

Programa de **Diversificación Económica: Rubro uvas, vinos y singanis**



GOBIERNO AUTONOMO DEPARTAMENTAL DE TARIJA

Adrián Oliva Alcázar

GOBERNADOR DEL DEPARTAMENTO

Ariel Ortega

SUBGOBERNADOR DE URIONDO

Jubel Rubén Ardaya Salinas

SECRETARIO DEPARTAMENTAL DE GESTIÓN INSTITUCIONAL

Fernando Iñiguez

DIRECTOR DEL CENTRO VITIVINÍCOLA TARIJA-CEVITA

Yohn Vilte

DIRECTOR DEL INSTITUTO TECNOLÓGICO DE URIONDO

ELABORACIÓN:

Daniela Cubas Cossío

Responsable de Planificación y Monitoreo de la Agenda del Bienestar

Javier Lazcano Quiroga

Ex-Director CEVITA

Igor Arcienega

Docente Instituto Tecnológico de Uriondo

Walter Arroyo

Responsable del Programa de Iniciativas Productivas Uriondo

Equipo Técnico Subgobernación de Uriondo

Equipo Técnico CEVITA

Equipo técnico Instituto Tecnológico de Uriondo

REVISIÓN Y EDICIÓN:

Luis Carlos Barrios Bueno

Asesor Jurídico

María Eugenia Aguilar Choque

Especialista en Mejora Institucional

DIAGRAMACIÓN

Javier Vargas

Tarija, Abril 2019

Presentación

El presente documento muestra a detalle las actividades que componen el programa de diversificación productiva económica en el sector uva, vinos y singanis, sector que ha cobrado gran importancia para la economía del departamento de Tarija y se ha desarrollado a lo largo de los años, llegando a ser uno de los principales sectores que se convirtió en una cadena desde la producción de la materia prima hasta su industrialización, transformándose de igual manera en un referente de la cultura y del turismo en nuestro departamento.

Se trata de un trabajo colectivo de técnicos del Centro Vitivinícola Tarija (CEVITA), el Instituto Tecnológico de Uriondo, la Subgobernación de Uriondo y la Gobernación del Departamento de Tarija, que en base a un diagnóstico, plantearon los pilares que necesitan fortalecerse para el desarrollo de este importante rubro económico; el contenido del mismo fue socializado con los principales actores del sector que son los productores de las principales comunidades productoras del valle central, mismo que fue aprobado en su totalidad.

El principal objetivo del programa es que a través de la mejora de la calidad y la productividad de la producción vitícola en el departamento, se generen las condiciones adecuadas de producción y comercialización de la uva de mesa en el mercado local, nacional y de exportación para que de esta manera los productores de uva tengan mejores oportunidades para incrementar sus ingresos.

Este programa es parte de la política departamental que se enmarca en el diseño de un nuevo modelo de desarrollo tarijeño, cuyo eje central son las alianzas público-privadas, base del cambio de matriz económica y diversificación de la producción de alto valor. Mostramos los grandes avances que se lograron alcanzar con la recuperación del mercado nacional, fase decisiva para avanzar en el incremento de las exportaciones de nuestro departamento, abanderado por la cadena de uva, vinos y singanis.

CONTENIDO

CAPITULO I – DIAGNÓSTICO DE LA SITUACION ACTUAL

1.1 ASPECTOS GENERALES	9
A. UBICACIÓN GEOGRÁFICA DEL ÁREA DE INFLUENCIA DEL PROYECTO	9
B. UBICACIÓN GEOGRÁFICA DEL CENTRO VITIVINÍCOLA TARIJA (CEVITA)	10
C. ENTIDADES INVOLUCRADAS EN EL PROGRAMA	10
D. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA QUE SE PRETENDE RESOLVER	10
E. JUSTIFICACIÓN	11
E.1 JUSTIFICACIÓN LEGAL	11
E.2 JUSTIFICACIÓN TÉCNICA	12
1.2 ASPECTOS SOCIALES DEL PROGRAMA	12
A. POBLACIÓN TOTAL	12
B. POBLACIÓN MUNICIPAL	12
C. DESCRIPCIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS SOCIALES DE LA POBLACIÓN	13
C.1 EDUCACIÓN	13
C.1.1 ANALFABETISMO, EDUCACIÓN INICIAL, PRIMARIA Y SECUNDARIA	13
C.1.1.1 TASA DE ANALFABETISMO POR SEXO	13
C.1.1.2 TASA DE ANALFABETISMO POR ÁREA	14
C.1.1.3 TASA DE ASISTENCIA ESCOLAR DE LA POBLACIÓN DE 6 A 19 AÑOS	15
C.1.2 POBLACIÓN ESTUDIANTIL EN INSTITUTOS TÉCNICOS TECNOLÓGICOS	17
C.1.3 NÚMERO DE MATRICULADOS EN EDUCACIÓN SUPERIOR UNIVERSITARIA	17
C.2 MERCADO LABORAL	19
C.2.1 CARACTERÍSTICAS DE LA POBLACIÓN QUE TRABAJA	19
C.2.2 POBLACIÓN OCUPADA POR CATEGORÍA OCUPACIONAL Y RAMA DE ACTIVIDAD	19
C.3 INFRAESTRUCTURA, TRANSPORTE Y SERVICIOS BÁSICOS	20
C.3.1 INFRAESTRUCTURA VIAL Y TRANSPORTE	20
C.3.2 SERVICIOS BÁSICOS	22
C.4 SALUD	22
C.5 ASPECTOS POLÍTICOS E INSTITUCIONALES	24
C.6 DESCRIPCIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS ECONÓMICAS DE LA POBLACIÓN	26
C.6.1 PRODUCTO INTERNO BRUTO	28
C.6.2 EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DEL DEPARTAMENTO DE TARIJA	30

CAPITULO II - RESUMEN DEL PROGRAMA

2.1 NOMBRE DEL PROGRAMA, LOCALIZACIÓN, CLASIFICACIÓN SECTORIAL, COMPONENTES DEL PROGRAMA, FASE QUE POSTULA, ENTIDAD PROMOTORA, EJECUTORA Y OPERADORA	33
A. NOMBRE DEL PROGRAMA	33
B. LOCALIZACIÓN	33
C. CLASIFICACIÓN SECTORIAL	34
D. COMPONENTES DEL PROGRAMA	34
E. FASE QUE POSTULA	35
F. ENTIDAD PROMOTORA	35
G. ENTIDAD EJECUTORA	35
H. ENTIDAD OPERADORA	35
2.2. EL PROBLEMA O NECESIDAD QUE SE PRETENDE RESOLVER CON EL PROGRAMA Y EL PLANTEAMIENTO DE LAS POSIBLES ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN	35
2.3. DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA	37
A. OBJETIVOS	37
B. METAS	37
C. DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA	38
C.1 COMPONENTE 1. CAPACITACIÓN EN BUENAS PRÁCTICAS AGRÍCOLAS, BUENAS PRÁCTICAS HIGIÉNICAS Y RIEGO TECNIFICADO	38
C.1.1 BUENAS PRÁCTICAS AGRÍCOLAS (BPA)	40
C.1.2 BUENAS PRÁCTICAS HIGIÉNICAS (BPH)	40

C.1.3 RIEGO TECNIFICADO (RT)	40
C.1.4 SISTEMA DE ALERTA TEMPRANA Y MONITOREO CLIMÁTICO	42
C.2 COMPONENTE 2. APOYO Y FORTALECIMIENTO AL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN DE UVA DE MESA Y UVA VINÍFERA	43
C.3 COMPONENTE 3. PROMOCIÓN DE LA INDUSTRIALIZACIÓN	44
C.4 COMPONENTE 4. CONSOLIDACIÓN DE LA INSTITUCIONALIDAD DEL SECTOR	46
D. MARCO LÓGICO	47
E. DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA POR ACTIVIDADES	48
E.1 COMPONENTE 1: CAPACITACIÓN EN BPA, BPH Y RIEGO TECNIFICADO	48
E.1.1 FUNDAMENTOS IDENTIFICADOS PARA LA CAPACITACIÓN	49
E.1.2 IMPLEMENTACIÓN DE PARCELAS EXPERIMENTALES Y DE INVESTIGACIÓN EN EL CEVITA E INSTITUTO TECNOLÓGICO DE URIONDO	54
E.1.3 ASISTENCIA TÉCNICA EN EL VALLE CENTRAL DE TARIJA	54
E.1.4 CERTIFICACIÓN DE PARCELAS	55
E.1.5 ELABORACIÓN DE UN PLAN DE MANEJO DE VIÑEDOS Y UN PLAN DE ALERTA TEMPRANA	55
E.2 COMPONENTE 2: APOYO Y FORTALECIMIENTO A LA COMERCIALIZACIÓN DE UVA DE MESA Y UVA VINÍFERA	56
E.3 COMPONENTE 3. PROMOCIÓN DE LA INDUSTRIALIZACIÓN	59
E.4 COMPONENTE 4. CONSOLIDACIÓN DE LA INSTITUCIONALIDAD DEL SECTOR	60
2.4 COSTO TOTAL Y FUENTES. DE FINANCIAMIENTO	61
A. FUENTES DE FINANCIAMIENTO	62
2.5 CRONOGRAMA	62
2.6 BENEFICIOS DIRECTOS E INDIRECTOS DEL PROGRAMA	63
2.7 ASPECTOS INSTITUCIONALES	64
A. MISIÓN DEL CEVITA	64
B. VISIÓN DEL CEVITA	64
C. POLÍTICA DE FOMENTO A LA PRODUCCIÓN	64
D. SEGUIMIENTO Y MONITOREO DE ACTIVIDADES	65
E. SISTEMA DE EVALUACIÓN DE RESULTADOS	65
F. ASPECTOS TÉCNICOS Y METODOLOGÍA DE TRABAJO	65
2.8 RESULTADOS ESPERADOS	65
2.9 CONCLUSIONES	66
2.10 APROBACIÓN DEL PROGRAMA	66

CAPITULO III - LOGROS ALCANZADOS: COMERCIALIZACIÓN

3.1 FIRMA DE MEMORANDOS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE UVA DE MESA TARIJEÑA EN LAS CIUDADES DE SANTA CRUZ, TRINIDAD, EL ALTO Y LA PAZ	73
3.2 CAPACITACIÓN Y ASISTENCIA A PRODUCTORES DEL VALLE CENTRAL PARA LA APLICACIÓN DE BUENAS PRACTICAS AGRÍCOLAS Y BUENAS PRACTICAS HIGIÉNICAS EN SUS VIÑEDOS	75
3.3 APERTURA DE CANALES DE VENTA PARA LA UVA A TRAVÉS DE HIPERMAXI	76
3.4 ADQUISICIÓN DEL TÚNEL DE FRIO Y UN SISTEMA DE PACKING	77

CAPITULO I

DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL

CAPITULO I – DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL

1.1 ASPECTOS GENERALES

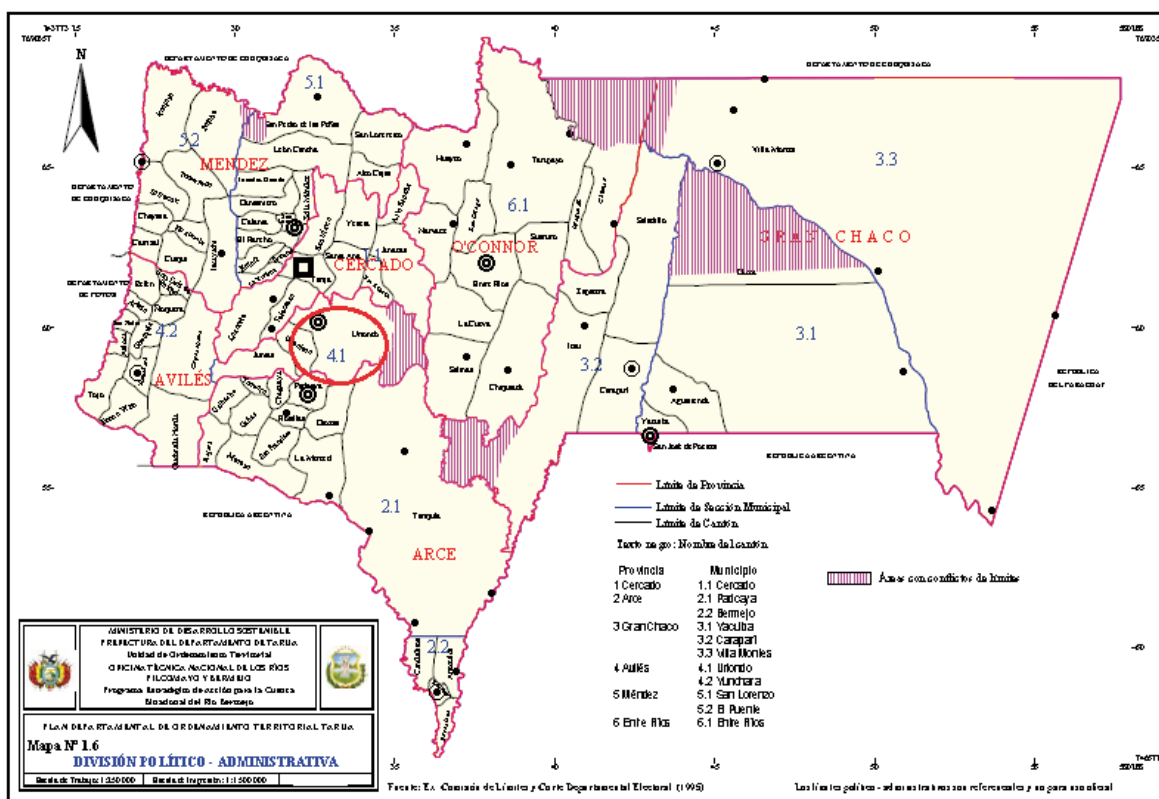
Los datos generales más relevantes que constituyen el presente programa, se detalla a continuación:

A. UBICACIÓN GEOGRÁFICA DEL ÁREA DE INFLUENCIA DEL PROYECTO

Localización Político – Administrativa

País: Estado Plurinacional de Bolivia
Departamento: Tarija
Provincia y Municipio: Avilés (Uriondo)
Zonas Agroecológicas: Zona Valle Central de Tarija

GRAFICO N° 1: LOCALIZACIÓN DEL ÁREA DE INFLUENCIA DEL PROYECTO



B. UBICACIÓN GEOGRÁFICA DEL CENTRO VITIVINÍCOLA TARIJA (CEVITA)

El programa se ejecutará en la Primera Sección de la Provincia Avilés, Municipio de Uriondo, localidad del Valle de la Concepción con impacto en todo el departamento.

Geográficamente ubicado en el cuadrante Sudeste respecto a la Ciudad de Tarija, carretera hacia el Valle de la Concepción, a unos 25 Km. de la ciudad capital, el acceso principal es mediante una carretera asfaltada

Tiene las coordenadas UTM E: 328446 y N: 7600372 y una altura de 1738 m.s.n.m.

C. ENTIDADES INVOLUCRADAS EN EL PROGRAMA

Las entidades involucradas al programa son:

- Gobierno Autónomo Departamental de Tarija
- Subgobernación de Uriondo
- Secretaría Departamental de Desarrollo Productivo.
- Centro Vitivinícola Tarija (CEVITA)
- Instituto Tecnológico Tarija
- ANAVIT
- Asociaciones de medianos y pequeños productores vitivinícolas.

D. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA QUE SE PRETENDE RESOLVER

En la vendimia 2016-2017 el sector vitícola se vio afectado por una sobreoferta de uva de mesa, lo que obligó a los productores a reducir el precio de la caja de uva por la mitad del precio establecido para poder vender toda su producción. Esto perjudicó terriblemente a los productores, afectando de manera directa su economía y obligándolos a retirarse del mercado o rematar su producción.

Ante esta situación, a finales del año 2017 la Gobernación del Departamento de Tarija junto a la Sub Gobernación de Uriondo, CEVITA, Asociaciones de Productores, Comercializadores y otras instituciones involucradas en la comercialización de uva de mesa como ser Aduana y SENASAG, desarrollaron una serie de acciones para garantizar la venta de uva a nivel nacional, realizar un control del peso de las cajas, la calidad de uva y el tipo de embalaje, realizar un registro de todos los actores involucrados en la venta de uvas como ser productores, comercializadores, camiones así como la cantidad de uva comercializada a nivel nacional, como también las variedades y comunidades productoras.

Estas acciones permitieron organizar el sector y a sus principales actores, sin embargo es necesario seguir trabajando para desarrollar el sector, para esto es imprescindible buscar otros mercados y/o alargar el tiempo de vida de la uva mediante la conservación de la misma en perfectas condiciones. Tanto para buscar mercado en el exterior (exportar) o para alargar el tiempo de vida de la uva y así poder ofrecerla durante un mayor periodo de tiempo, es necesario contar con cámaras de frío que funcionen de acuerdo a los protocolos fitosanitarios establecidos, además de que exista un manejo adecuado de la fruta y que el packing sea el adecuado para que llegue a destino en perfectas condiciones.

Se debe trabajar para mejorar la selección de la uva destinada para la venta, debido a que una mala selección o producción puede provocar una gran variabilidad de precios, asimismo debe potenciarse la calidad de la uva tarijeña tanto desde el inicio de la producción hasta su comercialización.

E. JUSTIFICACIÓN

E.1 JUSTIFICACIÓN LEGAL

El programa surge a partir de la promulgación de la Ley Departamental N° 131 de fecha 26 de octubre de 2015, FORTALECIMIENTO INTEGRAL AL COMPLEJO PRODUCTIVO DE UVAS, VINOS, SINGANIS Y SUS DERIVADOS, Art. 5. Adecuación Institucional que a la letra dice lo siguiente. El Órgano Ejecutivo Departamental deberá fortalecer la Unidad Desconcentrada del Centro Vitivinícola Tarija (CEVITA) dependiente de la Secretaría Departamental de Desarrollo Productivo de la Gobernación del Departamento de Tarija.

Asimismo, el DECRETO DEPARTAMENTAL N° 007/2016 de fecha 26 de abril 2016, que en su artículo 3 párrafo I establece lo siguiente: el Centro Vitivinícola Tarija (CEVITA) es una unidad organizacional desconcentrada de naturaleza departamental con autonomía de gestión administrativa, financiera, legal y técnica, responsable de la ejecución de programas, proyectos y servicios que permitan fortalecer e impulsar la producción, transformación, industrialización y comercialización del Complejo Productivo de uvas, vinos, singanis y sus derivados.



Asimismo entre sus atribuciones tenemos las siguientes:

- Promover e impulsar la planificación del Proceso de Producción y Comercialización de la Uva de mesa, por parte de los productores organizados en los diferentes pisos ecológicos del Departamento de Tarija.
- Promover e impulsar la cultura del emprendimiento, la innovación y el fortalecimiento de las capacidades empresariales y comerciales en los productores de uva de mesa, multipropósito, viníferas y sus derivados.

Igualmente el CEVITA, como presidente del Comité Interinstitucional de Comercialización de uva de mesa, creado el 15 de Diciembre de 2017, debe desarrollar acciones conjuntas para implementar políticas y generar propuestas de desarrollo para el sector y realizar el control de calidad del producto, mismas que iniciaron la gestión pasada y ahora deben fortalecerse para garantizar el crecimiento y fortalecimiento del sector a nivel nacional.

E.2 JUSTIFICACIÓN TÉCNICA

- Cumplir todas las normas y procesos fitosanitarios para satisfacer las exigencias de los distintos mercados, tanto locales como internaciones.
- Garantizar la calidad la uva de mesa, conforme las exigencias de las entidades de control nacional en internacional.
- Readecuar las cámaras de frío para que puedan conservar la uva de mesa en óptimas condiciones, además de la implementación de una fábrica de packing para mantener la calidad de la uva de mesa.
- Evitar la sobre oferta de uva de mesa en una sola temporada.
- Garantizar los mercados para la venta de uva de mesa a nivel nacional e internacional.
- Promover la industrialización del sector .
- Fortalecer el complejo de uvas, vinos y singanis.

1.2 ASPECTOS SOCIALES DEL PROGRAMA

Los aspectos sociales de la población del área de influencia del Programa, son los siguientes:

A. POBLACIÓN TOTAL

Según el Censo de Población y Vivienda 2012, el Departamento de Tarija en ese año contaba con 483.518 habitantes, que significan 4,8% del total de la población boliviana que alcanzaba a 10.059.856; en el año 2015 en el departamento de Tarija se llegaría a 520.265 habitantes.

Del total de habitantes en el Dpto. de Tarija (según el CNPV 2012): 242.400 son mujeres que representan 50,1% y 241.118 son hombres, es decir: 49,9%.

B. POBLACIÓN MUNICIPAL

En el censo del 2012 el INE se determina una población de 14.781 habitantes; con una media familiar de 4 habitantes.

TABLA N°1: POBLACIÓN DEL MUNICIPIO DE URIONDO.

Es mujer u hombre	Casos	%
Mujer	7.436	50,31
Hombre	7.345	49,69
TOTAL	14.781	100

FUENTE: INE, CENSO NACIONAL DE POBLACIÓN Y VIVIENDA - 2012

Estos datos muestran que el crecimiento vegetativo de la población es el que determina la estructura poblacional a diferencia de otros municipios que han incrementado su población debido a los procesos migratorios hacia sus territorios. En el año 2020 se estima una población total de 15.596 habitantes.

C. DESCRIPCIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS SOCIALES DE LA POBLACIÓN

C.1 EDUCACIÓN

C.1.1 ANALFABETISMO, EDUCACIÓN INICIAL, PRIMARIA Y SECUNDARIA

C.1.1.1 TASA DE ANALFABETISMO POR SEXO

La Tasa de Analfabetismo en Bolivia del CNPV del año 2012, registró una disminución de 8,2% respecto del CNPV del año 2001. La diferencia o brecha en la Tasa de Analfabetismo entre hombres y mujeres en el Censo 2001 era de 12,4% y disminuyó en el Censo 2012 a 4,3% en promedio en todo el departamento.

TABLA N° 2: ANALFABETISMO DE POBLACIÓN DE 15 O MÁS AÑOS POR SEXO

Departamento y Municipio	Total	2001		Total	2012	
		Hombre	Mujer		Hombre	Mujer
Bolivia	13,3	6,9	19,3	5,1	2,4	7,7
Dpto.Tarija	14,1	7,9	20,1	5,8	3,2	8,3
Tarija	9,9	4,7	14,6	4,1	1,8	6,1
Padcaya	22,9	13,0	33,7	9,2	4,6	14,0
Bermejo	12,2	6,2	18,4	5,0	2,5	7,4
Yacuiba	10,5	5,5	15,3	5,4	3,3	7,4
Caraparí	19,2	11,7	30,1	5,5	3,2	8,9
Villamontes	9,5	5,7	13,9	3,5	2,2	4,9
Uriondo	24,3	13,9	34,5	9,1	4,6	13,4
Yunchará	35,1	17,9	49,1	14,4	6,7	21,7
San Lorenzo	33,1	23,6	41,4	13,9	9,4	18,1
El Puente	32,8	18,7	45,0	13,5	6,3	20,5
Entre Ríos	24,1	16,3	34,5	9,8	7,0	13,0

FUENTE: INFO SPIE.

La tasa de analfabetismo promedio en el departamento es más alta que el promedio nacional. Las tasas más altas de analfabetismo del sexo femenino se concentran en la zona alta del departamento en los municipios de Yunchará, El Puente y San Lorenzo y en el municipio de Padcaya y la brecha más distante se encuentra en el municipio de Yunchará.

Sin embargo la brecha de género es sin duda mucho menor comparable a la que se puede advertir cuando se analiza la situación desde el área urbana y rural. Como se ha de observar a continuación.

C.1.1.2 TASA DE ANALFABETISMO POR ÁREA

Los datos a continuación son a nivel provincial no se cuenta con datos a nivel de municipio.

Pese a haber disminuido la situación de analfabetismo de manera considerable en el periodo intercensal 2001-2012, las brechas por área urbana y rural al CNPV 2012 son todavía muy distantes.

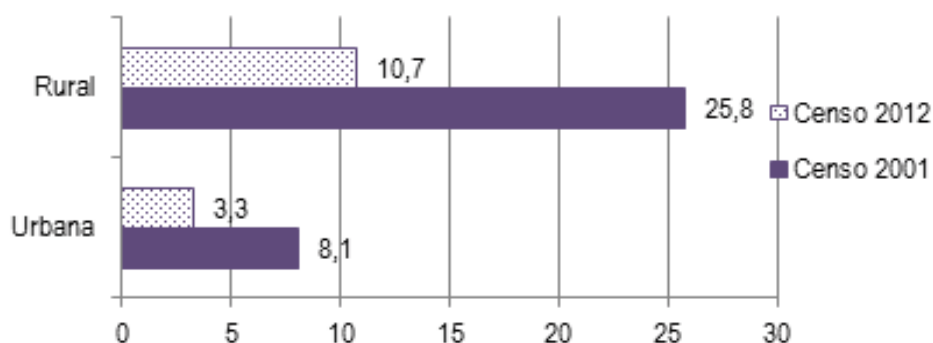
TABLA N° 3: ANALFABETISMO DE POBLACIÓN DE 15 O MÁS AÑOS POR ÁREA

DEPARTAMENTO Y PROVINCIA	TOTAL	2001		TOTAL	2012	
		URBANA	RURAL		URBANA	RURAL
Bolivia	13,3	6,4	25,8	5,1	2,7	10,3
Dpto. Tarija	14,1	8,1	25,8	5,8	3,3	10,7
Cercado	9,9	7,5	30,9	4,1	3,0	11,7
Arce	15,8	10,3	21,7	6,4	4,3	9,2
Gran Chaco	11,0	7,8	18,5	4,9	3,2	8,3
Avilés	27,4		27,4	10,4		10,4
Méndez	33,0	20,8	34,4	13,8	9,7	14,3
O'Connor	24,1	10,9	26,1	9,8	3,8	11,2

FUENTE: INFO SPIE.

La diferencia más significativa recae sobre la provincia capital de departamento, la tasa de analfabetismo de su contexto rural es de 3,0% mientras que la del área urbana alcanza a 10,7%, la diferencia entre ambas es de 8,7% superando el promedio departamental que es de 7,4%.

GRÁFICO N° 2: ANALFABETISMO EN DPTO. TARIJA URBANO-RURAL



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS INFO SPIE.

C.1.1.3 TASA DE ASISTENCIA ESCOLAR DE LA POBLACIÓN DE 6 A 19 AÑOS

• POR SEXO

A nivel de municipios, se constata a través de información del INE, que la asistencia a las unidades escolares por sexo, desde la gestión 2001 de 74,9% tuvo un aumento en la gestión 2012 a 84,9%.

TABLA N° 4: ASISTENCIA ESCOLAR POR SEXO DE LA POBLACIÓN DE 6 A 19 AÑOS

DEPARTAMENTO Y MUNICIPIO	TOTAL	2001		TOTAL	2012	
		HOMBRE	MUJER		HOMBRE	MUJER
BOLIVIA	79,7	81,0	78,3	87,3	87,1	87,4
TARIJA	74,9	74,5	75,3	84,9	83,6	86,3
TARIJA	77,9	78,7	77,0	87,5	86,5	88,6
PADCAYA	65,1	63,1	67,4	79,1	76,5	82,1
BERMEJO	72,8	70,5	75,2	84,6	82,8	86,4
YACUIBA	75,3	75,7	74,9	85,4	84,5	86,2
CARAPARÍ	76,5	75,4	77,9	83,9	81,1	87,1
VILLA MONTES	74,2	68,8	80,5	84,2	81,8	86,7
URIONDO	68,3	66,1	70,7	78,8	77,9	79,7
YUNCHARÁ	68,2	70,6	66,0	75,0	75,3	74,6
SAN LORENZO	74,2	75,0	73,4	82,9	82,5	83,3
EL PUENTE	70,7	72,3	69,1	78,7	77,9	79,5
ENTRE RÍOS	74,2	72,4	76,3	80,7	78,3	83,3

FUENTE: INE, CENSO NACIONAL DE POBLACIÓN Y VIVIENDA 2012

En los últimos dos censos, el municipio que presenta mayor incremento en asistencia escolar es Tarija con 87,5% seguida del municipio de Yacuiba con 85,4%. Mientras que el municipio con menor incremento a la gestión 2012 es Yunchará con 75,3%. Es preciso hacer notar que durante el último CNPV 2012 el porcentaje de asistencia escolar es mayor en mujeres que en varones, casi en todos los municipios del departamento excepto Yunchará.

Los municipios mayoritariamente urbanos tienen los porcentajes más altos de asistencia escolar y esto se debe a que la dispersión de la población en el área rural continúa siendo el factor determinante en cuestión de asistencia escolar, como se observa en el siguiente cuadro.

• POR ÁREA

Pese a existir un aumento considerable en los porcentajes de asistencia escolar en el área rural respecto de ambos censos, la diferencia entre el área rural 79,5% y el área urbana 88,1% en promedio en todo el territorio departamento es de 8,6% de acuerdo a su población. Siendo Yunchará el municipio con la tasa más baja 75,0% en el área rural.

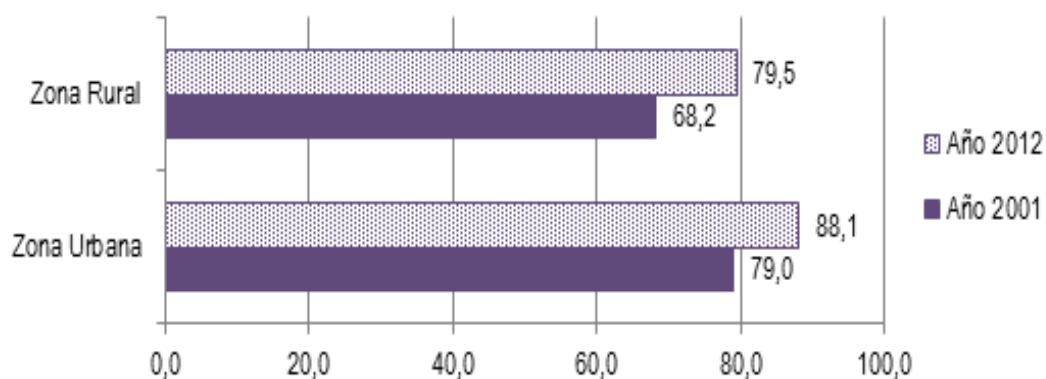
TABLA N° 5: ASISTENCIA ESCOLAR POR ÁREA

DEPARTAMENTO Y MUNICIPIO	TOTAL	2001		TOTAL	2012	
		URBANA	RURAL		URBANA	RURAL
BOLIVIA	79,7	82,7	74,7	87,3	89,1	83,5
TARIJA	74,9	79,0	68,2	84,9	88,1	79,5
TARIJA	77,9	79,1	69,0	87,5	88,5	81,3
PADCAYA	65,1		65,1	79,1		79,1
BERMEJO	72,8	80,7	42,4	84,6	85,7	78,5
YACUIBA	75,3	77,5	68,1	85,4	89,3	77,0
CARAPARÍ	76,5		76,5	83,9	85,8	83,4
VILLA MONTES	74,2	80,0	60,9	84,2	85,7	79,9
URIONDO	68,3		68,3	78,8		78,8
YUNCHARÁ	68,2		68,2	75,0		75,0
SAN LORENZO	74,2	79,1	73,5	82,9	89,8	81,8
EL PUENTE	70,7		70,7	78,7		78,7
ENTRE RÍOS	74,2	82,8	73,0	80,7	87,9	79,0

FUENTE: INFO SPIE

En la Gráfica N°3 se puede apreciar con mayor claridad el incremento de la asistencia escolar en las áreas tanto rural como urbana con relación a los dos censos: 2001 y 2012

GRÁFICO N° 3: ASISTENCIA ESCOLAR URBANO-RURAL



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A LA INFORMACIÓN DE INFO SPIE.

C.1.2 POBLACIÓN ESTUDIANTIL EN INSTITUTOS TÉCNICOS TECNOLÓGICOS

No se cuentan con datos a nivel departamental así que los datos a continuación corresponden al número de población matriculada o cursando estudios en institutos técnicos a nivel nacional.

Pese a haber incrementado considerablemente el número de personas o estudiantes en institutos técnicos en el periodo 2009-2014 de 715 a 2.122 estudiantes, el porcentaje de esta población respecto al nivel nacional solo representa 5,4%, ocupando el sexto lugar a nivel nacional, mejorando dos puestos con relación a 2009; hacer notar que los porcentajes más altos del país recaen sobre los municipios del eje central La Paz, Cochabamba y Santa Cruz en ese orden respectivo, solamente La Paz congrega 61,89% de la población estudiante de nivel técnico.

TABLA N° 6: POBLACIÓN ESTUDIANTIL EN INSTITUTOS

DEPARTAMENTO	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
TARIJA	715	758	725	763	1.210	1.891	2.122
BOLIVIA	36.869	38.001	39.113	42.091	45.650	48.636	39.113

FUENTE: INFO SPIE.

Los Institutos que funcionan en el departamento de Tarija son:

En la provincia Cercado, Municipio de Tarija:

1. Instituto Tecnológico de Tarija,
2. Instituto Comercial Superior INCOS,
3. Instituto técnico Agropecuario San Andrés,
4. Instituto Técnico San Ignacio de Loyola,
5. Instituto INFOCAL,
6. Instituto CATEC,
7. Instituto Corporación Cibernética Americana (CCA),
8. Instituto Técnico DOMINGO SAVIO,
9. Instituto Técnico del Sur

En la provincia Arce, Municipio de Padcaya:

1. Instituto Tecnológico Emborozú

En la provincia Avilés, Municipio de Uriondo:

1. Instituto Tecnológico Uriondo.

C.1.3 NÚMERO DE MATRICULADOS EN EDUCACIÓN SUPERIOR UNIVERSITARIA

El departamento de Tarija cuenta con 4 universidades Autónoma Juan Misael Saracho de carácter público, la Universidad Católica San Pablo, la Universidad Privada Domingo Savio y la Universidad Privada del Chaco con sede en Yacuiba de la cual no se cuenta con datos oficiales, pero se cree que

no es muy significativo el número de estudiantes, por la cantidad de estudiantes que provienen de la provincia Gran Chaco a la capital del departamento o que están estudiando en la universidad Juan Misael Saracho - Universidad del Gran Chaco, que cuenta con una oferta interesante de carreras en la ciudad de Villa Montes, Caraparí y Yacuiba; en temas de hidrocarburos, veterinaria, recursos hídricos, comercial y agronomía.

La población universitaria constituye al 2013 en 23.363 alumnos, de los cuales 86% corresponden a la universidad pública y el restante 14% a las universidades privadas.

Los estudiantes matriculados en las gestiones 2005-2013 pasaron de 16.806 inscritos en el año 2005 a 23.363 estudiantes en la gestión 2013, que representan un incremento de 28%. Hay que considerar que se ha presentado un incremento de la oferta y variedad de formación profesional, en el año 2011 las facultades más concurridas fueron: Ciencias y Tecnología 26%, Ciencias Económicas y Financieras 20,32%, Ciencias de la Salud 12,3%, la Facultad Gran Chaco 9,2% y la Facultad de Ciencias Jurídicas 8,4% y con mayor matrícula fueron Ingeniería Civil 13,4%; Contaduría Pública 11,49% y Derecho 8,4%

Con respecto a la Universidad Autónoma Juan Misael Saracho, es el centro educativo universitario público más importante en el departamento de Tarija, la evolución de los matriculados en las gestiones 2006-2013, ha tenido un comportamiento creciente, de alrededor de 27% dentro de las carreras que oferta la UAJMS.

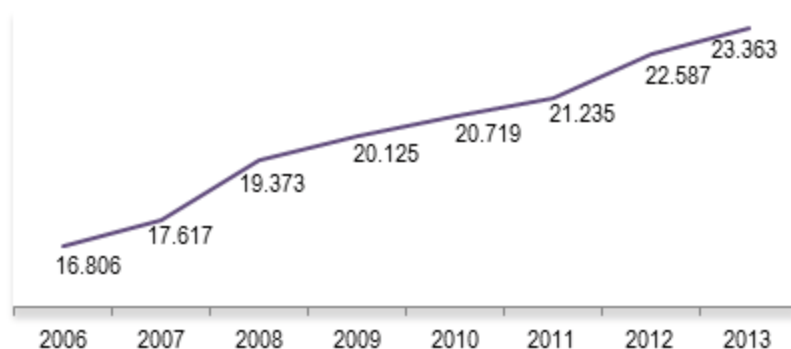
TABLA N° 7: NÚMERO DE MATRICULADOS EN UNIVERSIDADES EN DPTO. DE TARIJA

UNIVERSIDAD	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
UAJMS	14.725	15.362	16.659	17.119	17.757	18.171	19.404	20.063
UCB	698	687	740	626	637	697	723	794
UPDS	1.383	1.568	1.974	2.380	2.325	2.367	2.460	2.506
TOTAL	16.806	17.617	19.373	20.125	20.719	21.235	22.587	23.363

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS OFICIALES DE LAS UNIVERSIDADES AUTÓNOMA JUAN MISAE SARACHO, CATÓLICA BOLIVIANA SAN PABLO Y PRIVADA DOMINGO SAVIO

Como se puede observar en la gráfica siguiente, la tendencia es creciente y que esta misma seguirá creciendo durante los siguientes años, dada la variedad en la oferta universitaria, que existe en el departamento de Tarija.

GRAFICO N° 4: ALUMNOS MATRICULADOS UNIVERSIDADES DPTO. DE TARIJA



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

C.2 MERCADO LABORAL

C.2.1 CARACTERÍSTICAS DE LA POBLACIÓN QUE TRABAJA

La población en edad de trabajar (PET) de Tarija, es decir, la oferta laboral potencial que comprende la población de 10 años y más edad, representaba en el año 2012 el 4,76% del total de la PET nacional. Como se aprecia en la Tabla N° 15, entre una PET boliviana de 6.000.868 personas, en Tarija se encontraban 285.805.

TABLA N° 8: BOLIVIA Y DEPARTAMENTO DE TARIJA: INDICADORES DE EMPLEO (AÑO 2012)

DETALLE	POBLACIÓN EN EDAD DE TRABAJAR (10 AÑOS Y MAS)	TASA DE PARTICIPACIÓN GLOBAL	POBLACIÓN OCUPADA
BOLIVIA	6.000.868	52%	2.996.056
TARIJA	285.805	53%	145.422

FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (INE) Y UNIDAD DE ANÁLISIS DE POLÍTICAS SOCIALES Y ECONÓMICAS (UDAPE)

La relación entre el volumen de Población en Edad de Trabajar y el volumen de personas que trabajan o buscaban trabajo activamente, indicó para el 2012 una tasa de participación global similares entre Bolivia y Tarija, con 52% y 53%, respectivamente.

Por su parte, la Población Ocupada total boliviana fue de 2.996.056 personas, y para Tarija 145.422 personas, representando el 50,88% de la PET departamental. Por supuesto, la consideración sobre estas tendencias no expresan fielmente la ocupación representada en la actividad informal, sobre lo cual no se dispone de datos suficientes

C.2.2 POBLACIÓN OCUPADA POR CATEGORÍA OCUPACIONAL Y RAMA DE ACTIVIDAD

Como se observa en la tabla siguiente, en el Departamento de Tarija el porcentaje de población ocupada en la categoría ocupacional “Trabajadores por cuenta propia y trabajadores familiares sin remuneración”, para el año 2016, fue de 53%, y 44% en la categoría “Asalariados”.

TABLA N° 16: BOLIVIA Y DEPARTAMENTO DE TARIJA: POBLACIÓN OCUPADA POR CATEGORÍA OCUPACIONAL Y RAMA DE ACTIVIDAD

DETALLE	CATEGORÍA OCUPACIONAL			RAMA DE ACTIVIDAD			
	CUENTA PROPIA Y TRABAJADORES FAMILIARES SIN REMUNERACIÓN	ASALARIADOS (OBRERO Y EMPLEADO)	OTRAS CATEGORÍAS OCUPACIONALES	AGROPECUARIA	INDUSTRIA	COMERCIO	OTRAS ACT. ECONÓMICAS (TRANSPORTE, SERVICIOS)
BOLIVIA	55%	42%	3%	29%	11%	16%	44%
TARIJA	53%	44%	3%	26%	9%	19%	46%

FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (INE) Y UNIDAD DE ANÁLISIS DE POLÍTICAS SOCIALES Y ECONÓMICAS (UDAPE)

La población ocupada por rama de actividad se distribuyó principalmente en Transporte y Servicios, con un 46%. La participación de población ocupada en actividades agropecuarias fue de 26%, en

tanto que las actividades de comercio e industria representaron 19% y 9% entre el total de población ocupada en el Departamento. Estos valores se corresponden con las tendencias de la ocupación a nivel nacional.

C.3 INFRAESTRUCTURA, TRANSPORTE Y SERVICIOS BÁSICOS

C.3.1 INFRAESTRUCTURA VIAL Y TRANSPORTE

• CARRETERA

La red vial fundamental del Departamento de Tarija está constituida por tres rutas nacionales:

1. Ruta Nacional 1: Bermejo-Cercado (Ciudad de Tarija)–El Puente–Potosí–La Paz.
2. Ruta Nacional 9: Yacuiba–Villa Montes–Camiri–Santa Cruz de la Sierra.
3. Ruta Nacional 11: Hito Br. 94 (límite con Paraguay)–Villa Montes–Entre Ríos–Cercado

La red fundamental forma parte de los corredores de integración. En el Cono Sur Central existen en total cinco corredores, tres bioceánicos de integración y dos de integración Norte-Sur. Ninguno de estos corredores está funcionando en su totalidad, debido a la falta de tramos enteros o al estado de construcción y estudio de otros.

Tres de los corredores anteriormente citados pasan por territorio tarijeño:

1. El Corredor de Integración II: Norte-Sur de Trinidad por Santa Cruz, Villa Montes, Yacuiba a Salta (Argentina) y más al sur a Buenos Aires.
2. El Corredor de Integración IV: Norte-Sur de Desaguadero por La Paz, Potosí, Tarija, Bermejo a Salta (Argentina) y más al sur a Buenos Aires.
3. El Corredor Bioceánico V: Este-Oeste de Paraguay, Villa Montes, Tarija a la costa del Pacífico.

Por lo tanto, tres corredores de integración internacional pasan por el Departamento de Tarija y forman parte de los cinco ejes principales de integración identificados a nivel de Bolivia.

Según el INE, unos 5.029.533 de pasajeros conformaron el flujo de transporte carretero interdepartamental, con 1.027.210 toneladas de carga anual entre arribos y salidas.

En el Departamento de Tarija existen 1.119 km (19,05%) de caminos que están a cargo de la Administradora Boliviana de Caminos (ABC), 2.341 km (39,85%) a cargo del Servicio Departamental de Caminos (SEDECA) y 2.415 km (41,11%) a cargo de los gobiernos municipales.

A pesar de la amplitud de la red actual, en las entrevistas mantenidas con diferentes actores del Departamento, se pudo detectar que uno de los problemas fundamentales es la deficiente integración física debido a la falta de desarrollo y de mantenimiento de la infraestructura existente.

• TRANSPORTE AÉREO

El departamento de Tarija cuenta con cuatro aeropuertos de categoría II, de acuerdo con los derechos por el uso de aeródromos, régimen tarifario de la Administración de Aeropuertos y Servicios Auxiliares a la Navegación Aérea (AASANA) para fines de aplicación de tarifas.

TABLA N° 10: CATEGORIZACIÓN DE AEROPUERTOS

MUNICIPIO	NOMBRE	CATEGORIA
TARIJA	AEROPUERTO CAPITÁN ORIEL LEA PLAZA	II
YACUIBA	AEROPUERTO YACUIBA	II
VILLA MONTES	AEROPUERTO TENIENTE CORONEL RAFAEL PABÓN	II
BERMEJO	AEROPUERTO BERMEJO	II

FUENTE: AASANA.

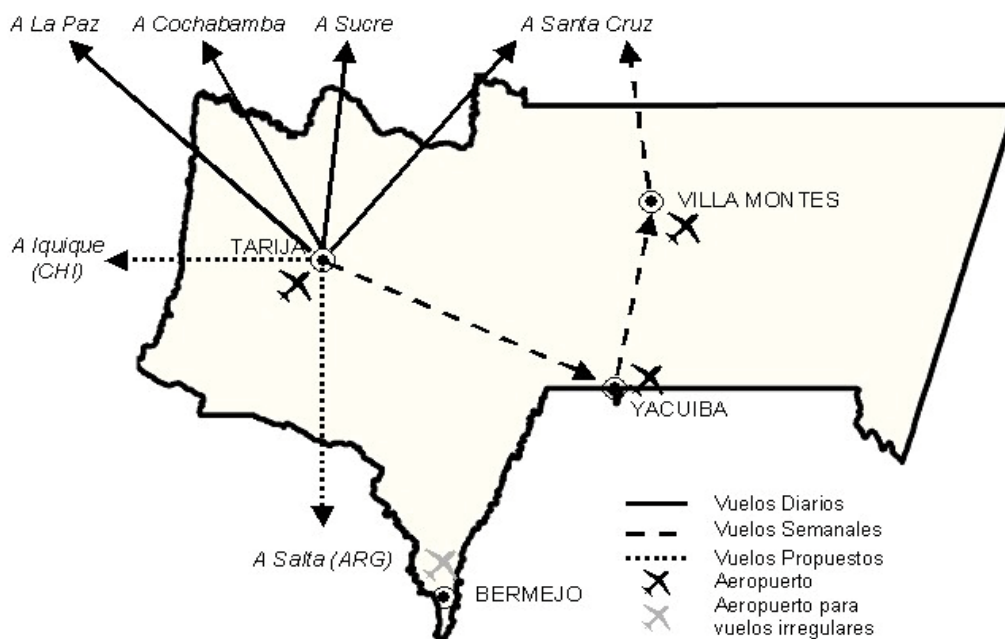
• VUELOS NACIONALES E INTERNACIONALES

Desde Tarija existen vuelos diarios hacia Cochabamba, La Paz y Santa Cruz y conexiones a Sucre; a la vez, interconexiones a vuelos internacionales desde los Aeropuertos de Santa Cruz y La Paz. Es importante lograr un flujo de vuelos regulares internacionales a las ciudades de Salta e Iquique, dándole a la ciudad de Tarija la importancia de ser el Centro Sur de operaciones áreas en Bolivia.

• VUELOS DEPARTAMENTALES

Las ciudades de Yacuiba, Bermejo y Villa Montes cuentan con aeropuertos con pistas pavimentadas, que son relativamente cortas, que permiten operaciones de aeronaves medianas. El flujo de vuelos tanto en pasajeros como en carga, solamente existe un solo destino por líneas aéreas establecidas, que es a Yacuiba y para Villa Montes y Bermejo solo existen vuelos privados con aviones alquilados.

GRAFICO N°5: VUELOS DEPARTAMENTALES



FUENTE: AASANA

Para finalizar, dos de los aeropuertos departamentales están equipados con infraestructura para otorgar suministro de combustible (Jet Fuel y AV Gas), el aeropuerto de Yacuiba solo provee Jet Fuel

con una capacidad de 43 m³ y el de la ciudad de Tarija ambos con una capacidad de 120 m³ y 20 m³ de AV Gas.

GRÁFICO N°6: AEROPUERTOS CON PROVISIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE COMBUSTIBLE



FUENTE: AASANA

C.3.2 SERVICIOS BÁSICOS

En cuanto al acceso a los servicios básicos por parte de los tarijeños, se puede apreciar que el 75,49% se abastece por agua de cañería de red, significativo en comparación con el 62,27% del promedio nacional. En el interior del Departamento, el municipio con mayor acceso es Cercado, con 88,4%, y los municipios con menor acceso son Caraparí y Uriondo, con 25,79% y 39,13%, respectivamente.

En el Departamento de Tarija, el 69,18% de los hogares tienen acceso a energía eléctrica (en el país 64,38%). El municipio tarijeño con el mayor acceso de hogares a energía eléctrica es también Cercado, con 86,56%, por otro lado Yunchará y Padcaya, con 2,80% y 18,44% respectivamente, son los de menor acceso.

El acceso a servicios sanitarios para los hogares tarijeños representa un 73,18% (63,28% para Bolivia). Cercado es el municipio con el mayor acceso, con 82,87%, mientras que Entre Ríos tan sólo registra un 21,15%.

En cuanto al uso de gas de garrafa o por cañería, para cocinar, el acceso a nivel departamental es de 61,89% (58,37% para Bolivia). El Municipio con el mayor acceso es Cercado (83,04%) y los de menor acceso son Yunchará (5,68%) y Padcaya (13,07%).

El acceso y/o disponibilidad de servicios básicos en los hogares fue mejorando paulatinamente con el transcurso de los años gracias a la inversión que se realiza en el Plan Dignidad desde la gestión 2015 atendiendo a las áreas pobladas con mayores brechas en cobertura.

C.4. SALUD

En cuanto al perfil epidemiológico se puede evidenciar que del año 2009 hasta el 2013 la estructura de enfermedades epidemiológicas que se registraron son Dengue, Dengue severo, Fiebre Hemorrágica, sarampión/rubeola, parálisis facial, rabia canina, Hanta Virus, Leptospirosis.

TABLA N° 11: PERFIL EPIDEMIOLÓGICO DE ENFERMEDADES

ENFERMEDAD	2010			2011			2012			2013			2014			2015		
	SOSPECHOSOS	CONFIRMADOS POR LABORATORIO	FALLECIDOS	SOSPECHOSOS	CONFIRMADOS POR LABORATORIO	FALLECIDOS	SOSPECHOSOS	CONFIRMADOS POR LABORATORIO	FALLECIDOS	SOSPECHOSOS	CONFIRMADOS POR LABORATORIO	FALLECIDOS	SOSPECHOSOS	CONFIRMADOS POR LABORATORIO	FALLECIDOS	SOSPECHOSOS	CONFIRMADOS POR LABORATORIO	FALLECIDOS
DENGUE	433	102		833	114		3.111	242		3.102	258		1.514	244		1.928	169	
DENGUE SEVERO				1	1		12		2		6	1	1					
CHIKUNGUNYA																363	47	
FIEBRE HEMORRÁGICA										1								
SARAMPIÓN/ RUBEOLA	19			38			41			27			35			12		
PARÁLISIS FLÁCIDA (POLIO)	3			5			5			5			4			2		
MENINGITIS MENINGOCÓCICA				1									1			1		
CÓLERA										2			1					
TOSFERINA				1			11			20			11			7	2	
RABIA CANINA	47	9		43	4		29	9		47	6	47	59	3	59	100	9	
RABIA HUMANA													1		1			
RABIA EN OTROS ANIMALES							7	1		36	1	1	24	2	24	10	1	
HANTA VIRUS	17	4	1	16	10	1	27	10	3	18	4		21	7	2	51	13	2
FIEBRE AMARILLA				1			1			3			1					
INFLUENZA A H1 N1	25	3		209	28	1	80	12		42	12		13			1		
DIFTERIA	48	3	1	11			3			1						2		
LEPTOSPIROSIS				6	3		29	11		23	3		8	5		47	6	1
SÍNDROME DE RUBEOLA CONGÉNITA				3			2			2						2		
HEPATITIS A													80	80		185	143	
TOTAL	592	121	2	1.168	160	2	3.358	285	5	3.329	290	49	1.774	341	86	2.711	390	3

FUENTE: SISTEMA NACIONAL DE INFORMACIÓN EN SALUD - VIGILANCIA EPIDEMIOLÓGICA

La enfermedad epidemiológica Hepatitis Tipo A se registra recién en el año 2014 con 80 casos confirmados y de 185 casos sospechosos de los cuales se confirmaron 143 casos en 2015, y para el año 2015 ingresa la enfermedad de Chikungunya que afectó a la población del departamento confirmando 47 casos. En el año 2013 la enfermedad que más casos sospechosos registró fue el Dengue, se registraron 3102 casos sospechosos de los cuales se confirmaron 258 y estos fueron contralados en el tiempo debido ya que no se registró ni un caso de deceso por esta enfermedad.

La Rabia Canina es la enfermedad que registró más muertes: 106 casos de personas fallecidas entre 2014 y 2015, presentándose muchos casos sospechosos en 2015, pero sin tener personas fallecidas.

La red de Salud de Uriondo, se encuentra conformada por un Directorio local de Salud, cuenta con un equipo de Gerencia, una red de servicios de 1er. Nivel atención de 3 centros de salud y 5 Puestos

de Salud, los mismos que pertenecen al sector público, el establecimiento de referencia es el Hospital Dr. Fanor Romero del Valle de Concepción que tiene II y III nivel de atención siendo el centro de referencia el Hospital Regional San Juan de Dios.

C.5 ASPECTOS POLÍTICOS E INSTITUCIONALES

El Departamento de Tarija, por voluntad propia en ejercicio de su derecho a la autonomía, en el marco de la Constitución Política del Estado, constituye su Gobierno, mediante el Estatuto Autonómico Departamental, como norma institucional básica para el Gobierno Autónomo del Departamento de Tarija; que asume las competencias que le son otorgadas, así como otras que pudieran ser transferidas o delegadas. (Artículo 1.- Proclamación de Autonomía. EADT).

La Autonomía Departamental se funda en la pluralidad y el pluralismo político, económico, jurídico, cultural y lingüístico; tiene como finalidad: Hacer de Tarija un Departamento con alto nivel de desarrollo humano, integrador e integrado, productivo y competitivo; sobre la base del aprovechamiento sostenible de sus recursos naturales con instituciones eficientes y transparentes en la administración pública; en el marco de una sociedad democrática, justa, equitativa, solidaria y respetuosa de la institucionalidad para el Vivir Bien. (Art. 10.- Finalidad de la Autonomía. EADT).

Además de los fines y funciones establecidos en la Constitución, los fines esenciales de la Autonomía Departamental radican en forjar una nueva sociedad, creando las condiciones políticas, económicas, sociales e institucionales para que los ciudadanos y ciudadanas del Departamento Autónomo de Tarija tengan acceso a bienes y servicios de calidad y gocen efectivamente de oportunidades para su realización espiritual y material, personal, familiar y colectiva. El Autogobierno sirve a los intereses generales del pueblo de Tarija y busca mejorar la calidad de vida de la población. (Art. 11.- Fines y objetivos básicos de las políticas y de la gestión pública departamental. EADT).

El Plan de Desarrollo Económico y Social (PDES) 2016-2020 y la Agenda Patriótica 2025, se constituyen en elementos para la articulación, complementariedad y concordancia en la construcción del Plan Territorial de Desarrollo Integral del Departamento de Tarija 2016-2020.

La articulación se da, en base a las propuesta estratégicas del Plan Territorial de Desarrollo Integral del Departamento de Tarija (PTDI), y la compatibilidad y alineamiento a las estrategias, pilares, programas y proyectos del PDES; direccionando en este marco, a transformar al departamento de acuerdo a las necesidades prioritarias de la población, las características y a una visión estratégica de desarrollo departamental que tiene identidad propia.

El Gobierno Departamental, basado en el Régimen Autonómico, construyó el primer instrumento de planificación para el desarrollo departamental como es, el Plan Territorial de Desarrollo Integral (PTDI) del Departamento de Tarija, en base a sus necesidades y prioridades estratégicas de desarrollo que, las formalizó a través de la Mesas de Diálogo consideradas como un momento relevante y necesario del “Pacto Social”, a tal efecto se efectuaron cinco Mesas de Diálogo que desarrolladas por cada Sistema de Vida fueron: Zona Alta para los municipios de El Puente y Yunchará en Iscayachi; Subandino Norte para toda la Provincia O'Connor llevado a cabo en Entre Ríos; en Subandino Sur en la ciudad de Bermejo; Valle Central donde participaron representantes de los municipios de San Lorenzo, Uriondo, Padcaya y Tarija, llevado a cabo en la ciudad de Tarija; Chaco con la partición de los municipios de Yacuiba, Caraparí y Villa Montes en la segunda Sección Municipal del Chaco: Caraparí; y por último, una mesa especial con la participación de los tres pueblos indígenas del departamento: Weenhayek, Guaraní y Tapiete; en cada Mesa de Diálogo participaron representantes de la sociedad

civil, productores, campesinos y autoridades departamentales a la cabeza de Gobernador, el PTDI se hizo efectivo y se desenvuelve con un enfoque de desarrollo integral para el bienestar de todos los habitantes de esta magnífica región del sur de Bolivia.

El proceso de formulación, fue diseñado con el objeto de formalizar sus acciones y estrategias dentro del marco legal, institucional y político del departamento de Tarija, que fluye para la edificación de este importante instrumento de planificación y representa la decisión, voluntad y autodeterminación del departamento, para impulsar el desarrollo y lograr el bienestar en el marco de su autonomía.

Considerando la problemática económica que atraviesa el departamento de Tarija, fue necesario plantear un marco que adecúe las políticas departamentales de una Tarija que esté orientada “Más Allá del Gas” y que refleje el nuevo horizonte para la Tarija del mañana donde todos los habitantes de esta tierra tengan un buen vivir.

Es importante para ello, el ejercicio pleno de la autonomía, la preservación de los recursos departamentales adquiridos históricamente, así como fortalecer las Entidades Territoriales Autónomas, su capacidad de gestión y resolución de necesidades, a través de procurar una más justa y equitativa distribución de la renta nacional.

La visión del Gobierno Departamental en esta nueva gestión se refleja en la propuesta estratégica denominada AGENDA DEL BIENESTAR la cual está sostenida en cinco componentes estratégicos de Intervención: Plan Vida, Plan Oportunidad, Plan Dignidad, Plan Alegría y Plan Transparencia.

La Agenda del Bienestar que tiene como objetivo atender las necesidades más urgentes, diversificar la economía y atender necesidades intangibles, generando las condiciones para la expresión cultural, artística y recreativa de la población, determinada por 3 ejes que están en armonía con la naturaleza y con democracia y pluralidad ellos son:

1. Bienestar Económico, se desarrollará una estrategia para salir de la dependencia exclusiva del gas a partir de la diversificación económica, que permita generar empleo sostenible.
2. Bienestar Social, se atenderá las necesidades básicas, es decir concentrándonos en transformar el sistema de salud y expandir los servicios básicos esenciales para todo el departamento
3. Bienestar Intangible, alcanzar que la población viva con alegría, promoviendo ámbitos como la cultura, el arte, el deporte, y el esparcimiento. Este eje es fundamental porque la finalidad última del desarrollo, es contribuir a la felicidad del ser humano.

En el Horizonte Estratégico, los esfuerzos de planificación no pueden desvincularse de la necesidad de la institucionalización de las políticas públicas, basadas en la AGENDA DEL BIENESTAR en aspectos fundamentales como son: servicios básicos esenciales, la diversificación de la producción, la transparencia y la vigencia del estado de derecho. De nada sirven programas sociales pasajeros, volátiles y dependientes de la voluntad de liderazgos personales, que no garantizan los derechos y los ideales de la democracia.

El desafío de la buena gestión pública pasa necesariamente por una buena planificación estratégica de mediano y largo plazo, lo que a su vez requiere de un proceso de construcción participativa responsable.

La nueva gestión, con una alta legitimidad sustentada en la elección del Gobernador por un por-

centaje de 61% del electorado, expresa la voluntad ciudadana de establecer un cambio de rumbo en el desarrollo del departamento, en la forma de gestionar los recursos públicos y establecer un nuevo modelo de desarrollo que pueda concretar para la gente mayor beneficios sociales, económicos y políticos. La población espera que este Gobierno Departamental les brinde la posibilidad de acceder a los servicios básicos, a mejor atención en salud, a tener más oportunidades económicas y que se hagan realidad los proyectos estratégicos más importantes del departamento, para que se constituya en un eje integrador bioceánico, contar con servicios de calidad y conseguir una competitividad auténtica para generar recursos y empleos sostenibles.

El desarrollo departamental es un proceso de transformación de la sociedad mediante el cual, amplía sus capacidades, su nivel participativo aumenta de forma directamente proporcional al nivel del compromiso político y social, y este compromiso conduce a la viabilidad de la estrategia para el proceso de avance en el departamento de Tarija sobre la base de la cohesión social. Puesto que el desarrollo es una construcción colectiva y no solamente de las entidades del Estado.

La transformación del departamento es una tarea de todos los habitantes de esta tierra, que acompañan a definir las estrategias para lograr un departamento competitivo en lo social, económico y productivo, ello implica la unión de toda la sociedad civil, las organizaciones sociales y el sector privado que deben unirse en torno a una estrategia común.

En este contexto, se está perfeccionando el esfuerzo de tener políticas departamentales que garanticen un marco estratégico para utilizar adecuadamente los recursos, así como desarrollar las capacidades institucionales para que las entidades públicas sean más eficientes y transparentes. Este reto es de particular importancia, ya que la Gobernación de Tarija está trabajando en un proceso de mejoramiento continuo en lo administrativo, organizativo y en la gestión de la inversión pública.

Las políticas departamentales se establecieron de acuerdo a las prioridades estratégicas que tiene el Departamento y pensando en impulsar el desarrollo económico, político y social del territorio. Con ello se **definió la Agenda de Bienestar**, donde se analizaron los problemas, necesidades, potencialidades y capacidades departamentales para formular la Propuesta expresada en el PTDI.

C.6 DESCRIPCIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS ECONÓMICAS DE LA POBLACIÓN

La población por actividad económica (de 7 años o más) representa 49% de la población total que son 235.484 habitantes de las cuales 97.263 son mujeres (20%) y 138.221 hombres (29%), que dentro de las actividades económicas: las agricultura, ganadería, silvicultura y pesca participan 55.854 habitantes, otro grupo importante de la actividad económica es comercio y reparación de vehículos están trabajando 41.185 personas, en la construcción trabajan 25.531 personas, la industria manufacturera absorbe 15.555 personas, transporte y almacenamiento con 14.760 personas, servicios de educación con una participación de 10.160 personas, administración pública, defensa y planes de seguridad social de afiliación obligatoria capta 9.771, servicios de alojamiento y comida con 9.279 personas y otras actividades que no representan valores significativos dentro de las actividades económicas en el departamento.

TABLA N° 12: ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LA POBLACIÓN

ACTIVIDAD ECONÓMICA - POBLACIÓN DE 7 AÑOS O MÁS	MUJER	HOMBRE	TOTAL
AGRICULTURA, GANADERÍA, SILVICULTURA Y PESCA	16.768	39.086	55.854
EXPLOTACIÓN DE MINAS Y CANTERAS	224	1.796	2.020
INDUSTRIA MANUFACTURERA	5.615	9.940	15.555
SUMINISTRO DE ELECTRICIDAD GAS, VAPOR Y AIRE ACONDICIONADO	76	329	405
SUMINISTRO DE AGUA, EVACUACIÓN DE AGUAS RESIDUALES, GESTIÓN DE DESECHOS Y OTROS	48	156	204
CONSTRUCCIÓN	1.244	24.287	25.531
COMERCIO AL POR MAYOR Y MENOR, REPARACIÓN DE VEHÍCULOS	25.626	15.559	41.185
TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO	682	14.078	14.760
ACTIVIDADES DE ALOJAMIENTO Y DE SERVICIOS DE COMIDA	7.619	1.660	9.279
INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES	900	1.290	2.190
ACTIVIDADES FINANCIERAS Y DE SEGUROS	873	789	1.662
ACTIVIDADES INMOBILIARIAS	84	101	185
ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS	2.596	3.926	6.522
ACTIVIDADES DE SERVICIOS ADMINISTRATIVOS Y DE APOYO	3.494	1.565	5.059
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA, DEFENSA Y PLANES DE SEGURIDAD SOCIAL DE AFILIACIÓN OBLIGATORIA	4.407	5.364	9.771
SERVICIOS DE EDUCACIÓN	6.278	3.882	10.160
SERVICIOS DE SALUD Y DE ASISTENCIA SOCIAL	4.670	1.868	6.538
ACTIVIDADES ARTÍSTICAS, DE ENTRETENIMIENTO Y RECREATIVAS	269	830	1.099
OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS	1.928	1.960	3.888
ACTIVIDADES DE LOS HOGARES PRIVADOS COMO EMPLEADORES, ACTIVIDADES NO DIFERENCIADAS DE LOS HOGARES COMO PRODUCTORES DE BIENES Y SERVICIOS COMO USO PROPIO	4.845	173	5.018
SERVICIOS DE ORGANIZACIONES Y ÓRGANOS EXTRATERRITORIALES	4	5	9
SIN ESPECIFICAR	3.703	4.153	7.856
DESCRIPCIONES INCOMPLETAS	5.310	5.424	10.734
TOTAL	97.263	138.221	235.484

FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (INE) CNPV-2012

La población económicamente activa en el departamento de Tarija abarca desde los 10 años (edad que comienzan los niños a trabajar para apoyar a los gastos familiares), la población económicamente activa en el departamento de Tarija esta alrededor de los 236.427 habitantes, es decir 49% de la población se encuentra dentro de una actividad económica.

TABLA N° 20: POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA

EDAD (AÑOS)	ASPIRANTE		OCUPADO		CESANTE		TOTAL
	MUJER	HOMBRE	MUJER	HOMBRE	MUJER	HOMBRE	
10 A 15	95	116	4.137	6.326	26	33	10.733
16 A 19	93	101	6.351	10.101	87	118	16.851
20 A 29	225	148	23.973	35.344	303	342	60.335
30 A 39	57	44	24.023	32.171	240	264	56.799
40 A 49	21	23	17.063	23.208	107	193	40.615
50 A 59	12	10	11.745	16.019	60	120	27.966
60 A 69	2	2	6.078	8.996	20	63	15.161
70 A 79			2.103	3.518	12	30	5.663
80 A MÁS			978	1.309	7	10	2.304
TOTAL	505	444	96.451	136.992	862	1.173	236.427

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS DEL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (INE) CNPV-2012

Según el CNPV 2012, la población económicamente activa entre los 20 - 59 años es la fuerza mayoritaria dentro de la actividad económica y representan alrededor de 79% de la población económicamente activa que son 185.715 habitantes; aunque, los habitantes de los 10 a 19 años representa alrededor de 12% y de los 60 años adelante solamente 10% rango de edad que deja de ser importante en las actividades económicas del departamento, siendo así, que aún representa un porcentaje considerable de la población. Se refleja que aproximadamente 80% de la Población ocupada (de 10 años o más), realizan Trabajos por cuenta propia o en calidad de Obreros o Empleados. Los empleadores tienen casi 2,5%, y quienes ejecutan labores como Cooperativista de producción o de Servicios solo alcanzan 0,5%.

TABLA N° 21: ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LA POBLACIÓN

CATEGORIA OCUPACIONAL (POBLACIÓN OCUPADA DE 10 AÑOS O MÁS)	CASOS	%
TRABAJADORA(OR) POR CUENTA PROPIA	99.496	42,62
OBRERA(O) / EMPLEADA(O)	87.594	37,52
SIN ESPECIFICAR	27.304	11,70
TRABAJADORA(OR) FAMILIAR O APRENDIZ SIN REMUNERACIÓN	8.199	3,51
EMPLEADORA(OR) / SOCIA(O)	5.736	2,46
TRABAJADORA(OR) DEL HOGAR	4.091	1,75
COOPERATIVISTA DE PRODUCCIÓN / SERVICIOS	1.023	0,44
TOTAL	233.443	100

FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (INE) CNPV-2012

C.6.1 PRODUCTO INTERNO BRUTO

Tarija se convirtió en el principal productor de hidrocarburos y ostenta al Gas Natural, como principal producto de exportación. Durante 2014, los principales productos de exportación de Tarija fueron el Gas Natural con 4.542,3 millones de dólares, Petróleo con 232,5 millones de dólares, Productos de Soya con 3,7 millones de dólares y Alcohol con 1,8 millones de dólares.

En 2014, la producción de petróleo en el departamento tarijeño alcanzó a 12.744.221 barriles, volumen superior en 5,8% a la registrada en 2013 cuando llegó a 11.720.273 barriles. En cambio, la explotación de gas natural registró un incremento de 8,7%, pasando de 503.783.013 miles de pies cúbicos en 2013 a 532.970.217 miles de pies cúbicos en 2014.

Tarija tiene el Producto Interno Bruto (PIB) per Cápita más alto del país, está relacionado directamente a la producción y exportación de hidrocarburos, que se explotan en el departamento.

TABLA N° 15: PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB), PER CÁPITA

DESCRIPCIÓN	2005	2006 (P)	2007 (P)	2008 (P)	2009 (P)	2010 (P)	2011 (P)	2012(P)	2013(P)
BOLIVIA	8.170	9.530	10.482	12.036	11.902	13.224	15.637	17.282	19.188
TARIJA	18.868	22.932	27.138	29.762	27.717	29.874	37.511	46.238	54.086

FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, INE. (P): PRELIMINAR

En los últimos años ha tenido un crecimiento el PIB en casi todas las actividades, aunque en relación porcentual de participación está dada por la actividad de Extracción de Minas y Canteras con relación al petróleo crudo y gas natural representa 60,933% del total del PIB a precios básicos en el año 2014 y el restante 39,067% que de acuerdo a su participación es de la siguiente manera: en Servicios de la Administración Pública que representa 10,029%; en Agricultura, Silvicultura, Caza y Pesca alcanza 5,71%; en Establecimientos Financieros, Seguros, Bienes Inmuebles y Servicios Prestados a las Empresas 5,269%; en Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones representa 4,999%, en la Construcción 4,475%, en la Industria Manufacturera alcanza 4,14%; y Comercio que representa 3,394%; siendo los más importantes.

TABLA N° 16: PIB, SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA DEL DPTO. TARIJA (EN MILES DE BS)

SECTOR	AÑO					
	2010	2011	2012	2013	2014 (P)	%
1. AGRICULTURA, SILVICULTURA, CAZA Y PESCA	686.316,00	792.297,00	893.672,00	997.767,00	1.048.323,00	5,710
2. EXTRACCIÓN DE MINAS Y CANTERAS	4.898.495,00	6.748.268,00	9.084.946,00	11.274.704,00	11.186.384,00	60,933
3. INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	554.736,00	643.719,00	706.562,00	732.229,00	760.089,00	4,140
4. ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	88.078,00	104.730,00	117.654,00	129.624,00	139.549,00	0,760
5. CONSTRUCCIÓN	496.116,00	585.926,00	672.779,00	785.046,00	821.490,00	4,475
6. COMERCIO	463.331,00	554.075,00	581.506,00	602.622,00	623.019,00	3,394
7. TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	751.499,00	763.268,00	785.926,00	838.369,00	917.751,00	4,999
8. ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS, SEGUROS, BIENES INMUEBLES Y SERVICIOS PRESTADOS A LAS EMPRESAS	556.924,00	626.976,00	765.015,00	858.764,00	967.231,00	5,269
9. SERVICIOS COMUNALES, SOCIALES, PERSONALES Y DOMÉSTICOS	161.611,00	173.399,00	190.209,00	209.224,00	218.018,00	1,188
10. RESTAURANTES Y HOTELES	131.773,00	149.895,00	158.477,00	165.547,00	178.804,00	0,974
11. SERVICIOS DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA	995.064,00	1.198.303,00	1.338.429,00	1.582.674,00	1.841.163,00	10,029
SERVICIOS BANCARIOS IMPUTADOS	-173.621,00	-187.680,00	-254.049,00	-291.000,00	-343.193,00	-1,869
TOTAL	9.610.323,00	12.153.176,00	15.041.128,00	17.885.571,00	18.358.628,00	100,00

FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, INE. (P): PRELIMINAR

Las actividades productivas de la construcción, agrícolas, pecuarias, pesqueras, industriales, producción artesanal, forestales, agroforestales y turísticas, han evolucionado de manera positiva.

TABLA N° 17: CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO, SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA

ACTIVIDAD ECONÓMICA	2012(P)	2013(P)
PRODUCTO INTERNO BRUTO (A PRECIOS DE MERCADO)	9,7	11,1
DERECHOS S/LMPORTACIONES, IVA ND, IT Y OTROS IMP. INDIRECTOS	17,1	13,7
PRODUCTO INTERNO BRUTO (A PRECIOS BÁSICOS)	7,6	10,4
1. AGRICULTURA, SILVICULTURA, CAZA Y PESCA	3,7	(0,5)
2. EXTRACCIÓN DE MINAS Y CANTERAS	11,0	16,3
3. INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	3,7	(1,7)
4. ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	10,6	5,1
5. CONSTRUCCIÓN	8,0	13,0
6. COMERCIO	3,0	(1,0)
7. TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	(0,9)	2,3
8. ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS, SEGUROS, BIENES INMUEBLES Y SERVICIOS PRESTADOS A LAS EMPRESAS	9,6	5,5
9. SERVICIOS COMUNALES, SOCIALES, PERSONALES Y DOMÉSTICOS	2,5	3,2
10. RESTAURANTES Y HOTELES	2,0	(1,4)
11. SERVICIOS DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA	6,9	11,6

FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, INE. (P): PRELIMINAR

C.6.2 EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DEL DEPARTAMENTO DE TARIJA

El departamento de Tarija por su condición geográfica fronteriza, presenta flujos de intercambio internacional además de intermunicipal e interdepartamental. Desde el año 2006 se constituyó en uno de los primeros departamentos exportadores del país, aunque la importancia de sus exportaciones radique en la exportación de hidrocarburos. El año 2014 las exportaciones originadas en el departamento de Tarija alcanzaron los 4.769 millones de dólares, equivalentes a 37,1% del total de las exportaciones del país. Así, Tarija era el departamento que más contribuía a las exportaciones del país. Le siguen, muy de lejos las exportaciones que se originan en Santa Cruz (25,7%), Potosí (14,6%), y La Paz (11,2%).

Las exportaciones de Tarija se concentran, en los hidrocarburos, que el año 2014 estas representaron 99,9% del total (equivalentes a 4.763 millones de \$us.). El restante 0,1% correspondía a las exportaciones de soya (3 millones de dólares) y bebidas (2 millones de dólares).

En cuanto a las importaciones de Tarija en 2012, éstas registraron un valor de 647 Millones \$us., de los cuales las vías de entrada son: Argentina, Chile, Brasil y Perú. La ruta Chilena más importante de importación es Arica-Paso de Jama-Frontera Argentina- Bermejo.

TABLA N° 18: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DEL DPTO DE TARIJA

	2009	2010	2011	2012
EXPORTACIONES	1.405,75	1.930,31	2.609,20	3.914,99
IMPORTACIONES	330,07	424,85	554,71	647,52
BALANZA COMERCIAL	1.075,68	1.505,46	2.054,49	3.267,47

FUENTE: INE

CAPITULO II

RESUMEN DEL PROGRAMA

CAPITULO II - RESUMEN DEL PROGRAMA NO RECURRENTE

2.1 NOMBRE DEL PROGRAMA, LOCALIZACIÓN, CLASIFICACIÓN SECTORIAL, COMPONENTES DEL PROGRAMA, FASE QUE POSTULA, ENTIDAD PROMOTORA, EJECUTORA Y OPERADORA

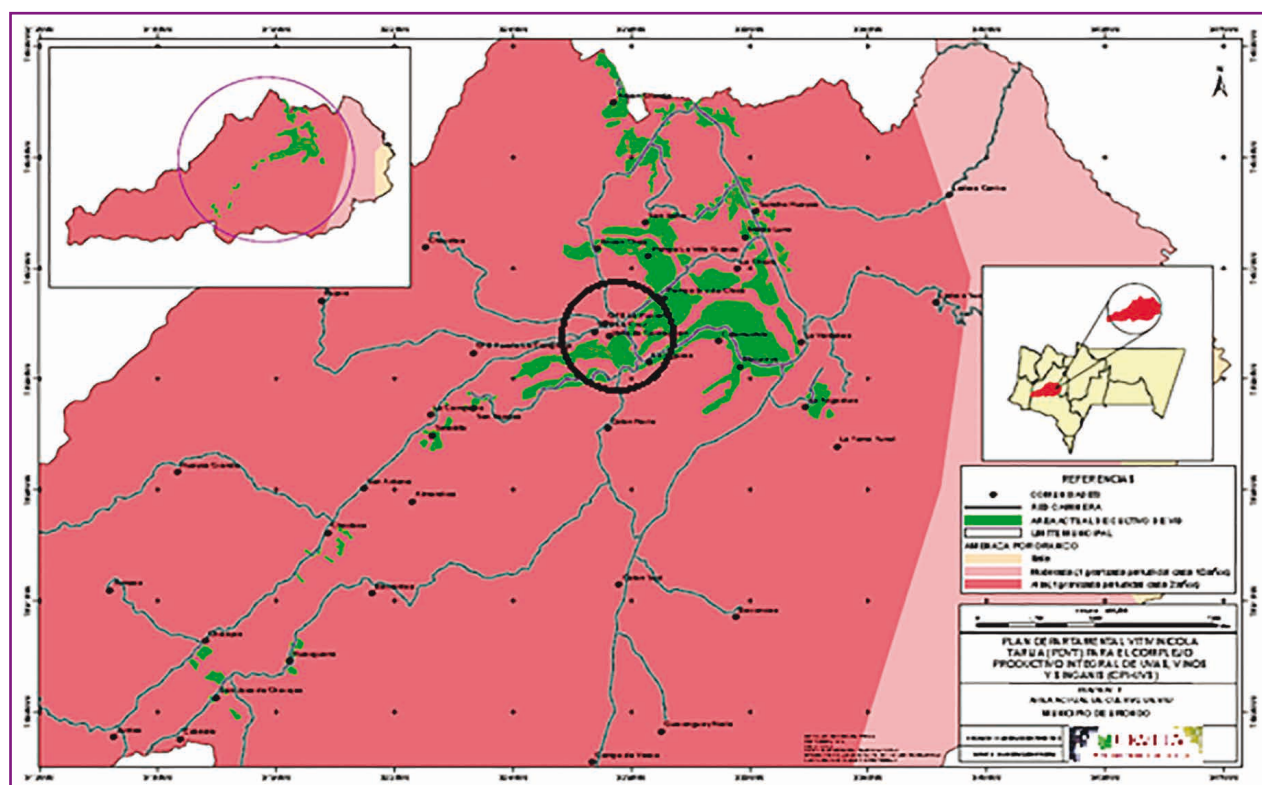
A. NOMBRE DEL PROGRAMA

“PROGRAMA DE DIVERSIFICACIÓN ECONÓMICA: RUBRO UVAS, VINOS Y SINGANIS”

B. LOCALIZACIÓN

El Programa es ejecutado por el Centro Vitivinícola Tarija (CEVITA) el mismo que se encuentra localizado en la Provincia Avilés 1º Sección Uriondo, la cual limita al Sudoeste con la Provincia Cercado, ubicado geográficamente entre los paralelos 21° 29' y 22° 05' de latitud Sud, y los 64° 31' y 65° 22' de latitud Oeste, abarcando una superficie de 2742 Km², que representan el 7.29% del territorio departamental.

GRAFICO N°7: LOCALIZACIÓN DEL ÁREA DE INFLUENCIA DEL PROGRAMA



FUENTE: PLAN DEPARTAMENTAL VITIVINICOLA TARIJA, PARA EL COMPLEJO PRODUCTIVO INTEGRAL DE UVAS VINOS Y SINGANIS

GRAFICO N°8: CENTRO VITIVINÍCOLA TARIJA



FUENTE: 2018 GOOGLE MAPS ELABORACIÓN PROPIA

C. CLASIFICACIÓN SECTORIAL

- Sector: Agropecuario
- Subsector: Agrícola
- Tipo de Proyecto: Capacitación, Fortalecimiento, equipamiento y Agrícola

D. COMPONENTES DEL PROGRAMA

- **COMPONENTE I:** Capacitación en *Buenas Prácticas Agrícolas, Buenas Prácticas Higiénicas y Riego Tecnificado* para mejorar la productividad y certificar la calidad en la producción.
- **COMPONENTE II:** *Apoyo y fortalecimiento a la Comercialización de uva de mesa y uva vinífera* a partir de la apertura de mercados a nivel nacional e internacional, además de la Readecuación de las cámaras de frío del CEVITA y compra de equipos para la implementación de un Centro de packing.
- **COMPONENTE III:** *Promoción de la Industrialización* a través de la elaboración de planes de negocio para productos con valor agregado y establecimiento de estándares de calidad.
- **COMPONENTE IV:** Consolidación de la *Institucionalidad del Sector* a través de la organización de los productores y la producción.

E. FASE QUE POSTULA

Inversión.

F. ENTIDAD PROMOTORA

Gobierno Autónomo del Departamento de Tarija – GAD Tarija

G. ENTIDAD EJECUTORA

Centro Vitivinícola Tarija (CEVITA)

H. ENTIDAD OPERADORA

Centro Vitivinícola Tarija (CEVITA).

2.2 EL PROBLEMA O NECESIDAD QUE SE PRETENDE RESOLVER CON EL PROGRAMA Y EL PLANTEAMIENTO DE LAS POSIBLES ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN

Durante la Vendimia 2016-2017, el 20% de la producción de Uva del valle central de Tarija no se pudo comercializar debido a que gran parte de la producción se concentra entre febrero y marzo lo que hace que el precio de la uva baje a la mitad. Durante los primeros meses de la vendimia el precio por caja de uva es de 160 Bs, un precio justo para el productor vitícola, pero en los meses de febrero y marzo, el precio de la caja de uva baja a 80 Bs. y eso demuestra que el mercado interno está saturado principalmente en este periodo de tiempo, por lo que existe una sobreproducción en un corto periodo de tiempo y una falta de acceso a nuevos mercados.

Los sistemas de producción son del tipo tradicional con limitada utilización de tecnología de manejo de cultivos y de plagas, particularmente en el uso de agua y de fertilización. Las prácticas tradicionales resultan en la concentración de la producción de temporada y por lo tanto la caída de precios por sobreoferta, la falta de implementación de técnicas de cultivos fuera de temporada resulta en la migración de mano de obra por temporadas.

La cosecha y pos cosecha poco tecnificada genera altos costos y pérdidas, particularmente por la relativa disponibilidad de mano de obra temporal, no se utilizan sistemas refrigerados de conservación y los mecanismos de empaque y manipulación de productos suelen ser rudimentarios.

El mayor factor limitante puede ser la falta de aplicación de riego y fertilización tecnificado para el incremento de la eficiencia de uso de agua.

A través de los trabajos que constantemente realiza el CEVITA y los diagnósticos desarrollados por empresas que actualmente se encuentran ejecutando proyectos en la zona, como es el proyecto CENAVIT-Guadalquivir –Calamuchita, se identificó que en el valle central no existe la aplicación efectiva de Buenas Prácticas Agrícolas existiendo serias deficiencias en todo el proceso productivo.

Las organizaciones productivas tradicionales no desarrollan prácticas asociativas empresariales, que permitan el crecimiento colectivo, transferencia de tecnología y reinversión.

Otros factores identificados son el limitado uso de nuevas variedades de alta producción, el escaso

uso de híbridos por los costos que supone, las preferencias del mercado local orientadas a variedades tradicionales; no se han introducido nuevas variedades o cultivos alternativos.

La falta de institucionalidad y planificación del complejo vitivinícola en una matriz integrada, donde los productores, industriales y sector público no coordinan las acciones atenta contra las oportunidades de crecimiento, tanto en el volumen de producción, la ampliación de mercados y la sinergia que se podría desarrollar con otras actividades económicas en la región.

Esta situación es el corolario de la ausencia de planificación y organización del proceso de comercialización de la uva, lo que ocasiona grandes pérdidas de ingresos tanto para los productores como comercializadores.

La ausencia de un programa y la falta de coordinación entre entidades públicas, productores, comercializadores y transportistas impide que la excelente producción de uva se venda en los mercados nacionales a precios óptimos, ocasionando que se pierda buena parte de la cosecha. Las acciones que tomaron las diferentes asociaciones de manera aislada no lograron solucionar el problema global a tiempo.

Otro problema existente es la inadecuada selección de la uva destinada para la venta, lo que provoca una gran variabilidad de precios, como consecuencia de la irresponsabilidad de algunos productores, quienes envían uva que no alcanzó su madurez, lo que ocasiona que los precios de la uva de buena calidad se vean disminuidos.

La solución planteada es fortalecer todo el proceso de producción de la uva en cuatro ejes principales:

1. Ejecutar un ciclo de capacitaciones y asistencia técnica para brindar a los productores del valle central las herramientas tecnológicas necesarias para que la producción de uva se realice en parcelas manejadas bajo los principios de las Buenas prácticas Agrícolas (BPAs) y Buenas Prácticas Higiénicas (BPHs), que garantice una producción vitícola con la calidad que exige el mercado, aplicando sistemas de alerta temprana, tecnología y riego tecnificado que mejore su productividad.
2. Plantear actividades conjuntas entre las distintas instituciones que forman parte del sector vitivinícola, para fortalecer la comercialización de uva de mesa y uva vinífera a nivel nacional, brindando a los productores las condiciones para exportar la uva a mercados internacionales, con los estándares de calidad y procesos adecuados, mejorando las condiciones para regular la oferta de uva en el mercado y ampliarla durante todo el año a mejores precios y acorde con los costos de producción.
3. Desarrollar convenios y acciones para promover la industrialización en el sector vitivinícola y generar valor agregado en la producción, trabajando en coordinación con las bodegas y otras empresas de transformación.
4. Generar una nueva organización e institucionalidad que permita fortalecer el sector vitícola en Tarija.

2.3 DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA

A. OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Incrementar los ingresos de los productores de uva a través de la mejora de la calidad y la productividad, generando las condiciones adecuadas de producción, mantenimiento y comercialización de la uva de mesa en el mercado local, nacional y de exportación.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Brindar a los productores del valle central las herramientas y conocimientos para mejorar la calidad y productividad en sus cultivos de vid, para que se garantice una oferta con la calidad que exige el mercado.
- Generar las condiciones para fortalecer la comercialización de uva de mesa y uva vinífera a nivel nacional, aperturando nuevos mercados a nivel nacional e internacional a mejores precios y acorde con los costos de producción.
- Promover la industrialización en el sector y la generación de valor agregado en la producción.
- Generar una nueva organización e institucionalidad que permita fortalecer el sector vitícola y generar su desarrollo.

B. METAS

- Capacitar y brindar asistencia técnica a 150 parcelas ya establecidas en el valle central de Tarija y 600 productores en buenas prácticas agrícolas, buenas practicas higiénicas y riego tecnificado.
- Capacitar y brindar asistencia técnica a 30 parcelas nuevas (incrementales) en el valle central de Tarija y 120 productores en buenas prácticas agrícolas, buenas practicas higiénicas y riego tecnificado.
- Habilitación de 2 parcelas experimentales en el CEVITA y en el Instituto Tecnológico de Uriondo.
- Elaborar un plan de manejo en Buenas Prácticas Agrícolas y Buenas Prácticas Higiénicas.
- Elaborar un plan de alerta temprana.
- Elaborar Planes de Negocios para la producción y comercialización de jugo de uva, mermelada de uva, pasa de uva, vinos y singanis artesanales.
- Abrir nuevos mercados para la uva de mesa a nivel nacional e internacional
- Capacitación en embalaje de uva.
- Capacitación a técnicos del CEVITA en el uso y manejo de las cámaras de frío y el equipo de packing.
- Impresión de etiquetas de identificación de la uva tarijeña.
- Creación de la Unidad de Monitoreo.
- Rediseñar las guías de transporte y crear fichas de datos al momento de realizar la carga en los

camiones.

- Generar una base de datos diaria con información sobre ventas a nivel nacional.
- Elaborar mapas y calendarios de cosecha por comunidades.
- Capacitación de Injertos en parcelas nuevas que desean cambiar de variedad.
- Aumentar para el año 2019 el ingreso percibido de los productores por la venta de su producto, alargando la vida de la uva gracias al mantenimiento en las cámaras de frío, evitando la pérdida de dinero en un 50%.

C. DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA

El programa se constituye en cuatro componentes siguientes:

1. Capacitación en Buenas Prácticas Agrícolas, Buenas Prácticas Higiénicas y Riego Tecnificado para mejorar la productividad y certificar la calidad en la producción, a través de cursos cortos en parcelas experimentales y asistencia técnica a los productores para habilitación de cultivos aplicando estos principios.
2. Apoyo y fortalecimiento a la Comercialización de uva de mesa y uva vinífera a partir la apertura de mercados a nivel nacional e internacional, como también realizar la Readecuación de las cámaras de frío del CEVITA y compra de Equipos para la implementación de un Centro de packing para generar las condiciones necesarias de comercialización y envío de la producción a mercados nacionales e internacionales.
3. Promoción de la Industrialización a través de la elaboración de planes de negocio para productos con valor agregado
4. Consolidación de la institucionalidad del sector a través de la organización de los productores y la producción.

C.1 COMPONENTE 1. CAPACITACIÓN EN BUENAS PRÁCTICAS AGRÍCOLAS, BUENAS PRÁCTICAS HIGIÉNICAS Y RIEGO TECNIFICADO

La capacitación en Buenas Prácticas Agrícolas y Buenas Prácticas de Higiene, en el Valle Central de Tarija pretende a través de la capacitación en los procesos productivos y asistencia técnica constante, la formación de viticultores responsables en el proceso de producción que ofrezcan fruta que cumpla con todos los estándares que son exigidos en las normas internacionales del cultivo, como madurez comercial, calibre del grano, sin residuos de pesticidas, sin descuidar la comercialización buscando nuevos mercados en el interior y exterior del país.

En cuanto a la capacitación y asistencia en riego tecnificado, se pretende enseñar y mostrar al productor los beneficios, facilidades y manejo de estos sistemas de riego. Se enfatizará en lo que corresponde al aprovechamiento eficiente de los recursos acuíferos, el uso adecuado de la tecnología en beneficio de la agricultura; orientar al productor para que sepa cuándo, cuánto y cómo regar, permitiendo la aplicación de fertilizantes y nutrientes de forma segura y efectiva.

A través de varios diagnósticos que realiza el CEVITA y otras empresas que están trabajando por la zona, se identificó que en el valle central no existe la aplicación efectiva de Buenas Prácticas Agrícolas existiendo serias deficiencias en todo el proceso productivo entre las cuales podemos mencionar:

- No existe una planificación para la implementación de cultivos, en función a las características físico-químicas de los suelos, condiciones agroclimáticas, características climáticas, épocas de siembra, demanda de los mercados, análisis de precios y otros, lo que causa en muchos casos sobre oferta causando caídas en los precios
- No se tiene una administración óptima de los sistemas de riego, por la falta de implementación de sistemas de riego tecnificado, y de fortalecimiento de las organizaciones de regantes.
- No existen infraestructura productiva en los predios y comunidades para cumplir los requerimientos de Buenas Prácticas Agrícolas, para el almacenamiento de insumos agrícolas, áreas de dosificación de insumos y preparación de mezclas de insumos agrícolas, áreas de almacenamiento de equipos, utensilios y herramientas, áreas de acopio, áreas de pos cosecha, etc.
- No se realizan evaluaciones de las fuentes de agua y sistemas de riego sobre el riesgo potencial de contaminación que pueden transportar al área de cultivo los microorganismos patógenos, plagas, sustancias químicas diversas y materiales extraños que pueden provocar daños a la salud humana, así como crear condiciones favorables para el desarrollo de plagas.
- No se aplica una protección fitosanitaria efectiva a los cultivos por la presencia de plagas y enfermedades por lo que se debe priorizar la aplicación de los principios del Manejo Integrado de Plagas – MIP, Sistemas de Alerta Temprana SAT y monitoreo climático.
- No existe una evaluación de plagas y enfermedades en campo por parte de los productores
- Se realiza un uso irracional de plaguicidas, sin cumplir la normativa en vigencia, no se respetan las dosis, se utiliza productos de contrabando que no están registrados, no se respetan las recomendaciones de las etiquetas (dosis, periodos de carencia)
- No existe asistencia técnica y capacitación para el uso racional de plaguicidas.
- Los productores no utilizan ropa adecuada para la protección en la aplicación de plaguicidas.
- No se lleva registro de las aplicaciones de plaguicidas, (identificación de la parcela, cultivo, variedad, fecha de aplicación, producto aplicado, dosis, etc..)
- No se aplica un procedimiento de control para verificar si los productos que salen al mercado tienen residuos de plaguicidas en el momento de la cosecha debido a que no participa la autoridad que debe verificar la inocuidad de los productos agrícolas para preservar la salud de la población.
- El transporte de plaguicidas no reúne las condiciones de salubridad, en muchos casos se lo realiza junto con alimentos, e insumos que pueden contaminarse.
- La disposición final de los envases de agroquímicos (no solo los plaguicidas son tóxicos) no es la adecuada, no se siguen las recomendaciones técnicas para evitar contaminación de aguas y suelos.
- No existe planificación previamente a la cosecha, por lo que se tienen problemas sobre la disponibilidad de mano de obra, demanda de mercado, medios de transporte, fechas y otros, que inciden en los precios e ingresos de los productores.
- Salvo algunas excepciones, no existe un sistema de documentación disponible, actualizado y conservado adecuadamente, en los predios de los productores, de las actividades, procedimiento, registros de fichas técnicas y otros. No existe una trazabilidad de los productos.

Debido a todos estos aspectos y problemas identificados es que se establece como una de las principales actividades del programa fortalecer las capacidades de los productores para que apliquen buenas

prácticas agrícolas, buenas prácticas higiénicas y riego tecnificado, para garantizar la calidad de la producción, la inocuidad del proceso de producción y los rendimientos de la producción. A continuación se muestra una breve descripción de cada uno de los aspectos en los que se basarán los procesos de capacitación.

C.1.1 BUENAS PRÁCTICAS AGRÍCOLAS (BPA)

Las Buenas Prácticas Agrícolas se definen como un conjunto de principios, normas y recomendaciones técnicas, tendientes a reducir los riesgos físicos, químicos y biológicos en la producción, cosecha y acondicionamiento en la producción de uva.

Se darán las herramientas necesarias a los productores a partir de capacitaciones y una constante asistencia técnica para que puedan aplicar la Trazabilidad en sus viñas, que es la capacidad de contar con registros en papel o planillas de todos los movimientos que se realizan en la viña como las aradas, rastreadas, pulverizaciones, fertilizaciones, manipulación, procesamiento, distribución, etc. Para realizar la trazabilidad y relacionar las actividades de campo con los registros indicados, las parcelas o cuadros de viña deben ser claramente identificados, en partes visibles que deben dar la información mínima: historia del predio, nombre de la parcela, fecha de plantación, variedad, densidad de plantación, labores realizadas, monitoreo del MIPE (manejo integral de plagas y enfermedades), insumos utilizados, concentración, maquinaria utilizada, fecha vendimia, etc. registros que deben estar acorde a las planillas de control. En el caso de plantaciones nuevas, se debe analizar el uso anterior del suelo para identificar los riesgos de inocuidad y de contaminación, como también analizar el impacto sobre el ambiente y el ecosistema de la nueva plantación.

C.1.2 BUENAS PRÁCTICAS HIGIÉNICAS (BPH)

El manejo de Buenas Prácticas de Higiene tiene por objeto reducir los riesgos de contaminación microbiológica, química y física, y disminuir la probabilidad de que se presenten brotes de enfermedades transmitidas por alimentos, asociadas al consumo de uva de mesa, porque son susceptibles a contaminarse con patógenos en cualquier eslabón de la cadena que va desde el campo a la mesa, por lo consiguiente la prevención de la contaminación es fundamental para garantizar la seguridad de la uva.

La aplicación de las Buenas Prácticas de Higiene, durante las operaciones de crecimiento, cosecha, selección, embalaje y almacenamiento de las frutas para el consumo en fresco es fundamental para prevenir la contaminación con patógenos; los principales temas de interés concernientes a la implementación de un programa de Buenas Prácticas Higiene son: Higiene del personal y las Instalaciones Sanitarias.

C.1.3 RIEGO TECNIFICADO (RT)

El riego tecnificado o la tecnificación de riego se refiere al aprovechamiento eficiente de los recursos hídricos, a partir del uso adecuado de la tecnología en beneficio de la agricultura; está diseñado para saber cuándo, cuánto y cómo regar, permitiendo la aplicación en los cultivos de agua, fertilizantes y nutrientes de forma segura.

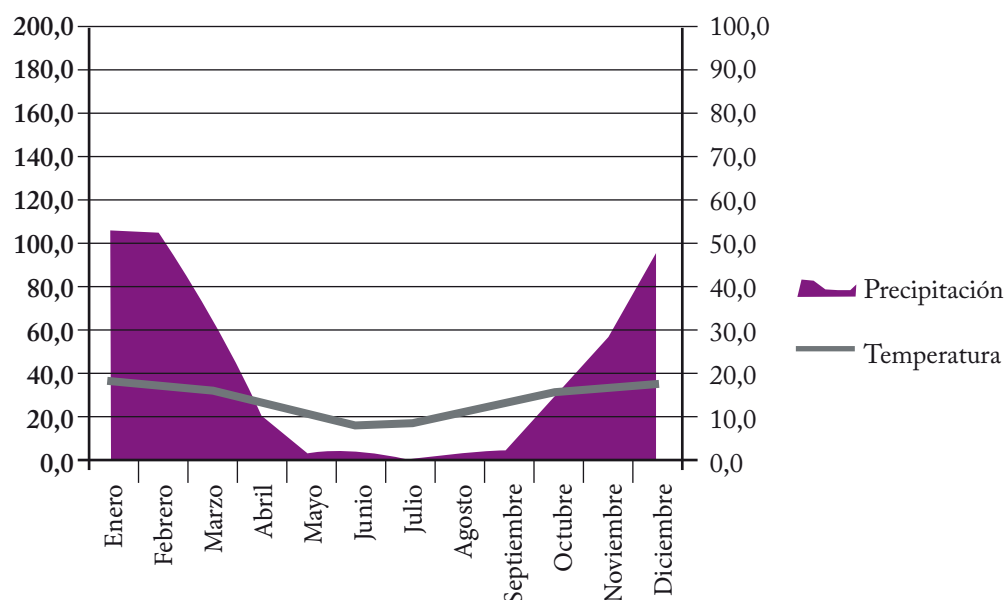
Esta técnica se orienta a la eficiencia en el consumo de agua, reducción de trabajo, facilidad de aplicación, aumento de producción por unidad o superficie y obtención de productos con mejor calidad.

Estos mecanismos sirven para regular el manejo eficaz del agua y ciertos insumos (fertilizantes) usados para la agricultura, con el fin de impulsar el crecimiento, la modernización y la protección de los distintos lugares, comunidades y zonas productivas para contribuir con la sustentabilidad de los recursos en beneficio del campo.

La eficiencia productiva del riego tecnificado se puede expresar como la cantidad de productos agrícolas obtenidos por cada metro cúbico aplicado de agua, el cual varía por el tipo de cultivo, el clima, el valor de la producción obtenida y la cantidad de agua utilizada.

Del 100% del área cultivada de vid cuenta con riego, solo el 40% es regado con un riego óptimo debido a diferentes factores, como son la falta de agua en los sistemas de riego en el periodo de estiaje (agosto, septiembre, octubre, noviembre), las pérdidas en la operación de los sistemas de riego (pérdidas en la obra de toma, pérdidas en la conducción, pérdidas en la aplicación de riego en la parcela).

GRÁFICO N° 3: CLIMOGRAMA DEL VALLE CENTRAL DE TARIJA



FUENTE: CLIMOGRAMA DEL VALLE CENTRAL ELABORADO EN BASE A HIJMAN, R.J., S.E. CAMERON, J.L. PARRA, P.G. JONES AND A. JARVIS, 2005, CON INFORMACIÓN DESDE 1949 AL 2000.

El 94% de los productores de vid utiliza riego por canal, 4,5% aspersión, 0,8% melgas y 0,7% riego por goteo.

TABLA N°19: TIPO DE RIEGO UTILIZADO EN EL VALLE CENTRAL

TIPO DE RIEGO	NÚMERO DE PRODUCTORES	PORCENTAJE TOTAL
Inundación (canal)	1150	97%
Aspersión	22	2%
Goteo	10	1%
TOTAL	1.182	100%

FUENTE: ENCUESTA SOCIOECONÓMICA PRODUCTIVA PLAN DE DESARROLLO PRODUCTIVO-CATASTRO VITÍCOLA FASE I Y II

El objetivo de la capacitación será poder invertir esta matriz e incrementar la cantidad de productores que apliquen riego tecnificado y mejoren su producción y productividad.

C1.4 SISTEMA DE ALERTA TEMPRANA Y MONITOREO CLIMÁTICO

El Sistema de Alerta Temprana es una herramienta (automática) que permitirá identificar riesgos climáticos como ser heladas, inundaciones, sequías, etc. e informar las condiciones propicias para la ocurrencia de enfermedades o plagas.

El monitoreo climático realizará el análisis del comportamiento climático de acuerdo a las épocas y necesidad de la vid, por ejemplo las horas frío y las sumas térmicas.

Estas herramientas serán una gran ayuda para la toma de decisiones para las BPA y BPH. Ya que se evitarán aplicaciones de agroquímicos innecesarias, tener la información exacta de cuando aplicar y con qué tipo de boquillas ya que toma en cuenta las condiciones meteorológicas como velocidad y dirección del viento para evitar la dispersión del agroquímico y que no afecte a otras zonas. Con el monitoreo climático al calcular las horas frío se sabrá si la vid alcanza a sumar sus horas frío o no y el productor tendrá o no que aplicar enmiendas para tener una buena producción. A futuro con la información obtenida se podrán identificar las zonas propicias para las diferentes variedades de vid.

Se necesita el seguimiento de técnicos en el proceso de difusión e implementación de las BPA, BPH y SAT (SIATT)

Actualmente se cuentan con algunas Estaciones Meteorológicas, Agro Meteorológicas plataformas web y aplicaciones que realizan el monitoreo agro meteorológico en Tarija, lo que se necesita es concentrar toda esta información aplicarla en los cultivos, validar y mejorar el SAT)



C.2 COMPONENTE 2. APOYO Y FORTALECIMIENTO AL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN DE UVA DE MESA Y UVA VINÍFERA

Se desarrollarán una serie de acciones para fortalecer la comercialización de uva de mesa tarijeña a nivel nacional e internacional, asimismo se realizarán acuerdos con el sector bodeguero para establecer una banda de precios que favorezca tanto a los productores como a las bodegas, asegurando la calidad de la materia prima.

Además de las acciones realizadas en la gestión 2017 para apoyar la comercialización de uva a nivel nacional y organizar a los productores y comercializadores, se desarrollarán acciones para integrar a las bodegas en este proceso, regular el proceso de compra y venta de uva con los productores para garantizar un buen precio y calidad que beneficien a ambos sectores.

Es importante integrar a las bodegas debido a que los productores de vino y singani se concentran en Tarija, los mismos adquieren su materia prima, uva de tipo varietal o de la variedad de Moscatel de Alejandría, principalmente de productores rurales de los Valles del Sur, lo que demuestra un compromiso de la industria con los productores locales y un impacto directo al desarrollo rural que no tiene la producción local de otras bebidas alcohólicas, como puede ser la cerveza.

En cuanto a la problemática o temas administrativos en general de las empresas procesadoras de vinos y singanis, los mismos se pueden resumir en los siguientes puntos, aunque se observa una diferencia en las características administrativas entre las empresas modernas y las de tipo artesanal:

- La operación productiva y de venta se vuelve ocasional e inconsistente, por la inestabilidad en la recepción de materia prima. Debido a esto, la misma productividad se vuelve baja.
- La venta está concentrada en el mercado local, por lo que la existencia de mercaderías en el comercio minorista del lugar se ha vuelto excesiva. Esta situación hace empeorar el flujo de caja en toda la cadena productiva, incluyendo a las empresas procesadoras, siendo necesario realizar reformas en la estrategia de mercadeo. En el caso de las empresas procesadoras de Tarija, se debe trabajar en reforzar las actividades conjuntas entre las empresas en el campo de mercadeo, ya que las actividades de relacionamiento entre ellas están relativamente avanzadas, en comparación a nivel nacional.

Existen 2 factores principales (limitaciones), que restringen el desarrollo de toda la cadena productiva, que son:

- La baja productividad de los agricultores pequeños está provocando muchos problemas en la cadena productiva. Es decir, el precio de uvas para materia prima es elevado, a la vez el suministro de materia prima a las empresas procesadoras es limitado, debido a la baja productividad de los agricultores pequeños. Como resultado, existe un decrecimiento de la competitividad del precio de los vinos elaborados en Bolivia.
- Las limitaciones en la demanda de vinos y singanis de producción formal, elaborados en Tarija - Bolivia, está causando efectos negativos en el flujo de dinero en toda la cadena productiva. Es decir, existe todo un círculo negativo de: “excesivo almacenamiento de productos en los comerciantes minoristas, atraso en el pago de los comerciantes minoristas, dificultades financieras de las empresas procesadoras, atraso en el pago de las empresas procesadoras, dificultades financieras de los pequeños agricultores (vitícolas)”. Cuando el dinero o el capital, que es como

Analizando estos factores, se desarrollaran acciones que irán orientadas a fortalecer el sector y la cadena de uvas, vinos y singanis, potenciar la comercialización y apertura de mercados para la uva de mesa, fortalecer el vínculo con las bodegas y los productores, eliminar el contrabando y ampliar las oportunidades para los productores generando las condiciones tecnológicas, las mismas se detallan a continuación:

- Participar en la búsqueda de mercados nacionales e internacionales.
- Mejorar la identificación e imagen de la uva de mesa tarijeña.
- Readecuación de las cámaras de frío del CEVITA
- Compra de equipos para la implementación de un centro de Packing.
- Capacitación en embalaje de uva.
- Creación de una empresa de comercialización
- Identificación de variedades de mesa con potencial productivo y de mercado.
- Elaborar estrategias conjuntas con el sector bodeguero.
- Elaborar estrategias para la producción de uva destinada a la producción de vinos y singanis.
- Elaborar una propuesta de un rango de precios por la compra de uva a productores.
- Diseñar y poner en marcha un mecanismo de control de calidad a la uva que se entrega en las bodegas.

Dentro de los principales resultados que se pretenden obtener de estas actividades están las siguientes:

- Convenios de Comercialización de uva de mesa con otras ciudades y municipios del país
- Acuerdos y contratos de comercialización de uva con supermercados nacionales e internacionales
- Certificar al CEVITA como un centro de Packing.
- Realizar la primera prueba piloto en las cámaras de frío para la conservación y almacenamiento de la uva para su exportación y regular la oferta en el mercado para mantener precios estables y beneficiosos para los productores.
- Elaborar un plan de negocios para establecer un rango de precios para la compra de uva en las bodegas.
- Convenios de compra y venta con los productores y bodegueros.
- Establecer estándares de calidad para la producción que ingresa a bodegas y desarrollar un mecanismo de control.

C.3 COMPONENTE 3. PROMOCIÓN DE LA INDUSTRIALIZACIÓN

El pensamiento y la práctica de la gestión empresarial en el sector productivo salvo el caso de la vitivinicultura, todavía no llego a posicionarse, por lo tanto, la comercialización de los productos está definida no por el mercado sino por los intermediarios en desmedro de los productores. Existe una gran necesidad de orientar procesos de transformación de la materia prima en la lógica del desarrollo de las cadenas productivas, actividad que podría desarrollarse en algunos centros del valle central de Tarija.

Se trabajará en consolidar el proceso de industrialización de la uva, aprovechando al máximo la producción regional para abrir nuevos mercados a nivel local y nacional.

Se llevarán adelante acciones de extensión para proponer la puesta en valor con productores y elaboradores artesanales actuales. Se elaborarán y presentarán 3 planes de negocios para la transformación y comercialización de jugo de uva, mermelada de uva, y pasa de uva.

Asimismo, se elaborará un plan de negocios para la elaboración de vino y singani artesanal, con altos estándares de calidad, dedicado a pequeñas y medianas bodegas.

El objetivo es aprovechar la uva de descarte y brindar las capacidades necesarias a los productores y artesanos para generar otros ingresos, iniciarse en el proceso de transformación e industrialización y garantizar productos con valor agregado de calidad para el mercado.

En cuanto a la producción de vino en Bolivia según el tamaño de la bodega, hay que destacar que el 76% se produce en grandes bodegas.

TABLA N° 20: TARIJA: PRODUCCIÓN DE VINO POR TAMAÑO DE BODEGA
(EN MILES DE LITROS)

N°	TAMAÑO DE BODEGA	2009
1	Micro	172.4
2	Pequeña	862
3	Mediana	1.034.40
4	Grande	6.551.20
TOTAL PRODUCCIÓN		8.620.00

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A DATOS DE LA GOBERNACIÓN Y ANIV

El resto de bodegas producen algo menos del 25% de la producción total. Todas las bodegas consideradas de gran tamaño de Bolivia se encuentran localizadas en el departamento de Tarija. Estas bodegas tienen mayor facilidad para acceder a créditos bancarios, debido a su tamaño y estabilidad económica. De esta facilidad para adquirir crédito, desemboca la mayor tecnificación y mecanización de estas empresas. Las bodegas grandes son las que están más mecanizadas, y las que adquieren máquinas del extranjero, mientras que las bodegas medianas, pequeñas y micro poseen máquinas más antiguas, y en su mayoría, de origen boliviano. Además, las grandes bodegas cuentan con personal más cualificado, e invierten más dinero que el resto en continuar cualificando a su personal.

Los derivados de los cultivos, los realizan de manera organizada los Centros de Madres, de manera artesanal, y algunas bodegas artesanales siendo la producción exclusivamente para el consumo familiar y para la presentación en las diferentes ferias productivas y artesanales del Municipio; los productos que transforman son dulces y mermeladas, en chicha de uva, licores caseros y jugo de uva principalmente.

El objetivo es generar las condiciones para que la cantidad de bodegas medianas y pequeñas incrementen y los productores comiencen a invertir en la industrialización lo que los llevará a generar mayores ingresos.

Dentro de las actividades que se desarrollarán para alcanzar estos objetivos están las siguientes:

- Plan de Negocios para la elaboración y comercialización de Jugo de Uva
- Plan de Negocios para la elaboración y comercialización de Mermelada de Uva
- Plan de Negocios para la elaboración y comercialización de Pasas de Uva
- Plan de negocios para la elaboración de Vinos y Singanis artesanales, e implementación de Bodegas Boutique.
- Capacitación en la elaboración de Vino y singani artesanal
- Establecimiento de estándares de calidad para la producción de vinos y singanis artesanales
- Habilitación del laboratorio del CEVITA para la certificación de bodegas.

Dentro de los resultados esperados a través de la realización de estas actividades están los siguientes:

- Asociaciones entre productores y empresas privadas para la transformación, industrialización y comercialización de productos derivados de la uva.
- Captación de inversiones extranjeras para la industrialización y transferencia del know how.
- Convenios con Supermercados a nivel nacional e internacional para la venta de productos con valor agregado.

C.4 COMPONENTE 4. CONSOLIDACIÓN DE LA INSTITUCIONALIDAD DEL SECTOR

Fortalecer las estructuras comerciales de productores integrados, empresas vitivinícolas, y elaboradores pequeños y medianos implica la construcción de instrumentos financieros adecuados, el diseño de marcas colectivas y la generación de consorcios de comercialización.

Se trabajará en los siguientes ejes:

- Creación de la Unidad de Monitoreo para mejorar los datos en cuanto a la información de los productores y la producción a nivel departamental.
- Programación de la Vendimia a nivel departamental a través de la zonificación de variedades y tiempos de madurez.
- Realizar las gestiones necesarias para que los productores puedan acceder a diferentes financiamientos para aplicar en sus parcelas los principios de buenas agrícolas, buenas practicas higiénicas y riego tecnificado para mejorar la producción y productividad en sus viñas. Entre las opciones de financiamiento están las siguientes FOPEDT, PROSOL, financiamiento no bancario y financiamiento bancario.

D. MARCO LÓGICO

RESUMEN NARRATIVO	INDICADORES VERIFICABLES	FUENTES O MEDIOS DE VERIFICACIÓN	SUPUESTOS IMPORTANTES
a) Objetivo General: Incrementar los ingresos de los productores de uva a través de la mejora de la calidad y la productividad, generando las condiciones adecuadas de producción, mantenimiento y comercialización de la uva de mesa en el mercado local, nacional y de exportación.	50 Viñedos certificados que aplican las buenas prácticas agrícolas e higiénicas en su producción 500 mil cajas de uva comercializadas a nivel nacional.	Producción Certificada. Banco de datos	La producción de uva de mesa tarijeña cumple con los estándares de calidad para su comercialización a nivel nacional e internacional. Los productores de uva de mesa incrementan sus ingresos por concepto de su producción
b)Objetivos Específicos: Brindar a los productores del valle central las herramientas y conocimientos para mejorar la calidad y productividad en sus cultivos de vid, para que se garantice una oferta con la calidad que exige el mercado.	18 comunidades Capacitadas en buenas prácticas agrícolas y buenas practicas higiénicas 120 parcelas en producción aplican buenas prácticas agrícolas y riego tecnificado en las diferentes comunidades 30 parcelas nuevas se acondicionan en base a un plan de manejo de buenas prácticas agrícolas y riego tecnificado en las diferentes comunidades.	600 productores capacitados con sus respectivos certificados 120 parcelas en producción en las diferentes comunidades mejoran su productividad Se implementan 30 parcelas nuevas en base al plan de manejo de buenas prácticas agrícolas e higiénicas y riego tecnificado.	Se incrementa la calidad y la productividad de los viñedos. Se habilitan nuevas parcelas productivas en base a los planes de manejo de viña con buenas prácticas agrícolas e higiénicas y riego tecnificado.
Promover la industrialización en el sector y la generación de valor agregado en la producción.	4 planes de negocio planteados para la industrialización de la uva.	Documentos	Se forman asociaciones compuestas por productores y empresas privadas para invertir en la industrialización del sector.
Generar las condiciones para fortalecer la comercialización de Uva de mesa y uva vinífera a nivel nacional, aperturando nuevos mercados a nivel nacional e internacional a mejores precios y acorde con los costos de producción.	Apertura de 5 mercados a nivel nacional Apertura de mercado en Paraguay Se alarga el tiempo de vida de la uva de mesa, almacenándolas en las cámaras de frío del CEVITA	Convenios con diferentes instituciones a nivel nacional. Acuerdos con supermercados de Paraguay Aprobación de SENASAG para llevar adelante los procesos de frío y packing para la exportación	La uva tarijeña se posiciona en los mercados a nivel nacional y se inicia la exportación de uva a mercados internacionales

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

E. DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA POR ACTIVIDADES

E.1 COMPONENTE 1: CAPACITACIÓN EN BPA, BPH Y RIEGO TECNIFICADO

Para la aplicación de las Buenas Prácticas Agrícolas, Buenas Prácticas Higiénicas y Riego Tecnificado se capacitará a los productores para que apliquen los principios, normas y recomendaciones técnicas, tendientes a reducir los riesgos físicos, químicos y biológicos en la producción, cosecha y acondicionamiento en la producción de uva aplicando la trazabilidad en todo momento, igualmente la aplicación de la tecnificación de riego para el aprovechamiento eficiente de los recursos acuíferos.

La metodología que se aplicará para estas capacitaciones es la siguiente:

- Habilitación de las parcelas demostrativas y experimentales en el CEVITA e ITU. Se habilitará una parcela demostrativa en el CEVITA y otra en el ITU, donde se muestre la aplicación de los principios de Buenas Prácticas Agrícolas, Buenas Prácticas Higiénicas y Riego Tecnificado. Se generará un cronograma de capacitaciones para que diferentes comunidades puedan asistir a estas capacitaciones prácticas.
- Se realizará la contratación de 4 consultores, ingenieros agrónomos que se encarguen de la habilitación de parcelas experimentales y brindar la asistencia técnica en 18 comunidades del valle central de Tarija que sean beneficiarias del sistema de riego Guadalquivir-CENAVIT-Calamuchita. Primeramente se iniciará con la identificación de productores interesados en aplicar estos principios e invertir recursos para su aplicación. Se trabajará en coordinación con la Subgobernación de Uriondo para habilitar terrenos de las nuevas parcelas demostrativas con la maquinaria correspondiente. Posteriormente se habilitarán las parcelas demostrativas para realizar capacitaciones constantes en las comunidades y se generará un cronograma conjunto de capacitaciones en las parcelas demostrativas.
- Cursos cortos, Seminarios y talleres participativos en el CEVITA, con apoyo de expertos en el



tema, además del apoyo constante del Instituto tecnológico de Uriondo y la Subgobernación de Uriondo, en el desarrollo de temarios y prácticas. Se desarrollara el cronograma respectivo en coordinación con el Instituto y otras instituciones involucradas.

- Se elaborará un Plan de manejo de cultivos y un plan de alerta temprana. Que podrá ser socializado con las comunidades productoras para que se mantengan la aplicación de estas prácticas y principios.

A continuación se detallan los principales conocimientos que se impartirán en las capacitaciones y que se aplicarán en las parcelas demostrativas.

E.1.1 FUNDAMENTOS IDENTIFICADOS PARA LA CAPACITACIÓN

A continuación se detallan los contenidos básicos de las capacitaciones:

• CAPACITACIÓN EN BUENAS PRÁCTICAS AGRÍCOLAS

Se realizará una capacitación y seguimiento a los productores sobre la implementación de buenas prácticas agrícolas en el viñedo a través del registro de la aplicación de buenas prácticas agrícolas.

A continuación se esquematiza el contenido de las capacitaciones que se desarrollaran de manera teórica y práctica en las viñas :

- TRAZABILIDAD
- MATERIAL VEGETAL
- GESTIÓN DE LA PRODUCCIÓN
 - Organización administrativa de la actividad de la actividad vitícola
 - Definición de los criterios de producción vitícola
 - Condiciones preliminares antes de la plantación (Información y análisis edáfico, Información y análisis climático; Sanidad del medio vitícola, Labores previas para la implantación de la parcela; Rotación de cultivos y desinfección de suelos y Preparación del suelo para la plantación)
 - Plantación de la parcela vitícola
 - Manejo de la plantación vitícola (Sistema de conducción y poda; Raleo y manejo de racimos)
- MANEJO DEL SUELO
 - Control de malezas
 - Manejo de cobertura vegetal
- ABONADO Y FERTILIZACIÓN
 - Plan de abonado y fertilización
 - Abonos y fertilizantes
- RIEGO
- MANEJO INTEGRADO DE PLAGAS Y ENFERMEDADES
- VENDIMIA Y TRANSPORTE
 - Determinación de la calidad y el momento oportuno de la vendimia

- Vendimia (Vendimia manual)
- Transporte de la cosecha
- **GESTIÓN DE RESIDUOS EN EL VIÑEDO**
 - Residuos de agroquímicos
 - Envases de productos fitosanitarios
 - Residuos vegetales
- **SEGURIDAD E HIGIENE EN EL TRABAJO VITÍCOLA**
 - Maquinaria agrícola
 - Realización de los tratamientos fitosanitarios (Manejo de los productos fitosanitarios; Maquinaria de tratamiento, Realización del tratamiento Antes, durante y después del tratamiento)
 - Eliminación de restos de caldo de tratamiento y limpieza de la maquinaria
 - Almacenamiento de productos fitosanitarios, abonos y fertilizantes químicos
 - Seguridad de los trabajos en la viña: poda, vendimia y otros (Poda y otros trabajos manuales y Vendimia)
- **ASPECTOS MEDIOAMBIENTALES, TURISTICOS Y PAISAJÍSTICOS**
- **CAMBIO CLIMATICO Y RESILENCIA**
- **SIMBOLOGIA DE LAS BPA_s**

Asimismo se desarrollarán las capacitaciones para el fortalecimiento de capacidades de los productores de manera integral :

- Características de las principales variedades cultivadas
 - Características de los principales portainjertos plantados
 - Características de las materias activas herbicidas autorizados en viña
 - Fitosanitarios autorizados y recomendados en el cultivo de la viña
 - Datos de la parcela
 - Tabla de registro de aplicación de los tratamientos fitosanitarios
 - Tabla de registro de aplicación de abonos, fertilizantes, enmiendas agrícolas
 - Tabla de registro de datos de vendimia
 - Tabla de registro y seguimiento de riegos
 - Tabla de calibración equipo a motor
 - Tabla de calibración equipo manual
- **CAPACITACIÓN EN BUENAS PRÁCTICAS HIGIÉNICAS.**

En cuanto a la aplicación de las Buenas Prácticas de Higiene se trabajará con los productores en todo el proceso que implica la producción y comercialización de uva de mesa por lo que los consultores se profundizarán en los siguientes aspectos:

- **PRODUCTO:**

- Los racimos y los granos deberán estar sanos, limpios y exentos de ataque de enfermedades y plagas, excluidas las bayas con alteraciones que hagan impropio su consumo
- Desprovistos de olor o sabor extraños y residuos químicos
- Normalmente desarrollados y unidos al raspón
- El grado de madurez de la uva deberá promediar los 16° Bríx. (según variedad)

- **ENVASE:**

- La uva se comercializará en el envase oficializado por los productores, comercializadores e instituciones relacionadas al sector
- El envase deberá presentar una etiqueta que contenga básicamente la siguiente información: origen del producto, nombre del productor, teléfono, variedad y grado Brix, fecha
- El papel utilizado para el embalaje deberá tener las condiciones necesarias que exige un producto de consumo

- **CONTAMINACIÓN DE LOS ALIMENTOS**

Se puede provocar por contacto con roedores, perros, gatos, moscas u otros insectos, cuando se trabaja con alimentos de consumo humano están prohibido en el proceso:

- Rascarse el cuerpo y luego tocar los alimentos sin haberse lavado las manos.
- Recoger alimentos del piso sin pasarlos por cloro
- Silbar o soplar sobre los alimentos
- Comer cualquier cosa sobre ellos
- Ir al baño y no lavarse las manos con agua, jabón y cloro
- Tocar los alimentos con las manos sucias
- Estornudar sobre los alimentos
- No cubrirse el pelo al manipular los alimentos
- Fumar sobre los alimentos

- **HIGIENE DEL PERSONAL**

La higiene personal de los trabajadores en la vendimia es fundamental e importante para minimizar la contaminación, algunas de estas prácticas básicas incluyen:

- Bañarse frecuentemente
- Utilización de baños e inodoros incluso en el campo
- Lavado de manos de manera correcta, sobre todo después de cualquier posible contaminación

- Ropa limpia
- Gorros para el pelo
- Uñas cortas y limpias
- Guantes

Con estas prácticas básicas de higiene del personal, se reduce la contaminación en la uva que es entregada al mercado.

- PROCEDIMIENTO CORRECTO DEL LAVADO DE MANOS

- Lavado de las manos con jabón de manera vigorosa, frotando ambas manos entre sí durante 20 segundos.
- Se restriega toda la superficie de las manos, incluidos el torso, las muñecas, entre los dedos y las uñas con ayuda de un cepillo.
- Enjuague por completo con abundante agua.
- Secado de las manos con toallas de papel.
- Se deposita la toalla de pape utilizada en el basurero dispuesto al efecto.

- INSTALACIONES SANITARIAS

Los baños localizados en los campos no deben estar situados cerca de las fuentes de agua o en lugares donde la lluvia pueda transportar contaminantes o dar lugar a diseminación, cualquier baño en condiciones sanitarias inadecuadas aumenta el riesgo de contaminación del agua, del terreno, de los productos hortofrutícolas y del personal que trabaja en el lugar, el mantenimiento y el buen funcionamiento de los baños se debe hacer lejos del campo para proteger el terreno, el agua y a los trabajadores, en caso de que haya alguna dispersión de contaminantes.

Cuánto más accesibles sean los baños, mayor será la probabilidad de que serán utilizados. La utilización de estas instalaciones por parte de los trabajadores ha de ser libre y no sólo durante los períodos de descanso, esta práctica reduce la posibilidad de que orinen o defequen en los árboles.

- LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO DE LAS INSTALACIONES Y EL EQUIPAMIENTO

- Utilizar infraestructura bien diseñada para la tarea y el producto a empacar, de modo de minimizar los daños al producto
- Mantener en buen estado todo el equipamiento, deben llevarse a cabo inspecciones rutinarias de toda la maquinaria de producción, para garantizar su limpieza y seguridad.
- Una vez al año hay que realizar un mantenimiento preventivo del equipamiento y las instalaciones, efectuando las reparaciones, refacciones y cambio de piezas necesarios, para el buen funcionamiento de la maquinaria y el cumplimiento de las buenas prácticas.
- Los instrumentos utilizados para pesar, deben ser calibrados para garantizar su buen

funcionamiento.

- Las herramientas manuales tijeras para arreglar el racimo deben ser de materiales anticorrosivos.
- Las superficies de trabajo y los envases de materia prima deben ser de materiales fáciles de lavar y que no se rajen.
- Los equipos y utensilios se deben limpiar con productos permitidos, de acuerdo a un plan de limpieza, definido, se debe retirar en forma

• RIEGO TECNIFICADO

El objetivo de esta capacitación es que el productor sea capaz de determinar la calidad de los suelos, la calidad del agua de riego, las necesidades de riego, la lámina a suministrar y los caudales requeridos para su sistema de cultivo.

Se iniciará con la capacitación y posteriormente con la asistencia técnica para la aplicación e instalación.

A pesar de los avances, la introducción de esta tecnología de riego ha sido lenta, pues aún existe gran desconocimiento de parte de los agricultores, quienes todavía no le ven la utilidad concreta del riego tecnificado por aspersión o goteo.

La capacitación se centrará principalmente en realizar la transferencia de tecnología y asistencia técnica en cultivos con el uso de riego tecnificado en los siguientes aspectos:

- Diseño de sistema de riego tecnificado, aspersión y/o goteo.
- Implementación de sistemas de riego
- Operación & mantenimiento

El contenido y temario para la capacitación se muestra a continuación:

- | | |
|------------------------------------|---|
| - Lamina de Riego: | Propiedades físicas de los suelos
Constantes Hídricas del suelo
Eficiencia de aplicación
Lamina de riego |
| - Calendario de Cultivos: | Época de siembra y periodo de cultivo
Umbral de riego
Profundidad radicular efectiva |
| - Requerimientos de agua: | Evapotranspiración de referencia (ET _o y Cropwat)
Coeficientes de cultivo (FAO)
Evapotranspiración actual |
| - Probabilidades de precipitación: | Probabilidad y Tiempo de retorno
Tipos de distribución aplicados a las precipitación
Balance Hídrico
Índices de disponibilidad de humedad a secano
Pronostico de rendimiento según satisfacción |

- Calidad de aguas para riegos: Salinidad
Reducción de la Infiltración (USDA y FAO)
Materiales en suspensión
Tipo de sales (Pipper) QG2
- Programación de riegos: Frecuencia de riego
Tiempo de riego
Caudal unitario
Requerimiento de un sistema ABRO
- Métodos de riego por cultivo: Aplicaciones en diferentes cultivos
Riego por gravedad (Surcos, Melgas e Inundación)
Riego por aspersión
Riego por goteo

E.1.2 IMPLEMENTACIÓN DE PARCELAS EXPERIMENTALES Y DE INVESTIGACIÓN EN EL CEVITA E INSTITUTO TECNOLÓGICO DE URIONDO

Se habilitarán dos parcelas en producción y dos parcelas nuevas en el CEVITA con, riego tecnificado, malla antigranizo y todo el manejo de buenas prácticas agrícolas y buenas prácticas higiénicas. En el instituto se habilitará 1 parcela con diferentes sistemas de conducción y diferentes variedades, en las mismas condiciones.

Estas parcelas estarán abiertas para atender a los demandantes y productores del valle central de Tarija, en estas se implementarán los cursos y demás capacitaciones en base a una malla curricular planteada por las instituciones involucradas.

Las actividades a desarrollar serán las siguientes:

- Diseño de una malla curricular para la capacitación, acompañado de un cronograma.
- Contratación de 4 consultores para iniciar con la habilitación de parcelas y la capacitación práctica.

E.1.3 ASISTENCIA TÉCNICA EN EL VALLE CENTRAL DE TARIJA

La Asistencia técnica se realizará por parte del CEVITA, Subgobernación de Uriondo y el Instituto Tecnológico de Uriondo (ITU) en los aspectos de Buenas Prácticas Agrícolas, Buenas Prácticas Higiénicas y Riego Tecnificado. La asistencia técnica se dará a través de un plan de manejo establecido y acordado entre las instituciones tanto en parcelas en producción como en nuevas parcelas del valle central de Tarija. Los productores se comprometen a realizar el trabajo y poner los insumos requeridos por cultivo. Estas parcelas serán certificadas por el programa y las tres instituciones que participan en la capacitación y asistencia técnica tras cumplir el plan de manejo planteado garantizando la calidad del producto para el mercado.

La asistencia en parcelas establecidas se realizará en 150 parcelas del Valle Central de Tarija considerando un mínimo de 1 parcela por comunidad de manera inicial.

Asistencia técnica en 30 nuevas parcelas (incrementales), en el valle central de Tarija, que sean

beneficiaras del sistema de riego Guadalquivir-CENAVIT-Calamuchita. Se iniciará con la nivelación de los terrenos de los beneficiarios identificados, por parte de la Subgobernación y posteriormente se realizará la asistencia técnica desde el trazado de viña hasta la plantación y desarrollo del cultivo por parte de las tres instituciones.

Las actividades a desarrollar serán las siguientes

- Identificación de 150 parcelas en producción dispuestas a aplicar los principios de las buenas prácticas agrícolas e higiénicas y riego tecnificado.
- Identificación de 30 parcelas nuevas en zonas de producción dispuestas a aplicar los principios de las buenas prácticas agrícolas e higiénicas y riego tecnificado.
- En coordinación con la Subgobernación de Uriondo y el ITU se elaborará un cronograma para iniciar la asistencia técnica a las parcelas en producción.
- En coordinación con la Subgobernación de Uriondo se elaborará un cronograma para la habilitación de terrenos para la implementación de las parcelas en nuevas áreas incrementales

Para la identificación de parcelas demostrativas se deben tomar en cuenta los siguientes aspectos, considerando que las mismas se desarrollaran en el área de influencia del sistema de riego Guadalquivir-CENAVIT-Calamuchita. En las 16 comunidades del área de influencia del proyecto existe un 12% de cultivos son nuevos con 133 ha. Implementadas, con una edad menor a los 4 años.

Existe un 24% de viñedos jóvenes con plantas entre 4 y 8 años con una superficie de 278 ha., los viñedos en producción óptima ocupan el 58% con edades entre 8 a 16 años que se encuentran en plena producción, con una superficie de 415,04 ha. Se observa un 22,76% de viñedos con edades entre 12 a 16 años, un 4,98%, con plantas de edad entre 18 a 20 años y 0,84% con plantas de más de 20 años de edad.

La mayoría de las plantaciones se encuentran en plena producción (57%), mientras que se puede observar una importante superficie que han renovado o incrementado la superficie de cultivo en los últimos 8 años (25%), las plantaciones viejas representan solo el 5%.

E.1.4 CERTIFICACIÓN DE PARCELAS

La certificación se realizará a las parcelas que cumplan a cabalidad lo establecido en los manuales de manejo de cultivo. Se hará un seguimiento constante al cumplimiento en campo de lo instruido.

- La certificación de buenas prácticas agrícolas se realizará en el inicio de la vendimia.
- La certificación de buenas prácticas de higiene se realizará en la etapa de cosecha y embalada para salir al mercado.

Esta certificación se realizará por las tres instituciones involucradas en la capacitación y asistencia técnica, de manera que se facilite la certificación respectiva con el SENASAG.

E.1.5 ELABORACIÓN DE UN PLAN DE MANEJO DE VIÑEDOS Y UN PLAN DE ALERTA TEMPRANA

Paralelamente a las capacitaciones y a la implementación de parcelas demostrativas los consultores deberán desarrollar dos documentos en base a su trabajo:

- Plan de manejo del cultivo con el objetivo de organizar y planificar las labores de suelo y planta

según la fase fenológica del cultivo, con esta metodología o técnicas de trabajo se garantizará posicionar la producción de uva de mesa en los mercados por su calidad y sanidad.

- Plan de alerta temprana para evitar la proliferación de plagas y enfermedades en las parcelas productoras tratando de una manera preventiva la sanidad en el cultivo.

E.2 COMPONENTE 2: APOYO Y FORTALECIMIENTO A LA COMERCIALIZACIÓN DE UVA DE MESA Y UVA VINÍFERA

Gracias a las acciones desarrolladas la vendimia pasada se lograron consolidar mercados a nivel nacional para la uva en la ciudad de La Paz, Cochabamba y Santa Cruz. Sin embargo, estas acciones se deben fortalecer en todos los departamentos de nuestro país para posicionar la uva tarijeña en el mercado.

Igualmente, se realizaron las primeras exportaciones a nivel internacional, mismas que deben diversificarse. Se desarrollarán una serie de acciones para fortalecer la comercialización de uva de mesa tarijeña a nivel nacional e internacional y generar las condiciones para la conservación y almacenamiento de la uva para su exportación y regular la oferta en el mercado para mantener precios estables y beneficiosos para los productores.

En cuanto a la comercialización de uva vinífera se trabajará de manera coordinada con las bodegas para generar acuerdos para la compra de materia prima de los productores bajo estándares de calidad y una banda de precios que beneficie a ambas partes en la cadena.

Se trabajará de manera coordinada con los productores, el Comité Interinstitucional de comercialización, bodegas y otras entidades involucradas en el proceso de comercialización

- **Promoción de la uva tarijeña en Sucre, Oruro, Potosí.** Gracias a la información recopilada en la base de datos se identificaron a estas ciudades como destinos de nuestra producción. Por lo tanto se realizarán reuniones con los comerciantes para identificar lugares para la venta, asimismo, se trabajará en concretar los convenios con los diferentes municipios para generar mejores condiciones para los comercializadores en los mercados y nuevos espacios para la venta de uva de mesa tarijeña.
- **Apertura de ventas de la uva en Beni y Pando.** La situación con estas dos ciudades es diferente, ya que recién se llevará nuestra producción a sus mercados, por lo que se debe realizar un trabajo previo para identificar distribuidores y comercializadores para impulsar la comercialización, se tiene planificado enviar muestras previas. Asimismo, se debe hacer un estudio de mercado previo, analizar las vías y mecanismos de comercialización, precios e identificar posibles lugares de venta.
- **Apertura de ventas en Paraguay y envío de muestras a sus diferentes mercados.** Se identificó a Paraguay como un primer mercado para iniciar con la exportación, porque es un país que no produce uva, se hizo un sondeo de precios que resaltó precios atractivos, además, ya se tienen preacuerdos con supermercados. Sin embargo, es necesario desarrollar varias condiciones para realizar la exportación, como ser, habilitar cámaras de frío y un centro de empaque. Actualmente se están haciendo pruebas en las cámaras de frío del CEVITA, para evaluar el comportamiento de la uva durante el tiempo que toma el proceso de exportación.
- **Difundir las bondades de la uva de mesa tarijeña.** Las propiedades de la uva tarijeña son lo que la diferencian de las demás uvas que se producen en el país y otras que ingresan de otros países, su dulzura, color, textura, aroma y calidad son sus principales ventajas. Asimismo el

brillo, la forma, el calibre del grano, la forma del racimo y sus características organolépticas que demuestran su pureza varietal son características preferidas por los consumidores. Es necesario destacar estas características para que la población pueda identificar la uva de mesa tarijeña con estas propiedades y se posicione en el mercado como un producto de calidad. El principal objetivo es destacar las propiedades de la uva de mesa tarijeña, partiendo de que su producción está certificada, ya que se aplican las buenas prácticas agrícolas, tiene un empaque garantizado y sus propiedades nutricionales como el resveratrol, antioxidantes y ser caracterizado como un vigorizante energético.

- Readecuación de las cámaras de frío del CEVITA. Actualmente se tienen dos cámaras de frío en el CEVITA, sin embargo, solo son adecuadas para injertos, por lo que es necesario un ajuste para que también se pueda almacenar la uva. Los equipos que se pretende adquirir y/o alquilar cuentan con las siguientes características.

TABLA N° 21: CARACTERÍSTICAS DEL EQUIPAMIENTO

EQUIPAMIENTO		DESCRIPCIÓN
1	MONTA CARGAS	- Montacargas con capacidad mínima de 2 toneladas.
2	ADECUACIÓN DE LA CÁMARA DE FRÍO	- Mejoramiento de piso de la cámara de frío. - Mejoramiento de los accesos a la cámara. - Mejoramiento del galpón donde se encuentran ubicadas la cámara.
3	TÚNEL DE FRÍO	Dimensiones Nominales de la Cámara - Largo 5.4 Mt. - Ancho 2.4 Mt. - Alto 3.0 Mt. Espesor de Paneles - Techo 75 mm. - Paredes 75 mm Temperatura - Interior de la Cámara 1 °C - Exterior de la Cámara 32 °C - Ingreso del Producto 10 °C Aislamiento Térmico - Tipo Poliuretano - Coeficiente K 0.22 (kcal/mh°C) - Espesor 100 mm - Iluminación 0 (watt) - UP Interior de la Cámara 12.96 m2 - Vol. Interior de la Cámara 38.88 m3 - Movimiento Diario NA (Kg/día) - Carga Térmica 0 (Watt) - Humedad Relativa 50 %

EQUIPAMIENTO		DESCRIPCIÓN
3	TÚNEL DE FRÍO	DIMENSIONES DE LOS PANELES - Pared 1 Espesor 75 mm, alto 3200 Ancho 1200 y Cantidad 2. - Pared 2 Espesor 75 mm, alto 3200 Ancho 1200 y Cantidad 5. - Pared 3 Espesor 75 mm, alto 3200 Ancho 1200 y Cantidad 2. - Pared 4 Espesor 75 mm, alto 3200 Ancho 1200 y Cantidad 5. - Techo 1 Espesor 75 mm, alto 2550 Ancho 1200 y Cantidad 5. - Piso Mt2 Espesor 100 mm VANO DE PUERTA - Tipo Batiente, Espesor 80 mm, alto 2000, ancho 1400 y Cantidad 1 INSTALACIÓN MATERIALES DE MONTAJE CAJA DE LA CÁMARA EQUIPO DE REFRIGERACION 1 EQUIPO DE REFRIGERACION 2 EMBALAJE Y TRANSPORTE DE QUIPOS AL SITIO DE MONTAJE. TIEMPO DE ENTREGA: 40 DIAS CALENDARIO. PUESTA EN FUNCIONAMIENTO: 10 DIAS CALENDARIO FORMA DE PAGO CONTRA ENTREGA GARANTÍA: 12 MESES A PARTIR DE LA ENTREGA DEFINITIVA

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

La implementación y puesta en marcha se constituirá con el uso y manejo del equipo por parte del personal técnico del CEVITA, asimismo, dentro de las especificaciones técnicas se tiene previsto, que la empresa proveedora tome en consideración en el costo del bien, la capacitación en el uso y manejo del equipo, al personal designado para este tipo de trabajo, el mismo que debe ser capaz de mantener la vida de la uva y conservarla en perfectas condiciones. Es importante hacer notar que el proveedor, debe contar con un técnico especializado por el periodo que el contratista lo requiera necesario, hasta que el personal de la institución se encuentre capacitado para el manejo y absolver, cualquier duda que tenga algún beneficiario de este programa.

- **Compra de equipos para la implementación de un centro de packing.** Se tiene considerada la conformación de una empresa de packing en el formato de Asociación Público Privada junto con los productores y empresas.
- **Capacitación en embalaje de uva.** El periodo entre que la fruta se cosecha y se vende al cliente final es trascendental. En él ocurren una serie de manipulaciones propias del proceso que pueden dañar el producto al punto de ser devuelto por los compradores o vendido a precios menores a los esperados. De a poco se ha ido tomando conciencia de que el área productiva y la de pos cosecha no son independientes y se necesitan una a la otra, sobre todo porque no se trata de llegar y producir uva que se vea bien en el parrón, si no que esa fruta debe cumplir con los requerimientos de los clientes, por ende, con embalajes específicos y condición de viaje, etc. Si bien, gran parte de la condición con que la fruta llega a destino depende de los manejos realizados en pos cosecha, hay otra que se relaciona netamente con la calidad con la que el racimo fue cortado del parrón y cómo fue tratado en la cosecha y limpieza. La capacitación se centrará en fortalecer los siguientes aspectos: Manipulación adecuada por parte de los embaladores, Utilización de Materiales adecuados a la uva, idealmente lo más sencillo, Asegurarse que la fruta correcta se embale en las cajas que corresponden.
- **Crear una empresa de comercialización.** El objetivo principal será fortalecer las condiciones y

capacidades para la comercialización de uva de mesa, cumpliendo los requisitos de exportación y calidad. Interactuando con productores, empresarios locales y empresa extranjera exportadora que tenga el Know How en comercialización. Dentro de las principales tareas que esta empresa desarrollará están las siguientes: Promoción comercial y Apertura de Mercados a nivel Nacional e Internacional, Capacitación Ejecutiva y de Buen gobierno Corporativo, Capacitación y Diseño en Infraestructura Industrial y de Cadena de Frío, Gestionar financiamiento No bancario para productores, Gestionar contratos de Compra, para asegurar la producción y provisión de materia Prima y Apertura de mercados para productos con valor agregado

- **Elaborar estrategias conjuntas con el sector bodeguero.** Primeramente se debe lograr integrar al sector bodeguero al Comité Interinstitucional para desarrollar políticas que protejan al sector, asimismo, captar información sobre su producción para alimentar la base de datos. Una de las principales estrategias que se planteara trabajar con el sector bodeguero será la lucha contra el contrabando de bebidas alcohólicas y la regulación de impuestos para las mismas.
- **Elaborar estrategias para la producción de uva destinada a las bodegas.** El objetivo principal será regularizar el pago que realizan las bodegas a los productores por la compra de uva, asimismo, realizar un control de calidad a la uva que se entrega en las bodegas. De esta manera se regularizarán los precios, se asegura la calidad de uva que se recibirá para la producción de vinos y se trabajará de manera coordinada con los productores para lograr que produzcan las variedades necesarias para los vinos de mayor demanda a nivel nacional.
- **Elaborar una propuesta de un rango de precios por la compra de uva a productores.** A través de un plan de negocios se establecerá una banda de precios para la compra y venta de uva vinífera para las bodegas, asegurando un precio razonable para los productores. Asimismo, otro de los resultados esperados de esta actividad es que se generen los mecanismos que garanticen el pago por la producción a los productores, es decir, generar contratos de compra venta.
- Diseñar y poner en marcha un mecanismo de control de calidad a la uva que se entrega en las bodegas. De manera que se garanticen las actividades en coordinación con las bodegas, se deben generar las condiciones para garantizar la calidad de uva que se vende a las bodegas, por lo que se diseñará un procedimiento de control de la calidad, que será fortalecido con las capacitaciones y asistencia técnica que corresponden del componente 1.

E. 3 COMPONENTE 3. PROMOCIÓN DE LA INDUSTRIALIZACIÓN

Es necesario ampliar la producción y diversificación de derivados de la uva, aunque la industria del vino y del singani es la principal del departamento es importante fortalecer otras que ya se están posicionando en el mercado como ser la producción de jugo de uva, mermeladas y pasas.

El objetivo es aprovechar la uva de descarte y brindar las capacidades necesarias a los productores y artesanos para generar otros ingresos, iniciarse en el proceso de transformación e industrialización y garantizar productos con valor agregado de calidad al mercado.

Dentro de las actividades a realizar están las siguientes:

- Se contratará una consultoría por producto para la elaboración y presentación de 4 planes de negocios para la comercialización de jugo de uva, mermelada de uva, pasas de uva y elaboración de vino y singani artesanal. Misma que deberá presentarse en 4 meses y ser socializada con los productores para identificar posibles inversores.

- Se desarrollarán negocios con productores locales y empresas inversionistas de manera que se fortalezca la diversificación económica y se incremente la captación de inversión extranjera en el departamento
- Capacitación en la elaboración de Vino y singani artesanal. Se identificarán a las bodegas que ya elaboran singanis y vinos artesanales para realizar capacitaciones que permitan mejorar la calidad de su producción. A través de esta capacitación también se establecerán estándares de calidad para la producción de vinos y singanis artesanales.
- Habilitación del laboratorio del CEVITA para la certificación de bodegas. Un aspecto importante para garantizar la calidad de los vinos, singanis artesanales, y demás productos derivados de la uva es habilitar el laboratorio del CEVITA para certificar la inocuidad de la producción.

E.4 COMPONENTE 4. CONSOLIDACIÓN DE LA INSTITUCIONALIDAD DEL SECTOR

- Se fortalecerán las acciones para hacer seguimiento a las diferentes aFortalecer las estructuras comerciales de productores integrados, empresas vitivinícolas, y elaboradores pequeños y medianos implica la construcción de instrumentos financieros adecuados, el diseño de marcas colectivas y la generación de consorcios de comercialización.

Se trabajará en los siguientes ejes:

1. Creación de la Unidad de Monitoreo. A través de esta unidad se hará un seguimiento constante a las ventas y precios de mercado a nivel nacional, además de un seguimiento constante a mercados internacionales.
2. Rediseñar las guías de transporte y crear fichas de datos al momento de realizar la carga en los camiones. El objetivo es mejorar el control e identificación de los productores que transportan su producción en los diferentes camiones.
3. Generar una base de datos diaria con información sobre ventas a nivel nacional. El objetivo es realizar un control de precios a nivel nacional para informar a los productores y comercializadores sobre los mercados más atractivos para la producción. Asimismo con este sistema se podrá Identificar los ingresos generados por toda la cadena.
4. Zonificación de variedades y tiempos de madurez. Gracias a la información que se recabo en la vendimia 2017-2018 se pudo identificar las variedades y zonas que producen en los diferentes meses de la vendimia, el objetivo principal será ordenar la cosecha de uva de mesa en el departamento en un periodo de tiempo más largo.
5. Elaborar mapas y calendarios de cosecha por comunidades . Esto permitirá organizar a las comunidades y su producción a lo largo de la vendimia.
6. Capacitación de Injertos en parcelas nuevas que desean cambiar de variedad. En muchas ocasiones los productores de uva siembran una variedad de uva que después no llega a venderse en el mercado, el objetivo de esta actividad es brindar a los productores las capacidades para realizar injertos y cambiar a una variedad más comercial.
7. Realizar las gestiones necesarias para que los productores puedan acceder a diferentes financiamientos para aplicar en sus parcelas los principios de buenas agrícolas, buenas practicas higiénicas y riego tecnificado para mejorar la producción y productividad en sus viñas. Entre las

opciones de financiamiento están las siguientes FOPEDT, PROSOL, Financiamiento no bancario y financiamiento bancario.

2.4 COSTO TOTAL Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO

El requerimiento de costos de inversión que se debe realizar para la implementación y puesta en marcha del programa es el siguiente:

Tabla N° 22: INVERSIÓN Y FUENTE DE FINANCIAMIENTO

PARTIDA	DESCRIPCION	PRESUPUESTO (Bs.)	GOBERNACION (Bs.)
12000	Empleados no Permanentes	45.400,00	45.400,00
12100	Personal Eventual	45.400,00	45.400,00
20000	Servicios no Personales	1.566.638,90	1.566.638,90
22110	Pasajes al Interior del País	20.000,00	20.000,00
22120	Pasajes al Exterior del País	25.000,00	25.000,00
22210	Viáticos por Viajes al Interior del País.	8.000,00	8.000,00
22220	Viáticos por Viajes al Exterior del País	10.000,00	10.000,00
23200	Alquiler de equipos y Maquinarias	10.080,00	10.080,00
24110	Mantenimiento y Reparación de Inmuebles	89.494,90	89.494,90
25210	Consultorías por Producto	860.000,00	860.000,00
25220	Consultores Individuales de Línea	265.064,00	265.064,00
25500	Publicidad	110.000,00	110.000,00
25700	Capacitacion del Personal	40.000,00	40.000,00
25600	Servicios de Imprenta, Fotocopiado y Fotográficos	110.000,00	110.000,00
26990	Otros	19.000,00	19.000,00
30000	Materiales y suministros	546.771,46	546.771,46
31300	Productos Agrícolas, Pecuarios y Forestales	157.594,26	157.594,26
32100	Papel	10.000,00	10.000,00
32200	Productos de Artes Gráficas	5.000,00	5.000,00
33000	Textiles y vestuario	2.000,00	2.000,00
34100	Combustibles, Lubricantes, Derivados y Otras fuentes de energia	5.850,00	5.850,00
34200	Productos quimicos y farmaceuticos	17.745,40	17.745,60
34500	Productos de minerales no metalicos y plasticos	140.700,00	140.700,00
34600	Productos metalicos	142.442,60	142.442,60
34700	Minerales	24.589,20	24.859,20
34800	Herramientas Menores	10.850,00	10.850,00
39500	Útiles de Escritorio y Oficina	30.000,00	30.000,00
40000	Activos Reales	340.000,00	340.000,00
43110	Equipo de Oficina y Muebles	69.500,00	69.500,00
43200	Maquinaria y Equipo de Producción	255.500,00	255.500,00
43330	Maquinaria y Equipo de Transporte	15.000,00	15.000,00
TOTAL Bs.		2.498.810,36	2.498.810,36

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

A. FUENTES DE FINANCIAMIENTO

El presupuesto para la ejecución del programa, para la fase de inversión (ejecución), se desarrollará principalmente con el financiamiento de la Gobernación del Departamento de Tarija – CEVITA (Valle de la Concepción).

Estos requerimientos financieros para la ejecución de la inversión del proyecto, plantea la siguiente propuesta de financiamiento:

TABLA N° 23: REQUERIMIENTOS FINANCIEROS POR COMPONENTE

Nº	COMPONENTES	COSTO (Bs.)	DTO. DE TARIJA(Bs.)
1	Empleados No Permanentes	45.000,00	45.000,00
2	Servicios no Personales	1.566.638,90	1.566.638,90
3	Materiales y suministros	546.771,46	546.771,46
4	Activos Reales	340.000,00	340.000,00
TOTAL		2.498.810,36	2.498.810,36

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

2.5 CRONOGRAMA

Nº	ACTIVIDADES COMPONENTE 1	2do SEMESTRE 2018	1er SEMESTRE 2019	2do SEMESTRE 2019	1er SEMESTRE 2020	2do SEMESTRE 2020
1	HABILITACION DE LA PARCELA DEMOSTRATIVA EN EL CEVITA					
2	CAPACITACIONES PRACTICAS EN EL CEVITA					
3	CONTRATACION CONSULTORES PARA LA HAB DE PARCELAS DEMOSTRATIVAS					
4	IDENTIFICACION DE PRODUCTORES INTERESADOS PARA LA HABILITACION DE PARCELAS DEMOSTRATIVAS					
5	HABILITACION DE TERRENOS					
6	HABILITACION DE PARCELAS DEMOSTRATIVAS					
7	CAPACITACION EN BUENAS PRACTICAS AGRICOLAS					
8	CAPACITACION EN BUENAS PRACTICAS HIGIENICAS					
9	CAPACITACION EN RIEGO TECNIFICADO					
10	ASISTENCIA TECNICA EN VIÑA					
11	PLAN DE MANEJO EN BUENAS PRACTICAS AGRICOLAS					
12	PLAN DE ALERTA TEMPRANA					

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Nº	ACTIVIDADES COMPONENTE 2	2do Semestre -2018				1er Semestre -2019				2do Semestre -2019				1er Semestre -2020				2do Semestre -2020			
		M7	M8	M9	M10	M11	M12	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	M1	M2
1	PROMOCION DE LA UVA TARIJEÑA EN SUCRE, OROURO Y POTOSI																				
2	APERTURA DE VENTAS EN BENI Y PANDO																				
3	APERTURA DE VENTAS EN PARAGUAY																				
4	IMPRESIÓN DE ETIQUETAS DE IDENTIFICACION																				
5	DIFUNDIR LAS BONDADDES DE LA UVA TARIJEÑA																				
6	ADQUISICION DEL TUNEL DE FRIO																				
7	MEJORAMIENTO CAMARA DE FRIO Y GALPON																				
8	ADQUISICION DE MONTACARGAS																				
9	CAPACITACION EN EMBALAJE																				
10	CREACION DE UNA EMPRESA DE COMERCIALIZACION																				
11	ELABORACION DE UN CONVENIO CON LOS BODEGUEROS																				
12	ESTRATEGIA PARA LA PRODUCCION DE UVA DESTINADA A LAS BODEGAS																				
13	PLAN DE NEGOCIOS PARA EL ESTABLECIMIENTO DE UNA BANDA DE PRECIOS																				
14	MECANISMO DE CONTROL DE CALIDAD PARA GARANTIZAR LA UVA QUE INGRESA EN LAS BODEGAS																				

Nº	ACTIVIDADES COMPONENTE 3	2do Semestre -2018						1er Semestre -2019						2do Semestre -2019						1er Semestre -2020						2do Semestre -2020					
		M7	M8	M9	M10	M11	M12	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12
1	PLANES DE NEGOCIO PARA LA ELABORACION DE JUGO DE UVA, MERMELADA DE UVA, PASA DE UVA, VINOS Y SINGANIS ARTESANALES																														
2	CAPACITACION EN ELABORACION DE VINO Y SINGANI ARTESANAL																														
3	GESTION DE ACUERDOS COMERCIALES ENTRE PRODUCTORES Y EMPRESAS PRIVADAS																														
4	HABILITACION DEL LABORATORIO DEL CEVITA																														

Nº	ACTIVIDADES COMPONENTE 4	2do Semestre -2018						1er Semestre -2019						2do Semestre -2019						1er Semestre -2020						2do Semestre -2020					
		M7	M8	M9	M10	M11	M12	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12
1	CREACION DE LA UNIDAD DE MONITOREO																														
2	REDISEÑO DE LAS GUIAS DE TRANSPORTE																														
3	GENERACION DE LA BASE DE DATOS PARA EL CONTROL DE LOS PRECIOS DE VENTA A NIVEL NACIONAL																														
4	CONSULTORIA PARA LA ZONIFICACION DE VARIEDADES Y TIEMPOS DE MADUREZ																														
5	IMPRESION DE CALENDARIOS DE COSECHA																														
6	CAPACITACION DE INERTOS																														
7	SOCIALIZACION Y CAPACITACION PARA EL ACCESO A FINANCIAMIENTO																														

2.6 BENEFICIOS DIRECTOS E INDIRECTOS DEL PROGRAMA

Beneficios directos e indirectos del programa.

Directos:

- Los miles de productores de uva de mesa, que serán beneficiarios al no bajar el precio de su producto para poder venderlo todo.
- Productores de uva de mesa del valle central, que serán beneficiarios ya que podrán incrementar sus ingresos ya que se tiene asegurada la venta de su producción en mercados nacionales e internacionales.
- Más de 180 viticultores capacitados en la producción de uva siguiendo las normas de las BPA y BPHs
- Se estabilizará la producción en por épocas, sanidad y calidad que garantizaran la permanencia en los mercados
- Se incrementará la productividad, situación muy ventajosa para los viticultores que disponen superficies reducidas (menos de una hectárea) gracias a la capacitación y aplicación de riego tecnificado.
- Los productores tendrán las herramientas y conocimiento para iniciarse en la industrialización de productos derivados de la uva.
- Los productores aseguran la venta de su producción a las bodegas a través de contratos y un rango de precios estable.
- Las bodegas recibirán uva de los productores de acuerdo a ciertos estándares de calidad, garantizando la materia prima para su producción.

Indirectos:

- La población del Departamento de Tarija cuenta con oferta de uva de mesa durante mayor tiempo.
- El sector industrial se fortalece en el departamento.

- Se fortalece la Cadena Uva Vinos y Singanis por el incremento de los ingresos económicos
- Los estudiantes universitarios contarán con un equipamiento adecuado para que puedan realizar prácticas, alargando el campo de práctica profesional.

2.7 ASPECTOS INSTITUCIONALES

Gobernación del Departamento de Tarija, instancia pública, representante del Estado Plurinacional, Autónomo, encargada de planificar y promover el desarrollo departamental, administrar los recursos públicos departamentales, reglamentar las atribuciones delegadas, proporcionar servicios y coordinar con las instituciones del departamento, así con las del nivel nacional, municipal e indígena originario campesino, para reducir la pobreza y alcanzar el vivir bien de la población tarijeña.

A. MISIÓN DEL CEVITA

El Centro es la instancia de concertación entre los sectores públicos y privado en materia vitivinícola; tiene como misión institucional potencializar y promover el desarrollo eficiente de la actividad vitícola y enológica Regional a través de investigación, capacitación, transferencia de tecnología y servicios.

B. VISIÓN DEL CEVITA

El Centro Vitivinícola es nacionalmente reconocido como cabeza del sector vitivinícola, promotor de la viticultura de altura, constituida en el modelo y referente nacional de investigación, desarrollo e innovación, gestor del conocimiento vitivinícola al servicio del sector.

C. POLÍTICA DE FOMENTO A LA PRODUCCIÓN

El Centro Vitivinícola Tarija se enmarca en esta política de la Ley de Revolución Productiva Comunitaria Agropecuaria ya que sus funciones están enmarcadas en:

- Fomentar una mayor y mejor producción de vid, vinos y otros derivados, en el marco de la economía plural.
- Aumentando el consumo interno de uva, vinos y otros derivados, alcanzando la soberanía alimentaria.
- Mejorar las prácticas locales mediante la transferencia e innovación de la tecnología en la producción de vid, vinos y otros derivados.

La Asamblea Legislativa Departamental de Tarija, ha sancionado la Ley N° 131 Fortalecimiento Integral al Complejo Productivo de Uvas, Vinos, Singanis y sus Derivados.

También el Gobierno del Estado Plurinacional de Bolivia, Promulga la Ley N° 774 “Promoción de la Uva, Singani y Vinos de altura Bolivianos”.

D. SEGUIMIENTO Y MONITOREO DE ACTIVIDADES

El Seguimiento y Monitoreo de las actividades a desarrollar en el Programa de Diversificación económica: rubro uvas, vinos y singanis, estará a cargo de la Gobernación del Departamento de Tarija a través del Centro Vitivinícola Tarija (CEVITA), dependiente de la Secretaría Departamental de Desarrollo Productivo.

El Profesional responsable del programa de Diversificación económica: rubro uvas, vinos y singanis, durante su fase de ejecución deberá de planificar, programar y coordinar oportunamente las actividades técnicas de campo, gabinete y gestionar los desembolsos financieros necesarios para efectuar las mismas de manera eficiente, aspecto que permitirá dotar de continuidad en el Implementación del Programa.

E. SISTEMA DE EVALUACIÓN DE RESULTADOS

Los datos técnicos y resultados de la Implementación del Programa en el CEVITA, se sistematizarán en una base de datos digital que permitirá conocer el correcto funcionamiento de los equipos, de manera que permita oportunamente reportar:

- Informes Técnico Trimestral.
- Informe Final.

F. ASPECTOS TÉCNICOS Y METODOLOGÍA DE TRABAJO

Para la ejecución del programa se llevara adelante la siguiente metodología de trabajo:

- Planificación y programación general con ajustes anuales/mensuales de las actividades a desarrollarse en la ejecución del Programa
- Gestión de recursos económicos y disponibilidad financiera para el cumplimiento de la Ejecución presupuestaria según lo programado
- Desarrollo de la actividades planificadas, en la ejecución del programa
- Contratación de Recursos Humanos para la ejecución del Programa
- Adquisición de los insumos equipo según cronograma de actividades
- Divulgación y socialización de las actividades del programa, por medios orales, escritos y otros

2.8 RESULTADOS ESPERADOS

Elevar la calidad de la uva de mesa tarijeña a través de la aplicación de buenas prácticas agrícolas, buenas prácticas higiénicas y certificar la producción.

Elevar los rendimientos en la producción y mejorar el uso eficiente del agua a partir de la aplicación de riego tecnificado.

La uva de mesa tarijeña se posiciona en el mercado nacional, con una oferta constante en los meses de vendimia.

Se inicia la industrialización de la uva de mesa a través de inversiones público privadas.

Se incrementa la venta de uva de mesa en un 50% a nivel nacional.

2.9 CONCLUSIONES

- Se mejorará sustancialmente la vida de los productores al recibir mayores ingresos por la venta de fruta fresca a mercados internacionales y vendiendo al mercado interno durante un mayor periodo de tiempo.
- La uva de mesa tarijeña se produce bajo los estándares de buenas prácticas agrícolas e higiénicas lo que asegura una alta calidad para su competitividad tanto en los mercados nacionales como internacionales.
- Se incrementan los rendimientos en la producción de uva y se intensifica la producción con la aplicación de riego tecnificado
- Se fortalece el sector industrial y se genera un valor agregado para la cadena de uvas, vinos y singanis.
- El Centro Vitivinícola Tarija CEVITA, contará con equipamiento adecuado de frío y packing acreditado por SENASAG y autorizado por INLASA, para su operación.

2.10 APROBACIÓN DEL PROGRAMA

En fecha 13 de octubre del 2018, tras delimitar y definir las actividades que se desarrollaran con el programa como se muestra en puntos anteriores , se realizó la presentación final del mismo en un evento al que fueron invitadas las 38 asociaciones de productores de las diferentes comunidades productoras de vid en el departamento, como también los Secretarios Generales y Corregidores de más de 38 comunidades productoras . Tras la presentación se procedió a la firma del acta de aprobación del programa por parte de las comunidades y asociaciones que participaron activamente del programa y serán las principales beneficiadas.

ACTA DE APROBACIÓN DEL PROGRAMA: DIVERSIFICACIÓN ECONÓMICA: RUBRO UVAS, VINOS Y SINGANIS

Dentro de las políticas de apoyo y fortalecimiento al sector vitivinícola como una actividad productiva, estratégica y de gran potencial económico en el departamento, el Gobierno Autónomo Departamental de Tarija, ha emprendido una serie de acciones e inversiones destinadas a mejorar la infraestructura de riego, infraestructura vial, la producción, la comercialización, la transformación y el fortalecimiento institucional.

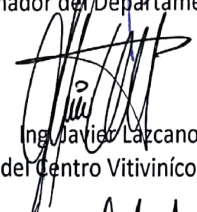
Como parte de estos emprendimientos, se ha creado el Programa **Diversificación Económica, Rubro Uvas, Vinos y Singanis**, cuyos objetivos son incrementar los ingresos de los productores de uva, generar mayor competitividad en los mercados nacionales con fruta de mejor calidad, cumpliendo con las normativas de sanidad e inocuidad alimentaria, brindar asistencia técnica, capacitación para la aplicación de BPAs y BPHs en la producción, comercialización y transformación de la uva.

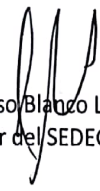
El programa articulará principalmente a productores de uva del Departamento de Tarija y al sector productivo en general y será ejecutado por el Gobierno Autónomo Departamental de Tarija, a través del Centro Vitivinícola de Tarija (CEVITA), la Subgobernación Uriondo, el Instituto Tecnológico Uriondo y el Servicio Departamental de Gestión Integral del Agua (SEDEGIA).

Por lo tanto, el Gobierno Autónomo Departamental de Tarija, luego de su presentación, inicia el Programa, con el apoyo de los productores, beneficiarios, regantes del Sistema de Riego Guadalquivir - CENAVIT - Calamuchita, entidades públicas y privadas nacionales y departamentales, quienes se comprometen a ser parte activa del programa y a desarrollar y ejecutar las actividades planteadas en sus distintos componentes.

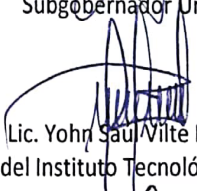
En constancia, los presentes firman el presente documento en el Valle de la Concepción, el día sábado trece (13) de octubre de dos mil dieciocho años.

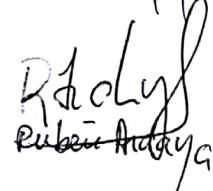

Adrián Esteban Oliva Alcázar
Gobernador del Departamento de Tarija


Ing. Javier Lazcano
Director del Centro Vitivinícola de Tarija


Lic. Alfonso Blanco López
Director del SEDEGIA


Ing. Ariel Ortega
Subgobernador Uriondo


Lic. Yohn Saul Vilete Romero
Rector del Instituto Tecnológico Uriondo


Rubén Araya

Programa: Diversificación Económica, Rubro Uvas, Vinos y Singanis

[Signature]

JULIAN LAZCANO Q.
OTB. LA PURISIMA

[Signature]
Rodrigo Veldz
Secretaría de la Comunidad



[Signature]
Claudia Tapia
Socia Gran Ancho Grande

[Signature]
Comunidad Callejones.

Partido Tigueres
Presidente ASOCIACION

[Signature]
La Angostura

APROVIPC
[Signature]
Gabriel Sandoval
AVICOM

[Signature]
Néstor Colbardo
Comunidad Sud
del Angostura.

[Signature]
Emilia

[Signature]
Colon Sud



Colon Norte



[Signature]

[Signature]
Secretaría General
de San Ysidro

[Signature]
Calamuchita.

[Signature]
Socio
APROVICA

[Signature]
Comunidad Calamuchita.

[Signature]

[Signature]
Alejandro Namai

Gloria Nilda Polo Ortega
Humberto Hinojosa
Jacinto Perez Maray

Camelaria Perez
Eduardo Rodriguez G
Salvio Equiver R. C.

Dennis Acuña

SANTOS CAHUARA

Dilmar Romero

Rene Nolasco
Donato R. Flores

Orlando Cardozo Flores

Freddy Ortega Guzman
Herman Velasquez M.

Eulogio Saldana

Herman Vilte

Teodoro Mercado

Sra. Teolinda Mercado A.
SECRETARIA GENERAL
Sindicato Agrario "La Chozza"



Rita Zeballos

Gloria N. P.

[Signature]

Camelaria Perez
[Signature]
S. R.

R. C.

[Signature]
[Signature]

[Signature]
[Signature]

[Signature]
[Signature]

[Signature]

[Signature]

[Signature]

[Signature]

Calamuchita

Fuente de la
Calamuchita

San Isidro
San Isidro
Colón Noro

CALLE EL REFRIO

distrito MIGUAS

Pampa la Villa Grande

La Higuera
Los Cajas

El Valle

Calamuchita,

La Higuera

La Putada

Orfena
Colón Norte

Comando
ASOCI. CHICO

CAPITULO III

LOGROS ALCANZADOS: COMERCIALIZACIÓN

CAPITULO III: LOGROS ALCANZADOS DESDE LA IMPLEMENTACIÓN DEL PROGRAMA

3.1 FIRMA DE MEMORANDOS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE UVA DE MESA TARIJEÑA EN LAS CIUDADES DE SANTA CRUZ, TRINIDAD, EL ALTO Y LA PAZ

En noviembre del 2018 se iniciaron las gestiones para concretar la firma de Memorandos de entendimiento con los Alcaldes Municipales de las ciudades que se constituyen como los principales mercados para la uva de mesa tarijeña, según los datos recabados en la vendimia 2017-2018.

El objetivo principal de la firma de los Memorandos de Entendimiento fue la apertura de mercados y la generación de condiciones óptimas para la comercialización de la Uva de Mesa Tarijeña en los mercados más importantes del país, además de la realización de Ferias en fechas estratégicas y la definición de espacios permanentes para la comercialización de la uva.

Se concretó la firma del Memorando con los Municipios de Santa Cruz, Trinidad, El Alto y se ratificó la carta de entendimiento firmada en la gestión 2017 con el Municipio de La Paz.



FIRMA DE CONVENIO DE LA CARTA DE ENTENDIMIENTO CON EL ALCALDE DEL GOBIERNO AUTÓNOMO MUNICIPAL DE LA PAZ Y EL GOBERNADOR DEL DEPARTAMENTO DE TARIJA GESTIÓN 2017

En la Ciudad de Santa Cruz, la firma del Memorando se realizó en fecha 17 de diciembre del 2018 en presencia de la Arquitecta Angélica Sosa-Presidenta del Concejo Municipal de Santa Cruz y del Gobernador del Departamento de Tarija, Dr. Adrián Oliva Alcázar, a través de la firma del memorando se garantiza la realización de ferias para la comercialización de uva tarijeña en el Cambodromo, Nuevo Mercado Mayorista Abasto del Sur, Mercado Minorista Municipal Los Pozos y Nuevo Mercado Minorista La Ramada.



FIRMA DEL MEMORANDO DE ENTENDIMIENTO ENTRE EL GAM DE SANTA CRUZ DE LA SIERRA Y EL GADT PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE UVA DE MESA TARIJEÑA.

En fecha 18 de Diciembre se sostuvo una conferencia de prensa para la firma del Memorando de Entendimiento entre el Alcalde de Trinidad, Ing. Mario Suarez y nuestro Gobernador, Dr. Adrián Oliva Alcázar para la realización de 4 ferias de la uva en la Plazuela de la Tradición y coordinar los envíos de la uva en frigoríficos para que vayan con uva y vuelvan con un producto típico de trinidad, además de la definición de un lugar específico para la venta permanente de uva de mesa.



EL ING. MARIO SUAREZ HURTADO ALCALDE DEL GOBIERNO AUTÓNOMO DE TRINIDAD JUNTO AL DR. ADRIÁN OLIVA ALCÁZAR, GOBERNADOR DEL DEPARTAMENTO DE TARIJA, EN LA FIRMA DEL MEMORANDO DE ENTENDIMIENTO.

En el Municipio de El Alto se procedió a la firma del *Acuerdo de Fortalecimiento Institucional entre la Secretaría Municipal de Desarrollo Económico del Gobierno Autónomo Municipal de El Alto y la Secretaría Departamental de Gestión Institucional del Gobierno Autónomo Departamental de Tarija* en fecha 27 de Diciembre, con el objeto de articular acciones, esfuerzos y capacidades entre ambas instituciones, en el marco del fortalecimiento, promoción y desarrollo de sus unidades productivas, donde se acordó lo siguiente: 1) Realizar las Ferias del mayorista de uva para navidad, Año Nuevo y Carnaval en la Plaza de Villa Dolores y 2) Realizar la Feria del 15 de Abril en las Ferias dominicales y ferias ecológicas que organiza el Municipios en diferentes barrios de la ciudad.



FIRMA DEL ACUERDO DE FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL ENTRE LA SECRETARIA MUNICIPAL DE DESARROLLO ECONOMICO DEL GOBIERNO AUTÓNOMO MUNICIPAL DE EL ALTO Y LA SECRETARÍA DEPARTAMENTAL DE GESTIÓN INSTITUCIONAL DEL GOBIERNO AUTÓNOMO DEPARTAMENTAL DE TARIJA.

En fecha 27 de Diciembre del 2018 se ratificó la carta de intenciones firmada en la gestión 2017 entre el Gobierno Autónomo Municipal de La Paz y el Gobierno Autónomo Departamental de Tarija para la comercialización de uva de mesa, para lo cual se sostuvo una conferencia de prensa en la ciudad de La Paz junto a la Lic. Cecilia de Bonadona Mercado-Directora de Competitividad y Emprendimiento del Municipio de La Paz, el Ing. Ariel Ortega- Subgobernador de Uriondo y el Lic. Rubén Ardaya Salinas-Secretario de Gestión Institucional de la Gobernación de Tarija, además de productores locales que llegaron para promocionar las ferias que se realizaron en la ciudad de La Paz el 29 de diciembre en la Plaza Abaroa y el 30 en la Plaza Mundial y Av. Josefa Mujía. Con la ratificación de la carta de intenciones de generaron nuevos espacios para las ferias como ser la Plaza Humboldt, Plaza Villarroel, San Antonio (Ladera Este) y Pampahasi (ladera Oeste).

3.2 CAPACITACIÓN Y ASISTENCIA A PRODUCTORES DEL VALLE CENTRAL PARA LA APLICACIÓN DE BUENAS PRACTICAS AGRÍCOLAS Y BUENAS PRACTICAS HIGIÉNICAS EN SUS VIÑEDOS

Dentro del Programa se aprobó una curricula de capacitación a productores, acompañada de asistencia técnica que se desarrolla en coordinación con técnicos del CEVITA, la Subgobernación de Uriondo y el Instituto Tecnológico de Uriondo.

En el marco de esta curricula se desarrollaron las siguientes capacitaciones en las diferentes comunida-

des del Valle Central de Tarija:

	ACTIVIDAD	AREA DE ACCION	RESULTADO
1	Cursos de capacitación Teórico Practico, Tratamiento de Invierno	Valle central de Tarija	120 Viticultores Capacitados
2	Cursos de capacitación Teórico Practico, Poda de invierno e Injerto en Campo	Tres Municipios del Gran Chaco, Valle central de Tarija	240 Viticultores Capacitados
3	Cursos de capacitación Teórico Practico , Control de Plagas y Enfermedades	Tres Municipios del Gran Chaco, Valle central de Tarija	180 Viticultores Capacitados
4	Cursos de capacitación Teórico Practico , Injerto en Laboratorio	Valle central de Tarija	301 Viticultores Capacitados
5	Cursos de capacitación Teórico Practico, Manejo de Suelo - Control de Malezas	Tres Municipios del Gran Chaco, Valle central de Tarija	210 Viticultores Capacitados
6	Cursos de capacitación Teórico, Clasificación y Uso de los Pesticidas	Tres Municipios del Gran Chaco, Valle central de Tarija	170 Viticultores Capacitados
7	Cursos de capacitación Teórico, Agricultura Inteligente (sistemas meteorológicos)	Valle central de Tarija	50 Viticultores Capacitados
8	Elaboración y entrega del Material para Consulta	Tres Municipios del Gran Chaco, Valle central de Tarija	620 Viticultores Capacitados
9	Elaboración Protocolo (Paquete Tecnológico, Cultivo de Vid)	Valle central de Tarija	190 Viticultores Capacitados
10	Asistencia técnica a viticultores	Tres Municipios del Gran Chaco, Valle central de Tarija	170 Viticultores Capacitados
TOTAL			2.251 Viticultores capacitados

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

3.3 APERTURA DE CANALES DE VENTA PARA LA UVA A TRAVÉS DE HIPERMAXI

Hipermaxi tiene 32 puntos de venta a nivel Nacional y es la empresa que provee los subsidios de maternidad. En fecha 7 de Noviembre se sostuvo una reunión en Hipermaxi con Federico Stelzer Casteo- Gerente General y Esteban Strauss-Gerente de Frutas y Verduras, donde se presentaron las acciones realizadas en vendimias anteriores para garantizar la calidad de uva y el volumen de ventas realizadas a las diferentes ciudades del País. En base a lo planteado se acordó lo siguiente: 1) La venta de uva debe realizarse en canastillas de plástico para un intercambio constante, 2) Se debe definir el canal de comercialización, 3) Iniciar la venta de uva con tres envíos a la semana, 3 toneladas al mes de manera inicial, 4) Se debe establecer un costo promedio para evitar fluctuación, 5) Se debe planificar para que en el mediano plazo los envíos de uva se realicen en camiones refrigerados, 6) Se deben identificar a los productores con uva de calidad para hacer un cronograma de envíos, 7) Se Organizará una mesa de trabajo con los Hipermaxi de Santa Cruz, La Paz y Cochabamba para que puedan visitar los viñedos, conocer la producción, 8) Hipermaxi apoyará en la negociación con los supermercados de Paraguay.

Tras esta visita y viendo el interés de los gerentes comerciales de Hipermaxi, a finales del mes de noviembre a través del CEVITA y la Subgobernación de Uriondo, se identificaron a los productores del valle central con viñedos que cumplen con todas las normativas de sanidad e inocuidad que aseguran un producto de calidad para los mercados y consumidores. En base a esta información, se invitó a los gerentes comerciales de Hipermaxi a realizar una visita a la ciudad de Tarija para conocer estos viñedos y la producción de alta calidad de los mismos.

En fecha 19 de diciembre arribaron a Tarija, Esteban Strauss y Ricardo Rivera representantes de la Gerencia Comercial de la cadena de Supermercados Hipermaxi. El recorrido inició con una presentación en el CEVITA, donde los productores y técnicos del CEVITA pudieron mostrar las condiciones de producción en sus viñedos y las variedades que se producen en la zona.



VISITA DE LOS REPRESENTANTES DE LA GERENCIA COMERCIAL DE LA CADENA DE SUPERMERCADOS HIPERMAXI AL CEVITA JUNTO A PRODUCTORES DE UVA DE MESA

Posteriormente, se realizó la visita a los viñedos de los productores identificados para que puedan verificar la calidad de la producción en campo.



VISITA A LOS VIÑEDOS DE LOS PRODUCTORES

Como resultado de la visita, los productores pudieron organizarse para establecer un precio e iniciar con el primer envío en coordinación con los gerentes.

En cuanto a la Gobernación y sus diferentes actores, se cumplió con el compromiso de traer mejores oportunidades y mercados para los productores del valle central de Tarija.

3.4 ADQUISICIÓN DEL TÚNEL DE FRÍO Y UN SISTEMA DE PACKING

Dentro del presupuesto del programa se destinaron recursos para la adquisición de un túnel de frío y un sistema de packing, de manera que se pueda prolongar el tiempo de vida de la producción de uva tarijeña, regular la oferta que usualmente se concentra solo de diciembre a marzo y de esta manera evitar la fluctuación de precios drástica que sucede con la sobreoferta durante la vendimia, para mantener un precio atractivo para los productores. Estas dos adquisiciones, permitirán mantener la uva en buenas condiciones por lo menos hasta el mes de julio.

Se trata de una prueba piloto para después trabajarla a nivel departamental con las cámaras de frío que están instaladas en los principales municipios y comunidades productoras del valle central de Tarija y mostrar los beneficios a nuestros productores, que podrían organizarse a través de sus comunidades e invertir en este tipo de instalaciones para asegurar la venta de su producción todo el año.

El sistema de packing cuenta con lo siguiente:

- Rieles destinadas al movimiento de cajas de cosecha y embalaje de fruta.
- Mesas de selección, para el área de pesaje, para colocar la balanza y pesar las cajas de fruta, para el embalaje y para etiquetado.
- Zorras de carga para trasladar pallets con capacidad de 3 toneladas.



RIELES DESTINADAS AL MOVIMIENTO DE CAJA DE COSECHA

El túnel de frío tiene una dimensión de 3.5 m de altura, 4 metros de ancho y 4 metros de largo, con capacidad de enfriar 3 toneladas de uva en 6 horas. Esta estructura se complementa con la cámara de frío y la cámara bioclimática, ambas ya se encuentran instaladas en el galpon del CEVITA, a las cuales se realizaron mejoras en su infraestructura y tienen una capacidad para almacenar 30 toneladas de uva.



REFACCIÓN DE LA CAMARA DE FRÍO (IZQUIERDA) Y TÚNEL DE FRÍO CONSTRUIDO (DERECHA)



SECRETARÍA DEPARTAMENTAL DE
GESTIÓN INSTITUCIONAL