

TÉRMINOS DE REFERENCIA CONSULTORIA POR PRODUCTO

“EVALUACION PARTICIPATIVA (BENEFICIARY ASSESSMENT) EN UNIDADES PRODUCTIVAS FAMILIARES DEL PROYECTO MERCADOS INCLUSIVOS”

I. ANTECEDENTES

El proyecto Mercados Inclusivos (2018 – 2021) es una iniciativa de la Cooperación Sueca y de la Cooperación Suiza en Bolivia, ejecutado por las Fundaciones Swisscontact y PROFIN. El objetivo del proyecto es *“contribuir a la reducción de la pobreza y al mejoramiento de la calidad de vida de las familias rurales”* en los complejos priorizados de los departamentos de La Paz, Oruro y Potosí.

Para su implementación el proyecto asume cuatro enfoques que, si bien tienen sus propios focos de análisis y formas de aproximación a la problemática de la pobreza y la desigualdad, decantan en acciones complementarias y mutuamente reforzantes: i) Enfoque Multidimensional de la Pobreza, ii) Enfoque de Género orientado al Empoderamiento de las Mujeres, iii) Enfoque de Desarrollo de Sistemas de Mercado y iv) Enfoque de Desarrollo Territorial Rural.

El propósito del proyecto es incrementar los ingresos, oportunidades y capacidades de la población meta, mediante el trabajo en cinco componentes (efectos sistémicos): i) Desarrollo y acceso a mercados de productos (tanto nacionales como de exportación), ii) Desarrollo y acceso a mercados de servicios, insumos y tecnologías, iii) Desarrollo y acceso al mercado de productos y servicios financieros, iv) Entorno socio económico favorable y v) Empoderamiento de las mujeres. Las acciones en estos cinco componentes logran cambios específicos en los sistemas de mercado que, en la lógica de impacto, se traducen en las mejoras esperadas en la población meta, estos componentes incorporan temas transversales que son: cambio climático y gobernabilidad. Adicionalmente el proyecto tiene dos líneas de trabajo: i) Diálogo Político y ii) Iniciativas Emergentes, además de un fondo reembolsable orientado a generar innovaciones en el mercado de productos y servicios financieros (Fondo de Innovación de Mercados - FIM).

Se han priorizado 16 municipios con índices altos y medios de vulnerabilidad a la inseguridad alimentaria en los departamentos de La Paz, Oruro y Potosí y se trabaja en 7 complejos productivos. Las intervenciones priorizadas se agrupan en los cinco componentes del proyecto que aportan a la reducción de la situación de pobreza en las cuatro dimensiones de análisis (recursos, poder y voz, oportunidad y elección y seguridad humana). Algunas intervenciones son transversales a todos los municipios priorizados (y a otros en la perspectiva de escalamiento) y otras son específicas a ciertos complejos y territorios. El proyecto se implementa por un periodo comprendido entre noviembre de 2017 y diciembre de 2021.

Las estrategias de trabajo prevén articulaciones con actores públicos y privados en el nivel micro (municipal); meso (departamental) y macro (nacional e internacional). El abordaje se realiza a través de los actores de los sistemas de mercado (públicos y privados), generando redes que permiten catalizar innovaciones en los ámbitos económicos y sociales.

La población meta son hombres y mujeres que desarrollan actividades agrícolas, pecuarias u otras (con énfasis en mujeres y jóvenes), en unidades productivas familiares (UPF), particularmente vulnerables a los efectos del cambio climático y a la inseguridad alimentaria, localizados en el Altiplano y Valles Interandinos, que son las áreas de intervención.

En ese marco, los principales indicadores de efectos son: i) Incrementar los ingresos netos reales de las unidades productivas familiares, así como incrementar el rendimiento y las ventas; reducir las pérdidas y costos de producción, ii) Mejorar sus estrategias (medidas) de adaptación al cambio climático (alerta temprana, gestión de riesgos, seguros, semillas, etc.), iii) Mejorar las condiciones de trabajo (empleo y/o autoempleo) de hombres y mujeres y iv) Mejorar las condiciones para el empoderamiento de las mujeres.

Como parte de la estrategia de Medición y Monitoreo de Resultados (MMR) se tiene previsto efectuar la medición y análisis cualitativo de los resultados del proyecto mediante la metodología participativa “Beneficiary Assessment” (BA).

El Beneficiary Assessment es una herramienta de evaluación participativa para generar información cualitativa sobre la adopción y efectos de las innovaciones promovidas por el proyecto. Es una metodología que involucra directamente a productores hombres, mujeres y las comunidades, en la obtención, suministro y análisis de la información. Pone énfasis en los puntos de vista del beneficiario en la identificación y análisis del proyecto y los resultados de este (efectos, productos y si fuere posible, impactos). El foco de BA es la obtención de información cualitativa sistemática, incluyendo opiniones subjetivas, para complementar los datos de las evaluaciones cuantitativas y brindar información descriptiva, BA está diseñado para producir recomendaciones, según lo sugerido por los encuestados/entrevistados y generar cambios/ajustes necesarios en los proyectos.

La evaluación participativa debe analizar toda la información dentro de un contexto sistemático sobre el cual se pueda tomar decisiones. Esta actividad se centra en entender la relación que los factores¹ políticos-jurídicos, macroeconómicos y de mercado pueden tener sobre los resultados del proyecto. El análisis del contexto puede ser exhaustivo, sin embargo; el desafío consiste en identificar los factores contextuales más críticos como parámetros fundamentales del análisis. Esta información debe ser analizada desde una perspectiva de los beneficiarios.

Para conseguir una perspectiva razonable y objetiva, al momento de recopilar la información, es esencial triangular los hechos, opiniones y rumores, es decir, verificar lo que se ha escuchado, confirmándolo con más de una fuente (facilitar pruebas de los descubrimientos o declaraciones).

En este contexto, se requiere la contratación de una empresa consultora/ONG para realizar una evaluación participativa de las intervenciones facilitadas por proyecto Mercados Inclusivos desde una perspectiva cualitativa, de construcción conjunta con el grupo meta de beneficiarios y otros actores que coadyuvan a la consecución de los resultados del Proyecto, todo bajo el enfoque del Desarrollo de Sistemas de Mercado y Pobreza Multidimensional. Los presentes

¹ a) Leyes, normas y reglamentos a nivel local, nacional e internacional; b) Políticas y planes; c) Estándares fitosanitarios y zosanitarios y otras normas de higiene y calidad; d) Cambios en la certificación y otros sistemas de estándares, Ej. eliminación de ciertos insumos para la producción orgánica; e) Variaciones y los niveles de la tasa de cambio que afecta los precios de los insumos importados; f) Tendencias de mercado para productos relacionados a los complejos/rubros priorizados; g) Cambios en los precios de los insumos agrícolas, como fertilizantes, plaguicidas, herbicidas, fungicidas; h) Cambios en el entorno competitivo para los productores en términos de barreras de entrada, requisitos de calidad, desarrollo de productos y otras necesidades de innovación; i) Amenazas de sectores específicos, tales como la competencia de otros países, el manejo de plagas, falta de disponibilidad de mano de obra calificada, temas climatológicos (fuera de lo normal) i) efecto COVID 19.

términos de referencia son de carácter indicativo u orientativo, no así limitativo, por lo que los proponentes podrán alcanzar y superar los términos de la presente convocatoria.

II. OBJETIVOS

2.1 Objetivo general

Evaluar y analizar de manera participativa, hasta qué punto los objetivos/efectos/resultados del proyecto fueron/serán cumplidos. La evaluación debe estar sustentada en la percepción, puntos de vista y las subjetividades personales y colectivas de los beneficiarios, además de tener una mirada crítica y valorativa del proceso. Factores externos e internos que contribuyeron o dificultaron el alcance de los resultados también deben ser incluidos en el análisis.

2.2 Objetivos específicos y productos esperados

Objetivo Específico	Productos Esperados	Observaciones/Aclaraciones
Definir el plan de trabajo, zonas y logística de evaluación, metodologías y herramientas	<p>P1. Plan de trabajo, herramientas y cronograma, considerando los objetivos del trabajo y todos los requerimientos de logística, personal y coordinación con actores, que deberá ser consensuado con los responsables de monitoreo del proyecto.</p>	<p>Debe incluir:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Metodologías (participativas) a ser utilizadas - Herramientas para cada metodología (componente y rubro productivo) - Cronograma de trabajo especificando fechas para los talleres en zonas acordadas con Swisscontact y PROFIN.
Levantamiento de información y análisis de los resultados conseguidos por MI tanto a nivel de las intervenciones, efectos como de impactos, en la medida de lo posible.	<p>P2. Documento de Evaluación participativa del <i>grupo meta</i> del proyecto Mercados Inclusivos Componentes 1 y 2.</p> <p>P3. Documento de Evaluación participativa del <i>grupo meta</i> del proyecto Mercados Inclusivos Componentes 3 y 4</p> <p>P4. Documento de Evaluación participativa del <i>grupo meta</i> del proyecto Mercados Inclusivos Componente 5.</p> <p>Los documentos deben incorporar:</p> <p>Descripción y análisis del contexto político, jurídico, macroeconómico, de mercado e institucional, agroecológico, climatológico con mayor incidencia en los territorios y complejos/rubros productivos priorizados, desde una perspectiva de los beneficiarios.</p> <p>Análisis descriptivo y comparativo entre grupos focales de beneficiarios y No beneficiarios y sus resultados en base a los indicadores de productos y efectos (intermedios y finales) mediante un análisis de causa y efecto, así como los cambios logrados en la situación económica y social de las mujeres. Además de la síntesis del contexto que</p>	<p>Es necesario, a través de diferentes técnicas, responder las siguientes preguntas generales:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Nuestras intervenciones están atendiendo las necesidades de nuestro grupo meta? - “¿Cómo el grupo meta percibe el cambio y cómo se dio? - ¿Cómo ven nuestras contribuciones a este cambio? - ¿Valoran nuestras contribuciones a sus procesos de desarrollo y qué podemos hacer para garantizar que nuestros programas respondan mejor a sus prioridades? - ¿Las intervenciones promueven la generación de mercados de insumos, tecnologías, finanzas? - ¿Qué no está funcionando y por qué? - ¿Las mujeres han accedido a los servicios facilitados (capacitación, AT, otros)? - ¿Los contenidos eran adecuados para las mujeres? - ¿La información fue útil para tomar decisiones?

	hubiera influido en dichos resultados. (ver Anexo 1 Marco lógico)	Estas y otras preguntas (orientativas) deben ser respondidas por territorio, complejo, componente e intervención.
	P5. Informe final descriptivo de resultados (impreso y formato electrónico) por territorio, complejo, componente e intervención (resumen de hallazgos de P2,P3,P4) que incorpore en anexo fotos, sistematización de entrevistas y otros. Presentación en Power-Point	Documento final que incorpore un resumen ejecutivo (máximo 3 páginas) Presentación de resultados a todo el equipo técnico del proyecto

Cuadro 1. Objetivos de la consultoría

Todos los informes deben contener resumen ejecutivo, antecedentes, contexto, proceso (actividades realizadas), análisis descriptivo de resultados, análisis de cambios logrados (económico y social), conclusiones y recomendaciones. Además de los anexos fotografías, listas, entrevistas, grabaciones, mapas parlantes, cartillas, etc.

En todos los casos, se contará con informes preliminares, que deberán ser presentados en medio electrónico, los cuales serán revisados y aprobados por los contratantes. Las versiones finales y sus anexos deberán ser presentados en medio físico y electrónico.

III. METODOLOGIA Y OBTENCION DE DATOS

Para llevar adelante la consultoría se deberá utilizar un mix de métodos cualitativos que proporcionen información útil para comprender los procesos que subyacen a los resultados observados y evaluar los cambios en la percepción de los beneficiarios sobre su bienestar. Se deberá emplear principalmente grupos focales y entrevistas, sin embargo; es necesario complementar con otros métodos (entrevistas y/o encuestas) que permitan triangular la información.

- a) Grupo Focal: Se realizará entrevistas con pequeños grupos de beneficiarios relativamente homogéneos (considerando como variable la superficie de producción); antecedentes y experiencia similar (haber adoptado las innovaciones facilitadas por el proyecto). Se pedirá a los participantes reflexionar sobre las preguntas formuladas por los entrevistadores, proporcionar sus propios comentarios, oír lo que el resto del grupo tiene que decir y reaccionar a sus observaciones.
- b) Entrevista (guiada o semiestructurada) a productores clave: serán realizadas de acuerdo con los requerimientos de información y/o de complementación de información que el equipo consultor considere, preguntas o cuestiones relacionadas a los cambios generados con relación a los indicadores de la cadena de resultados del proyecto.
- c) La recopilación de datos y el análisis también considera dentro de su esquema de evaluación las encuestas, aunque las mismas no sean representativas estadísticamente, generaran información cuantitativa para medir los cambios.
- d) El uso de herramientas visuales como hilo conductor del diálogo estructurado, consistente en mapas mentales (diagramas), gráficos sobre sistemas de producción o comercialización, mapas parlantes, líneas de tiempo, etc. ayudaran a que los beneficiarios fortalezcan sus conocimientos en un clima de confianza, entendimiento, intercambio y motivación.

Los diferentes informantes y diversas herramientas darán solidez a la información. Este análisis cruzado reemplaza el análisis estadístico.

Las decisiones metodológicas adoptadas al definir estos TDR pueden resultar inadecuadas cuando se lleve a la práctica. Si en caso ocurriese que los métodos son poco efectivos, o que no se está escuchando la opinión de los participantes/beneficiarios, o que los grupos de debate son

inadecuados para tratar los temas y garantizar la opinión de los beneficiarios, es necesario que el equipo consultor tenga una estrategia de contingencia.

IV. ALCANCE

La evaluación participativa se desarrollará en las siguientes locaciones, de acuerdo con el componente, vocación productiva e intervención del proyecto, se prevé trabajar con 25 grupos focales, 91 entrevistas y/o encuestas, de acuerdo con los siguientes cuadros:

Componente 1 y 2 (Complejo haba y papa)

Nombre Intervención (Traslapo)	Método	Nro.de UPF	Municipio/ comunidad	Rubro
Articulación proveedores de semilla de papa de calidad (formal/no formal)	1 Grupo Focal	12	La Paz/Umala/Patipi	Papa
Provisión de semillas de calidad con proveedores locales	Entrevista	5		
Campañas fitosanitarias municipales (provisión de asistencia técnica e información en sanidad vegetal)	1 Grupo Focal	12	La Paz/Sica Sica/ Cajani	Papa
	Entrevista	5		
Mejora del acceso a mercados de exportación de haba	1 Grupo Focal	12	Potosí/Puna/Tembladera	Haba
Acceso y uso de semilla de calidad – Articulando Proveedores/UPF	Entrevista	5		
Provisión de insumos y servicios incorporados para las UPF	1 Grupo Focal	12	Potosí/Puna/Cala Cala	Haba
Campañas fitosanitarias municipales (provisión de asistencia técnica e información en sanidad vegetal - haba)	Entrevista	5		
Campañas fitosanitarias municipales (provisión de asistencia técnica e información en sanidad vegetal) papa	1 Grupo Focal	12	Potosí /Betanzos/Retiro	Papa
	Entrevista	5		
No. beneficiarios Altiplano	1 Grupo focal	12	La Paz/Sica Sica/Antipampa	Papa
No beneficiarios Potosí	1 Grupo Focal	12	Potosí/Puna	Haba
No. beneficiarios Potosí	1 Grupo focal	12	Potosí/Betanzos	Papa

TOTAL: 8 grupos focales y 25 entrevistas

Componente 1 (Complejo hortalizas)

Nombre Intervención (Traslapo)	Método	Nro.de UPF	Municipio/ comunidad	Rubro
Apoyo al desarrollo de modelos de circuitos cortos sostenibles Ecoferia	1 Grupo Focal	12	Oruro/Caracollo o Popo	Hortalizas
	Entrevista	5		
No beneficiarios	1 Grupo Focal	12	Oruro/Caracollo o Popo	Hortalizas

TOTAL: 2 grupos focales y 5 entrevistas

Componente 1 y 2 (Complejo frutales/durazno)

Nombre Intervención (Traslapo)	Método	Nro.de UPF	Municipio/ comunidad	Rubro
Campañas fitosanitarias municipales "Mosca de la fruta"	1 Grupo Focal	12	La Paz/Luribay/varias	Durazno
Capacitaciones masivas	Entrevista	5		
Comercialización de productos de calidad	1 Grupo Focal	12	La Paz/ Sapaqui/varias	Durazno
Provisión de insumos y servicios incorporados para las UPF	Entrevista	5		
No beneficiarios	1 Grupo Focal	12	Sapaqui	Durazno

TOTAL: 3 grupos focales y 10 entrevistas

Componente 2 (Complejo quinua)

Nombre Intervención (Traslapo)	Método	Nro.de UPF	Municipio/ comunidad	Rubro
Campañas fitosanitarias municipales para la provisión de servicios	1 Grupo Focal	12	Oruro/ Challapata/Ancasoka	Quinua
	Entrevista	5		
Difusión y multiplicación de variedades precoces de quinua para resiembras y siembras tardías	1 Grupo Focal	12	Oruro/Huari/ Vichajlupe	Quinua
	Entrevista	5		
No beneficiarios	1 Grupo Focal	12	Oruro/Challapata/Cayachata o Oruro/Huari	Quinua

TOTAL: 3 grupos focales y 10 entrevistas

Componente 3 (Complejos Varios)

No. Intervención (Traslapo)	Método	Nro.de UPF	Municipio/ comunidad	Rubro
Crédito y educación financiera	1 Grupo Focal	12	La Paz - Sica Sica	Varios
	Entrevista	5		
Seguros y educación financiera	2 Grupo Focal	12	La Paz - Luribay	Varios
	Entrevista	5		
No beneficiarios crédito/seguros	1 Grupo Focal	12	La Paz – Sica Sica o Luribay	Varios

TOTAL: 4 grupos focales y 10 entrevistas

Componente 4 (Complejos Varios)

No. Intervención (Traslapo)	Método	Nro.de UPF	Municipio/ comunidad	Rubro
Fortalecimiento de servicios públicos para el uso eficiente del agua y sostenibilidad de los sistemas de riego con enfoque de mejoramiento de vida	1 Grupo Focal	12	La Paz – Luribay	Varios
	Entrevista	5		
de riego con enfoque de mejoramiento de vida	1 Grupo Focal	12	Potosí - Betanzos	Varios
	Entrevista	5		
No beneficiarios	1 Grupo Focal	12	Por definir (Luribay o Potosí)	Varios

TOTAL: 3 grupos focales y 10 entrevistas

Componente 5 (Complejos varios)

Nombre Intervención (Traslapo)	Método	Nro.de UPF	Municipio/ comunidad	Rubro
Impulso de tecnologías y servicios de ahorro de tiempo (trabajo productivo y trabajo doméstico)	Entrevistas	5	Por definir: La Paz/Huarina y/o Batallas y/o Peñas Oruro/Challapata	Transversal
Desarrollo de mecanismos de fomento para la participación de las mujeres e incidencia pública	1 Grupo Focal	12	Por definir: La Paz/Umalá	Transversal
	Entrevista	5		
Fortalecimiento de los servicios de los SLIM en temas de: violencia, autoestima y la confianza de las mujeres, información sobre derechos patrimoniales de tierra, vivienda y activos productivos	1 Grupo Focal	12	La Paz/Achocalla	Transversal
	Entrevista	5		
No beneficiarios	Entrevistas	6	La Paz/Patacamaya (2)/Luribay (2), Oruro/Challapata (2)	Transversal

TOTAL: 2 grupos focales y 21 entrevistas

V. CONDICIONES DE LA CONSULTORÍA

De acuerdo con lo expresado en los términos de referencia, la empresa consultora/ONG desarrollará sus actividades en función del cumplimiento de los objetivos y productos planteados según las siguientes condiciones:

- Estos términos de referencia son de carácter obligatorio. No obstante, cuando la empresa consultora/ONG determine la necesidad de introducir mejoras, deberá proponerlas de manera oportuna a los responsables de monitoreo, argumentando su conveniencia.
- La empresa consultora/ONG deberá ser flexible, cuando se trate de mejorar los productos y posible ajuste de las zonas donde se levante la información.
- Se debe asegurar y considerar todos los requerimientos logísticos y operativos que garanticen la calidad, rapidez y veracidad de la información recogida. El trabajo en campo debe seguir un estricto protocolo de bioseguridad.

VI. COORDINACIÓN Y SUPERVISIÓN

La coordinación y seguimiento de la consultoría, así como la revisión de los informes entregados estarán a cargo de las personas responsables de Monitoreo de la Fundación Swisscontact y de la Fundación PROFIN, quienes podrán acompañar, canalizar, rechazar o aprobar los planes, herramientas, informes a objeto de exigir mejor desempeño y eficiencia en la prestación de servicios.

VII. PERFIL REQUERIDO

Experiencia institucional:

- Experiencia mínima de 4 años en la elaboración de diagnósticos, estudios de mercado, evaluaciones participativas, estudios cualitativos, líneas de base, evaluaciones de impacto, etc. en el ámbito nacional y/o regional del sector agropecuario.

Formación y experiencia profesional mínima que debe mostrar el equipo de trabajo:

- Equipo multidisciplinario de formación profesional o técnica en ciencias agronómicas, económicas o ramas afines, mínimo 3 personas.
- Profesionales agrónomos con experiencia de al menos 3 años en el sector agropecuario, con habilidades para la comunicación y facilitación (conocimientos de los sistemas de producción de los complejos priorizados y territorios seleccionados).
- Indispensable, experiencia mínima de 3 años en **evaluaciones participativas**, diagnósticos, estudios de mercado, líneas de base en el ámbito nacional y/o regional y/o sectorial agropecuario.
- Experiencia mínima de 3 recolecciones, tabulaciones y análisis de datos primarios sobre medición y/o evaluación de resultados/proyectos en el sector agropecuario en zonas rurales.
- Conocimientos y experiencia de los sistemas de producción de los complejos/rubros priorizados y en los territorios.
- Se requiere que los responsables de levantar la información en campo hablen el idioma nativo de las zonas priorizadas (se valorará como cumple/no cumple).

VIII. DOCUMENTOS DE LA PROPUESTA

La propuesta debe distinguir los siguientes documentos escaneados:

- a) Carta de presentación propuesta firmada por el representante legal de la entidad
- b) Escritura constitutiva de la empresa o personería jurídica de la ONG
- c) Matrícula Vigente del Registro de Comercio – Fundempresa (si corresponde)
- d) Certificado de Número de Identificación Tributaria
- e) Poder del Representante Legal
- f) Propuesta Técnica y Económica

La Propuesta Técnica debe incluir:

- a) Entendimiento y comentarios a los TDR

- b) Enfoque y metodología de trabajo
- c) Plan de trabajo y cronograma
- d) Datos y experiencia de la empresa u organización proponente en la temática de la consultoría (Anexo 2, punto 1,2 y 3), no adjuntar respaldos.
- e) Hojas de vida del personal directamente relacionado con la consultoría (Anexo 2, punto 4), no adjuntar respaldos.

La Propuesta Económica debe incluir: **presupuestos claramente diferenciados para los productos y desagregado por ítem**. Para el caso del producto 2, 3 y 4 se deberá indicar el número de grupos focales y entrevistas/encuestas sobre la cual se estructurará el presupuesto. La propuesta deberá incluir todos los impuestos de ley, AFP, aspectos logísticos de transporte, estadía, materiales y otros gastos que deriven de la actividad. La empresa/ONG deberá emitir factura por cada uno de los montos estipulados en las condiciones de pago.

La valoración asignada para la presentación de documentos:

✓ Propuesta técnica	30%
✓ Experiencia institucional, formación y experiencia del equipo	30%
✓ Propuesta económica	40%

IX. MODALIDAD DE CONTRATACIÓN

Se realizará una convocatoria pública. Las propuestas serán evaluadas bajo la modalidad de calidad-costos. En caso de que hubiera 2 proponentes con puntajes altos y poca diferencia entre ellos, se los invitará a una reunión de aclaración, sin que eso implique un acuerdo legal.

X. PLAZO DE EJECUCION

El tiempo general de ejecución de la consultoría es de 50 días hábiles computable a partir de la firma del contrato, sin ampliación.

XI. COSTO DEL CONTRATO DE CONSULTORÍA

La propuesta económica debe incluir todos los impuestos de ley, aspectos logísticos de transporte, estadía, materiales, refrigerios y otros gastos que deriven de la actividad. La empresa/ONG deberá emitir factura por cada uno de los montos estipulados en las condiciones de pago, caso contrario se procederá a efectuar las retenciones impositivas correspondientes.

XII. CONDICIONES DE PAGO

La forma de pago se realizará de acuerdo con la entrega de los productos descritos en el siguiente detalle:

- **Primer pago:** 30% del monto total contra aceptación del Producto 1
- **Segundo pago:** 30% del monto total del contrato a la aceptación del Producto 2
- **Tercer pago:** 20% del monto total del contrato a la aceptación del Producto 3 y 4
- **Cuarto Pago:** 20% del monto total del contrato a la aceptación del Producto 5

Para la autorización de los pagos, los productos entregados deberán ser previamente aprobados por los responsables de monitoreo descritos en el acápite VI., en un plazo de hasta 10 días calendario.

La información procesada y analizada es de carácter confidencial por lo que todos los materiales deben ser entregados con cesión de propiedad intelectual, a la Fundación Swisscontact y PROFIN, en dos copias en medio físico como electrónico (CD).

XIII. PLAZO Y LUGAR PARA LA PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS

Enviar su propuesta técnica y económica al correo electrónico iantezana@gmail.com, hasta las **12:00 pm horas del lunes 26 de abril de 2021, impostergablemente**. Toda consulta de aclaración podrá ser realizada por escrito al mismo correo electrónico.

ANEXO 1

PROPOSITO	Indicadores de propósito
Incrementar ingresos, oportunidades y capacidades de familias (hombres y mujeres) que realizan actividades económicas en áreas rurales del altiplano y valles interandinos.	IP 1.1 10.000 UPF incrementan sus ingresos netos reales (por las actividades económicas en las que trabaja el proyecto) de manera sostenible hasta un 35% a la finalización del proyecto (por incremento de productividad y volumen de ventas, reducción de pérdidas y/o costos)
	IP 1.2 16.000 hombres y mujeres mejoran sus condiciones de empleo y autoempleo a la finalización del proyecto
	IP 1.3 5.000 UPF mejoran sus estrategias (medidas) de adaptación al cambio climático (alerta temprana, gestión de riesgos, seguros, semillas, etc.) a la finalización del proyecto
	IP 1.4 4.000 mujeres han desarrollado capacidades y mejorado condiciones que permiten su empoderamiento (prevención y/o atención de violencia y/o disminución del tiempo en roles reproductivos y/o mejora de la participación en instancias de decisión y/o acceso a bienes y servicios productivos, recursos e información), a la finalización del proyecto
EFECTOS SISTÉMICOS/ COMPONENTES	Indicadores de efectos
Efectos intermedios	IEI 1.1 8.000 UPF incrementan su productividad (rendimiento de los productos ligados a actividades económicas apoyadas por el proyecto) en 15% en promedio, de manera sostenible a la finalización del proyecto
	IEI 1.2 8.000 UPF disminuyen sus costos en 10% en promedio, de manera sostenible a la finalización del proyecto
	IEI 1.3 8.000 UPF incrementan su volumen de ventas en 10% en promedio y/o los precios de sus productos a la finalización del proyecto
	IE 1.4 6.000 UPF mejoran sus estrategias (medidas) de adaptación al cambio climático (Alerta temprana, gestión de riesgo, acceso información-capacitación-seguros) a la finalización del proyecto
	IEI 1.5 6.000 UPF reducen sus pérdidas en 10% en promedio a la finalización del proyecto
EFECTO N°1 Desarrollo y acceso a mercados de productos UPF de los territorios priorizados han mejorado su	IE 1.1 1.000 UPF que proveen productos demandados en mercados internacionales a intermediarios y/o empresas privadas de exportación
	IE 1.2 500 UPF que venden sus productos a nuevos mercados/canales y/o diversifican sus productos

acceso y participación en mercados nacionales (públicos y/o privados) o internacionales.	
EFECTO Nº 2 Desarrollo y acceso al mercado de servicios no financieros, insumos y tecnologías UPF de los territorios priorizados han mejorado su acceso y participación en los mercados de servicios de información, asesoramiento, asistencia técnica, insumos y tecnologías.	IE 2.1 20.000 UPF acceden a servicios, insumos, tecnología y otros (30% mujeres) (adecuados a las necesidades de las mujeres y/o de adaptación al cambio climático y/o de reducción de riesgos y desastres)
EFECTO Nº3 Desarrollo y acceso al mercado de productos y servicios financieros UPF y otros actores han incrementado sus recursos productivos relacionados a la actividad económica como consecuencia de un mejor acceso a servicios financieros	IE 3.1 4.000 UPF y otros actores (25% mujeres) acceden en mejores condiciones a financiamiento para la inversión en sus actividades económicas productivas
	IE 3.2 1.000 personas adquieren productos de seguros (generales y/o personales) para la protección de su patrimonio, vida y/o producción agropecuaria
	IE 3.3 11.000 UPF (40% mujeres) acceden a servicios de educación financiera y/o sensibilización en seguros
EFECTO Nº4 Desarrollo de un entorno favorable para el desarrollo económico y social El entorno de negocios influenciado por el desarrollo de capacidades en la gestión pública, nueva normativa, desarrollo territorial, e implementación de bienes y servicios públicos y la articulación con el sector privado para el mejoramiento de la actividad económica/social de las UPF.	IE 4.1 4.000 mujeres y hombres acceden a una oferta de servicios y bienes públicos mejorados (proyectos y programas en diferentes niveles del Estado)
	IE 4.2 400 mujeres y hombres participan en la construcción e implementación de políticas, programas y proyectos estatales
EFECTO Nº5 Empoderamiento de las mujeres Mujeres han mejorado su acceso a bienes y servicios que contribuye a su empoderamiento	IE 5.1 6.000 mujeres acceden a bienes y servicios públicos y privados (financieros, no financieros, salud, prevención violencia, otros)

ANEXO 2

Formato para la presentación de Currículum Institucional y del Personal Propuesto

1. DATOS DE LA ENTIDAD PROPONENTE

Denominación de la Entidad	
Sigla	
Tipo de organización ²	
Personería Jurídica y/o registro en el VIPFE (si se aplica)	
Registro en FUNDEMPRESA	
Año de fundación	
Número de Identificación Tributaria	
Dirección	
Teléfonos	
Casilla	
Correo Electrónico	
Representante legal	
C.I. del Representante Legal	
Teléfonos	
Dirección	
Correo Electrónico	

2. EXPERIENCIA GENERAL INSTITUCIONAL

AÑO	NOMBRE DEL SERVICIO O PROYECTO	BREVE DESCRIPCIÓN DE TEMAS	Localización/ Municipios

3. EXPERIENCIA ESPECÍFICA INSTITUCIONAL (En la temática específica a la/s que postula)

AÑO	NOMBRE DEL SERVICIO O PROYECTO	BREVE DESCRIPCIÓN DE TEMAS	Localización/ Municipios

4. CURRÍCULUM VITAE DEL PERSONAL PROPUESTO (Llenar un formulario **por cada persona**)

Nombre completo:		
Cargo:		
Edad:	Nacionalidad:	Profesión:
Idiomas:	Castellano: <input type="checkbox"/> Habla Inglés: <input type="checkbox"/> Habla Aimara: <input type="checkbox"/> Habla Quechua: <input type="checkbox"/> Habla	
Posgrado:		

² Entidad pública, ONG/ Fundación, Consultora/SRL, Universidad Pública, Universidad Privada

Actividades que la persona desarrollará en la Consultoría:
Estimación del tiempo laboral que la persona dedicará a la Consultoría (en días laborales de 8 horas):
Conocimiento del tema de investigación y su contexto geográfico y socioeconómico:

EXPERIENCIA PROFESIONAL GENERAL

Años: ____ Entidad(es): _____

EXPERIENCIA ESPECÍFICA:

DESCRIPCION DEL SERVICIO	NOMBRE DEL CLIENTE	CARGO	PERIODO EJECUCIÓN	
			INICIO (mes/año)	CONCLUSION (mes/año)

Nota: Se entiende por experiencia específica a aquellos trabajos realizados que tienen características o guardan estrecha similitud con el servicio que será ejecutado por el profesional, realizados en los últimos tres (3) años.

El suscrito, (nombre del profesional), me comprometo a ejecutar las actividades propuestas en caso de que el proponente (nombre del proponente) se adjudique el Contrato objeto de la presente convocatoria.

.....
(Firma del Profesional)
(Aclaración de la firma)

.....
(Firma del Representante Legal)
(Aclaración de la firma)

TODA LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ESTE FORMULARIO SE CONSIDERA DECLARACIÓN JURADA DEL PROPONENTE.

PRIMER PRODUCTO CONSULTORIA:
“EVALUACION PARTICIPATIVA
(BENEFICIARY ASSESSMENT) EN
UNIDADES PRODUCTIVAS FAMILIARES
DEL PROYECTO MERCADOS
INCLUSIVOS”



La Paz, 14 de junio del 2021

Índice General

1. Antecedentes	2
1.1. Objetivo general.....	2
1.2. Objetivos Específicos.....	2
2. Enfoque y metodología de trabajo	3
2.1. Enfoque	3
3. Propuesta Metodológica para los Grupos Focales y Entrevistas Estructuradas.....	4
4. Plan de trabajo y cronograma.....	4
4.2. Plan de trabajo	4
4.3. Cronograma de trabajo.....	8

Índice de Tablas

Tabla 1. Plan de trabajo, actividades e instrumentos de la propuesta técnica...	5
Tabla 2. Cronograma de trabajo.....	9

1. Antecedentes

El proyecto Mercados Inclusivos (2018 – 2021) es una iniciativa de la Cooperación Sueca y de la Cooperación Suiza en Bolivia, ejecutado por las Fundaciones Swisscontact y PROFIN. El objetivo del proyecto es “contribuir a la reducción de la pobreza y al mejoramiento de la calidad de vida de las familias rurales” en los complejos priorizados de los departamentos de La Paz, Oruro y Potosí.

Para su implementación el proyecto asume cuatro enfoques que, si bien tienen sus propios focos de análisis y formas de aproximación a la problemática de la pobreza y la desigualdad, decantan en acciones complementarias y mutuamente reforzantes: i) Enfoque Multidimensional de la Pobreza, ii) Enfoque de Género orientado al Empoderamiento de las Mujeres, iii) Enfoque de Desarrollo de Sistemas de Mercado y iv) Enfoque de Desarrollo Territorial Rural.

El propósito del proyecto es incrementar los ingresos, oportunidades y capacidades de la población meta, mediante el trabajo en cinco componentes (efectos sistémicos): i) Desarrollo y acceso a mercados de productos (tanto nacionales como de exportación), ii) Desarrollo y acceso a mercados de servicios, insumos y tecnologías, iii) Desarrollo y acceso al mercado de productos y servicios financieros, iv) Entorno socio económico favorable y v) Empoderamiento de las mujeres. Las acciones en estos cinco componentes logran cambios específicos en los sistemas de mercado que, en la lógica de impacto, se traducen en las mejoras esperadas en la población meta, estos componentes incorporan temas transversales que son: cambio climático y gobernabilidad. Adicionalmente el proyecto tiene dos líneas de trabajo: i) Diálogo Político y ii) Iniciativas Emergentes, además de un fondo reembolsable orientado a generar innovaciones en el mercado de productos y servicios financieros (Fondo de Innovación de Mercados - FIM).

En fecha 1ro de junio del año en curso se firma el contrato para desarrollar la consultoría Evaluación Participativa (Beneficiary Assessment) en Unidades Productivas Familiares del Proyecto Mercados Inclusivos, que en el inciso su Cuarta Clausula (PRODUCTOS E INFORMES A ENTREGAR), señala que el Producto 1, comprende: i) el plan de trabajo; ii) herramientas y iii) cronograma, considerando los objetivos del trabajo y todos los requerimientos de logística, personal y coordinación con actores, que deberá ser consensuado con los responsables de monitoreo del proyecto, que de acuerdo a la Cláusula Sexta (COSTO DEL SERVICIO Y FORMA DE PAGO) este producto deberá ser entregado antes del 14 de junio del año en curso

En este contexto, a continuación, se presenta el Producto 1, que básicamente contiene, los objetivos, el plan de trabajo con las herramientas y el cronograma, para el desarrollo de la consultoría.

1.1. Objetivo general

Elaborar el primer producto de la consultoría Evaluación Participativa (Beneficiary Assessment) en Unidades Productivas Familiares del Proyecto Mercados Inclusivos (en adelante consultoría).

1.2. Objetivos Específicos

- *Presentar los alcances territoriales, líneas de intervención por Componente y las herramientas para aplicar en los Grupos Focales a los representantes de las UPF de la consultoría*

- *Presentar los alcances territoriales, líneas de intervención y las herramientas para aplicar a las Entrevistas Estructuradas a los informantes claves de la consultoría.*
- *Presentar el Plan y el Cronograma de Trabajo de la consultoría.*

2. Enfoque y metodología de trabajo

2.1. Enfoque

El enfoque de la presente propuesta técnica será aplicando los criterios que se resumen a continuación:

- **Multidimensional de la pobreza**, mirando la pobreza entendida no sólo por la falta de recursos materiales, sino también como la carencia de poder y voz y el respeto por los derechos humanos vinculados a la seguridad humana y la falta de oportunidades y elección, analizando las dimensiones que se expresan en cuatro contextos: i) el político e institucional, ii) el económico y social, iii) el conflicto y paz, y iv) el medioambiental.
- **Género orientado al empoderamiento de las mujeres**, que incluya la visión de las mujeres y los hombres las hagan partícipes por igual, que tome en cuenta las características y particularidades de la población del grupo meta (socios, socias, productores (as), microempresarios (as) del área rural y periurbana) en las actividades de producción, transformación y/o comercialización relacionadas con los componentes del proyecto, la vocación productiva y los complejos productivos priorizados.
- **Desarrollo de Sistemas de Mercado**, enfocado en las limitaciones subyacentes que impiden el desarrollo efectivo de los sistemas de mercado¹, para las personas en situación de pobreza.
- **Desarrollo Territorial Rural**, respetando los procesos de planificación aplicado a un territorio socialmente construido, de amplia interrelación y consenso entre actores institucionales (públicos y privados) y sociales, que se identifican con un espacio geográfico, donde viven y operan sus procesos productivos
- **Integral**. Que contemple los aspectos metodológicos exigidos TDR, mirando al grupo meta del proyecto y los actores del proyecto.

¹Se entiende por Sistema de Mercado a las funciones de apoyo, normas y reglas (formales e informales), así como a los actores directamente relacionadas a las mismas, que condicionan el funcionamiento de una determinada relación de oferta y demanda (incluyendo la misma oferta y demanda en forma de cadena de valor u otra forma de representación) que se denomina "función principal".

Se utiliza principalmente en el ámbito del desarrollo económico de determinados sectores económicos, pero también en el análisis y posterior propuesta de acciones en sectores sociales.

- **Coherente.** *La metodología considera las dimensiones y sus implicaciones, en el marco de las políticas del Proyecto y de la Fundación Swisscontac y de las normativas y reglas internas que regula las actividades de los actores del proyecto y principalmente que cumpla los requerimientos técnicos expresados en los TDR.*
- **Operativo.** *En el sentido de ser una metodología de estudio y desarrollo de mercados, que se sustente en la capacidad de los actores para realizar una determinada función del complejo productivo de la cañahua.*
- **Integral.** *Que contemple los aspectos metodológicos exigidos TDR, mirando al grupo meta del proyecto y los actores del complejo productivo de la cañahua.*
- **Participativo.** *Que fomente la generación e incorporación de las opiniones y aportes de las instituciones que tengan intereses en el tema de la consultoría.*
- **Flexible.** *La propuesta es flexible, cuando se trate de mejorar los productos entregados.*

3. Propuesta Metodológica para los Grupos Focales y Entrevistas Estructuradas

En el marco de la propuesta técnica, los TDR y la información enviada por la supervisora de la consultoría, se adjunta: i) el Anexo 1. Protocolo de los talleres con GF y ii) el Anexo 2. Metodología para los grupos focales y entrevistas estructuradas.

4. Plan de trabajo y cronograma

4.2. Plan de trabajo

La Tabla 1, presenta el plan de trabajo, la metodología e instrumentos a desarrollar en la presente consultoría.

Tabla 1. Plan de trabajo, actividades e instrumentos de la propuesta técnica

Alcances	Actividades e Instrumentos
<p>Producto 1 Documento que presenta el plan de trabajo, herramientas y cronograma, considerando los objetivos del trabajo y todos los requerimientos de logística, personal y coordinación con actores, que deberá ser consensuado con los responsables de monitoreo del proyecto.</p>	<p>a. Actividades Información Secundaria. <i>Revisar, analizar y describir la información secundaria que se dispone sobre los componentes del proyecto, de las UPF, así como su contexto.</i> <i>Presentar las herramientas para su aprobación al supervisor las mismas que serán utilizadas para el desarrollo de las entrevistas de evaluación participativa.</i> <i>Desarrollar el cronograma de trabajo para la ejecución de los Productos 2, 3 y 4 que considera: i) identificación de los actores (steakholders), ii) citaciones a las UPF, ii) tiempos de viajes a los municipios y comunidades y ii) tiempos de reuniones y entrevistas de evaluación, entre otros.</i> <i>Planificación de los aspectos logísticos (pasajes, viáticos, hospedaje, distribución de materiales, refrigerios, entre otros).</i></p> <p>b. Herramientas <i>Sistematizar información, esquemas mentales, planillas Excel.</i> <i>Grupos Focales</i> <i>Entrevistas Estructuradas</i> <i>Plan de contingencia si las herramientas tienen problemas.</i> <i>Diagrama de Gantt.</i></p>
<p>Producto 2 Documento que presenta la Evaluación participativa del grupo meta del proyecto Mercados Inclusivos Componentes 1 y 2.</p>	<p><i>Bajo el enfoque presentado en el punto 3.1 de la propuesta técnica, se desarrollarán las siguientes actividades con la participación de los actores:</i></p> <p>a. Actividades - Herramientas</p> <p>Grupos focales Identificación y mapeo de los actores del Componente 1 y 2 por intervención, municipio/comunidad y rubro. Planificación del operativo de campo y logística, días de viaje, participantes, lugar de reunión, alimentación, gastos de transporte, hospedaje y materiales (papelógrafos, mapas mentales, grabadoras, filmadora, entre otros). Capacitación. El proceso de capacitación será realizado a los moderadores sobre el proyecto y las preguntas orientadoras. Selección y presentación del moderador del Grupo Focal, que será realizada con el supervisor de la consultoría. Realización del grupo focal con moderador dual², realizar las entrevistas, desarrollar las preguntas orientadoras y asegurar la participación de las mujeres, la creación de un ambiente de confianza que permita percibir de la manera más precisa la respuesta a las preguntas orientadoras. Procesamiento de la información, los grupos focales son una muestra de los beneficiarios del proyecto, a partir del procesamiento de la información mediante el análisis de las variables de la estadística</p>

² Sesiones cuentan con dos moderadores; uno se encarga de desarrollar la sesión de manera suave y confortable, mientras que el otro se asegura de que se toquen todos los puntos predefinidos.

Alcances	Actividades e Instrumentos
	<p><i>descriptiva³ (análisis cuantitativo y cualitativo), se podrá evaluar hasta que punto los objetivos/efectos/resultados de los Componentes 1 y 2 se han cumplido y donde corresponda, se comparara éstos con los actores que no son beneficiarios del proyecto, en el marco del Anexo 1 de los TDR.</i></p> <p>Presentación de principales hallazgos, al equipo de consultores presentar el análisis detallado de todos los hallazgos del estudio encontrados, para su aprobación.</p> <p>- Entrevistas Estructuradas</p> <p>Identificación y mapeo de informantes claves, de los Componentes 1 y 2 por intervención, municipio/comunidad y rubro.</p> <p>Realización de las entrevistas estructuradas, a los actores seleccionados.</p> <p>Sistematización de las entrevistas, ordenar los resultados de las entrevistas guiadas y resumir los principales hallazgos, para su presentación y aprobación por el supervisor de la consultoría.</p>
<p>Producto 3</p> <p>Documento de Evaluación participativa del grupo meta del proyecto Mercados Inclusivos Componentes 3 y 4</p>	<p><i>Bajo el enfoque presentado en el punto 3.1 de la propuesta técnica, se desarrollarán las siguientes actividades con la participación activa de los actores:</i></p> <p>a. Actividades – Herramientas</p> <p>- Grupos focales</p> <p>Identificación de los actores de los Componentes 3 y 4 por intervención, municipio/comunidad y rubro.</p> <p>Planificación del operativo de campo y logística, días de viaje, participantes, lugar de reunión, alimentación, gastos de transporte, hospedaje y materiales (papelógrafos, mapas mentales, grabadoras, filmadora, entre otros).</p> <p>Capacitación. El proceso de capacitación será realizado a los moderadores sobre el proyecto y las preguntas orientadoras.</p> <p>Selección y presentación del moderador del Grupo Focal, que será realizada con el supervisor de la consultoría.</p> <p>Realización del grupo focal con moderador dual, realizar las entrevistas, desarrollar las preguntas orientadoras y asegurar la participación de las mujeres, la creación de un ambiente de confianza que permita percibir de la manera <i>más</i> precisa la respuesta a las preguntas orientadoras.</p> <p>Procesamiento de la información, los grupos focales son una muestra de los beneficiarios del proyecto, a partir del procesamiento de la información mediante el análisis de las variables de la estadística descriptiva⁴ (análisis cuantitativo y cualitativo), se podrá evaluar hasta que punto los objetivos/efectos/resultados de los Componentes 3 y 4 se han cumplido y donde corresponda, se comparara éstos con los</p>

³ Es la rama de la estadística que recolecta, analiza y caracteriza un conjunto de datos (UPF con acceso a nuevos mercados y diversificación de producción, acceso a servicios, insumos, tecnología y otros) con el objetivo de describir las características y comportamientos de este conjunto mediante medidas de resumen, tablas o gráficos, análisis de medidas de posición central (mediana, moda, media ponderada, entre otras), medidas de posición no central (cuartiles, percentiles, entre otras), medidas de dispersión (rango, desviación típica, desviación media y frecuencias).

⁴ Es la rama de la estadística que recolecta, analiza y caracteriza un conjunto de datos (UPF con acceso a nuevos mercados y diversificación de producción, acceso a servicios, insumos, tecnología y otros) con el objetivo de describir las características y comportamientos de este conjunto mediante medidas de resumen, tablas o gráficos, análisis de medidas de posición central (mediana, moda, media ponderada, entre otras), medidas de posición no central (cuartiles, percentiles, entre otras), medidas de dispersión (rango, desviación típica, desviación media y frecuencias).

Alcances	Actividades e Instrumentos
	<p>actores que no son beneficiarios del proyecto, en el marco del Anexo 1 de los TDR.</p> <p>Presentación de principales hallazgos, al equipo de consultores presentar el análisis detallado de todos los hallazgos del estudio encontrados, para su aprobación.</p> <p>- Entrevistas guiadas o semiestructuradas Identificación de informantes claves, de los Componentes 3 y 4 por intervención, municipio/comunidad y rubro.</p> <p>- Entrevistas guiadas o semiestructuradas Identificación de informantes claves, de los Componentes 3 y 4 por intervención, municipio/comunidad y rubro.</p> <p>Realización de las entrevistas guiadas, a los actores seleccionados. Sistematización de las entrevistas, ordenar los resultados de las entrevistas guiadas y resumir los principales hallazgos, para su presentación y aprobación por el supervisor de la consultoría.</p>
<p>Producto 4 Documento de Evaluación participativa del grupo meta del proyecto Mercados Inclusivos Componente 5.</p>	<p>Bajo el enfoque presentado en el punto 3.1 de la propuesta técnica se desarrollarán las siguientes actividades con la participación activa de los actores:</p> <p>b. Actividades - Herramientas</p> <p>Grupos focales Identificación de los actores del Componente 5 por intervención, municipio/comunidad y rubro.</p> <p>Planificación del operativo de campo y logística, días de viaje, participantes, lugar de reunión, alimentación, gastos de transporte, hospedaje y materiales (papelógrafos, mapas mentales, grabadoras, filmadora, entre otros).</p> <p>Capacitación. El proceso de capacitación será realizado a los moderadores sobre el proyecto y las preguntas orientadoras.</p> <p>Selección y presentación del moderador del Grupo Focal, que será realizada con el supervisor de la consultoría.</p> <p>Realización del grupo focal con moderador dual, realizar las entrevistas, desarrollar las preguntas orientadoras y asegurar la participación de las mujeres, la creación de un ambiente de confianza que permita percibir de la manera más precisa la respuesta a las preguntas orientadoras.</p> <p>Procesamiento de la información, los grupos focales son una muestra de los beneficiarios del proyecto, a partir del procesamiento de la información mediante el análisis de las variables de la estadística descriptiva (análisis cuantitativo y cualitativo), se podrá evaluar hasta que punto los objetivos/efectos/resultados del Componente 5 se han cumplido y donde corresponda, se comparara éstos con los actores que no son beneficiarios del proyecto, en el marco del Anexo 1 de los TDR.</p> <p>Presentación de principales hallazgos, al equipo de consultores presentar el análisis detallado de todos los hallazgos del estudio encontrados, para su aprobación.</p>

Alcances	Actividades e Instrumentos
	<p>- Entrevistas guiadas o semiestructuradas Identificación de informantes claves, del Componente 5 por intervención, municipio/comunidad y rubro. Elaboración del contenido de la entrevista, tomando en cuenta los cambios generados con relación a los indicadores de la cadena de resultados del proyecto relacionados con el Componente 5, se realizará una guía de la entrevista que será aprobada por el supervisor de la consultoría. Realización de las entrevistas guiadas, a los actores seleccionados. Sistematización de las entrevistas, ordenar los resultados de las entrevistas guiadas y resumir los principales hallazgos, para su presentación y aprobación por el supervisor de la consultoría.</p>
<p>Producto 5 Documento que presenta el informe final descriptivo de resultados (impreso y formato electrónico) por territorio, complejo, componente e intervención (resumen de hallazgos de P2,P3,P4) que incorpore en anexo fotos, sistematización de entrevistas y otros. Una presentación en PowerPoint</p>	<p>Redactar y presentar al informe final que describe los resultados que evalúa y analiza de manera participativa hasta qué punto los objetivos/efectos/resultados del proyecto fueron/serán cumplidos, relacionado con los Componentes 1, 2, 3, 4 y 5 por territorio y por complejo productivo (resumen los hallazgos de los productos 1, 2, 3 y 4, anexando los medios de verificación de los grupos focales y entrevistas realizados). Complementación y presentación del informe final presentado, al supervisor de la consultoría. Elaborar una presentación en Power Point que resume el informe final.</p>

4.3. Cronograma de trabajo

La Tabla 2, presenta el cronograma de trabajo

ANEXOS

Anexo 1. Protocolo de los talleres con GF.

Anexo 2. Metodología para los grupos focales y entrevistas estructuradas.

SEGUNDO PRODUCTO
CONSULTORIA: “EVALUACION
PARTICIPATIVA (BENEFICIARY
ASSESSMENT) EN UNIDADES
PRODUCTIVAS FAMILIARES DEL
PROYECTO MERCADOS
INCLUSIVOS”



La Paz, 9 de septiembre del 2021

Índice de contenido

ACRONIMOS	6
RESUMEN EJECUTIVO	7
1. INTRODUCCIÓN.....	8
1.1. Enfoques del Proyecto Mercados Inclusivos (PMI 2018 -2021).....	8
- Enfoque Multidimensional de la Pobreza	8
- Enfoque de Género orientado al Empoderamiento de las Mujeres.....	9
- Enfoque de Desarrollo de Sistemas de Mercado – DSM.....	10
- Enfoque de Desarrollo Territorial Rural.	10
1.2. Objetivos y lógica de impacto del PMI 2018 -2021	11
- Objetivo de impacto y propósito.....	11
1.3. Efectos esperados del PMI 2018 – 2021	12
2. Análisis de contexto	12
2.1. Análisis social, productivo y de inversión pública por municipio de intervención del PMI	13
2.1.1. Municipio Sapahaqui del departamento de La Paz.	13
2.1.2. Municipio Luribay del departamento de La Paz.	16
2.1.3. Municipio Umala del departamento de La Paz.	19
2.1.4. Municipio de Patacamaya del departamento de La Paz.	22
2.1.5. Municipio de Caracollo del departamento de Oruro.	25
2.1.6. Municipio Challapata del departamento de Oruro.	28
2.1.7. Municipio Huari del departamento de Oruro.	30
2.1.8. Municipio Puna del departamento de Potosí.	33
2.1.9. Municipio Betanzos del departamento de Potosí.	36
3. Objetivos.....	39
3.1. Objetivo General.....	39
3.2. Objetivos específicos	39
4. Alcances territoriales y técnicos del Producto 2.....	39
4.1. Alcance territorial y técnico del departamento de La Paz de los grupos focales y entrevistas desarrolladas en la consultoría.....	40
4.2. Alcance territorial y técnico del departamento de Oruro de los grupos focales y entrevistas desarrolladas en la consultoría.....	40
4.3. Alcance territorial y técnico del departamento de Potosí de los grupos focales y entrevistas desarrolladas en la consultoría.....	41
5. Metodología e Instrumentos utilizados Producto 2	42
6. Resultados y principales hallazgos	42
6.1. Líneas de intervención en el departamento de La Paz.....	42

6.1.1.	Articulación proveedores de semilla de papa de calidad - provisión de semillas de calidad con proveedores locales	42
6.1.2.	Campañas fitosanitarias municipales (provisión de asistencia técnica e información en sanidad vegetal).....	47
6.1.3.	Campañas fitosanitarias municipales Mosca de la Fruta – Capacitación Masiva	52
6.1.4.	Comercialización de productos de calidad Provisión de insumos y servicios incorporados para las UPF	55
6.2.	Líneas de intervención en el departamento de Oruro	61
6.2.1.	Apoyo al desarrollo de modelos de circuitos cortos sostenibles Ecoferia	61
6.2.2.	Intervenciones: Campañas fitosanitarias municipales para la provisión de servicios y difusión y multiplicación de variedades precoces de quinua para resiembras y siembras tardías.....	64
6.3.	Líneas de intervención en el departamento de Potosí.....	68
6.3.1.	Campañas fitosanitarias municipales (provisión de asistencia técnica e información en sanidad vegetal) papa	68
6.3.2.	Mejora del acceso a mercados de exportación de haba. Acceso y uso de semilla de calidad-Articulando Proveedores/UPF. Provisión de insumos y servicios incorporados para las UPF. Campañas fitosanitarias municipales (provisión de asistencia técnica e información en sanidad vegetal - haba).	73
7.	Conclusiones y recomendaciones	80
7.1.	Departamento de La Paz	80
7.2.	Departamento de Oruro	86
7.3.	Departamento de Potosí	89
	Índice de Anexos en medio digital	93

Índice de ilustraciones

Ilustración 1	Efectos Esperados en los componentes del PMI 2018 – 2021	12
---------------	--	----

Índice de mapas

Mapa 1.	Municipio de Sapahaqui del Departamento de La Paz.....	13
Mapa 2.	Municipio de Luribay del Departamento de La Paz.....	17
Mapa 3.	Municipio de Umala del Departamento de La Paz.....	20
Mapa 4.	Municipio de Patacamaya del Departamento de La Paz	23
Mapa 5.	Municipio de Caracollo del Departamento de Oruro	25
Mapa 6.	Municipio de Challapata del Departamento de Oruro.....	28
Mapa 7.	Municipio de Huari del Departamento de Oruro.....	31
Mapa 8.	Municipio de Puna del Departamento de Potosí	34
Mapa 9.	Municipio de Betanzos del Departamento de Potosí.....	37

Índice de fotos

Foto 1.	Protagonismo de mujeres en la ecoferia	63
Foto 2.	Variedades precoces del cultivo de la quinua	65

<i>Foto 3. Venta de papa en el mercado de Betanzos</i>	71
Foto 4. Haba de exportación del municipio de Puna	74
Foto 5. Provisión de insumos en ASOHABA	75
Foto 6. Participación de las mujeres en el grupo focal en el municipio de Puna	78
Foto 7. Participación de las mujeres en el procesamiento del grano de haba	78

Índice de tablas

Tabla 1. Datos sociales Municipio de Sapahaqui	13
Tabla 2. Indicadores económicos locales del municipio de Sapahaqui – 2016.....	14
Tabla 3. Potencial agropecuario del municipio de Sapahaqui	14
Tabla 4. Gasto Público del GAM Sapahaqui en miles Bs corrientes	16
Tabla 5. Datos sociales Municipio de Luribay	17
Tabla 6. Indicadores económicos locales del municipio de Luribay.....	18
Tabla 7. Potencial agropecuario del municipio de Luribay.....	18
Tabla 8. Gasto Público del GAM Luribay en miles Bs corrientes	19
Tabla 9. Datos sociales Municipio de Umala.....	20
Tabla 10. Indicadores económicos locales del municipio de Umala.....	21
Tabla 11. Potencial agropecuario del municipio de Umala.....	21
Tabla 12. Gasto Público del GAM Umala en miles Bs corrientes	22
Tabla 13. Datos sociales Municipio de Patacamaya.....	23
Tabla 14. Indicadores económicos locales del municipio de Patacamaya	24
Tabla 15. Potencial agropecuario del municipio de Patacamaya	24
Tabla 16. Gasto Público del GAM Patacamaya en miles Bs corrientes.....	25
Tabla 17. Datos sociales Municipio de Caracollo	26
Tabla 18. Indicadores económicos locales del municipio de Caracollo.....	26
Tabla 19. Potencial agropecuario del municipio de Caracollo.....	27
Tabla 20. Gasto Público del GAM Caracollo en miles Bs corrientes	27
Tabla 21. Datos sociales Municipio de Challapata	28
Tabla 22. Indicadores económicos locales del municipio de Challapata	29
Tabla 23. Potencial agropecuario del municipio de Challapata	29
Tabla 24. Gasto Público del GAM Challapata en miles Bs corrientes.....	30
Tabla 25. Datos sociales Municipio de Santiago de Huari.....	31
Tabla 26. Indicadores económicos locales del municipio de Santiago de Huari	32
Tabla 27. Potencial agropecuario del municipio de Santiago de Huari.....	32
Tabla 28. Gasto Público del GAM Santiago de Huari en miles Bs corrientes	33
Tabla 29. Datos sociales Municipio de Puna.....	34
Tabla 30. Indicadores económicos locales del municipio de Puna	35
Tabla 31. Potencial agropecuario del municipio de Puna	35
Tabla 32. Gasto Público del GAM Puna en miles Bs corrientes.....	36
Tabla 33. Datos sociales Municipio de Betanzos	37
Tabla 34. Indicadores económicos locales del municipio de Betanzos.....	38
Tabla 35. Potencial agropecuario del municipio de Betanzos.....	38
Tabla 36. Gasto Público del GAM Betanzos en miles Bs corrientes	39
Tabla 37. Alcance territorial y las líneas de intervención de Componentes 1 y 2 en el departamento de La Paz.....	40
Tabla 38 Alcance territorial y temático de los Componentes 1 y 2 en el departamento de Oruro.....	41
Tabla 39 Alcance territorial y temático del Componente 1 en el departamento de Potosí	41

Índice de gráficos

Gráfico 1. Precio de la papa en bs/qq en el municipio de Betanzos del departamento de Potosí	70
Gráfico 2. Precio de la papa en bs/qq en el municipio de Betanzos del departamento de Potosí	71
Gráfico 3. Precio de haba en Bs/qq del haba en grano en Potosí	76
Gráfico 4. Efecto de la intervención en el ingreso en los beneficiarios y no beneficiarios del PMI.....	77

ACRONIMOS

AAQQ	Alianza de Ayllus Originarios del Qollasuyo
AINI	Asociación con Identidad de la Nación Indígena
ARIA Srl	Empresa Consultora ARIA Srl
AS	Alianza Social
ASDI	Agencia Sueca de Cooperación Internacional para el Desarrollo
ASIPAP	Asociación Integral de Productores Agropecuarios
ASOHABA	Asociación de Productores de Haba
ASP	Alianza Social Patriótica
BST	Bolivia Somos Todos
CNPV 2012	Censo Nacional de población y Vivienda 2012
CRECER	Entidad Financiera
DSMI	Desarrollo de Sistemas de Mercado inclusivo
DTR-IC	Desarrollo Territorial con Identidad Cultural
FPV	Frente para la Victoria
Frente V	Frente Venceremos
GAM	Gobierno Autónomo Municipal
IFD	Institución Financiera de Desarrollo
INIAF	Instituto Nacional de Investigación Agrícola Forestal
IPDSA	Institución Pública Desconcentrada Seguridad Alimentaria
JALLALLA LP	Agrupación Ciudadana
MAS-IPSP	Movimiento al Socialismo
MIDELUR	Mirando el Desarrollo de Luribay
MOP	Movimiento de Organización Popular
MPS	Movimiento Patria Solidaria
MTS	Movimiento Tercer Sistema
ONG	Organización No Gubernamental
PIB	Producto Interno Bruto
PLAGBOL	Fundación PLAGBOL
PMI	Proyecto Mercados Inclusivos
PROFIN	Fundación para el Desarrollo Productivo y Financiero
PROINPA	Fundación para la promoción e Investigación de productos Andinos
RCM	Ruta Crítica Metodológica
RIMISP	Centro Latinoamericano para el Desarrollo
SAM	Cabildo de Ayllus Originarios SAM
SARTAWI	Entidad Financiera
SAVE THE CHILDREN	Organización No Gubernamental
SEDAG	Servicio Departamental Agropecuario
SENAPE	Servicio Nacional de Producción Ecológica
SENASAG	Servicio Nacional de Seguridad Agropecuaria
SEPA	Empresa Mixta Unidad de Producción de Semilla de Papa
UPEA	Universidad Pública de El Alto
UPF	Unidades Productivas Familiares
VBP	Valor Bruto de la Producción

RESUMEN EJECUTIVO

El presente documento (Producto 2) muestra los resultados preliminares de la evaluación al Proyecto Mercados Inclusivos, utilizando la metodología de evaluación participativa (Beneficiary assessment), aplicados a los Componentes 1 y 2 de diferentes líneas de intervención en comunidades y municipios de los departamentos de La Paz, Oruro y Potosí.

En el primer capítulo del presente documento resume el enfoque, los objetivos y la lógica de impacto y los efectos esperados del Proyecto Mercados Inclusivos.

La segunda parte de este documento presenta un análisis del contexto territorial en el marco de los alcances de la evaluación realizada, tomando en cuenta los aspectos políticos, sociales, productivos y de gasto público territorial.

El tercer y cuarto capítulo, presenta los objetivos y los alcances técnicos y territoriales del Producto 2, respectivamente.

El quinto capítulo quinto y sexto presenta la metodología y herramientas utilizados, de donde podemos resaltar que se han realizado más de 14 grupos focales a UPF de 8 municipios en tres departamentos de La Paz, Oruro y Potosí y más de 30 entrevistas estructuradas de diferentes entidades públicas y privadas que intervienen en el Proyecto de Mercados Inclusivos como oferentes de servicios financieros y no financieros.

El sexto capítulo del Producto 2, presenta resultados, principales hallazgos y algunas recomendaciones y conclusiones, que se resumen a continuación, de manera preliminar:

- *Existe un importante apoyo de diferentes actores privados y públicos que prestan servicios financieros y no financieros (Entidades Territoriales Autónomas, Entidades Nacionales Sectoriales, Instituciones Financieras de Desarrollo, Fundaciones Privadas, Asociaciones de Productores Organizados y UPF dedicadas a la producción de los rubros de quinua, papa, haba, frutales, entre otras), que coadyuvan en diferente grado al desarrollo de los procesos de producción, uso de semilla de calidad, control de plagas y enfermedades, acceso a servicios público-privados, mercados, créditos, seguros y capacitación, entre otros, con una visión de generar mercados de servicios financieros y no financieros sostenibles.*
- *Resultado de la articulación de las instituciones públicas y privadas que ofertan y demandan diferentes servicios financieros y no financieros, las UPF han expresado que las intervenciones realizadas por el Proyecto Mercados Inclusivos en sus diferentes líneas de intervención del componente 1 y 2 son pertinentes, hay acceso a los servicios, ha incidido de manera positiva en la productividad, ingreso, se ha generado resiliencia a los efectos del cambio climático, en algunos rubros se ha empoderado a las mujeres y se han creado empleos dignos.*
- *El efecto de la pandemia que atraviesa el país y el cambio del personal técnico de las entidades públicas Sub Nacionales y Nacionales, han incidido de manera significativa en la oportunidad del desarrollo de actividades puntuales (siembras, labores culturales, entre otras), sin embargo, a pesar de estos problemas las UPF que participaron del Proyecto Mercados Inclusivos, están mejor que las UPF que no son parte de este proyecto en términos productivos y niveles de ingreso, en los componentes y líneas de intervención evaluadas.*
- *Un aspecto que es necesario analizar es la sostenibilidad de los servicios financieros y no financieros que se desarrollan entorno de las UPF, relacionados el desarrollo de las actividades en campo, como por ejemplo las parcelas demostrativas y su adopción por otras UPF, la conexión a educación financiera y crédito aquellas UPF que tienen negocios con ingresos constantes y con baja incertidumbre como es el caso de las ecoferias en la ciudad de Oruro y finalmente es necesario desarrollar un plan de riesgos que disminuya los efectos que tiene la pandemia a actividades claves que desarrollan las entidades privadas, públicas y principalmente las UPF.*

La Paz, 9 de septiembre del 2021

1. INTRODUCCIÓN

El proyecto Mercados Inclusivos (2018 – 2021) es una iniciativa de la Cooperación Sueca y de la Cooperación Suiza en Bolivia, ejecutado por las Fundaciones Swisscontact y PROFIN. El objetivo del proyecto es “contribuir a la reducción de la pobreza y al mejoramiento de la calidad de vida de las familias rurales” en los complejos priorizados de los departamentos de La Paz, Oruro y Potosí.

Para su implementación el Proyecto Mercados Inclusivos (PMI 2018-2021), asume enfoques que se resumen a continuación.

1.1. Enfoques del Proyecto Mercados Inclusivos (PMI 2018 -2021)

El enfoque del PMI se resume a continuación.

- Enfoque Multidimensional de la Pobreza

La Agencia Sueca de Cooperación Internacional para el Desarrollo (ASDI) asume en la implementación de sus acciones una visión multidimensional de la pobreza; es decir, la pobreza entendida no sólo por la falta de recursos materiales, sino también como la carencia de poder y voz y el respeto por los derechos humanos vinculados a la seguridad humana, y la falta de oportunidades y elección.

Estas dimensiones se expresan en cuatro contextos: i) el político e institucional, ii) el económico y social, iii) el de conflicto y paz y iv) el de contexto medioambiental. Desde esta perspectiva, el análisis de la pobreza es complejo. Un conocimiento sobre esta complejidad y cómo se manifiesta en diferentes grupos es fundamental para ser capaz de definir acciones efectivas para reducir la pobreza. Las cuatro dimensiones ayudan a identificar las principales formas en la que la pobreza se manifiesta y cómo es experimentada por personas viviendo en situación de pobreza.

Las dimensiones de la pobreza están interrelacionadas: En la mayoría de los casos, múltiples carencias interactúan para empujar a las personas hacia la pobreza. Por ejemplo, estar en situación de pobreza material (recursos) a menudo implica menores oportunidades, elección, poder y voz, y viceversa. La situación de pobreza en una dimensión puede agravar la situación de pobreza en otras.

El modelo enfatiza que “Quién” es pobre debe estar en el centro del análisis. Esto significa que la situación, necesidades, precondiciones y prioridades de mujeres, jóvenes, niños y adultos mayores debe ser el punto de partida de los análisis. Similar análisis puede ser desarrollado de acuerdo a género, edad, identidad sexual, etnicidad, religión, capacidades especiales, etc. Es un enfoque desde la perspectiva de quienes se encuentran en situación de pobreza.

De esta forma, la pobreza multidimensional puede definirse como un fenómeno que: *“...limita a las personas sobre la libertad para decidir y proyectar sus propias vidas. Aquello que le limita la oportunidad a elegir sobre asuntos de fundamental importancia. La falta de poder y elección y la falta de recursos materiales forman la esencia de la pobreza.”*

En el contexto del proyecto, el enfoque permite identificar, analizar y actuar sobre diversos tipos de privaciones que afectan a la población meta, de manera que se incremente la probabilidad de lograr efectos positivos sobre las condiciones de vida de la población meta.

- Enfoque de Género orientado al Empoderamiento de las Mujeres

El concepto de empoderamiento nace en el marco de la discusión feminista en torno a las fallas de los enfoques “bienestaristas”, anti pobreza y empresariales que no contribuyeron a modificar factores estructurales en torno a la opresión y explotación de *las mujeres pobres* (Moser, 1989 en Batliwala, 1997).

En el marco del debate, autores como Young (1988) establecen la importancia de distinguir entre la condición de las mujeres que refiere a su estado material (salario bajo, mala nutrición, falta de acceso a la salud, educación y capacitación) y la posición de las mujeres, que tiene que ver con su estatus económico y social respecto a los hombres. Molyneux (1985) en sentido similar también distingue entre intereses prácticos (salud, educación, agua, combustible, cuidado de los hijos, tecnología mejorada) y estratégicos que implican un análisis y abolición de la subordinación y la formulación de alternativas más satisfactorias para las mujeres en ámbitos como la abolición de la división sexual del trabajo, la disminución de la carga de las labores domésticas y el cuidado de los hijos, la eliminación de las formas institucionalizadas de discriminación, el establecimiento de políticas de igualdad, libertad y posibilidad de escoger sobre la procreación y medidas en contra de la violencia y el control masculino sobre las mujeres (Batliwala, 1997 y Montaña, 2016).

Estos conceptos son esenciales frente a la construcción de la perspectiva de empoderamiento de las mujeres porque si bien el mejoramiento de sus condiciones diarias de vida o el abordaje de sus intereses prácticos, son importantes y han sido objeto del trabajo de programas de desarrollo facilitando el acceso a recursos de diverso tipo (Montaña, 2016); no necesariamente implican un proceso de modificación en la situación de sus intereses estratégicos o su posición que, finalmente, son el objeto último del empoderamiento¹.

En el centro del concepto de empoderamiento, se encuentra la palabra poder que refiere al control sobre los bienes materiales (físicos, humanos o financieros como la tierra, el agua, los bosques, los cuerpos, el trabajo, el dinero y el acceso a este), los recursos intelectuales (conocimientos, información e ideas) y la ideología (capacidad para generar, propagar e institucionalizar creencias, valores, actitudes y comportamientos que rigen el contexto socioeconómico y político). De ahí que, empoderamiento se define como: el proceso de desafío a las relaciones de poder, así como la obtención de un mayor control sobre las fuentes de poder.

La magnitud del poder de una persona o grupo en particular corresponde en esta línea a la cantidad y clase de recursos que controla y a la fuerza que le otorgan a las ideologías prevalecientes sobre un conjunto de aspectos de la vida social, derivando en la posibilidad de contar con poder de decisión (Batliwala, 1997). Por ende, si bien el empoderamiento requiere condiciones materiales e institucionales, incluidos recursos técnicos y financieros, solo es posible cuando las mujeres, particularmente las que se encuentran en mayor situación de pobreza, son capaces de hacer uso de ellos para ejercer la agencia, es decir para cambiar las relaciones de poder (Sen, 1997; León, 2013 en Montaña, 2016).

¹ Batliwala plantea la pregunta central del empoderamiento en los siguientes términos: “¿Cómo afectan los enfoques diferentes de la condición de las mujeres o de sus necesidades prácticas la posibilidad o naturaleza de los cambios en la posición de las mujeres o en sus intereses estratégicos?” (1997. 191)

En el contexto del proyecto, es imperativo el trabajo con el enfoque ya que las condiciones de desigualdad de género impactan negativamente en las condiciones de vida de mujeres y de sus familias, limitando mejorar las condiciones de vida para el conjunto de la población.

- Enfoque de Desarrollo de Sistemas de Mercado – DSM

El Desarrollo de Sistemas de Mercado DSM, es un enfoque que proporciona orientaciones necesarias para lograr cambios sostenibles y a gran escala, en diferentes contextos y con el objetivo de aportar a un desarrollo más equitativo.

Está enfocado en las limitaciones subyacentes que impiden el desarrollo efectivo de los sistemas de mercado², para las personas en situación de pobreza. El enfoque considera trabajar de manera más efectiva con base en incentivos para movilizar actores y sus capacidades para diferentes roles, ante esto, el enfoque prevé un rol facilitador para las agencias externas con el fin de asegurar la sostenibilidad, es decir, estimular a los actores del mercado a desempeñar funciones que actualmente no están asumiendo o que no lo están haciendo de manera adecuada. El enfoque es aplicable tanto al ámbito económico (por ejemplo, en agricultura, finanzas e inversiones y medios de vida), como en el social (por ejemplo, en los sectores de agua, salud y educación).

Más recientemente se ha modificado la denominación del enfoque a “Desarrollo de Sistemas de Mercado Inclusivos - DSMI” para incluir el objetivo del enfoque en términos de lograr que los sistemas de mercado se modifiquen a favor de las personas en situación de pobreza y vulnerabilidad (entendiendo que esa situación es efecto de diversos factores que los excluyen económica y socialmente).

En el contexto del proyecto este enfoque define un marco de actuación donde la sostenibilidad, escala e impacto de las intervenciones son premisas que definen lo que hace o no hace el proyecto y la forma en la cual se abordan las acciones. Estas premisas son también válidas para las acciones que se realizan de manera específica atendiendo al análisis de los otros enfoques.

- Enfoque de Desarrollo Territorial Rural.

En respuesta a las brechas que existen en el desarrollo de poblaciones y territorios entre diferentes países y dentro de los países, RIMISP viene trabajando el enfoque de Desarrollo Territorial con Identidad Cultural (DTR-IC) desde fines del 2005, habiendo impulsado una diversidad de experiencias en 93 territorios en 7 países de América Latina y desarrollado metodologías y herramientas, entre ellas “Ruta Crítica Metodológica para la Facilitación de Estrategias de Desarrollo Territorial Rural con Identidad Cultural y Biodiversidad” (RCM) la cual se está aplicando en esta intervención y comprende: i) mapas de activos bioculturales, ii) talleres multiactor, iii) laboratorios territoriales, iv) visitas in situ de iniciativas, v) productos comunicacionales movilizados, vi) intercambios de experiencias, vii) Diplomados y viii) otras herramientas de desarrollo de capacidades.

El Proyecto Mercados Rurales añade a este enfoque de DTR-IC, el enfoque de DSM, buscando incidir en acciones disparadoras (productos con identidad cultural, rutas

² Se entiende por Sistema de Mercado a las funciones de apoyo, normas y reglas (formales e informales), así como a los actores directamente relacionadas a las mismas, que condicionan el funcionamiento de una determinada relación de oferta y demanda (incluyendo la misma oferta y demanda en forma de cadena de valor u otra forma de representación) que se denomina “función principal”. Se utiliza principalmente en el ámbito del desarrollo económico de determinados sectores económicos, pero también en el análisis y posterior propuesta de acciones en sectores sociales.

turísticas, servicios, financiamiento) de dinámicas territoriales que motiven a los actores en sus emprendimientos y generen una espiral de beneficios.

En Bolivia existen diversas regiones que mantienen características productivas y culturales propias, que pueden beneficiarse de la aplicación de este enfoque que se ha implementado en el Valle de Cintis durante la primera fase del proyecto Mercados Rurales.

1.2. Objetivos y lógica de impacto del PMI 2018 -2021

- Objetivo de impacto y propósito

El Objetivo de Impacto del PMI 2018 - 2021, con efectos en el largo plazo es mejorar las condiciones de vida de la población meta contribuyendo a reducir su situación de pobreza.

El Propósito del PMI 2018 – 2021, con efectos en el mediano plazo, es aumentar los ingresos, oportunidades y capacidades de la población meta.

✓ *Incrementar los ingresos de las unidades productivas familiares*

El incremento de ingresos netos en las UPF se asume como un elemento que aporta sustancialmente a reducir la situación de pobreza en las dimensiones de recursos y oportunidades y decisiones, pero también contribuye a una reducción en la situación en la dimensión de poder y voz. Este es un indicador al que el proyecto se ha aproximado en la etapa de investigación y análisis (aún no se trata de una línea de base) y que presenta resultados negativos en algunos de los complejos productivos. Este es un aspecto que es necesario tematizar ya que la UPF es más una fuente de (auto) empleo familiar, con expectativa de remuneración al trabajo, que una unidad económica con expectativa de rentabilidad a la inversión.

✓ *Incrementar la resiliencia de las unidades productivas familiares a los efectos del cambio climático*

La resiliencia a los efectos de fenómenos climáticos contribuye a mantener y potenciar las actividades principales (agropecuarias) de la población rural a través de la gestión y la transferencia de riesgos, el impulso a la producción ecológica y un uso responsable de productos químicos en actividades agrícolas. Se relaciona con tres dimensiones de la pobreza: recursos, seguridad humana y oportunidades y decisiones.

✓ *Mejorar las condiciones de trabajo (empleo y/o autoempleo) de hombres y mujeres reduciendo su vulnerabilidad social*

La mejora en las condiciones de trabajo (principalmente en el autoempleo) se relaciona con las dimensiones de recursos y oportunidades y decisiones, seguridad humana y poder y voz. Entre otros, trata de que hombres y mujeres mejoren sus condiciones de salud y seguridad ocupacional en diferentes aspectos (por ejemplo, la utilización de indumentaria adecuada para la aplicación de agroquímicos o el acceso a servicios de salud). Adicionalmente, se promueve que hombres y mujeres desarrollen capacidades para mejorar sus actuales ocupaciones o generar nuevas.

✓ *Aumentar el empoderamiento de las mujeres*

El empoderamiento de las mujeres, relacionado con el desarrollo de capacidades y la provisión de servicios y tecnologías que les permitan a las mujeres tomar decisiones de manera autónoma en base a información y a capacidades desarrolladas. Incorpora también elementos de trabajo con hombres y mujeres para reducir la violencia, la

resistencia a los cambios en los roles productivos y reproductivos y otros elementos que afectan la vida de las mujeres.

✓ *Mejorar la gestión pública participativa*

La mejora en la gestión pública participativa contribuye a mejorar el entorno en el cual la población meta realiza sus actividades económicas, actuando sobre los gestores públicos de los niveles central, departamental y municipal. Incluye el fortalecimiento de capacidades para prestación de servicios, la ampliación y mejora de los espacios de participación y toma de decisiones para la población, la articulación con el sector privado empresarial, la generación e implementación de normativa y la formulación e implementación de políticas públicas. Implica un diálogo político permanente que permita incidir positivamente en la política pública.

1.3. Efectos esperados del PMI 2018 – 2021

Para el logro del propósito del proyecto se prevé alcanzar cinco efectos (también denominados componentes) del proyecto que permiten alcanzar cambios sistémicos. Así, el proyecto no sólo identificará y promoverá soluciones técnicas a los problemas que inciden en la situación de pobreza de la población meta, sino trabajará principalmente en facilitar la implementación de mecanismos y modelos para un acceso sostenible a diferentes recursos y servicios, de manera que se apoye el fortalecimiento de la capacidad de los actores de atender de manera permanente y sostenible a la población meta (Ver Ilustración 1).

Ilustración 1. Efectos Esperados en los componentes del PMI 2018 – 2021



Fuente: Swisscontact 2018. Anexos PRODOC – Estrategias y componentes transversales

Fuente. Proyecto Mercados Inclusivos

En ese contexto, en el marco del contrato suscrito entre SWISSCONTACT y la empresa ARIA SRL el 1ro de junio del año en curso, para desarrollar la consultoría de la Evaluación Participativa (Beneficiary Assessment) en Unidades Productivas Familiares del Proyecto Mercados Inclusivos (en adelante consultoría), se presenta el Producto 2 que básicamente contiene: i) análisis del contexto, ii) descripción de los objetivos, iii) alcances del estudio, iv) metodología, v) métodos e instrumentos utilizados en cada etapa del proceso, vi) resultados, vii) conclusiones, viii) recomendaciones y ix) Anexos.

2. Análisis de contexto

El análisis del contexto se realizará con un alcance social, productivo y de inversión pública por cada municipio donde el PMI desarrolla su intervención.

2.1. Análisis social, productivo y de inversión pública por municipio de intervención del PMI

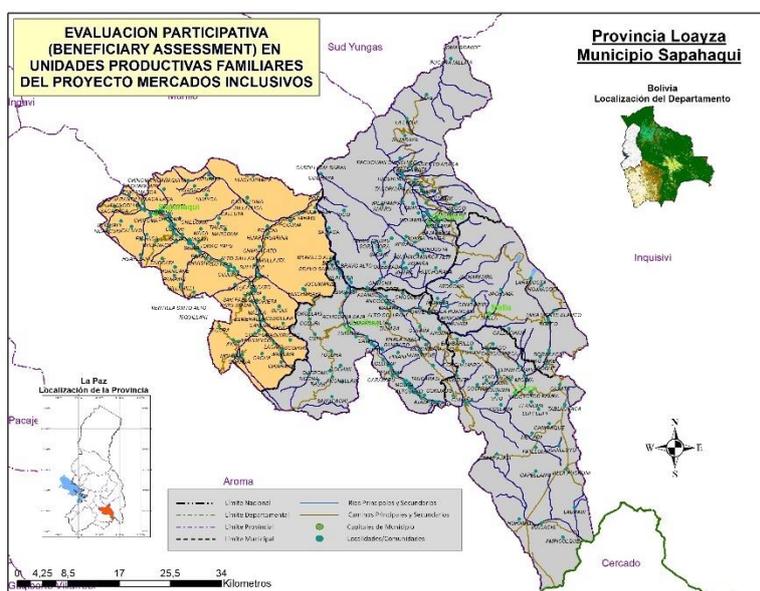
2.1.1. Municipio Sapahaqui del departamento de La Paz.

Análisis social y político

El municipio de Sapahaqui tiene una población total de 12.758 personas, de las cuales, 6.512 son hombres y 6.242 mujeres (CNPV 2012).

Al Alcalde electo del GAM Sapahaqui en las últimas elecciones subnacionales del 7 de marzo del año en curso, es el Sr. Romer Elvis Ramírez Quisbert del MAS - IPSP y cuenta con cinco concejales municipal, dos son del MAS-IPSP, uno de JALLALLA LP, uno del MPS y uno del frente V, conformación que no garantiza una gobernabilidad del ejecutivo del GAM Sapahaqui.

Mapa 1. Municipio de Sapahaqui del Departamento de La Paz



Fuente. Geobolivia - Elaboración Propia

La tabla 1, muestra los datos relevantes a nivel social del municipio de Sapahaqui.

Tabla 1. Datos sociales Municipio de Sapahaqui

NUMERO DE HOGARES	ACCESO A SERVICIOS BASICOS (%)			TOTAL POBALCION OCUPADA			POBLACION POR CONDICION DE NECESIDADES BASICAS INSATISFECHAS (%)	
	Se abastecen de agua por cañería de red	Tienen energía eléctrica	Tienen baño y desagüe alcantarillado	Total	Hombres %	Mujeres %	Población no Pobre	Población Pobre
4.741	27,90%	60,3%	0,4%	6.974	54,8	45,3	10,80%	89,20%

Fuente: CENSO 2012

Del cuadro anterior resaltamos los siguientes puntos:

- Respecto a las condiciones de vivienda y acceso a necesidades básicas se observa que la población total del Municipio de Sapahaqui cuenta con 4.741 hogares, de los cuales el 27, 90% tienen el servicio de agua por cañería, el 60, 3% acceso a energía eléctrica y solo el 0,4% cuentan con baño y servicio de alcantarillado.
- De acuerdo al Censo 2012, el nivel de empleo alcanza a 6.974 ocupados, del cual el 54,80% son hombres y 45,3% mujeres.
- La población por condición de necesidades insatisfechas se considera como población pobre al 89,20% de la población total.

Análisis Económico, Productivo e Inversión Pública

La tabla 2 muestra los indicadores económicos locales del municipio de Sapahaqui.

Tabla 2. Indicadores económicos locales del municipio de Sapahaqui – 2016

Variable	Valor en Bs
PIB	138.000.000
PIB per cápita anual	10.800
PIB industria per cápita anual	263
PIB servicios per cápita anual	5.627
VBP anual	187.000.000

Fuente: Sistema Económico de los Sistemas Locales Fundación Jubileo 2017 – Elaboración Propia

Del cuadro anterior destacamos los siguientes puntos:

- El PIB per cápita del municipio es de 10.800 Bs/año.
- El PIB per cápita industrial anual es de 263 Bs/año, cifra que nos indica que el sector industrial en el municipio de Sapahaqui, es incipiente, sin embargo, el PIB per cápita de servicios es de 5.627 Bs/año, debido a que éstos comprenden los salarios de las personas que trabajan en comunicaciones, servicios financieros, empresas, domésticos, y públicos.
- El VBP del municipio alcanza a 187 millones de Bs, aspecto que resalta que la actividad agropecuaria y de servicios es importante, debido a que representa todo el movimiento económico del territorio.

La tabla 3 muestra el potencial agropecuario en el municipio de Sapahaqui.

Tabla 3. Potencial agropecuario del municipio de Sapahaqui

Principales Productos Agrícolas			Principales Especies de Ganado		
Producto	Has	VBP	Especie	Cantidad	VBP
Tomate	141	7.138.000	Aves	145.000	1.430.000
Papa	244	5.158.000	Porcinos	3.000	624.000
Pera	250	4.264.000	Bovinos	2.000	540.000
Durazno	312	3.436.000	Ovinos	8.000	269.000
Haba	89	883.000			

Fuente: Sistema Económico de los Sistemas Locales Fundación Jubileo 2017 – Elaboración Propia

De la tabla anterior destacamos los siguientes puntos:

- El principal cultivo agrícola es el durazno con 312 Ha cultivadas, seguido de los cultivos como la pera con 250 ha, la papa con 244 ha, el tomate con 141 ha y el haba con 89 ha.
- El cultivo con mayor VBP es el tomate con 7,1 millones de Bs, seguido del cultivo de la papa con 5,2 millones de Bs, la pera con 4,3 millones, el durazno con 3,4 millones de Bs y el haba con 0,9 millones de Bs.
- La principal actividad ganadera es la producción de aves que alcanza a 145 mil unidades/año, seguidos del ganado ovino 8.000 unidades/año y porcino con 3.000 unidades/año.
- El mayor VBP es con aves con 1,4 millones de Bs/año, seguidos del ganado porcino con 624 mil Bs/año, el ganado bovino con 540 mil Bs/año y el ganado ovino con 269 mil Bs/año.

Al respecto, una vez realizados los grupos focales ante la carencia de proyectos de inversión pública ejecutados por el GAM Sapahaqui, se tiene los siguientes testimonios:

“...Se ha destacado el caso de la comercialización, hacer negociaciones con el KETAL, HIPERMAXI, hacer contacto es lo bueno y en eso necesitamos ayuda...” (Elmer Laura, 2021).

“...Hemos solicitado a la PAPELERA, para contar con empaques, y hemos logrado que la empresa atiende un mínimo de unidades para elaborar. ...” (Elmer Laura, 2021).

“...Hemos cerrado un convenio con la UPEA, van a venir a hacer tesis, pedimos capacitación en deshidratado” (Elmer Laura, 2021).

“...Hace falta pruebas de toxicidad y certificaciones, y con eso podemos entrar a otros mercados...” (Elmer Laura, 2021).

“...Les pediría que nos ayuden a sacar registros y ampliar el mercado a nivel departamental y también nacional...” (Eusebio Mamani, 2021).

“...Necesitamos el apoyo del GAM, no es eficiente su apoyo...” (Remigio Vichini, 2021).

En la tabla 4, se resume el gasto público del GAM Sapahaqui, de las gestiones 2014 a 2016 en bolivianos corrientes.

Tabla 4. Gasto Público del GAM Sapahaqui en miles Bs corrientes

Área	Evolución (en miles Bs)				% Ejecución sobre Programado			Gasto Público 2016		
	2014	2015	2016	%	2014	2015	2016	GC ³	IP ⁴	% IP
Total	18.128	26.676	16.137	100	49,7	78,6	72,6	10.246	6.070	37,2
Educación	4.078	3.102	3.285	20,1	69,6	91,4	96,0	1.566	1.720	52,3
Salud	2.049	2.000	1.507	9,2	59,4	48,9	36,4	1.261	246	16,3
Resto sectores	12.001	21.575	11.524	70,6	44,2	81,6	77,3	7.419	4.105	35,6

Fuente: Sistema Económico de los Sistemas Locales Fundación Jubileo 2017 – Elaboración Propia

De la tabla anterior destacamos los siguientes puntos:

- La evolución del gasto público total del GAM Sapahaqui en el periodo 2014 al 2016 subió del 2014 al 2015 y volvió a bajar para el 2016.
- La ejecución presupuestaria del gasto público total respecto al presupuesto programado del GAM Sapahaqui en el periodo 2014 – 2016, no sobrepasa el 80%. Sin embargo, un aspecto que llama la atención es la ejecución presupuestaria del sector educación que para la gestión 2015 y 2016 sobrepasa el 90%.
- El gasto corriente total del GAM Sapahaqui para la gestión 2016 es de 10,2 millones de Bs, cifra mayor al gasto de inversión pública que llegó a 6,1 millones de Bs y que corresponde al 37,2% del gasto total, sin embargo, un aspecto que llama la atención, que, para la misma gestión, el gasto corriente del sector educación es menor al gasto de inversión pública.

2.1.2. Municipio Luribay del departamento de La Paz.

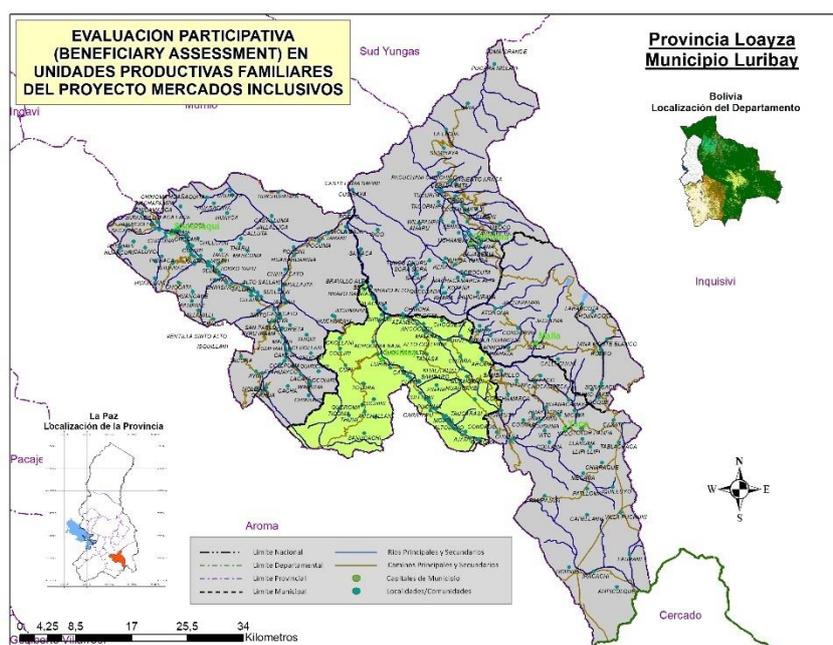
Análisis social y político

El Alcalde electo del GAM Luribay en las últimas elecciones subnacionales del 7 de marzo del año en curso, es el Sr. Mario Cáceres Calle del MAS - IPSP y cuenta con un concejal municipal de su partido, y las demás agrupaciones políticas se han repartido a un concejal para JALLALLA LP, frente V, ASP y MIDEUR, que en la práctica no garantizan una gobernabilidad para el ejecutivo del GAM Luribay.

³ Gasto corriente

⁴ Inversión pública

Mapa 2. Municipio de Luribay del Departamento de La Paz



Fuente. Fuente. Geobolivia - Elaboración Propia

La tabla 5, muestra los datos relevantes a nivel social del municipio de Luribay.

Tabla 5. Datos sociales Municipio de Luribay

NUMERO DE HOGARES	ACCESO A SERVICIOS BASICOS (%)			TOTAL POBALCION OCUPADA			POBLACION POR CONDICION DE NECESIDADES BASICAS INSATISFECHAS (%)	
	Se abastecen de agua por cañería de red	Tienen energía eléctrica	Tienen baño y desagüe alcantarillado	Total	Hombres %	Mujeres %	Población no Pobre	Población Pobre
4.143	49.1%	71.2%	0,6/	6.642	56.3	43.7	23.2%	76.8%

Fuente: CENSO 2012

De la tabla anterior se destacan los siguientes puntos.

- Respecto a las condiciones de vivienda y acceso a necesidades básicas se observa que la población total del Municipio de Luribay cuenta con 4.143 hogares, de los cuales el 49,1% tienen el servicio de agua por cañería, el 71,2% acceso a energía eléctrica y solo el 0,6% cuentan con baño y servicio de alcantarillado.
- De acuerdo al Censo 2012, el nivel de empleo alcanza a 6.642 ocupados, del cual el 56,3% son hombres y 43,7% mujeres.
- La población por condición de necesidades insatisfechas se considera como población pobre al 76,8% de la población total.

Análisis Económico, potencial agropecuario y Gasto Público

La tabla 6 muestra los indicadores económicos locales del municipio de Luribay.

Tabla 6. Indicadores económicos locales del municipio de Luribay

Variable	Valor (Bs)
PIB	141.000.000
PIB per capita	11.957
PIB industria per capita	254
PIB servicios personales per capita	7.284
VBP	191.000.000

Fuente: Sistema Económico de los Sistemas Locales Fundación Jubileo 2017 – Elaboración Propia

De la tabla anterior destacamos los siguientes puntos:

- El PIB del municipio es de 141 millones de Bs/año.
- El PIB per cápita del municipio es de 11.957 Bs/año.
- El PIB per cápita industrial anual es de 254 Bs/año, cifra que nos indica que el sector industrial en el municipio de Luribay es incipiente, sin embargo, el PIB per cápita de servicios es de 7.284 Bs/año, debido a que éstos comprenden los salarios de las personas que trabajan en comunicaciones, servicios financieros, empresas, domésticos y públicos.
- El VBP del municipio alcanza a 191 millones de Bs, aspecto que resalta que la actividad agropecuaria y de servicios es importante debido a que representa todo el movimiento económico del territorio.

La tabla 7 muestra el potencial agropecuario en el municipio de Luribay.

Tabla 7. Potencial agropecuario del municipio de Luribay

Principales Productos Agrícolas			Principales Especies de Ganado		
Producto	Has	VBP	Especie	Cantidad	VBP
Durazno	434	6.223.000	Aves	45.000	440.000
Papa	284	5.066.000	Ovinos	13.000	419.000
Tomate	110	3.606.000	Bovinos	2.000	417.000
Uva	107	3.342.000	Porcinos	2.000	415.000
Maíz	213	2.175.000			

Fuente: Sistema Económico de los Sistemas Locales Fundación Jubileo 2017 – Elaboración Propia

De la tabla anterior destacamos los siguientes puntos:

- El principal cultivo agrícola es el durazno con 434 Ha cultivadas, le siguen la papa con 284 Ha, el maíz con 213 Ha, el tomate con 110 Ha y uva con 107 Ha.
- El cultivo con mayor VBP es el durazno con 6,2 millones Bs, seguido por la papa con 5.1 millones Bs, el tomate con 3,6 millones Bs, la uva con 3,3 millones Bs y el maíz con 2,2 millones Bs. La principal actividad ganadera es la producción de aves que alcanza a 45.000 unidades/año. Le siguen los ovinos con 13.000 unidades/año, los bovinos con 2.000 unidades/año y los porcinos con 2.000 unidades/año. El mayor VBP es con aves con 440 mil Bs/año. Le siguen los ovinos con 419 mil Bs/año, los bovinos con 417 mil Bs/año y los porcinos con 415 mil Bs/año.

Considerando la potencialidad que tiene el municipio en la producción de durazno y la carencia de proyectos de inversión pública por parte de GAM Luribay, en lo grupos focales desarrollados en este municipio se tienen los siguientes testimonios.

- “...A futuro necesitamos que nos ayuden en transformación, frutos secos, yogures, enlatados, en el sistema de riego...” (Elba Vallejos, 2021).

- “...Necesitamos secadores, u otra tecnología para secar la Mokola...” (Florencia Ramírez, 2021).

En la tabla 8, se resume el gasto público del GAM Luribay, de las gestiones 2014 a 2016 en bolivianos.

Tabla 8. Gasto Público del GAM Luribay en miles Bs corrientes

Área	Evolución (En miles de Bs)				% Ejecución sobre Programado			Gasto Público 2016		
	2014	2015	2016	%	2014	2015	2016	GC	IP	%
Total	10.681	16.325	20.976	100,0	41,3	65,4	80,0	8.890	12.086	57,6
Educación	3.498	2.076	5.138	24,5	46,0	59,6	75,0	1.254	3.884	75,6
Salud	883	1.020	3.673	17,5	29,9	44,0	84,8	1.394	2.278	62,0
Resto Sectores	6.300	13.229	12.166	58,0	41,2	69,1	80,9	6.242	5.924	48,7

Fuente: Sistema Económico de los Sistemas Locales Fundación Jubileo 2017 – Elaboración Propia

De la tabla anterior destacamos los siguientes puntos:

- El gasto público total del GAM Luribay muestra una tendencia creciente en las gestiones 2014 al 2016.
- La capacidad de ejecución del presupuesto del gasto público total fue bajo el 2014 (41,3%), subió el 2015 (65,4%) y para el 2016 se incrementó (80,0%), respecto al presupuesto programado.
- El gasto corriente para la gestión 2016 fue de 8.8 millones de Bs, cifra que es menor al gasto de inversión que fue de 12.1 millones de Bs.
- En los sectores de salud educación, el gasto en inversión pública fue mayor al gasto corriente. Lo cual muestra que el GAM cada año fue mejorando su capacidad de ejecución en el uso de sus recursos públicos a proyectos de inversión pública.

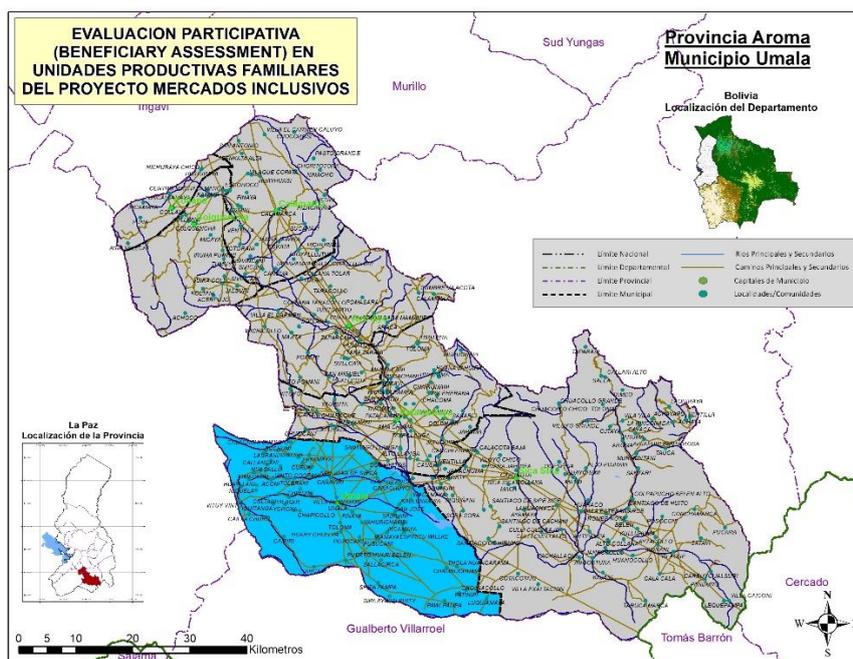
2.1.3. Municipio Umala del departamento de La Paz.

Análisis social y político

El municipio de Umala tiene una población total de 8.903 habitantes, de las cuales, 4.583 son hombres y 4.320 mujeres (CNPV 2012).

Las elecciones subnacionales del 7 de marzo del año en curso han determinado como ganador al Sr. Idberto Mamani Cachi del MAS – IPSP, el mismo cuenta con dos concejales, además conforman el Concejo Municipal, 2 representantes de JALLALLA LP y uno del MTS, lo que le da cierta gobernabilidad al ejecutivo del GAM de Umala.

Mapa 3. Municipio de Umala del Departamento de La Paz



Fuente. Fuente. Geobolivia - Elaboración Propia

La tabla 9, muestra los datos relevantes a nivel social del municipio de Umala.

Tabla 9. Datos sociales Municipio de Umala

NUMERO DE HOGARES	ACCESO A SERVICIOS BASICOS (%)			TOTAL POBALCION OCUPADA			POBLACION POR CONDICION DE NECESIDADES BASICAS INSATISFECHAS (%)	
	Se abastecen de agua por cañería de red	Tienen energía eléctrica	Tienen baño y desagüe alcantarillado	Total	Hombres %	Mujeres %	Población no Pobre	Población Pobre
3.139	27.2	55.8	0,4	4.705	61.6	38.4	14.2	85.8

Fuente: CENSO 2012

De la tabla anterior, destacamos los siguientes puntos:

- Respecto a las condiciones de vivienda y acceso a necesidades básicas se observa que la población total del Municipio de Umala cuenta con 3.139 hogares, de los cuales el 27,2% tienen el servicio de agua por cañería, el 51,8% acceso a energía eléctrica y solo el 0,4% cuentan con baño y servicio de alcantarillado.
- De acuerdo al Censo 2012, el nivel de empleo alcanza a 4.705 ocupados, del cual el 61,6% son hombres y 38,4% mujeres.
- La población por condición de necesidades insatisfechas se considera como población pobre en un 85,8% del total de la población.

Análisis Económico, potencial agropecuario y Gasto Público

La tabla 10 muestra los indicadores económicos locales del municipio de Umala.

Tabla 10. Indicadores económicos locales del municipio de Umala

Variable	Valor (Bs)
PIB	116.000.000
PIB per cápita	13.541
PIB industria per cápita	416
PIB servicios personales per cápita	6.396
VBP	160.000.000

Fuente: Sistema Económico de los Sistemas Locales Fundación Jubileo 2017 – Elaboración Propia

De la tabla anterior, se resumen los siguientes puntos:

- El PIB del municipio es de 116 millones de Bs/año.
- El PIB per cápita del municipio es de 13.541 Bs/año.
- El PIB per cápita industrial anual es de 416 Bs/año, cifra que nos indica que el sector industrial en el municipio de Umala, es incipiente, sin embargo, el PIB per cápita de servicios es de 6.396 Bs/año, debido a que éstos comprenden los salarios de las personas que trabajan en comunicaciones, servicios financieros, empresas, domésticos y públicos.
- El VBP del municipio alcanza a 160 millones de Bs, aspecto que resalta que la actividad agropecuaria y de servicios es importante, debido a que representa todo el movimiento económico del territorio.

La tabla 11 muestra el potencial agropecuario en el municipio de Umala.

Tabla 11. Potencial agropecuario del municipio de Umala

Principales Productos Agrícolas			Principales Especies de Ganado		
Producto	Has	VBP	Especie	Cantidad	VBP
Papa	2.720	23.143.000	Bovinos	9.000	1.945.000
Alfalfa	3.908	4.564.000	Ovinos	38.000	1.217.000
Cebada	1.424	3.820.000	Llamas	2.000	100.000
Quinoa	2.040	2.690.000			

Fuente: Sistema Económico de los Sistemas Locales Fundación Jubileo 2017 – Elaboración Propia

De la tabla anterior destacamos los siguientes puntos:

- El principal cultivo agrícola es alfalfa con 3.908 Ha, le siguen papa con 2.720 Ha cultivadas, quinua con 2.040 Ha y cebada con 1.424 Ha.
- El cultivo con mayor VBP es papa con 23,1 millones Bs/año, seguido por alfalfa con 4,6 millones Bs/año, la cebada con 3,8 millones Bs/año y la quinua con 2,7 millones Bs/año.
- La principal actividad ganadera es la producción de ovinos que alcanza a 38.000 unidades/año. Le siguen los bovinos con 9.000 cabezas/año y las llamas con 2.000 unidades/año.
- El mayor VBP es con bovinos con 1,9 millones Bs/año. Le siguen los ovinos con 1,2 millones Bs/año y las llamas con 100 mil Bs/año.

En la tabla 12, se resume el gasto público del GAM Umala, de las gestiones 2014 a 2016 en bolivianos.

Tabla 12. Gasto Público del GAM Umala en miles Bs corrientes

Área	Evolución				% Ejecución Sobre Programado			Gasto Público 2016*		
	2014	2015	2016	%	2014	2015	2016	GC	IP	%
Total	19.797	13.157	11.923	100,0	84,3	76,1	70,8	8.587	3.336	28,0
Educación	2.678	2.250	2.144	18,0	92,4	84,8	60,4	1.384	760	35,5
Salud	3.399	1.258	2.858	24,0	71,9	47,1	98,1	1.339	1.519	53,1
Resto Sectores	13.720	9.649	6.922	58,1	86,5	80,7	66,7	5.864	1.057	15,3

Fuente: Sistema Económico de los Sistemas Locales Fundación Jubileo 2017 – Elaboración Propia

De la tabla anterior, se destacan los siguientes puntos:

- El gasto público total municipal de Umala fue bajando desde el 2014 al 2016.
- La capacidad de ejecución también muestra el mismo comportamiento, fue bajando del 84,3% el 2014 al 70,8% el 2016.
- El gasto corriente para el 2016 del municipio de Umala fue de 8,6 millones Bs, mayor al gasto de inversión de 3,3 millones Bs que representó el 28% del total de los recursos para ese año.
- Solo en el sector de salud el gasto de inversión fue mayor al gasto corriente. En el resto de los otros sectores (educación y otros sectores), el gasto corriente es mayor al gasto en inversión. Lo cual muestra que el GAM cada año fue teniendo una menor capacidad de gasto de inversión en proyectos, por lo que su gasto corriente fue mayor.

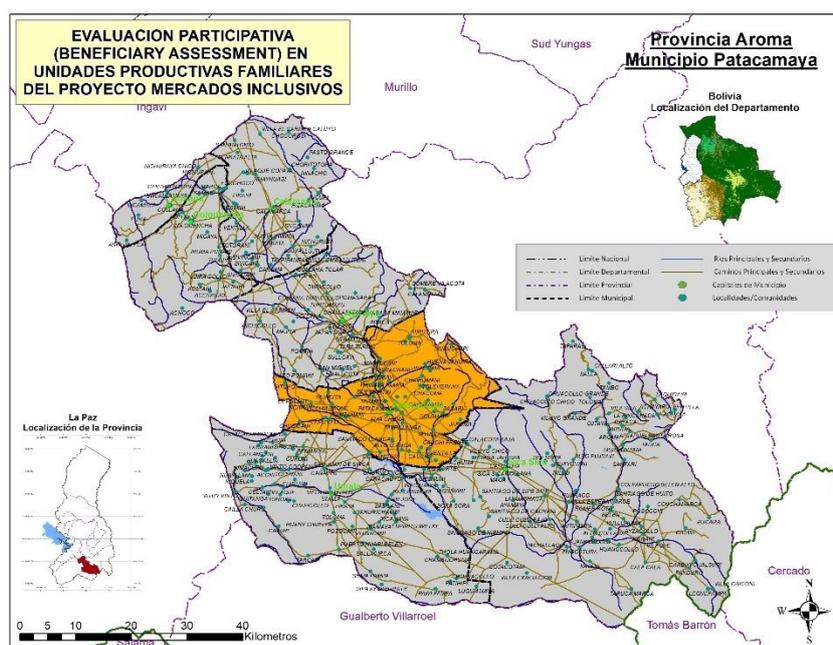
2.1.4. Municipio de Patacamaya del departamento de La Paz.

Análisis social y político

El municipio de Patacamaya tiene una población total de 22.858 habitantes, de las cuales, 11.375 son hombres y 11.483 mujeres (CNPV 2012).

Las elecciones subnacionales del 7 de marzo del año en curso han determinado como ganador al Sr. Pedro Delgado Aro del MAS – IPSP, tiene además tres Concejales de su partido, conforman el Concejo Municipal, 2 Concejales de PDC, 1 de JALLALLA LP y uno del FPV, lo que le da escasa gobernabilidad al ejecutivo del GAM de Patacamaya.

Mapa 4. Municipio de Patacamaya del Departamento de La Paz



Fuente. Fuente. Geobolivia - Elaboración Propia

La tabla 13, muestra los datos relevantes a nivel social del municipio de Patacamaya.

Tabla 13. Datos sociales Municipio de Patacamaya

NUMERO DE HOGARES	ACCESO A SERVICIOS BASICOS (%)			TOTAL POBALCION OCUPADA			POBLACION POR CONDICION DE NECESIDADES BASICAS INSATISFECHAS (%)	
	Se abastecen de agua por cañería de red	Tienen energía eléctrica	Tienen baño y desagüe alcantarillado	Total	Hombres %	Mujeres %	Población no Pobre	Población Pobre
7.695	57.1	73.5	20,4	10.723	61.2	38.8	32.7%	67.3%

Fuente: CENSO 2012

De la tabla anterior, destacamos los siguientes puntos:

- Respecto a las condiciones de vivienda y acceso a necesidades básicas se observa que la población total del Municipio de Patacamaya cuenta con 7.695 hogares, de los cuales el 57.1% tienen el servicio de agua por cañería, el 73.5% acceso a energía eléctrica y el 20.4% cuentan con baño y servicio de alcantarillado.
- De acuerdo al Censo 2012, el nivel de empleo alcanza a 10.723 ocupados, del cual el 61,2% son hombres y 38,8% mujeres.
- La población por condición de necesidades insatisfechas se considera como población pobre al 67.3% de la población total.

Análisis Económico, potencial agropecuario y Gasto Público

La tabla 14 muestra los indicadores económicos locales del municipio de Patacamaya.

Tabla 14. Indicadores económicos locales del municipio de Patacamaya

Variable	Valor Bs
PIB	276.000.000
PIB per capita	11.769
PIB industria per capita	370
PIB servicios personales per cápita	6.955
VBP	408.000.000

Fuente: Sistema Económico de los Sistemas Locales Fundación Jubileo 2017 – Elaboración Propia
Del cuadro anterior, se destacan los siguientes puntos:

- El PIB del municipio es de 276 millones de Bs/año.
- El PIB per cápita del municipio es de 11.769 Bs/año.
- El PIB per cápita industrial anual es de 370 Bs/año, cifra que nos indica que el sector industrial en el municipio de Patacamaya, es incipiente, sin embargo, el PIB per cápita de servicios es de 6.955 Bs/año, debido a que éstos comprenden los salarios de las personas que trabajan en comunicaciones, servicios financieros, empresas, domésticos y públicos.
- El VBP del municipio alcanza a 480 millones de Bs, aspecto que resalta que la actividad agropecuaria y de servicios es importante, debido a que representa todo el movimiento económico del territorio.

La tabla 15 muestra el potencial agropecuario en el municipio de Patacamaya.

Tabla 15. Potencial agropecuario del municipio de Patacamaya

Principales Productos Agrícolas			Principales Especies de Ganado		
Producto	Has	VBP	Especie	Cantidad	VBP
Papa	2.296	23.546.000	Bovinos	8.000	1.795.000
Cebada	1.543	3.792.000	Ovinos	33.000	1.050.000
Quinoa	1.230	3.362.000	Porcinos	1.000	244.000
Alfalfa	1.684	2.762.000			
Haba	285	1.739.000			

Fuente: Sistema Económico de los Sistemas Locales Fundación Jubileo 2017 – Elaboración Propia

Del cuadro anterior, resumimos los siguientes puntos:

- El principal cultivo agrícola es la papa con 2.296 Ha, le siguen la cebada con 1.543 Ha cultivadas, alfalfa con 1.684 Ha, quinoa con 1.230 Ha y Haba con 285 Ha.
- El cultivo con mayor VBP es la papa con 23,5 millones Bs, seguido por la cebada con 3,8 millones Bs, la quinoa con 3,4 millones Bs, la alfalfa con 2,8 millones Bs y el haba con 1,7 millones Bs.
- La principal actividad ganadera es la producción de ovinos que alcanza a 33.000 unidades/año. Le siguen los bovinos con 8.000 cabezas/año y los porcinos con 1.000 unidades/año.
- El mayor VBP es con bovinos con 1,8 millones Bs/año. Le siguen los ovinos con 1,0 millones Bs/año y los porcinos con 244 mil Bs/año.

En la tabla 16 se resume el gasto público del GAM Patacamaya, de las gestiones 2014 a 2016 en bolivianos.

Tabla 16. Gasto Público del GAM Patacamaya en miles Bs corrientes

Área	Evolución				% Ejecución sobre Programado			Gasto Público 2016		
	2014	2015	2016	%	2014	2015	2016	GC	IP	%
Total	34.914	21.495	26.476	100,0	61,4	62,1	75,0	18.144	8.332	31,5
Educación	3.234	3.402	5.042	19,0	70,4	67,3	68,8	2.699	2.343	46,5
Salud	1.539	1.407	3.513	13,3	42,2	28,3	56,4	2.171	1.342	38,2
Resto Sectores	30.141	16.686	17.921	67,7	62,0	67,9	82,5	13.274	4.647	25,9

Fuente: Sistema Económico de los Sistemas Locales Fundación Jubileo 2017 – Elaboración Propia

Del cuadro anterior destacamos los siguientes puntos:

- La evolución del gasto público municipal de Patacamaya fue mayor el 2014, bajo el 2015 y el 2016 volvió a subir, aunque menos que el 2014.
- La capacidad de ejecución sobre el presupuesto programado mostró una tendencia creciente desde un 61,4% hasta un 75%.
- El gasto corriente es de 18,1 millones Bs mayor al gasto de inversión de 8,3 millones Bs que representó el 31,5% del total de los recursos.
- En todos los sectores (salud, educación y otros sectores), el gasto corriente es mayor al gasto en inversión. Lo cual muestra que el GAM priorizó más sueldos y funcionamiento antes que proyectos de inversión.

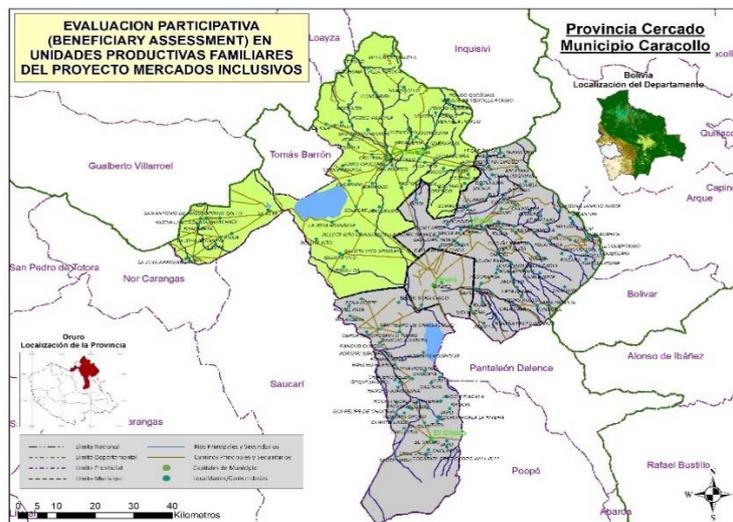
2.1.5. Municipio de Caracollo del departamento de Oruro.

Análisis social y político

El municipio de Caracollo tiene una población total de 23.115 habitantes, de las cuales, 11.395 son hombres y 11.720 mujeres (CNPV 2012).

Las elecciones subnacionales del 7 de marzo del año en curso han determinado como ganador al Sr. Justo Ventura Guarayo del MAS – IPSP, tiene además seis Concejales de su partido, sólo un Concejales de Un Sol para Oruro es la oposición, la gobernabilidad en este municipio está totalmente asegurada.

Mapa 5. Municipio de Caracollo del Departamento de Oruro



Fuente. Fuente. Geobolivia - Elaboración Propia

La tabla 17, muestra los datos relevantes a nivel social del municipio de Caracollo.

Tabla 17. Datos sociales Municipio de Caracollo

NUMERO DE HOGARES	ACCESO A SERVICIOS BASICOS (%)			TOTAL POBALCION OCUPADA			POBLACION POR CONDICION DE NECESIDADES BASICAS INSATISFECHAS (%)	
	Se abastecen de agua por cañería de red	Tienen energía eléctrica	Tienen baño y desagüe alcantarillado	Total	Hombres %	Mujeres %	Población no Pobre	Población Pobre
6.882	38.0	69.6	12.1	11.167	53.6	46.4	25.5%	74.5%

Fuente: CENSO 2012

De la tabla anterior, se resumen los siguientes puntos:

- Respecto a las condiciones de vivienda y acceso a necesidades básicas se observa que la población total del Municipio de Caracollo cuenta con 6.882 hogares, de los cuales el 69.6% tienen el servicio de agua por cañería, el 38.0% acceso a energía eléctrica y el 12.1% cuentan con baño y servicio de alcantarillado.
- De acuerdo con el Censo 2012, el nivel de empleo alcanza a 11.167 ocupados, del cual el 53.6% son hombres y 46.4% mujeres.
- La población por condición de necesidades insatisfechas se considera como población pobre al 74.5% de la población total.

Análisis Económico, potencial agropecuario y Gasto Público

La tabla 18 muestra los indicadores económicos locales del municipio de Caracollo.

Tabla 18. Indicadores económicos locales del municipio de Caracollo

Variable	Valor (Bs)
PIB	317.000.000
PIB per capita	13.346
PIB industria per capita	690
PIB servicios personales per capita	8.987
VBP	493.000.000

Fuente: Sistema Económico de los Sistemas Locales Fundación Jubileo 2017 – Elaboración Propia

De la tabla anterior, destacamos los siguientes puntos:

- El PIB del municipio es de 317 millones de Bs/año.
- El PIB per cápita del municipio es de 13.346 Bs/año.
- El PIB per cápita industrial anual es de 690 Bs/año, cifra que nos indica que el sector industrial en el municipio de Caracollo, es incipiente, sin embargo, el PIB per cápita de servicios es de 8.987 Bs/año, debido a que éstos comprenden los salarios de las personas que trabajan en comunicaciones, servicios financieros, empresas, domésticos y públicos.
- El VBP del municipio alcanza a 493 millones de Bs, aspecto que resalta que la actividad agropecuaria y de servicios es importante, debido a que representa todo el movimiento económico del territorio.

La tabla 19 muestra el potencial agropecuario en el municipio de Caracollo.

Tabla 19. Potencial agropecuario del municipio de Caracollo

Principales Productos Agrícolas			Principales Especies de Ganado		
Producto	Has	VBP	Especie	Cantidad	VBP
Papa	3.189	20.384.000	Ovinos	122.000	4.033.000
Cebada	3.375	5.978.000	Bovinos	12.000	1.953.000
Quinua	4.336	3.430.000	Llamas	6.000	416.000
Alfalfa	2.481	2.385.000	Porcinos	1.000	193.000

Fuente: Sistema Económico de los Sistemas Locales Fundación Jubileo 2017 – Elaboración Propia

Del cuadro anterior, se destacan los siguientes puntos:

- El principal cultivo agrícola es quinua con 4.336 Ha, seguida de la papa con 3.189 Ha, cebada con 3.375 Ha cultivadas y alfalfa con 2.481 Ha.
- El cultivo con mayor VBP es la papa con 20,4 millones Bs, seguido por la cebada con 5,9 millones Bs, la quinua con 3,4 millones Bs y la alfalfa con 2,4 millones Bs.
- La principal actividad ganadera es la producción de ovinos que alcanza a 122.000 unidades/año. Le siguen bovinos con 12.000 cabezas/año, las llamas con 6.000 unidades/año y los porcinos con 1.000 unidades/año.
- El mayor VBP es de ovinos con 4 millones Bs, los bovinos con 1,9 millones Bs/año. Le siguen las llamas con 416 mil Bs/año y los porcinos con 193 mil Bs

En la tabla 20, se resume el gasto público del GAM Caracollo, de las gestiones 2014 a 2016 en bolivianos.

Tabla 20. Gasto Público del GAM Caracollo en miles Bs corrientes

Área	Evolución				% Ejecución sobre Programado			Gasto Público 2016		
	2014	2015	2016	%	2014	2015	2016	GC	IP	%
Total	62.613	57.435	46.803	100,0	64,4	67,3	66,3	26.137	20.666	44,2
Educación	11.529	12.467	9.921	21,2	71,7	81,9	50,0	5.227	4.694	47,3
Salud	3.331	2.265	6.089	13,0	62,0	27,8	60,8	3.604	2.485	40,8
Resto Sectores	47.752	42.704	30.793	65,8	63,0	68,9	75,6	17.305	13.487	43,8

Fuente: Sistema Económico de los Sistemas Locales Fundación Jubileo 2017 – Elaboración Propia

Del cuadro anterior, resaltan los siguientes puntos:

- La evolución del gasto público municipal de Caracollo fue bajando del 2014 al 2016 de 62,6 millones Bs hasta 46,8 millones Bs para el 2016.
- La ejecución del gasto sobre el programado no supero el 67,3%.
- El gasto corriente es de 26,1 millones Bs mayor al gasto de inversión de 20,7 millones Bs que representó el 44,2% del total de los recursos.
- En todos los sectores (salud, educación y otros sectores), el gasto en inversión es menos del 47,0% del total de los recursos. El gasto corriente es mayor en todos los sectores, aunque en este las diferencias no son tan significativas como en los otros municipios estudiados.

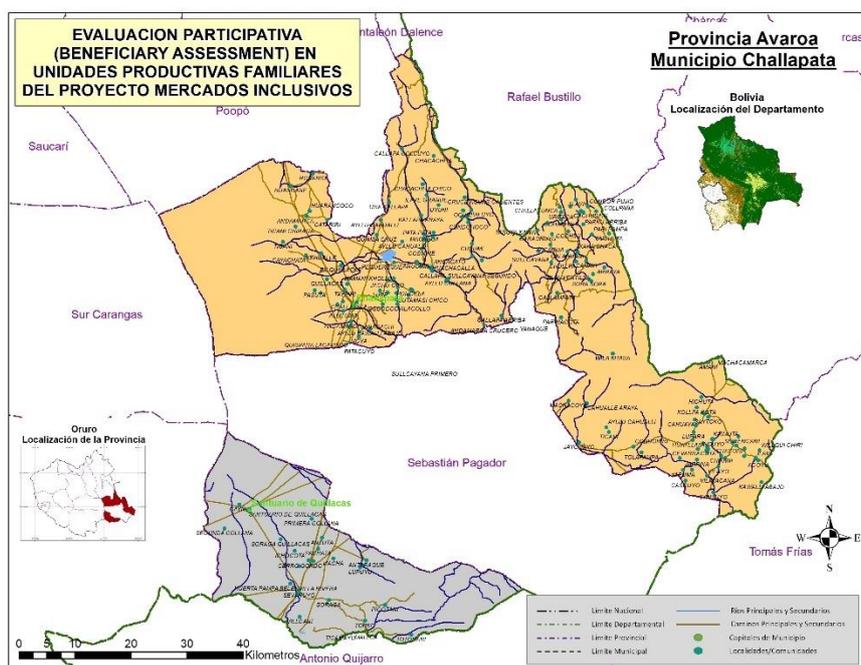
2.1.6. Municipio Challapata del departamento de Oruro.

Análisis social y político

El municipio de Challapata tiene una población total de 28.918 habitantes, de las cuales, 14.800 son hombres y 14.118 mujeres (CNPV 2012).

Al Alcalde electo del GAM Challapata en las últimas elecciones subnacionales del 7 de marzo del año en curso, es el Sr. Marcos Choqueticlla Tito del MAS – IPSP, además está respaldado con cuatro concejales municipales de su partido, los restantes tres son de la agrupación SAM, lo que le garantiza una gobernabilidad al ejecutivo del GAM Challapata.

Mapa 6. Municipio de Challapata del Departamento de Oruro



Fuente. Fuente. Geobolivia - Elaboración Propia

La tabla 21, muestra los datos relevantes a nivel social del municipio de Challapata.

Tabla 21. Datos sociales Municipio de Challapata

NUMERO DE HOGARES	ACCESO A SERVICIOS BASICOS (%)			TOTAL POBALCION OCUPADA			POBLACION POR CONDICION DE NECESIDADES BASICAS INSATISFECHAS (%)	
	Se abastecen de agua por cañería de red	Tienen energía eléctrica	Tienen baño y desagüe alcantarillado	Total	Hombres%	Mujeres%	Población no Pobre	Población Pobre
10.207	49.0	64.3	21.9	12.384	51.8	48.2	26.9	73.1

Fuente: CENSO 2012

Del cuadro anterior, se destacan los siguientes puntos.

- Respecto a las condiciones de vivienda y acceso a necesidades básicas se observa que la población total del Municipio de Challapata cuenta con 10.207 hogares, de los cuales el 49.0% tienen el servicio de agua por cañería, el 64.3% acceso a energía eléctrica y el 21.9% cuentan con baño y servicio de alcantarillado.

- De acuerdo al Censo 2012, el nivel de empleo alcanza a 12.384 ocupados, del cual el 51.8% son hombres y 48.2% mujeres.
- La población por condición de necesidades insatisfechas se considera como población pobre al 73.1% de la población total.

Análisis Económico, potencial agropecuario y Gasto Público

La tabla 22 muestra los indicadores económicos locales del municipio de Challapata.

Tabla 22. Indicadores económicos locales del municipio de Challapata

Variable	Valor En Bs
PIB	345.000.000
PIB per capita	11.558
PIB industria per capita	692
PIB servicios personales per cápita	7.795
VBP	553.000.000

Fuente: Sistema Económico de los Sistemas Locales Fundación Jubileo 2017 – Elaboración Propia

De la tabla anterior, se destacan los siguientes puntos:

- El PIB del municipio es de 345 millones de Bs/año.
- El PIB per cápita del municipio es de 11.558 Bs/año.
- El PIB per cápita industrial anual es de 692 Bs/año, cifra que nos indica que el sector industrial en el municipio de Challapata, es incipiente, sin embargo, el PIB per cápita de servicios es de 7.795 Bs/año, debido a que éstos comprenden los salarios de las personas que trabajan en comunicaciones, servicios financieros, empresas, domésticos y públicos.
- El VBP del municipio alcanza a 553 millones de Bs, aspecto que resalta que la actividad agropecuaria y de servicios es importante, debido a que representa todo el movimiento económico productivo del municipio

La tabla 23 muestra el potencial agropecuario en el municipio de Challapata.

Tabla 23. Potencial agropecuario del municipio de Challapata

Principales Productos Agrícolas			Principales Especies de Ganado		
Producto	Has	VBP	Especie	Cantidad	VBP
Papa	1.588	13.661.000	Llamas	68.000	5.893.000
Alfalfa	6.075	11.976.000	Bovinos	17.000	2.714.000
Quinua	3.385	6.622.000	Ovinos	80.000	2.658.000
Cebada	2.608	6.395.000	Porcinos	2.000	317.000

Fuente: Sistema Económico de los Sistemas Locales Fundación Jubileo 2017 – Elaboración Propia

Del cuadro anterior destacamos, los siguientes valores:

- El principal cultivo agrícola es alfalfa con 6.075 Ha, seguida de quinua con 3.385 Ha, cebada con 2.608 Ha cultivadas y papa con 1.588 Ha.
- El cultivo con mayor VBP es la papa con 13,7 millones Bs/año, seguido por alfalfa con 11,9 millones Bs/año, la quinua con 6,6 millones Bs/año, y la cebada con 6,4 millones Bs/año.

- La principal actividad ganadera es la producción de llamas que alcanza a 68.000 unidades/año. Le siguen ovinos con 80.000 unidades/año, los bovinos con 17.000 cabezas/año y los porcinos con 2.000 unidades/año.
- El mayor VBP es de llamas con 5,9 millones Bs/año, los bovinos con 2,7 millones Bs/año. Le siguen los ovinos con 2,7 millones Bs/año y los porcinos con 317 mil Bs/año.

En la tabla 24, se resume el gasto público del GAM Challapata, de las gestiones 2014 a 2016 en bolivianos.

Tabla 24. Gasto Público del GAM Challapata en miles Bs corrientes

Área	Evolución				% Ejecución sobre Programado			Gasto Público 2016		
	2014	2015	2016	%	2014	2015	2016	GC	IP	%
Total	82.864	65.235	66.484	100	80,2	67,6	74,7	39.812	26.672	40,1
Educación	13.128	10.706	11.683	17,6	87,4	73,6	62,3	6.495	5.188	44,4
Salud	11.852	7.186	7.890	11,9	87,9	91,2	73,2	7.121	769	9,7
Resto Sectores	57.884	47.341	46.911	70,6	77,3	63,9	78,9	26.196	20.715	44,2

Fuente: Sistema Económico de los Sistemas Locales Fundación Jubileo 2017 – Elaboración Propia

De la tabla anterior, se destacan los siguientes valores:

- El gasto público municipal el 2014 fue de 82,8 millones Bs, bajó el 2015 a 65,2 millones Bs y subió algo para el 2016 a 66,5 millones Bs.
- La capacidad de ejecución del gasto público total fue con altibajos no supero el 80,2% en los tres años.
- El gasto corriente es de 39,8 millones Bs, mayor al gasto de inversión de 26,7 millones Bs (40,1% del total).
- En todos los sectores (salud, educación y otros sectores), el gasto en inversión es menos del 44,40% respecto al total de cada sector. Incluso fue muy bajo en el caso de salud (9,7%). El gasto corriente es mayor en todos los sectores. Lo cual muestra que el GAM priorizó más sueldos y funcionamiento antes que proyectos de inversión.

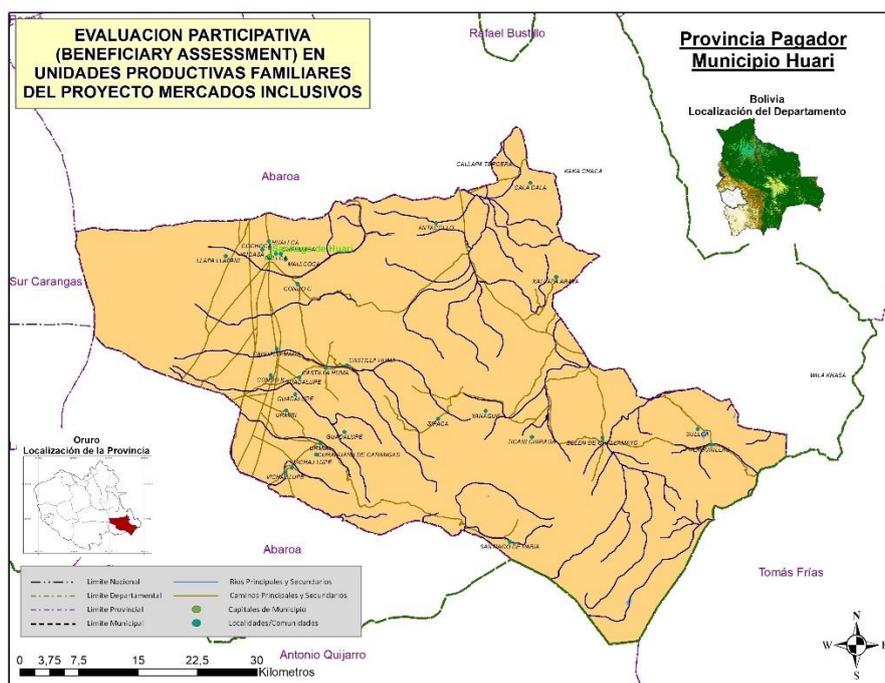
2.1.7. Municipio Huari del departamento de Oruro.

Análisis social y político

El municipio de Huari tiene una población total de 13.283 habitantes, de las cuales, 7.199 son hombres y 6.084 mujeres (CNPV 2012).

Al Alcalde electo del GAM Huari en las últimas elecciones subnacionales del 7 de marzo del año en curso, es el Sr. Fernando Apolinar Sola Choque del MAS – IPSP, además está respaldado con tres concejales municipales de su partido, los restantes dos son de la agrupación BST, lo que le garantiza la gobernabilidad al ejecutivo del GAM de Santiago de Huari.

Mapa 7. Municipio de Santiago de Huari del Departamento de Oruro



Fuente. Fuente. Geobolivia - Elaboración Propia

La tabla 25, muestra los datos relevantes a nivel social del municipio de Santiago de Huari.

Tabla 25. Datos sociales Municipio de Santiago de Huari

NUMERO DE HOGARES	ACCESO A SERVICIOS BASICOS (%)			TOTAL POBALCION OCUPADA			POBLACION POR CONDICION DE NECESIDADES BASICAS INSATISFECHAS (%)	
	Se abastecen de agua por cañería de red	Tienen energía eléctrica	Tienen baño y desagüe alcantarillado	Total	Hombres %	Mujeres %	Población no Pobre	Población Pobre
4.963	43.8	56.3	17.7	8.306	58.7	41.3	26.7	73.3

Fuente: CENSO 2012

De la tabla anterior, se destacan las siguientes cifras:

- Respecto a las condiciones de vivienda y acceso a necesidades básicas se observa que la población total del Municipio de Huari cuenta con 4.963 hogares, de los cuales el 43.8% tienen el servicio de agua por cañería, el 56.3% acceso a energía eléctrica y el 17.7% cuentan con baño y servicio de alcantarillado.
- De acuerdo al Censo 2012, el nivel de empleo alcanza a 8.306 ocupados, del cual el 58.7% son hombres y 41.3% mujeres.
- La población por condición de necesidades insatisfechas se considera como población pobre al 73.3% de la población total.

Análisis Económico, potencial agropecuario y Gasto Público

La tabla 26 muestra los indicadores económicos locales del municipio de Santiago de Huari.

Tabla 26. Indicadores económicos locales del municipio de Santiago de Huari

Variable	Valor en Bs
PIB	658.000.000
PIB per capita	42.954
PIB industria per capita	19.244
PIB servicios personales per cápita	12.535
VBP	1.209.000.000

Fuente: Sistema Económico de los Sistemas Locales Fundación Jubileo 2017 – Elaboración Propia
De la tabla anterior, se resalta los siguientes valores:

- El PIB del municipio es de 658 millones de Bs/año.
- El PIB per cápita del municipio es de 42.954 Bs/año.
- El PIB per cápita industrial anual es de 19.244 Bs/año, cifra que nos indica que el sector industrial en el municipio de Challapata, es altamente desarrollado. Esto se debe fundamentalmente al funcionamiento de la fábrica de cerveza Huari desde hace muchos años, cuya producción se vende en varias ciudades del país. Razón por la que este municipio muestra una exportación de productos de 821,9 millones/año, que representa el doble de lo que importa para su consumo. Es el único caso de todos los municipios estudiados.
- El PIB per cápita de servicios es de 12.535 Bs/año, debido a que éstos comprenden los salarios de las personas que trabajan en comunicaciones, servicios financieros, empresas, domésticos y públicos.
- El VBP del municipio alcanza a 1.209 millones de Bs, aspecto que resalta la importancia de la actividad industrial de la cerveza en el municipio.

La tabla 27 muestra el potencial agropecuario en el municipio de Santiago de Huari.

Tabla 27. Potencial agropecuario del municipio de Santiago de Huari

Principales Productos Agrícolas			Principales Especies de Ganado		
Producto	Has	VBP	Especie	Cantidad	VBP
Quinoa	4.852	23.915.000	Llamas	92.000	9.437.000
Papa	819	5.160.000	Ovinos	44.000	1.500.000
Haba	152	389.000	Bovinos	3.000	471.000
Cebada	60	117.000	Alpacas	3.000	268.000
Cebolla	19	79.000			

Fuente: Sistema Económico de los Sistemas Locales Fundación Jubileo 2017 – Elaboración Propia

De la tabla anterior, se destacan los siguientes puntos:

- El principal cultivo agrícola es quinua con 4.852 Ha, seguido de papa con 819 Ha, Haba con 152 Ha, cebada con 60 Ha y cebolla con 19 Ha.
- El cultivo con mayor VBP es la quinua con 23,9 millones Bs/año, seguido por la papa con 5,2 millones Bs/año, el haba con 389 mil Bs/año, la cebada con 117 mil Bs/año y la cebolla con 79 mil Bs/año.
- La principal actividad ganadera es la producción de llamas que alcanza a 92.000 unidades/año. Le siguen los ovinos con 44.000 unidades, los bovinos con 3.000 cabezas y Alpacas con 3.000 unidades.

- El mayor VBP es de llamas con 9,4 millones Bs/año, los ovinos con 1,5 millones Bs/año. Le siguen los bovinos con 471 mil Bs/año y las alpacas con 268 mil Bs/año.

En la tabla 28, se resume el gasto público del GAM Huari, de las gestiones 2014 a 2016 en bolivianos.

Tabla 28. Gasto Público del GAM Santiago de Huari en miles Bs corrientes

Área	Evolución				% Ejecución sobre Programado			Gasto Público 2016		
	2014	2015	2016	%	2014	2015	2016	GC	IP	%
Total	32.175	23.454	23.355	100	82,4	63,8	51,4	12.235	11.030	47,2
Educación	3.362	3.393	5.031	21,5	86,8	72,0	35,3	1.656	3.375	67,1
Salud	1.917	2.626	2.089	8,9	54,6	51,9	39,9	1.809	280	13,4
Resto Sectores	26.896	17.435	16.235	69,5	85	64,5	62,4	8.861	7.374	45,4

Fuente: Sistema Económico de los Sistemas Locales Fundación Jubileo 2017 – Elaboración Propia

De la tabla anterior, se resaltan los siguientes puntos:

- La evolución del gasto público total fue bajando desde de 32,1 millones Bs el 2014, a 23,4 millones el 2016.
- La capacidad de ejecución del gasto público total también muestra una tendencia hacia abajo, la ejecución bajó desde 82,4% hasta el 51,4%.
- El gasto corriente fue de 12,2 millones Bs algo superior al gasto de inversión de 11 millones Bs que representa el 47,2% del total de los recursos.
- Solo en el sector de educación la inversión fue mayor al gasto corriente, llegó a representar el 67,1% del total de los recursos para este sector el 2016. En los otros sectores (salud y otros sectores), el gasto en inversión fue menos llegando hasta un 13,4% como en salud. De forma general se puede decir que el municipio de Huari fue favoreciendo la inversión en la distribución de sus recursos públicos, sin embargo, faltó mejorar la capacidad de ejecución de recursos, el cual está directamente ligado a las capacidades técnicas y administrativas que son necesarias para asegurar ese gasto en el tiempo programado. Tema pendiente para el municipio de Santiago de Huari.

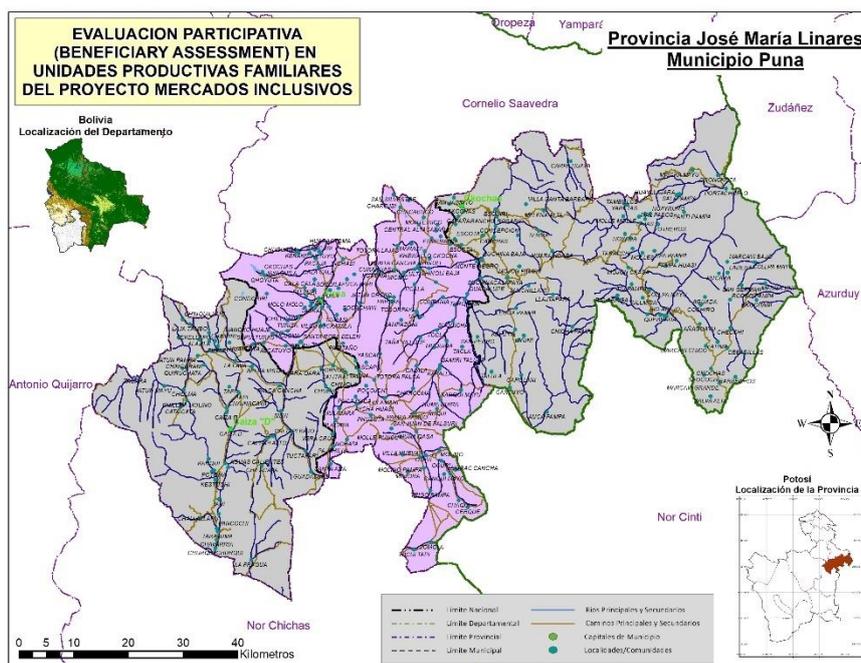
2.1.8. Municipio Puna del departamento de Potosí.

Análisis social y político

El municipio de Puna tiene una población total de 21.917 habitantes, de las cuales, 10.485 son hombres y 11.432 mujeres (CNPV 2012).

Al Alcalde electo del GAM Puna en las últimas elecciones subnacionales del 7 de marzo del año en curso, es el Sr. Casto Alfonsín Condori Quispe del MAS – IPSP, además está respaldado con cuatro concejales municipales de su partido, los restantes, dos son de la agrupación AAOQ, y uno de AINI, lo que le garantiza la gobernabilidad al ejecutivo del GAM Puna.

Mapa 8. Municipio de Puna del Departamento de Potosí



Fuente. Fuente. Geobolivia - Elaboración Propia

La tabla 29, muestra los datos relevantes a nivel social del municipio de Puna.

Tabla 29. Datos sociales Municipio de Puna

NUMERO DE HOGARES	ACCESO A SERVICIOS BASICOS (%)			TOTAL POBALCION OCUPADA			POBLACION POR CONDICION DE NECESIDADES BASICAS INSATISFECHAS (%)	
	Se abastecen de agua por cañería de red	Tienen energía eléctrica	Tienen baño y desagüe alcantarillado	Total	Hombres%	Mujeres%	Población no Pobre	Población Pobre
7.103	46.2	67.3	9.1	11.200	48.3	51.7	26.9	73.1

Fuente: CENSO 2012

De la tabla anterior, se resalta los siguientes puntos:

- Respecto a las condiciones de vivienda y acceso a necesidades básicas se observa que la población total del Municipio de Puna cuenta con 7.103 hogares, de los cuales el 46.2% tienen el servicio de agua por cañería, el 67.3% acceso a energía eléctrica y el 9.1% cuentan con baño y servicio de alcantarillado.
- De acuerdo al Censo 2012, el nivel de empleo alcanza a 11.200 ocupados, del cual el 48.3% son hombres y 51.7% mujeres.
- La población por condición de necesidades insatisfechas se considera como población pobre al 73.1% de la población total.

Análisis Económico, potencial agropecuario y Gasto Público

La tabla 30 muestra los indicadores económicos locales del municipio de Puna.

Tabla 30. Indicadores económicos locales del municipio de Puna

Variable	Valor en Bs
PIB	187.000.000
PIB per capita	8.512
PIB industria per capita	272
PIB servicios personales per cápita	4.714
VBP	174.000.000

Fuente: Sistema Económico de los Sistemas Locales Fundación Jubileo 2017 – Elaboración Propia

De la tabla anterior, se resaltan los siguientes valores:

- El PIB del municipio es de 187 millones de Bs/año.
- El PIB per cápita del municipio es de 8.512 Bs/año.
- El PIB per cápita industrial anual es de 272 Bs/año, cifra que nos indica que el sector industrial en el municipio de Challapata, es incipiente, sin embargo, el PIB per cápita de servicios es de 4.714 Bs/año, debido a que éstos comprenden los salarios de las personas que trabajan en comunicaciones, servicios financieros, empresas, domésticos y públicos.
- El VBP del municipio alcanza a 174 millones de Bs, aspecto que resalta que la actividad agropecuaria y de servicios es importante, debido a que representa todo el movimiento económico productivo del municipio

La tabla 31 muestra el potencial agropecuario en el municipio de Puna.

Tabla 31. Potencial agropecuario del municipio de Puna

Principales Productos Agrícolas			Principales Especies de Ganado		
Producto	Has	VBP	Especie	Cantidad	VBP
Papa	1.604	12.353.000	Ovinos	67.000	2.058.000
Cebada	1.504	7.542.000	Porcinos	8.000	1.322.000
Haba	1.665	5.960.000	Aves	132.000	1.297.000
Maíz	1.655	4.703.000	Bovinos	4.000	686.000
Trigo	1.208	3.085.000			

Fuente: Sistema Económico de los Sistemas Locales Fundación Jubileo 2017 – Elaboración Propia

De la tabla anterior, se resaltan los siguientes puntos:

- El principal cultivo agrícola es haba con 1.665 Ha, seguido de maíz con 1.655 Ha, papa con 1.604 Ha, cebada con 1.504 Ha y trigo con 1.208 Ha.
- El cultivo con mayor VBP es la papa con 12,4 millones Bs/año, seguido de la cebada con 7,5 millones Bs/año, el haba con 5,9 millones Bs/año, el maíz con 4,7 millones Bs/año y el trigo con 3,0 millones Bs/año.
- La principal actividad ganadera es la producción de aves que alcanza a 132.000 unidades/año. Le siguen los ovinos con 67.000 unidades/año, los porcinos con 8.000 unidades/año y los bovinos con 4.000 cabezas/año.
- El mayor VBP es de los ovinos con 2 millones Bs/año, los porcinos con 1,3 millones Bs/año. Le siguen las aves con 1,3 millones Bs/año y los bovinos con 686 mil Bs/año.

En la tabla 32, se resume el gasto público del GAM Puna, de las gestiones 2014 a 2016 en bolivianos.

Tabla 32. Gasto Público del GAM Puna en miles Bs corrientes

Área	Evolución				% Ejecución sobre Programado			Gasto Público 2016		
	2014	2015	2016	%	2014	2015	2016	GC	IP	%
Total	60.173	39.069	26.185	100	90,0	85,2	78,5	19.012	7.173	27,4
Educación	19.567	11.786	6.670	25,5	90,4	90,2	84,1	2.769	3.901	58,5
Salud	5.002	3.829	4.002	15,3	91,5	76,8	81,3	3.923	79	2,0
Resto Sectores	35.603	23.454	15.514	59,2	89,5	84,4	75,6	12.321	3.193	20,6

Fuente: Sistema Económico de los Sistemas Locales Fundación Jubileo 2017 – Elaboración Propia

De la tabla anterior, se resaltan los siguientes puntos:

- La evolución del gasto público del municipio de Puna fue disminuyendo cada año.
- La capacidad de ejecución del gasto público total fue bajando del 90% el 2014 al 78,5% el 2016.
- El gasto corriente fue de 19 millones Bs, casi el triple del gasto de inversión de 7,1 millones Bs que representan el 27,4% del total de los recursos.
- Solo en el sector de educación la inversión fue mayor al gasto corriente, llegó a representar el 58,5% del total de los recursos para el 2016. En los otros sectores (salud y otros sectores), el gasto en inversión fue menos llegando hasta un 2% como en salud. De forma general se puede decir que la distribución de los recursos del municipio fue favoreciendo el gasto corriente y paralelamente la capacidad de ejecución del gasto público fue bajando cada año.

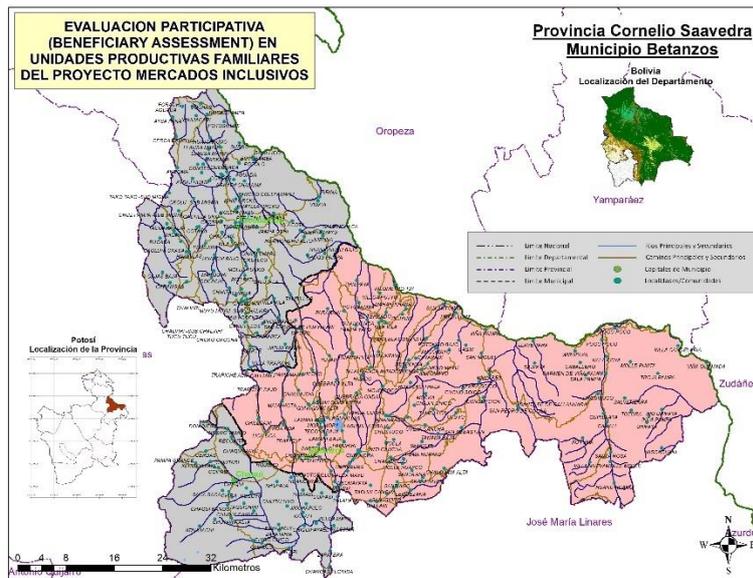
2.1.9. Municipio Betanzos del departamento de Potosí.

Análisis social y político

El municipio de Betanzos tiene una población total de 33.922 habitantes, de las cuales, 16.875 son hombres y 17.047 mujeres (CNPV 2012).

Al Alcalde electo del GAM Betanzos en las últimas elecciones subnacionales del 7 de marzo del año en curso, es el Sr. Julio Arturo Caba Quicho del MAS – IPSP, además está respaldado con cinco concejales municipales de su partido, los restantes, uno es de la agrupación MOP y uno de AS, lo que le garantiza la gobernabilidad al ejecutivo del GAM Betanzos.

Mapa 9. Municipio de Betanzos del Departamento de Potosí



Fuente. Fuente. Geobolivia - Elaboración Propia

La tabla 33, muestra los datos relevantes a nivel social del municipio de Betanzos.

Tabla 33. Datos sociales Municipio de Betanzos

NUMERO DE HOGARES	ACCESO A SERVICIOS BASICOS (%)			TOTAL POBALCION OCUPADA			POBLACION POR CONDICION DE NECESIDADES BASICAS INSATISFECHAS (%)	
	Se abastecen de agua por cañería de red	Tienen energía eléctrica	Tienen baño y desagüe alcantarillado	Total	Hombres %	Mujeres %	Población no Pobre	Población Pobre
9.593	42.2	63.3	13.8	16.298	51.0	49.0	24.0	76.0

Fuente: CENSO 2012

De la tabla anterior, se resaltan los siguientes puntos:

- Respecto a las condiciones de vivienda y acceso a necesidades básicas se observa que la población total del Municipio de Betanzos cuenta con 9.593 hogares, de los cuales el 42.2% tienen el servicio de agua por cañería, el 63.3% acceso a energía eléctrica y el 13.8% cuentan con baño y servicio de alcantarillado.
- De acuerdo al Censo 2012, el nivel de empleo alcanza a 16.298 ocupados, del cual el 51.0% son hombres y 49.0% mujeres.
- La población por condición de necesidades insatisfechas se considera como población pobre al 76.0% de la población total.

Análisis Económico, potencial agropecuario y Gasto Público

La tabla 34 muestra los indicadores económicos locales del municipio de Betanzos.

Tabla 34. Indicadores económicos locales del municipio de Betanzos

Variable	Valor (Bs)
PIB	292.000.000
PIB per capita	8.715
PIB industria per capita	315
PIB servicios personales per cápita	5.271
VBP	435.000.000

Fuente: Sistema Económico de los Sistemas Locales Fundación Jubileo 2017 – Elaboración Propia

De la tabla anterior, se destacan los siguientes valores:

- El PIB del municipio es de 292 millones de Bs/año.
- El PIB per cápita del municipio es de 8.715 Bs/año.
- El PIB per cápita industrial anual es de 315 Bs/año, cifra que nos indica que el sector industrial en el municipio de Challapata, es incipiente, sin embargo, el PIB per cápita de servicios es de 5.271 Bs/año, debido a que éstos comprenden los salarios de las personas que trabajan en comunicaciones, servicios financieros, empresas, domésticos y públicos.
- El VBP del municipio alcanza a 435 millones de Bs, aspecto que resalta que la actividad agropecuaria y de servicios es importante, debido a que representa todo el movimiento económico productivo del municipio

La tabla 35 muestra el potencial agropecuario en el municipio de Betanzos.

Tabla 35. Potencial agropecuario del municipio de Betanzos

Principales Productos Agrícolas			Principales Especies de Ganado		
Producto	Has	VBP	Especie	Cantidad	VBP
Papa	2.418	30.181.000	Aves	372.000	3.655.000
Cebada	1.858	10.421.000	Ovinos	58.000	1.778.000
Zanahoria	211	7.990.000	Porcinos	9.000	1.626.000
Trigo	2.321	6.160.000	Bovinos	4.000	581.000
Maíz	2.448	5.115.000			

Fuente: Sistema Económico de los Sistemas Locales Fundación Jubileo 2017 – Elaboración Propia

De la tabla anterior, se resaltan los siguientes puntos:

- El principal cultivo agrícola es el maíz con 2.448 Ha, seguido por la papa con 2.418 Ha, el trigo con 2.321 Ha, la cebada con 1.858 Ha y la zanahoria con 211 Ha.
- El cultivo con mayor VBP es la papa con 30,1 millones Bs/año, seguido de la cebada con 10,4 millones Bs/año, la zanahoria con 7,9 millones Bs/año, el trigo con 6,2 millones Bs/año y el maíz con 5,1 millones Bs/año.
- La principal actividad ganadera es la producción de aves que alcanza a 372.000 unidades/año. Le siguen ovinos con 58.000 unidades/año, los porcinos con 9.000 unidades/año y los bovinos con 4.000 cabezas/año.
- El mayor VBP es de aves con 3,6 millones Bs/año, seguido de los ovinos con 1,8 millones Bs/año, los porcinos con 1,6 millones Bs/año y los bovinos con 581 mil Bs/año.

En la tabla 36, se resume el gasto público del GAM Betanzos, de las gestiones 2014 a 2016 en bolivianos.

Tabla 36. Gasto Público del GAM Betanzos en miles Bs corrientes

Área	Evolución				% Ejecución sobre Programado			Gasto Público 2016		
	2014	2015	2016	%	2014	2015	2016	GC	IP	%
Total	76.925	58.650	45.957	100	81,0	79,0	79,0	25.123	20.835	45,3
Educación	11.454	7.083	4.066	8,8	89,2	78,0	65,9	2.274	1.792	44,1
Salud	2.968	4.567	7.112	15,5	38,7	59,4	62,7	4.613	2.498	35,1
Resto Sectores	62.502	47.000	34.780	75,7	84,0	81,8	85,5	18.235	16.544	47,6

Fuente: Sistema Económico de los Sistemas Locales Fundación Jubileo 2017 – Elaboración Propia

Del cuadro anterior, resaltamos los siguientes puntos:

- La evolución del gasto público del municipio de Betanzos fue disminuyendo cada año.
- La capacidad de ejecución de recursos del GAM se mantuvo alrededor del 79% del 2014 al 2016.
- El gasto corriente es de 25,1 millones Bs, superior al gasto de inversión de 20,8 millones Bs, que representan el 45,3% del total de los recursos.
- En todos los sectores (salud, educación y otros sectores), el gasto en inversión representa cerca del 47,60% del total de los recursos públicos. El gasto corriente es mayor en todos los sectores.

3. Objetivos

3.1. Objetivo General

Presentar el informe preliminar del estudio de evaluación participativa correspondiente a los grupos focales y entrevistas realizadas en las líneas de intervención de los Componentes 1 y 2 de la consultoría (Producto 2).

3.2. Objetivos específicos

- Presentar el informe preliminar del estudio de evaluación participativa correspondiente a los grupos focales y entrevistas realizadas en las líneas de intervención del Componente 1 de la consultoría.
- Presentar el informe del estudio de Evaluación participativa del grupo meta correspondiente a los grupos focales y entrevistas realizadas en las líneas de intervención del Componente 2 de la consultoría.

4. Alcances territoriales y técnicos del Producto 2

A continuación, se presenta los alcances territoriales y técnicos de las actividades realizadas en los municipios de los departamentos de La Paz, Oruro y Potosí en el marco del Producto 1 aprobado, y de los términos de referencia de la consultoría.

4.1. Alcance territorial y técnico del departamento de La Paz de los grupos focales y entrevistas desarrolladas en la consultoría.

La tabla 37, presenta los alcances territoriales, las líneas de intervención de los Componentes 1 y 2, el número de los grupos focales y entrevistas y los rubros desarrollados en el departamento de La Paz.

Tabla 37. Alcance territorial y las líneas de intervención de Componentes 1 y 2 en el departamento de La Paz

Componente/Rubro/ /Departamento/Municipi o/Comunidad	Líneas de intervención	Método - # de UPF	Rubro
Componentes 1 y 2 Rubro: Papa Departamento: La Paz Municipio: Umala	Articulación proveedores de semilla de papa de calidad (formal/no formal) Provisión de semillas de calidad con proveedores locales	1 Grupo Focal (12 UPF) Entrevista (5 UPF)	Papa
Componente 2 Rubro: Papa Municipios: Sica Sica Departamento: La Paz	Campañas fitosanitarias municipales (provisión de asistencia técnica e información en sanidad vegetal)	1 Grupo Focal (12 UPF) Entrevista (5 UPF)	
Componente 2 Rubro: Papa Municipios: Sica Sica Departamento: La Paz	No beneficiarios Altiplano	1 Grupo Focal (12 UPF)	
Componente 2 Rubro: Durazno Municipio: Luribay Departamento: La Paz	Campañas fitosanitarias municipales "Mosca de la fruta" Capacitaciones masivas	1 Grupo Focal (12 UPF) Entrevista (5 UPF)	Durazno
Componentes 1 y 2 Rubro: Durazno Municipio: Sapahaqui Departamento: La Paz	Comercialización de productos de calidad Provisión de insumos y servicios incorporados para las UPF	1 Grupo Focal (12 UPF) Entrevista (5 UPF)	
	No beneficiarios	1 Grupo Focal (12 UPF)	
TOTAL: 6 grupos focales y 20 entrevistas			

Fuente. Producto1 – Consultoría

4.2. Alcance territorial y técnico del departamento de Oruro de los grupos focales y entrevistas desarrolladas en la consultoría

La tabla 38, presenta los alcances territoriales, las líneas de intervención de los Componentes 1 y 2, el número de grupos focales y entrevistas y los rubros desarrollados en el departamento de Oruro.

Tabla 38 Alcance territorial y temático de los Componentes 1 y 2 en el departamento de Oruro

Componente/Rubro Departamento/ Municipio/Comunidad	Nombre Intervención	Método (# de UPF)	Rubro
Componente 1 Rubro: Hortalizas Departamento: Oruro Municipio: Caracollo	<i>Apoyo al desarrollo de modelos de circuitos cortos sostenibles Ecoferia</i>	1 Grupo Focal (12 UPF) Entrevista (5 UPF)	Hortalizas
	<i>No beneficiarios</i>	1 Grupo Focal (12 UPF)	
Componente 2 Rubro: Quinua Departamento: Oruro Municipio: Challapata	<i>Campañas fitosanitarias municipales para la provisión de servicios</i>	1 Grupo Focal (12 UPF) Entrevista (5 UPF)	Quinua
Componente 2 Rubro: Quinua Departamento: Oruro Municipio: Huari Comunidad: Vichajlupe	<i>Difusión y multiplicación de variedades precoces de quinua para resiembras y siembras tardías</i>	1 Grupo Focal (12 UPF) Entrevista (5 UPF)	
		<i>No beneficiarios</i>	1 Grupo Focal (12 UPF)
TOTAL: 5 grupos focales y 15 entrevistas			

Fuente. Producto1 – Consultoría

4.3. Alcance territorial y técnico del departamento de Potosí de los grupos focales y entrevistas desarrolladas en la consultoría.

La tabla 39, presenta los alcances territoriales, las líneas de intervención de los Componentes 1 y 2, el número de grupos focales y entrevistas y los rubros desarrollados en el departamento de Potosí.

Tabla 39 Alcance territorial y temático del Componente 1 en el departamento de Potosí

Componente/Rubro Departamento/ Municipio/Comunidad	Nombre Intervención	Método - # de UPF	Rubro
Componentes 1 y 2 Rubro: haba Departamento: Potosí Municipio: Puna Comunidad: <i>Tembladera</i>	<i>Mejora del acceso a mercados de exportación de haba Acceso y uso de semilla de calidad – Articulando Proveedores/UPF</i>	1 Grupo Focal (12 UPF) Entrevista (5 UPF)	Haba
Componente 1 y 2 Rubro: haba Municipio: Puna Departamento: Potosí Comunidad: Cala Cala	<i>Provisión de insumos y servicios incorporados para las UPF Campañas fitosanitarias municipales (provisión de asistencia técnica e información en sanidad vegetal - haba).</i>	1 Grupo Focal (12 UPF) Entrevista (5 UPF)	
Componente 2 Rubro: Papa Municipio: Betanzos Departamento: Potosí Comunidad: <i>Retiro</i>	<i>Campañas fitosanitarias municipales (provisión de asistencia técnica e información en sanidad vegetal - papa).</i>	1 Grupo Focal (12 UPF) Entrevista (5 UPF) ok	Papa
Componente 1 y 2 Rubro: haba Municipio: Puna Departamento: Potosí Comunidad: <i>Tembladera</i>	<i>No beneficiarios Altiplano</i>	1 Grupo Focal (12 UPF)	Haba
Componente 2 Rubro: Papa Municipio: Betanzos Departamento: Potosí Comunidad: <i>Retiro</i>		1 Grupo Focal (12 UPF)	Papa
Total: 5 grupos focales y 15 entrevistas			

Fuente. Producto1 – Consultoría

5. Metodología e Instrumentos utilizados Producto 2

En el marco de la propuesta técnica, los TDR y el Producto 1 aprobado por la supervisora de la consultoría, se adjunta al presente informe: i) el Anexo1. Protocolo de los talleres con grupos focales y ii) el Anexo 2. Metodología para los grupos focales y entrevistas estructuradas.

6. Resultados y principales hallazgos

Los resultados y principales hallazgos de los componentes uno y dos se presentan por líneas de intervención en los municipios de los departamentos de La Paz, Oruro y Potosí de los rubros respectivos, de acuerdo con los 16 grupos focales y 50 entrevistas realizadas en los tres departamentos.

6.1. Líneas de intervención en el departamento de La Paz

6.1.1. Articulación proveedores de semilla de papa de calidad - provisión de semillas de calidad con proveedores locales

En la región ecológica conocida como altiplano central del departamento de La Paz, se ubica la comunidad de Patihipi perteneciente al municipio de Umala y distante a 45 minutos de la localidad de Lahuachaca. En este punto del territorio se desarrolla la línea de intervención “Proveedores de semilla de papa de calidad - provisión de semillas de calidad con proveedores locales”, que tiene como principal actor a la asociación agro-productiva ASIPAP (Asociación de Productores de Semilla de Papa de Patihipi) conformada por 11 UPF (19 miembros).

Las UPF asociadas a la ASIPAP preocupadas por la caída de la producción de papa determinaron la necesidad de renovar la “semilla tradicional” por otra nueva, y de este modo empezar a mejorar el rendimiento.

El primer contacto productivo entre la directiva de la ASIPAP y diversos proveedores de insumos - semillas y productores de semilla de calidad (Semillería Alto San Pedro, Semillería Flores, productores de semilla de Murumani, SEPA y otros), fue facilitado por la oportuna intervención de PROINPA. La experiencia y los resultados obtenidos por la asociación denominada ASPRAJO, en el uso y producción de semilla de calidad, motivaron que la directiva de la ASIPAP se organice durante el año 2019 y promueva la producción de semilla y papa consumo entre sus afiliados.

A partir de la formación recibida sobre el uso de semilla de buena calidad y la capacitación financiera (provista por la Fundación PROFIN), varios miembros de la asociación acceden a “crédito productivo individual” para la compra de semilla certificada e implementación de parcelas productivo-demostrativas destinadas al uso y producción de semilla de papa de calidad.

Al respecto la siguiente expresión da cuenta de ello:

“...No teníamos dinero para comprar semilla, Fundación PROFIN nos ha informado que hay prestamos de bajo interés, eso nos ha salvado para comprar semilla...” (Miguel Cachi,2021)

Las UPF identificaron 14 entidades que desarrollan actividades alrededor de la producción y uso de semilla de calidad, con presencia física periódica en la comunidad, de las cuales tres son de carácter público y el resto son privadas (Ver Anexo 3, actores de mercado en la línea de intervención).

En opinión de las UPF las entidades públicas, muchas veces, se distinguen por no cumplir con los compromisos asumidos con la asociación. Por ejemplo, las siguientes expresiones detallan lo expresado al respecto:

“...El GAM Umala, casi no se acerca a la asociación, ha llevado todo el apoyo a la producción de quinua...” (Faustino Marca, 2021)

“...En el SENASAG cualquier rato se cambia de personal; nos ha fallado con la capacitación y certificación RUNPA, se ha perdido el ingeniero...” (Miguel Cachi, 2021).

Al inicio de la producción de semilla de papa, todas las UPF miembros de la asociación recibieron capacitación de diversas instancias público-privadas sobre las particularidades del negocio semillero. Entre las principales entidades que apoyaron se destacaron el INIAF, que promovió la capacitación sobre la tecnología “producción de semilla certificada”; la Fundación PROINPA, que acompañó la siembra, desarrollo y cosecha de cuatro diferentes variedades de papa, el control de plagas y enfermedades, facilitó el contacto y apertura de mercados para semilla y producto fresco (Supermercado KETAL) y estimuló la diferenciación de la producción de semilla con variedades de ciclo corto; PROFIN que capacitó en administración crediticia y gestión administrativa de la producción (ver anexo 4, ilustración: oferta temática de servicios financieros y no financieros).

Las siguientes expresiones dan cuenta de lo afirmado:

“...Nos han enseñado a fortificar a las plantas de papa, hemos aprendido a hacer caldo de ceniza...” (Constancio Mamani, 2021).

“...Usamos el producto Karate para controlar el gusano de la papa, siempre colocamos lo que manda la etiqueta, y ya no a nuestro querer...” (Faustino Marca, 2021).

“...Hemos hecho demostraciones prácticas con la Fundación PROINPA para que otros productores vean nuestra semilla ...” (Miguel cachi, 2021).

“...PROINPA nos ha apoyado con capacitaciones, durante la siembra, la cosecha, la floración; también con eventos para vender y ganar más compradores...” (Miguel Cachi, 2021)

Durante el primer ciclo agrícola, la producción fue de 350 qq de semilla de papa certificada. Las UPF destacaron, de entre todas las variedades sembradas, el comportamiento de la nueva variedad “Jatum puca o peruanita”, que en las condiciones climáticas locales alcanzó la madurez de cosecha a los 125 días y que permitió obtener

papa de mayor tamaño, a diferencia de las que se cosechan a partir de semilla de variedades tradicionales.

Al respecto las siguientes expresiones de las UPF reafirman lo mencionado:

“...Estamos contentos, hemos vendido casi 250 qq de semilla de la variedad Jatum puca en los municipios vecinos ...” (Constancio Mamani, 2021).

“... El año pasado hemos vendido semilla a 300 Bs el quintal de tamaño IV...” (Juan Gutiérrez, 2021).

La necesidad de mantenerse en el mercado semillero a través de la oferta de un producto de alta calidad hace que la ASIPAP demande un profesional que brinde asistencia técnica en todas las parcelas y a lo largo del ciclo productivo a todos los miembros; y/o en su caso se pueda participar de ciclos de capacitación actualizados y permanentes, de carácter presencial o semipresencial referidos a la “producción de semilla de papa”.

Las siguientes frases ratifican esta necesidad:

“...No tenemos un ingeniero agrónomo que nos apoye de cerca...” (Miguel cachi, 2021).
“...Técnicamente estamos bajo, hace falta capacitarse...” (Constantino Mamani, 2021).

La articulación promovida por el PMI permitió que la ASIPAP acceda a nuevos mercados para la semilla de calidad o para la papa consumo. A pesar de los esfuerzos desplegados, una de las iniciativas de mercado no se consolidó en la medida de lo previsto. Específicamente, al inicio de la pandemia del COVID 19, el servicio de transporte interprovincial fue irregular, lo que impidió que la ASIPAP dispusiera del transporte requerido para la provisión continua de papa de consumo de primera al Supermercado KETAL, por lo que se suspendió la venta en este mercado.

Al respecto las siguientes expresiones dan cuenta de ello:

“...Hemos entregado papa al supermercado KETAL, el PMI nos ha facilitado el contacto...” , “...dejamos de ofertar papa para el consumo en el mercado KETAL, porque durante la pandemia no podíamos garantizar llegar con el producto. Para no ser irresponsables hemos dejado de atender...” (Miguel Cachi,2021).

“...Con la pandemia, la gente ha tenido miedo también...” (Juan Gutiérrez, 2021).

“...También PROFIN nos ha apoyado con seguros de vida...”; “...y pagamos la certificación de semilla de nuestro bolsillo para la etiqueta y para la inspección...” (Faustino Marca, 2021).

Las UPF consideran que mediante el uso de semilla de calidad y el buen manejo en el cultivo de papa relacionado al control de plagas y enfermedades se ha incrementado el rendimiento en comparación con las UPF que no son parte del PMI.

Al respecto, la siguiente expresión refleja lo manifestado:

“...Estamos muy contentos con el apoyo recibido...” (Martha Cachi, 2021).

Es así que las UPF mencionan haber obtenido rendimientos que varían entre 6 y 10 t/Ha. y que superaron en 100% a los obtenidos en la producción tradicional (Ver Anexo 5, Productividad de la línea de intervención).

Adicionalmente, se destaca que la producción de tubérculos fue de mejor aspecto y buen tamaño, y debido a esas características la comercialización fue rápida. Con la papa de la nueva variedad "Jatum puca" se elaboró chuño y se realizaron pruebas para papa frita, los resultados logrados dejaron satisfechos a las UPF. Con estas pruebas la nueva variedad demostró tener un buen potencial para papa consumo en chuño y papa frita.

Sin embargo, el proceso de producción de papa tuvo también limitaciones climáticas que impidieron a algunas UPF alcanzar a lograr plenamente sus cosechas (parcelas ubicadas en la pampa o planicie).

Las siguientes expresiones dan cuenta de ello:

"...El primer año ha producido lindo para el consumo, grandes tamaños, todo se ha vendido en el mercado..." (Miguel Cachi, 2021).

"...Hemos visto que la semilla certificada produce 100% mejor que la tradicional, la única que ha fallado ha sido la variedad Desire..." (Juan Gutiérrez, 2021).

"...En algunas pollerías de Patacamaya se ha probado la variedad Jatum Puca, les ha gustado por que se frita rápido y no consume mucho aceite..." (Miguel Cachi, 2021).

Las UPF consideran que los ingresos económicos generados a partir de la producción de papa con semilla de calidad fueron superiores hasta en un 100% comparado con los ingresos de las UPF que no participaron del PMI. En el caso de la producción de papa afectada por heladas, los ingresos económicos logrados por las UPF fueron superiores hasta en un 30% respecto a las UPF que no participaron (Ver anexo 6 Ingresos de la línea de intervención).

Los siguientes testimonios dan cuenta de este comportamiento:

El señor Miguel Cachi (presidente ASIPAP) refleja el incremento de los ingresos: "...hemos producido casi 350 qq semilla de papa de diferentes categorías. Es un negocio que deja ganancias, el primer año hemos recuperado más del 50% de ganancias..."

"...hemos pagado 350 Bs por cada saco de semilla de papa certificada, ha producido muy bien y nos han sobrado ganancias..." (Faustino Marca, 2021).

"...los precios de venta de la semilla certificada son mayores a los de la semilla tradicional en 100%..." (Faustino Marca, 2021).

Pero a su vez, las siguientes palabras expresan la variabilidad del ingreso:

La señora Lourdes Mamani expresa "...será muy difícil comprar semilla ya que no se dispone de dinero efectivo para la nueva siembra de octubre"

Las UPF reconocen que la producción de semilla y papa consumo de calidad requiere mayor tiempo dedicado por el productor al desarrollo de la nueva alternativa productiva. Paralelamente, consideran haber desarrollado nuevas capacidades técnicas para la obtención de semilla certificada, haber establecido criterios propios de calidad y aplicar nuevas estrategias de comercialización de la producción en nuevos mercados. Los aspectos mencionados contribuyen a la gradual transformación del auto-empleo agrícola y a la generación de mayores ganancias.

Al respecto las UPF mencionan:

“...La comercialización de semilla de calidad certificada generó una nueva oportunidad, mayor trabajo y costos, pero también mayores ganancias (miembros de la ASIPAP, 2021).

En la zona del altiplano son frecuentes los eventos climáticos adversos como las heladas, granizadas y sequía, que afectan la producción de papa en particular. A pesar del conocimiento ancestral, su pronóstico y prevención es cada vez más limitado. Las UPF han expresado que con el uso de la nueva variedad (Jatun Puca), de ciclo más corto de producción, han alcanzado a cosechar papa en condiciones de ocurrencia de fuertes heladas, afirmando que el uso de ésta variedad ha permitido resistir al cambio climático (Ver Anexo 7, resiliencia ante el cambio climático).

La aplicación de buenas prácticas de control de plagas y enfermedades en la producción de semilla y papa consumo ha generado, en muchos casos, la reducción y/o el uso oportuno y racional de productos agro-químicos de menor toxicidad.

Las mujeres de la ASIPAP están contentas por haber podido capacitarse, en nuevas oportunidades de formación a la par de los varones. Destacan que su participación durante las ferias y otros ámbitos comerciales ha fortalecido su capacidad de negociación, así como también la oportunidad de compartir con otras mujeres sobre sus experiencias de comercialización de la semilla.

Ellas perciben que la capacitación es demasiado teórica y de poco contenido práctico, y muy orientada a las actividades productivas que generalmente desarrollan los hombres. Por ello sugieren que los eventos formativos sean realizados con fuerte acompañamiento técnico en la parcela, tener carácter práctico, apoyado con un refrigerio y con materiales didácticos destinados al uso individual de las participantes.

Es evidente que ante las recargadas labores reproductivo-productivas (atención de los hijos, alimentación familiar y pastoreo del ganado) las mujeres se ven limitadas para plenamente participar en las actividades de capacitación desarrolladas por las intervenciones (ver Anexo 8, mujeres mejoran sus oportunidades por efecto de la línea de intervención).

Los siguientes testimonios permiten visualizar la percepción que tienen las mujeres sobre los eventos formativos:

“...nos han explicado igual que a mi esposo, a veces entendemos y a veces no...” (Martha Cachi, 2021).

“...No aprendemos bien, por falta de tiempo, tenemos que atender a los hijos, estamos preocupadas y muchas veces no entendemos bien...” (Carolina Marca, 2021).

“...Pero llegamos tarde a la capacitación y nos multan...” (Wilma Mariño, 2021).

“...Las hermanas tienen miedo de preguntar...” (Faustino Marca, 2021).

“...Es mejor que las capacitaciones se realicen los fines de semana por la tarde, sobre todo el día domingo...”. “...La planificación de actividades de capacitación en este espacio de tiempo nos permitiría mayor participación y disponibilidad de tiempo para capacitarse...” (Martha Cachi, 2021).

“...muchas veces algunas compañeras carecen de lápiz y otros materiales...” (Eugenia Santos, 2021).

Las mujeres en grupo refirieron que “...en base a las necesidades de cada familia, es el esposo y la esposa quienes definen y deciden los rubros y superficies que ocupara la familia en la producción anual...”.

La línea de intervención ha demostrado amplia participación y articulación de una red de entidades, que alrededor de la iniciativa, están generando transformaciones socioeconómicas y ambientales a nivel local con amplias posibilidades de sostenibilidad (ver Anexo 9, sostenibilidad de la intervención).

6.1.2. Campañas fitosanitarias municipales (provisión de asistencia técnica e información en sanidad vegetal)

La línea de intervención “campañas fitosanitarias municipales – provisión de asistencia técnica en sanidad vegetal” se ejecuta en diversos municipios previamente identificados por el PMI; una de las comunidades donde las UPF participaron de la iniciativa es Kajani, pertenece al municipio de Sica Sica del departamento de La Paz y se encuentra distante a 30 minutos del cruce a Tambo, punto que se ubica en el km 145 sobre la carretera principal La Paz – Oruro.

La zona donde se encuentra la comunidad corresponde a una serranía alta colindante con la cabecera del valle interandino y con la meseta altiplánica, por tanto dispone de espacios productivos en la puna y la pampa. Viven alrededor de 50 familias dedicadas principalmente al trabajo agropecuario de cuenta propia que desarrollan en parcelas de diverso tamaño para producir papa, forrajes (cebada y alfa alfa) y criar ganado ovino principalmente.

La línea de intervención articula alrededor del GAM de Sica Sica y del SENASAG a entidades con presencia física en el municipio y/o en aledaños, cuya oferta de servicios o productos se orientan al cultivo de la papa. Se apoya al desarrollo de un modelo de control fitosanitario que sea de aplicación obligatoria por parte de las comunidades, las que auto-organizadas participan de la denominada “campaña fitosanitaria”. Alrededor

de esta acción las UPF participantes disponen de asistencia técnica especializada, información sobre sanidad vegetal; además de otros servicios y productos que apoyen la iniciativa (ver Anexo 10).

Las UPF identificaron la presencia en la comunidad de siete entidades articuladas en la provisión de asistencia técnica, insumos y servicios para el cultivo de la papa; tres son de carácter público y cuatro privados.

Durante el último ciclo agrícola, las autoridades de la comunidad de Kajani tramitaron ante el GAM Sica Sica, la disponibilidad de los recursos económicos que disponen en el POA municipal para la comunidad con el objetivo de utilizarlos en la compra de semilla certificada de los productores certificados de Murumamani. La Fundación PROINPA facilitó la implementación de parcelas demostrativas en predios de productores referentes para la difusión y capacitación de medidas de control de plagas y enfermedades; el SENASAG apoyó algún evento formativo sobre plagas; la Fundación PROFIN difundió información crediticia y ofertó seguros; el BANCO UNIÓN promocionó su oferta crediticia para el pequeño productor, y la Agropecuaria Sica Sica propuso la venta de bio-insumos.

Para las UPF la presencia institucional de las entidades privadas ha sido puntual y específica; en cambio las públicas, han sido menos visibilizadas y en muchos casos invisibilizadas por las propias familias.

Las siguientes expresiones reflejan la visión de las UPF sobre la presencia de las entidades actoras en la línea de intervención:

“...No hemos recibido buena ayuda del Municipio y de la Gobernación...”(Juan Mamani, 201).

“...El Municipio de Sica Sica casi no ha venido...”(Mario Santos, 2021).

“...El Osvaldo del Banco Unión ha venido a ofrecernos crédito...” (Martha Apaza, 2021).

“...Nadie se ha sacado seguro, solo hay incentivo para el Rudy...” (Eugenia Santos, 2021)
Otro ha venido para curar la papa, no me acuerdo como se llama...” (Rita Apaza, 2021).

“...PROFIN nos ha ofrecido seguro de vida...” (Rubén Apaza, 2021).

“...PROINPA ha llegado dos o tres veces. Con la semilla para la siembra, también cuando ha crecido, y para la cosecha...”(Zenobio Mamani, 2021).

Para las UPF son las polillas y el gusano de la papa las principales plagas que atacan el cultivo de la papa. Compran diferentes productos químicos para su eliminación, a

menudo sobre dosifican y no controlan adecuadamente. Es de interés local controlar el ataque de estas plagas que merman la producción.

Las siguientes expresiones de las UPF reflejan esta situación y necesidad:

“...Las plagas que más nos visitan son la polilla, el gorgojo...”
“...Mas o menos queremos saber con qué podemos curar, es bueno enterarnos...”
(Beatriz Gómez, 2021)

“...Es bueno que nos capaciten, queremos saber más...” (Lourdes Mamani, 2021).

“...Nos ofrecieron funguicidas desde la Fundación PROPINPA...” (Gabino Santos, 2021)

“...Casi no colocamos abonos naturales, solo los empleamos para el consumo de la familia, la mayoría emplea abonos químicos para la producción de papa comercial...”
(Apolinar Mamani, 2021)

“...Necesitamos capacitación agropecuaria, ya que estamos desatendidas” (Elizabeth Gómez, 2021).

Las UPF implementaron parcelas productivas de papa, la mayoría ubicadas en el sector “pampa” (planicie). En la siembra, casi todas las familias emplearon semilla certificada de papa. A su vez en las parcelas demostrativas se desarrollaron demostraciones para el control de la polilla y gorgojo de la papa.

Las UPF destacan que las capacitaciones les han permitido reconocer “como viven las plagas” que afectan el cultivo de la papa (su ciclo biológico), identificar y aplicar correctamente productos químicos, conocer cómo se emplean las trampas en base a cebos de feromonas, distinguir las clases y calidades de semilla certificada.

Adicionalmente también demandan apoyo para riego y cosecha de agua. Las mujeres sienten que la capacitación debería ampliarse con temas cercanos a su necesidad y posibilidad como el hilado a partir de lana de oveja, la elaboración de prendas a partir de fibras de animales y el tejido de aguayos, y todos coinciden en que se debe fortalecer las capacidades para el buen manejo ganadero.

Las siguientes expresiones dan cuenta de lo expresado:

“...Nos han hablado del gorgojo...”(Mario Santos, 2021).

“...Es un insecto que se come las hojas y se esconde detrás, pone muchos huevos...”
(Rubén Apaza, 2021)

“...Nos han capacitado en medicinas para el campo, hemos visto películas...” (Martha Apaza, 2021).

“...Nos han ofrecido producto para atrapar a la polilla, pero no hemos hecho la prueba, y no nos han apoyado en el tiempo correcto...” (Joaquín Mita, 2021).

“...La semilla que hemos utilizado venía con etiqueta de diferentes colores, eso nos han explicado...” (Gabino Santos, 2021).

“...El Ingeniero nos ha explicado que, la polilla anda de noche, para atraparlas hay que hacer trampas...” (Hilarión Alejo, 2021).

“...Solo nos han demostrado el uso de trampas, faltó la práctica...” (Rita Apaza, 2021).

“...Siempre utilizamos el Karate (producto químico) para controlar el gorgojo...”;
“...Colocamos cuando esta pequeñita la planta, hasta el rato que nacen las flores, por menos 2 a 3 veces...” (Cecilio Apaza, 2021).

“...Por eso queremos que nos ayuden con temas de riego, podemos perforar pozos para la cosecha de agua...” (Rubén Apaza, 2021).

“...En el área textil no hay capacitación siempre se olvidan de las mujeres...” (Beatriz Gómez, 2011)

“...Nosotras queremos mantenernos, tenemos ovejitas, podemos hilar, hacer ropa, aguayos etc...” (Eugenia Santos, 2021).

“...Esperamos apoyo para la ganadería...” (Herminia Callisaya, 2021).

En tres ocasiones hubo afectación en los cultivos por la helada, ocasionando la pérdida casi total de la producción en el sector “pampa” y de toda la inversión realizada por las UPF, con lo que las experiencias de control de plagas no pudieron completarse hasta llegar a la cosecha.

Las siguientes expresiones de las UPF reflejan esta situación:

“...En la producción a veces nos va bien y a veces mal...” (Joaquín Mita, 2021)

“...En la pampa hemos perdido totalmente dos aynokas...” (Dolores Apaza, 2021)

“...La lluvia cae cualquier rato, pero este año ha escaseado...” (Eugenia Santos, 2021)

“...Esta semilla que hemos traído, no es muy segura...” (Herminia Callisaya, 2021)

Para las UPF la producción de papa afectada por la helada, significó la pérdida de casi la totalidad de la inversión empleada en la producción. Esta situación de descontento, también desacreditó la expectativa de mayor resistencia a la helada y sequía, atribuida por los productores a la semilla certificada empleada (variedad Huaycha). Aspecto que no depende de la calidad física de la semilla, sino de las características genéticas de la variedad, que en este caso no fue favorable (ver Anexo 11)

Las siguientes expresiones de las UPF dan cuenta de esta situación:

“...La helada ha castigado todo, no va haber semilla...” (Cecilio Apaza, 2021).

“...Con el POA del municipio se ha comprado semilla de papa, al menos unos 80 quintales de Murumamani. Pero no ha dado resultado, hemos entrado en quiebra...” (Rubén Apaza, 2021).

“...Un quintal de semilla certificada cuesta 310 bolivianos que hemos perdido, también la inversión en la arada, todo se ha ido al agua...” (Zenobio Mamani, 2021).

“...Lo que nos preocupa es que nos quedamos sin plata...” (Marina Alejo, 2021).

“...Que vamos a hacer, cada uno personalmente tenemos que comprar semilla del mercado de Lahuachaca...” (Dolores Apaza, 2021).

La generación de ingreso por la venta de papa en el altiplano y cuya producción se encuentra en dependencia de la regularidad del comportamiento climático, es variable. Las siguientes palabras expresan la variabilidad del ingreso:

“...Este año, ya no hemos salido al mercado, algunos solo con semilla nos hemos quedado...” (Lourdes, 2021)

“...Será muy difícil comprar semilla ya que no se dispone de dinero efectivo para la nueva siembra de octubre” (Lourdes Mamani, 2021).

“...Con la producción de papa disponemos dinero para comprar verduras, frutas y ropa...” (Lizeth Apaza, 2021)

“...Con la pandemia la gente tiene miedo de ir a trabajar a la ciudad, nos hemos fregado...” (Gabino Santos, 2021).

A pesar de la ocurrencia de heladas y escases de agua, las UPF destacan que la variedad Jatum puca ha alcanzado, al menos, a producir para el consumo familiar. Las capacitaciones en el control de plagas han permitido que las UPF conozcan y transiten a la práctica del MIP como parte de una buena práctica productiva para el control de plagas, e incidir en la disminución del uso indiscriminado de agroquímicos.

Las siguientes expresiones dan cuenta de esta situación:

“...Nuestro enemigo es la helada cuando llega se lleva la producción...” (Lourdes Mamani, 2021)

“...El año pasado no había lluvia...” (Beatriz Gómez, 2021)

“...La helada 3 veces ha llegado, aunque así, la “variedad” Jatum Puca un poco ha producido...” (Mario Santos, 2021).

“...Hemos hecho prueba con la papa Jatum puca; cuando llueve produce bien, cuando no, produce chiquita...” (Rubén Apaza, 2021).

“...He producido con guano natural, ha dado mejor que con abono químico...” (Cecilio Apaza, 2021)

6.1.3. Campañas fitosanitarias municipales Mosca de la Fruta – Capacitación Masiva

Distante a 190 km de la Ciudad de La Paz se encuentra la comunidad de Chíncha en el municipio de Luribay. Se ubica en un valle interandino cerrado, cercado por serranías y colinas que conforman un ambiente semiárido donde viven aproximadamente 35 familias (150 personas). En la comunidad se cultiva maíz, hortalizas (tomate, lechuga, perejil, apio, acelga, arveja, zapallo) y se plantan frutales en suelos de baja fertilidad.

La actividad agrícola es tradicional y de escaso acceso a laboreo del suelo con maquinaria, cuenta con acceso a riego y lluvias de temporada. Es extendido el uso de agroquímicos destinados al control de plagas, y estos productos son adquiridos principalmente de las ferias cercanas y de la ciudad de El Alto.

La producción de frutas de temporada (durazno, pera, ciruelo, pacay, manzana, higo, tuna, otros) es importante para la economía familiar de las UPF. La Asociación Integral de Productores de Fruta del Luribay (ASO.IN.PRO.FRUT.LU) cuenta con 24 miembros, produce frutas en parcelas cuya extensión alcanza en promedio los 2.500 mt².

En el municipio existe la oferta de platines de durazno de variedades tradicionales a precios que representan 5 a 20 Bs/unidad. No se producen localmente platines de variedades mejoradas, eventualmente algunos productores las compran en otros departamentos a un costo superior a los 120 Bs/unidad.

Las UPF de la asociación ASO.IN.PRO.FRUT.LU identificaron la presencia activa de cinco entidades que apoyaron el desarrollo de la “campaña fitosanitaria - Mosca de la Fruta” y cuya presencia física se ajusta acciones implementadas en el municipio, la comunidad y el departamento; tres de ellas son de carácter público y dos privadas.

Resalta el apoyo brindado por PLAGBOL, con capacitaciones en el MIP de los frutales, uso adecuado de agroquímicos y difusión de alternativas de control; el SENASAG, capacitando en control de plagas y enfermedades de las frutas; el SEDAG convocando a participar en las ferias departamentales de frutas; al IPDSA articulando un proyecto de producción y comercialización de frutas; y a PROFIN brindando asesoramiento para el acceso a crédito, seguros y capacitación financiera y apoyo al desarrollo de nuevos mercados (Ver anexo 12, Actores de la línea de intervención; Anexo 13, oferta temática de servicios financieros y no financieros en el rubro durazno).

Las acciones desarrolladas por el GAM Luribay estuvieron orientadas a la implementación de la campaña fitosanitaria municipal de control de la mosca de la fruta, consideraron el abastecimiento oportuno de insumos de calidad a precios accesibles, la autorización y articulación para la participación de las entidades oferentes de servicios y productos y la difusión de la convocatoria a las autoridades agrarias; no son

identificadas por las UPF como impulsoras de las campaña (Ver Anexo 14, Esquema de intervención de la campaña fitosanitaria en el rubro durazno).

Las siguientes expresiones dan cuenta de esta situación:

“...La gente solo quiere gratis. Que todo les den. Ahora ya no hay ese tipo de ayudas...” (Constancio Vera, 2021).

“...Quisiéramos coordinar con las autoridades del municipio de Luribay...” (Froilán Nina, 2021)

“...Están presentes PLAGABOL, PROFIN...” (Constancio Vera, 2021)

“...PLAGBOL ha venido y nos ha ofrecido manejo del durazno...” (Epifanio vera, 2021).

“...Hemos participado en el control de la mosca de la fruta...” (Nicolasa Chipana, 2021).

“...Han habido capacitaciones...” (Margarita Paco, 2021).

Las UPF consideran que la presencia de plagas en el cultivo del durazno ocasiona pérdidas en la producción del durazno y en los ingresos; al no disponer de muchos conocimientos, su control es prioritario.

Las siguientes expresiones dan cuenta de ésta importancia:

“...Cómo podemos prevenir la enfermedad, no sabemos por falta de conocimiento...” (Claribel Quispe, 2021).

“...Se requiere apoyo que permita alcanzar sobre todo precios justos” (Nicolasa Chipana, 2021).

Las UPF mencionan haber recibido regularmente capacitación en la preparación del suelo, manejo de plaguicidas y control preventivo de plagas, preparación de productos orgánicos, podas de formación de plantas de durazno, comercialización y manejo del riego.

El desarrollo de prácticas colectivas de control fitosanitario está consolidado a nivel de asociación, y es parte de una buena práctica de manejo del cultivo. Sin embargo, la norma elaborada aún no cuenta con la aprobación y promulgación respectiva, por lo tanto, está pendiente todavía el trabajo de articulación de los niveles organizacionales de las comunidades para su apropiación y aplicación respectiva.

Las siguientes expresiones dan cuenta de esta situación:

“...Como comunidad todavía no estamos trabajando, sólo como asociación...” (Epifanio Vera).

“...Hay un reglamento del municipio para prevenir enfermedades que se está haciendo conocer...” (Constancio Vera, 2021).

“...Siempre participamos todos como familia, todos los asociados esa es la costumbre...”
(Florencia Nina, 2021)

“...En la parte de arriba el SENASAG, hace años ha colocado trampas para atrapar plagas del durazno, y se han perdido no sabemos de los resultados...” (Gabriel Choque, 2021).

Según las UPF, la producción de durazno con “manejo mejorado” (manejo preventivo de plagas y del suelo, podas de formación, medidas sanitarias y riego) alcanzó una productividad de 40 quintales en una superficie de 0.2 hectáreas; es decir cercana a las 2 tn/parcela y con mayor porcentaje de duraznos de mayor tamaño (40% de tamaños extra y primera).

La producción de durazno con “manejo tradicional” alcanza una productividad máxima de 30 quintales de una superficie de 0.2 hectáreas, cercana a 1,5 Tn/parcela. (Ver anexo 15 productividad de la línea de intervención).

Para las UPF el ingreso promedio por la comercialización de durazno fresco con “manejo mejorado” genera entre 20.000 – 28.000 Bs/año, y sin manejo entre 15.000 – 21.000 Bs/año. El ingreso depende del mercado que abastecen, de la variación de los precios del mercado, de la estacionalidad de la producción, y de la calidad de la fruta fresca comercializada (Ver Anexo 16 Ingresos de la línea de intervención).

La mayoría de las UPF productoras de durazno indican que recuperan toda la inversión y los costos de producción realizados durante el ciclo productivo; contradictoriamente, otras mencionan no estar seguros de obtener ganancias, ya que no tienen claro todos los costos de producción que realizan.

Las siguientes expresiones dan cuenta de esta apreciación de las UPF:

“...Nosotros con estos precios, no podemos ganar, hace falta apoyo...” (Francisca Ramírez, 2021).

“...Hace falta búsqueda de mercados a precio justo, nuestros productos salen a precios regalado...” (Epifanio Vera, 2021)

“...El pelón (durazno deshidratado) vale 200 Bolivianos la arroba...”(Nicolasa Chipana, 2021)

Las UPF sostienen que hay una mejora relativa en las condiciones del empleo agrícola para los productores de durazno. Esta mejora se basa en la aplicación de buenas prácticas de manejo del cultivo, el consecuente aumento de la producción de durazno de mayor calibre, la apertura de nuevos mercados con mayor expectativa de calidad y de mejor precio (Ver Anexo 17, mejoras en el empleo agrícola).

Las UPF consideran haber reducido el uso de “medicinas” en el cultivo del durazno y disminuir las pérdidas de la producción por el efecto de las plagas sobre todo cuando

aparecen en eventos extremos como la sequía (Ver Anexo 18, resiliencia ante el cambio climático).

Las siguientes expresiones dan cuenta de esta situación:

“...En general se aplica productos 5 a 8 veces. Nosotros solo 2, y solo cuando la plaga nos gana...” (Sebastián Paco, 2021).

“Otros productores pierden más de la mitad por comprar abonos, emplear más químicos...” (Constancio Vera, 2021)

“... Son elevados precios de los productos químicos...” (Florencia Nina, 2021).

“...Nos han enseñado a prevenir enfermedades...” (Sebastián Paco, 2021)

Las mujeres consideran haber accedido a nuevas oportunidades de formación. A pesar de ello perciben que la capacitación ha sido teórica y orientada a actividades productivas que generalmente desarrollan los hombres, por lo que debería complementarse con temas de importancia para ellas como la nutrición y elaboración de productos transformados (Ver Anexo 19, Mujeres mejoran sus oportunidades).

Las mujeres destacan que los eventos formativos deben ser realizados con fuerte acompañamiento técnico en la parcela, tener carácter práctico.

Las siguientes expresiones dan cuenta de ello:

“...No nos sentimos seguras, y no podemos podar, es una actividad que los varones realizan...” (Florencia Nina, 2021)

“...Las mujeres participamos en la asociación. Gracias a la asociación estamos abriendo los ojos...” (Rebeca Mamani, 2021)

“...Las capacitaciones son teóricas, hemos hablado sobre los insumos, eso es para los hombres nomas, a nosotras nos interesan temas nutricionales...”

6.1.4. Comercialización de productos de calidad Provisión de insumos y servicios incorporados para las UPF

La comunidad de Parani se encuentra en el municipio de Sapahaqui del departamento de La Paz y se ubica en la parte baja del valle interandino. Viven 25 familias dedicadas a la producción de maíz, hortalizas (tomate, lechuga, apio, acelga, arveja, zapallo) y frutales (durazno, pera, manzana, pacay) en suelos poco profundos, de baja fertilidad, arcillosos y pedregosos.

La actividad agrícola es tradicional, con escaso empleo de maquinaria y cuenta con acceso a riego por inundación. Las UPF emplean mayoritariamente de agroquímicos destinados al control de plagas y enfermedades con productos adquiridos principalmente de las ferias locales y de la ciudad de El Alto.

Las diez UPF afiliadas a la Asociación Integral de Productores Agroindustriales de Parani – Sapahaqui (AIPRADEPS), identifican la presencia de diversos actores privados y públicos que mantuvieron presencia y acción institucional.

Las UPF identifican ocho entidades que apoyan de manera discontinua a la asociación, de las cuales tres son públicas y cinco privadas. Se articulan alrededor de oferta de servicios concretos para la diferenciación comercial del durazno de temporada y resaltan el apoyo brindado por: PLAGBOL, que brinda asistencia técnica en el manejo de los frutales, capacitación en el uso preventivo de agroquímicos para el MIP y acceso a mercados; SEDAG, con la convocatoria a participar de la feria departamental de productos; IPDSA articulando un proyecto de fortalecimiento productivo a través del programa CRIAR II, en la modalidad de apoyo compartido en equipos (motobombas y cegadoras) para la producción de frutas y hortalizas; UPEA, con un nuevo acuerdo para ejecutar investigaciones agrícolas en los diferentes componentes de la cadena de valor de la producción de frutas; La PAPELERA, prestando un servicio de provisión de empaques de cartón de diferentes volumen para la comercialización de fruta; Supermercado KETAL, compra y comercialización de periódicos volúmenes de durazno fresco de temporada; la Fundación PROFIN brindando asesoramiento para el acceso a crédito, seguros y capacitación financiera y apoyo al desarrollo de nuevos mercados (Ver Anexo 20, Actores de la línea de intervención).

Las UPF consideran que el aporte del GAM Sapahaqui es “ineficiente” y que debería jugar un rol activo en la apertura de ferias locales y desarrollo de nuevos mercados.

Sugieren que la oferta institucional debería, en un futuro, incluir el aporte del SENASAG en la preparación de la asociación para obtener los permisos necesarios para comercializar fruta fresca cumpliendo los diversos requerimientos normativos, y nutricionales y otros aspectos que elevarían la competitividad.

Las siguientes expresiones dan cuenta de la participación de los actores:

“...Se ha destacado el caso de la comercialización, hacer negociaciones con el KETAL, HIPERMAXI, hacer contacto es lo bueno y en eso nos ha ayudado PLAGBOL Y PROFIN...” (Elmer Laura, 2021).

“...Nos han dado a conocer formas de control de las plagas, enfermedades, podas...” (Elmer Laura, 2021).

“...Hemos solicitado a la PAPELERA, para contar con empaques, y hemos logrado que la empresa atiendo un mínimo de unidades para elaborar. Eso nos beneficia...” (Elmer Laura, 2021).

“...Los cartoncitos los hemos implementado con la finalidad de dar a conocer la producción de frutas del municipio...” (Silvia Arias, 2021).

“...El PLAGBOL nos capacita y enseña, nosotros ponemos de nuestro bolsillo lo que se necesita...” (Remigio Vichini, 2021).

“...Hemos cerrado un convenio con la UPEA, van a venir a hacer tesis, pedimos capacitación en deshidratado, estamos dispuestos a hacer...” (Elmer Laura, 2021).

“...Lo bueno es la participación en las ferias...” (Elba Vallejos, 2021)

“...También que nos ayude a tramitar la autorización del SENASAG para poder hacer derivados de las frutas...” (Eusebio mamai, 2021).

“...Hace falta pruebas de toxicidad y certificaciones, y con eso podemos entrar a otros mercados...” (Elmer Laura, 2021).

“...Les pediría que nos ayuden a sacar registros y ampliar el mercado a nivel departamental y también nacional...” (Eusebio Mamani, 2021).

“...Necesitamos el apoyo del GAM, no es eficiente su apoyo...” (Remigio Vichini, 2021).

Las UPF tradicionalmente comercializan durazno fresco previamente seleccionado por tamaños y encajonado en cajas de madera (50 cm*50 cm*80). Una parte de la fruta embalada, durante el transporte y por el traqueteo en el camino, se golpea, calienta y daña.

Por ello, la asociación demandó el apoyo para mejorar las condiciones de empaque, diferenciar la producción, abrir y acceder a nuevos mercados para la venta de durazno de temporada.

Durante el proceso formativo las UPF manifestaron haber recibido diversas capacitaciones en el control preventivo de plagas, manejo del suelo parcelario, manejo de plaguicidas, riego, preparación de productos orgánicos, podas de formación de las plantas, selección y clasificación, empaque y comercialización del durazno.

Continuaron innovando y diseñando empaques de diferentes volúmenes de capacidad para la comercialización de durazno, así como también fortalecieron sus destrezas de comercialización. Simultáneamente se desarrollaron prácticas asociativas para el control fitosanitario como parte de una buena práctica de manejo del cultivo.

Las siguientes expresiones dan cuenta de esta situación:

“...En las capacitaciones nos han enseñado a hacer costos de producción, los productores no contamos nuestro trabajo...” (Elmer Laura, 2021).

“...Queremos también participar en ferias de frutas ya en diciembre y enero que es cuando disponemos de nuestra mejor fruta...” (Silvia Arias, 2021)

“...Hemos pedido una capacitación para elaborar abonos con todos los socios y la comunidad...”(Valentín Aduviri, 2021).

“...Queremos que nos ayuden a producir biol...” (Florencia Ramírez, 2021).

Para las UPF es importante la búsqueda y acceso a nuevos mercados para la comercialización de durazno, además demandan apoyo para la transformación de la producción.

Las siguientes expresiones dan cuenta de lo afirmado:

“...En los cajones, y con el traqueteo del camino, se sacude la carga de durazno y malogra el cartón, no ha sido suficiente resistente...” (Valentin Vichini, 2021).

“...Cuando el mercado se satura con fruta, no hay caso de guardar, tiene que salir, por eso a veces hacemos mokola (durazno deshidratado)...” (Gertrudis Fito, 2021).

“...Queremos industrializar los tamaños menudos en mermeladas y enlatados, así creo que podemos escapar de la competencia y no nos preocuparíamos de que se dañe y se pudra...” (Silvia Arias, 2021).

“...Pero en realidad los pedidos son de 20 a 50 unidades (empaques), no quieren pagar por más...” (Eusebio Mamani, 2021).

“...Hacemos también intercambios...” (Elmer Laura, 2021).

“...A futuro necesitamos que nos ayuden en transformación, frutos secos, yogures, enlatados, en el sistema de riego...” (Elba Vallejos, 2021).

“...Necesitamos secadores, u otra tecnología para secar la Mokola...” (Florencia Ramírez, 2021).

Las UPF a partir de una superficie de 2.000 a 4.000 m² obtienen la producción de entre 40 y 80 qq de durazno. Destacan que con el manejo adecuado de la parcela (podas de formación y sanitarias, MIP, manejo del suelo y riego) se cosecha un 40% más de duraznos de mayor tamaño (extra y primera), lo que repercute en mejor ingreso.

La siguiente expresión da cuenta de esta situación:

“...El durazno sale de cuatro tamaños, los más grandes son para la venta (I y II), como asociación entregamos al mismo precio, así hemos negociado...” (Valentín Aduiri, 2021).

“...Estamos creciendo en poco tiempo...” (Anastasio Vichini, 2021).

“...Al principio, siempre se pierde...” (Gertrudis Fito, 2021).

“...En esta época entra fruta del extranjero, del Perú, y nuestra fruta no tiene nada que envidiar...” (Valentín Aduiri, 2021).

“...Un productor de durazno tiene entre 200 a 400 plantas por productor...” (Milton Vichini, 2021).

Las UPF mencionan haber recuperado toda la inversión y los costos de producción realizados durante el último ciclo productivo, generando un ingreso bruto adicional del 40% respecto del cultivo tradicional.

Los ingresos dependen del número de plantas productivas, del manejo de la plantación, de la presencia de eventos climáticos adversos, del mercado meta, de la variación de los precios venta por efecto de la estacionalidad de la producción y de la calidad de la fruta

fresca comercializada. Las UPF mencionan generar un ingreso bruto por la comercialización de durazno fresco con manejo mejorado que varía entre los 20.000 – 40.000 Bs por ciclo agrícola, y sin manejo o tradicional entre 15.000 – 21.000 Bs.

Los asociados sostienen que al ser la región la primera en cosechar y comercializar durazno fresco, los ingresos económicos levemente fueron afectados durante la época del COVID 19 por las restricciones impuestas al tránsito de personas y carga, en las diferentes ferias y localidades en las cuales se comercializó la fruta fresca.

Las UPF manejan diferentes tipos de empaques para reducir las pérdidas y mejorar la presentación de la fruta fresca en el mercado; lo cual les ha demandado mayor empleo y/o autoempleo durante la post cosecha, la mejora de la calidad de la oferta de productos diferenciados amplía las condiciones de contribuir con el empleo agrícola.

En el Supermercado KETAL, en sus instalaciones se realiza una última selección y posterior empaqueo en las diferentes cajas de cartón de la asociación. Hoy en día tienen mayor experiencia y han desarrollado nuevos empaques con diversas capacidades de almacenaje (21, 18, 10 y 2,5 kg de capacidad) para llegar a diferentes compradores.

Las siguientes expresiones consolidan esta situación:

“...Con las cajas hay un poquito mayor ganancia, pero el trabajo es más...” (Elmer Laura, 2021).

“...La comercialización de durazno en empaques de cartón junto con la re selección en destino, han permitido a la asociación mejorar el ingreso económico por kilogramo de durazno fresco vendido...”.

“...Obtuvimos 4 Bs adicionales por kg vendido (total de 14 Bs) respecto de la venta en ferias, que alcanzó el valor máximo de 10 Bs/kg para un durazno de primera calidad. Este aspecto ha contribuido a fortalecer a la asociación...” (Elmer Laura, 2021).

“...El KETAL nos ha pedido NIT, RAU y el costo va ser el mismo...en las negociaciones hay que ser vivos...” (Elmer Laura, 2021).

“...Queremos extendernos a nivel nacional...” (Eusebio Mamani, 2021).

“...Tenemos pedidos semanales de 60 a 80Kg de durazno, si nos pidieran más mejor...” (Eusebio Mamani, 2021).

Las UPF reconocen que los factores climáticos con los que se enfrentan cada año son: mazamorras – riadas (diciembre – marzo), vientos (julio – septiembre) y sequía (agosto - septiembre). Consideran que debido a la aplicación de buenas prácticas productivas y oportuno uso de productos químicos se ha reducido el empleo de agroquímicos tóxicos en la producción de frutas, disminuyendo el impacto negativo sobre la salud y el medio ambiente.

Las siguientes expresiones visibilizan esta situación:

“...Nuestro enemigo es la helada, el granizo que se presenta sobre todo cuando florece la planta...” (Anastasio Vichini, 2021).

“...Se cuenta cuantas flores hay en la púa, pero nos hemos dado cuenta que cuando cae la helada el 50% se lo lleva...” (Epifanio Vera, 2021).

“...Estamos pensando poner “arándano”, para producir aunque caiga la helada, pero las plantas son caras y no hay...” (Elmer Laura, 2021).

“...Estamos comprando biol, queremos aprender a hacer...” (Silvia Arias, 2021).

Las UPF consideran que tanto hombres como mujeres han participado equitativamente en las diferentes actividades desarrolladas por el PMI. Las mujeres de la asociación manifestaron que han tenido nuevas oportunidades de formación. A pesar de ello, perciben que la capacitación ha sido teórica, poco práctica y orientada a actividades que desarrollan los hombres, como el caso de la poda y el manejo de agroquímicos.

Las mujeres sugieren que los horarios en que se realizan las capacitaciones, generalmente por la mañana, deberían alternarse con el horario de la tarde, ya que durante la mañana se atiende a los hijos pequeños y a la familia. Disponen de pleno interés por conocer y practicar temáticas como la comercialización, valores nutricionales de la producción de fruta y transformación; específicamente son de interés: deshidratado de fruta, conservación de largo plazo y enlatado.

Distinguen que han aprovechado de mejor manera la experiencia en el manejo post cosecha, comercialización y negociación; sobre todo durante la participación en las ferias convocadas por la Gobernación del departamento, lo que les ha permitido conocer nuevas experiencias productivas, y también compartir con otras mujeres sobre la comercialización de fruta fresca.

Las UPF señalan que el GAM Sapahaqui debería contribuir con la coordinación de nuevas ferias a realizarse en diferentes lugares de las principales ciudades durante los meses de diciembre y enero, que son los meses de abundancia de fruta de calidad.

Las siguientes expresiones dan cuenta de esta situación:

“...Lo bueno es equidad de género, hombre y mujer en las capacitaciones...” (Silvia Arias, 2021).

“...Nos falta en capacitación en comercialización y transformación...” (Florencia Ramírez, 2021).

“... Podríamos alterar los horarios de capacitación tarde y mañana...” (Elba Vallejos, 2021).

“...Sugerimos que se capacite en deshidratado y la transformación de frutas...” (Florencia Ramírez, 2021).

“...Se deben hacer talleres más prácticos en la comunidad, se hacen muchos talleres con los líderes en la capital (Luribay), lo mismo hay que hacer con todos los productores...” (Silvia Arias, 2021).

Las UPF consideran que la sostenibilidad de la asociación pasa por alcanzar nuevos mercados, por explorar alternativas asociativas para la transformación de la producción de fruta fresca para la elaboración de derivados de mayor durabilidad; por resolver la escasa oferta de plantines de comprobada calidad para la producción certificada de plantines; por incorporar en el proceso productivo los diversos resultados obtenidos por las investigaciones agrícolas locales; y por consolidar las buenas prácticas de manejo agrícola.

6.2. Líneas de intervención en el departamento de Oruro

6.2.1. Apoyo al desarrollo de modelos de circuitos cortos sostenibles Ecoferia

El apoyo al desarrollo de Ecoferia promovido por el PMI, se realizó en el municipio de Cercado del Departamento de Oruro, ubicado en la zona de la antigua ex terminal de buses, en el lugar denominado “Jach’a Flores”. La ecoferia se realiza los viernes de cada semana, donde un grupo de productoras/es ecológicos provenientes de diferentes municipios y comunidades de este departamento, confluyen en esta feria, que como su nombre resalta es una feria donde se comercializan productos ecológicos, principalmente hortalizas producidas bajo carpas solares.

La iniciativa es el resultado de la articulación entre actores del mercado en el rubro hortalizas alineados bajo el objetivo común de promover la producción y consumo de productos ecológicos. Las entidades públicas que apoyan esta actividad son el SEDAG y el GAM Oruro, que cofinancian y apoyan técnicamente la producción de hortalizas hasta la comercialización, también apoya la UC CNAPE dependiente del MDRyT cuyo rol es la promoción de la producción ecológica. Como entidades privadas están la Mancomunidad de Municipios Mineros y la fundación JARAÑA, que apoyan en la articulación de los esfuerzos de los diferentes GAM hacia la producción y comercialización de hortalizas ecológicas y de otros productos ecológicos. La oferta y demanda de servicios alrededor de la ecoferia se detalla en anexo 21

Al respecto la siguiente expresión refleja lo manifestado anteriormente:

Todas las instituciones de manera coordinada trabajamos bajo un mismo lineamiento, ello nos permite lograr mejores resultados que solos no podríamos alcanzar..... (Ing. Juan José Cayoja Rea, Coordinador de proyectos de JARAÑA)

El GAD Oruro a través del SEDAG, mencionó que de manera conjunta con la Mancomunidad de Municipios Mineros e instituciones privadas como JARAÑA venían apoyando la producción de hortalizas bajo carpas solares, sin embargo, la fase de comercialización fue evolucionando y exigiendo hasta confluir en la ecoferia. Sobre este particular, se presenta también el testimonio desde la perspectiva de un productor de hortalizas:

"...antes producíamos verduras a campo abierto y nuestra producción era desarrollado de manera estacional, luego con el apoyo de la Gobernación hemos accedido a carpas solares, certificación ecológica y la producción se ha vuelto permanente. La venta hemos iniciado en los mercados comunes, pero no nos han permitido vender como producto ecológico, posteriormente como grupo hemos empezado a vender en los predios de la gobernación y de manera mensual, pero la producción era permanente y hemos tenido que optar por vender semanalmente en ferias itinerantes en diferentes barrios, pero nos conflictuamos con la alcaldía. La ecoferia es una respuesta a la sentida necesidad de comercializar nuestros productos ecológicos de manera permanente y diferenciada" (Armando Rosales productor de hortalizas de Caihuasi).

El rol articulador para esta iniciativa fue facilitado por el PMI a través de su intervención "Apoyo al desarrollo de modelos de circuitos cortos sostenibles Ecoferia" y cuyos resultados y efectos según los usuarios de la intervención y expresados en términos de su cadena de resultados previstos son los siguientes:

Sobre la ecoferia una de las mujeres líderes de la iniciativa de la producción y comercialización de hortalizas ecológicas en el departamento de Oruro manifiesta:

"...El hombre trabaja en la carpa solo para remover la tierra, luego nosotras sembramos, regamos, deshierbamos, aporcamos, hasta llegar a cosechar y luego nosotras mismas llevamos a vender.....es pues nuestro medio de vida..."(Victoria León, productora y comercializadora de hortalizas ecológicas)

Corroborando el protagonismo de las mujeres en esta iniciativa y evidenciando el mencionado mejoramiento de sus capacidades y oportunidades económicas, el coordinador de la Fundación Jaraña menciona:

"...esta iniciativa se enfoca en el segmento poblacional más vulnerable como son las mujeres, proporcionándoles formación y oportunidades para que accedan a una fuente permanente de ingresos económicos. Los productores y comercializadores de hortalizas ecológicas en un 80 a 90% son mujeres y si no fuera por ello estuvieran solamente ocupadas en tareas domésticas de la casa....." (Ing. Juan José Cayoja Rea, Coordinador de proyectos de JARAÑA)

"...en el mercado Jach'a Flores el 80 a 90% de las vendedoras son mujeres, evidenciando con ello que la agricultura familiar en carpas solares y su posterior comercialización es realizada por mujeres" (Ing. Severo Choque, ex director del SEDAG Oruro)

Foto 1. Protagonismo de mujeres en la ecoferia



Fuente: Grupos Focales

Con relación a sus ingresos económicos, los participantes de las ferias manifiestan:

“...produciendo lechugas en carpas solares, cosecho 400 a 450 bolsas cada mes y lo vendo a 5,50 Bs/bolsa, descontando los costos normalmente obtengo como utilidad 1000 Bs/mes. Nos genera un ingreso mensual permanente y no como antes un solo ingreso por año y a precios bajos que no cubren ni los costos en la mayoría de las veces ” (Armando Rosales Lima, beneficiario de la intervención, productor de hortalizas ecológicas de Caihuasi Caracollo)

Corroborando esta versión, el representante del SEDAG de Oruro afirma:

“...la producción de hortalizas en carpas solares y su comercialización diferenciada, es un proyecto con impactos satisfactorios, ya que cada carpa solar permite obtener 1200 a 2000 Bs de ingresos mensuales” (Ing. Severo Choque, ex director del SEDAG Oruro).

“...los beneficiarios están mejorando sus ingresos, por eso vienen todos los viernes a vender sus hortalizas en la ecoferia, sino ya no vendrían, ellos van a continuar porque generan ingresos” (Ing. Daysi Manrique, técnico del SEDAG Oruro)

Las UPF beneficiarias de la intervención resaltan también la mejora en el empleo y autoempleo con la ecoferia. Al respecto manifiestan:

“...el empleo está mejor, ahora tenemos ocupación, podemos vender nuestros productos y tener ingresos, aparte de eso tenemos también verduras para nuestro consumo todo el año ” (Daniela Aguayo productora de hortalizas de la comunidad de Chactari- municipio de El Choro)

“.....gracias a la carpa solar tenemos un sueldo, no tenemos que migrar a la ciudad para buscar empleo, aquí nosotros generamos nuestro propio recurso.... (Armando Rosales productor de hortalizas de la comunidad de Caihuasi del municipio de Caracollo)

“...antes en esta época el hombre tenía que migrar a la ciudad a trabajar como taxista, albañil y otros para generar ingresos. Ahora ya nos quedamos en la comunidad a

trabajar porque con la producción en carpas solares se genera trabajo para toda la familia, todos ayudan y tenemos ingresos.....” (Roman Flores, productor de hortalizas de Vila Pata-Oruro)

En base a los anteriores testimonios se puede afirmar que como efecto de la intervención se contribuyó a la generación de empleo y autoempleo en las UPF beneficiarias. Con lo que se contribuyó a la mejora de las condiciones del empleo rural, principalmente para las mujeres que participan hasta en un 90% de esta actividad.

6.2.2. Intervenciones: Campañas fitosanitarias municipales para la provisión de servicios y difusión y multiplicación de variedades precoces de quinua para resiembras y siembras tardías.

El apoyo de esta línea de intervención promovido por el PMI, se realizó en los municipios de Challapata y Huari del Departamento de Oruro.

Las UPF identificaron los actores del mercado alrededor del rubro quinua, que son los Gobiernos Autónomos Municipales de Challapata y Huari, que además de articular a los actores, coadyuvan al cofinanciamiento; existe otro actor público involucrado que es el SENASAG (entidad descentralizada del MDRyT), cuya función es apoyar técnicamente en las campañas fitosanitarias municipales. El actor privado es la Fundación PROINPA, que tiene las funciones de implementar las estrategias de innovación y provisión de bioinsumos. Como actores demandantes de servicios están los productores de quinua que en algunos casos están organizados como ORPASA y en otros están de manera individual y también como comunidades. Estas instancias articuladas por el PMI y el rol que desempeñan se detallan en el Anexo 22.

Según las UPF dedicadas a la producción de quinua en los municipios de Challapata y Huari del Departamento de Oruro, las últimas campañas agrícolas fueron afectadas por desastres naturales como la helada, sequía y los vientos, traduciéndose ello en el bajo desempeño productivo de la quinua. Adicionalmente y a consecuencia de la pandemia del COVID19 se evidencia precios bajos en el mercado de quinua.

“...el tiempo aquí en el altiplano es muy variable, estos últimos años ha habido sequía, helada, vientos y mucha plaga, que lo arruina a la quinua y no le deja producir...” (Mario Choque, productor de quinua de Cayachata-Challapata)

“...este último año en la siembra de quinua, al inicio le ha tapado el viento, no ha llovido bien y luego ha venido la helada y lo ha congelado y hemos cosechado poco, así estamos aquí”(Wilfredo Patzi, productor de quinua de Vichajlupe-Huari)

“....desde el 2014 ha empezado a bajar el precio de la quinua, ahora con esto del COVID, está a 250 Bs/qq, con eso ya no se cubre ni los costos...”(German Patzi, productor de quinua de Vichajlupe-Huari)

Las UPF señalaron que durante las últimas campañas agrícolas la producción de quinua es de alto riesgo y con rendimientos decrecientes, razón por la que demandan

alternativas productivas para enfrentar los factores adversos. En el ámbito de mercado identifican como necesidades el acceso a certificación orgánica y procesos de transformación y con ello a nichos de mercado con precios mejorados. Los productores mencionan así mismo como otro medio de vida fundamental en esta zona es la crianza de ganado lechero para el que también solicitan apoyo técnico.

De acuerdo a la demanda que tienen las UPF, mencionada en el anterior párrafo, señalan que en la zona cuentan con las siguientes ofertas de: i) una nueva variedad de quinua denominada “Noventona” que tiene un ciclo productivo más corto, ii) una propuesta fitosanitaria orgánica y asistencia técnica (ver Anexo 22 Oferta y demanda de servicios financieros y no financieros en el complejo productivo de quinua).

Es importante resaltar que el asesoramiento recibido por los productores de quinua de los municipios de Challapata y Huari, permitió acceder a esta una nueva variedad de semilla precoz y a los servicios de campañas fitosanitarias y capacitación en la producción de quinua.

“cuando sembramos, a veces le tapa el viento o en su caso la lluvia le compacta y no sale las plantas, o sale uno que otro, entonces resembramos con el noventon que produce más rápido.” (Santusa Choque, productora de quinua Vichajlupe-Huari)

“...con los abonos (Energy Top) que han promocionado en el proyecto, la quinua ha ido bien nomas y no le ha congelado como de mis vecinos...” (Juvenal Patzi, productor de quinua de Challapata, beneficiario de la intervención)

Foto 2. Variedades precoces del cultivo de la quinua



Fuente: Fundación PROINPA

Según las UPF beneficiarias en el rubro quinua, las campañas fitosanitarias municipales para la provisión de servicios, en los municipios de Challapata y Huari, tienen estrecha relación con la intervención referida a difusión y multiplicación de variedades precoces de quinua para resiembras y siembras tardías. La línea de intervención de acceso a créditos ha sido también citada por los beneficiarios de las intervenciones, señalando

que recibieron capacitación e información para acceder a créditos productivos ofrecidos por las entidades financieras locales como el Banco Unión SA y PRODEM.

En lo que se refiere a las intervenciones realizadas en el rubro quinua, las propuestas de campañas fitosanitarias y del uso de variedades precoces, se ajustan a las necesidades de los productores porque la incidencia de plagas y la presencia de heladas y sequía fue creciente durante las dos últimas campañas agrícolas.

Al respecto los siguientes testimonios ratifican lo señalado anteriormente:

“...Aquí todos sembramos quinua, pero no lo hacemos bien y ahora con el perjuicio de las sequías, heladas, el viento, y las plagas cosechamos 2 a 3 sacos por hectárea, por eso nos falta mejorar en la siembra y en el cultivo. Lindo fuera cosechar 15 a 20 qq de la misma hectárea.....” (Demetrio Quispe, productor de quinua de la comunidad de Cayachata-Municipio de Challapata, no beneficiario de la intervención)

Debido a los factores señalados, la producción de quinua tuvo limitaciones en la producción. Las UPF no lograron alcanzar a tener cosechas y en otros casos las UPF manifestaron no haber participado de las intervenciones con el proyecto. Con la pandemia no se pudieron establecer las parcelas demostrativas en campo de forma completa, tan solo se realizaron visitas parciales (hasta las visitas fueron afectadas por la pandemia).

El siguiente testimonio refleja lo descrito anteriormente:

“..hemos separado presupuesto, hemos coordinado con el SENASAG y las comunidades para hacer las campañas fitosanitarias, pero la pandemia nos ha limitado la implementación. Ahora estamos volviendo a retomar la coordinación...” (Eustaquio Visalla, técnico GAM Huari)

Pese a las limitaciones descritas anteriormente se lograron los siguientes resultados y efectos:

Las UPF de quinua que participaron en la línea de intervención campañas fitosanitarias municipales para la provisión de servicios, consiguieron una producción de 750kg/Ha, ello comparado al promedio nacional (450 Kg/Ha), significa un incremento cercano al 50%. Este incremento de rendimientos asociado también a la reducción de pérdidas por efecto del control sanitario de las plagas, se traduce en el incremento de ingresos a pesar de los precios bajos de la quinua. En cambio, en los casos de las UPF de quinua no beneficiarias del PMI, los bajos rendimientos que lograron se agravaron más, por los bajos precios de la quinua en el mercado internacional, no permitió cubrir los costos de producción, minimizando y/o anulando las posibilidades de obtener utilidades.

“...aquí todos sembramos quinua, pero no lo hacemos bien y cosechamos dos a tres sacos por hectárea y no cubrimos ni los costos” (Santos Lenis Choque, productor de quinua de Cayachata-Challapata, no beneficiario del proyecto)

“...cuando el tiempo es regular, la quinua se cosecha entre 15 a 20 qq/Ha, pero ahora el precio está a 250 Bs/qq...” (Juvenal Patzi, productor de quinua beneficiario de la intervención en el municipio de Challapata)

Las UPF productoras de quinua que participan en la línea de intervención difusión y multiplicación de variedades precoces de quinua para resiembras y siembras tardías, mencionaron que con una cosecha de 550kg/Ha, aseguran un ingreso económico mínimo (por los precios bajos en los mercados), con el que cubren sus costos de producción y generan algo de utilidad. En cambio, las UPF de quinua no beneficiarias del PMI, que utilizaron la semilla tradicional tuvieron problemas de emergencia y crecimiento, y en su mayoría lograron bajas cosechas y bajos ingresos.

El siguiente testimonio muestra lo señalado:

“...la quinua precoz, rinde igual o menos que la quinua tradicional, pero produce en menos tiempo y asegura la producción en caso de resiembra...” (Rosendo Poquechoque, productor de quinua de Challapata)

“... aquí la producción normal de quinua es de 12 qq/Ha, con estas acciones de semilla precoz y campañas fitosanitarias se ha mejorado los rendimientos hasta 15 qq/Ha y por tanto se mejora también los ingresos...” (Eustaquio Visalla, técnico GAM Huari)

Las UPF de quinua que participaron en la línea de intervención campañas fitosanitarias municipales para la provisión de servicios, manifestaron que con el control de plagas, la producción de quinua es más segura y por lo tanto, es más seguro lograr ingresos económicos, por lo que la producción de quinua es una actividad que seguirá asegurando el empleo y autoempleo de la mano de obra local. Lo contrario ocurre en las UPF de quinua no beneficiarias, es decir, al no controlar los efectos y daños de plagas en el cultivo de la quinua, la producción es cada vez menor y los ingresos económicos igual forma, por lo que la tendencia de las familias es al abandono de esta actividad agrícola y por lo tanto ya no representa una fuente de empleo y autoempleo segura a nivel local.

Al respecto se tiene los siguientes testimonios:

“...con las sequias y heladas ahora la quinua ya produce poco, con los precios bajos más ya no está dando para vivir solo de eso. Hay que seguir sembrando quinua, pero combinando con otras fuentes de ingreso en la ciudad, hay que venir a sembrar, fumigar, cosechar y todo eso...” (Gonzalo Quimpe, productor de quinua de la comunidad de Vichajlupe-Huari)

Para las UPF de quinua que participan en la línea de intervención difusión y multiplicación de variedades precoces de quinua para resiembras y siembras tardías, el efecto en las condiciones de empleo tuvo el mismo comportamiento descrito en el párrafo referido a la aplicación de campañas fitosanitarias. En la medida que se asegura una producción de igual forma se asegura el empleo y autoempleo en esta actividad agrícola.

“...con el noventon, aunque sea más poco siempre logramos cosechar, con ello seguimos luchando y al año siguiente siempre volvemos a sembrar...” (Elsa Chambi, productora de quinua de la comunidad de Vichajlupe)

Desde la perspectiva de las UPF productoras de quinua que participan con el PMI, el apoyo con las líneas de intervención: i) campañas fitosanitarias municipales para la provisión de servicios y ii) difusión y multiplicación de variedades precoces de quinua para re - siembras y siembras tardías, contribuyen favorablemente a la adaptación frente al cambio climático, tal como se presenta en los siguientes testimonios

“...Cuando ponemos la quinua y el viento le tapa o la helada le arruina, sembraquipamos (resembramos) con noventón, que produce más poquito, pero bien madurito...” (Martina Adrián Paqui, comunidad de Vichajlupe, Municipio de Huari)

“...el noventón es la última opción, cuando por sequía, viento, lluvia o helada ha fracasado la siembra normal de septiembre, entonces en noviembre resembramos y se cosecha casi al mismo tiempo que la quinua normal...” (Gonzalo Quimpe, productor de quinua de la comunidad de Vichajlupe-Huari)

6.3. Líneas de intervención en el departamento de Potosí

6.3.1. Campañas fitosanitarias municipales (provisión de asistencia técnica e información en sanidad vegetal) papa

El apoyo de la línea de intervención de campañas fitosanitarias municipales promovido por el PMI, se realizó en el municipio de Betanzos del Departamento de Potosí.

Las UPF beneficiarias del PMI en el municipio de Betanzos, identificaron a los actores del componente 2 del rubro papa de la línea de intervención con campañas fitosanitarias municipales (provisión de asistencia técnica e información en sanidad vegetal), en el que están articulados entidades públicas locales, como el GAM Betanzos que apoya con el cofinanciamiento a las UPF y el SENASAG institución descentralizada del MDRyT que brinda apoyo técnico en la capacitación. Entre las entidades privadas que participan, está la Fundación PROINPA como ofertante de la estrategia en manejo innovador de la papa y que también cumple un rol articulador; la Agropecuaria AGROBOL como proveedor de insumos y servicio de asistencia técnica con sede en el municipio de Betanzos y se tiene a los usuarios de la intervención que está conformada por los productores de papa de las UPF de la sub central Villa El Carmen. (Para mayor detalle ver Anexo 23).

El apoyo de la intervención “campañas fitosanitarias municipales (provisión de asistencia técnica e información sanidad vegetal) en el rubro papa del municipio de Betanzos” contó con la contraparte en insumos del GAM Betanzos como resultado de la articulación realizada por el PMI.

Las UPF señalaron que durante las últimas campañas agrícolas su rendimiento y calidad en el rubro papa está bajando debido a la incidencia de plagas, razón por la que demandan apoyo en el manejo del cultivo y adicionalmente existe un requerimiento

para el fortalecimiento de sus capacidades productivas a las UPF (en servicios financieros, propuesta fitosanitaria, acceso a mercados, apoyo en otros rubros).

La producción de papa en el municipio de Betanzos es el principal medio de vida de la población local, sin embargo, en el transcurso de los últimos años, la incidencia creciente de plagas como el gusano blanco y la polilla ha ocasionado la disminución gradual de la producción y los ingresos económicos en este cultivo, generando con ello una demanda local de intervenciones con innovaciones tecnológicas productivas.

Los siguientes testimonios dan cuenta de lo mencionado anteriormente:

“...Nosotros vivimos de la producción de papa, pero ahora produce de tamaño mediano y pequeño y su aspecto externo no tiene buena presentación por el daño de las plagas. El producto a veces no logramos vender y si vendemos es a precios bajos...” (Ever Llanos, productor de papa no beneficiario del proyecto, radicado en la comunidad de Retiro-Betanzos)

“...ahora la papa produce agusanado, de mal aspecto y menudo. Necesitamos apoyo para producir mejor ” (Eulogia Caba, productora de papa en la comunidad de Retiro-Betanzos, no beneficiaria de la intervención)

De acuerdo a la demanda identificada por las UPF, éstas señalan que existe a nivel local la oferta de una propuesta para el manejo fitosanitario y asistencia técnica (ver Anexo 24 Oferta y demanda de servicios financieros y no financieros).

Es importante resaltar que el asesoramiento técnico recibido por los productores de papa en las 11 comunidades de la sub central Villa El Carmen del municipio de Betanzos, permitió a las UPF acceder a una propuesta de manejo fitosanitario complementada con servicios de capacitación, sin los cuales no se hubiera podido mejorar la producción de papa.

Los siguientes testimonios reflejan esta oferta:

“...El Proyecto nos ha llegado como anillo al dedo, a la gente nos ha hecho despertar y dar cuenta sobre las opciones técnicas para el manejo de plagas en la papa...” (Ing. Mamerto Flores, ex responsable de Desarrollo Productivo del Gobierno Autónomo Municipal de Betanzos)

“...el manejo sanitario de la papa nos ayuda a controlar las plagas de la papa. Nos han capacitado para producir y almacenar mejor el producto. Ahora sacamos producto sano y se vende mejor..”(Julio Caba, productor de papa de la comunidad de Retiro-Betanzos, beneficiario de la intervención)

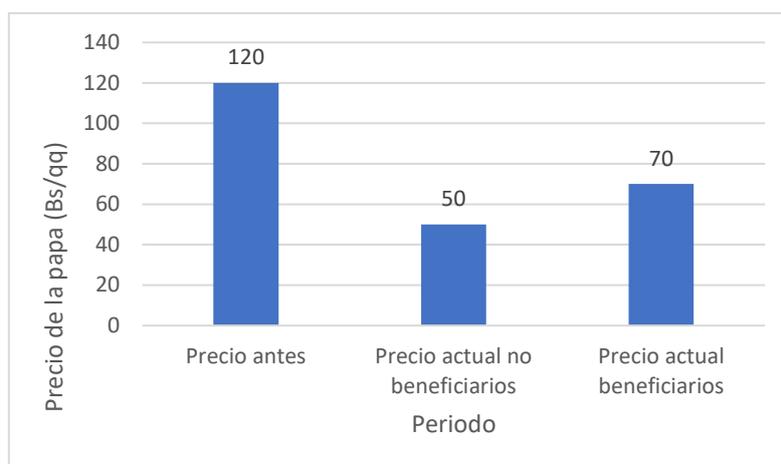
Otro factor importante a señalar es que la operación de los servicios no financieros como los prestados por el SENASAG, no funcionaron debido a los cambios de personal, al igual que en el GAM Betanzos, y también por el efecto de la pandemia del COVID 19.

Los indicadores de impacto cualitativos evaluados en los grupos focales y entrevistas de la línea de intervención analizadas son: i) UPF incrementan sus ingresos netos, ii) UPF mejoran su autoempleo/empleo, iii) UPF mejoran sus estrategias de adaptación al cambio climático. El comportamiento de cada una de ellas bajo los efectos de la intervención se describe en los siguientes puntos:

La papa del municipio de Betanzos, según los propios productores dedicados a su cultivo, es producido principalmente con la finalidad de generación de ingresos para las UPF.

Los beneficiarios de la intervención con campañas fitosanitarias municipales (provisión de asistencia técnica e información en sanidad vegetal) en el municipio de Betanzos y evaluados en la comunidad de Retiro, manifestaron que los ingresos además de su relación directa con la productividad también son directamente proporcionales al comportamiento de los precios de mercado, los que para el caso de la papa se presentan en el gráfico 1.

Gráfico 1. Precio de la papa en bs/qq en el municipio de Betanzos del departamento de Potosí



Fuente: Grupos focales y entrevistas - Elaboración propia

Del gráfico anterior, se observa que el precio de la papa era de 120 Bs/qq y al presente se comercializa usualmente entre 50 a 70 Bs/qq en función a su calidad, es decir, los de mejor calidad acceden a mejores precios. Esta bajada generalizada en los precios de mercado según los productores se atribuye a los efectos de la pandemia que ha derivado en crisis económica.

“...la pandemia ha afectado, los precios son bajos, por tanto, los ingresos están disminuidos. La papa ahora normalmente se vende entre 40 a 50 Bs/qq, los que tienen mejor carita, tamaño y forma se venden en 70 Bs/qq” (Julio Caba, productor de papa de la comunidad Retiro-Betanzos, beneficiario de la intervención)

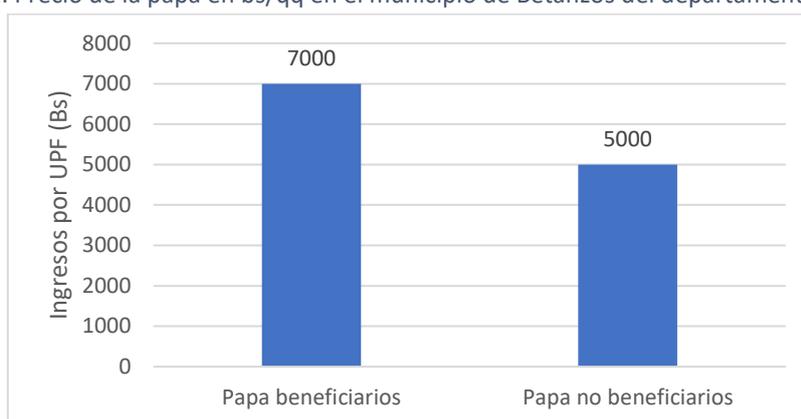
Foto 3. Venta de papa en el mercado de Betanzos



Fuente. Grupos Focales

Con base al comportamiento de rendimientos similares, pero diferenciados por su calidad y los precios de mercado previamente explicados, en el gráfico 2 se muestra el efecto de las intervenciones sobre el ingreso estimado.

Gráfico 2. Precio de la papa en bs/qq en el municipio de Betanzos del departamento de Potosí



Fuente: Grupos focales y entrevistas - Elaboración propia

La estrategia de manejo integrado de plagas en el cultivo de papa del municipio de Betanzos, implementada en el marco de la intervención “Campañas fitosanitarias municipales (provisión de asistencia técnica e información en sanidad vegetal) en papa”, se traduce en un 40% de incremento de ingresos, debido principalmente a que el producto obtenido por su mejor calidad comercial se comercializa en 70 Bs/qq, ello comparado a los 50 Bs/qq de la papa comercializado por los no beneficiarios de la misma zona.

En las UPF participantes del PMI, las condiciones de empleo rural se resumen en la afirmación de la Sra. Evarista Fajardo, productora de papa en la comunidad de Retiro del municipio de Betanzos:

“...estos últimos años por la incidencia del granizo y la plaga de la polilla no hemos tenido buena producción de papa, los precios están bajos (50 Bs/qq) por la pandemia, no hay buena economía y por eso los hijos se migran a la ciudad...”

“...a pesar de que por los desastres naturales produce poco, nosotros vamos a continuar sembrando, estamos acostumbrados, perdiendo o ganando vamos a continuar produciendo papa...” (Julio Caba, productor de papa beneficiario del PMI en la comunidad de Retiro del municipio de Betanzos)

En el entendido de que las condiciones de empleo rural están directamente relacionadas al desempeño de la productividad e ingresos a nivel de UPF, los efectos de la intervención del PMI en la mejora de la calidad comercial de la papa, como resultado de implementación de la estrategia de campañas fitosanitarias municipales, permitió el acceso a mejores precios de mercado, y la generación de mayores ingresos para las UPF beneficiarias. En este marco, se puede afirmar que las acciones implementadas contribuyen a mantener las condiciones de empleo y autoempleo a nivel local.

Por otra parte, en lo referido a la resiliencia frente al cambio climático, las UPF manifestaron que en la producción de papa los efectos del cambio climático se manifiestan cada vez de forma más intensa.

Los siguientes testimonios reflejan este hecho:

“...las granizadas y heladas son lo más frecuente. El tiempo esta variado, ahora da la helada en cualquier mes y cuando hay sequia también aparece con más fuerza la polilla...” (Mario Caba Quichu, productor de papa en la comunidad de Retiro del municipio de Betanzos)

“..esta última gestión la siembra mishka fue afectada por granizo en cuatro oportunidades y no hubo cosecha. En la siembra temporal, ya también hubo sequía y ha afectado la cosecha, pero la papa por lo que madura bajo tierra siempre produce algo...” (Segundino Caba, productor de papa en la comunidad de Retiro del municipio de Betanzos)

En este contexto, las contribuciones de la intervención promovida por el PMI para la resiliencia ante el cambio climático, mediante implementación de la estrategia de manejo integrado de las plagas de polilla y gusano blanco en el cultivo de papa, debido a sus efectos positivos en la reducción de pérdidas en la producción por efecto de las plagas, ha permitido asegurar algo de producción en papa, con lo que se contribuyó a la resiliencia de las UPF con el cultivo de papa frente el cambio climático.

Comparativamente las UPF no beneficiarias manifestaron que la incidencia creciente de desastres naturales (granizo, sequía y heladas), acompañadas por la incidencia de plagas como la polilla y el gusano blanco de la papa, contribuyen a agravar la vulnerabilidad de las UPF en esta zona.

6.3.2. Mejora del acceso a mercados de exportación de haba. Acceso y uso de semilla de calidad-Articulando Proveedores/UPF. Provisión de insumos y servicios incorporados para las UPF. Campañas fitosanitarias municipales (provisión de asistencia técnica e información en sanidad vegetal - haba).⁵

El apoyo de la línea de mejora del acceso a mercados de exportación de haba y provisión de insumos y servicios en el cultivo de haba, se realizó en el municipio de Puna del Departamento de Potosí.

Las UPF identificaron seis entidades que desarrollaron sus actividades alrededor de la producción de haba, con presencia física periódica en las comunidades del municipio de Puna, de los cuales todos son de carácter privado.

Los actores del mercado en el componente 1 y 2 del rubro haba, de las líneas de intervención mejora del acceso a mercados de exportación de haba, campañas fitosanitarias municipales (provisión de asistencia técnica e información en sanidad vegetal - haba) y la provisión de insumos y servicios incorporados para las UPF, son privados, entre ellos resalta ASOHABA como empresa asociativa acopiadora, procesadora y comercializadora de haba, que se articula con GRACEBOL y CCBOL cuyos roles son la exportación del haba a mercados internacionales. En este esquema también se encuentra como instancia privada, la Fundación PROINPA que es la articuladora y proveedora de las estrategias de innovación y finalmente se tiene a los usuarios de las intervenciones que son las UPF de haba de este municipio y que se adscriben como socios de ASOHABA, existiendo también UPF productoras de haba independientes.

Para el caso del rubro de haba en el municipio de Puna, resalta la ausencia del GAM Puna debido a la inestabilidad del personal de este municipio, según la versión de los propios productores.

Los productores en el municipio de Puna mencionaron que el haba se siembra en esta zona como principal fuente generadora de ingresos económicos para las familias, sin embargo, la incidencia de factores adversos como la enfermedad de mancha chocolatada y el derramamiento floral a causa de deficiencias nutricionales, ocasionan bajos rendimientos y grano con preponderancia de calibres pequeños, traducándose ello en la reducción de ingresos para las UPF dedicadas a su producción y haciendo evidente la necesidad de innovaciones promovidas por intervenciones.

Por otra parte, ASOHABA como emprendimiento rural empresarial asociativo con vigencia de más de 25 años, evidencia desaceleración en su proceso de crecimiento y desarrollo comercial, haciendo necesario el apoyo mediante intervenciones que le

⁵ No se analizó a los beneficiarios de la intervención con Acceso y uso de semilla de calidad-Articulando Proveedores/UPF en el municipio de Puna, porque los evaluados en la comunidad de Cala Cala, manifestaron la ausencia de implementación de la intervención en esta comunidad. Debido a ello en el presente informe no se hará referencia a esta intervención.

permitan ampliar su cartera de clientes y acortar la cadena de intermediación del haba de exportación.

“...en la producción de haba hay varias enfermedades como la mancha chocolatada y a veces se derrama la flor y produce poco y de bajo calibre, que luego se vende a bajo precio....” (Vicente Menchaca, productor de haba de la comunidad Tembladera-Puna, no beneficiario del PMI)

“...Queremos exportar directo, ya no a través de Santa Cruz, porque esa intermediación nos causa pérdidas... ” (Raul Choque, Presidente de ASOHABA)

Foto 4. Haba de exportación del municipio de Puna



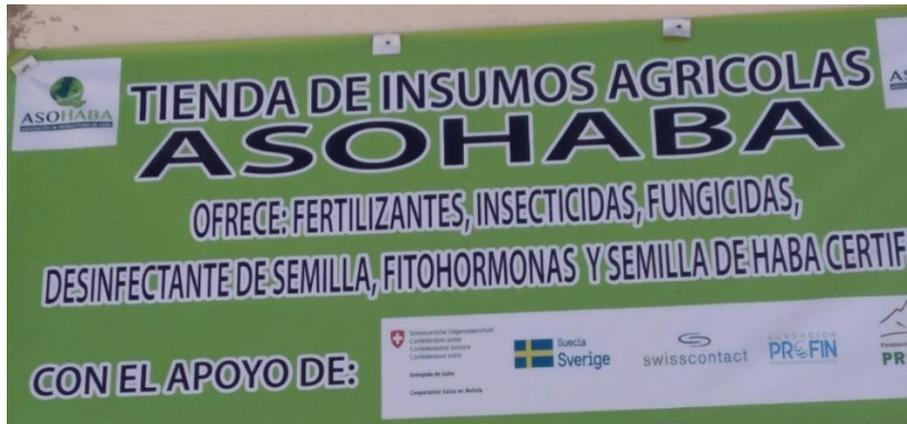
Fuente: Grupos focales y entrevistas

Es importante resaltar que el asesoramiento recibido por los productores de haba del municipio de Puna, permitió acceder a insumos y a las campañas fitosanitarias en haba y canalizar su producción a través de ASOHABA a los mercados de exportación.

“....mediante el apoyo del proyecto, este año hay buenos rendimientos en haba...” (Guillermo López, productor de haba de la comunidad de Sepulturas-Puna)

“....el año pasado hemos exportado cuatro contenedores de haba, nos hemos quedado con stock por la pandemia, pero con la esperanza de que ahora se va a normalizar.... ” (Ing. Javier Rollano, gerente de ASOHABA)

Foto 5. Provisión de insumos en ASOHABA



Fuente: Grupos focales

La articulación interinstitucional promovida por el PMI, ha permitido que las UPF desarrollen sus procesos de producción del cultivo de haba con la aplicación de medidas de control de plagas y enfermedades, la complementación con biofertilizantes, así como el acceso a servicios de asistencia técnica, mercados y capacitación.

Las intervenciones en el rubro haba de las comunidades del municipio de Puna en el departamento de Potosí, con la línea de intervención referida a campañas fitosanitarias municipales (provisión de asistencia técnica e información en sanidad vegetal - haba), evidencia interacción con otras intervenciones de los mismos componentes como es el caso de la provisión de insumos y servicios incorporados para las UPF y la mejora del acceso a mercados de exportación de haba.

Al respecto los testimonios de los productores reflejan este avance:

“.....los productores que hemos aplicado con Byozime y Priori hemos logrado excelentes rendimientos de haba, pero pocos hemos utilizado, hay que generalizar y hacer llegar a más gente para mejores resultados...” (Guillermo López, Productor de haba en la comunidad de Sepulturas-Puna, beneficiario del PMI)

En esta misma línea se evidencia el fortalecimiento de ASOHABA a través de la implementación de la tienda de insumos agropecuarios y el apoyo en la gestión contable financiera de la asociación.

ASOHABA en vista de la desescalada de la pandemia y los buenos rendimientos de haba logrados en la última campaña, está agilizando el acopio y procesamiento en el nivel local, a pesar de las dificultades financieras que atraviesa. Adicionalmente se visualiza la posibilidad de involucrar al GAM Puna alrededor del rubro de haba, debido al interés que manifestaron las nuevas autoridades técnicas de este municipio.

“...a pesar de la pandemia el año pasado hemos despachado cuatro contenedores de haba, ahora que hay mayor apertura y mayor oferta de haba por la buena producción de la última campaña, hemos intensificado el acopio y procesamiento, inclusive de otros municipios como Tinguipaya y departamentos como Tarija ahora nos están ofreciendo.....” (Ing. Javier Rollano, Asistente técnico de ASOHABA)

Las intervenciones del PMI generaron los siguientes resultados en términos de sus indicadores:

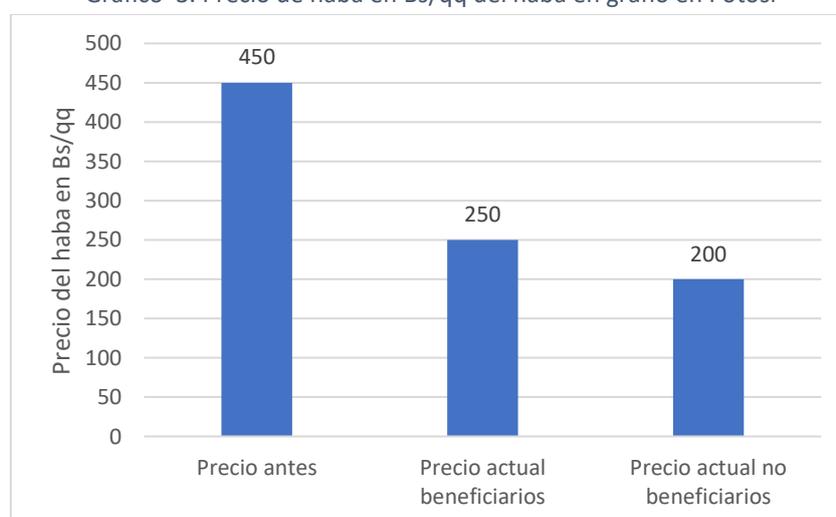
Según las UPF productores de haba del municipio de Puna, con la desinfección de semilla, el control de la mancha chocolatada y la prevención del aborto floral con Biozyme, los rendimientos en la producción se incrementaron alrededor del 50% en comparación a las parcelas de las UPF no beneficiarias. Adicionalmente las cosechas mostraron mejor calidad del haba en cuanto a calibres comerciales y granos sin manchas.

“...hemos desinfectado la semilla, luego hemos aplicado Biozyme y controlado la enfermedad con Priori. Con eso hay resultado para mí, ya que antes sembraba con una bolsa y cosechaba 10 bolsas de grano menudo y de mal aspecto, ahora he cosechado 15 bolsas y con calidad primera...”(Flora Turizaga productora de haba de la comunidad Tembladera del municipio de Puna)

“...aplicando los productos facilitados con el proyecto en el cultivo de haba, no se cae la flor, produce 1 a 15 y es de mayor tamaño y sin manchas...”(Justina Flores, productora de haba del municipio de Puna)

Los ingresos económicos de la UPF que proveen sus productos a ASOHABA, se vieron afectados por la caída del precio de compra a nivel local, el mismo que fue afectado por la presencia de la pandemia como se puede observar en el gráfico 3.

Gráfico 3. Precio de haba en Bs/qq del haba en grano en Potosí



Fuente: Grupos focales y entrevistas - Elaboración propia

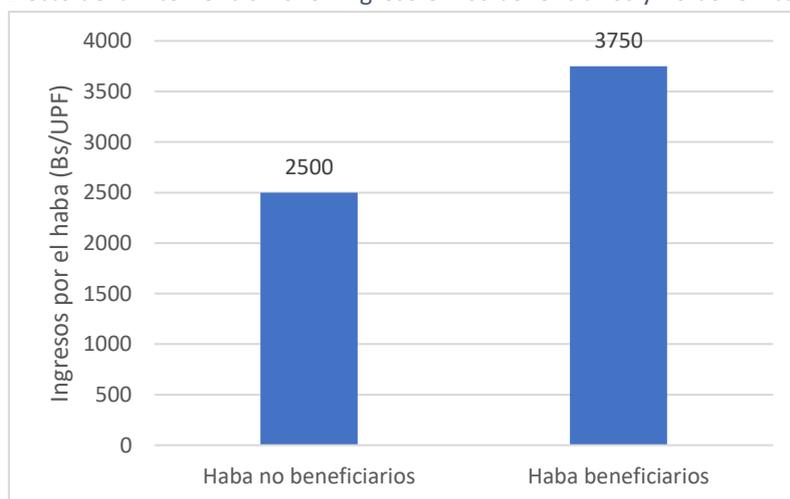
Del gráfico anterior, podemos indicar que el precio de acopio del haba en ASOHABA era de 450 Bs/qq, siendo que al presente es de 250 Bs/qq, comparativamente el precio de las UPF no beneficiarias es inferior debido al menor calibre del producto y al aspecto manchado del grano.

“.....con el COVID 19 ahora todo es barato, antes el haba costaba 80 a 90 Bs/arroba, ahora estamos vendiendo hasta en 40 Bs/arroba”(Julia Lupa, productora de haba del municipio de Puna, no beneficiaria del PMI)

“...ahora estamos acopiando el haba de primera a 250 Bs/qq, es decir de grano grande y limpio, el haba integral (mezclado todos los tamaños) pagamos entre 180 a 200 Bs/qq” (Ing. Javier Rollano, asistente técnico de ASOHABA)

Con base al comportamiento de los rendimientos y los precios de mercado previamente explicados, en el gráfico 4 se muestra el efecto de las intervenciones sobre el ingreso estimado.

Gráfico 4. Efecto de la intervención en el ingreso en los beneficiarios y no beneficiarios del PMI



Fuente: Grupos focales y entrevistas - Elaboración propia

Según las UPF del complejo productivo de haba en el municipio de Puna, las intervenciones con mejora del acceso a mercados y la aplicación de campañas fitosanitarias municipales con servicios e insumos agregados, incrementan los ingresos económicos en aproximadamente 50% frente a los no beneficiarios, ello debido a la mejor calidad y cantidad de producto.

Es importante resaltar que en el directorio de ASOHABA, la mitad de los cargos están ocupados por mujeres y también algunos "promotores ancla" son mujeres y de la misma manera algunas productoras son semilleristas, como por ejemplo:

- Sra. Flora Turizaga Mamani.....Promotora ancla campañas fitosanitarias
- Sra. Justina Flores.....Productora de semilla certificada
- Sra. Marina VillcaTesorera de ASOHABA

Estas mujeres representan liderazgos importantes también para el municipio de Puna. Adicionalmente en los grupos focales de evaluación se evidenció una participación mayoritaria de mujeres, como se puede observar en la foto 6.

Foto 6. Participación de las mujeres en el grupo focal en el municipio de Puna



Fuente: Grupos focales y entrevistas

Un aspecto que llama la atención con relación al procesamiento de grano de haba para los fines de exportación es que esta actividad exige el empleo intensivo de mano de obra en selección y limpieza del producto, sobre todo de mujeres, significando para ellas una fuente de ingresos y empleo importante, tal como se ilustra en la foto 7.

Foto 7. Participación de las mujeres en el procesamiento del grano de haba



Fuente: Grupos focales y entrevistas

Sobre este particular, durante el proceso de evaluación cualitativa de la intervención del PMI en el municipio de Puna, las UPF y ASOHABA expresaron los siguientes testimonios:

“...las mujeres y hombres nos hemos capacitado por igual en el proyecto.....”(Guillermo López, productor de haba de la comunidad Sepulturas-Puna)

“....a nivel organizativo de la ASOHABA aplicamos la igualdad de género. En las capacitaciones las mujeres participan en condiciones iguales a los hombres..” (Ing. Javier Rollano, asistente técnico de ASOHABA)

Con base a todos los antecedentes mencionados, se evidencia importantes avances en términos del mejoramiento de las capacidades y oportunidades económicas para las mujeres de este municipio.

Además, es evidente la generación de empleo y autoempleo con el mejoramiento de la producción de haba, su procesamiento en grano a nivel local con fines de exportación hacia mercados seguros principalmente para las mujeres, incluso en el actual contexto sanitario y económico adverso de la pandemia.

“...esta última campaña la producción de haba ha mejorado y ASOHABA sigue acopiando, aunque por la pandemia los precios han bajado haciendo que disminuyan los ingresos, nosotros vamos a continuar sembrando...” (Raul Choque, Presidente de ASOHABA)

“...las mujeres seleccionamos semilla, el hombre prepara el suelo, nosotras cosechamos, seleccionamos y comercializamos, cuando produce mejor hay más ocupación para nosotras, pero hay ingresos para la familia...” (Flora Turizaga, productora de haba de Puna)

“...al inicio nosotros solamente comercializábamos nuestro producto mediante GRACEBOL, ahora hemos ampliado nuestra cartera de clientes y en apoyo del PMI estamos también comercializando en alianza con CCBOL y otras empresas mejorando con ello nuestras ventas...” (Javier Rollano, Asistente técnico ASOHABA)

Contrariamente las UPF no beneficiarias de la intervención, manifiestan que la baja productividad acompañada de los precios bajos se traduce en menores ingresos y con tendencia de involución hacia la producción de subsistencia, es decir de depauperación gradual de las condiciones del empleo rural.

“...nosotros sembramos haba y normalmente produce 1 a 7, el producto lo vendemos en la feria de Belen, pero ahora los precios están totalmente bajos y ya no cubre nuestros costos.....” (Mamerto Paco, productor de haba de la comunidad de Cala Cala del Municipio de Puna)

Por otra parte, en lo referido a la resiliencia frente al cambio climático, los productores de haba del municipio de Puna, manifiestan que los efectos del cambio climático son crecientes con el paso de los años, afectando a la producción. Los siguientes testimonios reflejan este hecho:

“...los desastres naturales como el granizo, le hace derramar la flor y a veces sin más motivo se derrama la flor y hay poca producción de haba y no se puede hacer nada...” (Julio Lovera, productor de haba de la comunidad de Cala Cala-Puna)

“...aquí nos afecta la helada y el granizo. Hacemos reventar dinamita contra el granizo, pero ante la helada no se puede hacer nada...”(Benito Chambi, productor de haba de la comunidad de Cala Cala-Puna)

Las UPF productoras de haba beneficiarias del PMI, mencionaron que su producción con la aplicación de campañas fitosanitarias y la provisión de insumos recibidos, han permitido disminuir las pérdidas y mejorar la producción de haba en cantidad y calidad. Adicionalmente con la comercialización asociativa hacia mercados de exportación, se ha mejorado la resiliencia ante los efectos del cambio climático.

“...la dotación de insumos y la asistencia técnica en el cultivo de haba ha funcionado. Se ha logrado mejores rendimientos y grano más grande y limpio...” y “...ÁSOHABA asegura el mercado para el haba, las familias tienen ingresos seguros y con ello se contribuye a la resiliencia de los productores...” (Ing. Javier Rollano, Asistente técnico de ASOHABA)

Las UPF no beneficiarias del PMI mencionan que la incidencia de plagas y la enfermedad de la mancha chocolatada, sumado al derramamiento floral y los efectos negativos de los desastres naturales como la granizada y helada, se traducen en drásticas reducciones y pérdidas en los rendimientos, cuyos ingresos económicos se han reducido más con los bajos precios del haba en el mercado, configurando un escenario de mayor vulnerabilidad para estos grupos.

Este hecho se refleja en el siguiente testimonio:

“...no hay ganancia, por la granizada y la enfermedad produce poco y el precio está bajo, en vano trabajamos. Aunque sea en barato vendemos ya que con eso sobrevivimos...” (Aurelia Paco, productora de haba de la comunidad de Cala Cala no beneficiaria de la intervención)

7. Conclusiones y recomendaciones

Las conclusiones serán presentadas por departamentos y por líneas de intervención

7.1. Departamento de La Paz

A continuación, se presentan las conclusiones cualitativas por cada línea de intervención realizadas en el departamento de La Paz.

Línea de Intervención	Conclusiones cualitativas
<p>Articulación de proveedores de semilla de papa de calidad - Provisión de semillas de calidad con proveedores locales</p>	<p>Las UPF miembros de la asociación ASIPAP han accedido, a información, servicios y productos financieros y no financieros provistos por los diferentes actores articulados directa o indirectamente en la línea de intervención y que les han permitido establecer el negocio semillero.</p> <p>La ASIPAP ha posicionado la producción de semilla de calidad como alternativa económica y socialmente viable, con posibilidades de generar mayor ingreso económico basada en circuitos cortos de comercialización.</p> <p>Las UPF mejoraron en diverso grado la productividad del cultivo de la papa y cambiaron el stock de semillas tradicionales por una de calidad certificada.</p> <p>La ASIPAP desarrolló experiencias productivas y comerciales que le permitirán mantener en el tiempo la oferta de semilla certificada.</p> <p>La ASIPAP ha establecido la oferta de semilla de calidad de la variedad “Jatum puca” con características de ciclo corto de producción, tolerancia a la helada y adaptada a condiciones de variabilidad climática.</p> <p>Ante la estacionalidad de la producción de papa, la ASIPAP cuenta con una oferta diferenciada y con perspectivas de alcanzar nuevos mercados regionales de alta demanda.</p> <p>La ASIPAP, que está conformada por productores familiares de pequeña escala, ha sido fortalecida mediante el desarrollo de las capacidades de sus miembros en la gestión del negocio semillero.</p> <p>Las UPF miembros de la ASIPAP reconocen y cumplen normativas productivas como parte de un proceso de la formalización y desarrollo de la alternativa económica.</p>

Línea de Intervención	Conclusiones cualitativas
	<p>A pesar de las nuevas oportunidades formativas con la que contaron la UPF, son los varones quienes aprovecharon de mejor manera la formación técnica. El enfoque de género aplicado demostró no estar plenamente adaptado al contexto social.</p> <p>Las mujeres de la ASIPAP acceden a nuevos servicios, pero baja la tutela del varón jefe de hogar.</p>
<p>Campañas fitosanitarias municipales Mosca de la Fruta – Capacitación Masiva</p>	<p>Las UPF de la comunidad de Chincha han accedido a información, asistencia técnica y productos financieros y no financieros provistos por los diferentes actores articulados directa o indirectamente con la línea de intervención lo que les ha permitido desarrollar capacidades para el manejo integrado de plagas de las frutas.</p> <p>La campaña fitosanitaria se aplica en las parcelas de frutales de todos los miembros de la asociación, no así en toda la comunidad.</p> <p>La aplicación del MIP en la producción de durazno ha generado un leve incremento del ingreso económico de las UPF debido a la reducción de pérdidas de la producción, incremento del número de frutas de mejor calidad y la consecuente comercialización en las ferias regionales a mayor precio.</p> <p>Las mujeres accedieron a una nueva oportunidad de capacitación técnica. Sin embargo, el enfoque de género aplicado demostró no estar plenamente adaptado al contexto social.</p> <p>Las UPF han disminuido el uso de agro tóxicos en la producción de frutas. Consideran producir durazno “casi orgánico”, mejorar las condiciones de salud de los productores y aportar a la reducción de la contaminación medioambiental.</p> <p>La aplicación de buenas prácticas de control de plagas, evidencia la reducción de pérdidas (15 - 25%) en la producción ocasionada por la mosca de la fruta.</p>

Línea de Intervención	Conclusiones cualitativas
	<p>El GAM Luribay y las autoridades agrarias del municipio, requieren gestionar la formalización de la aplicación de la “campaña fitosanitaria” a nivel del territorio municipal.</p>
<p>Comercialización de productos de calidad Provisión de insumos y servicios incorporados para las UPF</p>	<p>Las UPF pertenecientes a la comunidad de Parani han accedido a información, asistencia técnica y productos financieros y no financieros provistos por los diferentes actores articulados directa o indirectamente con la línea de intervención, lo que les ha permitido desarrollar capacidades para la comercialización de durazno de calidad y consolidarse en nuevos mercados.</p> <p>La aplicación de buenas prácticas de manejo del durazno ha generado un incremento del ingreso económico de las UPF debido a la reducción de pérdidas de la producción, incremento del número de frutas de mejor calidad y la consecuente comercialización en nuevos mercados a mayor precio.</p> <p>Se ha avanzado en la aplicación de buenas prácticas de manejo del cultivo, el cuidado del medio ambiente, la elevación del rendimiento y el cuidado oportuno y preventivo que el productor brinda a la plantación.</p> <p>Las mujeres accedieron a una nueva oportunidad de capacitación técnica y desarrollo de sus capacidades comerciales. Sin embargo, el enfoque de género debe complementarse y adecuarse a la realidad de las mujeres.</p> <p>Las UPF han disminuido el uso de agrotóxicos en la producción de frutas. Consideran producir durazno “casi orgánico”, mejorar las condiciones de salud de los productores y aportar a la reducción de la contaminación medioambiental.</p> <p>La asociación ha desarrollado una marca que debe ser consolidada resaltando el valor nutricional y la calidad orgánica de la fruta en sus diferentes tipos de empaques.</p> <p>El GAM Sapahaqui debe cumplir un rol dinamizador en la apertura de nuevas posibilidades de mercado y consolidar la denominación de origen para la fruta del municipio.</p>

A continuación, se presentan las recomendaciones por cada línea de intervención realizadas en el departamento de La Paz.

Línea de Intervención	Recomendaciones
<p>Articulación de proveedores de semilla de papa de calidad - Provisión de semillas de calidad con proveedores locales</p>	<p>Fortalecer la ASIPAP con profundización de las capacidades administrativas y de gestión financiera asociativa.</p> <p>Fortalecer la oferta de semilla de calidad destinada a la época de siembra en las cabeceras de valle y valles de las regiones circundantes mediante el manejo de técnicas de ruptura de la dormancia de las variedades de ciclo corto.</p> <p>Consolidar la imagen institucional de la ASIPAP como oferente de semilla certificada.</p> <p>Prever el acceso de asistencia técnica de calidad a lo largo del ciclo del cultivo que se acerque a las particulares condiciones productivas de cada UPF miembro de la ASIPAP.</p> <p>Reposicionar la oferta de papa consumo ofertada por la ASIPAP ante el SUPERMERCADO KETAL.</p> <p>Mantener y profundizar el estímulo de las entidades articuladas en torno a las posibilidades de desarrollo de la actividad productiva semillera.</p> <p>Desarrollar el análisis económico sobre la generación de ingresos netos provenientes de la producción de semilla y de papa consumo desarrollada por el modelo de gestión del negocio implementado.</p> <p>Continuar fortaleciendo la adaptación al cambio climático, mediante la validación de variedades de papa potenciales y de ciclo corto de producción.</p>
<p>Campañas fitosanitarias</p>	<p>Es necesario incentivar el desarrollo y aprobación del marco normativo municipal que formalice las acciones y presupuestos en favor del desarrollo de campañas fitosanitarias oportunas y adecuadas en el municipio.</p>

Línea de Intervención	Recomendaciones
municipales (provisión de asistencia técnica e información en sanidad vegetal)	<p>Apuntalar el desarrollo oportuno de las acciones demostrativas de control de plagas en estrecha relación con las épocas de cultivo de papa.</p> <p>Complementar la asistencia técnica en torno al riego y la cosecha de agua de lluvia.</p> <p>Complementar un eje de intervención en torno a la ganadería menor, considerándola como fuente primaria de ingresos económicos en efectivo para las familias de Kajani.</p> <p>El enfoque de género debe no solo atender las oportunidades de producción agropecuaria, sino complementarse con el apoyo al desarrollo de alternativas económicas como la producción de fibras y prendas a partir de materia prima ovina.</p>
Campañas fitosanitarias municipales Mosca de la Fruta – Capacitación Masiva	<p>Es necesario que el GAM Luribay gestione el desarrollo y aprobación del marco normativo municipal que estimule la participación de las comunidades, con presupuestos en favor del desarrollo de campañas fitosanitarias oportunas.</p> <p>Apuntalar el desarrollo oportuno de las acciones demostrativas de control de plagas en estrecha relación con las épocas de cultivo de durazno.</p> <p>Complementar la asistencia técnica con el riego previo análisis del agua.</p> <p>Complementar la oferta con el desarrollo de plantas de vivero de calidad.</p> <p>El enfoque de género debe al apoyo en el desarrollo de otras alternativas complementarias a la producción como la nutrición y la transformación de la fruta.</p>

Línea de Intervención	Recomendaciones
<p>Comercialización de productos de calidad Provisión de insumos y servicios incorporados para las UPF</p>	<p>Introducir experiencias en riego parcelario orientado hacia tecnologías ahorradoras de agua.</p> <p>Promover la elaboración local de bioabonos y bioinsecticidas para apoyar la producción orgánica de frutales.</p> <p>Fomentar el desarrollo de la oferta de plantas frutales de vivero de calidad.</p> <p>Complementar el enfoque de género de producción agropecuaria con el apoyo al desarrollo de otras alternativas como la nutrición y la transformación de la fruta.</p> <p>Incorporar servicios y/o productos que permitan monitorear el riesgo climático y aplicar difundir prácticas preventivas contra los factores climáticos adversos.</p>

7.2. Departamento de Oruro

A continuación, se presentan las conclusiones cualitativas por cada línea de intervención realizadas en el departamento de Oruro.

Línea de Intervención	Conclusiones cualitativas
<p>Apoyo al desarrollo de modelos de circuitos cortos sostenibles Ecoferia</p>	<p>Las UPF participantes de la ecoferia han mejorado sus procesos de comercialización y posicionado sus productos ecológicos en el mercado de la ciudad de Oruro.</p> <p>La producción de hortalizas ecológicas en carpas solares representa una fuente de ingresos económicos importante para las UPF, porque su flujo es semanal y permanente.</p> <p>Las mujeres de las UPF al participar de las ecoferias han mejorado sus condiciones de empleo y autoempleo.</p>

Línea de Intervención	Conclusiones cualitativas
	<p>Con la ecoferia, las UPF están logrando consolidar el ciclo productivo con la comercialización directa de los productos hacia el consumidor final. En consecuencia, aseguran todo el margen de utilidad que generan los productos ecológicos para beneficio de los productores.</p>
<p>Campañas fitosanitarias municipales para la provisión de servicios y difusión y multiplicación de variedades precoces de quinua para resiembras y siembras tardías</p>	<p>Las UPF demandan alternativas productivas urgentes para enfrentar los factores climáticos adversos y las limitadas condiciones ambientales que ponen en riesgo la producción de quinua.</p> <p>La nueva variedad de quinua denominada “Noventona” que tiene un ciclo productivo más corto y que es complementada con una propuesta fitosanitaria orgánica y asistencia técnica, es una alternativa tecnológica de producción viable para la zona y con gran potencial de aceptación de los productores de quinua.</p> <p>La propuesta del PMI de apoyar con campañas fitosanitarias y el uso de variedades precoces a la producción de quinua, se ajusta claramente a las necesidades demandadas por los productores de quinua.</p> <p>La oferta tecnológica apoyada con el PMI ha permitido incrementos en los rendimientos de hasta un 50% más en comparación a los logrados por las UPF no beneficiarias, lo cual ha permitido generar utilidades importantes para la continuidad del cultivo en la zona.</p> <p>Las UPF reconocen que con el uso de semillas de variedades precoces y el control de plagas con campañas sanitarias, se puede asegurar ingresos económicos que justifican que los agricultores sigan generando empleo y/o autoempleo con la producción de quinua.</p> <p>Las UPF de quinua no beneficiarias del PMI, reconocen que con la semilla tradicional de quinua y al no controlar los efectos y daños de las plagas, la producción de quinua es cada vez menor, al igual que sus ingresos; por lo que la tendencia de las familias es al abandono de esta actividad agrícola porque ya no representa una fuente de autoempleo segura para ellos.</p>

Línea de Intervención	Conclusiones cualitativas
	Desde la perspectiva de las UPF productoras de quinua que participan con el PMI, el apoyo con las líneas de intervención “campañas fitosanitarias municipales para la provisión de servicios” y “difusión y multiplicación de variedades precoces de quinua para re - siembras y siembras tardías”, contribuyen favorablemente a la adaptación frente al cambio climático.

A continuación, se presentan las recomendaciones por cada línea de intervención realizadas en el departamento de Oruro.

Línea de Intervención	Recomendaciones
Apoyo al desarrollo de modelos de circuitos cortos sostenibles Ecoferia	<p>Es necesario fortalecer las ecoferias con mayor logística de apoyo como carpas, estantes, muebles, letreros, definición de espacios y otros. De manera tal que resulten atractivos a los consumidores, visitantes y demandantes de estos productos cada semana. Esta es una tarea que podría ser fortalecida por el GAD o GAM de Oruro.</p> <p>Ampliar la ecoferia a la participación de otros actores productivos ecológicos, de manera que la oferta se diversifique y sea más atractiva para los consumidores.</p> <p>Capitalizar los logros de acceso a empleo e ingresos económicos del grupo de mujeres involucradas en la iniciativa de ecoferias.</p>
Campañas fitosanitarias municipales para la provisión de servicios	Es importante dar continuidad a la difusión de la oferta tecnológica del uso de semillas precoces y el control de plagas con la participación activa de todas las UPF de la zona.

Línea de Intervención	Recomendaciones
y difusión y multiplicación de variedades precoces de quinua para resiembras y siembras tardías	<p>Ampliar la oferta de servicios financieros para facilitar a los productores el acceso a la oferta tecnológica del uso de semillas precoces y la aplicación de campañas sanitarias con un enfoque de manejo integral de plagas.</p> <p>Es necesario apoyar al desarrollo de oferentes especializados en la producción de semilla de calidad en quinua para asegurar oferta de volúmenes y variedades de semilla suficientes para los agricultores productores de quinua.</p> <p>Es importante complementar la oferta tecnológica de producción de quinua, con prácticas de conservación y recuperación del suelo, para reducir los problemas de fuerte degradación que tienen actualmente estos suelos, en el marco de una visión de desarrollo sostenible y no simplemente desde el ámbito económico y productivo. En esta tarea es necesario involucrar a un mayor número de entidades especializadas en estas áreas.</p>

7.3. Departamento de Potosí

A continuación, se presentan las conclusiones cualitativas por cada línea de intervención realizadas en el departamento de Potosí.

Línea de Intervención	Conclusiones cualitativas
Campañas fitosanitarias municipales (provisión de asistencia técnica e información en sanidad vegetal) papa	<p>La articulación institucional alrededor del complejo productivo de la papa en el municipio de Betanzos, evidencia limitaciones en su desarrollo debido a factores de coyuntura sanitaria y política.</p> <p>Es evidente la mejora en los ingresos económicos del productor de papa frente al productor no beneficiario del PMI, como consecuencia de la aplicación de campañas fitosanitarias que han asegurado una mejor calidad del producto, con lo que se logró mejores precios de venta.</p> <p>En un contexto de creciente incidencia del cambio climático, la intervención analizada muestra que las buenas prácticas promovidas como el manejo integrado de plagas en el cultivo de papa, mejoran el</p>

Línea de Intervención	Conclusiones cualitativas
	<p>desempeño del cultivo frente a las variaciones climáticas adversas, contribuyendo a la resiliencia de las UPF dedicada a su producción.</p>
<p>Mejora del acceso a mercados de exportación de haba. Provisión de insumos y servicios incorporados para las UPF. Campañas fitosanitarias municipales (provisión de asistencia técnica e información en sanidad vegetal - haba)</p>	<p>Alrededor del complejo productivo del haba en el municipio de Puna como producto de la facilitación del PMI, se evidencia la operación vigente de vigorosas articulaciones entre actores privados que a pesar del adverso contexto sanitario y de mercado, están impulsando de manera permanente el desarrollo de la cadena de valor.</p> <p>Existe evidencia de articulación con otros componentes de la intervención. El rubro de haba está vinculado a actores de mercados de exportación, así como con actores de provisión de insumos y servicios.</p> <p>En el rubro de haba las intervenciones con mejora del acceso a mercados y la aplicación de campañas fitosanitarias municipales con servicios e insumos agregados, incrementan los ingresos estimados en aproximadamente 50% más que los no beneficiarios, ello debido a la mejor calidad y cantidad del producto.</p> <p>Las familias beneficiarias a pesar del contexto de la pandemia perciben que, al tener un mejor desempeño productivo y económico en el rubro de haba, les permite mantener sus condiciones de empleo en comparación a los no beneficiarios que se encuentran en situación de depauperación del empleo.</p> <p>La intervención analizada muestra que las buenas prácticas promovidas como las campañas fitosanitarias y la provisión de insumos y servicios para la producción, permiten tener una mejor resiliencia productiva frente al cambio climático.</p>

A continuación, se presentan las recomendaciones por cada línea de intervención realizadas en el departamento de Potosí.

Líneas de intervención	Recomendaciones
<p>Campañas fitosanitarias municipales (provisión de asistencia técnica e información en sanidad vegetal) papa</p>	<p>En vista de que la articulación institucional alrededor del complejo productivo de la papa en el municipio de Betanzos fue interrumpida por el cambio de actores políticos y la pandemia, se recomienda un acercamiento a estas entidades para retomar las actividades y el desarrollo de la línea de intervención.</p> <p>El manejo innovado de la papa facilitada por la articulación de servicios no financieros, evidencia efectividad a nivel de UPF, como mecanismo que impacta positivamente en la reducción de la pobreza. Con base a ello se recomienda su escalamiento.</p>
<p>Mejora del acceso a mercados de exportación de haba. Provisión de insumos y servicios incorporados para las UPF. Campañas fitosanitarias municipales (provisión de asistencia técnica e información en</p>	<p>Las intervenciones con campañas fitosanitarias municipales y de provisión de insumos con servicios incorporados, muestran resultados promisorios en el nivel demostrativo, con base a ello se recomienda encarar su escalamiento.</p> <p>La sostenibilidad de las articulaciones de instancias que proveen servicios financieros y no financieros al complejo productivo del haba en Puna, evidencian todavía algunas falencias, en base a ello se recomienda que hacia el futuro las intervenciones orienten su accionar al fortalecimiento y consolidación de este aspecto.</p> <p>La ASOHABA engranada a los mercados de exportación es un interesante mecanismo promotor del desarrollo territorial local, sin embargo, evidencia aún algunas debilidades institucionales, por ello se recomienda continuar el apoyo al fortalecimiento de su manejo administrativo contable y el acceso directo a la demanda internacional.</p>

Líneas de intervención	Recomendaciones
sanidad vegetal - haba)	

Índice de Anexos en medio digital

- Anexo 1. Protocolo de los talleres con grupos focales
- Anexo 2. Metodología para los grupos focales y entrevistas estructuradas
- Anexo 3. Anexo 3. Actores de mercado de la línea de intervención
- Anexo 4. Ilustración Oferta temática de servicios financieros y no financieros
- Anexo 5. Productividad de la línea de intervención
- Anexo 6. Ingresos de la línea de intervención
- Anexo 7. Resiliencia ante el cambio climático
- Anexo 8. Mujeres mejoran sus oportunidades
- Anexo 9. Sostenibilidad de la intervención
- Anexo 10. Actores de mercado de la línea de intervención
- Anexo 11. Productividad de la línea de intervención
- Anexo 12. Actores de mercado de la línea de intervención
- Anexo 13. Oferta temática de servicios financieros y no financieros en el rubro durazno
- Anexo 14. Esquema de intervención de la campaña fitosanitaria en el rubro durazno
- Anexo 15. Productividad de la línea de intervención
- Anexo 16. Ingresos de la línea intervención
- Anexo 17. Mejora en las condiciones de empleo
- Anexo 18. Resiliencia ante el cambio climático
- Anexo 19. Mujeres mejoran sus oportunidades
- Anexo 20. Actores de mercado de la línea de intervención Comercialización de productos de calidad Anexo 21. Articulación de oferta y demanda alrededor de ecoferias
- Anexo 21. Articulación de oferta y demanda alrededor de ecoferias
- Anexo 22. Oferta y demanda de servicios financieros y no financieros en el complejo productivo de la quinua
- Anexo 23: Oferta y demanda de servicios financieros y no financieros en el complejo productivo de papa del municipio de Betanzos
- Anexo 24. Oferta y demanda de servicios financieros y no financieros en el complejo productivo de haba del municipio de Puna

TERCER Y CUARTO PRODUCTO
INFORME DEL ESTUDIO DE EVALUACIÓN PARTICIPATIVA
DEL GRUPO META COMPONENTES 3, 4 Y 5
CONSULTORIA: “EVALUACION PARTICIPATIVA
(BENEFICIARY ASSESSMENT) EN UNIDADES
PRODUCTIVAS FAMILIARES DEL PROYECTO MERCADOS
INCLUSIVOS”

ARIA SRL

LA PAZ, 13 DE SEPTIEMBRE DEL 2021

Índice de contenido

ACRONIMOS	3
RESUMEN EJECUTIVO	4
TERCER – CUARTO PRODUCTO: INFORME DEL ESTUDIO DE EVALUACIÓN PARTICIPATIVA DEL GRUPO META COMPONENTES TRES, CUATRO Y CINCO.....	5
1. INTRODUCCIÓN.....	5
1.1. Enfoques del Proyecto Mercados Inclusivos (PMI 2018 -2021).....	5
- Enfoque Multidimensional de la Pobreza	5
- Enfoque de Género orientado al Empoderamiento de las Mujeres.....	6
- Enfoque de Desarrollo de Sistemas de Mercado – DSM.....	7
- Enfoque de Desarrollo Territorial Rural.	7
1.2. Objetivos y lógica de impacto del PMI 2018 -2021	8
- Objetivo de impacto y propósito.....	8
1.3. Efectos esperados del PMI 2018 – 2021	9
2. Análisis de contexto	10
3. Objetivos.....	10
3.1. Objetivo General.....	10
3.2. Objetivos específicos	10
4. Alcances territoriales y técnicos del Producto 3.....	10
4.1. Alcance territorial y técnico del departamento de La Paz de los grupos focales y entrevistas desarrolladas en la consultoría.....	10
4.2. Alcance territorial y técnico del departamento de Oruro de los grupos focales y entrevistas desarrolladas en la consultoría.....	12
5. Metodología e Instrumentos utilizados para los Productos 3 y 4.....	13
6. Resultados y principales hallazgos	13
6.1. Líneas de intervención en el departamento de La Paz.....	13
6.1.1. Crédito y educación financiera	13
6.1.2. Seguros y educación financiera	18
6.1.3. Fortalecimiento de los servicios públicos para el uso eficiente del agua y sostenibilidad de los sistemas de riego con enfoque de mejoramiento de vida.....	20
6.1.4. Fortalecimiento de los servicios de los SLIM en temas de: violencia, autoestima y la confianza de las mujeres, información sobre sobre derechos patrimoniales de tierra, vivienda y activos productivos	25
6.2. Líneas de intervención en el departamento de Oruro	30
6.2.1. Fortalecimiento de servicios públicos para el uso eficiente del agua y sostenibilidad de los sistemas de riego con enfoque de mejoramiento de vida.....	30
7. Conclusiones y recomendaciones	34
7.1. Departamento de La Paz	34

7.2. Departamento de Oruro	40
Índice de Anexos en medio digital	42

Índice de ilustraciones

Ilustración 1 Efectos Esperados del PMI 2018 – 2021	9
---	---

Índice de tablas

Tabla 1. Alcance territorial y las líneas de intervención de Componente 3 en el departamento de La Paz.....	11
Tabla 2. Alcance territorial y las líneas de intervención de Componente 4 en el departamento de La Paz.....	11
Tabla 3. Alcance territorial y las líneas de intervención de Componente 5 en el departamento de La Paz.....	12
Tabla 4 Alcance territorial y temático de los Componente 5, en el departamento de Oruro.....	12
Tabla 5 Alcance territorial y temático de los Componente 4 en el departamento de Oruro	12

ACRONIMOS

AAQQ	Alianza de Ayllus Originarios del Qollasuyo
AINI	Asociación con Identidad de la Nación Indígena
ARIA SRL	Empresa Consultora ARIA Srl
AS	Alianza Social
ASDI	Agencia Sueca de Cooperación Internacional para el Desarrollo
ASIPAP	Asociación Integral de Productores Agropecuarios
ASPRAJO	Asociación de Productores Agropecuarios de Jocopampa
ASO.IN.PRO.FRUT.LU ASP	Asociación Industrial de Productores Frutícolas Luribay
BDP	Banco de Desarrollo Productivo
AREVALU	Asociación de Regantes del Valle de Luribay
CNPV 2012	Censo Nacional de población y Vivienda 2012
CRECER	Institución Financiera de Desarrollo CRECER
COVID	Corona Virus 2019
DSMI	Desarrollo de Sistemas de Mercado inclusivo
DTR-IC	Desarrollo Territorial con Identidad Cultural
ENARI	Escuela Nacional de Riego
GAM	Gobierno Autónomo Municipal
IFD	Institución Financiera de Desarrollo
INIAF	Instituto Nacional de Investigación Agrícola Forestal
IPDSA	Institución Pública Desconcentrada Seguridad Alimentaria
JALLALLA LP	Agrupación Ciudadana
MMAYa	Ministerio de Medio Ambiente y Agua
MIDELUR	Mirando el Desarrollo de Luribay
MPS	Movimiento Patria Solidaria
MTS	Movimiento Tercer Sistema
ONG	Organización No Gubernamental
PIB	Producto Interno Bruto
PLAGBOL	Fundación PLAGBOL
PMI	Proyecto Mercados Inclusivos
PROFIN	Fundación para el Desarrollo Productivo y Financiero
PROINPA	Fundación para la Promoción e Investigación de Productos Andinos
RCM	Ruta Crítica Metodológica
RIMISP	Centro Latinoamericano para el Desarrollo
SAM	Cabildo de Ayllus Originarios SAM
SARTAWI	Entidad Financiera
SOAT	Seguro Obligatorio Autotransporte
SEDAG	Servicio Departamental Agropecuario
SENAPE	Servicio Nacional de Producción Ecológica
SENASAG	Servicio Nacional de Seguridad Agropecuaria
SEPA	Empresa Mixta Unidad de Producción de Semilla de Papa
SEDERI	Servicio Departamental de Riego
SLIM	Servicio Legal Integral Municipal
UPEA	Universidad Pública de El Alto
UPF	Unidades productivas Familiares
VBP	Valor Bruto de la Producción
UMSA	Universidad Mayor de San Simón

RESUMEN EJECUTIVO

El presente documento (Producto tres y cuatro) muestra los resultados preliminares de la evaluación al Proyecto Mercados Inclusivos, utilizando la metodología de evaluación participativa (Beneficiary assessment), aplicados a los Componentes 3, 4 y 5 de diferentes líneas de intervención en comunidades y municipios de los departamentos de La Paz y Oruro.

En el primer capítulo del presente documento resume el enfoque, los objetivos y la lógica de impacto y los efectos esperados del Proyecto Mercados Inclusivos.

El tercer y cuarto capítulo, presenta los objetivos y los alcances técnicos y territoriales del Producto 3, respectivamente.

El quinto capítulo quinto y sexto presenta la metodología y herramientas utilizados, de donde podemos resaltar que se han realizado los grupos focales a UPF de 4 municipios en los departamentos de La Paz y Oruro y entrevistas estructuradas de diferentes entidades públicas y privadas que intervienen en el Proyecto de Mercados Inclusivos como oferentes de servicios financieros y no financieros.

El sexto capítulo del Producto 3, presenta resultados, principales hallazgos y algunas recomendaciones y conclusiones, que se resumen a continuación, de manera preliminar:

- *El componente 3 en sus líneas de intervención de seguros y educación financiera contribuyen con el desarrollo de capacidades institucionales de los miembros de las asociaciones productivas, ya que mejoran el desempeño administrativo-financiero, de vinculación con entidades bancarias. Asimismo, la sostenibilidad dependerá de la verificación de la consolidación de habilidades y destrezas desarrolladas por parte de los miembros respecto de la administración financiera de créditos.*
- *El componente 4 que desarrollo la línea de fortalecimiento de los servicios públicos para el uso eficiente del agua y sostenibilidad de los sistemas de riego en el departamento de La Paz, están articulados por el SEDERI que desarrolla actividades de capacitación e inciden con otras líneas de intervención como es el control de plagas, que han contribuido al mejoramiento de la productividad, mejorar en las condiciones de empleo, resiliencia a los fenómenos del cambio climático. La sostenibilidad de estos resultados dependerá de la gestión de nuevos recursos financieros basadas en estrategias que logren combinar la demanda local con servicios privados financieros y no financieros accesibles.*
- *El componente 5 que desarrollo la línea de fortalecimiento de los servicios de los SLIM en temas de: violencia, autoestima y la confianza de las mujeres, desarrollo información sobre derechos patrimoniales de tierra, vivienda y activos productivos, se vio limitado por el presupuesto reducido y escaso personal especializado en la atención de mujeres en situación de violencia en el municipio de Achocalla. La contribución y presencia de los pasantes de la UMSA mitigan estas carencias. Es importante resaltar que la nueva gestión del GAM Achocalla, deberá identificar las necesidades requeridas por el SLIM para generar un presupuesto acorde a las necesidades institucionales indispensables para determinar líneas de intervención estratégicas para prevenir hechos de violencia de género en el municipio.*
- *El componente 4 que desarrollo la línea de intervención de fortalecimiento de servicios públicos para el uso eficiente del agua y sostenibilidad de los sistemas de riego con enfoque de mejoramiento de vida, en el departamento de Oruro, también están articulados por el SEDERI que desarrolla actividades de capacitación e inciden con otras líneas de intervención como es el control de plagas, que han contribuido al mejoramiento de la productividad, mejorar en las condiciones de empleo, resiliencia a los fenómenos del cambio climático. Sin embargo, la pandemia del COVID 19, fue un factor limitante para el desarrollo del ámbito práctico de la capacitación en riego, en vista de los resultados promisorios logrados y en la perspectiva de potenciar aún más sus impactos se recomienda su complementación práctica. Desde la perspectiva de los beneficiarios de la capacitación en riego, en la eventual continuidad de la intervención, dentro el tejido institucional de los ofertantes se sugiere incluir el concurso de otros programas y proyectos públicos vinculados al riego, siendo que con ello se multiplicaría sus impactos.*

La Paz, 13 de septiembre del 2021

TERCER – CUARTO PRODUCTO: INFORME DEL ESTUDIO DE EVALUACIÓN PARTICIPATIVA DEL GRUPO META COMPONENTES TRES, CUATRO Y CINCO

1. INTRODUCCIÓN

El proyecto Mercados Inclusivos (2018 – 2021) es una iniciativa de la Cooperación Sueca y de la Cooperación Suiza en Bolivia, ejecutado por las Fundaciones Swisscontact y PROFIN. El objetivo del proyecto es “contribuir a la reducción de la pobreza y al mejoramiento de la calidad de vida de las familias rurales” en los complejos priorizados de los departamentos de La Paz, Oruro y Potosí.

Para su implementación el Proyecto Mercados Inclusivos (PMI 2018-2021), asume enfoques que se resumen a continuación.

1.1. Enfoques del Proyecto Mercados Inclusivos (PMI 2018 -2021)

El enfoque del PMI se resume a continuación.

- Enfoque Multidimensional de la Pobreza

La Agencia Sueca de Cooperación Internacional para el Desarrollo (ASDI) asume en la implementación de sus acciones una visión multidimensional de la pobreza; es decir, la pobreza entendida no sólo por la falta de recursos materiales, sino también como la carencia de poder y voz y el respeto por los derechos humanos vinculados a la seguridad humana, y la falta de oportunidades y elección.

Estas dimensiones se expresan en cuatro contextos: i) el político e institucional, ii) el económico y social, iii) el de conflicto y paz y iv) el de contexto medioambiental. Desde esta perspectiva, el análisis de la pobreza es complejo. Un conocimiento sobre esta complejidad y cómo se manifiesta en diferentes grupos es fundamental para ser capaz de definir acciones efectivas para reducir la pobreza. Las cuatro dimensiones ayudan a identificar las principales formas en la que la pobreza se manifiesta y cómo es experimentada por personas viviendo en situación de pobreza.

Las dimensiones de la pobreza están interrelacionadas: En la mayoría de los casos, múltiples carencias interactúan para empujar a las personas hacia la pobreza. Por ejemplo, estar en situación de pobreza material (recursos) a menudo implica menores oportunidades, elección, poder y voz, y viceversa. La situación de pobreza en una dimensión puede agravar la situación de pobreza en otras.

El modelo enfatiza que “Quién” es pobre debe estar en el centro del análisis. Esto significa que la situación, necesidades, precondiciones y prioridades de mujeres, jóvenes, niños y adultos mayores debe ser el punto de partida de los análisis. Similar análisis puede ser desarrollado de acuerdo a género, edad, identidad sexual, etnicidad, religión, capacidades especiales, etc. Es un enfoque desde la perspectiva de quienes se encuentran en situación de pobreza.

De esta forma, la pobreza multidimensional puede definirse como un fenómeno que: *“...limita a las personas sobre la libertad para decidir y proyectar sus propias vidas. Aquello que le limita la oportunidad a elegir sobre asuntos de fundamental importancia. La falta de poder y elección y la falta de recursos materiales forman la esencia de la pobreza.”*

En el contexto del proyecto, el enfoque permite identificar, analizar y actuar sobre diversos tipos de privaciones que afectan a la población meta, de manera que se incremente la probabilidad de lograr efectos positivos sobre las condiciones de vida de la población meta.

- **Enfoque de Género orientado al Empoderamiento de las Mujeres**

El concepto de empoderamiento nace en el marco de la discusión feminista en torno a las fallas de los enfoques “bienestaristas”, anti pobreza y empresariales que no contribuyeron a modificar factores estructurales en torno a la opresión y explotación de *las mujeres pobres* (Moser, 1989 en Batliwala, 1997).

En el marco del debate, autores como Young (1988) establecen la importancia de distinguir entre la condición de las mujeres que refiere a su estado material (salario bajo, mala nutrición, falta de acceso a la salud, educación y capacitación) y la posición de las mujeres, que tiene que ver con su estatus económico y social respecto a los hombres. Molyneux (1985) en sentido similar también distingue entre intereses prácticos (salud, educación, agua, combustible, cuidado de los hijos, tecnología mejorada) y estratégicos que implican un análisis y abolición de la subordinación y la formulación de alternativas más satisfactorias para las mujeres en ámbitos como la abolición de la división sexual del trabajo, la disminución de la carga de las labores domésticas y el cuidado de los hijos, la eliminación de las formas institucionalizadas de discriminación, el establecimiento de políticas de igualdad, libertad y posibilidad de escoger sobre la procreación y medidas en contra de la violencia y el control masculino sobre las mujeres (Batliwala, 1997 y Montaña, 2016).

Estos conceptos son esenciales frente a la construcción de la perspectiva de empoderamiento de las mujeres porque si bien el mejoramiento de sus condiciones diarias de vida o el abordaje de sus intereses prácticos, son importantes y han sido objeto del trabajo de programas de desarrollo facilitando el acceso a recursos de diverso tipo (Montaña, 2016); no necesariamente implican un proceso de modificación en la situación de sus intereses estratégicos o su posición que, finalmente, son el objeto último del empoderamiento¹.

En el centro del concepto de empoderamiento, se encuentra la palabra poder que refiere al control sobre los bienes materiales (físicos, humanos o financieros como la tierra, el agua, los bosques, los cuerpos, el trabajo, el dinero y el acceso a este), los recursos intelectuales (conocimientos, información e ideas) y la ideología (capacidad para generar, propagar e institucionalizar creencias, valores, actitudes y comportamientos que rigen el contexto socioeconómico y político). De ahí que, empoderamiento se define como: el proceso de desafío a las relaciones de poder, así como la obtención de un mayor control sobre las fuentes de poder.

La magnitud del poder de una persona o grupo en particular corresponde en esta línea a la cantidad y clase de recursos que controla y a la fuerza que le otorgan a las ideologías prevaecientes sobre un conjunto de aspectos de la vida social, derivando en la posibilidad de contar con poder de decisión (Batliwala, 1997). Por ende, si bien el empoderamiento requiere condiciones materiales e institucionales, incluidos recursos técnicos y financieros, solo es posible cuando las mujeres, particularmente las que se

¹ Batliwala plantea la pregunta central del empoderamiento en los siguientes términos: “¿Cómo afectan los enfoques diferentes de la condición de las mujeres o de sus necesidades prácticas la posibilidad o naturaleza de los cambios en la posición de las mujeres o en sus intereses estratégicos?” (1997. 191)

encuentran en mayor situación de pobreza, son capaces de hacer uso de ellos para ejercer la agencia, es decir para cambiar las relaciones de poder (Sen, 1997; León, 2013 en Montaña, 2016).

En el contexto del proyecto, es imperativo el trabajo con el enfoque ya que las condiciones de desigualdad de género impactan negativamente en las condiciones de vida de mujeres y de sus familias, limitando mejorar las condiciones de vida para el conjunto de la población.

- Enfoque de Desarrollo de Sistemas de Mercado – DSM

El Desarrollo de Sistemas de Mercado DSM, es un enfoque que proporciona orientaciones necesarias para lograr cambios sostenibles y a gran escala, en diferentes contextos y con el objetivo de aportar a un desarrollo más equitativo.

Está enfocado en las limitaciones subyacentes que impiden el desarrollo efectivo de los sistemas de mercado², para las personas en situación de pobreza. El enfoque considera trabajar de manera más efectiva con base en incentivos para movilizar actores y sus capacidades para diferentes roles, ante esto, el enfoque prevé un rol facilitador para las agencias externas con el fin de asegurar la sostenibilidad, es decir, estimular a los actores del mercado a desempeñar funciones que actualmente no están asumiendo o que no lo están haciendo de manera adecuada. El enfoque es aplicable tanto al ámbito económico (por ejemplo, en agricultura, finanzas e inversiones y medios de vida), como en el social (por ejemplo, en los sectores de agua, salud y educación).

Más recientemente se ha modificado la denominación del enfoque a “Desarrollo de Sistemas de Mercado Inclusivos - DSMI” para incluir el objetivo del enfoque en términos de lograr que los sistemas de mercado se modifiquen a favor de las personas en situación de pobreza y vulnerabilidad (entendiendo que esa situación es efecto de diversos factores que los excluyen económica y socialmente).

En el contexto del proyecto este enfoque define un marco de actuación donde la sostenibilidad, escala e impacto de las intervenciones son premisas que definen lo que hace o no hace el proyecto y la forma en la cual se abordan las acciones. Estas premisas son también válidas para las acciones que se realizan de manera específica atendiendo al análisis de los otros enfoques.

- Enfoque de Desarrollo Territorial Rural.

En respuesta a las brechas que existen en el desarrollo de poblaciones y territorios entre diferentes países y dentro de los países, RIMISP viene trabajando el enfoque de Desarrollo Territorial con Identidad Cultural (DTR-IC) desde fines del 2005, habiendo impulsado una diversidad de experiencias en 93 territorios en 7 países de América Latina y desarrollado metodologías y herramientas, entre ellas “Ruta Crítica Metodológica para la Facilitación de Estrategias de Desarrollo Territorial Rural con Identidad Cultural y Biodiversidad” (RCM) la cual se está aplicando en esta intervención y comprende: i) mapas de activos bioculturales, ii) talleres multiactor, iii) laboratorios territoriales, iv) visitas in situ de iniciativas, v) productos comunicacionales movilizadores, vi)

² Se entiende por Sistema de Mercado a las funciones de apoyo, normas y reglas (formales e informales), así como a los actores directamente relacionadas a las mismas, que condicionan el funcionamiento de una determinada relación de oferta y demanda (incluyendo la misma oferta y demanda en forma de cadena de valor u otra forma de representación) que se denomina “función principal”. Se utiliza principalmente en el ámbito del desarrollo económico de determinados sectores económicos, pero también en el análisis y posterior propuesta de acciones en sectores sociales.

intercambios de experiencias, vii) Diplomados y viii) otras herramientas de desarrollo de capacidades.

El Proyecto Mercados Rurales añade a este enfoque de DTR-IC, el enfoque de DSM, buscando incidir en acciones disparadoras (productos con identidad cultural, rutas turísticas, servicios, financiamiento) de dinámicas territoriales que motiven a los actores en sus emprendimientos y generen una espiral de beneficios.

En Bolivia existen diversas regiones que mantienen características productivas y culturales propias, que pueden beneficiarse de la aplicación de este enfoque que se ha implementado en el Valle de Cintis durante la primera fase del proyecto Mercados Rurales.

1.2. Objetivos y lógica de impacto del PMI 2018 -2021

- Objetivo de impacto y propósito

El Objetivo de Impacto del PMI 2018 - 2021, con efectos en el largo plazo es mejorar las condiciones de vida de la población meta contribuyendo a reducir su situación de pobreza.

El Propósito del PMI 2018 – 2021, con efectos en el mediano plazo, es aumentar los ingresos, oportunidades y capacidades de la población meta.

✓ *Incrementar los ingresos de las unidades productivas familiares*

El incremento de ingresos netos en las UPF se asume como un elemento que aporta sustancialmente a reducir la situación de pobreza en las dimensiones de recursos y oportunidades y decisiones, pero también contribuye a una reducción en la situación en la dimensión de poder y voz. Este es un indicador al que el proyecto se ha aproximado en la etapa de investigación y análisis (aún no se trata de una línea de base) y que presenta resultados negativos en algunos de los complejos productivos. Este es un aspecto que es necesario tematizar ya que la UPF es más una fuente de (auto) empleo familiar, con expectativa de remuneración al trabajo, que una unidad económica con expectativa de rentabilidad a la inversión.

✓ *Incrementar la resiliencia de las unidades productivas familiares a los efectos del cambio climático*

La resiliencia a los efectos de fenómenos climáticos contribuye a mantener y potenciar las actividades principales (agropecuarias) de la población rural a través de la gestión y la transferencia de riesgos, el impulso a la producción ecológica y un uso responsable de productos químicos en actividades agrícolas. Se relaciona con tres dimensiones de la pobreza: recursos, seguridad humana y oportunidades y decisiones.

✓ *Mejorar las condiciones de trabajo (empleo y/o autoempleo) de hombres y mujeres reduciendo su vulnerabilidad social*

La mejora en las condiciones de trabajo (principalmente en el autoempleo) se relaciona con las dimensiones de recursos y oportunidades y decisiones, seguridad humana y poder y voz. Entre otros, trata de que hombres y mujeres mejoren sus condiciones de salud y seguridad ocupacional en diferentes aspectos (por ejemplo, la utilización de indumentaria adecuada para la aplicación de agroquímicos o el acceso a servicios de salud). Adicionalmente, se promueve que hombres y mujeres desarrollen capacidades para mejorar sus actuales ocupaciones o generar nuevas.

✓ *Aumentar el empoderamiento de las mujeres*

El empoderamiento de las mujeres, relacionado con el desarrollo de capacidades y la provisión de servicios y tecnologías que les permitan a las mujeres tomar decisiones de manera autónoma en base a información y a capacidades desarrolladas. Incorpora también elementos de trabajo con hombres y mujeres para reducir la violencia, la resistencia a los cambios en los roles productivos y reproductivos y otros elementos que afectan la vida de las mujeres.

✓ *Mejorar la gestión pública participativa*

La mejora en la gestión pública participativa contribuye a mejorar el entorno en el cual la población meta realiza sus actividades económicas, actuando sobre los gestores públicos de los niveles central, departamental y municipal. Incluye el fortalecimiento de capacidades para prestación de servicios, la ampliación y mejora de los espacios de participación y toma de decisiones para la población, la articulación con el sector privado empresarial, la generación e implementación de normativa y la formulación e implementación de políticas públicas. Implica un diálogo político permanente que permita incidir positivamente en la política pública.

1.3. Efectos esperados del PMI 2018 – 2021

Para el logro del propósito del proyecto se prevé alcanzar cinco efectos (también denominados componentes) del proyecto que permiten alcanzar cambios sistémicos. Así, el proyecto no sólo identificará y promoverá soluciones técnicas a los problemas que inciden en la situación de pobreza de la población meta, sino trabajará principalmente en facilitar la implementación de mecanismos y modelos para un acceso sostenible a diferentes recursos y servicios, de manera que se apoye el fortalecimiento de la capacidad de los actores de atender de manera permanente y sostenible a la población meta (Ver Ilustración 1).

Ilustración 1 Efectos Esperados del PMI 2018 – 2021



Fuente. Proyecto Mercados Inclusivos

En ese contexto, en el marco del contrato suscrito entre SWISSCONTACT y la empresa ARIA SRL el 1ro de junio del año en curso, para desarrollar la consultoría de la Evaluación Participativa (Beneficiary Assessment) en Unidades Productivas Familiares del Proyecto Mercados Inclusivos (en adelante consultoría), se presenta el Producto 3 que básicamente contiene: i) análisis del contexto, ii) descripción de los objetivos, iii) alcances del estudio, iv) metodología, v) métodos e instrumentos utilizados en cada etapa del proceso, vi) resultados, vii) conclusiones, viii) recomendaciones y ix) Anexos.

2. Análisis de contexto

El análisis del contexto se ha realizado en el Producto 2 que describió el alcance social, productivo y de inversión pública de los municipios donde el PMI desarrolló su intervención.

3. Objetivos

3.1. Objetivo General

Presentar el informe preliminar del estudio de evaluación participativa correspondiente a los grupos focales y entrevistas realizadas en las líneas de intervención de los Componentes 3, 4 y 5 de la consultoría (Producto 3).

3.2. Objetivos específicos

- Presentar el informe preliminar del estudio de evaluación participativa correspondiente a los grupos focales y entrevistas realizadas en las líneas de intervención del Componente 3 de la consultoría.
- Presentar el informe del estudio preliminar del estudio de evaluación participativa del grupo meta correspondiente a los grupos focales y entrevistas realizadas en las líneas de intervención del Componente 4 de la consultoría.
- Presentar el informe del estudio preliminar del estudio de evaluación participativa del grupo meta correspondiente a los grupos focales y entrevistas realizadas en las líneas de intervención del Componente 5 de la consultoría.

4. Alcances territoriales y técnicos del Producto 3

A continuación, se presenta los alcances territoriales y técnicos de las actividades realizadas en los municipios de los departamentos de La Paz y Oruro, en el marco del Producto 1 aprobado y de los términos de referencia de la consultoría.

4.1. Alcance territorial y técnico del departamento de La Paz de los grupos focales y entrevistas desarrolladas en la consultoría.

La tabla 1, presenta los alcances territoriales, las líneas de intervención de los Componente 3, el número de los grupos focales y entrevistas y los rubros desarrollados en el departamento de La Paz.

Tabla 1. Alcance territorial y las líneas de intervención de Componente 3 en el departamento de La Paz

<i>Componente/Rubro/ /Departamento/Municipio/Comunidad</i>	<i>Líneas de intervención</i>	<i>Método - # de UPF</i>	<i>Rubro</i>
<i>Componentes 3 Rubro: Varios Departamento: La Paz Municipio: Umala Comunidad: Patihipi³</i>	<i>Crédito y educación financiera</i>	<i>1 Grupo Focal (12 UPF) Entrevista (5 UPF)</i>	<i>Varios</i>
<i>Componente 3 Rubro: Varios Municipios: Luribay Comunidad: Chinhca</i>	<i>Seguros y educación financiera</i>	<i>1 Grupo Focal (12 UPF) Entrevista (5 UPF)</i>	
<i>Componente 3 Se desarrollo con los C1 y C2 Rubro: Varios</i>	<i>No beneficiarios Altiplano</i>	<i>1 Grupo Focal (12 UPF)</i>	
TOTAL: 3 grupos focales y 10 entrevistas			

Fuente. Producto 3 y 4 – Consultoría

La tabla 2, presenta los alcances territoriales, las líneas de intervención de los Componente 4, el número de los grupos focales y entrevistas y los rubros desarrollados en el departamento de La Paz.

Tabla 2. Alcance territorial y las líneas de intervención de Componente 4 en el departamento de La Paz

<i>Componente/Rubro/ /Departamento/Municipio/Comunidad</i>	<i>Líneas de intervención</i>	<i>Método - # de UPF</i>	<i>Rubro</i>
<i>Componentes 4 Rubro: Varios Departamento: La Paz Municipio: Luribay Comunidad: Collpani</i>	<i>Fortalecimiento de servicios públicos para el uso eficiente del agua y sostenibilidad de los sistemas de riego con enfoque de mejoramiento de vida</i>	<i>1 Grupo Focal (12 UPF) Entrevista (5 UPF)</i>	<i>Varios</i>
TOTAL: 1 grupo focal y 5 entrevistas			

Fuente. Producto 3 y 4 – Consultoría

La tabla 3, presenta los alcances territoriales, las líneas de intervención de los Componente 5, el número de los grupos focales y entrevistas y los rubros desarrollados en el departamento de La Paz.

³ Este grupo focal y entrevistas estaba programado para desarrollarse en Sica Sica, comunidad Alto Pujravi, se cambió a Umala por problemas de COVID 19.

Tabla 3. Alcance territorial y las líneas de intervención de Componente 5 en el departamento de La Paz

Componente/Rubro/ /Departamento/Municipio/ Comunidad	Líneas de intervención	Método - # de UPF	Rubro
Componente 5 Rubro: Transversal Municipio: Achocalla Departamento: La Paz ⁴	Fortalecimiento de los servicios de los SLIM en temas de: violencia, autoestima y la confianza de las mujeres, información sobre derechos patrimoniales de tierra, vivienda y activos productivos	1 Grupo Focal (12 UPF)	Transversal
Componente 5 Rubro: Transversal Municipio: Achacachi Departamento: La Paz	No beneficiarios	Entrevista (3 UPF)	
TOTAL: 1 grupo focal y 3 entrevistas			

Fuente. Producto 3 y 4 – Consultoría

4.2. Alcance territorial y técnico del departamento de Oruro de los grupos focales y entrevistas desarrolladas en la consultoría

La tabla 4, presenta los alcances territoriales, las líneas de intervención de los Componente 5, el número de grupos focales y entrevistas y los rubros desarrollados en el departamento de Oruro.

Tabla 4 Alcance territorial y temático de los Componente 5, en el departamento de Oruro

Componente/Rubro Departamento/ Municipio/Comunidad	Nombre Intervención	Método (# de UPF)	Rubro
Componente 5 Rubro: Transversal Departamento: Oruro Municipio: Challapata	Impulso de tecnologías y servicios de ahorro de tiempo (trabajo productivo y trabajo doméstico)	Entrevista (5 UPF)	Transversal
	No beneficiarios	Entrevista (3 UPF)	
Total: 5 entrevistas			

Fuente. Producto 3 y 4 – Consultoría

La tabla 5, presenta los alcances territoriales, las líneas de intervención de los Componente 4, el número de grupos focales y entrevistas y los rubros desarrollados en el departamento de Oruro.

Tabla 5 Alcance territorial y temático de los Componente 4 en el departamento de Oruro

Componente/Rubro Departamento/ Municipio/Comunidad	Nombre Intervención	Método (# de UPF)	Rubro
Componente 4 Rubro: Varios Departamento: Oruro Municipio: Cercado	Fortalecimiento de servicios públicos para el uso eficiente del agua y sostenibilidad de los sistemas de riego con enfoque de mejoramiento de vida	1 Grupo Focal (12 UPF) Entrevista (5 UPF)	Varios
	No beneficiarios	Entrevistas (5 UPF)	
Total: 2 Grupos Focales y 5 entrevistas			

Fuente. Producto 3 y 4 – Consultoría

⁴ Grupo focal desarrollado el 5 de agosto del 2021

5. Metodología e Instrumentos utilizados para los Productos 3 y 4

En el marco de la propuesta técnica, los TDR y el Producto 1 aprobado por la supervisora de la consultoría, se adjunta al presente informe: i) el Anexo 0. Protocolo de los talleres con grupos focales y ii) el Anexo 0A. Metodología para los grupos focales y entrevistas estructuradas.

6. Resultados y principales hallazgos

Los resultados y principales hallazgos de los componentes tres, cuatro y cinco del PMI, se presentan por líneas de intervención en los municipios de los departamentos de La Paz, Oruro y Potosí, de acuerdo con los 7 grupos focales y 28 entrevistas realizadas en los tres departamentos.

6.1. Líneas de intervención en el departamento de La Paz

6.1.1. Crédito y educación financiera

En la localidad de Patihipi del municipio de Umala del Departamento de La Paz, distante a 45 minutos de la localidad de Lahuachaca (kilómetro 135 sobre el margen de la carretera asfaltada La Paz – Oruro), las Upf pertenecientes a la Asociación de Productores de Papa de Patihipi (ASIPAP) compartieron sus experiencias sobre las acciones impulsadas por el PMI referidas al “crédito y capacitación financiera”.

La ASIPAP es una nueva asociación agrícola dedicada al uso y producción de semilla de papa de calidad. Por su ubicación accesible con los municipios de Sica Sica, Umala, Patacamaya, Ballivian, Luribay y Sapahaqui considera que tiene amplias posibilidades para comercializar semilla y papa consumo en esos y otros mercados.

Las actividades económicas principales que ocupan al productor en la región son la producción de quinua y la ganadería. Anualmente dedican a la producción agrícola una superficie que varía entre 0.5 Ha – 5 Ha. En la producción de quinua disponen de aproximadamente 5 Ha, en la papa entre 0.1 - 2 Ha y para la producción ganadera al menos de 6 Ha.

La siguiente expresión refleja las dificultades de la producción agropecuaria:

“...A veces va bien (producción), a veces va mal...” (Eusebio Mamani, 2021).

Son once los núcleos familiares de pequeños productores agropecuarios que componen la ASIPAP y que están distribuidos en cinco diferentes comunidades del municipio de Umala donde producen papa de calidad. Fueron capacitados por diversas instancias; se destaca el INIAF –SEMILLAS (ente responsable de la certificación nacional de semillas), quien los especializó en producción de semilla; LA Fundación PROINPA, los capacitó sobre temáticas referidas a buenas prácticas del cultivo, comercialización de la semilla y generó espacios de vinculación comercial como “las ruedas de negocios”, llegando a articularse con proveedores de insumos y semillas, demandantes de semillas y otros. En suma, alrededor de la producción de semilla de papa certificada se articularon siete actores, tres de ellos de carácter público y cuatro privados (Ver Anexo 1, Actores de la línea de intervención).

La siguiente cita da un ejemplo de la forma como se articuló el componente financiero:

“...los créditos han sido canalizados en el Banco Unión para la compra de semilla de calidad al 6% de interés, ...la licenciada (PROFIN) nos ha orientado para beneficiarnos de mejora manera...”

Las entidades financieras articuladas al crédito disponen de presencia física en los municipios circundantes de Umala y Patacamaya. De forma coordinada, difundieron entre los miembros de la ASIPAP alternativas de productos y servicios crediticios (Fundación PROFIN, BANCO UNION, CRECER). También, ante la emergencia del COVID 19, promovieron prácticas de bioseguridad (Fundación PROFIN, CRECER, BDP, GAM UMALA) (Ver Anexo 2, oferta de servicios financieros).

Las UPF reconocen la existencia de otros proveedores de servicios crediticios como el Banco FIE y SARTAWI. En su opinión la tasa de interés superior al 11,5% no es muy conveniente para desarrollar la actividad productiva.

Las siguientes expresiones dan cuenta de esta situación:

“...Los intereses del Banco son elevados...” (Marcos Flores, 2021).

“...El Banco no te perdona nada...” (Javier Flores, 2021).

Los miembros de la ASIPAP manifestaron, haber obtenido créditos productivos de entidades crediticias. Durante los dos últimos años cinco de once UPF asociadas a la ASIPAP accedieron a crédito bancario del Banco Unión para la compra de semilla certificada a un interés anual del 6%.

Las siguientes expresiones dan cuenta de la situación:

“...los créditos han sido canalizados en el Banco Unión para la compra de semilla de calidad al 6% de interés, ...la licenciada, de PROFIN nos ha orientado para beneficiarnos de mejora manera...”

“...Hemos sacado préstamo del Banco Unión...” (Juan Gutiérrez, 2021).

“...Algunos tienen experiencia en créditos...” (Rene Castillo, 2021).

“...Utilizamos préstamos para comprar terreno y maquinaria, o para hacer preparar terreno...” (Arcario Vargas, 2021).

“...Tenemos costumbre de manejar créditos...” (Eusebio Mamani, 2021).

“...Yo quisiera trabajar con el BDP, ya que tiene un mejor periodo de gracia y es acorde a nuestra realidad productiva...” (Anastasio Vichini, 2021).

“...Generalmente tenemos cuenta en el banco, pero no sacamos crédito...” (Epifanio Vera, 2021).

“...Hoy nos garantizamos mancomunadamente. Algunos tienen papeles de terrenos, otros no...” (Faustino Marca, 2021).

La demanda por crédito nace de la “decisión” de la asociación ASIPAP de dedicarse a la producción de semilla de papa de calidad y ante la insuficiencia de recursos económicos para adquirir semilla de papa certificada.

Al respecto la siguiente expresión da cuenta de ello:

“... no todos somos iguales, ni producimos igual. La producción de semillas de calidad nos ha alcanzado a todos para pagar los créditos contraídos...” (Miguel Cachi, 2021).

“...Cuando tenemos excedente podemos recuperarnos y pagar el crédito...” (Juan Mamani, 2021).

El asesoramiento oportuno recibido de parte de la Fundación PROFIN vinculó a los miembros de la asociación demandantes de financiamiento con la entidad y un producto crediticio de mayor accesibilidad y conveniencia a sus posibilidades económicas.

Las siguientes expresiones dan cuenta de la situación:

“...El Banco Unión ha llegado...” (Miguel Cachi, 2021).

“...El Osvaldo del Banco Unión ha venido a ofrecernos préstamos...” (Martha Apaza, 2021). cajani

Participaron del crédito solo aquellos productores que cumplieron con todos los requisitos exigidos por la entidad bancaria. Las UPF consideran que los requisitos no limitan el acceso (fotocopia de cédula de identidad de los esposos, respaldo de propiedad de vehículo o de terrenos, certificación de la autoridad comunal sobre residencia y actividad productiva en la comunidad, facturas de luz, etc). Sin embargo, la mayor limitante es la presentación de los respaldos del garante, o la exposición de los títulos de terrenos o vehículos vigentes y actualizados, ya que muchos productores no mantienen saneados sus papeles. Para ellos, el trato recibido por parte de la entidad bancaria es bueno.

Las UPF manifiestan que la capacitación en producción de semillas, así como el apoyo en comercialización y venta de semillas contribuyeron con los resultados obtenidos y con el cumplimiento del pago del crédito asumido.

La capacitación financiera permitió a los miembros de la asociación tomar decisiones adecuadas, identificar los costos de producción en los que se incurrieron y determinar

la ganancia o pérdida de la producción de semillas, ahorrar asociativamente. También acceder, administrar, responsabilizarse, informarse y conocer de sus derechos crediticios. La siguiente expresión da cuenta de ello:

“... jugamos el pasanaku asociativo, con eso estamos aprendiendo a ahorrar para la asociación y a beneficiarnos” (Marca, 2021).

Complementariamente, en condiciones de pandemia la capacitación financiera ha sido un canal de difusión de información sobre medidas de bioseguridad y acceso inicial a insumos básicos para prevenir la ocurrencia del COVID 19.

En suma, la articulación de actividades y la consecuente asistencia técnica se enfocó en el uso y producción de semilla de calidad y el correspondiente acceso a prácticas e información especializada, capacitación comercial y orientación financiera. Esta última ha fortalecido las capacidades administrativas financieras de la asociación ASIPAP.

Sin embargo, también hubo algunos contratiempos, como es el caso de algunas de las Upf que indicaron que no accedieron al crédito durante el primer y segundo ciclo agrícola de producción de semilla, debido a que la entidad bancaria (Banco Unión) por política interna no dio curso a las nuevas solicitudes de crédito por espacio de 1 año. Consideran que esta situación limitó la participación de algunos asociados en la producción de semilla.

La siguiente expresión da cuenta de esta situación:

“...Nos informaron que para los nuevos socios no hay posibilidad de préstamo. En dos años, puede haber...” (Miguel Cachi, 2021).

Las UPF consideran que la capacitación financiera provista por la Fundación PROFIN, es valiosa, accesible, motivadora, dirigida tanto a mujeres como varones, con contenidos e información útil para el productor agrícola y muy pertinente para el buen manejo del dinero y la planificación de la producción.

La siguiente frase expresa lo anteriormente afirmado:

La capacitación financiera “...nos ha permitido tomar con mayor seriedad el manejo económico en la producción de semillas...” (Marca, 2021).

Las Upf mencionan que el rendimiento alcanzado en la producción de papa estuvo entre 6 – 10 tn/ha, y les gustó el mayor tamaño y buen aspecto logrado en la semilla. Adicionalmente toda la semilla producida ha sido comercializada a un precio mayor que el de la semilla tradicional (Ver Anexo 3, Productividad de la línea de intervención).

En el altiplano central la producción es incierta, ya que con cierta “regularidad” (cada tercer año) las UPF reducen o pierden, en diverso grado, la producción agrícola y el capital invertido. A pesar de esta situación y en condiciones de ocurrencia de factores climáticos adversos se registró con la semilla de calidad una productividad superior al 30% en comparación con la tradicional.

En la comercialización al inicio de la pandemia COVID 19, y ante la irregularidad del transporte de carga, la ASIPAP debió suspender el contrato de provisión de papa fresca con el Supermercado KETAL afectando su ingreso.

La siguiente expresión da cuenta de esta situación:

“...A veces las plagas nos afectan, entonces baja la producción y ya no nos alcanza para mantener el préstamo...” (Julio Quispe, 2021).

Las UPF mencionaron haber generado un ingreso bruto económico entre 36.000 – 48.000 Bs/año por hectárea cultivada de semillero de papa. Perciben que están generando un mayor ingreso por concepto del aumento de la producción de papa con semilla de calidad y manejo mejorado, y como efecto de la articulación de acciones alrededor del propio componente (Ver Anexo 4, Ingresos de la línea de intervención).

Los productores reconocen estar desarrollando nuevas habilidades que les permiten obtener ganancias por la actividad productiva. La ASIPAP reconoce que el desarrollo de nuevas capacidades productivas, la asistencia técnica, la vinculación con proveedores de insumos, la capacitación financiera y la apertura de nuevos mercados para semilla y papa consumo han consolidado una nueva alternativa económica y productiva para ellos (la producción de semilla certificada).

Consolidar la producción de semillas, requiere de las UPF mayor inversión de trabajo directo para ellos. El trabajo invertido repercute en mayor producción y calidad de la semilla lo que posteriormente les permite obtener mejores precios de venta y mayores ganancias. La producción de semilla de calidad es motivadora (Ver Anexo 5, Mejora en las condiciones de empleo).

La ocurrencia de fenómenos climáticos adversos (heladas, sequías, granizadas) afecta la oferta de producción de papa con el riesgo de perder la inversión y no lograr cubrir los costos de mano de obra empleada. Sin embargo, para la ASIPAP es una ventaja el contar con semilla de la variedad “Jatum puca” porque “produce más rápido y alcanza escapar de la helada y la sequía” (Ver Anexo 6, Resiliencia ante el cambio climático).

La siguiente frase refleja lo expresado por los asociados al respecto:

“...por el momento ninguna familia de la asociación ha dejado la producción, a pesar que todas no producimos por igual...”

Las UPF mencionan que las entidades que les capacitaron facilitaron la participación equitativa tanto de varones como de mujeres en las actividades formativas. Y que su participación ha aportado al incremento de los ingresos económicos para la familia (Ver Anexo 7, Mujeres mejoran sus oportunidades).

Las mujeres miembros de la ASIPAP manifiestan ser responsables del cuidado de la familia, y proponen que las capacitaciones deberían realizarse durante los fines de semana, preferentemente el día sábado por la tarde y por espacio de un máximo de 2 horas.

La siguiente frase da cuenta de lo afirmado:

Un miembro de la ASIPAP mencionó “...en base a las necesidades de cada familia, es el esposo y la esposa quienes definimos y decidimos los rubros y superficies que ocupará la familia en la producción anual...”.

Para los miembros de la ASIPAP la decisión de tomar un crédito es de ambos esposos. Mantiene un carácter familiar.

Para las UPF la sostenibilidad de la producción de semilla de calidad pasa por mantenerse produciendo y comercializando activamente semilla certificada, a buen precio, en nuevos mercados regionales, manteniendo la calidad, implementando infraestructura y equipamiento adecuados, capacitándose, mejorando la administración financiera asociativa, manteniéndose informado y vinculado con los oferentes de insumos y demandantes de semilla (Ver Anexo 8, Sostenibilidad de la intervención).

6.1.2. Seguros y educación financiera

En la comunidad de Chíncha del municipio del Luribay, los productores de durazno miembros de la ASO.IN.PRO.FRUT.LU compartieron percepciones sobre los “seguros y educación financiera” como parte de los servicios y productos financieros provistos por diversos actores relacionados con esta temática.

Las Upf identificaron la participación de cinco entidades articuladas; dos de las cuales son de carácter público (BDP y GAM Luribay) y tres privados (PROFIN, CERECER y ASO.IN.PRO.FRUT.LU) (Ver Anexo 1, Actores de la línea de intervención).

La participación de las entidades mencionadas en la comunidad y municipio contribuye con el desarrollo de una cultura de previsión y aseguramiento, así como también de masificar el mercado asegurador con estratos sociales tradicionalmente marginados de estos servicios. Generalmente la presencia física es puntual, con excepción del GAM Luribay y el BDP, todas las entidades externas no mantienen presencia física en el espacio territorial municipal, sin embargo, se las puede contactar físicamente en el municipio colindante de Patacamaya.

Las UPF sostienen que inicialmente desconocían sobre la existencia de seguros de accidentes personales y que los confundían con “seguro de salud”. Reconocían el seguro de transporte SOAT, porque cada año los transportistas de la zona adquirían para sus movibilidades y pasajeros. Otros de ellos, habían tenido experiencias con el seguro de desgravamen al momento de ser aprobado su crédito bancario.

Las siguientes expresiones dan cuenta de la situación:

“...Nadie ha sacado seguro...” (Eugenia Santos, 2021).

“...Sacas crédito y te obligan a asegurarte...” (Genaro Mamani, 2021).

“...PROFIN nos ha ofrecido seguro para la vida...” (Rubén Apaza, 2021).

“...Se ha escuchado sobre los seguros, nos estamos informando. Pero, sacas crédito e inmediato te aseguran...” (Rubén Santos, 2021)

Actualmente las UPF mencionan que, en caso de ocurrir “alguna desgracia” o algún accidente con alguno de los asociados, sobre todo en época de lluvias cuando los

caminos no se encuentran en buen estado, el seguro de vida se constituye en una “nueva” ventaja para las familias afectadas.

El “100%” de las UPF mencionan haber accedido a algún seguro contra accidentes personales; el 60% de estos seguros fueron adquiridos por mujeres y el restante 40% por varones; todos prevén renovar las pólizas. Las mujeres destacan la importancia del seguro contra accidentes.

La capacitación financiera que recibieron les permitió informarse sobre las diversas posibilidades de seguros y créditos; sobre las condiciones del contrato, de su vigencia y de la forma de reportar al momento de producirse un siniestro.

Las UPF que accedieron a un seguro sostienen que pagan una cuota económica accesible para ellos. Que el trámite es sencillo, los requisitos solicitados accesibles y que cuentan con el apoyo en la propia comunidad gracias al asesoramiento de PROFIN y de otras entidades bancarias que los capacitaron sobre créditos y seguros.

Durante la época del COVID 19, complementariamente recibieron información proveniente del GAM Luribay y del PROFIN sobre medidas de bioseguridad, y que además accedieron a algunos materiales de protección para prevenir el contagio del virus en la comunidad.

A pesar del inicial impacto que tuvo la “pandemia” sobre la transitabilidad de movi­lidades y personas, los servicios de información financiera en seguros y créditos operaron con cierta regularidad; en un inicio vía telefónica y luego de manera presencial.

Algunas UPF buscaron seguros personales en caso de alguna afectación por la pandemia. El servicio de oferta y canalización de seguros operó y oportunamente contribuyó a ampliar la demanda de seguros.

Con relación a los cursos de capacitación financiera recibidos, las UPF reconocen como “uso y costumbre” que tanto la esposa como el esposo participen en las capacitaciones. La siguiente expresión da cuenta de la situación:

“...Las mujeres participamos en la asociación. Gracias a la asociación estamos abriendo los ojos...” (Rebeca Mamani, 2021)

Las mujeres en general consideran haber accedido a nuevas oportunidades de formación. La capacitación financiera ha sido accesible, práctica y entendible. Ha promovido el reconocimiento de las ventajas de los seguros, contribuyó al desarrollo de destrezas en el manejo de prácticas asociativas de ahorro, incorporado información para la administración financiera y la difusión de prácticas de bio seguridad.

Las mujeres manifestaron que no siempre es posible participar en los eventos de capacitación. Debido a que los talleres se realizan en días y horas y que coinciden con las labores de atención de los hijos, de la familia y de la parcela, limitando su plena participación. (Ver Anexo 7, Mujeres mejoran sus oportunidades).

Las UPF consideran que la sostenibilidad del seguro dependerá de que los asociados continúen incrementando sus ingresos económicos con la producción de durazno y de mantener su relación y confianza con las entidades financieras que brindan servicios y el acceso a información con nuevos productos financieros (Ver Anexo 8, Sostenibilidad de la intervención).

6.1.3. Fortalecimiento de los servicios públicos para el uso eficiente del agua y sostenibilidad de los sistemas de riego con enfoque de mejoramiento de vida

La Asociación de Regantes del Valle del Luribay (AREVALU) formalmente aglutina a 1.800 productores del municipio de Luribay del departamento de La Paz. Su sede se encuentra en la comunidad de Collpani, que corresponde a la parte baja del valle interandino y colindante con el río Luribay. Una proporción de sus miembros participan en la formación por competencias, a nivel técnico básico, en riego. La Escuela Nacional de riego (ENR), perteneciente al Servicio Nacional y Departamental de Riego (SENARI – SEDERI) del Ministerio de Medio Ambiente y Agua es la encargada del proceso formativo.

Los regantes de la AREVALU identifican la presencia de nueve entidades activas que desarrollan acciones alrededor del proceso formativo. Cinco de ellas son públicas y cuatro privadas. Para ellos, seis de las entidades articuladas complementan acciones alrededor del riego; y de éstas dos (Misión Alianza Noruega y Caritas Coro Coro) no se mencionan referencias directas.

Entre las entidades que articulan directa o indirectamente acciones destacan: el PAR II (actor público), que mantiene un proyecto de tecnificación del riego parcelario mediante la dotación de motobombas de riego para los productores de verduras-frutas del municipio. El SENARI/SEDERI/ENR (actores públicos), que cuentan con el fortalecimiento de la Fundación SWISSCONTACT, viabiliza la participación de los miembros de la asociación de regantes AREVALU (actor privado) en el programa de capacitación en riego que se imparte en la ENR. El GAM Luribay facilita y difunde la convocatoria hacia los regantes y propicia la participación de un técnico local para fortalecer los servicios de riego de la propia entidad. Finalmente el PROFIN, que provee servicios, productos y capacitación financiera (Ver Anexo 9, Actores de la línea de intervención).

Los regantes manifiestan que no solamente reciben capacitación en riego, sino que además, información sobre “créditos, seguros y capacitación financiera”, asistencia técnica en “campañas fitosanitarias municipales Mosca de la Fruta y “Comercialización de productos de calidad”, y también la promoción de tecnología ahorradora de agua y del tiempo empleado en riego.

Las siguientes expresiones dan cuenta de la participación de los actores:

“...El riego “tradicional” no está muy bien y necesitamos apoyos...” (Arcario Vargas, 2021).

“...Nos han capacitado en prestaciones bancarias y seguros...” (Gary Quispe, 2021).

“...Participé en cursos en la comunidad y también en los impartidos por el Ministerio...” (Genaro Laura, 2021).

“...He visto que la capacitación en administración es muy importante, muchos hermanos no conocen...” (Gary Mamani, 2021).

“...Los cursos de capacitación son de nuestro interés...” (Silverio Macario, 2021).

“...Poco practican el control de plagas con trampas, es fácil hacer, disminuye gastos, pero no lo hacen...” (Paulino Lovera, 2021).

Los regantes de la AREVALU han demandado formalmente su inclusión en los servicios de capacitación en riego y destacan que las temáticas impartidas son muy útiles para el manejo del sistema tradicional de riego.

Las palabras del señor Arcenio Quisbert (Presidente AREVALU) ejemplifican el interés local o demanda de capacitación por riego, “...las capacitaciones recibidas en riego, nos apoyan para producir de mejor manera, verduras, frutas y todos los cultivos que manejamos...”

El SEDERI, a través de la Escuela Nacional de Riego (ENR), desarrolló un proceso formal de capacitación modular en riego con reconocimiento de capacidades por parte de dos ministerios (Ministerio de Educación, Ciencia y Tecnología, y el Ministerio de Medio Ambiente y Agua), y que contó con la participación, entre otros representantes, de los regantes seleccionados por parte de la AREVALU.

Según los regantes, la capacitación impartida ha sido presencial y de contenido más teórico que práctico. Destacaron que a través del intercambio guiado de experiencias se motivaron, pudieron informarse, conocer de la aplicación de diversa tecnología de riego y realizar alguna práctica de manejo de riego tecnificado (Ver Anexo 10, Oferta temática de servicios de capacitación en riego).

Los participantes del proceso formativo destacan las temáticas impartidas:

- Concientización sobre la conservación del medio ambiente, con énfasis en los factores, agua, suelo, aire;
- Mejoramiento de los canales de riego tradicional;
- Técnicas de riego por goteo y aspersión;
- Mejoramiento de la producción y control biológico de plagas de las frutas;
- Cosecha de agua de lluvia, y concientización sobre infraestructura almacenadora de agua de riego.
- Información sobre servicios y productos financieros para el pequeño productor.

Las siguientes expresiones dan cuenta de esta situación:

“...Fui al intercambio en Cochabamba, he visto como hacen pozas grandes. Cada vez se reduce el agua de riego, hay que cambiar la forma de regar...” (Macario Calderón, 2021).

“...En primer lugar hemos tenido concientización sobre el medio ambiente...” (Paulino Lovera, 2021).

“...Hace 30 años la cordillera del Tres Cruces siempre estaba cubierta de nieve, ahora está pelada...” (Julio Quispe, 2021).

“...¿Hasta cuándo puede haber agua? Tenemos que tener conciencia...” (Silverio Macario, 2021).

“...Para que no se pierda el agua, tenemos que hacer canales de cemento, llegará más agua a la parcela...” Paulino Lovera, 2021).

“...Debemos cambiar el riego por inundación por el riego por goteo...” (Silverio Macario, 2021).

“...Nuestra prioridad es el agua. Nos falta construir una represa ya que necesitaremos más agua...” (Julio Quispe, 2021).

“...Para el SEDERI es casi imposible abarcar todos los requerimientos y no podemos alcanzar por el bajo presupuesto...” (Vladimir Plata, 2021)

Los regantes disponen de una superficie productiva de cultivo dispersa, que varía entre 0.1 y 1.5 ha/productor, en la que cultivan para comercializar verduras (arveja, vainita, maíz, papa y otras) y plantan frutales (durazno, pera, pacay, higo, uva y manzana).

Las siguientes expresiones visibilizan esta situación:

“...Generalmente una familia tiene 2.000 mt² para cultivar plantas...” (Silverio Macario, 2021).

“...Casi 1,5 ha tenemos en pequeñas parcelas en todo lugar...” (Arcario Vargas, 2021).

“...No es segura la producción...” (Carlos Mamani, 2021).

“...Producir hortalizas a veces es a la suerte. Si Dios quiere, hace que el río no se lo lleve...” (Paulino Lovera, 2021).

“...Ahora casi no hay uva debido a la plaga...” (Lidia Hima, 2021)

Los procesos de capacitación y de articulación interinstitucional operaron con regularidad, incluso durante la pandemia del COVID 19. En diferentes etapas, al menos 47 miembros de la Asociación de Regantes AREVALU participaron en algún proceso formativo desarrollado por la ENR.

El impacto práctico de la capacitación en riego dependerá de la continuidad y profundización del proceso de desarrollo de habilidades en riego. Así como también, de la reducción de las pérdidas de agua que ocurren a lo largo del sistema tradicional de riego, del acceso a tecnología ahorradora de agua y de la disponibilidad de recursos económicos para implementar el riego parcelario por aspersión o goteo.

La siguiente expresión da cuenta de esta situación:

“...Es necesario tener riego por goteo, necesitamos conocer los cálculos...” (Gary Mamani, 2021).

Es imprescindible la participación de las entidades como el SEDERI y el GAM Luribay para concentrar el interés de los regantes en capacitación especializada, y para ampliar la colaboración en la difusión de prácticas de manejo de riego. La articulación contribuye a que otras intervenciones indirectamente faciliten el acceso de tecnología de riego para el pequeño productor; tal el caso de PAR II (MDRyT), que contribuyó al fomento de la tecnificación del riego mediante un programa de acceso compartido a bombas de riego. Para los regantes, todavía, no es posible afirmar que el aumento de la productividad de la fruta se deba a la aplicación de los conocimientos en riego adquiridos durante las capacitaciones.

Las siguientes expresiones dan cuenta de lo afirmado:

“...La productividad es casi la misma... y alcanza solo para el sostén y alimentación familiar, no permite ahorro...” (Julio Quispe, 2021).

“...Estamos conscientes que hay que traer “mosquitas” que esterilicen a la mosca de la fruta, ya que usamos a nuestro criterio medicamentos.” (Genaro Laura, 2021).

“...Muchos venenos fuertes utilizamos, en eso nomas gastamos...” (Carlos Mamani, 2021).

Los regantes mencionan generar un ingreso económico promedio anual de entre 10.000 y 15.000 Bs/año obtenido de una parcela de 0.25 ha de tamaño. Perciben que las capacitaciones en riego aún no han incidido en el aumento del ingreso económico. Están seguros que la incorporación de sistemas ahorradores de agua de riego (aspersión o goteo) mejoraran las condiciones técnicas de riego y reducirán el tiempo empleado en él, sobre todo de las mujeres. Por el momento, están decididos a reducir las pérdidas de agua de riego que se dan a lo largo del sistema de riego tradicional, introduciendo mejoras en los canales de conducción.

Las siguientes expresiones dan cuenta de lo afirmado:

“...Nuestras autoridades deben coordinar con el Municipio y la Gobernación para mejorar nuestro sistema de riego...” (Carlos Mamani, 2021).

“...No sabemos cuánto estamos invirtiendo...” (Julio Quispe, 2021).

“...Cuando falla la producción, necesariamente nos tenemos que dedicar a otras ocupaciones como la albañilería y otros negocios...” (Edwin Quisbert, 2021).

“...El año pasado el precio del durazno fue muy bajo, no cubrió ni la inversión realizada. A veces ni alcanza para hacer estudiar a los hijos...” Lidia Hima, 2021).

“...Siempre sacamos algo para nuestro bolsillo...” (Silverio Macario, 2021).

“...No sabemos cabalmente cuanto se gana...” (Gary Mamani, 2021).

La capacitación ha impactado en la concientización de los regantes sobre la importancia de la conservación del agua de riego y de los efectos negativos del cambio del clima para las familias que viven de la agricultura en el municipio. Los participantes de las capacitaciones manifiestan experimentar en sus predios mejoras en el manejo del riego de inundación; algunos de ellos, implementar pequeñas experiencias de riego por goteo; otros, realizar control de costos y todos aplicar técnicas de control de plagas de los cultivos.

Las siguientes expresiones dan cuenta de lo afirmado:

“...Se pierde el 50% del agua en los canales de riego...” (Arcario Vargas, 2021).

“...A la larga cada uno tendrá que contar con un pequeño reservorio de agua para riego...” (Arcenio Quisbert, 2021).

En los módulos de capacitación organizados por la ENR participaron tanto varones como mujeres sin ninguna restricción; sin embargo, la AREVALU no propició la participación de ninguna mujer representante. La organización de los módulos de capacitación se adecua más a las posibilidades y condiciones de participación para los hombres que para las mujeres. Son las mujeres del municipio del Luribay las que más se ocupan del riego, debido a ello es importante considerar implementar acciones organizativas y logísticas pertinentes a las condiciones de la mujer productora con responsabilidades productivas y reproductivas.

En el grupo focal se mencionó que el proceso formativo fue recargado de aspectos teóricos con escasa oportunidad de práctica, y muy orientados a las actividades productivas y de riego que generalmente desarrollan los hombres.

Paralelamente la mujer regante, aunque no participaron directamente en los módulos de capacitación organizados por el SEDERI, aprecian y destacan que cualquier evento formativo debe ser de carácter práctico, de corta duración, localizados en la comunidad, en los que no se incurran en gastos de traslado, que cuenten con el refuerzo de un buen refrigerio y con materiales didácticos para todas las participantes.

Las siguientes expresiones dan cuenta de esta situación:

“...Los talleres deben ser 80% prácticos...” (Arcario Vargas, 2021).

“...A nosotras nos interesan temas de mejoramiento del mercado...” (Lidia Himas, 2021)

“...Cada curso debe tener expositores dinámicos, preparados y que nos motiven...” (Gary Mamani, 2021).

“...No nos gusta capacitaciones prolongadas y que sean impuntuales...” (Gary Mamani, 2021).

“...A veces la producción es excedentaria, por eso queremos transformar...” (Arcenio Quisbert, 2021).

Nos interesan otros temas como la transformación de las frutas, tecnificación del agua de riego, comercialización e industrialización de la fruta...” (Paulino Lovera, 2021)

“...Tenemos fruta para abastecer a los supermercados y mantener precio...” (Edwin Quisbert, 2021).

“...No contamos con estadísticas locales, todos sacamos durazno y nos hacemos competencia...” (Gary Mamani, 2021).

Los regantes consideran que la sostenibilidad de las capacitaciones en riego requiere que la Directiva de la AREVALU posibilite la difusión, a un mayor número de socios, de buenas prácticas de manejo de riego y de generar presupuestos para realizar mejoras en los canales de conducción y para la construcción de infraestructura para la cosecha de agua. También que se brinde continuidad al servicio de capacitación especializado en riego que imparte ENR, para que difunda novedosas estrategias en el manejo de sistemas de riego ahorradores de agua. (Ver Anexo 11, Sostenibilidad).

6.1.4. Fortalecimiento de los servicios de los SLIM en temas de: violencia, autoestima y la confianza de las mujeres, información sobre sobre derechos patrimoniales de tierra, vivienda y activos productivos

Achocalla se encuentra al sur de los municipios de La Paz y El Alto, a 25 km de la ciudad de La Paz. El municipio se ubica en un sector del altiplano paceño que se abre a una

hoyada extensa cuya extensión superior, corresponde a la cabecera del valle interandino húmedo y en su parte inferior, al valle seco.

La población del municipio crece a una tasa inter-censal cercana al 4%. Para el año 2020 alcanzó los 29.025 habitantes (PTDI Achocalla), ubicados mayoritariamente en la denominada “mancha interurbana municipal”.

El GAM Achocalla en el marco de la Ley No 348 pone en funcionamiento el SLIM a mediados del año 2012, al presente trabaja en una red de cooperación interinstitucional orientada a la prevención y erradicación de todo tipo de violencia intrafamiliar y doméstica contra la mujer.

Los funcionarios públicos del SLIM Achocalla comparten personal y acciones con la Defensoría de la Niñez y Adolescencia. Entre los principales problemas internos se mencionan la escasa dotación logística, el bajo presupuesto y la inestabilidad laboral.

Según los funcionarios del SLIM, cuatro de cada diez mujeres han sufrido de algún tipo de violencia. En primer lugar atienden casos de violencia económica contra la mujer y/o sus derivados, como la violencia intrafamiliar doméstica combinada con violencia económica y asistencia familiar (38% de casos); en segundo lugar, violencia física combinada con violencia psicológica (34% de casos); en tercer lugar, violencia psicológica combinada con abandono del hogar (20% de los casos); seguidos por casos como violencia sexual (3% de casos), discriminación, agresión verbal, amenazas, y reconocimientos de vientre como los de menor registro (5% de casos).

Las participantes del GF dan cuenta de la presencia de (7) entidades que participan de forma directa o indirecta en la articulación de servicios alrededor de los servicios que presta el SLIM. Cinco (5) de ellas son públicas y (2) privadas (Ver Anexo 12, Actores de la línea de intervención).

En el marco del accionar del PMI, el GAM de Achocalla y la UMSA suscribieron un convenio para la dotación de pasantes de las carreras de Trabajo Social, Psicología y Derecho destinados a la atención legal, psicología y laboral de mujeres en situación de violencia.

Durante la atención de casos de violencia contra la mujer, el SLIM interactúa en red con diversas entidades como la policía, el sistema de salud, el sistema educativo y otras con presencia en el territorio. Participa un medio de comunicación radial que difunde contenidos previamente elaborados por el SLIM, que dan a conocer su presencia y alcances. A su vez, se generan espacios de interrelación en los cuales se articula la promoción de servicios y productos financieros dirigidos a la mujer en situación de violencia de género.

Las mujeres participantes del GF inicialmente manifestaron que desconocían de la existencia y de los servicios prestados por el SLIM en el municipio. Posteriormente, que se informaron por medio de la promoción que realizaba el GAM Achocalla en la radio local; y finalmente, ante la ocurrencia de hechos de violencia, fueron los vecinos, o alguna entidad similar quienes les comentaron a las víctimas sobre la entidad y de su ubicación.

Para los funcionarios del SLIM es conocido el dato que dos de cada diez eventos de violencia contra la mujer son denunciados ante las autoridades correspondientes. Las participantes del GF corresponden al 20% de mujeres que rompieron la barrera que impide enfrentar los hechos de violencia.

Como usuarias de los servicios del SLIM, la mayoría de ellas (90%) percibe que la atención recibida varía entre regular – buena, y solo el restante (10%) lo califica como insuficiente. De forma general consideran que, a pesar de las debilidades internas del SLIM, es importante el servicio que prestan a las mujeres que sufren violencia en su hogar.

Las siguientes expresiones precisan esta situación:

“...El servicio tiene que facilitar, no poner trabas. Facilitar nuestros trámites...” (Hilda Tito, 2021).

“...Colocamos la denuncia en el SLIM, y no damos seguimiento porque tenemos miedo...” (Julia Aliaga, 2021).

“...Muchas de nosotras trabajamos. Es difícil denunciar, pedimos que nos informen adecuadamente...” (Hilda Tito, 2021).

“...Muchas tenemos vergüenza de mostrar la violencia. Debemos ser abiertas...” (Filomena Choque, 2021).

“...Hay discriminación para las mujeres. Las mujeres del campo no somos menos...” (Julia Aliaga, 2021).

Las mujeres participantes en el GF mencionan que hay desconocimiento por parte de las autoridades del sistema educativo sobre las medidas de prevención y tratamiento de la violencia contra la mujer en espacios educativos, y que esta instancia, muchas veces, media por conciliaciones que no son permitidas por ley.

La siguiente frase expresa lo que muchas mujeres demandantes de servicios legales sienten cuando confunden o desconocen el tipo de servicios que presta el SLIM y la Defensoría de la Niñez y Adolescencia.

“...me costó llegar a presentar mi denuncia ante el SLIM; mi caso no fue atendido como correspondía y lo desestimaron... Hay mucha falta de capacidad para atender y diferenciar la violencia de género en las Unidades Educativas...”.

A su vez, las siguientes expresiones dan cuenta de esta situación:

“...Si el caso es que la profesora agrede a un niño o niña, la denuncia no se debe callar por temor a que aplacen a los niños...” (Willma Mamani, 2021).

“...Si el caso es entre dos menores, la denuncia se cursa a la Distrital de Educación...” (Judith Quispe, 2021).

“...Hay casos que debemos derivar a la Defensoría de la Niñez, como el Bullying. No podemos atenderlos...” (Judith Quispe, 2021).

Las demandantes de los servicios del SLIM mencionan que algunos de los profesionales que atienden los casos les falta la capacidad profesional y sensibilidad; y que muchas veces, durante la tramitación correspondiente, carecen de medios económicos necesarios para dar continuidad a los trámites iniciados.

Las siguientes frases se refieren al respecto:

“...somos víctimas y encima debemos pagar con todo lo que nos solicitan.”

“...En mi caso tenemos que criar a nuestros hijos y sobrinos. Como mujeres somos una maravilla. Inventamos donde no hay...” (Leonora Surco, 2021).

“...Difundan que tenemos un asesor legal y que tenemos el derecho de pedir orientación...” (Isabel Flores, 2021).

“...El trámite que sea sencillo...” (Isabel Flores, 2021).

Las participantes del GF manifiestan preocupación ante el cambio de gestión en el GAM Achocalla, por lo incertidumbre sobre la continuidad de los tramites y procesos iniciados y sobre la variación del personal de seguimiento asignado.

La siguiente frase da cuenta de esta situación:

“...Estamos buscando profesionales con experiencia para el SLIM...” (Judith Quispe, 2021).

Ante un hecho de violencia doméstica o intrafamiliar, el SLIM (dependiente de la Secretaria de Salud y Deportes del GAM Achocalla) presta atención a la víctima, recibe y canaliza, donde corresponda, la denuncia a fin de resguardar la integridad de las afectadas. Seguidamente, de corresponder, se canaliza la participación tanto de la policía local, como de los centros de salud pertenecientes a la red municipal de salud, quienes atienden con primeros auxilios y/o prestando una valoración médica, y/o en su caso dotando de la atención correspondiente ante la magnitud de la infracción o delito que se cometa. Posteriormente un equipo multidisciplinario, que puede estar, compuesto por un Psicólogo, una Trabajadora Social, o un Procurador legal (pasantes en primera instancia laboral provistos por la UMSA o el GAM) prestan atención especializada a la afectada y al caso. En esta instancia, en parte, se define el curso que podría seguir el procedimiento de atención de la denuncia.

El 72% de las participantes en el GF manifiestan la reducción de sus ingresos por efecto de la pandemia debido a la disminución del flujo de personas que visitan el municipio y a la reducción de la actividad económica comercial, y para el 28% restante, que cuenta con un ingreso estable proveniente del salario, no ha variado.

Las participantes del GF mencionan que el sector circundante a la laguna de Achocalla es turístico, y que es posible generar diversas alternativas ocupacionales novedosas,

como el reciclado de material plástico para mujeres en situación económica adversa y contribuir con ello a la conservación del medio ambiente.

Las participantes del GF han manifestado que han recibido atención legal y psicológica en los casos generados por violencia contra la mujer, y que el servicio prestado contribuyó a romper las barreras y condiciones que impone la violencia contra la mujer. A pesar de su empoderamiento, aún persisten condiciones estructurales que limitan su plena participación económico-social.

Las siguientes expresiones dan cuenta de la situación de empoderamiento:

“...Todas somos diferentes. Esa cualidad no se puede igualar, somos a la vez madres, sobrinas, tímidas, amigueras; en fin diferentes...” (Carmen Villareal, 2021).

“...Tenemos una misión hacia adelante, sabemos cómo vamos apoyar a nuestros hijos, para que sigan. Pensamos en el mañana...” (Hilda Tito, 2021).

“...Soy inteligente. Siempre capaz de trabajar, de criar y cuidar a la familia, somos seres humanos únicos...” (Patricia Gonzales, 2021).

“...El SLIM debe ayudar a empoderar a la mujer...” (Mercedes Surco, 2021).

En cuanto al desarrollo de capacidades, las participantes del GF han manifestado no haber participado de ninguna marcha de concientización social para la prevención de la violencia contra la mujer, o en ningún evento de capacitación impartido por el SLIM. Y todas sugieren que los eventos que pudieran organizarse promuevan el desarrollo de habilidades prácticas para mejorar el desempeño económico, como ser cursos prácticos sobre: tejidos, costura, repostería, cotillonería, manualidades a partir de material reciclado, estrategias de marketing y apoyo en la gestión de las emociones que pudieran ser realizados los días sábados por la mañana y/o en horarios alternativos que les permitan disponer de tiempo para dejar y recoger a sus hijos de la escuela y coordinar con sus parejas y/o esposos (Ver anexo 13, mujeres mejoran sus oportunidades).

La siguiente frase da cuenta de esta situación:

“...He recibido capacitación para la mujer en otros lugares, de la RED ADA...” (Claudia Tapia, 2021).

Las mujeres entrevistadas manifestaron que ante un hecho de violencia de género las barreras que les impiden denunciar, por orden de importancia, son: miedo, falta de información, burocracia, costos, falta de profesionales capacitados y de adecuada sensibilidad humana, falta de un técnico forense municipal, el sentirse nuevamente víctimas. A su vez, también les motiva asistir al SLIM reconocer que hay profesionales que prestan apoyo legal y psicológico en el municipio.

La continuidad del SLIM requiere resolver aspectos institucionales tales como la continuidad programática institucional y estabilidad laboral del personal especializado; la sensibilización dirigida a la comunidad y autoridades; el suficiente presupuesto para

implementar el servicio forense, la casa de acogida, los aspectos logísticos, operativos y formativos de las capacidades del personal y de las afectadas por hechos de violencia contra la mujer.

6.2. Líneas de intervención en el departamento de Oruro

6.2.1. Fortalecimiento de servicios públicos para el uso eficiente del agua y sostenibilidad de los sistemas de riego con enfoque de mejoramiento de vida

En el departamento de Oruro, el PMI a través de su intervención “fortalecimiento de servicios públicos para el uso eficiente del agua y sostenibilidad de los sistemas de riego con enfoque de mejoramiento de vida”, facilitó un proceso de articulación de instituciones con el objetivo de mejorar las capacidades de los recursos humanos locales en el ámbito de riego.

Los actores institucionales articulados por el lado de la oferta del servicio de capacitación en riego, son el Servicio Departamental de Riego (SEDERI), que a través de la Escuela Nacional de Riego (ENAR), dependiente del Servicio Nacional de Riego (SENARI) y del Ministerio de Medio Ambiente y Agua (MMAyA), implementan procesos de capacitación en coordinación con el Ministerio de Educación, en el marco de un convenio interinstitucional firmado entre ambas partes por el que los estudiantes reciben una certificación reconocida del proceso de capacitación mediante los Centros Permanentes de Capacitación a nivel local, como son Arlequín en Oruro y Azanaque en Challapata, que son las instancias donde se operan los procesos de capacitación y evaluación en riego para la zona. Esta red de actores y los servicios que se ofertan y demandan se detallan en el Anexo 15 del presente documento.

Los demandantes del servicio son productores, dirigentes y técnicos del departamento de Oruro que participan de los procesos de capacitación y que están vinculados a diferentes organizaciones de regantes en calidad de usuarios o administradores de los diferentes sistemas de riego a los que pertenecen.

Los beneficiarios de esta línea de intervención mencionan que en el actual contexto caracterizado por la creciente escases de agua y los efectos del cambio climático como la sequía de los últimos años en la zona, se hace urgente y necesaria una capacitación técnica que permita a los regantes locales la optimización y uso eficiente del agua de riego en sus procesos de producción agrícola. Sobre este particular, Dionisio Mamani representante de la Asociación de Usuarios del Sistema Nacional de Riego No 2 Tacagua (AUSNART), menciona que:

“...ahora con esto del cambio climático ya llueve poco y hay poca agua disponible, ya no da para regar por inundación, hay que capacitarse y emprender el uso óptimo y tecnificado del agua como el riego por aspersión y riego por goteo...”

Referido a este aspecto, Lourdes Cordova representante de la organización de regantes Challapata y graduada como técnico básico en riego menciona:

“...aunque sea en época de lluvias, ahora los cultivos sino se riega ya no maduran bien, por ejemplo en alfalfa con riego se hace cuatro cortes al año, en cambio sin riego es un solo corte al año; en el caso del haba aquí en la zona de Oruro, con dos riegos hay cosecha segura y sin riego directamente no hay cosecha....”

En este contexto, la ENAR dependiente del SENARI, oferta el servicio de capacitación con innovación tecnológica en riego, con el fin de orientar el riego tradicional hacia el uso de sistemas de riego más eficientes como el riego por aspersión o riego por goteo. La ENAR cuenta con una oferta formativa bastante variada en el ámbito del manejo de riego y agua.

Sin embargo, la oferta formativa de la ENAR durante la implementación de la intervención muestra que ha sido limitada en sus alcances y pertinencia, ello debido a las restricciones propias de la pandemia.

En palabras del Ing. Vladimir Plata técnico de la ENAR: "... Los contenidos de la capacitación no se han ajustado al 100% de las necesidades de la gente, ya que ellos valoran más la parte práctica y eso por limitantes de la pandemia no se ha podido implementar apropiadamente..."

Específicamente la formación de recursos humanos implementada en el departamento de Oruro, fue para el nivel de técnico básico en riego.

Es importante resaltar que la capacitación brindada a los productores, dirigentes y técnicos vinculados a los sistemas de riego del departamento de Oruro, permitió a estos contar con conocimientos y competencias para mejorar el uso del agua de riego en sus parcelas agrícolas.

La ENAR actualmente ha completado la fase de formación de los productores, dirigentes y técnicos como técnicos básicos en riego, aunque de forma general los participantes manifestaron que el proceso tuvo algunas limitaciones en la parte práctica, debido a las restricciones propias de la pandemia. Sobre este particular Lourdes Cordova, representante de los regantes de Challapata puntualiza:

"...tenemos conocimientos teóricos y hemos visto otras experiencias mediante intercambios de experiencias a los valles de Cochabamba, ahora nos falta llevar a la práctica, implica costos, pero queremos avanzar..."

Con el mismo grupo de beneficiarios al presente se está encarando el proceso de formación para el nivel de técnicos auxiliares en riego cuyo contenido temático se detalla en el Anexo 2 del presente documento.

Sobre el proceso de inscripción a los cursos de capacitación se puede mencionar que el único requisito solicitado a los participantes, fue su adscripción a un sistema de riego, evidenciada mediante un aval firmado por sus directivos. Como resultado de ello, en la composición de participantes, los técnicos y profesionales locales que accedieron a las capacitaciones representaron aproximadamente el 10%. La siguiente afirmación del Ing. Saul Apaza, Técnico SEDERI Oruro, ratifica lo mencionado:

".....de los participantes del proceso de capacitación, aproximadamente un 10% fueron profesionales, pero que igualmente están adscritos a los sistemas de riego"

Los beneficiarios de la intervención que han cursado la formación como técnicos básicos de riego, como parte de su proceso de aprendizaje realizaron las réplicas de los módulos aprendidos en sus lugares de origen. Bajo esta modalidad abordaron junto a sus bases

los temas de: Realidad nacional y metodología de la educación en riego, normativa en riego y registros colectivos, planificación y organización en riego, tecnología y gestión en riego y por último el ciclo de proyectos de riego. Sobre este particular el Ing. Vladimir Plata, Técnico de la ENAR y como actor del proceso mencionó:

“...como parte del proceso de formación, los participantes del mismo, una vez que avanzan el módulo replican en sus lugares y sus respaldos son fotografías y nóminas de participantes, al que hacen seguimiento los centros de formación Azanaque y Arlequin de Oruro...”

La gestión de conocimientos en agua y riego como parte del proceso de formación de técnicos básicos en riego, indirectamente permitió a las UPFs del PMI contar también con conocimientos actualizados sobre riego.

“...tomando en cuenta que cada participante en promedio replica a 12 UPFs usuarias de riego, se estima que se ha alcanzado una cobertura de 924 regantes de los diferentes sistemas de riego del departamento de Oruro...” (Ing. Saul Apaza, Técnico SEDERI Oruro)

“...estimamos que a través de las réplicas se ha llegado con la actualización en riego a más de 1000 familias de regantes del departamento de Oruro...” (Lic. Oscar Ninaja, Facilitador Centro de Capacitación Permanente Arlequin)

AL respecto uno de los regantes mencionó:

“...hemos realizado las réplicas, nuestras bases nos escuchan y nos aplauden inclusive, hemos cumplido, pero en la realidad no lo aplican....” (Dionisio Mamani, regante de Tacagua-Challapata)

En cuanto al número de participantes en los procesos de capacitación se tienen los siguientes datos: los beneficiarios de la línea de intervención “Fortalecimiento de servicios públicos para el uso eficiente del agua y sostenibilidad de los sistemas de riego con enfoque de mejoramiento de vida”, fueron 76 productores y técnicos del departamento de Oruro (46 en Cercado Oruro y 30 en Challapata), que participaron de los procesos de capacitación y que están vinculados a diferentes organizaciones de regantes en calidad de usuarios o administradores de los diferentes sistemas de riego a los que pertenecen. (Ver Anexo 15 del presente documento).

Según los actores facilitadores de la intervención, el 90% de los participantes fueron regantes-facilitadores comunales que accedieron a la capacitación especializada en riego y adicionalmente como parte de su proceso formativo, cada participante tenía la obligación de replicar lo aprendido en sus comunidades de origen. Esta situación es ratificada con los siguientes testimonios:

“...mediante el enfoque de educación popular inclusiva, los cursantes de la formación y como resultado del proceso ahora son facilitadores del conocimiento, esto fue un

cambio de actitud desde una posición egocéntrica inicial...”(Lic. Oscar Ninaja, facilitador del Centro de capacitación permanente Arlequín)

“...la capacitación en lo personal me ha cambiado, ahora ya no desperdicio el agua, nivelo mis terrenos para optimizar el riego por gravedad, ahora entiendo que inundar la parcela mucho tiempo no tiene sentido, quisiera tecnificar mi riego pero falta dinero para la inversión...” (Dionisio Mamani, regante de Tacagua-Challapata)

“ ...antes regábamos por inundación y se pierde mucha agua, la planta solo aprovecha hasta los 10 cm y por inundación se va más allá de los 20 cm, ahora utilizando riego tecnificado, igual superficie riego pero con menos agua, eso ayuda en estas nuevas condiciones adversas...”(Amalia Susana Rafael, regante de Incapinta)

Según los Centros de Educación Permanente Azanaque y Arlequin, responsables de impartir la capacitación, el desempeño académico de los participantes fue del 85% que concluyeron el proceso y fueron certificados por los Ministerios de Educación y el de Medio Ambiente. Sobre este particular el Lic. Oscar Ninaja, Facilitador del Centro de Capacitación Permanente Arlequin, menciona:

“....se ha logrado un 85% de efectividad en el proceso de formación, es decir de 100 inscritos iniciales se han graduado y certificado 85, el restante 15 ha abandonado sobre todo por la exigencia de producto (trabajo practico-producción intelectual) por cada módulo, que algunos no han podido cumplir...”

Sobre este mismo aspecto Lourdes Cordova, representante de los regantes de Challapata puntualiza:

“tenemos conocimientos teóricos y hemos visto otras experiencias mediante intercambios de experiencias a los valles de Cochabamba, ahora nos falta llevar a la práctica, implica costos pero queremos avanzar....”

También la pandemia afectó a algunos participantes, como menciona el siguiente testimonio:

“....no todo es bueno, ya que en el periodo de capacitación falleció por COVID Casto Rocha, uno de los participantes líderes de grupo y eso afectó bastante....”(Claudio Choque, regante de Anocariri-Oruro)

Más allá de la cadena de resultados previstos por la intervención, los impactos de un proceso de capacitación como al que hace mención el presente informe son complejos y sus efectos multiplicadores pueden traducirse en diversos ámbitos y en el largo plazo, sin embargo, algunos hallazgos de efectos promisorios, se relacionan a la aplicación de los conocimientos en el nivel parcelario. Sobre este particular, Maritza Choque,

secretaria de hacienda del sistema de riego APREYA del Municipio Santiago de Huayllamarca del Ayllu Jach'a Carangas y graduada como técnico básico en riego menciona:

".....mis conocimientos los he aplicado en el diseño de un proyecto de riego tecnificado, que ha sido financiado por el PAR, está siendo ejecutado y ya estamos regando las alfalfas. Este forraje voy a vender a los criadores de llama de Turco que requieren bastante y con ello obtendré ingresos económicos..... '

Corroborando a esta misma perspectiva, la Sra. Reyna Ajuacho, graduada como técnico básico en riego, dedicada a la crianza de ganado ovino y bovino en la comunidad de Chojaya del Municipio de El Choro, puntualiza:

"...hay años en que no llueve y sufríamos la falta de agua para que tome el ganado y también por la falta de forraje y nos veíamos forzados a vender el ganado a precios bajos. Antes me resignaba, el curso me ha permitido visitar otras zonas con riego y viendo cómo trabajan he abierto los ojos. Mi trabajo final del curso fue sobre cosecha de agua, ahora eso lo estoy llevando a la realidad, ya tengo mi reservorio en el cual almaceno agua y lo uso para que mi ganado tome agua limpia y para regar mis pastizales nativos y mis alfares, que con riego da tres veces por año y no como antes una sola vez por año....""

7. Conclusiones y recomendaciones

Las conclusiones serán presentadas por departamentos y por líneas de intervención

7.1. Departamento de La Paz

A continuación, se presentan las conclusiones cualitativas por cada línea de intervención realizadas en el departamento de La Paz.

Línea de Intervención	Conclusiones cualitativas
Crédito y educación financiera	<p>Alrededor de la producción de semilla de calidad implementada por la ASIPAP se ha articulado la capacitación técnica, la difusión de información y oferta de servicios y productos financieros.</p> <p>La articulación de diversas entidades financieras y no financieras contribuyó con la implementación de la producción de semilla de calidad como nueva alternativa económica, mejorando el empleo del pequeño productor miembro de la ASIPAP.</p> <p>Se contribuyó con la ampliación y canalización de la demanda potencial por microcrédito productivo.</p> <p>Se ha contribuido al desarrollo de capacidades en administración de créditos y una cultura de ahorro y prevención.</p>
Seguros y capacitación financiera	<p>La intervención de “seguros y capacitación financiera” cuentan con una red de instituciones que interactúan en torno a la propuesta financiera con lo que se mejora el desempeño de otras líneas del PMI.</p> <p>La línea de intervención contribuye eficazmente a la democratización del acceso de los pequeños productores rurales a la tecnología de seguros y amplía su demanda potencial.</p> <p>La línea de intervención favorece el desarrollo de capacidades de las Upf en otras demandas como la capacitación en bioseguridad.</p> <p>La línea de intervención contribuye con la difusión de información sectorial sobre seguros.</p> <p>La sostenibilidad de la intervención pasa también por mantener la accesibilidad del pequeño productor al seguro contra accidentes personales, considerando la realidad socio-económica y los ciclos de generación de ingresos provenientes de la principal actividad productiva de las Upf como la producción de durazno.</p> <p>La capacitación financiera ha introducido y promovido una cultura de ahorro asociativo.</p>
Fortalecimiento de los servicios públicos para el uso eficiente del agua y	<p>La articulación de diferentes actores alrededor de las acciones desarrolladas por el SENARI/SEDERI/ENR, amplía, democratiza y cualifica la participación de los beneficiarios regantes en eventos formativos certificados con respecto al uso eficiente del agua de riego.</p>

Línea de Intervención	Conclusiones cualitativas
sostenibilidad de los sistemas de riego con enfoque de mejoramiento de vida	<p>La articulación de acciones alrededor de la línea de intervención en riego, posibilita condiciones para la incidencia de otras líneas de intervención del PMI que complementan y/o contribuyen, por ejemplo, al desarrollo de buenas prácticas de control de plagas de la fruta, la promoción de insumos de menor toxicidad, al crecimiento de una masa de demandantes de productos y servicios crediticios.</p> <p>Se evidencia un ligero incremento de la productividad en frutales y verduras, posiblemente debido a la interacción de diversos factores como ser las mejoras en el manejo oportuno del riego parcelario, la aplicación de prácticas de menor laboreo del suelo y de buenas prácticas de manejo del cultivo.</p> <p>No se percibe mejoras consistentes en el ingreso económico de los regantes por efecto del manejo oportuno del riego. Probablemente debido a las variaciones estacionales de los precios y a la falta de un monitoreo exclusivo de la variable riego.</p> <p>Se perciben básicas mejoras en las condiciones de empleo debido a la disminución relativa del tiempo empleado en el riego parcelario y a la transición en el laboreo de suelo en las parcelas con frutales.</p> <p>La línea de intervención contribuye en la concientización e incentivo de los beneficiarios en la conservación del medio ambiente, en la promoción de tecnologías ahorradoras del agua, en la aplicación de buenas prácticas de cultivo menos dañinas para el entorno y en la práctica del ahorro del agua de riego. Sin embargo, la resiliencia está condicionada a que la organización de regantes AREVALU concrete mejoras en el sistema tradicional de conducción de agua para la reducción de las pérdidas durante la distribución del agua a través de los canales de riego tradicional que tienen.</p> <p>No hubo participación de la mujer regante en las actividades de la línea de intervención y para el caso específico analizado, se considera que no ha contribuido directamente en la generación de nuevas oportunidades y capacidades para el desarrollo de su actividad económica. El uso de tecnologías ahorradoras del agua de riego, como el goteo y la aspersión, son potencialmente útiles para la mujer porque le permite destinar menos tiempo</p>

Línea de Intervención	Conclusiones cualitativas
	<p>en el riego y disponer el mismo para otros trabajos productivos o necesidades, por lo que incluir líneas de intervención en esta temática son potencialmente útiles para el empoderamiento de la mujer regante.</p> <p>La sostenibilidad de estos resultados dependerá de la gestión de nuevos recursos financieros basados en estrategias que logren combinar la demanda local con posibilidades de pago a través de servicios privados financieros y no financieros.</p>
<p>Fortalecimiento de los servicios de los SLIM en temas de: violencia, autoestima y la confianza de las mujeres, información sobre derechos patrimoniales de tierra, vivienda y activos productivos</p>	<p>Las mujeres participantes del GF han accedido a información, servicios de asistencia legal y psicológica, financieros y no financieros provistos por los diferentes actores articulados directa o indirectamente con el SLIM, lo que les ha permitido enfrentar los eventos de violencia contra la mujer en las instancias respectivas.</p> <p>Las restricciones presupuestarias y escaso personal especializado limitan alcanzar niveles de atención adecuados a mujeres en situación de violencia en el municipio de Achocalla.</p> <p>La contribución y presencia de los pasantes dotados por la UMSA posibilitan un buen servicio integral; sin embargo, debe considerarse que estos futuros profesionales deban ser adecuadamente capacitados en sus respectivas carreras y sensibilizados en un trato especializado ajustado al tratamiento que genera las condiciones de violencia contra la mujer.</p> <p>Ante la renovación de la gestión del GAM Achocalla, debe incidirse ante las nuevas autoridades sobre el estado de situación y de las necesidades requeridas por el SLIM para generar un presupuesto acorde a las necesidades institucionales y para determinar las líneas de intervención estratégica dirigidas a prevenir hechos de violencia contra la mujer del municipio.</p> <p>Debe mantenerse y ampliarse la difusión de los servicios que presta el SLIM Achocalla y concientizarse periódicamente a la sociedad civil sobre la prevención de toda forma de violencia contra la mujer.</p> <p>Ampliar y/o complementar la articulación de entidades alrededor del SLIM que contribuyan al desarrollo de habilidades y oportunidades de empleo para las mujeres en situación de violencia intrafamiliar.</p>

A continuación, se presentan las recomendaciones por cada línea de intervención realizadas en el departamento de La Paz.

Línea de Intervención	Recomendaciones
Crédito y educación financiera	<p>Vincular servicios crediticios “confiables”, ágiles, oportunos, accesibles, adecuados a las características y posibilidades del pequeño productor.</p> <p>Generar espacios de “confianza crediticia”, vinculando las entidades oferentes de servicios y productos financieros con los demandantes mediante eventos periódicos de difusión de información, capacitación y de buenas prácticas financieras.</p> <p>Prever mantener el flujo continuo de información crediticia entre la ASIPAP y el agente que otorga el crédito.</p> <p>Promover en las entidades crediticias criterios de articulación y complementariedad de servicios con otras entidades a fin de promover nuevas oportunidades de agronegocios en el Municipio.</p> <p>Aportar al diseño y desarrollo de productos crediticios orientados a la mujer micro emprendedora campesina bajo condiciones de garantía mancomunada porque no cuentan con garantías propias o con patrimonios saneados, que limitan su participación.</p>
Seguros y capacitación financiera	<p>Favorecer la participación plena de la mujer, incorporando en el diseño de los espacios formativos de “capacitación financiera”, la disponibilidad de tiempo y prioridades de la mujer productora.</p> <p>Consolidar las habilidades financieras desarrolladas mediante el flujo continuo de información y canalizando procesos periódicos de capacitación.</p> <p>Conservar o implementar una estructura sencilla y económica que agilice la suscripción, cobro de primas y pronta liquidación de siniestros.</p> <p>Mantener la oferta de seguros confiables, ágiles, oportunos, accesibles, pertinentes a las características y posibilidades económicas de la población meta.</p> <p>Implementar una plataforma estadística, o al menos monitorear el desempeño de los micro-seguros en los territorios donde se interviene.</p>

Línea de Intervención	Recomendaciones
	<p>Reducir, en lo posible, los costos de intermediación durante el aseguramiento.</p> <p>El pago de las cuotas de la prima debe ajustarse al ciclo de circulación de ingreso proveniente de la actividad productiva principal de las Upf.</p> <p>Realizar un monitoreo cuantitativo del desarrollo de los seguros en el área de intervención.</p>
<p>Fortalecimiento de los servicios públicos para el uso eficiente del agua y sostenibilidad de los sistemas de riego con enfoque de mejoramiento de vida</p>	<p>Captar contribuciones económicas y logísticas provenientes de los diferentes actores involucrados, como ser de los participantes, de otros actores público-privado interesados, así como del GAM Luribay para financiar nuevos cursos de capacitación.</p> <p>Asegurar la participación de la mujer en futuros cursos de capacitación como condición para la ejecución de nuevos financiamientos en esta línea de acción con riego en el GAM Luribay.</p> <p>Articular en el territorio nuevas ofertas de servicios y equipamiento especializado de riego orientadas al ahorro del agua de riego.</p> <p>Mantener una oferta formativa práctica, motivadora, seria, reconocida formalmente y pertinente a las condiciones de la mujer regante.</p>
<p>Fortalecimiento de los servicios de los SLIM en temas de: violencia, autoestima y la confianza de las mujeres, información sobre sobre derechos patrimoniales de tierra, vivienda y activos productivos</p>	<p>Ampliar la participación de entidades público privadas que fortalezcan la oferta de los servicios que presta el SLIM y con ofertas alternativas que desarrollen habilidades económicas de la mujer afectada por cualquier forma de violencia.</p> <p>Estabilidad laboral para las profesionales que alcanzaron capacitarse y desarrollar experiencias en atención de eventos de violencia de género.</p> <p>Implementar un sistema de registro, análisis y monitoreo de casos y de datos de violencia de género en el municipio;</p> <p>Diseñar procesos formativos de carácter práctico, con reconocimiento de competencias, en horarios, lugares y espacios que posibiliten la participación de la mujer demandante de servicios ante el SLIM.</p> <p>Continuar implementar mejoras en las condiciones físicas y procedimentales del SLIM, así como en la concretización de una casa de acogida municipal para mujeres en situación de violencia intrafamiliar.</p>

Línea de Intervención	Recomendaciones
	<p>Implementar la prestación de servicios las 24 horas o por turnos, para atender casos de violencia intrafamiliar que ocurren en la tarde noche, y que muchas veces por ello no son denunciados.</p> <p>Ampliar la dotación de personal, o de pasantes para los servicios de atención en las unidades respectivas de atención a las personas con discapacidad y adulto mayor.</p> <p>Implementar el servicio de atención forense para el registro y posterior seguimiento psicológico, legal de los hechos de violencia contra la mujer.</p>

7.2. Departamento de Oruro

A continuación, se presentan las conclusiones cualitativas por cada línea de intervención realizadas en el departamento de Oruro.

Nombre de la intervención	Conclusiones
<p>Fortalecimiento de servicios públicos para el uso eficiente del agua y sostenibilidad de los sistemas de riego con enfoque de mejoramiento de vida</p>	<p>El tejido de actores institucionales de los niveles nacional, departamental y local, conformados como ofertantes de los servicios de capacitación durante la intervención del PMI, evidencia capacidades ampliadas que articulados a la demanda de actores locales vinculados a sistemas de riego, constituyen una opción local efectiva para promover el mejoramiento de las condiciones actuales de uso del agua de riego de forma más eficiente.</p> <p>La sostenibilidad de estos procesos de capacitación depende de los mecanismos de financiamiento con recursos propios o de otras instancias y hacia el futuro es aún un desafío pendiente para el PMI.</p> <p>La intervención del PMI denominada “Fortalecimiento de servicios públicos para el uso eficiente del agua y sostenibilidad de los sistemas de riego con enfoque de mejoramiento de vida”, evidencia importantes contribuciones en la cualificación de los recursos humanos locales vinculados al manejo y gestión del recurso agua, pese a las limitaciones que impuso la pandemia del COVID 19.</p>

Nombre de la intervención	Conclusiones
	<p>El proceso de formación de los recursos humanos locales, como efecto inmediato muestra en los beneficiarios un cambio de actitud favorable sobre la situación del agua y la necesidad de aplicar acciones inmediatas para el uso óptimo del riego a nivel parcelario.</p> <p>Las réplicas del proceso de capacitación que debían ser realizados por los cursantes tuvieron limitaciones en la práctica debido principalmente a los efectos de la pandemia a nivel local.</p>

A continuación, se presentan las recomendaciones por cada línea de intervención realizadas en el departamento de Oruro.

Nombre de la intervención	Recomendaciones
<p>Fortalecimiento de servicios públicos para el uso eficiente del agua y sostenibilidad de los sistemas de riego con enfoque de mejoramiento de vida</p>	<p>Se recomienda para los siguientes cursos de capacitación que el ENAR separe a productores de regantes y profesionales, de manera tal que la enseñanza-aprendizaje sea diferenciado según los conocimientos y necesidades de cada grupo objetivo.</p> <p>Se recomienda para los siguientes cursos de capacitación en riego, realizar más prácticas de campo (diferenciado por tipo de grupo objetivo, productores, regantes y/o profesionales), con el fin de que los conocimientos de los cursantes tengan un mejor aprendizaje y desarrollo de competencias en riego.</p> <p>Complementar y perfeccionar los mecanismos de réplica que deben realizar los cursantes durante el proceso de capacitación, con el objetivo de que las réplicas no solo sean actividades teóricas de repetición, sino sobre todo involucre una práctica real con los propios beneficiarios y regantes. Este enfoque de réplica reforzará el aprendizaje de los cursantes y ampliará los beneficios de la capacitación de forma indirecta hacia otros productores o regantes interesados.</p>

Índice de Anexos en medio digital

- Anexo 0. Protocolo de los talleres con grupos focales
- Anexo 0A. Metodología para los grupos focales y entrevistas estructuradas
- Anexo 1. Actores de mercado de los Componentes 3 por líneas de intervención, rubros comunidades y municipios del departamento de La Paz
- Anexo 2. Oferta de servicios financieros de la línea de intervención crédito y capacitación financiera del rubro complejos varios del municipio Umala del departamento de La Paz
- Anexo 3. Productividad de UPF de los Componentes 3 por línea de intervención, rubro, comunidad y municipios del departamento de La Paz
- Anexo 4. Ingresos del Componente 3 por líneas de intervención, rubros, comunidades y municipios del departamento de La Paz
- Anexo 5. Mejora en las condiciones de empleo del Componentes 3 por línea de intervención, rubro, comunidad y municipios del departamento de La Paz
- Anexo 6. Resiliencia ante el cambio climático del Componente 3 por línea de intervención, rubro, comunidad y municipios del departamento de La Paz
- Anexo 7. Mujeres mejoran sus oportunidades en la actividad económica del Componente 3 por línea de intervención, rubro, comunidad y municipios del departamento de La Paz
- Anexo 8. Sostenibilidad del componente 3 por línea de intervención, rubro, comunidad y municipios del departamento de La Paz
- Anexo 9. Actores de mercado de la línea de intervención C4
- Anexo 10. Oferta temática de servicios de capacitación en riego de la línea de intervención
- Anexo 11. Sostenibilidad de la intervención
- Anexo 12. Actores de mercado de la línea de intervención- Componente cinco
- Anexo 13. Mejora en las condiciones de empleo
- Anexo 14. Actores del mercado
- Anexo 15. Contenido temático para técnicos en riego
- Anexo 16. Nómina de graduados como técnicos básicos en riego

QUINTO PRODUCTO
INFORME FINAL DE RESULTADOS DESCRIPTIVOS DE LOS
PRODUCTOS TRES, CUATRO Y CINCO
CONSULTORIA: “EVALUACION PARTICIPATIVA
(BENEFICIARY ASSESSMENT) EN UNIDADES
PRODUCTIVAS FAMILIARES DEL PROYECTO MERCADOS
INCLUSIVOS

ARIA SRL

LA PAZ, 20 DE SEPTIEMBRE 2021

Índice de contenido

ACRONIMOS	4
RESUMEN EJECUTIVO	6
QUINTO PRODUCTO: INFORME FINAL DE RESULTADOS DESCRIPTIVOS DE LOS PRODUCTOS TRES, CUATRO Y CINCO	8
1. INTRODUCCIÓN	8
2. Objetivos	8
2.1. Objetivo General	8
2.2. Objetivos específicos.....	8
3. Resumen de resultados y principales hallazgos.....	8
3.1. Líneas de intervención en el departamento de La Paz	8
3.1.1. Articulación proveedores de semilla de papa de calidad - provisión de semillas de calidad con proveedores locales	8
3.1.2. Campañas fitosanitarias municipales (provisión de asistencia técnica e información en sanidad vegetal)	11
3.1.3. Campañas fitosanitarias municipales Mosca de la Fruta – Capacitación Masiva	13
3.1.4. Comercialización de productos de calidad Provisión de insumos y servicios incorporados para las UPF	14
3.1.5. Crédito y educación financiera	17
3.1.6. Seguros y educación financiera	19
3.1.7. Fortalecimiento de los servicios públicos para el uso eficiente del agua y sostenibilidad de los sistemas de riego con enfoque de mejoramiento de vida.....	21
3.1.8. Fortalecimiento de los servicios de los SLIM en temas de: violencia, autoestima y la confianza de las mujeres, información sobre derechos patrimoniales de tierra, vivienda y activos productivos	24
4. Conclusiones y recomendaciones	27
4.1. Departamento de La Paz	27
4.2. Líneas de intervención en el departamento de Oruro.....	6
4.2.1 Apoyo al desarrollo de modelos de circuitos cortos sostenibles Ecoferia..	6
4.2.2 Campañas fitosanitarias municipales para la provisión de servicios y difusión y multiplicación de variedades precoces de quinua para resiembras y siembras tardías.	8
4.2.3 Fortalecimiento de servicios públicos para el uso eficiente del agua y sostenibilidad de los sistemas de riego con enfoque de mejoramiento de vida.....	11
4.2.4 Conclusiones y recomendaciones Departamento de Oruro.....	14
4.3. Líneas de intervención en el departamento de Potosí	17
4.3.1 Campañas fitosanitarias municipales (provisión de asistencia técnica e información en sanidad vegetal) papa	17

4.3.2	Mejora del acceso a mercados de exportación de haba. Acceso y uso de semilla de calidad-Articulando Proveedores/UPF. Provisión de insumos y servicios incorporados para las UPF. Campañas fitosanitarias municipales (provisión de asistencia técnica e información en sanidad vegetal - haba).	19
4.3.3	Conclusiones y recomendaciones Departamento de Potosí	23

ACRONIMOS

AAQQ	Alianza de Ayllus Originarios del Qollasuyo
AINI	Asociación con Identidad de la Nación Indígena
ARIA SRL	Empresa Consultora ARIA Srl
AS	Alianza Social
ASDI	Agencia Sueca de Cooperación Internacional para el Desarrollo
ASIPAP	Asociación Integral de Productores Agropecuarios
ASPRAJO	Asociación de Productores Agropecuarios de Jocopampa
ASO.IN.PRO.FRUT.LU ASP	Asociación Industrial de Productores Frutícolas Luribay
BDP	Banco de Desarrollo Productivo
AREVALU	Asociación de Regantes del Valle de Luribay
CNPV 2012	Censo Nacional de población y Vivienda 2012
CRECER	Institución Financiera de Desarrollo CRECER
COVID	Corona Virus 2019
DSMI	Desarrollo de Sistemas de Mercado inclusivo
DTR-IC	Desarrollo Territorial con Identidad Cultural
ENARI	Escuela Nacional de Riego
GAM	Gobierno Autónomo Municipal
IFD	Institución Financiera de Desarrollo
INIAF	Instituto Nacional de Investigación Agrícola Forestal
IPDSA	Institución Pública Desconcentrada Seguridad Alimentaria
JALLALLA LP	Agrupación Ciudadana
MMAyA	Ministerio de Medio Ambiente y Agua
MIDELUR	Mirando el Desarrollo de Luribay
MPS	Movimiento Patria Solidaria
MTS	Movimiento Tercer Sistema
ONG	Organización No Gubernamental
PIB	Producto Interno Bruto
PLAGBOL	Fundación PLAGBOL
PMI	Proyecto Mercados Inclusivos
PROFIN	Fundación para el Desarrollo Productivo y Financiero
PROINPA	Fundación para la Promoción e Investigación de Productos Andinos
RCM	Ruta Crítica Metodológica
RIMISP	Centro Latinoamericano para el Desarrollo
SAM	Cabildo de Ayllus Originarios SAM
SARTAWI	Entidad Financiera

SOAT	Seguro Obligatorio Autotransporte
SEDAG	Servicio Departamental Agropecuario
SENAPE	Servicio Nacional de Producción Ecológica
SENASAG	Servicio Nacional de Seguridad Agropecuaria
SEPA	Empresa Mixta Unidad de Producción de Semilla de Papa
SEDERI	Servicio Departamental de Riego
SLIM	Servicio Legal Integral Municipal
UPEA	Universidad Pública de El Alto
UPF	Unidades productivas Familiares
VBP	Valor Bruto de la Producción
UMSA	Universidad Mayor de San Simón

RESUMEN EJECUTIVO

El presente documento (Producto 5) presenta el informe final descriptivo de los productos dos, tres y cuatro de la evaluación al Proyecto Mercados Inclusivos, utilizando la metodología de evaluación participativa (Beneficiary assessment), aplicados a los Componentes uno, dos, tres, cuatro y cinco de las diferentes líneas de intervención en comunidades y municipios de los departamentos de La Paz, Oruro y Potosí.

En el primer y segundo capítulo del presente documento se presenta la introducción y los objetivos. La tercera parte de este documento presenta los alcances técnicos y territoriales del informe final.

El quinto capítulo cuarto presenta la metodología y herramientas utilizados, de donde podemos resaltar que se han realizado más de 23 grupos focales a UPF de los municipios en tres departamentos de La Paz, Oruro y Potosí y entrevistas estructuradas de diferentes entidades públicas y privadas que intervienen en el Proyecto de Mercados Inclusivos como oferentes de servicios financieros y no financieros.

El quinto capítulo del documento presenta la descripción de los productos dos, tres y cuatro de la evaluación al Proyecto Mercados Inclusivos resultados, principales hallazgos y algunas recomendaciones y conclusiones, que se resumen a continuación:

- *Existe un importante apoyo de diferentes actores privados y públicos que prestan servicios financieros y no financieros (Entidades Territoriales Autónomas, Entidades Nacionales Sectoriales, Instituciones Financieras de Desarrollo, Fundaciones Privadas, Asociaciones de Productores Organizados y UPF dedicadas a la producción de los rubros de quinua, papa, haba, frutales, entre otras), que coadyuvan en diferente grado al desarrollo de los procesos de producción, uso de semilla de calidad, control de plagas y enfermedades, acceso a servicios público-privados, mercados, créditos, seguros y capacitación, entre otros, con una visión de generar mercados de servicios financieros y no financieros sostenibles.*
- *Resultado de la articulación de las instituciones públicas y privadas que ofertan y demandan diferentes servicios financieros y no financieros, las UPF han expresado que las intervenciones realizadas por el Proyecto Mercados Inclusivos en sus diferentes líneas de intervención del componente uno y dos son pertinentes, hay acceso a los servicios, ha incidido de manera positiva a sus productividad, ingreso, se ha generado resiliencia a los efectos del cambio climático, en algunos rubros se ha empoderado a las mujeres y se han creado empleos dignos.*
- *El efecto de la pandemia que atraviesa el país y el cambio del personal técnico de las entidades públicas Sub Nacionales y Nacionales, han incidido de manera significativa en la oportunidad del desarrollo de actividades puntuales (siembras, labores culturales, entre otras), sin embargo, a pesar de estos problemas, las UPF que participaron del Proyecto Mercados Inclusivos, están mejor que las UPF que no son parte de este proyecto en términos productivos y niveles de ingreso, en los componentes uno y dos de las líneas de intervención evaluadas.*
- *Un aspecto que es necesario analizar es la sostenibilidad de los servicios financieros y no financieros que se desarrollan entorno de las UPF, relacionados al desarrollo de las actividades en campo, como por ejemplo las parcelas demostrativas y su adopción por otras UPF, la conexión a educación financiera y crédito aquellas UPF que tienen negocios con ingresos constantes y con baja incertidumbre como es el caso de las ecoferias en la ciudad de Oruro y finalmente es necesario desarrollar un plan de riesgos que disminuya los efectos que tiene la pandemia a actividades claves que desarrollan las entidades privadas, públicas y principalmente las UPF.*
- *El componente tres en sus líneas de intervención de seguros y educación financiera contribuyen con el desarrollo de capacidades institucionales de los miembros de las UPF y asociaciones productivas, ya que mejoran el desempeño administrativo-financiero de vinculación con entidades bancarias. Asimismo, la sostenibilidad dependerá de la verificación de la consolidación de habilidades y destrezas desarrolladas por parte de los miembros respecto de la administración financiera de créditos.*

- *El componente cuatro que desarrollo la línea de fortalecimiento de los servicios públicos para el uso eficiente del agua y sostenibilidad de los sistemas de riego en el departamento de La Paz, están articulados por el SEDERI que desarrolla actividades de capacitación e inciden con otras líneas de intervención como es el control de plagas, que han contribuido al mejoramiento de la productividad, mejorar en las condiciones de empleo, resiliencia a los fenómenos del cambio climático. La sostenibilidad de estos resultados dependerá de la gestión de nuevos recursos financieros basadas en estrategias que logren combinar la demanda local con servicios privados financieros y no financieros accesibles.*
- *El componente cuatro que desarrollo la línea de intervención de fortalecimiento de servicios públicos para el uso eficiente del agua y sostenibilidad de los sistemas de riego con enfoque de mejoramiento de vida, en el departamento de Oruro, también están articulados por el SEDERI que desarrolla actividades de capacitación e inciden con otras líneas de intervención como es el control de plagas, que han contribuido al mejoramiento de la productividad, mejorar en las condiciones de empleo, resiliencia a los fenómenos del cambio climático. Sin embargo, la pandemia del COVID 19, fue un factor limitante para el desarrollo del ámbito práctico de la capacitación en riego, en vista de los resultados promisorios logrados y en la perspectiva de potenciar aún más sus impactos se recomienda su complementación práctica. Desde la perspectiva de los beneficiarios de la capacitación en riego, en la eventual continuidad de la intervención, dentro el tejido institucional de los ofertantes se sugiere incluir el concurso de otros programas y proyectos públicos vinculados al riego, siendo que con ello se multiplicaría sus impactos.*
- *El componente cinco que desarrollo la línea de fortalecimiento de los servicios de los SLIM en temas de: violencia, autoestima y la confianza de las mujeres, desarrollo información sobre derechos patrimoniales de tierra, vivienda y activos productivos, que se vio limitado por el presupuesto reducido y escaso personal especializado en la atención de mujeres en situación de violencia en el municipio de Achocalla. La contribución y presencia de los pasantes de la UMSA mitigan estas carencias. Es importante resaltar que la nueva gestión del GAM Achocalla, deberá identificar las necesidades requeridas por el SLIM para generar un presupuesto acorde a las necesidades institucionales indispensables para determinar líneas de intervención estratégicas para prevenir hechos de violencia de género en el municipio.*

La Paz, 20 de septiembre del 2021

QUINTO PRODUCTO: INFORME FINAL DE RESULTADOS

DESCRIPTIVOS DE LOS PRODUCTOS TRES, CUATRO Y CINCO

1. INTRODUCCIÓN

El Proyecto Mercados Inclusivos (2018 – 2021) es una iniciativa de la Cooperación Sueca y de la Cooperación Suiza en Bolivia, ejecutado por las Fundaciones Swisscontact y PROFIN. El objetivo del proyecto es “contribuir a la reducción de la pobreza y al mejoramiento de la calidad de vida de las familias rurales” en los complejos priorizados de los departamentos de La Paz, Oruro y Potosí.

Con el objetivo de poder contar una evaluación de los efectos del PMI desde el punto de vista de las UPF, la Fundación SWISSCONTACT ha realizado la contratación de los servicios de ARIA SRL para desarrollar la consultoría: EVALUACION PARTICIPATIVA (BENEFICIARY ASSESSMENT) EN UNIDADES PRODUCTIVAS FAMILIARES DEL PROYECTO MERCADOS INCLUSIVOS (en adelante consultoría).

Al presente se han presentado los productos 3, 4 y 5 que corresponden a la evaluación de los componentes del PMI y a continuación se presentan los resultados descriptivos de estos productos.

2. Objetivos

2.1. Objetivo General

Presentar el informe final de resultados descriptivos de los productos 3, 4 y 5 de la consultoría

2.2. Objetivos específicos

- Realizar el resumen descriptivo del estudio de evaluación participativa correspondiente a los grupos focales y entrevistas realizadas en las líneas de intervención del Componentes 1 y 2 de la consultoría.
- Realizar el resumen descriptivo del estudio de evaluación participativa correspondiente a los grupos focales y entrevistas realizadas en las líneas de intervención del Componentes 3, 4 y 5 de la consultoría.

3. Resumen de resultados y principales hallazgos

El resumen de los resultados y principales hallazgos de los C1, C2, C3, C4 y C5 se presentan por líneas de intervención en los municipios de los departamentos de La Paz, Oruro y Potosí de los rubros respectivos, de acuerdo con los 24 grupos focales y 74 entrevistas realizadas en los tres departamentos.

3.1. Líneas de intervención en el departamento de La Paz

3.1.1. Articulación proveedores de semilla de papa de calidad - provisión de semillas de calidad con proveedores locales

En esta línea varios miembros de la asociación agro-productiva ASIPAP (Asociación de Productores de Semilla de Papa de Patihipi) conformada por 11 UPF, acceden a “crédito productivo individual” para la compra de semilla certificada e implementación de parcelas productivo-demostrativas destinadas al uso y producción de semilla de papa de calidad.

Las UPF identificaron a 14 entidades que desarrollan actividades alrededor de la producción y uso de semilla de calidad, con presencia física periódica en la comunidad. Solo tres de estas entidades son públicas, el resto son privadas.

Al inicio de la producción de semilla de papa, todas las UPF miembros de la asociación recibieron capacitación de diversas instancias público-privadas sobre las particularidades del negocio semillero. Entre las principales entidades que apoyaron se destacaron el INIAF, que promovió la capacitación sobre la tecnología “producción de semilla certificada”; la Fundación PROINPA, que acompañó la siembra, desarrollo y cosecha de cuatro diferentes variedades de papa, el control de plagas y enfermedades, facilitó el contacto y apertura de mercados para semilla y producto fresco (Supermercado KETAL) y estimuló la diferenciación de la producción de semilla con variedades de ciclo corto; PROFIN que capacitó en administración crediticia y gestión administrativa de la producción.

Durante el primer ciclo agrícola, la producción fue de 350 qq de semilla de papa certificada. Las UPF destacaron, de entre todas las variedades sembradas, el comportamiento de la nueva variedad “Jatum puca o peruanita”, que en las condiciones climáticas locales alcanzó la madurez de cosecha a los 125 días y que permitió obtener papa de mayor tamaño, a diferencia de las que se cosechan a partir de semilla de variedades tradicionales.

Al respecto las siguientes expresiones de las UPF reafirman lo mencionado:

“...Estamos contentos, hemos vendido casi 250 qq de semilla de la variedad Jatum puca en los municipios vecinos ...” (Constancio Mamani, 2021).

“... El año pasado hemos vendido semilla a 300 Bs el quintal de tamaño IV...” (Juan Gutiérrez, 2021).

La ASIPAP demanda un profesional que brinde asistencia técnica en todas las parcelas y a lo largo del ciclo productivo a todos los miembros; y/o en su caso se pueda participar de ciclos de capacitación actualizados y permanentes, de carácter presencial o semipresencial referidos a la “producción de semilla de papa”.

La siguiente frase ratifica esta necesidad:

“...No tenemos un ingeniero agrónomo que nos apoye de cerca...” (Miguel cachi, 2021).

La articulación promovida por el PMI permitió que la ASIPAP acceda a nuevos mercados para la semilla de calidad o para la papa consumo.

Las UPF consideran que mediante el uso de semilla de calidad y el buen manejo en el cultivo de papa relacionado al control de plagas y enfermedades se ha incrementado el rendimiento en comparación con las UPF que no son parte del PMI.

Los rendimientos obtenidos varían entre 6 y 10 t/Ha. Estos rendimientos superaron en 100% a los obtenidos en la producción tradicional.

Adicionalmente, se destaca que la producción de tubérculos fue de mejor aspecto y buen tamaño, y debido a esas características la comercialización fue rápida.

Sin embargo, el proceso de producción de papa tuvo también limitaciones climáticas que impidieron a algunas UPF, alcanzar a lograr plenamente sus cosechas (parcelas ubicadas en la pampa o planicie).

Sin embargo, las UPF consideran que los ingresos económicos generados a partir de la producción de papa con semilla de calidad fueron superiores hasta en un 100% comparado con los ingresos de las UPF que no participaron del PMI.

Las UPF reconocen que la producción de semilla y papa consumo de calidad, requiere mayor tiempo de atención por el productor lo que les demanda nuevas capacidades técnicas para la obtención de semilla certificada, el establecer criterios propios de calidad y aplicar nuevas estrategias de comercialización de la producción en nuevos mercados. Los aspectos mencionados contribuyen a la gradual transformación del auto-empleo agrícola y a la generación de mayores ganancias para las UPF.

Al respecto las UPF mencionan:

“...La comercialización de semilla de calidad certificada generó una nueva oportunidad, mayor trabajo y costos, pero también mayores ganancias (miembros de la ASIPAP, 2021).

Pese a las condiciones climáticas adversas en la zona del altiplano, las UPF afirman que con el uso de la nueva variedad (Jatun Puca), de ciclo más corto de producción, han alcanzado a cosechar papa en condiciones de ocurrencia de fuertes heladas, afirmando que el uso de ésta variedad ha permitido resistir al cambio climático. Y la aplicación de buenas prácticas de control de plagas y enfermedades en la producción de semilla y papa consumo ha generado, en muchos casos, la reducción y/o el uso oportuno y racional de productos agro-químicos de menor toxicidad.

Las mujeres de la ASIPAP están contentas por haber podido capacitarse, en nuevas oportunidades de formación a la par de los varones. Destacan que su participación durante las ferias y otros ámbitos comerciales ha fortalecido su capacidad de negociación, así como también la oportunidad de compartir con otras mujeres sobre sus experiencias de comercialización de la semilla.

Ellas perciben que la capacitación es demasiado teórica y de poco contenido práctico, y muy orientada a las actividades productivas que generalmente desarrollan los hombres. Por ello sugieren que los eventos formativos sean realizados con fuerte acompañamiento técnico en la parcela, tener carácter práctico, apoyado con un refrigerio y con materiales didácticos destinados al uso individual de las participantes.

Finalmente, es posible afirmar que La línea de intervención ha demostrado amplia participación y articulación de una red de entidades, que alrededor de la iniciativa, están

generando transformaciones socioeconómicas y ambientales a nivel local con amplias posibilidades de sostenibilidad.

3.1.2. Campañas fitosanitarias municipales (provisión de asistencia técnica e información en sanidad vegetal)

Esta línea de intervención se ejecutó en diversos municipios previamente identificados por el PMI. En esta línea de intervención se articuló alrededor del GAM de Sica Sica y del SENASAG a entidades con presencia física en el municipio o municipios aledaños, cuya oferta de servicios o productos se orientan al cultivo de la papa. Se apoyó al desarrollo de un modelo de control fitosanitario que sea de aplicación obligatoria por parte de las comunidades, las que auto-organizadas participaron de la denominada “campaña fitosanitaria”. Alrededor de esta acción las UPF participantes disponen de asistencia técnica especializada, información sobre sanidad vegetal; además de otros servicios y productos que apoyan la iniciativa.

Las UPF identificaron la presencia en la comunidad de siete entidades articuladas en la provisión de asistencia técnica, insumos y servicios para el cultivo de la papa; tres son de carácter público y cuatro privados.

Así por ejemplo, durante el último ciclo agrícola, las autoridades de la comunidad de Kajani tramitaron ante el GAM Sica Sica, la disponibilidad de los recursos económicos que disponen en el POA municipal para la comunidad con el objetivo de utilizarlos en la compra de semilla certificada de los productores certificados de Murumamani. La Fundación PROINPA facilitó la implementación de parcelas demostrativas en predios de productores referentes para la difusión y capacitación de medidas de control de plagas y enfermedades; el SENASAG apoyó algún evento formativo sobre plagas; la Fundación PROFIN difundió información crediticia y ofertó seguros; el BANCO UNIÓN promocionó su oferta crediticia para el pequeño productor, y la Agropecuaria Sica Sica propuso la venta de bio-insumos.

Para las UPF la presencia institucional de las entidades privadas ha sido puntual y específica; en cambio las públicas, han sido menos visibilizadas y en muchos casos invisibilizadas por las propias familias.

Las siguientes expresiones reflejan la visión de las UPF sobre la presencia de las entidades actoras en la línea de intervención:

“...No hemos recibido buena ayuda del Municipio y de la Gobernación...”(Juan Mamani, 201).

“...El Municipio de Sica Sica casi no ha venido...”(Mario Santos, 2021).

“...El Osvaldo del Banco Unión ha venido a ofrecernos crédito...” (Martha Apaza, 2021).

“...Nadie se ha sacado seguro, solo hay incentivo para el Rudy...” (Eugenia Santos, 2021)
Otro ha venido para curar la papa, no me acuerdo como se llama...” (Rita Apaza, 2021).

“...PROFIN nos ha ofrecido seguro de vida...” (Rubén Apaza, 2021).

“...PROINPA ha llegado dos o tres veces. Con la semilla para la siembra, también cuando ha crecido, y para la cosecha...” (Zenobio Mamani, 2021).

Para las UPF son las polillas y el gusano de la papa las principales plagas que atacan el cultivo de la papa. Compran diferentes productos químicos para su eliminación, a menudo sobre dosifican y no controlan adecuadamente. Es de interés local controlar el ataque de estas plagas que merman la producción.

Las UPF destacan que las capacitaciones recibidas en el control de plagas les ha permitido reconocer “como viven las plagas” que afectan el cultivo de la papa (su ciclo biológico), identificar y aplicar correctamente productos químicos, conocer cómo se emplean las trampas en base a cebos de feromonas y distinguir las clases y calidades de semilla certificada.

Adicionalmente las mujeres sienten que la capacitación debería ampliarse con temas cercanos a su necesidad y posibilidad como el hilado a partir de lana de oveja, la elaboración de prendas a partir de fibras de animales y el tejido de aguayos, y todos coinciden en que se debe fortalecer las capacidades para el buen manejo ganadero.

Las siguientes expresiones dan cuenta de lo expresado:

“...Nos han hablado del gorgojo...” (Mario Santos, 2021).

“...Es un insecto que se come las hojas y se esconde detrás, pone muchos huevos...”

Las capacitaciones en el control de plagas han permitido que las UPF conozcan y transiten a la práctica del MIP como parte de una buena práctica productiva para el control de plagas, e incidir en la disminución del uso indiscriminado de agroquímicos.

Las siguientes expresiones dan cuenta de esta situación:

“...Nuestro enemigo es la helada cuando llega se lleva la producción...” (Lourdes Mamani, 2021)

“...El año pasado no había lluvia...” (Beatriz Gómez, 2021)

“...La helada 3 veces ha llegado, aunque así, la “variedad” Jatum Puca un poco ha producido...” (Mario Santos, 2021).

“...Hemos hecho prueba con la papa Jatum puca; cuando llueve produce bien, cuando no, produce chiquita...” (Rubén Apaza, 2021).

“...He producido con guano natural, ha dado mejor que con abono químico...” (Cecilio Apaza, 2021)

3.1.3. Campañas fitosanitarias municipales Mosca de la Fruta – Capacitación Masiva

En esta línea se trabajó con la Asociación Integral de Productores de Fruta del Luribay (ASO.IN.PRO.FRUT.LU) que cuenta con 24 miembros, producen frutas en parcelas cuya extensión alcanza en promedio los 2.500 mt².

Las UPF de la asociación ASO.IN.PRO.FRUT.LU identificaron la presencia activa de cinco entidades que apoyaron el desarrollo de la “campaña fitosanitaria - Mosca de la Fruta” y cuya presencia física se ajusta acciones implementadas en el municipio, la comunidad y el departamento; tres de ellas son de carácter público y dos privadas.

Las UPF resaltaron el apoyo articulado recibido por varias entidades, así por ejemplo PLAGBOL, apoyó con capacitaciones en el MIP de los frutales, uso adecuado de agroquímicos y difusión de alternativas de control; el SENASAG, con capacitaciones en el control de plagas y enfermedades de las frutas; el SEDAG realizó las convocatorias a participar en las ferias departamentales de frutas; el IPDSA articuló un proyecto de producción y comercialización de frutas; y PROFIN brindó asesoramiento para el acceso a crédito, seguros y capacitación financiera y apoyo al desarrollo de nuevos mercados.

Las acciones desarrolladas por el GAM Luribay estuvieron orientadas a la implementación de la campaña fitosanitaria municipal de control de la mosca de la fruta, con el abastecimiento oportuno de insumos de calidad a precios accesibles, la autorización y articulación para la participación de las entidades oferentes de servicios y productos y la difusión de la convocatoria a las autoridades agrarias.

Las UPF mencionan haber recibido regularmente capacitación en la preparación del suelo, manejo de plaguicidas y control preventivo de plagas, preparación de productos orgánicos, podas de formación de plantas de durazno, comercialización y manejo del riego. Por ello, el desarrollo de prácticas colectivas de control fitosanitario está consolidado a nivel de asociación, y es parte de una buena práctica de manejo del cultivo. Sin embargo, la norma municipal elaborada para formalizar la aplicación de campañas fitosanitarias aún no cuenta con la aprobación y promulgación respectiva, por lo tanto, está pendiente todavía el trabajo de articulación de los niveles organizacionales de las comunidades para su apropiación y aplicación respectiva.

Las siguientes expresiones dan cuenta de esta situación:

“...Como comunidad todavía no estamos trabajando, sólo como asociación...” (Epifanio Vera).

En lo que se refiere a la producción de durazno, las UPF consideran que con “manejo mejorado” (manejo preventivo de plagas y del suelo, podas de formación, medidas

sanitarias y riego), la productividad alcanzó a 40 quintales en una superficie de 0.2 hectáreas; es decir cercana a las 2 tn/parcela de agricultor, además esta productividad mostró un mayor porcentaje de duraznos de mayor tamaño (40% de tamaños extra y primera). En cambio, la producción de durazno con “manejo tradicional” alcanzó una productividad máxima de 30 quintales en una superficie similar, que equivale a 15 Tn/parcela.

El ingreso promedio que reportan haber obtenido las UPF por la comercialización de durazno fresco con “manejo mejorado” está entre 20.000 – 28.000 Bs/año, en cambio sin manejo está entre 15.000 – 21.000 Bs/año. El ingreso depende del mercado que abastecen, de la variación de los precios del mercado, de la estacionalidad de la producción, y de la calidad de la fruta fresca comercializada.

La mayoría de las UPF productoras de durazno indicaron que recuperan toda la inversión y los costos de producción realizados durante el ciclo productivo del durazno. Y que hay una mejora relativa en las condiciones del empleo agrícola para los productores de durazno. Esta mejora se basa en el mayor tiempo de atención a los frutales por la aplicación de buenas prácticas de manejo que realizan en el cultivo, con el aumento de la producción de durazno de mayor calibre hay más trabajo, y también con la apertura de nuevos mercados que requieren de más calidad y pagan un mejor precio.

Las UPF consideran haber reducido el uso de “medicinas” en el cultivo del durazno y disminuir las pérdidas de la producción por el efecto de las plagas sobre todo cuando aparecen en eventos extremos como la sequía

Las siguientes expresiones dan cuenta de esta situación:

“...En general se aplica productos 5 a 8 veces. Nosotros solo 2, y solo cuando la plaga nos gana...” (Sebastián Paco, 2021).

“Otros productores pierden más de la mitad por comprar abonos, emplear más químicos...” (Constancio Vera, 2021)

“...Nos han enseñado a prevenir enfermedades...” (Sebastián Paco, 2021)

Por su parte, las mujeres consideran haber accedido a nuevas oportunidades de formación. A pesar de ello perciben que la capacitación ha sido teórica y orientada a actividades productivas que generalmente desarrollan los hombres, por lo que debería complementarse con temas de importancia para ellas como la nutrición y elaboración de productos transformados.

3.1.4. Comercialización de productos de calidad Provisión de insumos y servicios incorporados para las UPF

En esta línea se trabajó con la Asociación Integral de Productores Agroindustriales de Parani – Sapahaqui (AIPRADEPS), que resaltan el apoyo recibido de PLAGBOL, en asistencia técnica para el manejo de los frutales, capacitación en el uso preventivo de

agroquímicos para el MIP y acceso a mercados; también mencionaron el apoyo del SEDAG, con la convocatoria a participar de la feria departamental de productos; el IPDSA articuló un proyecto de fortalecimiento productivo a través del programa CRIAR II, en la modalidad de apoyo compartido en equipos (motobombas y cegadoras) para la producción de frutas y hortalizas; la UPEA, realiza investigaciones agrícolas en los diferentes componentes de la cadena de valor de la producción de frutas; la Empresa La PAPELERA, presta un servicio de provisión de empaques de cartón de diferentes volúmenes para la comercialización de fruta; el Supermercado KETAL, compra y comercializa de forma periódica volúmenes de durazno fresco de temporada; la Fundación PROFIN brindó asesoramiento para el acceso a crédito, seguros y capacitación financiera y apoyo al desarrollo de nuevos mercados.

Las UPF consideran que el aporte del GAM Sapahaqui es “ineficiente” y que debería jugar un rol activo en la apertura de ferias locales y desarrollo de nuevos mercados. Del mismo modo, sugieren incluir al SENASAG para obtener los permisos necesarios para comercializar fruta fresca cumpliendo los diversos requerimientos normativos, y nutricionales y otros aspectos que elevarían la competitividad de la asociación.

Las siguientes expresiones dan cuenta de la participación de los actores:

“...Se ha destacado el caso de la comercialización, hacer negociaciones con el KETAL, HIPERMAXI, hacer contacto es lo bueno y en eso nos ha ayudado PLAGBOL Y PROFIN...” (Elmer Laura, 2021).

“...Nos han dado a conocer formas de control de las plagas, enfermedades, podas...” (Elmer Laura, 2021).

“...Hemos solicitado a la PAPELERA, para contar con empaques, y hemos logrado que la empresa atiende un mínimo de unidades para elaborar. Eso nos beneficia...” (Elmer Laura, 2021).

“...El PLAGBOL nos capacita y enseña, nosotros ponemos de nuestro bolsillo lo que se necesita...” (Remigio Vichini, 2021).

“...Hemos cerrado un convenio con la UPEA, van a venir a hacer tesis, pedimos capacitación en deshidratado, estamos dispuestos a hacer...” (Elmer Laura, 2021).

“...Lo bueno es la participación en las ferias...” (Elba Vallejos, 2021)

“...También que nos ayude a tramitar la autorización del SENASAG para poder hacer derivados de las frutas...” (Eusebio Mamani, 2021).

“...Les pediría que nos ayuden a sacar registros y ampliar el mercado a nivel departamental y también nacional...” (Eusebio Mamani, 2021).

“...Necesitamos el apoyo del GAM, no es eficiente su apoyo...” (Remigio Vichini, 2021).

Durante el proceso formativo las UPF manifestaron haber recibido diversas capacitaciones en el control preventivo de plagas, manejo del suelo parcelario, manejo de plaguicidas, riego, preparación de productos orgánicos, podas de formación de las plantas, selección y clasificación, empaque y comercialización del durazno.

La producción de las UPF entrevistadas alcanza 40 qq en 2000 m² y a 80 qq de durazno en 4000 m². Y que adicionalmente el tamaño de los duraznos es un 40% más de mayor tamaño (extra y primera), lo que repercute en mejores ingresos.

La siguiente expresión da cuenta de esta situación:

“...El durazno sale de cuatro tamaños, los más grandes son para la venta (I y II), como asociación entregamos al mismo precio, así hemos negociado...” (Valentín Aduiri, 2021).

“...Estamos creciendo en poco tiempo...” (Anastasio Vichini, 2021).

“...Al principio, siempre se pierde...” (Gertrudis Fito, 2021).

Con esta producción las UPF mencionaron haber recuperado toda la inversión y los costos de producción realizados durante el último ciclo productivo, generando un ingreso bruto adicional del 40% más respecto del cultivo tradicional.

Los ingresos brutos por la comercialización de durazno fresco con manejo mejorado que varía entre los 20.000 – 40.000 Bs por ciclo agrícola, en cambio en los frutales tradicionales los ingresos son menores entre 15.000 – 21.000 Bs.

Las UPF manejan diferentes tipos de empaques para reducir las pérdidas y mejorar la presentación de la fruta fresca en el mercado; lo cual les ha demandado mayor empleo y/o autoempleo durante la post cosecha, con lo cual hubo una mejora en el empleo agrícola de la zona.

Sin embargo, las UPF reconocen que los factores climáticos con los que se enfrentan cada año como mazamoras – riadas (diciembre – marzo), vientos (julio – septiembre) y sequía (agosto - septiembre), son una limitante en la zona. Las siguientes expresiones visibilizan esta situación:

“...Nuestro enemigo es la helada, el granizo que se presenta sobre todo cuando florece la planta...” (Anastasio Vichini, 2021).

“...Se cuenta cuantas flores hay en la púa, pero nos hemos dado cuenta que cuando cae la helada el 50% se lo lleva...” (Epifanio Vera, 2021).

Por otra parte, las UPF reconocen que con la aplicación de buenas prácticas productivas y el uso oportuno de productos químicos, reducen el riesgo de toxicidad en la salud de las familias que producen duraznos.

Las mujeres de la asociación manifestaron que han tenido nuevas oportunidades de formación. A pesar de ello, perciben que la capacitación ha sido teórica, poco práctica y

orientada a actividades que desarrollan los hombres, como el caso de la poda y el manejo de agroquímicos. Sugieren que los horarios de las capacitaciones, sean alternados en la mañana y en la tarde, ya que durante la mañana se atiende a los hijos pequeños y a la familia. Disponen de pleno interés por conocer y practicar temáticas como la comercialización, valores nutricionales de la producción de fruta y transformación; específicamente son de interés el deshidratado de fruta, conservación de largo plazo y enlatado.

Distinguen que han aprovechado de mejor manera la experiencia en el manejo post cosecha, comercialización y negociación; sobre todo durante la participación en las ferias convocadas por la Gobernación del departamento, lo que les ha permitido conocer nuevas experiencias productivas, y también compartir con otras mujeres sobre la comercialización de fruta fresca.

Finalmente, las UPF consideran que la sostenibilidad de la asociación pasa por alcanzar nuevos mercados, por explorar alternativas asociativas para la transformación de la producción de fruta fresca en diferentes derivados de mayor durabilidad; de lograr mejorar la escasa oferta de plantines de calidad certificada de; por incorporar en el proceso productivo los diversos resultados obtenidos en las investigaciones agrícolas locales; y por consolidar las buenas prácticas de manejo agrícola con todas las UPF.

3.1.5. Crédito y educación financiera

Esta línea de acción fue analizada también con las UPF pertenecientes a la Asociación de Productores de Papa de Patihipi (ASIPAP), quienes compartieron sus experiencias sobre las acciones impulsadas por el PMI referidas al “crédito y capacitación financiera”.

La ASIPAP es una nueva asociación agrícola dedicada al uso y producción de semilla de papa de calidad. Por su ubicación accesible con los municipios de Sica Sica, Umala, Patacamaya, Ballivian, Luribay y Sapahaqui considera que tiene amplias posibilidades para comercializar semilla y papa consumo en esos y otros mercados.

Las entidades financieras articuladas al crédito disponen de presencia física en los municipios circundantes de Umala y Patacamaya. De forma coordinada, difundieron entre los miembros de la ASIPAP alternativas de productos y servicios crediticios (Fundación PROFIN, BANCO UNION, CRECER). También, ante la emergencia del COVID 19, promovieron prácticas de bioseguridad (Fundación PROFIN, CRECER, BDP, GAM UMALA) (Ver Anexo 2, Oferta de servicios financieros).

Las UPF reconocen la existencia de otros proveedores de servicios crediticios como el Banco FIE y SARTAWI. En su opinión la tasa de interés superior al 11,5% no es muy conveniente para desarrollar la actividad productiva.

Durante los dos últimos años cinco de once UPFs asociadas a la ASIPAP accedieron a crédito bancario del Banco Unión para la compra de semilla certificada a un interés anual del 6%.

Las siguientes expresiones dan cuenta de la situación:

“...los créditos han sido canalizados en el Banco Unión para la compra de semilla de calidad al 6% de interés, ...la licenciada (PROFIN) nos ha orientado para beneficiarnos de mejor manera...”

“...Hemos sacado préstamo del Banco Unión...” (Juan Gutiérrez, 2021).

“...Algunos tienen experiencia en créditos...” (Rene Castillo, 2021).

“...Utilizamos préstamos para comprar terreno y maquinaria, o para hacer preparar terreno...” (Arcario Vargas, 2021).

“...Tenemos costumbre de manejar créditos...” (Eusebio Mamani, 2021).

“...Yo quisiera trabajar con el BDP, ya que tiene un mejor periodo de gracia y es acorde a nuestra realidad productiva...” (Anastasio Vichini, 2021).

“...Hoy nos garantizamos mancomunadamente. Algunos tienen papeles de terrenos, otros no...” (Faustino Marca, 2021).

La demanda por crédito nace de la “decisión” de la asociación ASIPAP de dedicarse a la producción de semilla de papa de calidad y ante la insuficiencia de recursos económicos para adquirir semilla de papa certificada.

Al respecto la siguiente expresión da cuenta de ello:

“... no todos somos iguales, ni producimos igual. La producción de semillas de calidad nos ha alcanzado a todos para pagar los créditos contraídos...” (Miguel Cachi, 2021).

“...Cuando tenemos excedente podemos recuperarnos y pagar el crédito...” (Juan Mamani, 2021).

El asesoramiento oportuno recibido de parte de PROFIN vinculó a los miembros de la asociación que demandaban financiamiento con la entidad y un producto crediticio de mayor accesibilidad y conveniencia a sus posibilidades económicas.

Sin embargo, mencionaron que la mayor limitante es la presentación de los respaldos del garante, o la exposición de los títulos de terrenos o vehículos vigentes y actualizados, ya que muchos productores no mantienen saneados sus papeles. Para ellos, el trato recibido por parte de la entidad bancaria es bueno.

Las UPF afirman con mucha seguridad que la capacitación en producción de semillas, así como el apoyo en comercialización y venta de semillas contribuyeron con los resultados obtenidos y con el cumplimiento del pago del crédito asumido.

La capacitación financiera permitió a los miembros de la asociación tomar decisiones adecuadas, identificar los costos de producción en los que se incurrieron y determinar la ganancia o pérdida de la producción de semillas y a ahorrar asociativamente. También acceder, administrar, responsabilizarse, informarse y conocer de sus derechos crediticios. La siguiente expresión da cuenta de ello:

“... jugamos el pasanaku asociativo, con eso estamos aprendiendo a ahorrar para la asociación y a beneficiarnos” (Marca, 2021).

Complementariamente, en condiciones de pandemia la capacitación financiera ha sido un canal de difusión de información sobre medidas de bioseguridad y acceso inicial a insumos básicos para prevenir la ocurrencia del COVID 19.

Las UPFs consideran que la capacitación financiera provista por la Fundación PROFIN, es valiosa, accesible, motivadora, dirigida tanto a mujeres como varones, con contenidos e información útil para el productor agrícola y muy pertinente para el buen manejo del dinero y la planificación de la producción.

La siguiente frase expresa lo anteriormente afirmado:

La capacitación financiera “...nos ha permitido tomar con mayor seriedad el manejo económico en la producción de semillas...” (Marca, 2021).

Las UPFs mencionan que las entidades que les capacitaron facilitaron la participación equitativa tanto de varones como de mujeres en las actividades formativas. La decisión de tomar un crédito es de ambos esposos. Mantiene un carácter familiar.

Para las UPFs la sostenibilidad de la producción de semilla de calidad pasa por mantenerse produciendo y comercializando activamente semilla certificada, a buen precio, en nuevos mercados regionales, manteniendo la calidad, implementando infraestructura y equipamiento adecuados, capacitándose, mejorando la administración financiera asociativa, manteniéndose informado y vinculado con los oferentes de insumos y demandantes de semilla.

3.1.6. Seguros y educación financiera

En la comunidad de Chíncha del municipio del Luribay, los productores de durazno miembros de la ASO.IN.PRO.FRUT.LU compartieron percepciones sobre los “seguros y educación financiera” como parte de los servicios y productos financieros provistos por diversos actores relacionados con esta temática.

Las UPFs identificaron la participación de cinco entidades articuladas; dos de las cuales son de carácter público (BDP y GAM Luribay) y tres privados (PROFIN, CERECER y ASO.IN.PRO.FRUT.LU).

Las UPFs sostienen que inicialmente desconocían sobre la existencia de seguros de accidentes personales y que los confundían con “seguro de salud”. Reconocían el seguro de transporte SOAT, porque cada año los transportistas de la zona adquirían para sus movilizaciones y pasajeros. Otros de ellos, habían tenido experiencias con el seguro de desgravamen al momento de ser aprobado su crédito bancario.

Las siguientes expresiones dan cuenta de la situación:

“...Nadie ha sacado seguro...” (Eugenia Santos, 2021).

“...Sacas crédito y te obligan a asegurarte...” (Genaro Mamani, 2021).

“...PROFIN nos ha ofrecido seguro para la vida...” (Rubén Apaza, 2021).

“...Se ha escuchado sobre los seguros, nos estamos informando. Pero, sacas crédito e inmediato te aseguran...” (Rubén Santos, 2021)

Actualmente las UPF mencionan que, en caso de ocurrir “alguna desgracia” o algún accidente con alguno de los asociados, sobre todo en época de lluvias cuando los caminos no se encuentran en buen estado, el seguro de vida se constituye en una “nueva” ventaja para las familias afectadas.

El “100%” de las UPFs mencionan haber accedido a algún seguro contra accidentes personales; el 60% de estos seguros fueron adquiridos por mujeres y el restante 40% por varones; todos prevén renovar las pólizas. Las mujeres destacan la importancia del seguro contra accidentes.

La capacitación financiera que recibieron les permitió informarse sobre las diversas posibilidades de seguros y créditos; sobre las condiciones del contrato, de su vigencia y de la forma de reportar al momento de producirse un siniestro.

Las UPF que accedieron a un seguro sostienen que pagan una cuota económica accesible para ellos. Que el trámite es sencillo, los requisitos solicitados accesibles y que cuentan con el apoyo en la propia comunidad gracias al asesoramiento de PROFIN y de otras entidades bancarias que los capacitaron sobre créditos y seguros.

Durante la época del COVID 19, complementariamente recibieron información proveniente del GAM Luribay y del PROFIN sobre medidas de bioseguridad, y que además accedieron a algunos materiales de protección para prevenir el contagio del virus en la comunidad.

Con relación a los cursos de capacitación financiera recibidos, las UPF reconocen como “uso y costumbre” que tanto la esposa como el esposo participen en las capacitaciones.

La siguiente expresión da cuenta de la situación:

“...Las mujeres participamos en la asociación. Gracias a la asociación estamos abriendo los ojos...” (Rebeca Mamani, 2021)

Las mujeres en general consideran haber accedido a nuevas oportunidades de formación. La capacitación financiera ha sido accesible, práctica y entendible. Ha promovido el reconocimiento de las ventajas de los seguros, contribuyó al desarrollo de destrezas en el manejo de prácticas asociativas de ahorro, incorporado información para la administración financiera y la difusión de prácticas de bio seguridad.

Las mujeres manifestaron que no siempre es posible participar en los eventos de capacitación, debido a que los talleres se realizan en días y horas que coinciden con las labores de atención de los hijos, de la familia y de la parcela, limitando su plena participación.

Las UPF consideran que la sostenibilidad del seguro dependerá de que los asociados continúen incrementando sus ingresos económicos con la producción de durazno y de mantener su relación y confianza con las entidades financieras que brindan servicios y del acceso a información de nuevos productos financieros.

3.1.7. Fortalecimiento de los servicios públicos para el uso eficiente del agua y sostenibilidad de los sistemas de riego con enfoque de mejoramiento de vida

En esta línea se trabajó directamente con la Asociación de Regantes del Valle del Luribay (AREVALU) formalmente aglutina a 1.800 productores del municipio de Luribay del departamento de La Paz. Los regantes de esta asociación destacan la participación de las siguientes entidades ligadas a la línea de intervención promovida por el PMI: el PAR II (actor público), que mantiene un proyecto de tecnificación del riego parcelario mediante la dotación de motobombas de riego para los productores de verduras-frutas del municipio. El SENARI/SEDERI/ENR (actores públicos), que cuentan con el fortalecimiento SWISSCONTACT, viabilizan la participación de los miembros de la asociación de regantes AREVALU (actor privado) en el programa de capacitación en riego que se imparte en la ENR. El GAM Luribay facilita y difunde la convocatoria hacia los regantes y propicia la participación de un técnico local para fortalecer los servicios de riego de la propia entidad. Y el PROFIN, que provee servicios, productos y capacitación financiera.

Los regantes manifiestan que no solamente reciben capacitación en riego, sino que además, información sobre “créditos, seguros y capacitación financiera”, asistencia técnica en “campañas fitosanitarias municipales Mosca de la Fruta y “Comercialización de productos de calidad”, y también la promoción de tecnología ahorradora de agua y del tiempo empleado en riego.

Las siguientes expresiones dan cuenta de la participación de los actores:

“...El riego “tradicional” no está muy bien y necesitamos apoyos...” (Arcario Vargas, 2021).

“...Nos han capacitado en prestaciones bancarias y seguros...” (Gary Quispe, 2021).

“...Participé en cursos en la comunidad y también en los impartidos por el Ministerio...”
(Genaro Laura, 2021).

“...He visto que la capacitación en administración es muy importante, muchos hermanos no conocen...” (Gary Mamani, 2021).

“...Los cursos de capacitación son de nuestro interés...” (Silverio Macario, 2021).

“...Poco practican el control de plagas con trampas, es fácil hacer, disminuye gastos, pero no lo hacen...” (Paulino Lovera, 2021).

Los regantes de la AREVALU han demandado formalmente su inclusión en los servicios de capacitación en riego y destacan que las temáticas impartidas son muy útiles para mejorar el manejo del sistema tradicional de riego.

Las palabras del señor Arcenio Quisbert (Presidente AREVALU) ejemplifican el interés local o demanda de capacitación por riego, "...las capacitaciones recibidas en riego, nos apoyan para producir de mejor manera, verduras, frutas y todos los cultivos que manejamos..."

Respecto a la capacitación mencionaron que la misma fue impartida de forma presencial (incluso durante la pandemia) y de contenido más teórico que práctico. Destacaron que a través del intercambio guiado experiencias se motivaron, pudieron informarse, conocer de la aplicación de diversa tecnología de riego y realizar alguna práctica de manejo de riego tecnificado.

Las siguientes expresiones dan cuenta de esta situación:

"...Fui al intercambio en Cochabamba, he visto como hacen pozas grandes. Cada vez se reduce el agua de riego, hay que cambiar la forma de regar..." (Macario Calderón, 2021).

"...En primer lugar hemos tenido concientización sobre el medio ambiente..." (Paulino Lovera, 2021).

"...Hace 30 años la cordillera del Tres Cruces siempre estaba cubierta de nieve, ahora está pelada..." (Julio Quispe, 2021).

"...¿Hasta cuándo puede haber agua? Tenemos que tener conciencia..." (Silverio Macario, 2021).

"...Para que no se pierda el agua, tenemos que hacer canales de cemento, llegará más agua a la parcela..." Paulino Lovera, 2021).

"...Debemos cambiar el riego por inundación por el riego por goteo..." (Silverio Macario, 2021).

"...Nuestra prioridad es el agua. Nos falta construir una represa ya que necesitaremos más agua..." (Julio Quispe, 2021).

"...Para el SEDERI es casi imposible abarcar todos los requerimientos y no podemos alcanzar por el bajo presupuesto..." (Vladimir Plata, 2021)

Los regantes disponen de una superficie productiva de cultivo dispersa, que varía entre 0.1 y 1.5 ha/productor, en la que cultivan para comercializar verduras (arveja, vainita, maíz, papa y otras) y plantan frutales (durazno, pera, pacay, higo, uva y manzana).

En diferentes etapas, al menos 47 miembros de la Asociación de Regantes AREVALU participaron en algún proceso formativo desarrollado por la ENR.

El impacto práctico de la capacitación en riego dependerá de la continuidad y profundización del proceso de desarrollo de habilidades en riego. Así como también, de la reducción de las pérdidas de agua que ocurren a lo largo del sistema tradicional de riego, del acceso a tecnología ahorradora de agua y de la disponibilidad de recursos económicos para implementar el riego parcelario por aspersión o goteo.

La siguiente expresión da cuenta de esta situación:

“...Es necesario tener riego por goteo, necesitamos conocer los cálculos...” (Gary Mamani, 2021).

Es imprescindible la participación de las entidades como el SEDERI y el GAM Luribay para concentrar el interés de los regantes en capacitación especializada, y para ampliar la colaboración en la difusión de prácticas de manejo de riego. La articulación contribuye a que otras intervenciones indirectamente faciliten el acceso de tecnología de riego para el pequeño productor; tal el caso de PAR II (MDRyT), que contribuyó al fomento de la tecnificación del riego mediante un programa de acceso compartido a bombas de riego.

Perciben que las capacitaciones en riego aún no han incidido en el aumento de la producción o del ingreso económico. Están seguros que la incorporación de sistemas ahorradores de agua de riego (aspersión o goteo) mejorarán las condiciones técnicas de riego y reducirán el tiempo empleado en él, sobre todo de las mujeres. Por el momento, están decididos a reducir las pérdidas de agua de riego que se dan a lo largo del sistema de riego tradicional, introduciendo mejoras en los canales de conducción.

La siguiente expresión da cuenta de lo afirmado:

“...Nuestras autoridades deben coordinar con el Municipio y la Gobernación para mejorar nuestro sistema de riego...” (Carlos Mamani, 2021).

La capacitación ha impactado en la concientización de los regantes sobre la importancia de la conservación del agua de riego y de los efectos negativos del cambio del clima para las familias que viven de la agricultura en el municipio. Los participantes de las capacitaciones manifiestan experimentar en sus predios mejoras en el manejo del riego de inundación; algunos de ellos, implementan pequeñas experiencias de riego por goteo; otros, realizan control de costos y todos aplican técnicas de control de plagas de los cultivos.

Las siguientes expresiones dan cuenta de lo afirmado:

“...Se pierde el 50% del agua en los canales de riego...” (Arcario Vargas, 2021).

“...A la larga cada uno tendrá que contar con un pequeño reservorio de agua para riego...” (Arcenio Quisbert, 2021).

En los módulos de capacitación organizados por la ENR participaron tanto varones como mujeres sin ninguna restricción; sin embargo, la AREVALU no propició la participación de ninguna mujer representante de su propia organización. Irónicamente, son las mujeres del municipio del Luribay las que más se ocupan del riego, debido a ello es importante considerar implementar acciones organizativas y logísticas pertinentes a las condiciones de producción que tienen estas mujeres.

Paralelamente la mujer regante, aunque no participaron directamente en los módulos de capacitación organizados por el SEDERI, aprecian y destacan que cualquier evento formativo debe ser de carácter práctico, de corta duración, localizados en la comunidad, en los que no se incurran en gastos de traslado, que cuenten con el refuerzo de un buen refrigerio y con materiales didácticos para todas las participantes.

Los regantes recomiendan que las capacitaciones en riego sean más difundidas por la Directiva de la AREVALU, así como las buenas prácticas de manejo de riego, el generar presupuestos para realizar mejoras en los canales de conducción y la construcción de infraestructura para la cosecha de agua. También que se brinde continuidad al servicio de capacitación especializado en riego que imparte la ENR, para que difunda novedosas estrategias en el manejo de sistemas de riego ahorradores de agua.

3.1.8. Fortalecimiento de los servicios de los SLIM en temas de: violencia, autoestima y la confianza de las mujeres, información sobre derechos patrimoniales de tierra, vivienda y activos productivos

En esta línea se trabajó en el municipio de Achocalla que se encuentra a un costado de los municipios de La Paz y El Alto, a 25 Km de la ciudad de La Paz.

El GAM Achocalla cumpliendo con la ley 348 pone en funcionamiento el SLIM a mediados del año 2012. Actualmente trabaja en una red de cooperación interinstitucional orientada a la prevención y erradicación de todo tipo de violencia intrafamiliar y doméstica contra la mujer.

Los funcionarios públicos del SLIM del GAM Achocalla comparten personal y acciones con la Defensoría de la Niñez y Adolescencia. Entre los principales problemas internos que se mencionaron están la escasa dotación logística, el bajo presupuesto y la inestabilidad laboral.

Según estos funcionarios, cuatro de cada diez mujeres han sufrido algún tipo de violencia. Por ejemplo, en primer lugar se atienden casos de violencia económica contra la mujer y/o sus derivados, como la violencia intrafamiliar doméstica combinada con violencia económica y asistencia familiar (38% de los casos son de este tipo); en segundo lugar, se tienen casos de violencia física combinada con violencia psicológica (34% de los casos); en tercer lugar, esta la violencia psicológica combinada con abandono del hogar (20% de los casos); luego están los casos de violencia sexual (3% de los casos), discriminación, agresión verbal, amenazas, y reconocimientos de vientre como los de menor registro (que entre todos alcanza al 5% de los casos).

Las participantes del GF informaron que en el municipio hay presencia de siete entidades que participan de forma directa o indirecta alrededor de los servicios que presta el SLIM. Cinco de estas entidades son públicas y dos privadas.

El PMI junto al GAM Achocalla y la UMSA suscribieron un convenio para la dotación de pasantes de las carreras de Trabajo Social, Psicología y Derecho destinados a la atención legal, psicología y laboral de mujeres en situación de violencia.

Durante la atención de casos de violencia contra la mujer, el SLIM interactúa en red con diversas entidades como la policía, el sistema de salud, el sistema educativo y otras con presencia en el territorio. Participa un medio de comunicación radial que difunde contenidos previamente elaborados por el SLIM, que dan a conocer su presencia y alcances. A su vez, se generan espacios de interrelación en los cuales se articula la promoción de servicios y productos financieros dirigidos a la mujer en situación de violencia de género.

Las mujeres participantes del GF manifestaron que conocieron de la existencia de los servicios que presta el SLIM en el municipio, a través de la promoción que realiza el GAM Achocalla en la radio local. Y que cuando ocurre un hecho de violencia, son los vecinos o alguna entidad del lugar quienes recomiendan a las víctimas sobre el servicio que brinda el SLIM para estos casos.

Los datos del SLIM muestran que dos de cada diez eventos de violencia contra la mujer son denunciados ante las autoridades correspondientes. Precisamente el GF que participó de este estudio corresponde al 20% de mujeres que rompieron la barrera que impide enfrentar los hechos de violencia.

Como usuarias de los servicios del SLIM, la mayoría de ellas (90%) percibe que la atención recibida varía entre regular – buena, y solo el restante (10%) lo califica como insuficiente. De forma general consideran que, a pesar de las debilidades internas del SLIM, es importante el servicio que presta en beneficio de las mujeres que sufren violencia en sus hogares.

Las siguientes expresiones precisan esta situación:

“...El servicio tiene que facilitar, no poner trabas. Facilitar nuestros trámites...” (Hilda Tito, 2021).

“...Colocamos la denuncia en el SLIM, y no damos seguimiento porque tenemos miedo...” (Julia Aliaga, 2021).

“...Muchas de nosotras trabajamos. Es difícil denunciar, pedimos que nos informen adecuadamente...” (Hilda Tito, 2021).

“...Muchas tenemos vergüenza de mostrar la violencia. Debemos ser abiertas...” (Filomena Choque, 2021).

“...Hay discriminación para las mujeres. Las mujeres del campo no somos menos...” (Julia Aliaga, 2021).

La siguiente frase expresa lo que muchas mujeres demandantes de servicios legales sienten cuando confunden o desconocen el tipo de servicios que presta el SLIM y la Defensoría de la Niñez y Adolescencia.

“...me costó llegar a presentar mi denuncia ante el SLIM; mi caso no fue atendido como correspondía y lo desestimaron... Hay mucha falta de capacidad para atender y diferenciar la violencia de género en las Unidades Educativas...”.

“...Si el caso es que la profesora agrede a un niño o niña, la denuncia no se debe callar por temor a que aplacen a los niños...” (Willma Mamani, 2021).

“...Si el caso es entre dos menores, la denuncia se cursa a la Distrital de Educación...” (Judith Quispe, 2021).

“...Hay casos que debemos derivar a la Defensoría de la Niñez, como el Bullying. No podemos atenderlos...” (Judith Quispe, 2021).

Las mujeres participantes en el GF mencionaron que en los casos de violencia contra las mujeres en las escuelas, las autoridades de educación desconocen sobre las medidas de prevención y tratamiento de la violencia contra la mujer, y que esta instancia, muchas veces, media por conciliaciones que no son permitidas por ley.

Respecto a la calidad del servicio que prestan los profesionales del SLIM, el GF mencionó que a algunos de los profesionales que atienden los casos de violencia les falta la capacidad profesional y sensibilidad. Por otro lado, las mujeres víctimas de violencia muchas veces carecen de recursos económicos para dar continuidad a los trámites de denuncia que inician, por lo cual se quedan estancados, por lo que demandan que los mismos sean sencillos.

Las siguientes frases se refieren al respecto:

“...somos víctimas y encima debemos pagar con todo lo que nos solicitan.”

“...En mi caso tenemos que criar a nuestros hijos y sobrinos. Como mujeres somos una maravilla. Inventamos donde no hay...” (Leonora Surco, 2021).

“...Difundan que tenemos un asesor legal y que tenemos el derecho de pedir orientación...” (Isabel Flores, 2021).

“...El trámite que sea sencillo...” (Isabel Flores, 2021).

“...Estamos buscando profesionales con experiencia para el SLIM...” (Judith Quispe, 2021).

Ante un hecho de violencia doméstica o intrafamiliar, el SLIM (dependiente de la Secretaría de Salud y Deportes del GAM Achocalla) presta atención a la víctima, recibe y canaliza, donde corresponda, la denuncia a fin de resguardar la integridad de las afectadas. Seguidamente, de corresponder, se canaliza la participación tanto de la policía local, como de los centros de salud pertenecientes a la red municipal de salud, quienes atienden con primeros auxilios y/o prestando una valoración médica, y/o en su caso dotando de la atención correspondiente ante la magnitud de la infracción o delito que se cometa. Posteriormente un equipo multidisciplinario, que puede estar, compuesto por un Psicólogo, una Trabajadora Social, o un Procurador legal (pasantes en primera instancia laboral provistos por la UMSA o el GAM) prestan atención especializada a la afectada y al caso. En esta instancia, en parte, se define el curso que podría seguir el procedimiento de atención de la denuncia.

Las participantes del GF han manifestado que han recibido atención legal y psicológica en los casos generados por violencia contra la mujer, y que el servicio prestado contribuyó a romper las barreras y condiciones que impone la violencia contra la mujer. A pesar de su

empoderamiento, aún persisten condiciones estructurales que limitan su plena participación económico-social.

Las siguientes expresiones dan cuenta de la situación de empoderamiento:

“...Todas somos diferentes. Esa cualidad no se puede igualar, somos a la vez madres, sobrinas, tímidas, amigueras; en fin diferentes...” (Carmen Villareal, 2021).

“...Tenemos una misión hacia adelante, sabemos cómo vamos apoyar a nuestros hijos, para que sigan. Pensamos en el mañana...” (Hilda Tito, 2021).

“...Soy inteligente. Siempre capaz de trabajar, de criar y cuidar a la familia, somos seres humanos únicos...” (Patricia Gonzales, 2021).

“...El SLIM debe ayudar a empoderar a la mujer...” (Mercedes Surco, 2021).

En cuanto al desarrollo de capacidades, las participantes del GF han manifestado no haber participado en ningún evento de capacitación impartido por el SLIM.

Las mujeres entrevistadas manifestaron que ante un hecho de violencia de género las barreras que les impiden denunciar, por orden de importancia, son: miedo, falta de información, burocracia, costos, falta de profesionales capacitados y de adecuada sensibilidad humana, falta de un técnico forense municipal, el sentirse nuevamente víctimas. A su vez, también les motiva asistir al SLIM reconocer que hay profesionales que prestan apoyo legal y psicológico en el municipio.

La continuidad del SLIM requiere resolver aspectos institucionales tales como la continuidad programática institucional y estabilidad laboral del personal especializado; la sensibilización dirigida a la comunidad y autoridades; el suficiente presupuesto para implementar el servicio forense, la casa de acogida, los aspectos logísticos, operativos y formativos de las capacidades del personal y de las afectadas por hechos de violencia contra la mujer.

4. Conclusiones y recomendaciones

Las conclusiones serán presentadas por departamentos y por líneas de intervención

4.1. Departamento de La Paz

A continuación, se presentan las conclusiones cualitativas por cada línea de intervención para el departamento de La Paz.

Línea de Intervención	Conclusiones cualitativas
<p>Articulación de proveedores de semilla de papa de calidad - Provisión de semillas de calidad con proveedores locales</p>	<p>La ASIPAP ha posicionado la producción de semilla de calidad como alternativa económica y social viable, con posibilidades de generar mayor ingreso económico basada en circuitos cortos de comercialización.</p> <p>Las UPF mejoraron la productividad del cultivo de la papa y cambiaron el stock de semillas tradicionales por semillas de calidad certificada.</p> <p>La ASIPAP desarrolló experiencias productivas y comerciales que le permitirán mantener en el tiempo la oferta de semilla certificada.</p> <p>La ASIPAP ha establecido la oferta de semilla de calidad de la variedad “Jatum puca” con características de ciclo corto de producción, tolerancia a la helada y adaptada a condiciones de variabilidad climática. Por lo cuenta con una oferta diferenciada y con perspectivas de alcanzar nuevos mercados regionales de alta demanda.</p> <p>A pesar de las nuevas oportunidades formativas con la que contaron las UPF, son los varones quienes aprovecharon de mejor manera la formación técnica. El enfoque de género aplicado demostró no estar plenamente adaptado al contexto social.</p> <p>Las mujeres de la ASIPAP acceden a nuevos servicios, pero bajo la tutela del varón jefe de hogar.</p>
<p>Campañas fitosanitarias municipales Mosca de la Fruta – Capacitación Masiva</p>	<p>La campaña fitosanitaria se aplica en las parcelas de frutales de todos los miembros de la asociación, no así en toda la comunidad.</p> <p>La aplicación del MIP en la producción de durazno ha generado un leve incremento del ingreso económico de las UPF debido a la reducción de pérdidas de la producción, incremento del número de frutas de mejor calidad y la consecuente comercialización en las ferias regionales a mayor precio.</p> <p>Las mujeres accedieron a una nueva oportunidad de capacitación técnica. Sin embargo, el enfoque de género aplicado demostró no estar plenamente adaptado al contexto social.</p> <p>Las UPF han disminuido el uso de agroquímicos en la producción de durazno, con lo que perciben haber reducido el riesgo para la salud y la contaminación ambiental en la zona.</p> <p>La aplicación de buenas prácticas de control de plagas, evidencia la reducción de pérdidas (15 - 25%) en la producción del durazno ocasionada por la mosca de la fruta.</p> <p>El GAM Luribay y las autoridades agrarias del municipio, requieren gestionar la formalización de la aplicación de la “campaña fitosanitaria” a nivel del territorio municipal.</p>

<p>Comercialización de productos de calidad Provisión de insumos y servicios incorporados para las UPF</p>	<p>Las UPF pertenecientes a la comunidad de Parani han accedido a información, asistencia técnica y productos financieros y no financieros provistos por los diferentes actores articulados directa o indirectamente con la línea de intervención, lo que les ha permitido desarrollar capacidades para la comercialización de durazno de calidad y consolidarse en nuevos mercados.</p> <p>La aplicación de buenas prácticas de manejo del durazno ha generado un incremento del ingreso económico de las UPF debido a la reducción de pérdidas de la producción, incremento del número de frutas de mejor calidad y la consecuente comercialización en nuevos mercados a mayor precio.</p> <p>Se ha avanzado en la aplicación de buenas prácticas de manejo del cultivo, el cuidado del medio ambiente, la elevación del rendimiento y el cuidado oportuno y preventivo que el productor brinda a la plantación.</p> <p>Las mujeres accedieron a una nueva oportunidad de capacitación técnica y desarrollo de sus capacidades comerciales. Sin embargo, el enfoque de género debe complementarse y adecuarse a la realidad de las mujeres.</p> <p>Las UPF han disminuido el uso de agroquímicos en la producción de durazno, con lo que perciben haber reducido el riesgo para la salud y la contaminación ambiental en la zona.</p> <p>La asociación ha desarrollado una marca que debe ser consolidada resaltando el valor nutricional y la calidad orgánica de la fruta en sus diferentes tipos de empaques.</p> <p>El GAM Sapahaqui debe cumplir un rol dinamizador en la apertura de nuevas posibilidades de mercado y consolidar la denominación de origen para la fruta del municipio.</p>
<p>Crédito y educación financiera</p>	<p>Alrededor de la producción de semilla de calidad implementada por la ASIPAP se ha articulado la capacitación técnica, la difusión de información y oferta de servicios y productos financieros.</p> <p>La articulación de diversas entidades financieras y no financieras contribuyó con la implementación de la producción de semilla de calidad como nueva alternativa económica, mejorando el empleo del pequeño productor miembro de la ASIPAP.</p> <p>Se contribuyó con la ampliación y canalización de la demanda potencial por microcrédito productivo.</p> <p>Se ha contribuido al desarrollo de capacidades en administración de créditos y una cultura de ahorro y prevención.</p>
<p>Seguros y capacitación financiera</p>	<p>La intervención de “seguros y capacitación financiera” cuentan con una red de instituciones que interactúan en torno a la propuesta financiera con lo que se mejora el desempeño de otras líneas del PMI.</p>

	<p>La línea de intervención contribuye eficazmente a la democratización del acceso de los pequeños productores rurales a la tecnología de seguros y amplía su demanda potencial.</p> <p>La línea de intervención favorece el desarrollo de capacidades de las UPF en otras demandas como la capacitación en bioseguridad.</p> <p>La línea de intervención contribuye con la difusión de información sectorial sobre seguros.</p> <p>La sostenibilidad de la intervención pasa también por mantener la accesibilidad del pequeño productor al seguro contra accidentes personales, considerando la realidad socio-económica y los ciclos de generación de ingresos provenientes de la principal actividad productiva de las UPF como la producción de durazno.</p> <p>La capacitación financiera ha introducido y promovido una cultura de ahorro asociativo.</p>
<p>Fortalecimiento de los servicios públicos para el uso eficiente del agua y sostenibilidad de los sistemas de riego con enfoque de mejoramiento de vida</p>	<p>La articulación de diferentes actores alrededor de las acciones desarrolladas por el SENARI/SEDERI/ENR, amplía, democratiza y cualifica la participación de los beneficiarios regantes en eventos formativos certificados con respecto al uso eficiente del agua de riego.</p> <p>La articulación de acciones alrededor de la línea de intervención en riego, posibilita condiciones para la incidencia de otras líneas de intervención del PMI que complementan y/o contribuyen, por ejemplo, al desarrollo de buenas prácticas de control de plagas de la fruta, la promoción de insumos de menor toxicidad, al crecimiento de una masa de demandantes de productos y servicios crediticios.</p> <p>Se perciben mejoras en las condiciones de empleo debido a la disminución relativa del tiempo empleado en el riego parcelario y a la transición en el laboreo de suelo en las parcelas con frutales.</p> <p>La línea de intervención contribuye en la concientización e incentivo de los beneficiarios en la conservación del medio ambiente, en la promoción de tecnologías ahorradoras del agua, en la aplicación de buenas prácticas de cultivo menos dañinas para el entorno y en la práctica del ahorro del agua de riego. Sin embargo, la resiliencia está condicionada a que la organización de regantes AREVALU concrete mejoras en el sistema tradicional de conducción de agua para la reducción de las pérdidas durante la distribución del agua a través de los canales de riego tradicional que tienen.</p> <p>El uso de tecnologías ahorradoras del agua de riego, como el goteo y la aspersion, son potencialmente útiles para la mujer porque le permite destinar menos tiempo en el riego y disponer el mismo para otros trabajos productivos o necesidades, por lo que incluir líneas de intervención en esta temática son potencialmente útiles para el empoderamiento de la mujer regante, sobre todo en el caso de Luribay, donde mayormente riegan las mujeres.</p>

	<p>La sostenibilidad de estos resultados dependerá de la gestión de nuevos recursos financieros basados en estrategias que logren combinar la demanda local con posibilidades de pago a través de servicios privados financieros y no financieros.</p>
<p>Fortalecimiento de los servicios de los SLIM en temas de: violencia, autoestima y la confianza de las mujeres, información sobre derechos patrimoniales de tierra, vivienda y activos productivos</p>	<p>Las mujeres participantes del GF han accedido a información, servicios de asistencia legal y psicológica, financieros y no financieros provistos por los diferentes actores articulados directa o indirectamente con el SLIM, lo que les ha permitido enfrentar los eventos de violencia contra la mujer en las instancias respectivas.</p> <p>Las restricciones presupuestarias y escaso personal especializado limitan alcanzar niveles de atención adecuados a mujeres en situación de violencia en el municipio de Achocalla.</p> <p>La contribución y presencia de los pasantes dotados por la UMSA posibilitan un buen servicio integral; sin embargo, debe considerarse que estos futuros profesionales deban ser adecuadamente capacitados en sus respectivas carreras y sensibilizados en un trato especializado ajustado al tratamiento que genera las condiciones de violencia contra la mujer.</p> <p>Ante la renovación de la gestión del GAM Achocalla, debe incidirse ante las nuevas autoridades sobre el estado de situación y de las necesidades requeridas por el SLIM para generar un presupuesto acorde a las necesidades institucionales y para determinar las líneas de intervención estratégica dirigidas a prevenir hechos de violencia contra la mujer del municipio.</p> <p>Debe mantenerse y ampliarse la difusión de los servicios que presta el SLIM Achocalla y concientizarse periódicamente a la sociedad civil sobre la prevención de toda forma de violencia contra la mujer.</p> <p>Ampliar y/o complementar la articulación de entidades alrededor del SLIM que contribuyan al desarrollo de habilidades y oportunidades de empleo para las mujeres en situación de violencia intrafamiliar.</p>

A continuación, se presentan las recomendaciones por cada línea de intervención realizadas en el departamento de La Paz.

Línea de Intervención	Recomendaciones
<p>Articulación proveedores de semilla de papa de calidad - Provisión de semillas de calidad con</p>	<p>Fortalecer la ASIPAP con profundización de las capacidades administrativas y de gestión financiera asociativa.</p> <p>Fortalecer la oferta de semilla de calidad destinada a la época de siembra en las cabeceras de valle y valles de las regiones circundantes mediante el manejo de técnicas de ruptura de la dormancia de las variedades de ciclo corto.</p>

Línea de Intervención	Recomendaciones
proveedores locales	<p>Consolidar la imagen institucional de la ASIPAP como oferente de semilla certificada.</p> <p>Prever el acceso de asistencia técnica de calidad a lo largo del ciclo del cultivo que se acerque a las particulares condiciones productivas de cada UPF miembro de la ASIPAP.</p> <p>Reposicionar la oferta de papa consumo ofertada por la ASIPAP ante el SUPERMERCADO KETAL.</p> <p>Mantener y profundizar el estímulo de las entidades articuladas en torno a las posibilidades de desarrollo de la actividad productiva semillera.</p> <p>Continuar fortaleciendo la adaptación al cambio climático, mediante la validación de variedades de papa potenciales y de ciclo corto de producción.</p>
Campañas fitosanitarias municipales (provisión de asistencia técnica e información en sanidad vegetal)	<p>Es necesario incentivar el desarrollo y aprobación del marco normativo municipal que formalice las acciones y presupuestos en favor del desarrollo de campañas fitosanitarias oportunas y adecuadas en el municipio.</p> <p>Apuntalar el desarrollo oportuno de las acciones demostrativas de control de plagas en estrecha relación con las épocas de cultivo de papa.</p> <p>Complementar la asistencia técnica en torno al riego y la cosecha de agua de lluvia.</p> <p>Complementar un eje de intervención en torno a la ganadería menor, considerándola como fuente primaria de ingresos económicos en efectivo para las familias de Kajani.</p> <p>El enfoque de género debe no solo atender las oportunidades de producción agropecuaria, sino complementarse con el apoyo al desarrollo de alternativas económicas como la producción de fibras y prendas a partir de materia prima ovina.</p>
Campañas fitosanitarias municipales Mosca de la Fruta – Capacitación Masiva	<p>Es necesario que el GAM Luribay gestione el desarrollo y aprobación del marco normativo municipal que estimule la participación de las comunidades, con presupuestos en favor del desarrollo de campañas fitosanitarias oportunas.</p> <p>Apuntalar el desarrollo oportuno de las acciones demostrativas de control de plagas en estrecha relación con las épocas de cultivo de durazno.</p> <p>Complementar la asistencia técnica con el riego previo análisis del agua.</p> <p>Complementar la oferta con el desarrollo de plantas de vivero de calidad.</p> <p>El enfoque de género debe al apoyo en el desarrollo de otras alternativas complementarias a la producción como la nutrición y la transformación de la fruta.</p>
Crédito y educación financiera	<p>Vincular servicios crediticios “confiables”, ágiles, oportunos, accesibles, adecuados a las características y posibilidades del pequeño productor.</p>

Línea de Intervención	Recomendaciones
	<p>Generar espacios de “confianza crediticia”, vinculando las entidades oferentes de servicios y productos financieros con los demandantes mediante eventos periódicos de difusión de información, capacitación y de buenas prácticas financieras.</p> <p>Prever mantener el flujo continuo de información crediticia entre la ASIPAP y el agente que otorga el crédito.</p> <p>Promover en las entidades crediticias criterios de articulación y complementariedad de servicios con otras entidades a fin de promover nuevas oportunidades de agronegocios en el Municipio.</p> <p>Aportar al diseño y desarrollo de productos crediticios orientados a la mujer micro emprendedora campesina bajo condiciones de garantía mancomunada porque no cuentan con garantías propias o con patrimonios saneados, que limitan su participación.</p>
Seguros y capacitación financiera	<p>Favorecer la participación plena de la mujer, incorporando en el diseño de los espacios formativos de “capacitación financiera”, la disponibilidad de tiempo y prioridades de la mujer productora.</p> <p>Consolidar las habilidades financieras desarrolladas mediante el flujo continuo de información y canalizando procesos periódicos de capacitación.</p> <p>Conservar o implementar una estructura sencilla y económica que agilice la suscripción, cobro de primas y pronta liquidación de siniestros.</p> <p>Mantener la oferta de seguros confiables, ágiles, oportunos, accesibles, pertinentes a las características y posibilidades económicas de la población meta.</p> <p>Implementar una plataforma estadística, o al menos monitorear el desempeño de los micro-seguros en los territorios donde se interviene.</p> <p>Reducir, en lo posible, los costos de intermediación durante el aseguramiento.</p> <p>El pago de las cuotas de la prima debe ajustarse al ciclo de circulación de ingreso proveniente de la actividad productiva principal de las UPF.</p> <p>Realizar un monitoreo cuantitativo del desarrollo de los seguros en el área de intervención.</p>
Fortalecimiento de los servicios públicos para el uso eficiente del agua y sostenibilidad de los sistemas de riego con enfoque de mejoramiento de vida	<p>Captar contribuciones económicas y logísticas provenientes de los diferentes actores involucrados, como ser de los participantes, de otros actores público-privado interesados, así como del GAM Luribay para financiar nuevos cursos de capacitación.</p> <p>Asegurar la participación de la mujer en futuros cursos de capacitación como condición para la ejecución de nuevos financiamientos en esta línea de acción con riego en el GAM Luribay.</p> <p>Articular en el territorio nuevas ofertas de servicios y equipamiento especializado de riego orientadas al ahorro del agua de riego.</p> <p>Mantener una oferta formativa práctica, motivadora, seria, reconocida formalmente y pertinente a las condiciones de la mujer regante.</p>
Fortalecimiento de los servicios de los SLIM en	<p>Ampliar la participación de entidades público privadas que fortalezcan la oferta de los servicios que presta el SLIM y con ofertas alternativas que desarrollen habilidades económicas de la mujer afectada por cualquier forma de violencia.</p>

Línea de Intervención	Recomendaciones
temas de: violencia, autoestima y la confianza de las mujeres, información sobre derechos patrimoniales de tierra, vivienda y activos productivos	<p>Estabilidad laboral para las profesionales que alcanzaron capacitarse y desarrollar experiencias en atención de eventos de violencia de género.</p> <p>Implementar un sistema de registro, análisis y monitoreo de casos y de datos de violencia de género en el municipio;</p> <p>Diseñar procesos formativos de carácter práctico, con reconocimiento de competencias, en horarios, lugares y espacios que posibiliten la participación de la mujer demandante de servicios ante el SLIM.</p> <p>Continuar implementar mejoras en las condiciones físicas y procedimentales del SLIM, así como en la concretización de una casa de acogida municipal para mujeres en situación de violencia intrafamiliar.</p> <p>Implementar la prestación de servicios las 24 horas o por turnos, para atender casos de violencia intrafamiliar que ocurren en la tarde noche, y que muchas veces por ello no son denunciados.</p> <p>Ampliar la dotación de personal, o de pasantes para los servicios de atención en las unidades respectivas de atención a las personas con discapacidad y adulto mayor.</p> <p>Implementar el servicio de atención forense para el registro y posterior seguimiento psicológico, legal de los hechos de violencia contra la mujer.</p>

4.2. Líneas de intervención en el departamento de Oruro

4.2.1 Apoyo al desarrollo de modelos de circuitos cortos sostenibles Ecoferia

El apoyo al desarrollo de Ecoferia promovido por el PMI, se realizó en el municipio de Cercado del Departamento de Oruro. La ecoferia se realiza los viernes de cada semana, donde un grupo de productoras/es ecológicos provenientes de diferentes municipios y comunidades de este departamento, confluyen y comercializan productos ecológicos, principalmente hortalizas producidas bajo carpas solares.

La iniciativa es el resultado de la articulación entre actores del mercado en el rubro hortalizas alineados bajo el objetivo común de promover la producción y consumo de productos ecológicos. Las entidades públicas que apoyan esta actividad son el SEDAG y el GAM Oruro, que cofinancian y apoyan técnicamente la producción de hortalizas hasta la comercialización, también apoya la UC CNAPE dependiente del MDRyT cuyo rol es la promoción de la producción ecológica. Como entidades privadas están la Mancomunidad de Municipios Mineros y la fundación JARAÑA, que apoyan en la articulación de los esfuerzos de los diferentes GAM para la producción y comercialización de hortalizas ecológicas.

Al respecto la siguiente expresión refleja lo manifestado anteriormente:

Todas las instituciones de manera coordinada trabajamos bajo un mismo lineamiento, ello nos permite lograr mejores resultados que solos no podríamos alcanzar..... (Ing. Juan José Cayoja Rea, Coordinador de proyectos de JARAÑA)

El PMI a través de su intervención “Apoyo al desarrollo de modelos de circuitos cortos sostenibles Ecoferia”, apoyo esta iniciativa sobre la cual se tienen los siguientes testimonios:

“...El hombre trabaja en la carpa solo para remover la tierra, luego nosotras sembramos, regamos, deshierbamos, aporcamos, hasta llegar a cosechar y luego nosotras mismas llevamos a vender.....es pues nuestro medio de vida...”(Victoria León, productora y comercializadora de hortalizas ecológicas)

Esta afirmación es ratificada por el coordinador de la Fundación Jaraña que menciona:

’...esta iniciativa se enfoca en el segmento poblacional más vulnerable como son las mujeres, proporcionándoles formación y oportunidades para que accedan a una fuente permanente de ingresos económicos. Los productores y comercializadores de hortalizas ecológicas en un 80 a 90% son mujeres y si no fuera por ello estuvieran solamente ocupadas en tareas domésticas de la casa.....” (Ing. Juan José Cayoja Rea, Coordinador de proyectos de JARAÑA)

“...en el mercado Jach’a Flores el 80 a 90% de las vendedoras son mujeres, evidenciando con ello que la agricultura familiar en carpas solares y su posterior comercialización es realizada por mujeres” (Ing. Severo Choque, ex director del SEDAG Oruro)

Con relación a sus ingresos económicos, los participantes de las ferias manifiestan:

“...produciendo lechugas en carpas solares, cosecho 400 a 450 bolsas cada mes y lo vendo a 5,50 Bs/bolsa, descontando los costos normalmente obtengo como utilidad 1000 Bs/mes. Nos genera un ingreso mensual permanente y no como antes un solo ingreso por año y a precios bajos que no cubren ni los costos en la mayoría de las veces ” (Armando Rosales Lima, beneficiario de la intervención, productor de hortalizas ecológicas de Caihuasi Caracollo)

Corroborando esta versión, el representante del SEDAG de Oruro afirma:

“...la producción de hortalizas en carpas solares y su comercialización diferenciada, es un proyecto con impactos satisfactorios, ya que cada carpa solar permite obtener 1200 a 2000 Bs de ingresos mensuales” (Ing. Severo Choque, ex director del SEDAG Oruro).

“...los beneficiarios están mejorando sus ingresos, por eso vienen todos los viernes a vender sus hortalizas en la ecoferia, sino ya no vendrían, ellos van a continuar porque generan ingresos” (Ing. Daysi Manrique, técnico del SEDAG Oruro)

Las UPF beneficiarias de la intervención resaltan también la mejora en el empleo y autoempleo con la ecoferia. Al respecto manifiestan:

“...el empleo está mejor, ahora tenemos ocupación, podemos vender nuestros productos y tener ingresos, aparte de eso tenemos también verduras para nuestro

consumo todo el año ” (Daniela Aguayo productora de hortalizas de la comunidad de Chactari- municipio de El Choro)

“.....gracias a la carpa solar tenemos un sueldo, no tenemos que migrar a la ciudad para buscar empleo, aquí nosotros generamos nuestro propio recurso.... (Armando Rosales productor de hortalizas de la comunidad de Caihuasi del municipio de Caracollo)

“...antes en esta época el hombre tenía que migrar a la ciudad a trabajar como taxista, albañil y otros para generar ingresos. Ahora ya nos quedamos en la comunidad a trabajar porque con la producción en carpas solares se genera trabajo para toda la familia, todos ayudan y tenemos ingresos.....” (Roman Flores, productor de hortalizas de Vila Pata-Oruro)

En base a los anteriores testimonios se puede afirmar que como efecto de la intervención se contribuyó a la generación de empleo y autoempleo en las UPF beneficiarias. Con lo que se contribuyó a la mejora de las condiciones del empleo rural, principalmente para las mujeres que participan hasta en un 90% de esta actividad.

4.2.2 Campañas fitosanitarias municipales para la provisión de servicios y difusión y multiplicación de variedades precoces de quinua para resiembras y siembras tardías.

El apoyo de esta línea de intervención promovido por el PMI, se realizó en los municipios de Challapata y Huari del Departamento de Oruro, coadyuvó el SENASAG (entidad descentralizada del MDRyT), con las campañas fitosanitarias municipales. El actor privado fue la Fundación PROINPA, que implementó las estrategias de innovación y provisión de bioinsumos.

Según las UPF dedicadas a la producción de quinua en los municipios de Challapata y Huari del Departamento de Oruro, las últimas campañas agrícolas fueron afectadas por desastres naturales como la helada, sequía y los vientos, traduciéndose ello en los bajos niveles de producción de la quinua.

“...el tiempo aquí en el altiplano es muy variable, estos últimos años ha habido sequía, helada, vientos y mucha plaga, que lo arruina a la quinua y no le deja producir...” (Mario Choque, productor de quinua de Cayachata-Challapata)

“....este último año en la siembra de quinua, al inicio le ha tapado el viento, no ha llovido bien y luego ha venido la helada y lo ha congelado y hemos cosechado poco, así estamos aquí”(Wilfredo Patzi, productor de quinua de Vichajlupe-Huari)

“....desde el 2014 ha empezado a bajar el precio de la quinua, ahora con esto del COVID, está a 250 Bs/qq, con eso ya no se cubre ni los costos...”(German Patzi, productor de quinua de Vichajlupe-Huari)

Las UPF señalaron que durante las últimas campañas agrícolas la producción de quinua es de alto riesgo y con rendimientos decrecientes, razón por la que demandan alternativas

productivas para enfrentar los factores adversos. En el ámbito de mercado identifican como necesidades el acceso a certificación orgánica y procesos de transformación y con ello a nichos de mercado con precios más altos. Los productores mencionan así mismo como otro medio de vida fundamental en esta zona es la crianza de ganado lechero para el que también solicitan apoyo técnico.

Es importante resaltar que el asesoramiento que recibieron los productores de quinua les permitió acceder a una nueva variedad de semilla que es precoz, así también a los servicios de campañas fitosanitarias y capacitación para la producción de quinua.

“cuando sembramos, a veces le tapa el viento o en su caso la lluvia le compacta y no sale las plantas, o sale uno que otro, entonces resembramos con el noventon que produce más rápido.” (Santusa Choque, productora de quinua Vichajlupe-Huari)

“...con los abonos (Energy Top) que han promocionado en el proyecto, la quinua ha ido bien nomas y no le ha congelado como de mis vecinos...” (Juvenal Patzi, productor de quinua de Challapata, beneficiario de la intervención)

Las campañas fitosanitarias en los municipios de Challapata y Huari, están complementadas con acciones de difusión y multiplicación de variedades precoces de quinua para resiembras y siembras tardías. La línea de intervención de acceso a créditos ha sido también citada por los beneficiarios de las intervenciones, señalando que recibieron capacitación e información para acceder a créditos productivos ofrecidos por las entidades financieras locales como el Banco Unión SA y PRODEM.

Al respecto los siguientes testimonios ratifican lo señalado anteriormente:

“....Aquí todos sembramos quinua, pero no lo hacemos bien y ahora con el perjuicio de las sequias, heladas, el viento, y las plagas cosechamos 2 a 3 sacos por hectárea, por eso nos falta mejorar en la siembra y en el cultivo. Lindo fuera cosechar 15 a 20 qq de la misma hectárea.....” (Demetrio Quispe, productor de quinua de la comunidad de Cayachata-Municipio de Challapata, no beneficiario de la intervención)

Debido a los factores señalados, la producción de quinua tuvo limitaciones en la producción. Las UPF no lograron alcanzar a tener cosechas y en otros casos las UPF manifestaron no haber participado de las intervenciones con el proyecto. Con la pandemia no se pudieron establecer las parcelas demostrativas en campo de forma completa, tan solo se realizaron visitas parciales (hasta las visitas fueron afectadas por la pandemia).

El siguiente testimonio refleja lo descrito anteriormente:

“..hemos separado presupuesto, hemos coordinado con el SENASAG y las comunidades para hacer las campañas fitosanitarias, pero la pandemia nos ha limitado la implementación. Ahora estamos volviendo a retomar la coordinación....” (Eustaquio Visalla, técnico GAM Huari)

Pese a las limitaciones descritas anteriormente se lograron los siguientes resultados y efectos:

Las UPF que participaron en la línea de intervención, consiguieron una producción de 750 Kg/Ha, ello comparado al promedio nacional (450 Kg/Ha), significa un incremento cercano al 50%. Este incremento de rendimientos asociado también a la reducción de pérdidas por efecto del control sanitario de las plagas, se traduce en el incremento de ingresos a pesar de los precios bajos de la quinua. En cambio, en los casos de las UPF de quinua no beneficiarias del PMI, los bajos rendimientos que lograron se agravaron más, no solo por los efectos de las plagas sino también por los bajos precios de la quinua en el mercado internacional, lo que no les permitió cubrir los costos de producción.

“...aquí todos sembramos quinua, pero no lo hacemos bien y cosechamos dos a tres sacos por hectárea y no cubrimos ni los costos” (Santos Lenis Choque, productor de quinua de Cayachata-Challapata, no beneficiario del proyecto)

“...cuando el tiempo es regular, la quinua se cosecha entre 15 a 20 qq/Ha, pero ahora el precio está a 250 Bs/qq...” (Juvenal Patzi, productor de quinua beneficiario de la intervención en el municipio de Challapata)

“... aquí la producción normal de quinua es de 12 qq/Ha, con estas acciones de semilla precoz y campañas fitosanitarias se ha mejorado los rendimientos hasta 15 qq/Ha y por tanto se mejora también los ingresos...” (Eustaquio Visalla, técnico GAM Huari)

Las UPF manifestaron que con el control de plagas, la producción de quinua es más segura y por lo tanto, es más seguro lograr ingresos económicos, por lo que la producción de quinua es una actividad que seguirá demandando el empleo y autoempleo de la mano de obra local. Lo contrario ocurre en las UPF de quinua no beneficiarias, es decir, al no controlar los efectos y daños de plagas en el cultivo de la quinua, la producción es cada vez menor y los ingresos económicos igual forma, por lo que la tendencia de las familias es al abandono de esta actividad agrícola y en consecuencia ya no les representa una fuente segura de empleo y autoempleo.

“...con las sequias y heladas ahora la quinua ya produce poco, con los precios bajos más ya no está dando para vivir solo de eso. Hay que seguir sembrando quinua, pero combinando con otras fuentes de ingreso en la ciudad, hay que venir a sembrar, fumigar, cosechar y todo eso...” (Gonzalo Quimpe, productor de quinua de la comunidad de Vichajlupe-Huari)

“...con el noventon, aunque sea más poco siempre logramos cosechar, con ello seguimos luchando y al año siguiente siempre volvemos a sembrar...” (Elsa Chambi, productora de quinua de la comunidad de Vichajlupe)

Desde la perspectiva de las UPF productoras de quinua que participan con el PMI, el apoyo con las líneas de intervención: i) campañas fitosanitarias municipales para la provisión de servicios y ii) difusión y multiplicación de variedades precoces de quinua para re - siembras y siembras tardías, contribuyen favorablemente a la adaptación frente al cambio climático.

4.2.3 Fortalecimiento de servicios públicos para el uso eficiente del agua y sostenibilidad de los sistemas de riego con enfoque de mejoramiento de vida

En el departamento de Oruro, el PMI a través de su intervención “fortalecimiento de servicios públicos para el uso eficiente del agua y sostenibilidad de los sistemas de riego con enfoque de mejoramiento de vida”, facilitó un proceso de articulación de instituciones con el objetivo de mejorar las capacidades de los recursos humanos locales en el ámbito de riego.

Los actores institucionales SEDERI y ENAR, implementan procesos de capacitación por el que los estudiantes reciben una certificación reconocida por el Ministerio de Educación. Los demandantes del servicio son productores, dirigentes y técnicos del departamento de Oruro que participan de los procesos de capacitación y que están vinculados a diferentes organizaciones de regantes en calidad de usuarios o administradores de los diferentes sistemas de riego a los que pertenecen.

Los beneficiarios manifestaron que es urgente y necesaria una capacitación técnica que permita a los regantes locales la optimización y uso eficiente del agua de riego en sus procesos de producción agrícola. El siguiente testimonio ratifica esta afirmación:

“...ahora con esto del cambio climático ya llueve poco y hay poca agua disponible, ya no da para regar por inundación, hay que capacitarse y emprender el uso óptimo y tecnificado del agua como el riego por aspersión y riego por goteo...” (Dionisio Mamani representante de la Asociación de Usuarios del Sistema Nacional de Riego No. 2 Tacagua AUSNART),

Referido a este aspecto, Lourdes Cordova representante de la organización de regantes Challapata y graduada como técnico básico en riego menciona:

“...aunque sea en época de lluvias, ahora los cultivos sino se riega ya no maduran bien, por ejemplo en alfalfa con riego se hace cuatro cortes al año, en cambio sin riego es un solo corte al año; en el caso del haba aquí en la zona de Oruro, con dos riegos hay cosecha segura y sin riego directamente no hay cosecha.....”

En este contexto, la ENAR oferta el servicio de capacitación con innovación tecnológica en riego, con el fin de orientar el riego tradicional hacia el uso de sistemas de riego más eficientes como el riego por aspersión o riego por goteo.

Sin embargo, la oferta formativa de la ENAR durante la implementación de la intervención muestra que ha sido limitada en sus alcances y pertinencia, ello debido a las restricciones propias de la pandemia.

En palabras del Ing. Vladimir Plata técnico de la ENAR: “... Los contenidos de la capacitación no se han ajustado al 100% de las necesidades de la gente, ya que ellos valoran más la parte práctica y eso por limitantes de la pandemia no se ha podido implementar apropiadamente...”

Es importante resaltar que la capacitación brindada a los productores, dirigentes y técnicos vinculados a los sistemas de riego del departamento de Oruro, permitió a estos contar con conocimientos y competencias para mejorar el uso del agua de riego en sus parcelas agrícolas.

La ENAR actualmente ha completado la fase de formación de los productores, dirigentes y técnicos como técnicos básicos en riego, aunque de forma general los participantes manifestaron que el proceso tuvo algunas limitaciones en la parte práctica, debido a las restricciones propias de la pandemia. Sobre este particular se tiene el siguiente testimonio:

“...tenemos conocimientos teóricos y hemos visto otras experiencias mediante intercambios de experiencias a los valles de Cochabamba, ahora nos falta llevar a la práctica, implica costos, pero queremos avanzar...” (Lourdes Cordova, representante de los regantes de Challapata)

Sobre el proceso de inscripción a los cursos de capacitación se puede mencionar que el único requisito solicitado a los participantes, fue su adscripción a un sistema de riego, evidenciada mediante un aval firmado por sus directivos. Como resultado de ello, en la composición de participantes, los técnicos y profesionales locales que accedieron a las capacitaciones representaron aproximadamente el 10%. La siguiente afirmación del Ing. Saul Apaza, Técnico SEDERI Oruro, ratifica lo mencionado:

“....de los participantes del proceso de capacitación, aproximadamente un 10% fueron profesionales, pero que igualmente están adscritos a los sistemas de riego”

Los beneficiarios de las capacitaciones realizaron réplicas de los módulos aprendidos en sus lugares de origen sobre los siguientes temas de: Realidad nacional y metodología de la educación en riego, normativa en riego y registros colectivos, planificación y organización en riego, tecnología y gestión en riego y por último el ciclo de proyectos de riego. Sobre este particular el Ing. Vladimir Plata, Técnico de la ENAR y como actor del proceso mencionó:

“...como parte del proceso de formación, los participantes del mismo, una vez que avanzan el módulo replican en sus lugares y sus respaldos son fotografías y nóminas de participantes, al que hacen seguimiento los centros de formación Azanaque y Arlequin de Oruro...”

“...tomando en cuenta que cada participante en promedio replica a 12 UPFs usuarias de riego, se estima que se ha alcanzado una cobertura de 924 regantes de los diferentes sistemas de riego del departamento de Oruro...” (Ing. Saul Apaza, Técnico SEDERI Oruro)

“...estimamos que a través de las réplicas se ha llegado con la actualización en riego a más de 1000 familias de regantes del departamento de Oruro...” (Lic. Oscar Ninaja, Facilitador Centro de Capacitación Permanente Arlequin)

Al respecto uno de los regantes mencionó:

“...hemos realizado las réplicas, nuestras bases nos escuchan y nos aplauden inclusive, hemos cumplido, pero en la realidad no lo aplican.....” (Dionisio Mamani, regante de Tacagua-Challapata)

En cuanto al número de participantes en los procesos de capacitación se tienen los siguientes datos: los beneficiarios de la línea de intervención “Fortalecimiento de servicios públicos para el uso eficiente del agua y sostenibilidad de los sistemas de riego con enfoque de mejoramiento de vida”, fueron 76 productores y técnicos del departamento de Oruro (46 en Cercado Oruro y 30 en Challapata), que participaron de los procesos de capacitación y que están vinculados a

diferentes organizaciones de regantes en calidad de usuarios o administradores de los diferentes sistemas de riego a los que pertenecen.

Según los actores facilitadores de la intervención, el 90% de los participantes fueron regantes-facilitadores comunales. Esta situación es ratificada con los siguientes testimonios:

“...mediante el enfoque de educación popular inclusiva, los cursantes de la formación y como resultado del proceso ahora son facilitadores del conocimiento, esto fue un cambio de actitud desde una posición egocéntrica inicial...”(Lic. Oscar Ninaja, facilitador del Centro de capacitación permanente Arlequín)

“...la capacitación en lo personal me ha cambiado, ahora ya no desperdicio el agua, nivelo mis terrenos para optimizar el riego por gravedad, ahora entiendo que inundar la parcela mucho tiempo no tiene sentido, quisiera tecnificar mi riego pero falta dinero para la inversión...” (Dionisio Mamani, regante de Tacagua-Challapata)

“ ...antes regábamos por inundación y se pierde mucha agua, la planta solo aprovecha hasta los 10 cm y por inundación se va más allá de los 20 cm, ahora utilizando riego tecnificado, igual superficie riego pero con menos agua, eso ayuda en estas nuevas condiciones adversas...”(Amalia Susana Rafael, regante de Incapinta)

Según los Centros de Educación Permanente Azanaque y Arlequin, responsables de impartir la capacitación, el desempeño académico de los participantes fue del 85% que concluyeron el proceso y fueron certificados por los Ministerios de Educación y de Medio Ambiente.

Sobre este mismo aspecto Lourdes Cordova, representante de los regantes de Challapata puntualiza:

“tenemos conocimientos teóricos y hemos visto otras experiencias mediante intercambios de experiencias a los valles de Cochabamba, ahora nos falta llevar a la práctica, implica costos pero queremos avanzar....”

Más allá de la cadena de resultados previstos por la intervención, los impactos de un proceso de capacitación como al que hace mención el presente informe son complejos y sus efectos multiplicadores pueden traducirse en diversos ámbitos y en el largo plazo, sin embargo, algunos hallazgos de efectos promisorios, se relacionan a la aplicación de los conocimientos en el nivel parcelario. Sobre este particular, Maritza Choque, secretaria de hacienda del sistema de riego APREYA del Municipio Santiago de Huayllamarca del Ayllu Jach'a Carangas y graduada como técnico básico en riego mencionó:

“.....mis conocimientos los he aplicado en el diseño de un proyecto de riego tecnificado, que ha sido financiado por el PAR, está siendo ejecutado y ya estamos regando las alfalfas. Este forraje voy a vender a los criadores de llama de Turco que requieren bastante y con ello obtendré ingresos económicos..... ’

Corroborando a esta misma perspectiva, la Sra. Reyna Ajuacho, graduada como técnico básico en riego, dedicada a la crianza de ganado ovino y bovino en la comunidad de Chojaya del Municipio de El Choro, puntualiza:

“...hay años en que no llueve y sufríamos la falta de agua para que tome el ganado y también por la falta de forraje y nos veíamos forzados a vender el ganado a precios bajos. Antes me resignaba, el curso me ha permitido visitar otras zonas con riego y viendo cómo trabajan he abierto los ojos. Mi trabajo final del curso fue sobre cosecha de agua, ahora eso lo estoy llevando a la realidad, ya tengo mi reservorio en el cual almaceno agua y lo uso para que mi ganado tome agua limpia y para regar mis pastizales nativos y mis alfares, que con riego da tres veces por año y no como antes una sola vez por año...”

4.2.4 Conclusiones y recomendaciones Departamento de Oruro

A continuación se presentan las conclusiones y recomendaciones por línea de intervención para el departamento de Oruro

Línea de Intervención	Conclusiones cualitativas
<p>Apoyo al desarrollo de modelos de circuitos cortos sostenibles Ecoferia</p>	<p>Las UPF participantes de la ecoferia han mejorado sus procesos de comercialización y posicionado sus productos ecológicos en el mercado de la ciudad de Oruro.</p> <p>La producción de hortalizas ecológicas en carpas solares representa una fuente de ingresos económicos importante para las UPF, porque su flujo es semanal y permanente.</p> <p>Las mujeres de las UPF al participar de las ecoferias han mejorado sus condiciones de empleo y autoempleo.</p> <p>Con la ecoferia, las UPF están logrando consolidar el ciclo productivo con la comercialización directa de los productos hacia el consumidor final. En consecuencia, aseguran todo el margen de utilidad que generan los productos ecológicos para beneficio de los productores.</p>
<p>Campañas fitosanitarias municipales para la provisión de servicios y difusión y multiplicación de variedades precoces de quinua para resiembra y siembras tardías</p>	<p>Las UPF demandan alternativas productivas urgentes para enfrentar los factores climáticos adversos y las limitadas condiciones ambientales que ponen en riesgo la producción de quinua.</p> <p>La nueva variedad de quinua denominada “Noventona” que tiene un ciclo productivo más corto y que es complementada con una propuesta fitosanitaria orgánica y asistencia técnica, es una alternativa tecnológica de producción viable para la zona y con gran potencial de aceptación de los productores de quinua.</p> <p>La propuesta del PMI de apoyar con campañas fitosanitarias y el uso de variedades precoces a la producción de quinua, se ajusta claramente a las necesidades demandadas por los productores de quinua.</p> <p>La oferta tecnológica apoyada con el PMI ha permitido incrementos en los rendimientos de hasta un 50% más en comparación a los logrados por las UPF no beneficiarias, lo cual ha permitido generar utilidades importantes para la continuidad del cultivo en la zona.</p>

Línea de Intervención	Conclusiones cualitativas
	<p>Las UPF reconocen que con el uso de semillas de variedades precoces y el control de plagas con campañas sanitarias, se puede asegurar ingresos económicos que justifican que los agricultores sigan generando empleo y/o autoempleo con la producción de quinua.</p> <p>Las UPF de quinua no beneficiarias del PMI, reconocen que con la semilla tradicional de quinua y al no controlar los efectos y daños de las plagas, la producción de quinua es cada vez menor, al igual que sus ingresos; por lo que la tendencia de las familias es al abandono de esta actividad agrícola porque ya no representa una fuente de autoempleo segura para ellos.</p> <p>Desde la perspectiva de las UPF productoras de quinua que participan con el PMI, el apoyo con las líneas de intervención “campañas fitosanitarias municipales para la provisión de servicios” y “difusión y multiplicación de variedades precoces de quinua para re - siembras y siembras tardías”, contribuyen favorablemente a la adaptación frente al cambio climático.</p>
Fortalecimiento de servicios públicos para el uso eficiente del agua y sostenibilidad de los sistemas de riego con enfoque de mejoramiento de vida	<p>El tejido de actores institucionales de los niveles nacional, departamental y local, conformados como ofertantes de los servicios de capacitación durante la intervención del PMI, evidencia capacidades ampliadas que articulados a la demanda de actores locales vinculados a sistemas de riego, constituyen una opción local efectiva para promover el mejoramiento de las condiciones actuales de uso del agua de riego de forma más eficiente.</p> <p>La sostenibilidad de estos procesos de capacitación depende de los mecanismos de financiamiento con recursos propios o de otras instancias y hacia el futuro es aún un desafío pendiente para el PMI.</p> <p>La intervención del PMI denominada “Fortalecimiento de servicios públicos para el uso eficiente del agua y sostenibilidad de los sistemas de riego con enfoque de mejoramiento de vida”, evidencia importantes contribuciones en la cualificación de los recursos humanos locales vinculados al manejo y gestión del recurso agua, pese a las limitaciones que impuso la pandemia del COVID 19.</p> <p>El proceso de formación de los recursos humanos locales, como efecto inmediato muestra en los beneficiarios un cambio de actitud favorable sobre la situación del agua y la necesidad de aplicar acciones inmediatas para el uso óptimo del riego a nivel parcelario.</p> <p>Las réplicas del proceso de capacitación que debían ser realizados por los cursantes tuvieron limitaciones en la práctica debido principalmente a los efectos de la pandemia a nivel local.</p>

A continuación, se presentan las recomendaciones por cada línea de intervención para el departamento de Oruro.

Líneas de Intervención	Recomendaciones
<p>Apoyo al desarrollo de modelos de circuitos cortos sostenibles Ecoferia</p>	<p>Es necesario fortalecer las ecoferias con mayor logística de apoyo como carpas, estantes, muebles, letreros, definición de espacios y otros. De manera tal que resulten atractivos a los consumidores, visitantes y demandantes de estos productos cada semana. Esta es una tarea que podría ser fortalecida por el GAD o GAM de Oruro.</p> <p>Ampliar la ecoferia a la participación de otros actores productivos ecológicos, de manera que la oferta se diversifique y sea más atractiva para los consumidores.</p> <p>Capitalizar los logros de acceso a empleo e ingresos económicos del grupo de mujeres involucradas en la iniciativa de ecoferias.</p>
<p>Campañas fitosanitarias municipales para la provisión de servicios y difusión y multiplicación de variedades precoces de quinua para resiembras y siembras tardías</p>	<p>Es importante dar continuidad a la difusión de la oferta tecnológica del uso de semillas precoces y el control de plagas con la participación activa de todas las UPF de la zona.</p> <p>Ampliar la oferta de servicios financieros para facilitar a los productores el acceso a la oferta tecnológica del uso de semillas precoces y la aplicación de campañas sanitarias con un enfoque de manejo integral de plagas.</p> <p>Es necesario apoyar al desarrollo de oferentes especializados en la producción de semilla de calidad en quinua para asegurar oferta de volúmenes y variedades de semilla suficientes para los agricultores productores de quinua.</p> <p>Es importante complementar la oferta tecnológica de producción de quinua, con prácticas de conservación y recuperación del suelo, para reducir los problemas de fuerte degradación que tienen actualmente estos suelos, en el marco de una visión de desarrollo sostenible y no simplemente desde el ámbito económico y productivo. En esta tarea es necesario involucrar a un mayor número de entidades especializadas en estas áreas.</p>
<p>Fortalecimiento de servicios públicos para el uso eficiente del agua y sostenibilidad de los sistemas de riego con enfoque de mejoramiento de vida</p>	<p>Se recomienda para los siguientes cursos de capacitación que el ENAR separe a productores de regantes y profesionales, de manera tal que la enseñanza-aprendizaje sea diferenciado según los conocimientos y necesidades de cada grupo objetivo.</p> <p>Se recomienda para los siguientes cursos de capacitación en riego, realizar más prácticas de campo (diferenciado por tipo de grupo objetivo, productores, regantes y/o profesionales), con el fin de que los conocimientos de los cursantes tengan un mejor aprendizaje y desarrollo de competencias en riego.</p> <p>Complementar y perfeccionar los mecanismos de réplica que deben realizar los cursantes durante el proceso de capacitación, con el objetivo de que las réplicas no solo sean actividades teóricas de repetición, sino sobre todo involucre una práctica real con los propios beneficiarios y regantes. Este enfoque de réplica reforzará el aprendizaje de los cursantes y ampliará los beneficios de la capacitación de forma indirecta hacia otros productores o regantes interesados.</p>

4.3. Líneas de intervención en el departamento de Potosí

4.3.1 Campañas fitosanitarias municipales (provisión de asistencia técnica e información en sanidad vegetal) papa

El apoyo de la línea de intervención de campañas fitosanitarias municipales promovido por el PMI, se realizó en el municipio de Betanzos del Departamento de Potosí.

Las UPF beneficiarias del PMI en el municipio de Betanzos, identificaron a los actores del componente 2 del rubro papa de la línea de intervención con campañas fitosanitarias municipales (provisión de asistencia técnica e información en sanidad vegetal), al GAM Betanzos que apoya con el cofinanciamiento a las UPF, el SENASAG que apoyó en la capacitación, la Fundación PROINPA como ofertante de la estrategia en manejo innovador de la papa y la Agropecuaria AGROBOL como proveedor de insumos y servicio de asistencia técnica con sede en el municipio de Betanzos.

Las UPF señalaron que durante las últimas campañas agrícolas su rendimiento y calidad en el rubro papa está bajando debido a la incidencia de plagas, razón por la que demandan apoyo en el manejo del cultivo y adicionalmente existe un requerimiento para el fortalecimiento de sus capacidades productivas en servicios financieros, propuesta fitosanitaria, acceso a mercados y apoyo en otros rubros.

Los siguientes testimonios dan cuenta de lo mencionado anteriormente:

“...Nosotros vivimos de la producción de papa, pero ahora produce de tamaño mediano y pequeño y su aspecto externo no tiene buena presentación por el daño de las plagas. El producto a veces no logramos vender y si vendemos es a precios bajos...” (Ever Llanos, productor de papa no beneficiario del proyecto, radicado en la comunidad de Retiro-Betanzos)

“...ahora la papa produce agusanado, de mal aspecto y menudo. Necesitamos apoyo para producir mejor ” (Eulogia Caba, productora de papa en la comunidad de Retiro-Betanzos, no beneficiaria de la intervención)

Es importante resaltar que el asesoramiento técnico recibido por los productores de papa en las 11 comunidades de la sub central Villa El Carmen del municipio de Betanzos, permitió a las UPF acceder a una propuesta de manejo fitosanitario complementada con servicios de capacitación, sin los cuales no se hubiera podido mejorar la producción de papa.

Los siguientes testimonios reflejan esta oferta:

“...El Proyecto nos ha llegado como anillo al dedo, a la gente nos ha hecho despertar y dar cuenta sobre las opciones técnicas para el manejo de plagas en la papa...” (Ing. Mamerto Flores, ex responsable de Desarrollo Productivo del Gobierno Autónomo Municipal de Betanzos)

“...el manejo sanitario de la papa nos ayuda a controlar las plagas de la papa. Nos han capacitado para producir y almacenar mejor el producto. Ahora sacamos producto

sano y se vende mejor..”(Julio Caba, productor de papa de la comunidad de Retiro-Betanzos, beneficiario de la intervención)

Otro factor importante a señalar es que la operación de los servicios no financieros como los prestados por el SENASAG, no funcionaron debido a los cambios de personal, al igual que en el GAM Betanzos, y también por el efecto de la pandemia del COVID 19.

La papa del municipio de Betanzos, según los propios productores dedicados a su cultivo, es producido principalmente con la finalidad de generación de ingresos para las UPF.

Los beneficiarios de la intervención con campañas fitosanitarias municipales (provisión de asistencia técnica e información en sanidad vegetal) en el municipio de Betanzos y evaluados en la comunidad de Retiro, manifestaron que los ingresos además de su relación directa con la productividad también son directamente proporcionales al comportamiento de los precios de mercado.

En la percepción de las UPF la bajada en los precios de mercado de la papa se atribuye a los efectos de la pandemia que ha derivado en crisis económica.

“...la pandemia ha afectado, los precios son bajos, por tanto, los ingresos están disminuidos. La papa ahora normalmente se vende entre 40 a 50 Bs/qq, los que tienen mejor carita, tamaño y forma se venden en 70 Bs/qq ” (Julio Caba, productor de papa de la comunidad Retiro-Betanzos, beneficiario de la intervención)

La estrategia de manejo integrado de plagas en el cultivo de papa del municipio de Betanzos, implementada en el marco de la intervención “Campañas fitosanitarias municipales (provisión de asistencia técnica e información en sanidad vegetal) en papa”, se tradujo en un 40% de incremento de ingresos, debido principalmente a que el producto obtenido por su mejor calidad comercial se comercializó en 70 Bs/qq, comparado a los 50 Bs/qq de la papa comercializada por los no beneficiarios de la misma zona.

En las UPF participantes del PMI, las condiciones de empleo rural se resumen en la afirmación de la Sra. Evarista Fajardo, productora de papa en la comunidad de Retiro del municipio de Betanzos:

“...estos últimos años por la incidencia del granizo y la plaga de la polilla no hemos tenido buena producción de papa, los precios están bajos (50 Bs/qq) por la pandemia, no hay buena economía y por eso los hijos se migran a la ciudad...”

“.....a pesar de que por los desastres naturales produce poco, nosotros vamos a continuar sembrando, estamos acostumbrados, perdiendo o ganando vamos a continuar produciendo papa...” (Julio Caba, productor de papa beneficiario del PMI en la comunidad de Retiro del municipio de Betanzos)

En este marco, se puede afirmar que las acciones implementadas por el PMI contribuyen a mantener las condiciones de empleo y autoempleo a nivel local.

Por otra parte, en lo referido a la resiliencia frente al cambio climático, las UPF manifestaron que en la producción de papa los efectos del cambio climático se manifiestan cada vez de forma más intensa.

Los siguientes testimonios reflejan este hecho:

“...las granizadas y heladas son lo más frecuente. El tiempo esta variado, ahora da la helada en cualquier mes y cuando hay sequia también aparece con más fuerza la polilla...” (Mario Caba Quichu, productor de papa en la comunidad de Retiro del municipio de Betanzos)

“..esta última gestión la siembra mishka fue afectada por granizo en cuatro oportunidades y no hubo cosecha. En la siembra temporal, ya también hubo sequía y ha afectado la cosecha, pero la papa por lo que madura bajo tierra siempre produce algo...” (Segundino Caba, productor de papa en la comunidad de Retiro del municipio de Betanzos)

En este contexto, las contribuciones de la intervención promovida por el PMI para la resiliencia ante el cambio climático, mediante implementación de la estrategia de manejo integrado de las plagas de polilla y gusano blanco en el cultivo de papa, debido a sus efectos positivos en la reducción de pérdidas en la producción por efecto de las plagas, ha permitido asegurar algo de producción en papa, con lo que se contribuyó a la resiliencia de las UPF con el cultivo de papa frente el cambio climático.

Comparativamente las UPF no beneficiarias manifestaron que la incidencia creciente de desastres naturales (granizo, sequía y heladas), acompañadas por la incidencia de plagas como la polilla y el gusano blanco de la papa, contribuyen a agravar la vulnerabilidad de las UPF en esta zona.

4.3.2 Mejora del acceso a mercados de exportación de haba. Acceso y uso de semilla de calidad-Articulando Proveedores/UPF. Provisión de insumos y servicios incorporados para las UPF. Campañas fitosanitarias municipales (provisión de asistencia técnica e información en sanidad vegetal - haba).

El apoyo de la línea de mejora del acceso a mercados de exportación de haba y provisión de insumos y servicios en el cultivo de haba, se realizó en el municipio de Puna del Departamento de Potosí.

Las UPF identificaron seis entidades que desarrollaron sus actividades alrededor de la producción de haba, con presencia física periódica en las comunidades del municipio de Puna, de los cuales todos son de carácter privado.

Los actores del mercado en el componente 1 y 2 del rubro haba, son privados, resalta ASOHABA como empresa asociativa acopiadora, procesadora y comercializadora de haba, que se articula con GRACEBOL y CCBOL cuyos roles son la exportación del haba a mercados internacionales. En este esquema también se encuentra como instancia privada, la Fundación PROIN PA que aplica las estrategias de innovación.

Los productores en el municipio de Puna mencionaron que el haba se siembra en esta zona como principal fuente generadora de ingresos económicos para las familias, sin embargo, la incidencia de factores adversos como la enfermedad de mancha chocolatada y el derramamiento floral a causa de deficiencias nutricionales, ocasionan bajos rendimientos y grano con preponderancia de calibres pequeños, traduciéndose ello en la reducción de ingresos para las UPF dedicadas a su producción y haciendo evidente la necesidad de innovaciones promovidas por intervenciones.

“...en la producción de haba hay varias enfermedades como la mancha chocolatada y a veces se derrama la flor y produce poco y de bajo calibre, que luego se vende a bajo precio...” (Vicente Menchaca, productor de haba de la comunidad Tembladera-Puna, no beneficiario del PMI)

“...Queremos exportar directo, ya no a través de Santa Cruz, porque esa intermediación nos causa pérdidas...” (Raul Choque, Presidente de ASOHABA)

Es importante resaltar que el asesoramiento recibido por los productores de haba del municipio de Puna, permitió acceder a insumos y a las campañas fitosanitarias en haba y canalizar su producción a través de ASOHABA a los mercados de exportación.

“...mediante el apoyo del proyecto, este año hay buenos rendimientos en haba...” (Guillermo López, productor de haba de la comunidad de Sepulturas-Puna)

“...el año pasado hemos exportado cuatro contenedores de haba, nos hemos quedado con stock por la pandemia, pero con la esperanza de que ahora se va a normalizar....” (Ing. Javier Rollano, gerente de ASOHABA)

La articulación interinstitucional promovida por el PMI, ha permitido que las UPF desarrollen sus procesos de producción del cultivo de haba con la aplicación de medidas de control de plagas y enfermedades, la complementación con biofertilizantes, así como el acceso a servicios de asistencia técnica, mercados y capacitación.

Esta línea de intervención evidencia interacción con la provisión de insumos y servicios incorporados para las UPF y la mejora del acceso a mercados de exportación de haba.

Al respecto los testimonios de los productores reflejan este avance:

“....los productores que hemos aplicado con Byozime y Priori hemos logrado excelentes rendimientos de haba, pero pocos hemos utilizado, hay que generalizar y hacer llegar a más gente para mejores resultados...” (Guillermo López, Productor de haba en la comunidad de Sepulturas-Puna, beneficiario del PMI)

En esta misma línea se evidencia el fortalecimiento de ASOHABA a través de la implementación de la tienda de insumos agropecuarios y el apoyo en la gestión contable financiera de la asociación.

“...a pesar de la pandemia el año pasado hemos despachado cuatro contenedores de haba, ahora que hay mayor apertura y mayor oferta de haba por la buena producción de la última campaña, hemos intensificado el acopio y procesamiento, inclusive de otros municipios como Tinguipaya y departamentos como Tarija ahora nos están ofreciendo.....” (Ing. Javier Rollano, Asistente técnico de ASOHABA)

Según las UPF productores de haba del municipio de Puna, con la desinfección de semilla, el control de la mancha chocolatada y la prevención del aborto floral con Biozyme, los rendimientos en la producción se incrementaron alrededor del 50% en comparación a las parcelas de las UPF no beneficiarias. Adicionalmente las cosechas mostraron mejor calidad del haba en cuanto a calibres comerciales y granos sin manchas.

“...hemos desinfectado la semilla, luego hemos aplicado Biozyme y controlado la enfermedad con Priori. Con eso hay resultado para mí, ya que antes sembraba con una bolsa y cosechaba 10 bolsas de grano menudo y de mal aspecto, ahora he cosechado 15 bolsas y con calidad primera...” (Flora Turizaga productora de haba de la comunidad Tembladera del municipio de Puna)

“....aplicando los productos facilitados con el proyecto en el cultivo de haba, no se cae la flor, produce 1 a 15 y es de mayor tamaño y sin manchas...” (Justina Flores, productora de haba del municipio de Puna)

El precio de acopio del haba en ASOHABA en años anteriores fue de 450 Bs/qq, siendo que al presente es de 250 Bs/qq, comparativamente el precio de las UPF no beneficiarias es inferior debido al menor calibre del producto y al aspecto manchado del grano.

“.....con el COVID 19 ahora todo es barato, antes el haba costaba 80 a 90 Bs/arroba, ahora estamos vendiendo hasta en 40 Bs/arroba” (Julia Lupa, productora de haba del municipio de Puna, no beneficiaria del PMI)

“....ahora estamos acopiando el haba de primera a 250 Bs/qq, es decir de grano grande y limpio, el haba integral (mezclado todos los tamaños) pagamos entre 180 a 200 Bs/qq” (Ing. Javier Rollano, asistente técnico de ASOHABA)

Según las UPF las intervenciones con mejora del acceso a mercados y la aplicación de campañas fitosanitarias municipales con servicios e insumos agregados, incrementaron los ingresos económicos en aproximadamente 50% frente a los no beneficiarios, ello debido a la mejor calidad y cantidad de producción de haba.

Es importante también resaltar que en el directorio de ASOHABA, la mitad de los cargos están ocupados por mujeres y también algunos "promotores ancla" son mujeres y de la misma manera algunas productoras son semilleristas, como por ejemplo:

- Sra. Flora Turizaga Mamani.....Promotora ancla campañas fitosanitarias
- Sra. Justina Flores.....Productora de semilla certificada

➤ Sra. Marina VillcaTesorera de ASOHABA

Estas mujeres representan liderazgos importantes también para el municipio de Puna. De igual forma en los grupos focales de evaluación la participación de mujeres fue mayoritaria en comparación a los hombres.

Un aspecto que llama la atención con relación al procesamiento de grano de haba para los fines de exportación es que esta actividad exige el empleo intensivo de mano de obra en selección y limpieza del producto, sobre todo de mujeres, significando para ellas una fuente de ingresos y empleo importante.

Sobre este particular, durante el proceso de evaluación cualitativa de la intervención del PMI en el municipio de Puna, las UPF y ASOHABA expresaron los siguientes testimonios:

“...las mujeres y hombres nos hemos capacitado por igual en el proyecto....”(Guillermo López, productor de haba de la comunidad Sepulturas-Puna)

“...a nivel organizativo de la ASOHABA aplicamos la igualdad de género. En las capacitaciones las mujeres participan en condiciones iguales a los hombres..” (Ing. Javier Rollano, asistente técnico de ASOHABA)

Con base a todos los antecedentes mencionados, se evidencia importantes avances en términos del mejoramiento de las capacidades y oportunidades económicas para las mujeres de este municipio, esto se reflejó también en la generación de empleo y autoempleo en la zona.

“...las mujeres seleccionamos semilla, el hombre prepara el suelo, nosotras cosechamos, seleccionamos y comercializamos, cuando produce mejor hay más ocupación para nosotras, pero hay ingresos para la familia...” (Flora Turizaga, productora de haba de Puna)

“...al inicio nosotros solamente comercializábamos nuestro producto mediante GRACEBOL, ahora hemos ampliado nuestra cartera de clientes y en apoyo del PMI estamos también comercializando en alianza con CCBOL y otras empresas mejorando con ello nuestras ventas...” (Javier Rollano, Asistente técnico ASOHABA)

Contrariamente las UPF no beneficiarias de la intervención, manifiestan que la baja productividad acompañada de los precios bajos se traduce en menores ingresos para ellos.

“...nosotros sembramos haba y normalmente produce 1 a 7, el producto lo vendemos en la feria de Belen, pero ahora los precios están totalmente bajos y ya no cubre nuestros costos.....” (Mamerto Paco, productor de haba de la comunidad de Cala Cala del Municipio de Puna)

Por otra parte, en lo referido a la resiliencia frente al cambio climático, los productores de haba del municipio de Puna, manifiestan que los efectos del cambio climático son crecientes con el paso de los años, afectando a la producción. Los siguientes testimonios reflejan este hecho:

“...los desastres naturales como el granizo, le hace derramar la flor y a veces sin más motivo se derrama la flor y hay poca producción de haba y no se puede hacer nada...”(Julio Lovera, productor de haba de la comunidad de Cala Cala-Puna)

“...aquí nos afecta la helada y el granizo. Hacemos reventar dinamita contra el granizo, pero ante la helada no se puede hacer nada...”(Benito Chambi, productor de haba de la comunidad de Cala Cala-Puna)

Las UPF productoras de haba beneficiarias del PMI, mencionaron que su producción con la aplicación de campañas fitosanitarias y la provisión de insumos recibidos, han permitido disminuir las pérdidas y mejorar la producción de haba en cantidad y calidad. Adicionalmente con la comercialización asociativa hacia mercados de exportación, se ha logrado mejores precios e ingresos, y consecuentemente se ha mejorado la resiliencia ante los efectos del cambio climático.

“...la dotación de insumos y la asistencia técnica en el cultivo de haba ha funcionado. Se ha logrado mejores rendimientos y grano más grande y limpio...” y “...ÁSOHABA asegura el mercado para el haba, las familias tienen ingresos seguros y con ello se contribuye a la resiliencia de los productores...” (Ing. Javier Rollano, Asistente técnico de ASOHABA)

4.3.3 Conclusiones y recomendaciones Departamento de Potosí

A continuación, se presentan las conclusiones y recomendaciones por línea de intervención para el departamento de Potosí

Línea de Intervención	Conclusiones cualitativas
Campañas fitosanitarias municipales (provisión de asistencia técnica e información en sanidad vegetal) papa	<p>La articulación institucional alrededor del complejo productivo de la papa en el municipio de Betanzos, evidencia limitaciones en su desarrollo debido a factores de coyuntura sanitaria y política.</p> <p>Es evidente la mejora en los ingresos económicos del productor de papa frente al productor no beneficiario del PMI, como consecuencia de la aplicación de campañas fitosanitarias que han asegurado una mejor calidad del producto, con lo que se logró mejores precios de venta.</p> <p>En un contexto de creciente incidencia del cambio climático, la intervención analizada muestra que las buenas prácticas promovidas como el manejo integrado de plagas en el cultivo de papa, mejoran el desempeño del cultivo frente a las variaciones climáticas adversas, contribuyendo a la resiliencia de las UPF dedicada a su producción.</p>

Línea de Intervención	Conclusiones cualitativas
<p>Mejora del acceso a mercados de exportación de haba. Provisión de insumos y servicios incorporados para las UPF. Campañas fitosanitarias municipales (provisión de asistencia técnica e información en sanidad vegetal - haba)</p>	<p>Alrededor del complejo productivo del haba en el municipio de Puna como producto de la facilitación del PMI, se evidencia la operación vigente de vigorosas articulaciones entre actores privados que a pesar del adverso contexto sanitario y de mercado, están impulsando de manera permanente el desarrollo de la cadena de valor.</p> <p>Existe evidencia de articulación con otros componentes de la intervención. El rubro de haba está vinculado a actores de mercados de exportación, así como con actores de provisión de insumos y servicios a nivel local.</p> <p>En el rubro de haba las intervenciones con mejora del acceso a mercados y la aplicación de campañas fitosanitarias municipales con servicios e insumos agregados, incrementan los ingresos de las UPF beneficiarias en aproximadamente 50% más que los no beneficiarios, ello debido a la mejor calidad y cantidad del producto.</p> <p>Las familias beneficiarias a pesar del contexto de la pandemia perciben que en el rubro de haba, pueden mantener sus condiciones de empleo en comparación a los no beneficiarios que se encuentran en situación adversa sobre el empleo.</p> <p>La intervención analizada muestra que las buenas prácticas promovidas por el PMI como las campañas fitosanitarias y la provisión de insumos y servicios para la producción, permiten tener una mejor resiliencia productiva frente al cambio climático.</p>

A continuación, se presentan las recomendaciones por cada línea de intervención para el departamento de Potosí

Línea de Intervención	Recomendaciones
<p>Campañas fitosanitarias municipales (provisión de asistencia técnica e información en sanidad vegetal) papa</p>	<p>En vista de que la articulación institucional alrededor del complejo productivo de la papa en el municipio de Betanzos fue interrumpida por el cambio de actores políticos y la pandemia, se recomienda un acercamiento a estas entidades para retomar las actividades y el desarrollo de la línea de intervención.</p> <p>El manejo innovado de la papa facilitada por la articulación de servicios no financieros, evidencia efectividad a nivel de UPF, como mecanismo que impacta positivamente en la reducción de la pobreza. Con base a ello se recomienda su escalamiento.</p>
<p>Mejora del acceso a mercados de exportación de haba. Provisión de insumos y servicios</p>	<p>Las intervenciones con campañas fitosanitarias municipales y de provisión de insumos con servicios incorporados, muestran resultados promisorios en el nivel demostrativo, con base a ello se recomienda encarar su escalamiento.</p> <p>La sostenibilidad de las articulaciones de instancias que proveen servicios financieros y no financieros al complejo productivo del haba en Puna, evidencian todavía algunas falencias, en base a ello se recomienda que hacia el futuro las</p>

<p>incorporados para las UPF. Campañas fitosanitarias municipales (provisión de asistencia técnica e información en sanidad vegetal - haba)</p>	<p>intervenciones orienten su accionar al fortalecimiento y consolidación de este aspecto.</p> <p>La ASOHABA al acceder mercados de exportación se constituye en un actor institucional importante para la promoción del desarrollo local, sin embargo, se recomienda continuar con el apoyo orientado a su fortalecimiento institucional referido principalmente al manejo administrativo contable y a reforzar los procesos de comercialización internacional incorporando las nuevas tecnologías del comercio en línea por internet en sus diferentes modalidades.</p>
---	---