

INFORME FINAL FDTA - VALLES

PROYECTO PITA 006/C

**“APOYO A LA PRODUCCION Y
COMERCIALIZACION DE UVA ECOLOGICA”**



Tarija, mayo de 2005

INFORME FINAL

1. TÍTULO: “APOYO A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE UVA ECOLÓGICA”

2. IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO – INFORMACIÓN GENERAL

Código:	PITA 006/C
Cadena/Programa:	Uva de Mesa
Demandante:	Asociación de Productores Ecológicos de Tarija (APECO)
Oferente:	Organización Campesina Intercomunal “Diogracio Vides”
Financiador:	BID-FOCAS
Periodo – inicio y fin de proyecto (dd/mm/aa)	01/11/03 al 01/05/05
Ubicación:	Municipio de Uriondo (Tarija)
Costo Total del Proyecto (en Bs.)	96.328 \$us
Objetivo:	100 familias soci@s de APECO han incrementado sus ingresos promedio en 150%, en relación al ingreso de la línea base establecida y justificada en el primer trimestre, por concepto de producción, manejo en poscosecha y comercialización de uva de mesa ecológica y en transición.

3. RESUMEN DEL PROYECTO

Problema:

La generalización y el uso inadecuado de productos agroquímicos tóxicos viene provocando la contaminación del medio ambiente: suelo, agua, animales, plantas y al hombre. Asimismo, el inadecuado manejo de agroquímicos genera efectos colaterales a la salud de productores y consumidores, observándose en los mercados uva con residuos tóxicos en el producto.

Este aspecto, y el hecho que el cultivo de la vid, genera mayor ingreso económico para los productores en el área de influencia del proyecto, motivó a la Intercomunal y al DED la promoción y fomento de la producción de uva ecológica a nivel de promotores en parcelas demostrativas y la constitución de la Asociación de Productores Ecológicos APECO Tarija, asociación que se encontraba en proceso de consolidación, como una alternativa social, técnica, económica y ecológicamente viable para productores y consumidores de uva de mesa.

Objetivos:

Objetivo General:

Contribuir en la mejora de la calidad de vida de familias campesinas viticultoras del Municipio de Uriondo, a través, del mejoramiento de la producción, cosecha, poscosecha y del valor comercial de la uva de ecológica, con énfasis en prácticas agroecológicas que garanticen la producción y comercialización sostenible.

Objetivos Específicos:

- Fortalecer la organización y participación, de hombres y mujeres, de APECO Tarija y su capacidad de gestión.
- Mejorar los sistemas de producción vitícolas con enfoque agroecológico y sostenible.
- Mejorar el sistema de cosecha y poscosecha de uva ecológica y en transición.
- Incrementar el volumen de uva de mesa, ecológica y en transición, comercializada por APECO Tarija y aumentar los precios percibidos por los socios.

Innovación Tecnológica:

Entre las principales innovaciones tecnológicas aplicadas por los socios APECO Tarija, ecológicos y en transición, se tienen el manejo ecológico de suelos, manejo ecológico de fitosanitarios en plagas y enfermedades, mejoramiento de podas y sistemas de conducción, diversificación varietal de la uva de mesa, mejoras en el proceso de poscosecha y adopción del recambio de cajas a 20 y 5 Kg., y apertura de nuevos canales de comercialización.

Estos cambios tecnológico están permitiendo mejorar la calidad del suelo, la salud de productores y consumidores, la reducción en los costos de producción. incremento del rendimiento promedio, mejorar la calidad y presentación de la uva de mesa, incremento en el precio promedio del productor y la conservación del medio ambiente.

Metodología:

Consistió en el apoyo y acompañamiento tanto en el fortalecimiento y difusión de la asociación, como en la producción ecológica y comercialización; asistencia técnica y capacitación directa en producción ecológica de la uva de mesa; parcelas demostrativas en producción; cursos talleres teóricos – prácticos - demostrativos de capacitación con técnicos locales y extranjeros; intercambio de experiencias de campesino a campesino; sensibilización a productores y consumidores; viajes de captura tecnológica; evaluación participativa de cosecha y del proceso y comercialización colectiva e individual en el mercado local y nacional.

Resultados:

A nivel general los socios de APECO Tarija, ecológicos y en transición, han incrementado su ingreso promedio atribuible al proyecto en 136%, por concepto de apoyo e introducción de innovación tecnológica en la producción, manejo de poscosecha y comercialización de uva de mesa.

Efectos e Impactos:

Los socios de APECO han incrementado su nivel de ingreso promedio, como resultado de la disminución de costos de producción, incremento en el rendimiento promedio e incremento en el precio promedio al productor, asimismo, por efecto de la mejora en la calidad del suelo y su fertilidad se espera en el mediano plazo la revalorización de sus tierras.

APECO Tarija es una asociación sostenible y se constituye en una alternativa y oportunidad para productores y consumidores de uva de mesa en el mediano y largo plazo.

Se ha mejorado el nivel tecnológico de los socios de APECO, el mismo que ha sido validado y aplicado por ellos mismos con acompañamiento técnico, y en el futuro podrán ser transferidos por ellos a otros productores o nuevos socios de APECO.

Se ha apropiado y generalizado el uso de la caja de 20 Kg y de los mercados aperturados con el anterior proyecto de la Fundación Valles. Asimismo, se aperturó nuevos canales de comercialización local (bioferias sabatinas y puntos de venta) y nacional (ASHOFRUT, AOPEB e intermediarios)

Se ha contribuido a la protección del medio ambiente, salud de los productores y al manejo sostenible de recursos naturales, disminuyendo el uso de productos agroquímicos tóxicos.

Se mejoró la calidad del suelo, se oferta un producto con menos residuos tóxicos y se incrementó la biodiversidad (flora y fauna),.

Se ha fortalecido la participación de la mujer en la asociación tanto cuantitativa como cualitativamente, asimismo, se incrementó su poder de representación y decisión y elevado su nivel de autoestima.

4. DESCRIPCIÓN DE LAS INNOVACIONES TECNOLÓGICAS

Manejo ecológico de suelo:

Antes de la ejecución del proyecto el manejo de suelo en productores convencionales que ahora son socios consistía en la aplicación de estiércol, uso de maquinaria pesada y abonos químicos sintéticos. Mientras que los 30 socios antiguos de APECO habían validado en parcelas demostrativas en producción y aplicado la innovación tecnológica de manejo ecológico de suelos, con la incorporación de abonado con estiércol, abonado con Bocashi/compost, abonos verdes (leguminosa/gramíneas/mixtas) y asociación de cultivos.

Con la implementación del proyecto todos los socios APECO Tarija, ecológicos y en transición, nuevos y antiguos, aplican la innovación tecnológica de manejo ecológico de suelos, complementando y generalizando, al abonado con estiércol realizado por los productores de uva de mesa en general, la aplicación de abono Bocashi/compost, abonos verdes (leguminosa/gramíneas/mixtas), coberturas naturales, labranza mínima, asociación de cultivos/policultivos, rotación de cultivos. Asimismo, con el proyecto se ha iniciado un proceso de validación de la Lombricultura en el manejo ecológico de suelos.

Cabe destacar que con la innovación tecnológica de manejo ecológico de suelos los socios de APECO Tarija en general han disminuido considerablemente el uso de maquinaria y eliminado el uso de abonos químicos sintéticos.

Los resultados de esta innovación esta permitiendo mejorar la calidad del suelo, recuperar la vida del suelo (microorganismos) y contribuyendo a la sanidad de las plantas por ende en el incremento de los rendimientos promedio en la producción de uva de mesa.

Manejo ecológico fitosanitario en plagas y enfermedades:

Antes de la implementación del proyecto el manejo fitosanitario de los productores convencionales que ahora son socios de APECO consistía en la aplicación de insumos químicos tóxicos, pesticidas, insecticidas, fungicidas. En tanto, los socios antiguos de APECO ya habían validado en parcelas demostrativas en producción y aplicaban las siguientes prácticas: uso de productos de baja toxicidad permitidos en agricultura ecológica, cúpricos, azufre mojable, aplicación de caldo sulfocálcico, aceites agrícolas, bicarbonato de sodio y trampas atrayentes.

Con la ejecución del proyecto los socios de APECO, tanto ecológicos como en transición, aplican la innovación tecnológica del manejo ecológico de fitosanitarios en plagas y enfermedades con el uso y elaboración de productos permitidos por IFOAM, contribuyendo a que los productores convencionales que ingresaron a APECO se constituyen en productores en transición y reduzcan considerablemente el uso y aplicación de insumos químicos como pesticidas, insecticidas y fungicidas tóxicos por productos fitosanitarios permitidos por normas de producción ecológica y validados por los productores antiguos de APECO. Tanto los productores en transición como los considerados ecológicos han complementado y generalizado la aplicación de innovaciones fitosanitarias de acuerdo a las normas ecológicas con el uso de productos de baja toxicidad permitidos en agricultura ecológica, como ser: Cúpricos, azufre mojable, aplicación de caldo sulfocálcico, aceites agrícolas, bicarbonato de sodio, trampas atrayentes, extractos vegetales, caldo visosa, caldo ceniza, caldo silicicofosforicofúlfico, biofertilizantes.

La aplicación de la innovación tecnológica en manejo ecológico de plagas y enfermedades contribuye tanto en la salud de productores y consumidores como en la conservación del medio ambiente y la reducción en los costos de producción.

Podas y sistemas de conducción

Al inicio del proyecto la conducción de las plantas de vid de los productores convencionales que ahora son socios de APECO Tarija consistía en:

- dos pisos
- sistema guyot
- con poda corta de 4 brazos y 4 pitones

En el caso de los socios antiguos de APECO algunos habían validado en parcelas demostrativas en producción las siguientes prácticas:

- un piso elevado a 1,20 m. de altura
- 2 brazos largos

Con la ejecución del proyecto los socios de APECO han validado y vienen aplicando en sus parcelas o fincas en producción las siguientes prácticas:

- un piso elevado a 1,20 m. de altura
- 2 brazos largo pitoneado

Este cambio tecnológico esta permitiendo disminuir los efectos de la botritis y mejorar la calidad de la uva de mesa, mejor tamaño de bayas, formación de racimo homogéneo, buena distribución del racimos en la planta y reducción de las perdidas.

Diversificación de la uva de mesa

Antes de la ejecución del proyecto la variedad fundamental producida por los socios nuevos y antiguos de APECO era la Moscatel de Alejandría, concentrando su producción y comercialización entre los meses de febrero - abril, aspecto que presionaba en un precio promedio relativamente bajo, asimismo, con algunos socios antiguos de APECO se ha validado en parcelas de colección varietal el comportamiento de uvas de mesa coleccionadas de Bolivia y variedades de Europa – Argentina, plantas de vid precoces, intermedias y tardías.

Con el proyecto se ha implementado la diversificación de la producción de uva de mesa, con variedades como la Red Globe y Cardinal, que son de maduración intermedia y precoz, con el propósito de distribuir y ampliar la oferta de uva de mesa en el mediano plazo, desde diciembre a abril, combinando estas variedades a la Moscatel de Alejandría, y acceder a precios más favorables obtenidos con la uva tempranera, contribuyendo de esta manera a incrementar el precio promedio de los productores de uva de mesa y disminuir la presión en el precio de la uva Moscatel de Alejandría.

Poscosecha:

Al inicio del proyecto el manejo del fruto de los productores de uva, tanto los convencionales, que ahora son socios APECO, como los socios antiguos, se caracterizaba por la inexistencia de práctica en el arreglo de racimo, realizaban una selección mínima al momento de la cosecha y la cosecha se realizaba de acuerdo al color de la bayas

Con el proyecto los socios de APECO en general han desarrollado conocimientos, capacidades y habilidades que aplican en el proceso de poscosecha, tales como: cosecha del fruto en función al grado de azúcar y color de la bayas, arreglo de racimo, selección del racimo en planta y selección en el momento del empaque.

Esta innovación ha contribuido a disminuir las pérdidas en el producto y mejorar la calidad y presentación de la uva de mesa.

Comercialización:

Al inicio del proyecto la comercialización de uva de mesa de los productores convencionales que ahora son socios de APECO se caracterizaba por la venta individual a intermediarios y en el mercado local, en cajas de 30 kilos, sin identificación del producto y a precios promedio relativamente bajos. En tanto, los socios antiguos de APECO han validado la venta de uva en cajas de 20 kilos, apertura de mercados ecológicos en cajas de 5 Kg, y disponían de su primera certificación de la uva y comercializan 15 Toneladas de uva de mesa, de manera colectiva, con denominación de origen e identificación del producto como ecológico.

Con la implementación del proyecto los socios de APECO generalizan la comercialización de la uva de mesa en cajas de 20 Kg. y en caso de clientes especiales en cajas de 5 kilos, con identificación del producto, productor y origen, el uso papel Kraf, producto seleccionado, comercialización colectiva e individual, ampliación de mercados y difusión de la uva ecológica, establecimiento de bioferias sabatinas y se brinda continuidad a la certificación del producto. Cabe destacar, que el precio promedio del productor, fundamentalmente por el recambio de cajas, se incrementó considerablemente.

5. ESTRATEGIA DE IMPLEMENTACIÓN

El proyecto se implementó con la participación activa de los socios y socias de APECO Tarija, considerando cuatro componentes del proceso de producción y comercialización de uva, priorizados y concertados con la asociación, como son: organización, producción, poscosecha y comercialización.

Organización:

En el componente de organización se ha priorizado el fortalecimiento y consolidación institucional de APECO, a través, de:

Apoyo y acompañamiento en la difusión de la producción ecológica entre los productores de la zona, tanto socios como productores de uva en general, con el propósito elevar el nivel de autoestima y valoración de los socios de APECO de su actividad agroecológica, como para promover la aplicación de prácticas agroecológicas en la región de productores convencionales y se constituyan en potenciales socios de APECO en el futuro.

Fomento a la participación de mujeres y de los socios en general en la asociación, generando espacios de equidad de género y constituyendo a los espacios regulares de reuniones de APECO, en espacios de análisis, reflexión y acción sobre la problemática, identificación de alternativas de solución y gestión. Como la generación de relaciones interinstitucionales directas con entidades y centros de investigación, difusión y organización en agricultura ecológica, como son AGRECOL y AOPEB.

Creación de un Patrimonio de APECO, a través, de la adquisición de equipamiento mínimo necesario para su operación en la distribución de insumos para la producción ecológica, almacenamiento y comercialización de uva de mesa. Asimismo, se ha generado condiciones para una administración eficiente y transparente de APECO y disponen de normas y estructura para el control de la producción ecológica y su comercialización. Aspectos que se constituyen en elementos de articulación de la asociación.

Entre las principales actividades desarrolladas se tienen la motivación permanente a la participación activa de hombres y mujeres, a través, de la participación en 18 reuniones ordinarias de APECO Tarija; realización de 7 cursos de capacitación en organización y promoción de la asociación en las comunidades productoras de vid, en los que han participado 14 comunidades y 289 personas; coordinación con AOPEB y AGRECOL en la formación de líderes y promotores agroecológicos, participando 15 personas en 6 cursos talleres; elaboración conjunta con APECO de un manual y reglamento del sistema de control interno; capacitación y acompañamiento a 5 inspectores internos de APECO Tarija.

Producción:

En el componente de producción se ha privilegiado tanto la consolidación y difusión de la producción ecológica, como la promoción de la diversificación varietal de la uva de mesa, a través, de:

Provisión de asistencia técnica y capacitación directa en producción ecológica de la uva de mesa: manejo ecológicos de suelos, manejo ecológicos de plagas y enfermedades y poda de brazo largo, mediante acompañamiento en parcelas, implementación de parcelas demostrativas en producción y visitas a las mismas, cursos talleres teóricos-prácticos-demostrativos de capacitación con técnicos locales y extranjeros, intercambio de experiencias entre productores antiguos-antiguos y antiguos-nuevos con la metodología de campesino a campesino, generación de un stock mínimo de productos agroecológicos, panel de fotos, sensibilización con videos documentales y testimonios, captura tecnológica en países productores de uva de mesa como Argentina y Chile y evaluación participativa de cosecha y del proceso.

En el subcomponente diversificación varietal en la región se ha implementado variedades Red Globe y Cardinal, con un 50% de subvención y concientización en la diferencial de precio entre la uva tempranera y la Moscatel de Alejandría, con el propósito de distribuir mejor la oferta de uva de mesa e incrementar en el mediano plazo el nivel de precios promedio al productor.

Entre las principales actividades desarrolladas se tienen: asistencia técnica planificada individual, seguimiento y monitoreo, difusión de las normas de producción ecológica, elaboración de fichas técnicas fitosanitarias, elaboración de cartillas y volantes sobre producción agroecológica, se apoyó técnica y financieramente al proceso de certificación para los ciclos agrícolas 2003-2004 y 2004-2005, apoyo en la adquisición de insumos ecológicos, herramientas y semillas, acompañamiento al manejo de coberturas y siembra, apoyo al establecimiento y manejo de 7 canteros de lombricultura en la comunidad de San Isidro, se ha realizado el segundo análisis de suelos (interpretación-comparación), acompañamiento en el monitoreo y el manejo fitosanitario, aplicaciones en las parcelas con los productores, se han realizado 9 cursos talleres en MES con 260 productores, 7 cursos con 289 personas en MEPE y 4 cursos en Podas y 2 intercambios de experiencias con la participación de 265 productores, elaboración de abono orgánico, caldos minerales, biofertilizantes, se ha establecido un grupo de personas encargadas de la producción

comercial de caldos minerales y biofertilizantes, apoyo en la técnica de poda en todas las fincas, contacto y contratación a consultores extranjeros que han realizado 4 consultorías en producción ecológica y en manejo del cultivo de la vid, contactos, planificación, se han realizado intercambios de experiencia a nivel local y 2 capturas tecnológicas a la República de Argentina con el apoyo del Proyecto (7 personas: 5 productores y 2 técnicos en el primer viaje y en la segundo 13 personas: 12 productores y 1 técnico) y a la República de Chile (3 productores y 1 técnico con el apoyo de la FDTA-Valles y 1 técnico con el proyecto), compra y distribución de 9.850 plantas de variedades de uva tempraneras para 3.5 Has y una sistematización de la experiencia del proyecto.

Entre las actividades planeadas y no ejecutadas en este componente se encuentra la coordinación con CENAVIT para la diversificación varietal, la misma que responde a una valoración de los técnicos del proyecto, respecto a la disponibilidad de variedades, cantidad y precio, considerando conveniente la compra, de las variedades contempladas en el proyecto, de viveros particulares.

Poscosecha

En este componente se ha priorizado la mejora en la calidad de la uva de mesa, a través, del arreglo de racimo, la selección, empaque y presentación, recurriendo para el efecto a cursos de capacitación teórico – prácticos – demostrativo en las fincas, charlas, intercambios de experiencias de productor a productor, visita a fincas en época de cosecha, sensibilización a través de afiches, panel de fotos y uso del refractómetro, implementación de un comité de comercialización y control de calidad.

Entre las principales actividades desarrolladas se tiene a la asistencia técnica planificada individual, 10 cursos talleres de capacitación con la participación 260 personas, acompañamiento en el momento de la selección y cosecha, determinación del grado de azúcar, recomendándose iniciar la cosecha a partir de los 16^o Brix, y evaluación de pérdidas y rendimiento.

Comercialización

En el proceso de la comercialización de uva ecológica se ha asumido y promovido el uso de la caja de 20 y 5 Kg., brindando especial énfasis a la comercialización colectiva.

La comercialización colectiva se orientó al mercado de Santa Cruz en caja de 20 Kg, constituyéndose en el principal intermediario ASHOFRUT, con el propósito de disponer un socio estable y responsable, con quienes se ha implementado una campaña de difusión para iniciar un proceso de posesionamiento del producto en el mercado de Santa Cruz. Esta modalidad de comercialización también ha establecido contactos con distribuidores específicos y clientes individuales selectos en los mercados de la Paz y Cochabamba, a quienes se ha distribuido la uva de mesa en cajas de 5 Kg, con un precio promedio superior al mercado de Santa Cruz.

Asimismo, la comercialización colectiva se implementó en el mercado local con el establecimiento de Bioferias Sabatinas, de venta directa del productor al consumidor, que permitió mejorar el precio al productor, difundir la agricultura ecológica y posesionar el producto en la ciudad de Tarija, los consumidores tenían la oportunidad de informarse del proceso de producción como de las ventajas en la salud del productor y consumidor de este tipo de producto, y constituirse en potencial comunicador de esta experiencia entre amigos y parientes, este mercado ha sido atendido con ventas al por menor o detalle como en caja de

5 Kg.. También se estableció en la ciudad de Tarija puntos de la venta con CYCASUR, Supermercado Urkupiña y el Aeropuerto en cajas de 5 Kg.

Entre las principales actividades de este componente se tiene la conformación del comité de comercialización y control de calidad, promoción y apoyo para la generalización en el uso de cajas de 20 y 5 Kg., contactos con intermediarios y comercializadores, organización de 16 bioferias sabatinas, acompañamiento en reuniones de análisis y planificación para la cosecha y comercialización, acompañamiento de cosecha y empaque, apoyo y acompañamiento a la adquisición de materiales e insumos para mejorar la presentación del producto (cajas, papel kraf, afiches, diseño e impresión de etiquetas)

Finalmente compartir que si bien se coordinó con AGRECOL y se dispone de un documento final de la sistematización de las experiencias logradas con el proyecto, como la elaboración de dos cartillas de difusión de la experiencia en base a esta sistematización, estas recién se encuentran en proceso de impresión, factores políticos y sociales han afectado a los tiempos previstos, sin embargo, una vez concluida su impresión remitiremos una copia para su archivo y conocimiento.

6. RESULTADOS OBTENIDOS.

RESULTADOS DEL PROYECTO		
Objetivo Principal	Resultado esperado	Resultado Obtenido
Contribuir a mejorar la calidad de vida de familias campesinas viticultores del Municipio de Uriondo, a través del mejoramiento de la producción, cosecha-poscosecha y del valor comercial de la uva ecológica, con énfasis en prácticas agro-ecológicas que garanticen la producción y comercialización sostenible.	100 familias soci@s de APECO han incrementado sus ingresos promedio en 150%, en relación al ingreso de la línea base establecida y justificada en el primer trimestre, por concepto de producción, manejo en poscosecha y comercialización de uva de mesa ecológica y en transición.	<p>POR DECISION DE REUNION ORDINARIA DE APECO, CON LA FINALIDAD DE EVITAR CONFUSIONES, ENTRE LOS COMERCIALIZADORES Y CONSUMIDORES, SE DECIDIÓ NO COMERCIALIZAR LA UVA EN TRANSICION DE MANERA COLECTIVA, REALIZÁNDOSE LA VENTA DE LA MISMA POR LOS PROPIOS PRODUCTORES, CON EL APOYO DEL EQUIPO TECNICO, TANTO EN EL PROCESO DE PRODUCCIÓN, POSCOSECHA Y PROMOCION DE LA VENTA DE UVA DE MESA EN CAJAS DE 20 KG, ASPECTO QUE HA CONTRIBUIDO A MEJORAR EL NIVEL DE INGRESOS DE ESTE SECTOR DE LOS PRODUCTORES SOCIOS DE APECO.</p> <p>LA ESTIMACION DEL INCREMENTO EN EL NIVEL DE INGRESOS DE LOS PRODUCTORES SOCIOS DE APECO TARIJA, ECOLOGICOS Y EN TRANSICION, CORRESPONDE A LA GESTION 2003-2004 Y 2004-2005, LA MISMA QUE CONSIDERA AJUSTES TANTO POR EFECTOS CLIMÁTICOS FAVORABLES Y EN EL PRECIO POR RECAMBIO DE CAJAS, QUE PERMITE ESTIMAR EL INCREMENTO DEL INGRESO ATRIBUIBLE AL PROYECTO.</p> <p>CABE DESTACAR QUE EL AÑO AGRICOLA 2004-2005 PARA LA PRODUCCION DE UVA DE MESA SE CONSTITUYE EN UN AÑO INUSUAL Y SUS INDICADORES, RENDIMIENTO, PRODUCCION Y PRECIO, ESTAN INFLUENCIADOS POR FENOMENOS CLIMATICOS ADVERSOS (HELADAS TARDIAS, SEQUIA Y GRANIZADAS). SIN EMBARGO, SE CONSIDERA QUE LOS RESULTADOS ALCANZADOS Y ATRIBUIBLES AL PROYECTO EN LA GESTION 2003-2004 Y LA CONSOLIDACION DEL PROCESO EN LA GESTION 2004-2005, SON SOSTENIBLES EN EL TIEMPO EN CONDICIONES NORMALES DE PRODUCCIÓN.</p> <p>EN ESTE CONTEXTO, 99 FAMILIAS SOCIAS DE APECO, ECOLOGICAS Y EN TRANSICIÓN, HAN INCREMENTADO SU INGRESO PROMEDIO, ATRIBUIBLE AL PROYECTO, EN UN 136% EN RELACION A LÍNEA BASE AJUSTADA, POR CONCEPTO DE PRODUCCIÓN, MANEJO EN POSCOSECHA Y COMERCIALIZACIÓN DE UVA DE MESA.</p> <p>(VER ANEXO A)</p>

COMPONENTE ORGANIZATIVO		
Objetivo	Resultado esperado	Resultado Obtenido
Fortalecer la organización y participación, de hombres y mujeres, de la Asociación de Productores Ecológicos APECO-Tarija, y su capacidad de gestión en el ámbito comunal e intercomunal.	50 nuevos soci@s se afilian a APECO Tarija.	49 SOCIOS NUEVOS ACTIVOS AFILIADOS A APECO –TARIJA. EL TOTAL DE SOCIOS DE APECO SE HA INCREMENTADO A 99 SOCIOS ACTIVOS. (VER ANEXO 1)
	- La cantidad de socias de APECO se incrementan su participación del 10% al 20% (de 5 a 20 Socias).	LA CANTIDAD DE SOCIAS DE APECO SE HA INCREMENTADO EN PARTICIPACIÓN DEL 17% AL 21 % (DE 9 A 21 SOCIAS) (VER ANEXO 2)
	- En las reuniones ordinarias de APECO participan al menos el 80% de sus soci@s activos.	EN PROMEDIO EL 59,41 % DE SOCIOS ACTIVOS DE APECO PARTICIPAN EN LAS REUNIONES, EL NIVEL DE PARTICIPACION BAJO SE EXPLICA POR LA ROTACION DE LUGARES DE REUNION Y LA COBERTURA GEOGRAFICA DE LOS SOCIOS QUE ES AMPLIA Y DISPERSA, SE HA PLANTEADO DISPONER DE UN LUGAR FIJO DE REUNION Y EN VIRTUD A LOS ESTATUTOS APECO ESTA ANALIZANDO LA PARTICIPACIÓN DE UN REPRESENTANTE POR COMUNIDAD A LAS REUNIONES ORDINARIAS DE LA ASOCIACION. (VER ANEXO 3)
	APECO Tarija incrementa su patrimonio en 10.000 \$us	EL PATRIMONIO DE APECO TARIJA SE INCREMENTÓ A 4.928 \$US EN EL 2004 Y A 9.450 \$US AL 30 DE ABRIL DEL 2005. (VER ANEXO 4). ASIMISMO, LA INTERCOMUNAL HA APOYADO EN LA GESTION DE UN CONVENIO ENTRE APECO Y LA MANCOMUNIDAD HEROES DE LA INDEPENDENCIA PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UN GALPON PARA APECO, EN EL CRUCE A CONCEPCIÓN. EL MISMO QUE SE ENCUENTRA EN EJECUCION, RESULTADO QUE PERMITE FORTALECER ADICIONALMENTE EL PATRIMONIO DE APECO. POR OTRA PARTE, LA INTERCOMUNAL, EN AGOSTO DEL 2005, TIENE EL COMPROMISO DE TRANSFERIR LA SUMA 10.000 \$US PARA CONSOLIDAR Y FORTALECERR A LA ASOCIACION.

	<p>APECO Tarija contrata un gerente</p>	<p>EN EL PRIMER PERIODO DEL PROYECTO APECO TARIJA HA CONTRATADO UN GERENTE POR UN PERIODO DE 6 MESES, POSTERIORMENTE AL ANALISIS Y REFLEXION EN ASAMBLEA DE APECO, LOS SOCIOS HAN VISTO POR CONVENIENTE NO DISPONER DEL GERENTE, Y QUE EL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN LO ASUMA UN COMITE DE COMERCIALIZACION DE APECO, EL MISMO QUE ESTA CONFORMADO POR 5 PRODUCTORES Y UN TECNICO. (VER ANEXO 5)</p>
	<p>APECO Tarija dispone de un paquete computarizado para el control de su contabilidad y comercialización</p>	<p>APECO TARIJA DISPONE DE UN PAQUETE COMPUTARIZADO PARA EL CONTROL DE SU CONTABILIDAD Y COMERCIALIZACIÓN (VER ANEXO 6)</p>
	<p>4 <u>productor@s</u> y 1 <u>técnic@s</u> se han formado en normas y control de la producción ecológica y Sistema de control interno implementado (estructura definida, documentada y aprobada. Manual de funciones y reglamento interno aprobados. Monitoreo y control de flujo periódico, etc.)</p>	<p>5 <u>PRODUCTORES</u> Y 1 <u>TÉCNICO</u> SE HAN FORMADO EN NORMAS Y CONTROL DE LA PRODUCCIÓN ECOLÓGICA. ACTUALMENTE ESTA EN FUNCIONAMIENTO EL SISTEMA DE CONTROL INTERNO (ESTRUCTURA DEFINIDA, DOCUMENTADA Y APROBADA. MANUAL DE FUNCIONES Y REGLAMENTO INTERNO APROBADOS. MONITOREO Y CONTROL DE FLUJO PERIÓDICO.) (VER ANEXO 7)</p>

COMPONENTE PRODUCTIVO		
Objetivo	Resultado esperado	Resultado Obtenido
Mejorar los sistemas de producción vitícolas con enfoque agro ecológico y sostenible.	30 soci@s de APECO, con 23 has, incrementan sus rendimientos de 200 a 220qq/ha y disminuido su costo de producción promedio de 17.000 a 16.000 Bs./Ha.	<p>PARA EL AÑO AGRICOLA 2004 – 2005 LOS SOCIOS DE APECO CONSIDERADOS POR EL COMITÉ DE CONTROL INTERNO COMO PRODUCTORES DE UVA DE MESA ECOLOGICA ASCENDIA A 40 SOCIOS, QUE DISPONEN DE UNA SUPERFICIE TOTAL DE 37,14 Has.</p> <p>EL RENDIMIENTO PROMEDIO PARA EL AÑO AGRICOLA 2003 – 2004, DE 33 SOCIOS DE APECO CONSIDERADOS ECOLÓGICOS, SE HA INCREMENTADO A 300 qq/Ha.</p> <p>EL RENDIMIENTO PROMEDIO DE LA GESTION 2004-2005 HA DISMINUIDO, POR EFECTOS DE HELADAS TARDIAS, SEQUIA Y GRANIZADAS, A 137 qq/Ha. CONSTITUYENDOSE EN UN AÑO INUSUAL POR FENOMENOS CLIMATICOS ADVERSOS QUE HA AFECTADO A TODOS LOS PRODUCTORES DE UVA DE MESA</p> <p>SUS COSTOS DE PRODUCCIÓN PROMEDIO HA DISMINUIDO DE 16.000 Bs./Ha., SEGÚN LA LINEA BASE, A UN COSTO PROMEDIO 13.219 Bs./Ha.</p> <p>(VER ANEXO 8)</p>
	70 soci@s de APECO, con 42 Has, de producción de uva ecológica en transición mantienen su rendimiento de 200qq/ha y disminuido su costo de producción promedio de 17.800 a 16.000 Bs./ha.	<p>EL RENDIMIENTO PROMEDIO DE LA UVA ECOLOGICA EN TRANSICION PARA LA GESTION 2003 – 2004 SE HA INCREMENTADO A 256 qq/Ha., Y EN LA GESTION 2004 – 2005 SE HA REDUCIDO A 166 qq/Ha., EN RELACION A LA LINEA BASE DE 226 qq/Ha, POR EFECTOS CLIMATICOS ADVERSOS.</p> <p>ASIMISMO, SUS COSTOS DE PRODUCCION PROMEDIO HAN DISMINUIDO DE 17.840 Bs./Ha. A 14.063 Bs./Ha., ASPECTO QUE SE REFLEJA EN LA COMPARACION DEL COSTO DE PRODUCCIÓN DE LA UVA CONVENCIONAL Y LA ECOLOGICA EN TRANSICION.</p> <p>(VER ANEXO 9)</p>

	<p>260 productores participan en el proceso de capacitación en 3 temas de innovación tecnológica de los cuales 100 adoptan la tecnología</p>	<p>CON EL PROYECTO EN LAS DIFERENTES COMUNIDADES DE LA REGION SE HA CAPACITADO EN TRES TEMAS DE INNOVACION TECNOLOGICA (MANEJO ECOLOGICO DE PLAGAS – ENFERMEDADES, MANEJO ECOLOGICO DE SUELOS, PODAS DE BRAZO LARGO UN SOLO PISO Y SISTEMAS DE CONDUCCION). LOGRANDO UNA PARTICIPACION DE 289 PRODUCTORES EN EL MANEJO ECOLOGICO DE PLAGAS Y ENFERMEDADES (MEPE) 260 PRODUCTORES EN MANEJO ECOLOGICO DE SUELOS (MES) 265 PRODUCTORES EN PODAS DE BRAZO LARGO UN SOLO PISO Y SISTEMAS DE CONDUCCION DE LOS CUALES 99 PRODUCTORES SOCIOS DE APECO ADOPTAN DICHA INNOVACION TECNOLOGIA.</p> <p>(ANEXO 10)</p>
	<p>100 socios de APECO-Tarija, capacitados adoptan el manejo ecológico de suelos (cobertura verde, abonos orgánicos, asociación de cultivos, manejo del riego, labranza mínima)</p>	<p>99 PRODUCTORES SOCIOS DE APECO-TARIJA, CAPACITADOS ADOPTAN EL MANEJO ECOLÓGICO DE SUELOS (COBERTURA VERDE CON LEGUMINOSAS – GRAMINEAS, COBERTURAS NATURALES CON OTRAS Sps. ASOCIACION DE CULTIVOS Y POLICULTIVOS, ABONOS ORGÁNICOS, ESTIERCOL, COMPOST, BOCASHI Y LABRANZA MÍNIMA)</p> <p>ANEXO 11</p>

	<p>100 socios de APECO-Tarija capacitados, adoptan el manejo ecológico de plagas y enfermedades (monitoreo de plagas y enfermedades, uso de productos permitidos por IFOAM, variedades resistentes y policultivos, biotécnicas, control biológico)</p>	<p>99 PRODUCTORES SOCIOS DE APECO-TARIJA CAPACITADOS, ADOPTAN EL MANEJO ECOLÓGICO DE PLAGAS Y ENFERMEDADES APLICANDO EN EL MANEJO DE SUS CULTIVOS LAS SIGUIENTES PRÁCTICAS (CALDOS DE SULFOCALCICO, CENIZA, COBRE, AZUFRE, SILICICO SULFOCALCICO, BICARBONATO, VISOSA, EXTRACTOS DE PLANTAS, TRAMPAS ATRAYENTES Y DE COLORES), (MONITOREO DE PLAGAS Y ENFERMEDADES, USO DE PRODUCTOS PERMITIDOS POR IFOAM, VARIEDADES RESISTENTES Y POLICULTIVOS, BIOTÉCNICAS, CONTROL BIOLÓGICO)</p> <p>ANEXO 12</p>
	<p>El 80% de los socios/as de APECO-Tarija, adoptan la innovación tecnológica de poda de brazo largo, incrementando el número de yemas.</p>	<p>EL 69% DE LOS SOCIOS/AS DE APECO-TARIJA, ADOPTAN LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA DE PODA DE BRAZO LARGO UN SOLO PISO, INCREMENTANDO EL NÚMERO DE YEMAS.</p> <p>ANEXO 13</p>
	<p>5 ha. con remoción y/o nuevas establecidas con variedades de uva de mesa validadas (Red Globee, Cardinal y Superior</p>	<p>3,5 HA. CON REMOCIÓN Y/O NUEVAS ESTABLECIDAS CON DOS VARIEDADES DE UVA DE MESA VALIDADAS EN LA REGION (RED GLOBEE Y CARDINAL), LAS MISMAS QUE ESTAN ESTABLECIDAS EN LAS DIFERENTES COMUNIDADES DEL PROYECTO, ESTE RESULTADO SE VIÓ AFECTADO POR EL INCREMENTO EN EL PRECIO DE ESTAS VARIEDADES EN RELACIÓN A LO PREVISTO EN EL PROYECTO.</p> <p>ANEXO 14</p>

	<p>30 parcelas (unidades productivas) con 23 ha. certificadas como uva ecológica y 70 parcelas unidades productivas con 42 ha. certificadas en transición</p>	<p>PARA LA GESTION 2004 – 2005 EL COMITE DE CONTROL INTERNO DE APECO CONSIDERA QUE 40 UNIDADES PRODUCTIVAS DE SOCIOS DE APECO, CON UNA SUPERFICIE DE 37,14 Has, SON CONSIDERADOS COMO PRODUCTORAS DE UVA ECOLÓGICA.</p> <p>SIN EMBARGO, BIOLATINA PARA LA GESTIÓN 2003-2004 CERTIFICÓ 19 PARCELAS CON UNA SUPERFICIE DE 21,32 Has, COMO UVA EN CONVERSIÓN A PRODUCCION ECOLOGICA. MIENTRAS QUE PARA LA GESTIÓN 2004 – 2005 CERTIFICÓ A 21 PARCELAS CON UNA SUPERFICIE DE 25,38 Has. COMO PRODUCTORES ECOLOGICOS Y 77 PARCELAS CON UNA SUPERFICIE DE 45,64 Has. EN CONVERSIÓN A LA PRODUCCION ECOLOGICA.</p> <p>ANEXO 15 y 8.3.</p>
--	---	--

COMPONENTE POSCOSECHA		
Objetivo	Resultado esperado	Resultado Obtenido
Mejorar el sistema de cosecha y pos cosecha de uva ecológica y en transición.	260 productores participan en un curso de capacitación de innovación tecnológica de los cuales 100 adoptan la tecnología seleccionando 398 tn de uva ecológica y en transición, empacadas en cajas de 5 y 20 kg debidamente certificadas y con denominación de origen.	260 PRODUCTORES DE LA REGION DEL PROYECTO HAN PARTICIPADO EN CURSOS TALLERES DE CAPACITACIÓN DE INNOVACIÓN TECNOLÓGICA SOBRE “SELECCION – DETERMINACION DEL GRADO DE MADUREZ – COSECHA – EMPAQUE DE LA UVA DE MESA”, DE LOS CUALES 40 ADOPTAN LA TECNOLOGIA SELECCIONANDO 192 TN DE UVA ECOLÓGICA , EMPACADAS EN CAJAS DE 5 Y 20 KG DEBIDAMENTE CERTIFICADAS Y CON DENOMINACIÓN DEL PRODUCTO Y ORIGEN. ASIMISMO, SE HA REALIZADO EL ACOMPAÑAMIENTO EN EL PROCESO DE SELECCION DE UVA DE MESA A 59 PRODUCTORES SOCIOS DE APECO QUE SE ENCUENTRAN EN PROCESO DE TRANSICION. ANEXO16
	- 100 soci@s han mejorado la calidad de la uva, a través de la selección, empaque y presentación de uva ecológica y en transición, disminuyendo la merma del 30% al 15%. (de 90 qq a 45 qq).	40 PRODUCTORES SOCIOS DE APECO HAN MEJORADO LA CALIDAD DE LA UVA DE MESA, A TRAVÉS DE LA SELECCIÓN, EMPAQUE Y PRESENTACIÓN DE UVA ECOLÓGICA, DISMINUYENDO LA MERMA EN CAJAS DE 20 KGgs. DEL 14 % A UN RANGO ENTRE 3 % Y UN 9 % . ANEXO 17

COMPONENTE DE COMERCIALIZACION		
Objetivos	Resultado esperado	Resultado Obtenido
Incrementar el volumen de uva de mesa, ecológica y en transición, comercializado por APECO Tarija y aumentar los precios percibidos por los soci@s	APECO Tarija ha incrementado o su volumen comercializado de uva de mesa ecológica y en transición, de 15 Tn a 398 Tn	POR DECISION DE ASAMBLEA DE APECO, CON LA FINALIDAD DE EVITAR CONFUSIONES, POR PARTE DE LOS COMERCIALIZADORES Y CONSUMIDORES, SOLAMENTE SE COMERCIALIZO COLECTIVAMENTE LA UVA ECOLOGICA, DE LOS SOCIOS CON 3 O MAS AÑOS DE PRODUCCION ECOLOGICA. APECO TARIJA HA INCREMENTADO SU VOLUMEN COMERCIALIZADO DE UVA DE MESA DE LOS SOCIOS CONSIDERADOS ECOLOGICOS DE 15 TN. EN LA LINEA BASE A 192 Tn. DE UVA ECOLOGICA (130 TN EN LA GESTION 2004 Y 62 TN EN LA GESTION 2005). LA DIMINUCCION EN EL VOLUMEN COMERCIALIZADO EN LA GESTION 2005 EN RELACION A LA GESTION 2004 ES CONSECUENCIA DE LA REDUCCION EN EL RENDIMIENTO Y PRODUCCION EN GENERAL, POR EFECTOS CLIMATICOS ADVERSOS.
	APECO Tarija comercializa el 70 % de la producción ecológica y de transición: 128 Tn de uva ecológica y 270 Tn. De uva en transición, el restante 30 % la comercializan los productores como uva convencional.	(VER ANEXO 16)

	<p>30 soci@s de APECO han incrementado sus precios de venta en 15%, de 100 a 115 Bs./qq (1qq = 46 Kg). A través de la implementación de una estrategia de comercialización, monopolio en la producción y comercialización, acuerdos con la asociación y experiencia validada.</p>	<p>POR DECISION DE REUNION ORDINARIA DE APECO, CON LA FINALIDAD DE EVITAR CONFUSIONES ENTRE LOS COMERCIALIZADORES Y CONSUMIDORES, SE DECIDIO NO COMERCIALIZAR LA UVA EN TRANSICION DE MANERA COLECTIVA, REALIZÁNDOSE LA VENTA DE LA MISMA POR LOS PROPIOS PRODUCTORES, CON EL APOYO DEL EQUIPO TECNICO, HABIENDO PROMOVIDO LA VENTA DE UVA DE MESA EN CAJAS DE 20 KG, ASPECTO QUE HA CONTRIBUIDO A MEJORAR EL PRECIO DE VENTA.</p> <p>(ANEXO 18)</p> <p>LOS SOCIOS DE APECO, ECOLOGICOS Y EN TRANSICION, HAN INCREMENTADO SUS PRECIOS DE VENTA EN 27% EN LA GESTION 2004 E INCREMENTADO SU PRECIO DE VENTA PROMEDIO EN 79% EN LA GESTION 2005, EN RELACION A LA LINEA BASE.</p> <p>(ANEXO A.)</p> <p>CABE DESTACAR, QUE ESTE ULTIMO PRECIO ES INUSUAL, PORQUE LOS EFECTOS CLIMATICOS ADVERSOS HAN DISMINUIDO CONSIDERABLEMENTE LOS RENDIMIENTOS Y PRODUCCION EN GENERAL DE UVA DE MESA, DISMINUYENDO LA OFERTA DEL PRODUCTO Y PRESIONANDO EN EL ALZA DEL PRECIO DE LA UVA DE MESA.</p>
	<p>70 soci@s de APECO han incrementado sus precios de venta en 10%, de 100 a 110 Bs./qq (1qq = 46 Kg).</p>	

7. EFECTOS E IMPACTOS

Sociales

La metodología participativa implementada y la ejecución del proyecto ha fortalecido y consolidado la Asociación de Productores Ecológicos de Tarija y promovió la apropiación de la asociación por parte de los socios de APECO Tarija, asimismo, los socios son capaces de reflexionar, analizar e identificar alternativas de solución a sus problemas individuales y colectivos, en el ámbito de la producción, organización y comercialización y generando un patrimonio propio, estos factores contribuyen a la sostenibilidad de APECO y por ende a una oportunidad y alternativa para productores y consumidores de uva de mesa en el mediano y largo plazo.

Se ha iniciado un proceso de sensibilización a productores y consumidores, tanto en aspectos medioambientales como de salud.

Los socios de APECO Tarija han mejorado su calidad de vida, por efecto tanto de la disminución en el uso y exposición a productos químicos tóxicos, que ha contribuido a mejorar sus condiciones de salud, como por el incremento en su nivel de ingreso promedio, que a su vez, contribuye a mejorar la salud, educación y seguridad alimentaria de las familias. Asimismo, se está aperturando una alternativa a los consumidores que demandan productos sanos.

El mismo proceso de ejecución del proyecto, a través, de la capacitación, intercambio de experiencias y captura tecnológica ha contribuido a elevar el nivel de conocimiento y al desarrollo de destrezas y habilidades de los socios de APECO.

Económicos

Los socios de APECO han incrementado su nivel de ingreso promedio, como resultado de la disminución de costos de producción, incremento en el rendimiento promedio e incremento en el precio promedio al productor, asimismo, por efecto de la mejora en la calidad del suelo y su fertilidad se espera en el mediano plazo la revalorización de sus tierras.

Se ha mejorado el nivel tecnológico de los socios de APECO, el mismo que ha sido validado y aplicado por ellos mismos con acompañamiento técnico, y en el futuro podrán ser transferidos por ellos a otros productores o nuevos socios de APECO.

Se ha introducido un producto nuevo al mercado local y nacional, como es la uva de mesa ecológica, a través, de la comercialización grupal y organizada, con identificación del producto y origen.

Se ha apropiado y generalizado el uso de la caja de 20 Kg y de los mercados aperturados con el anterior proyecto de la Fundación Valles. Asimismo, se aperturó nuevos canales de comercialización local (bioferias sabatinas y puntos de venta) y nacional (ASHOFRUT, AOPEB e intermediarios)

Medioambiental

Con la ejecución del proyecto, y por la propia característica del proyecto de producción ecológica, se ha contribuido a la protección del medio ambiente, salud de los productores y al manejo sostenible de recursos naturales, disminuyendo el uso de productos agroquímicos tóxicos.

Se mejoró la calidad del suelo, se oferta un producto con menos residuos tóxicos y se incrementó la biodiversidad (flora y fauna),.

Género

Se ha fortalecido la participación de la mujer en la asociación tanto cuantitativa como cualitativamente, asimismo, se incrementó su poder de representación y decisión y elevado su nivel de autoestima personal.

Se valora el trabajo de la mujer y mejorado sus condiciones de inserción en el proceso productivo y de comercialización.

Testimonio de José Ortega, socio de Muturayo:

“Me siento orgulloso de ser uno de los primeros socios fundadores de APECO y de ser un pionero en la comunidad en lucha constante por el cambio demostrando en todas mis parcelas...Aspiramos no solo ser unos cuantos sino que todos cambien en el manejo de sus cultivos. Difundir a todas las familias y demostrar los resultados en la comunidad, porque las puertas están abiertas para todos...”.

Testimonio de Ramiro Marquéz, socio de Calamuchita:

“Antes usábamos tractor en nuestra parcela y no tuvimos cultivos en las calles, también para facilitar el trabajo con el tractor. La papa sembraba aparte, no en la misma parcela que la uva. Tuvimos intoxicaciones por las altas aplicaciones con los agroquímicos. La uva podábamos en dos pisos. Ahora hemos cambiado totalmente: ya no usamos el tractor, preparamos nuestros propios abonos y caldos sulfocálcicos, hemos plantado durazneros alrededor de las parcelas y plantas como cobertura (avena, vicia) y otros cultivos como la papa, haba, cebolla en las calles. El suelo tiene más vida ahora, más materia orgánica y tenemos más aves y otros animalitos. Además he incorporado caballos en mi finca para tener estiércol”.

Testimonio de Salomón Romero, socio de Colón Sud:

“En los primeros años, hay un bajón en la producción, la planta sufre pero desde los dos años cambia: a través de la fertilización orgánica, recupera fuerza la planta y recupera bien. Hoy tengo buena cantidad de uva y han mejorado los rendimientos”.

Testimonio de Carlos Rivera, socio de Calamuchita:

“Antes usábamos muchos diferentes tipos de venenos, herbicidas, insecticidas y teníamos problemas en la salud. Además, no podábamos los árboles y las plantas de vid, no había manejo. Ahora, elaboramos nuestros abonos con material de la finca y se ha mejorado el suelo. También hemos aprendido ha podar los durazneros y la vid de otra forma. La vid mantenemos ahora en un solo nivel y nos da frutas de mejor calidad”.

Testimonio de Natividad Donaire, socia de La Angostura:

“Antes aplicábamos químicos y en la salud a mi esposo le afectaban los agroquímicos, tenía dolor de cabeza, sueño y cansancio, borrachera, malestar, tenía mal semblante, subió la presión y una vez terminada la actividad (de fumigar) tenía que recuperar. Tampoco teníamos animales, porque les afectaba también. Ahora tenemos ovejas, además nos dan abono. También preparamos nuestros abonos, ya no usamos venenos. Entre las filas de vid tenemos otros cultivos”.

Testimonio de Edith Guerrero , socia de La Concepción:

“Son 4 años de manejo ecológico que tengo y ahora tengo plantas vigorosas, una tierra suelta que antes era dura y compacta y con las coberturas verdes está mejorando aún más. Con el tiempo se nota el sabor, tamaño de la uva y he difundido a otros amigos, parientes y me han dicho que es diferente a la uva convencional: más rica y saludable y hoy vendo a ellos y otras personas en cantidad, me lo piden por el sabor”

8. LECCIONES APRENDIDAS

La producción ecológica es un proceso que requiere de mayor tiempo, tanto en la cadena producción – poscosecha – comercialización, como en el proceso de sensibilización y cambio de actitud en productores y consumidores, que el establecido en el presente proyecto.

En la definición de resultados esperados en producción agrícola no asumir un escenario optimista, puesto que los fenómenos climáticos adversos e impredecibles en su magnitud, afectan sensiblemente a los resultados, tanto en cantidad como en calidad.

La comercialización colectiva de un producto perecedero como la uva, requiere de un alto nivel de organización y responsabilidad, de una adecuada infraestructura, logística y de un manejo empresarial.

Con preferencia el inicio de los proyectos agrícolas debería coincidir con el ciclo agrícola del cultivo en cuestión.

La agudización de la situación política y social del país (bloqueos, manifestaciones e incertidumbre) en época de cosecha ha dificultado de sobremanera en el transporte y venta del producto, aspecto que obligó a reorientar temporalmente la venta de la producción en el mercado local y por ende presionando a la baja en los precios y en otros casos se recomendó el mantenimiento del fruto en la planta.

Los socios y técnicos han acumulado una experiencia valiosa en el proceso de comercialización desde la selección y recepción de la fruta, hasta el embalaje, transporte y venta del producto.

El seguimiento y monitoreo desde la Fundación Valles ha contribuido a mejorar el proceso de ejecución del proyecto y desarrollar más y mejores procesos de sistematización y documentación de la información y el proyecto.

9. RECOMENDACIONES

Los tiempos de ejecución de proyectos, de producción frutícola en general y de producción en frutales y productos agrícolas ecológicos en particular, deberían ser ampliados considerando las características de este sector y sus objetivos, requiriendo el proceso un mayor plazo de ejecución.

Disminuir la cantidad de informes y hacer coincidir los informes de hitos con los informes de la base de datos.

Considerar en el caso de las organizaciones sin fines de lucro la no emisión de factura o en su defecto generar un incentivo financiero que compense los gastos por emisión de factura.

El sector ecológico requiere de un proyecto que proyecte el manejo ecológico integral de la finca, además del cultivo de la cadena priorizada considerar e incorporar otros cultivos ecológicos.

Promover la investigación de mercados para los productos priorizados por la Fundación Valles, tanto a nivel regional como nacional, en cooperación con las organizaciones e instituciones existentes y potenciales.

Considerar en futuros proyectos de la cadena de uva la transformación del producto e incrementar el nivel de participación de la inversión en el proyecto en beneficio directo de los destinatarios del proyecto.

Promover proyectos en la cadena de uva la diversificación varietal, que contribuya a una mejor distribución de la producción en los productores actuales y con experiencia y una mejora en el nivel de precios promedio al productor.

10. EJECUCION PRESUPUESTARIA

El financiamiento del proyecto con recursos de BID-FOCAS en su estructura de fuentes y administración en la ejecución, como los desembolsos percibidos por la Consultora se presentan en los siguientes cuadros:

**CUADRO RESUMEN N° 1
FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y DE EJECUCION**

Descripción	Monto \$us
<u>FUENTES</u>	
BID	67.430,00
FOCAS	28.898,00
TOTAL FINANCIAMIENTO	96.328,00
<u>EJECUCION</u>	
FDTA-VALLES	550,00
CONSULTORA (INTERCOMUNAL)	95.778,00
TOTAL FINANCIAMIENTO	96.328,00

CUADRO RESUMEN N° 2
DESEMBOLSOS ACUMULADOS POR FUENTE DE FINANCIAMIENTO
DEL 1º DE NOVIEMBRE AL 1º DE MAYO DE 2005

FUENTE	MONTO Bs.	MONTO \$us
Financiamiento BID PITA 006/C	426.712,96	53.946,00
Financiamiento FOCAS PITA 006/C	201.650,22	25.459,00
TOTAL DESEMBOLSADO A LA CONSULTORA	628.363,18	79.405,00

De los cuadros resumen N° 1 y 2 se deduce que al 1º de mayo de 2005 existe un saldo de 16.373 \$us a favor de la Consultora (INTERCOMUNAL), correspondiente a la diferencia entre el monto de 95.778 \$us de ejecución de la consultora, según el punto 6.1 de la cláusula sexta del contrato de prestación de servicios para el PITA 006/C, y el total de desembolsos percibidos por la Consultora que asciende a la suma de 79.405 \$us.. Cabe destacar, que este saldo a favor de la consultora corresponde tanto a fondos del BID correspondiente al quinto pago por un monto de 6.742 \$us y el sexto y último pago con financiamiento de BID FOCAS por una suma de 9.631 \$us.

CUADRO RESUMEN N° 3
EJECUCION PRESUPUESTARIA
(En Dólares Americanos)

DESCRIPCION	PRESUPUESTADO		EJECUTADO		SALDO	
	FDTA- Valles	Contraparte	FDTA- Valles	Contraparte	FDTA- Valles	Contraparte
Honorarios del Personal	45.900	34.200	45.899,99	34.200,00	0,01	0,00
Uso de Infraestructura y Activos	11.088	9.402	11.009,04	12.487,37	78,96	-3.085,37
Otros Gastos Operativos	35.840	1.450	34.552,02	1.882,03	1.287,98	-432,03
Garantías	500	0	474,71	0,00	25,29	0,00
Gastos no Elegibles para el FCI	0	6.996	0,00	4.247,65	0,00	2.748,35
Otros Gastos de Contraparte	0	0	0,00	41.221,50	0,00	-41.221,50
Costos de Preinversión	3.000	0	2.985,54	0,00	14,46	0,00
TOTALES	96.328	52.048	94.921,30	94.038,55	1.406,70	- 41.990,55

El Cuadro N° 3, nos permite observar que el saldo no ejecutado de la contraparte de la Fundación Valles asciende a la suma de 1.406,70 \$us, sin embargo, es necesario aclarar que este monto incluye los 550 \$us que ejecutó directamente la Fundación Valles y no se internaliza en la ejecución, por lo que el saldo real no ejecutado por la consultora es de 856,70 \$us.

Asimismo, compartir que la contraparte de la Intercomunal corresponde a fondos de la Fundación Schmitz Stiftung, destinados al fomento a la producción ecológica, cabe destacar, que el saldo negativo es efecto directo de la incorporación de una partida de microcrédito para el fomento a la producción ecológica y otros gastos operativos no contemplados en el proyecto, los mismos que se reflejan en la partida Otros Gastos de Contraparte.

La estructura de financiamiento del proyecto consideraba un equipamiento mínimo, reflejado en el presupuesto en la subpartida insumos técnicos y equipos, de la partida Otros Gastos Operativos, con un monto de 550 \$us, administrados por la Fundación Valles, que ha permitido la adquisición de los siguientes equipos: Un refractómetro marca ATAGO, una balanza de 100 Kg. de piso marca CARDURO, 2 balanzas de 100 Kg. para colgar marca CHLIMEX y 2 mochilas de fumigación marca JACTO, todos estos constituidos como bienes en custodia en APECO Tarija.

Compartir que APECO Tarija, con el apoyo y acompañamiento del proyecto, ha gestionado y materializado la adquisición de un lote de terreno y la construcción de un Galpón, asimismo, con la ejecución del proyecto se ha logrado el establecimiento de un stock mínimo de insumos ecológicos para venta a socios de la asociación y otros productores interesados en la aplicación de prácticas agroecológicas.

Tarija, 30 de mayo de 2005

Cecilio Gallardo Vargas
Responsable Legal INTERCOMUNAL