

# INFORME FINAL: PROYECTO DE INNOVACION TECNOLOGICA AGROPECUARIA PITA 007Y

## I. TITULO

“Consolidación del Agro negocio de Productos Orgánicos de la Asociación Integral de Productores Ecológicos del Río Caine (AIPE-Río Caine), Potosí”

## II. IDENTIFICACION DEL PROYECTO

Los beneficiarios son productores de maní ecológico, del Cantón Julo, Municipio de Torotoro, provincia Charcas del Departamento de Potosí,

El área de acción del proyecto son las comunidades ubicadas en las riveras del Río Caine, como, Quewallani, Sucusuma, Rancho Pampa, Calahuta, Julo Grande, Julo Chico, Quirusmayo.

El domicilio legal de la AIPE RIO CAINE, se encuentra en la comunidad de Julo Grande, donde la asociación dispone de una planta agro industrial, con áreas destinadas a oficinas administrativas, área de acopio, materia prima, transformación, almacenamiento área de parqueo, etc..

Para la ejecución del proyecto PITA 007Y, la AIPE-Río Caine, gestiona una oficina de enlace en ambientes de la oficina de la Mancomunidad de Municipios de la Cuenca del Caine, de la ciudad de Cochabamba.

### Información del proyecto

Identificación del proyecto	PITA 007/Y
Proyecto ejecutado en:	Cantón Julo Municipio de Torotoro-Potosi
Cadena Productiva	Maní ecológico
Demandante	AIPE-Río Caine
Oferente	AIPE-Río Caine
Financiado	FDTA-Valles
Duración del proyecto	Enero 2012 a agosto de 2012 (8 meses)
Ubicación	Río Caine Municipio de Toro toro
Costo total del Proyecto Bs.	174.250,00
Fecha del informe	13/sep/2012
Gerente proyecto	Ing. Guillermo E. Altuzarra G.

## III.OBJETIVO DEL PROYECTO

Hasta Agosto de 2012, los 150 miembros de la Asociación Integral de Productores Ecológicos del Río Caine (AIPE-Río Caine), del Municipio de Torotoro, del Departamento de Potosí, han mejorado sus ingresos en al menos 18,8% respecto a la fase anterior, a través del acceso a servicios agrícolas, fortalecimiento de los mecanismos institucionales de organización e incremento de ventas de producto con valor agregado de maní, limón y camote orgánico certificados.

#### IV.- RECURSOS HUMANOS

Con el apoyo financiero de la FDTA-Valles, la Asociación Integral de Productores Ecológicos –Río Caine, cuya sigla es AIPE-Río Caine, cuenta con los siguientes recursos humanos técnicos.

NOMBRE	CARGO	BASE DE FUNCIONES
Guillermo Altuzarra G.	Gerente proyecto	Cbba. Julo Grande
Janet Alcocer	Administrador proyecto	Cbba. Julo Grande

#### V. RESUMEN EJECUTIVO

El Informe menciona a la obtención de resultados correspondiente a los indicadores del proyecto PITA 007Y de la cadena productiva del maní ejecutado por la asociación AIPE-RC.

El informe final corresponde al periodo del proyecto que ha tenido una duración de ocho meses, entre los meses de enero a agosto del presente año, donde se menciona los resultados obtenidos, con el apoyo de los Directivos, socios Institucionales estratégicos.

La cobertura del proyecto involucra a las comunidades que se encuentran dentro del Municipio de Torotoro, Cantón Julo, Provincia Charcas del Departamento de Potosí

El proyecto “Consolidación del Agro negocio de Productos Orgánicos de la Asociación Integral de Productores Ecológicos del Río Caine (AIPE-Río Caine), Potosí”, inicia su actividad el 03 de enero de 2012 y culmina el día 31 de agosto de 2012.

La intervención coordinada de Instituciones que apoyan a la asociación como Fundes y Mcknigh cuyo soporte técnico en los diferentes eslabones de la cadena productiva, fortalecieron a la Asociación que busca consolidarse en su ámbito, incrementando el ingreso de sus asociados, ofertando mejores precios para el maní puesto en finca.

Las principales intervenciones se efectúan según términos de referencia descritas en los hitos del proyecto; Implementar servicios de asistencia técnica en el área geográfica de intervención del proyecto, incrementar los volumen de ventas, mejorar los mecanismos y herramientas de gobernabilidad, Implementar mecanismos de sostenibilidad, fortalecer los mecanismos de la gestión de negocios, control financiero y acceso a servicios de asistencia técnica, mejorar la calidad prestación de servicios a los socios, certificado la producción del área de intervención del proyecto, implementar estrategias de prevención y mitigación de impacto ambiental y adaptación del cambio climático.

Generar un capital operativo propio para realizar acciones de apoyo de asistencia técnica, emprender iniciativas de servicios a los asociados, como efectuar la compra de maní al contado, como generar valor a la materia prima mediante la transformación.

Establecer un sistema de distribución desde la planta a los diferentes mercados que la asociación identifique como ventajosas en términos económicos, sin descuidar la comercialización de los productos de la AIPE en el mercado local como el modulo comercial.

#### VI.RESULTADOS OBTENIDOS SEGÚN TDRs ESTABLECIDOS EN EL PROYECTO PITA 007Y

Resultado Intermedio	Indicador Proyecto (Hitos I,II, III.	Avance (%)	Resultado Obtenido durante el ciclo del proyecto
1..1 Implementa do un	1.1.1 Un mínimo de 80 ha de cultivo de maní orgánico	100	Un total de 80 ha de cultivos de maní, camote y limón han recibido asistencia técnico de técnicos de Mcknigh,

Servicio de asistencia técnica en el área geográfica de intervención del proyecto	en mishka y siembra grande reciben el servicio de asistencia técnica		Fundes, agricultores son asistidos en procesos productivos de siembra mishka y grande y certificación ecológica <b>Respaldo:</b> Informes Hitos I, II, Planillas de Asistencia Técnica, Lista de productores ecológicos fichas )de asistencia técnica
	1.1.2. 142 productores son atendidos por el servicio de asistencia técnica.	100	En coordinación con el técnico de Fundes Mcknigth, 145 productores han recibido asistencia técnica en el proceso productivo, siembra de maní orgánico, certificación ecológica de maní ecológico. <b>Respaldo:</b> Informes Hitos I, II, III, Fichas de asistencia pública, lista de productores ecológicos
	1.1.3. 210 productores han sido capacitados en prácticas de manejo sustentable de los cultivos priorizados por la Asociación	100	Durante el ciclo del proyecto 240 productores han recibido capacitación en forma individual y grupal en prácticas de manejo sustentable. <b>Respaldo:</b> Informe hitos I,II,III, Planilla de lista de capacitados
	1.1.4. Se ha cubierto el pago de jornales a 40 trabajadores por los servicios generales de la planta piloto de procesamiento de derivados durante el ciclo del proyecto	100	Durante la vida del proyecto se generó 208 empleos en el centro de acopio y transformación del cual 92 % favorecieron a mujeres en actividades de transformación, pelado, empaque de maní. <b>Respaldo:</b> Informes hitos I, II, III, con recibos de egresos de la AIPE-RC, efectuado por la secretaria de hacienda.
2.1. Se ha incrementado el volumen de ventas de La Asociación	2.1.1. Se ha reducido las mermas de cosecha y pos cosecha en 10% en promedio de los cultivos priorizados por la AIPE-Río Caine	100	Durante la vigencia del proyecto en las fases de cosecha y pos cosecha se ha reducido la merma en 22,4 %, por innovaciones como: incremento del rendimiento por densidad de siembra, reducción de jornales en cosecha y uso de secadores elevados. <b>Respaldo:</b> Informe Hito III, Planilla de justificación del resultado.
	2.1.2. A través de la alianza con el sector privado, se ha comercializado 20 ton de maní orgánico certificado en grano a mercados de la Unión Europea	50	Mediante un contrato privado se ha efectuado la comercialización de 9 tn de maní en grano a mercados de la unión Europea (Alemania) mediante la empresa Bolivian Agribusiness srl, con certificación orgánica de CERES. <b>Respaldo:</b> Informe Hito III, Contrato privado de compra venta de maní orgánico
	2.1.3. Se ha comercializado en mercados locales	100	Se ha comercializado 32.022 unidades de Snaks en los diferentes eventos donde se participó, durante el ciclo del

	y/o regionales, 30 000 unidades de snacks de maní (de 40g cada una		proyecto <b>Respaldo:</b> Informes Hitos II, III, recibo de venta, planillas de venta
	2.1.4 Se ha comercializado 200 qq de maní tostado en mercado nacional	1,5	Durante la vida del proyecto se ha comercializado 3 qq de tostado de maní, las causas falta de base productiva, compromisos de exportación, tostadora averiado. <b>Respaldo.</b> Informe Hito III, Planilla de ventas
	2..1.5. Se ha comercializado 5 ton de limón fresco en el mercado interno	100	Se comercializo 5.00 Tn de limón sutil, articulando comercializadores con productores del Rio Caine. <b>Respaldo:</b> Informe Hito III. Contratos de compra venta
	2.1.6. Se ha comercializado 10 ton de camote en el mercado interno	100	Se comercializo 10 tn de camote mediante acopiadores comunales facilitando contactos con compradores que ofertan mejores condiciones al productor <b>Respaldo:</b> Informe Hito III, contratos de compra venta.
	2.1.7 Se ha comercializado un mínimo de 5.000 unidades (2.500 unidades de barras energéticas de 50 y/o 100g y 2.500 unidades de camote frito de 50 y/o 100g)	100	Se comercializo 6000 unidades de barras energéticas de maní y camote en las diferentes ferias donde es participo <b>Respaldo:</b> Informe Hito III, Planillas de reportes de ventas.
	2.1.8 Hasta el final del proyecto, se ha incrementado en al menos 20% las ventas totales de la Asociación en relación a la fase anterior	100	Se ha incrementado las ventas del PITA 007Y, en 88 %, excediendo la meta <b>Respaldo:</b> Informe Hito III, Cuadro comparativo de las PITAS involucradas
3. Mejorados los mecanismos y herramientas de gobernabilidad	3.1.1 100 % de los socios reciben una versión resumida de los estatutos Y reglamentos de la asociación	50	Se ha efectuado la entrega de los estatutos y reglamentos que fueron modificados en muchos de sus cláusulas y socializado a nivel de la Directiva. <b>Respaldo:</b> Informe Hito II, Estatutos y reglamentos resumidos entregados a Directorio
	3.1.2 Al menos 75 % de los socios de la AIFE-Rio Caine, conocen el contenido de los estatutos y reglamentos	50	Se ha socializado a nivel del Directorio los estatutos y reglamentos, quienes deberán socializar a los asociados. <b>Respaldo:</b> Informe Hito II, Acta de compromiso de socializar los estatutos y reglamentos.

	3.1.3 Presentados y aprobados en asamblea 2 informes financieros: gestión 2011 y gestión 2012	50	Se efectuó el informe financiero a agosto 31 de 2012. <b>Respaldo:</b> Informe Hito III, Acta de Aprobación del informe financiero
	3.1.4 Elaborados, socializados y aprobados en Asamblea, 2 Planes: Plan Operativo Anual 2012 y Plan estratégico 2011-2016, con documento y acta de aprobación	100	En coordinación con Fundes, se dispone del plan estratégico 2012 – 2016 y la elaboración del plan operativo anual <b>Respaldo:</b> Informe Hito III, Documento plan estratégico y elaboración POA 2012
	3.1.5 100% de los miembros del directorio han completado el curriculum de capacitación que incluye: asociatividad, gestión de organizaciones campesinas y manejo e interpretación de estados financieros	100	Se efectuó capacitaciones a los integrantes de la Directiva, en temas de Asociatividad y Gestión de organizaciones campesinas interpretación de estados financieros <b>Respaldo</b> Hito III, Planillas de participantes y cartillas de capacitación .
4 Implementados mecanismos de sostenibilidad Organizacional	4.1 Al menos 75 % de los socios activos de la AIPE-Río Caine, tiene sus cuotas anuales de las gestiones 2011 y 2012 regularizadas	89	89 % de los socios aportaron la cuota anual de la gestión 2011. <b>Respaldo:</b> Informe Hito II, Lista de aportantes de la cuota anual
	4.2 Un reglamento para incentivos económicos de los miembros del Directorio aprobado por la asamblea e implementado	100	Se presenta un manual resumido que menciona el reglamento de uniformizar asignación económica a los directivos de la AIPE. <b>Respaldo:</b> Informe Hito II, Manual de pasajes y viáticos, acordados.
5 Fortalecidos los mecanismos de la gestión del	5.1.1 Se ha elaborado 1 Plan de Negocios de la AIPE-Río Caine para el período 2012-2016	100	Se ha elaborado un plan de negocio para un horizonte de 5 años. <b>Respaldo:</b> Informe Hito III, Documento plan de negocio

negocio, control financiero y de costos de producción	5.1.2 La AIPE – RC, cuenta con un capital de trabajo obtenido de recursos propios y del sector financiero Para el primer año de implementación del plan de negocio	100	A momento la AIPE –RC, tiene un capital de operación estimado de 9400 Bs. por ventas, provisión de insumos que se monetizaran <b>Respaldo:</b> Informe Hito II, contratos de ventas, actas de entrega de insumos.
	5.1.3 Se cuenta con un sistema integrado contable Presupuestario	100	Resultado coordinado con Fundes. se entrega en formato electrónico un sistema contable integrado que facilite la organización sistemáticamente de las compras y ventas, como se efectuó la respectiva capacitación a la responsable de ventas. <b>Respaldo:</b> Informe Hito II, Acta de entrega, sistema contable
	5.1.4 Se ha generado un mínimo de 200 empleos fijos y temporales (Laborales, agrícolas, procesamiento y comercialización)	100	Se han generado 513 empleos temporales en actividades agrícolas durante los diferentes procesos productivos del cultivo de maní. <b>Respaldo.</b> Informe Hitos I, II, III, Matriz con estadísticas de generación de empleo en la fase de cosecha, pos cosecha de maní.
6 Mejorada la calidad, prestación de servicios a los socios de la AIPE-RC	6.1.1 Se ha contratado un operador de tractor, cuyos honorarios se cubren con la venta de servicios.	100	Se ha efectuado un contrato trimestral con el tractorista, cuyos honorarios se pagan con la venta de servicios. <b>Respaldo:</b> Informe Hito I, Contrato operador para tractor agrícola.
	6.1.2 El operador ha completado un curso de capacitación por una entidad competente y obtenido un certificado que acredite su competencia para manejar y dar mantenimiento a tractores agrícolas	100	Con el auspicio del GAMT y la AIPERC, 12 productores provenientes de diferentes comunidades han completado un curso taller de 3 días para operadores de tractores agrícolas, dictada por técnicos de CIFEMA.  <b>Respaldo:</b> Informe Hito III, Material del la gestión del curso, planilla de asistentes al curso.
	6.1.3 Se ha efectuado coordinación técnica para implementar 1 vivero de plantines	100	En convenio con el GAMT se ha coordinado la implementación del vivero frutal ubicada en la comunidad de Sucusuma proveyendo malla semisombra, bolsas para plantines: <b>Respaldo</b> Informe Hito III, acta de

	de limón y especies frutales		entrega de insumos y convenio borrador
	6.1.4 Se ha coordinado efectuar 1 plan de producción para 5000 plantines de limón y especies frutales	100	Se coordinó la producción de 6000 plantines de limón injertada en el vivero frutal de Sucusuma. <b>Respaldo:</b> Informe Hito III, Acta de entrega de 3 kg de semilla de limón variedad trifolium.
7 Se ha certificado la producción agroecológica del área de intervención del proyecto	Se cuenta con la certificación de producción orgánica bajo reglamento europeo para maní Limón y camote de la gestión 2012	100	Resultado obtenido en coordinación con Mcknigth, donde se ha efectuado la certificación interna a 96 agricultores, se tiene previsto efectuar la certificación externa a fines de junio. <b>Respaldo:</b> Informe Hito II, certificado de producto orgánico.
8 Provisión de riego suplementario	Un mínimo de 5 ha del cultivo orgánico acceden al recurso agua a través de la Introducción de sistemas de riego adaptados a pequeñas unidades de producción.	100	8,64 ha de pequeñas unidades de producción de cultivo de maní orgánico acceden al recurso agua bajo condiciones de manejo local como son las mitas. <b>Respaldo:</b> Informe Hito II y III, matriz estadístico de pequeños productores regantes..
9 Promovida la mejora del cultivo de camote	Se ha implementado al menos 1 escuela de campo con cultivares camote, para evaluar su comportamiento agronómico y potencial de rendimiento.	100	En fecha 2 de febrero en presencia de la Secretaria de hacienda de la AIPE – RC, se ha implementado 6 acciones (variedades) de camote en la localidad de Julio Grande, actividad realizada en coordinación con el investigador de Mcknigth, técnico en producción de Fundes. <b>Respaldo:</b> Informe Hito I, croquis de la parcela, y descripción del envío de plantines.

## VII. DESARROLLO DE RESULTADOS INTERMEDIOS

### 1.Implementado un Servicio de asistencia técnica en el área geográfica de intervención del proyecto

Se ha efectuado la asistencia técnica durante el ciclo productivo del maní ecológico, donde en coordinación con técnicos de Fundes y Mcknigth, se ha asistido en temas de preparación de bio insumos para el tratamiento preventivo de plagas y enfermedades, puntos de cosecha, pos cosecha, procesos de certificación interna de parcelas orientadas a mercados externos.

En el centro de acopio de la AIPE-RC, se generó empleo en la planta utilizando la mano de obra en procesos de transformación, empaqueo, de productos de la asociación,

generándose una base de datos de 31 mujeres capacitadas que entienden los diferentes procesos que se realizan en la planta, siendo el 92 % son mujeres siendo parte de las planillas de la AIPE Rio Caine.

## **2.Incrementado el volumen de ventas de La Asociación**

Durante el ciclo del proyecto se efectuaron contactos con los Gobiernos Municipales del Cercado, Cochabamba, Cliza, Tarata, Acacio, San Pedro, para vincular productos al desayuno escolar siendo esta una buena alternativa por los volúmenes que demanda, las correcciones que se deben efectuar son revisar la base productiva de la producción de maní en el rio caine, los cronogramas de relacionamiento con las Alcaldías y autoridades claves que toman las decisiones en la contratación del desayuno escolar.

Con el propósito de mejorar la productividad del maní se ha introducido en coordinación con la fundación Mkcnight, maní de la variedad Colorado de Iboverenda que tiene un ciclo más corto, mayor productividad y reduce los costos de mano de obra en la cosecha.

Con la empresa Agribusiness se efectuó un contrato por la compra de 18 toneladas de maní en grano, por la falta de base productiva, se concretó la entrega de 9 tn, en el futuro se debe considerar la distribución que realiza el productor al trueque, consumo familiar y semilla, siendo este hasta el 70 %.

En coordinación con Fundes, para reducir las mermas a nivel de cosecha y pos cosecha se ha implementado secadores aéreos en las parcelas de maní que ha demostrado buenos resultados en el secado homogéneo, rápido, limpio de impurezas como tierra, respecto a la forma tradicional que se lo hacía en el suelo húmedo

Se tiene avances en la negociación con tiendas ecológicas de Cochabamba como espacio vital, Skemas, Industrias alimenticias Lazzo, orgánica, Grupo Ravi, supermercados de todo SRL, Nexo, Supermercado América, CIM. Negocios que brindan servicios de venta alimentos a base de maní como son comideras de mercados de Cochabamba, se ha efectuado contactos con el Ceibo La Paz, la Industria alimenticia Sauki que tiene interés en la distribución de los productos de maní en la ciudad de La Paz, Industrias Lucana La paz, Industrias Irupana.

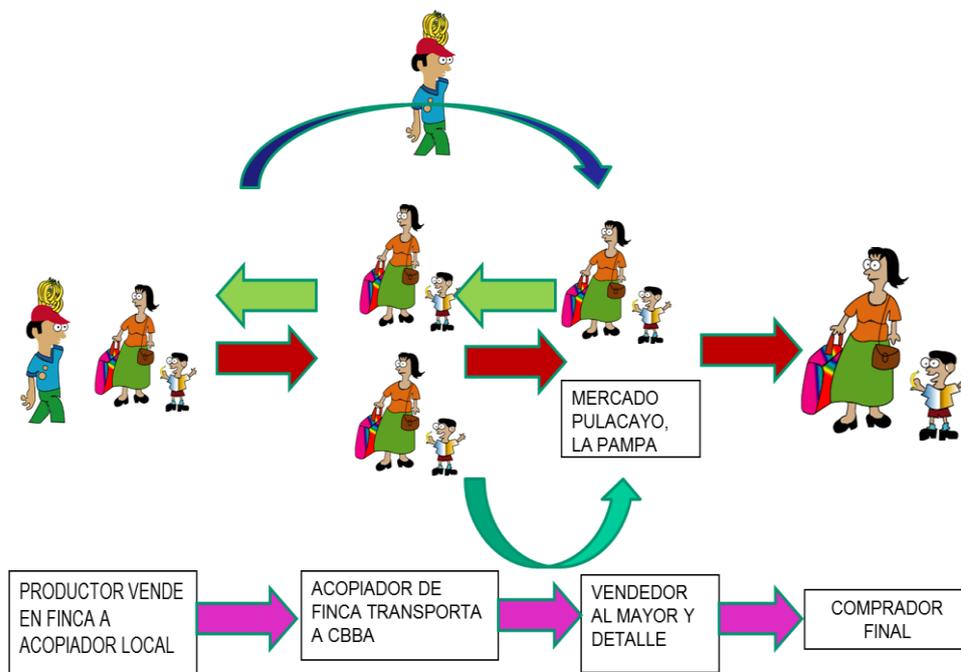
Se ha efectuado mediante la empresa CERES, la certificación al proceso productivo, agricultores de maní ecológico, disponiendo el respectivo respaldo para comercializar maní ecológico destinado a los mercados de exportación, tarea que se efectúa mediante la empresa Bolivian agribusiness srl.

Durante el ciclo del proyecto se participaron de diferentes eventos feriales, como la feria agropecuaria de Potosí, feria agropecuaria de la facultad de Agronomía de la UMSS, de Cochabamba, feria agropecuaria de Torotoro, Feria agropecuaria de Anzaldo, feria internacional de la Feicobol, feria de la Bio Tiqui, espacio destinado a la comercialización de productos ecológicos, feria organizada en Torotoro en ocasión del encuentro de los 40 municipios de Potosí.

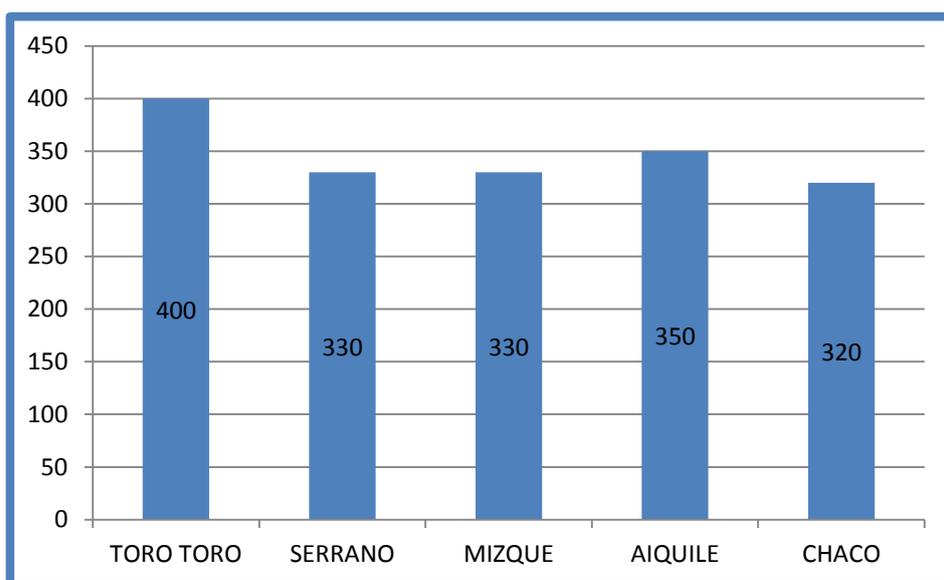
Se participó de la ruedas de negocio CONECTA, organizado por la fundación Valles, donde se efectuaron contactos con compradores, proveedores de maní, crédito, etc.

La comercialización del limón, camote tiene definida un sistema de distribución donde predomina la intervención de acopiadores locales que disponen de un punto de venta en la calle Pulacayo del mercado de la Pampa de Cochabamba, quienes definen precios en las diferentes niveles del canal de comercialización desde el acopio en finca, hasta el comprador detallista.

Como una muestra de la comercialización de camote y limón en la zona del Caine se ha efectúa una demostración gráfica.



La asociación pretende fortalecer la base productiva proporcionando mejores precios en finca, como se demuestra en el siguiente cuadro, donde los precios que se pagan en la zona de Torotoro son superiores a otras zonas productoras de maní.



El porcentaje de ventas respecto a la anterior PITA007U, se describe en el siguiente cuadro

<b>VENTAS GLOBAL DE DIFERENTES PRODUCTOS DE AIPE-RC</b>	
VENTA PITA 007U	254,6
VENTAS PITA 007Y	224,02
INCREMENTO (%)	87,99

### **3. Mejorados los mecanismos y herramientas de gobernabilidad**

Durante la vigencia del proyecto se ha efectuado gestiones para socializar a los asociados los estatutos y reglamentos, que es un factor para sensibilizar a los asociados respecto a la gestión de una organización como la que es AIPE-RIO CAINE, sin embargo por la dinámica de los asociados, dedicados a la agricultura, la distancia de las comunidades al centro de acopio han sido relevantes para postergar esta actividad.

La importancia de elaborar un plan estratégico que oriente a la organización a objetivos estratégicos fue una de las prioridades de la intervención, el documento se realizó en coordinación de instituciones como fundes, donde se identificaron objetivos estratégicos que deben inicialmente socializados a los asociados y también sirva como documento base para elaborar los planes operativos anuales.

Como complemento se ha elaborado un plan de negocio para la AIPE-RC, donde se identifica que se debe trabajar con productos a los cuales se debe ajustar los precios a los diferentes estratos con los que se relaciona la asociación.

Se han realizado capacitaciones a la integrantes del Directorio en temas de asociatividad, gestión de organizaciones campesinas y manejo e interpretación de estados financieros, que fortalecerá las competencias de los Directivos en aspectos administrativos y gerenciales.

### **4 Implementados mecanismos de sostenibilidad Organizacional**

89 % del total de los asociados a la AIPE –RC, ha efectuado sus aportes económicos a las arcas de la asociación como un mecanismos de compromiso con la asociación, también se ha elaborado un documento base para la asignación de fondos para actividades específicas que los miembros del Directorio que efectúan tareas a favor de la Asociación

### **5 Fortalecidos los mecanismos de la gestión del negocio, control financiero y de costos de producción**

Para continuar un adecuado fortalecimiento en el área de negocios se ha elaborado un plan de negocio donde se involucra a los productos de mayor demanda en el mercado como es el maní en grano que tiene demanda para la exportación, Maní blanqueado para mercados del interior y los productos que han sido publicitados en las ferias y otros eventos comerciales como son el maní garapiñado, confitado y salado.

Según datos del análisis financiero de acuerdo a los datos de costos de producción, ingresos, y elementos que implica el fortalecimiento de un negocio de la posición de la AIPE – RC, luego de adquirir un crédito de Bs. 184 530 por 5 años cuyo interés es de 6 % , luego de 5 años, según el valor actual neto (VAN) le queda 17 107, 59 Bs, y

una a una Tasa Interna de Retorno (TIR) DE 40,6 % , rendimiento sobre el capital invertido, dato financiero que es superior a las tasas del sector financiero.

Se debe negociar los precios del maní en grano destinado a la exportación, los actuales precios no cubren los costos operativos motivo por lo que no existe utilidades que sean dignos de mencionar, además que la empresa exige calidad recayendo toda la responsabilidad a la AIPE-RC.

## **6 Mejorada la calidad, prestación de servicios a los socios de la AIPE-RC**

Otra de las prioridades de la asociación es la brindar servicios a sus asociados y no asociados con este fin se viene fortaleciendo el área de mecanización agrícola, donde la asociación dispone de dos tractores agrícolas uno propio y otro en calidad de comodato a momento se ha efectuado un taller en mantenimiento y operación de tractores agrícolas donde 12 operarios se han capacitado guiados por instructores especialistas de CIFEMA-de la UMMSS de Cochabamba, donde se ha impartido las técnicas y habilidades que se requiere para mantener en condiciones adecuadas los equipos y de esa manera efectuar un servicios que satisfaga al usuario.

También se han elaborado los manuales de administración y organizado un equipo de administradores donde un directivo es responsable de administrar del cual depende un operario titular que responde ante la asociación bajo un contrato.

Los servicios que brinda la asociación se han ampliado a ofertar productos de la canasta familiar a precios favorables a los socios de manera que ser de la AIPE-RC, sea notorio.

Está en proceso la producción de 5000 plantines de limonero injertados sobre un patrón como es la variedad trifolium, y con el propósito de generar sinergias a momento del cierre del proyecto se viene gestionando un convenio donde la asociación dota de 3 kilos de semilla de limón de la variedad trifolium, 20 metros de malla semi sombra y bolsas plásticas para trasplantar los limoneros a su lugar definitivo

## **7 Se ha certificado la producción agroecológica del área de intervención del proyecto**

Durante el proyecto se ha obtenido el certificado de producto orgánico para los productos de maní, certificado emitido por CERES SRL, y una base de datos de productores en transición, también se ha efectuado la certificación interna a 89 productores ecológicos ubicados en 6 comunidades de las riveras del Rio Caine, Torotoro.

## **8 Provisión de riego suplementario**

La importancia de proveer riego a los cultivos identificados por el proyecto es de vital importancia para el desarrollo de los cultivos, a pesar de la reducción de los caudales en las vertientes y quebradas ha originado la alargar los turnos o mitas sin que ha momento afecta significativamente a los cultivos, el 99 % de los actuales sistemas productivos disponen de agua de riego.

## **9 Promovida la mejora del cultivo de camote**

El cultivo de camote es uno de los cultivos más importantes después del maní, sin embargo con el propósito de identificar variedades precoces, mayor rendimiento y resistencia a plagas se ha efectuado implementado 6 accesiones provenientes de Perú obtenidos vía cultivos en vitro de Perú, (variedades) de camote en la localidad de Julo Grande, actividad realizada en coordinación con el investigador de Mcknigth, por la cantidad reducida de accesiones el mayor porcentaje sucumbió al cambio de ambiente.

## **VIII.RESULTADOS INESPERADOS**

Principales problemas presentados en la ejecución del proyecto

- ✓ La falta de materia prima ha sido un factor determinante para el incumplimiento de compromisos ante el mercado.
- ✓ No se ha efectuado asambleas ordinarias para la socialización y distribución de estatutos y reglamentos de la asociación por las distancias a las comunidades y la intensa actividad en labores agrícolas de los asociados.
- ✓ El modulo comercial aun no genera ventas según las expectativas por lo que se debe coordinar con las autoridades locales y Municipales y de transporte una parada de los buses.
- ✓ La falta de capital para efectuar la compra de maní de los productores, se tuvo de recurrir al bróker Bolivian agribusiness para acopiar maní destinado a la exportación.

## **IX. LECCIONES APRENDIDAS**

- a) Los indicadores de asistencia técnica en el área del proyecto han sido coordinados con las organizaciones Fundes y Mcknigth.
- b) Se han incumplido indicadores debido a la falta de materia prima en la zona, lo que ha afectado al incremento de utilidades.
- c) En coordinación con miembros del directorio de AIPE-RC, se ha participado en actividades de comercialización, presentando los productos de la asociación en la feria a la inversa de Torotoro, presentación de productos en la Mancomunidad de Municipios de la Cuenca del Caine que aglutina a 11 Municipios, misión comercial a San Pedro de Buena Vista, generado contactos en el mercado de Cochabamba, etc.
- d) Las negociaciones de desayuno escolar, se debe efectuar a fines de año, donde se efectúan campañas de degustación por parte de los Municipios, otro aspecto es que las Alcaldías tienen preferencias por empresas que emiten factura, y garantizan el cumplimiento de contrato con boletas de garantía.

Ing. Agr. Guillermo E. Altuzarra G.

**GERENTE AIPE CAINE**