	<i>Detalle</i>	<i>Importe parcial</i>	<i>Importe total</i>	<i>Porcentaje</i>
a	<i>Presupuestado</i>		<i>769.417,00</i>	<i>100,00%</i>
	Monto Original	747.252,00		
	Ampliación (enmienda)	22.165,00		
b	<i>Ejecutado</i>		<i>769.316,51</i>	<i>99,99%</i>
	Salarios	323.062,09		
	Costos de capacitación	188.838,68		
	Materiales y equipos	183.311,86		
	Costos administrativos	74.103,88		
a-b	<i>Saldo no ejecutado</i>		<i>100,49</i>	<i>0,01%</i>

Del total del presupuesto se ejecuto un 99.99%, que se detalla en los cuadros de “Resumen Ejecución Presupuestaria por Objeto de Gasto” y “Ejecución Presupuestaria Mensual” durante los 10 meses, que se encuentra en el Anexo N° 10

El Proyecto “Mejoramiento a la calidad y al valor de la uva de mesa”, firmo el contrato No MAPA-GT-013 en fecha 02 de enero de 2003 Los desembolsos se realizaron de la siguiente manera:

<i>No</i>	<i>Fecha</i>	<i>Detalle</i>	<i>Importe Bs.</i>
1	16/01/2003	1er Anticipo	74.725,20
2	05/03/2003	1er Desembolso	46.832,07
3	27/03/2003	2do Desembolso	69.757,43
4	08/04/2003	2do Anticipo	60.000,00
5	29/04/2003	3er Desembolso	68.416,74
6	28/05/2003	4to Desembolso	90.319,73
7	30/06/2003	5to Desembolso	70.473,73
8	29/07/2003	6to Desembolso	27.320,54
9	27/08/2003	7mo Desembolso	24.842,29
10	13/10/2003	8vo Desembolso	37.401,90
11	28/11/2003	9no Desembolso	8.134,05
12		Ejecutado por MAPA en la compra de activos y materiales.	191.193,32
TOTAL			769.417,00

Los activos adquiridos con los recursos del proyecto, están en calidad de custodia los cuales se detallan en los inventarios de activos fijos en custodia de acuerdo a anexo adjunto.

11. Fecha de Entrega y Firma del Responsable Legal del Oferente

El presente informe es dado en la ciudad de Tarija el 19 de diciembre de 2003.

Ing. Víctor Hugo Zamora Castedo
COORDINADOR PROYECTO.