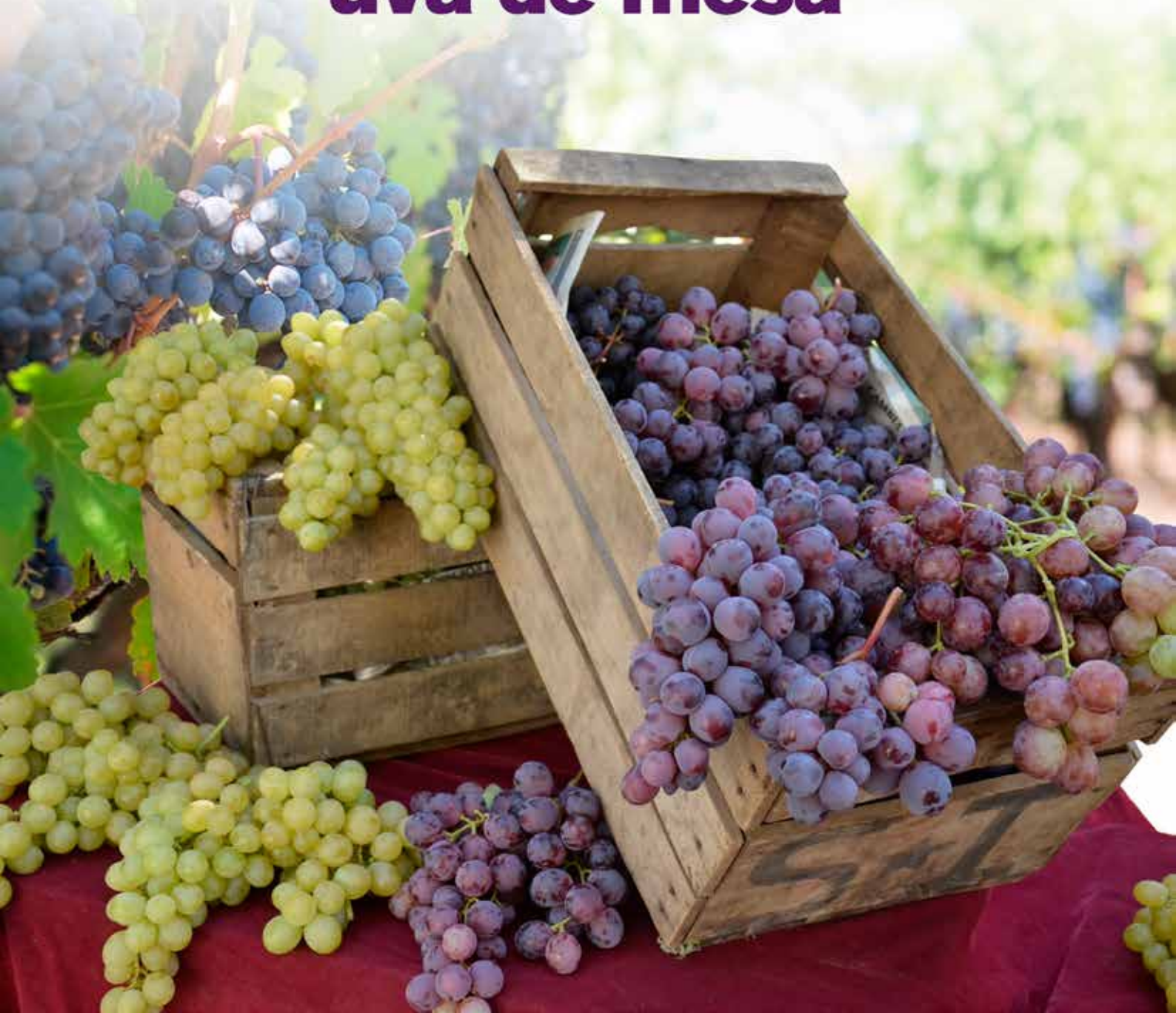


¡Juntos por un **Nuevo Tiempo!**

Resultados del **apoyo** a la **comercialización** de **uva de mesa**



PRESENTACIÓN

El presente documento muestra los resultados obtenidos gracias a la coordinación y trabajo conjunto de diferentes instituciones como la Gobernación del Departamento de Tarija, la Sub Gobernación de Uriondo, el Gobierno Autónomo Municipal de Uriondo, el Centro Vitivinícola Tarija (CEVITA), Asociación Nacional de Viticultores (ANAVIT), las Asociaciones de Comercializadores, la Federación Departamental de Viticultores y la Central de Campesinos de Uriondo, entre otras instituciones que un alto incremento de la venta de uva de mesa de los productores del valle central en el mercado nacional..

A través de la conformación de un Comité Interinstitucional se logró articular a todos los actores involucrados en la producción y venta de uva de mesa, para implementar políticas y generar propuestas de desarrollo para la vitivinicultura. Se creó un Fondo Vitícola con el objetivo de recaudar fondos para el fortalecimiento del sector y se desarrollaron varias acciones conjuntas que permitieron cumplir con normativas básicas para mejorar la calidad, sanidad e inocuidad, control de transporte y apoyar a la productividad, seguridad, competitividad y comercialización de la uva de mesa tarijeña.

Esta política departamental se enmarca en el 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. Hemos dado un paso importante en 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.

GOBIERNO AUTONOMO DEPARTAMENTAL DE TARIJA

Adrián Oliva Alcázar
GOBERNADOR DEL DEPARTAMENTO

Ariel Ortega
SUBGOBERNADOR DE URIONDO

Javier Lazcano Quiroga
DIRECTOR DEL CENTRO VITIVINÍCOLA
TARIJA-CEVITA

ELABORACIÓN
Jubel Rubén Ardaya Salinas
Secretario Departamental de Gestión Institucional

Daniela Cubas Cossío
Responsable de Planificación y Monitoreo
de la Agenda del Bienestar

REVISIÓN Y EDICIÓN
Luis Carlos Barrio Bueno
Asesor Jurídico de Gestión

Equipo Técnico Subgobernación de Uriondo
Equipo Técnico CEVITA

Tarija, Mayo 2018

INDICE

1. ANTECEDENTES.....	4
2. PLANIFICACION.....	6
3. INVESTIGACION DE MERCADOS NACIONALES	7
4. CUMPLIMIENTO DE LA NORMATIVA	8
5. CREACION DEL FONDO VITICOLA.....	8
6. ACUERDOS SUSCRITOS CON LAS MUNICIPALIDADES DE LA PAZ, COCHABAMBA Y EL ALTO	9
7. ORGANIZACIÓN Y EJECUCION OPERATIVA.....	10
8. RESULTADOS	11
9. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	15
10. RETOS PARA LA PROXIMA VENDIMIA.....	15



Resultados del **apoyo** a la **comercialización** de **uva de mesa**

1. ANTECEDENTES

El presente informe se limita a presentar los resultados obtenidos por el programa de apoyo a la comercialización de la uva ejecutado en el municipio de Uriondo y coordinado entre la Gobernación del Departamento, la Subgobernación de Uriondo, el CEVITA y alguna otra entidad. Dicho programa se presupuestó en el POA 2017. De igual manera, el informe no contempla la comercialización de la uva de mesa realizada en la ciudad de Tarija, así como tampoco la uva comercializada hacia las bodegas para su posterior industrialización.

Uno de los principales problemas de la vendimia 2016-2017 fue que el 20% de la producción se quedó en viña debido a los diversos problemas a los que los productores se enfrentaban a la hora de la comercialización. Esta situación era el corolario de la ausencia de planificación y organización del proceso de comercialización de la uva, lo que ocasionó una gran pérdida de ingresos tanto para los productores como comercializadores.

La falta de coordinación entre entidades públicas, productores, comercializadores y transportistas no permitió que la excelente producción de uva se venda en los mercados nacionales, 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. Dichos problemas, sin ser exhaustivos, los





podemos mencionar: a) Inexistencia de información fidedigna sobre la comercialización de la uva en mercados nacionales; b) No existen registros sistematizados y completos sobre la comercialización de uva de mesa (volúmenes, destino, ingresos, etc) del departamento en el mercado nacional; c) se desconocía la cantidad de cajas vendidas en los mercados nacionales; d) tampoco existía registro ni identificación de todos los actores involucrados del sector, como ser: cuántos comercializadores y camiones salían con la producción, ni a qué destino.

Por último, se desconocía exactamente los ingresos y egresos por concepto de compra de guías. Asimismo, no se realizó una rendición de cuentas sobre las guías vendidas. Otro de los problemas es que existía (aún existe) inadecuada selección de la uva destinada para la venta, provocando gran variabili-

dad 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.

Otro gran problema era la falta de control del peso de las cajas que se enviaban para la venta, ocasionando que los productores vendan cajas de uva con 23 a 27 kilos de uva, con la respectiva pérdida económica. Al no tener este control en el peso y calidad del producto provocó que los productores no vendan su uva a un precio estable. De la misma forma se vieron perjudicados los comercializadores, debido a que compraban uva de diferentes productores y ante la falta de identificación, a veces compraban uva verde o en mal estado y no podían identificar al productor responsable.

2. PLANIFICACION

Entre las principales tareas planificadas por las diferentes instituciones involucradas, estuvo el acercamiento y programación conjunta de actividades con los comercializadores y productores, con los cuales, desde octubre a diciembre de 2017, se realizaron 5 asambleas con la participación de representantes de productores, asociaciones de comercializadores, Asociación Nacional de Viticultores (ANAVIT) y la Federación de productores con la finalidad de identificar los principales problemas, socializar y aprobar diversas propuestas, actividades y acciones para mejorar las condiciones de comercialización en los mercados nacionales.

Identificadas las diferentes problemáticas mencionadas, se programaron acciones de coordinación de acciones y proponer/ejecutar actividades orientadas a fortalecer la comercialización de la uva de mesa a nivel nacional. El 15 de Diciembre del 2017, por Acta de Reunión Extraordinaria de Productores de Uva de Mesa, se aprueba la creación del Comité Interinstitucional. El principal objetivo del Comité

es implementar políticas y generar propuestas de desarrollo para el sector, realizar el control de calidad del producto en puntos de control, emitir las guías de transporte – previa firma de un convenio con el SENASAG – y la administración de recursos.

El comité interinstitucional está conformado por el Centro Vitícola Tarija “CEVITA”, Sub Gobernación de Uriondo, Gobierno Autónomo Municipal de Uriondo, Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaria “SENASAG”, Aduana Nacional, Cooperativa “PROCUTAR LTDA”, Federación Departamental de Viticultores “FEDAVIT”, Asociación Nacional de Viticultores “ANAVIT”, Asociación de productores de uva de mesa “APUMTAR”, Centro Multipropósito de Innovación Vitivinícola “CEMIVIT”, Asociación Nacional de Industriales Vitivinícolas “ANIV” y la Central Única de Comunidades Campesinas de Uriondo (C.U.C.C.U.).

Como parte del trabajo del Comité se realizaron varias reuniones para tomar decisiones y acciones tendientes a mejorar las condiciones de comerciali-





zación de la uva de mesa del valle central en los diferentes mercados a nivel nacional, estas decisiones están registradas en Actas de Reunión del Comité. .

En el marco del trabajo de la coordinación y acercamiento con las instituciones responsables del control del transporte (SENASAG) y contrabando (ADUANA NACIONAL) se suscribió un “Acuerdo de Cooperación Interinstitucional para el control del contrabando y transporte de uvas, vinos, singani y sus derivados” cuyo objetivo fue mejorar la calidad, sanidad e inocuidad de la uva, vinos, singanis y derivados de industria nacional, incrementando las inspecciones y control de transporte como parte de la lucha contra el contrabando y apoyar a la productividad, seguridad, competitividad y comercialización del complejo vitivinícola, con énfasis en la uva de mesa. El acuerdo establece claramente los roles institucionales de cada una de las tres partes (Comité Interinstitucional de Uva de Mesa del Departamento

de Tarija, Aduana Nacional y SENASAG) y el plazo de duración de 2 años.

3. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS NACIONALES

En atención al requerimiento de las asociaciones, se visitaron los mercados de los municipios capitales de La Paz, El Alto, Cochabamba y Santa Cruz, con el objetivo de efectuar una indagación sobre los principales problemas de comercialización en estos mercados y generar acuerdos con los gobiernos municipales de estas ciudades. Con la Sub Gobernación de Uriondo y la Gobernación del Departamento de Tarija se coordinaron acciones para realizar acuerdos con los municipios de La Paz y El Alto, que permitan mejorar las condiciones de comercialización de la uva del Valle Central de Tarija. Estos acuerdos iniciaron con el compromiso inicial del Comité para hacer un control profundo a la uva que procede de

Tarija y se destina a estos mercados del eje troncal del País.

4. CUMPLIMIENTO DE LA NORMATIVA

Se acordó que el Comité Interinstitucional será responsable de velar por el cumplimiento de la Resolución Administrativa N° 028/2008, que tiene por objeto establecer los requisitos para el embalaje de fruta fresca de producción nacional, donde se establece lo siguiente:

- Las partidas o lotes de producto deberán utilizar cajas de madera o plástico, Para el caso de cajas de madera, estas deberán ser de primer uso, cepilladas y sin daños o perforaciones de insectos.
- La caja deberá tener una capacidad no mayor a los 20 kg.
- La fruta deberá estar cubierta con papel de embalaje, evitando así la contaminación a través de polvo durante el transporte.
- Las cajas deberán ir identificadas con la siguiente información:

- Nombre del Productor,
- Origen o procedencia,
- Especie/variedad y
- Fecha de embalaje.

5. CREACION DEL FONDO VITICOLA

Se propuso la creación de un Fondo Vitícola, mismo que fue aprobado en Acta de Reunión Extraordinaria de Productores de Uva de Mesa de fecha 15 de diciembre del 2017 y es liderado por el Comité interinstitucional.

La recaudación de los fondos se realiza al contado a través de la venta de Guías de Transporte a los comercializadores, para esto fueron fijados en 0.50 centavos por caja de uva de mesa que serán destinados para el desarrollo y fortalecimiento del sector. El comité interinstitucional deberá rendir cuentas de los fondos recaudados cada final de gestión, por lo que las percepciones por la venta de Guías de transporte se encuentran en una cuenta bancaria creada para este fin.



6. ACUERDOS SUSCRITOS CON LAS MUNICIPALIDADES DE LA PAZ, COCHABAMBA Y EL ALTO

Conforme este compromiso, se gestionaron acuerdos con dos municipios. El 19 de Diciembre de 2017 se suscribió el primer acuerdo con el Municipio de El Alto con el objetivo de fortalecer la comercialización de la uva tarijeña en las ferias ecológicas que realiza este municipio, lograr que los camiones con uva tarijeña pueda ser comercializada en las calles 9 y 12 en la zona de Villa Dolores, previo cumplimiento de las normas y procedimientos de salubridad, inocuidad, peso justo y estrictos controles de calidad de uva en origen.

Habiendo sostenido una reunión con el Alcalde del Municipio de La Paz se coordinó la participación de la producción de uva tarijeña en tres ferias de la ciudad, ubicadas en la Plaza Humboldt, Plaza Villarroel y el Mercado Zenobio López. Se acordó realizar la capacitación en Buenas Prácticas y Manipulación de Alimentos a las comercializadoras y realizar la Primera Feria de Uva



Firma de Acuerdo en el Municipio de El Alto



Reunión con el Alcalde del Municipio de La Paz



Firma de Acuerdo con el Municipio de La Paz

Tarijeña en el Municipio de La Paz en el mes de diciembre antes de las fiestas de año Nuevo. Estas acciones y compromisos se formalizaron a través de la firma de una Carta de intenciones suscrita entre el Gobierno Autónomo Municipal de La Paz y el Gobierno Autónomo Departamental de Tarija.

En la ciudad de Cochabamba, La Subgobernación de Uriondo logró la firma de un acuerdo con la Dirección de Desarrollo Económico y Desarrollo Agropecuario y la Intendencia Municipal de Cochabamba, para que se comercialice la uva en el mercado campesino entre las calles Huanchaca y Sebastián Castillo, hasta concluir con la vendimia 2018, debiéndose trabajar con el municipio para definir un lugar más estable.

7. ORGANIZACIÓN Y EJECUCION OPERATIVA

En el marco de lo establecido en la R.A. 028/2008, el Comité Interinstitucional implantó una serie de actividades y el procedimiento de control que socializó mediante un comunicado a todos los productores y comercializadores de uva, consistía en lo siguiente:

- Se establecieron cuatro puntos de venta de Guías de Transporte y entrega de etiquetas de identificación por caja a un costo de 0.50 ctvs. de Bs. Los



mismos estaban ubicados en el CEVITA, Cruce del Valle, Muturayo y Calamuchita. La encargada de ventas, tras el pago que realizaba cada comercializador, emitía un recibo por concepto de la guía y realizaba la entrega de las etiquetas respectivas. Los Puntos de venta recaudaban el dinero semanalmente y rendían cuentas al Comité.

- Se establecieron seis puntos de carguío en el valle central, ubicados en La Pintada, Cruce del Valle, Cruce de la Chozza, Calamuchita, Muturayo y el Valle de la Concepción. En estos puntos se realizó el control de calidad y madurez comercial de la uva, control del peso y la no existencia de residuos de plaguicidas, la condición de las cajas, que cuenten con su respectiva tarjeta de identificación y que cuenten con el embalaje correcto. También se realizaba la verificación, llenado y emisión de las Guías de Transporte.
- Se instauraron 2 puntos de verificación de carga en Santa Ana y Pajchani, donde todos los camiones que transportaban uva Tarijeña a los diferentes mercados de destino, debían presentar la Guía de Transporte sellada y emitida por los técnicos de los centros de carguío.

Este trabajo se realizó de manera intensiva los 7 días de la semana durante toda la vendimia, para los mismo se estableció personal constante tan-



to en los puntos de carga como en los puntos de verificación. Las guías de transporte contienen la siguiente información: Fecha, comunidad, Propietario, Destino, Comercializador, N° de Guía, Camión Placa, Variedad, y Total de cajas. El registro de las mismas permitieron elaborar una base de datos que contiene información relevante sobre el número de cajas de uva que se produjeron en esta vendimia, el mercado destino de las mismas, la variedad más comercializada, las comunidades que produjeron mayor cantidad, los comercializadores involucrados en el proceso y la cantidad de camiones que se movilizaron para transportar la uva a los diferentes mercados.

Las etiquetas de identificación contienen la siguiente información: Nombre del Productor, Origen o Procedencia (Comunidad), Especie /variedad y la fecha de embalaje. Toda caja debía ser transportada con etiqueta de identificación del productor, las mismas, como se explica en los puntos anteriores eran entregadas por el comité al comercializador al momento de adquirir la guía de transporte, quien a su vez debía entregar las mismas a los productores. Esto ayudo a identificar los productores involucrados en la producción y tener un control de la calidad con la que cada uno produce.

Asimismo se establecieron las condiciones de embalaje de la uva, aspecto que sería controlado en los puntos de carguío y consistía en lo siguiente:

- Cajas de madera con un peso total (caja y producto) no mayor a 25 kilogramos.
- Para evitar aplastamiento de la fruta, se permitirá el uso de tacos o listones, mismo que no deberán tener una altura mayor a 2.5 pulgadas (6 cm).
- El papel que se emplee para el embalaje no puede ser en ningún caso papel periódico, por los efectos nocivos para la salud, se podrá emplear papel sabana o papel seda.

El control del peso es un aspecto importante que

permitió controlar el morreo y resultó beneficioso para el propio productor, ya que al colocar solo 20 kilos en cada caja el productor está recuperando entre 3 a 5 kilos que se iban en las cajas anteriores, lo que se traduce en mayores ingresos para los viñateros quienes tendrán más uva para colocar en el mercado.

8. RESULTADOS

Dentro de los principales resultados obtenidos de las gestiones realizadas tanto por las diferentes instituciones, actores del sector y el Comité Interinstitucional se obtuvieron los siguientes resultados en la jurisdicción del municipio de Uriondo que se muestran a continuación:

- Se logró articular el sector entre diferentes instituciones para apoyar la comercialización de uva de mesa y se llegó a integrar hasta a los comercializadores.
- Por primera vez se cuenta con una base de datos sólida, con registros de la producción, de las diferentes variedades de uva cosechadas, el destino de las mismas y su procedencia.
- Se identificaron los problemas comunes que afectaban los comercializadores y productores.
- Se logró controlar el exceso de uva en un estimado del 3 kg por caja haciendo un total de 1.126.437 kg de uva. Esta sola acción incrementó los ingresos a favor de los productores en un monto de Bs 5.632.185 , considerando que anteriormente se comercializaban las cajas de uva con un peso de hasta 27 kilos al mismo precio de venta que varía de 180 a 80 Bs. según la oferta como se explica en los gráficos siguientes. En esta vendimia gracias al control se comercializan las cajas con 20 kilos de uva y permitiendo un mayor margen de ganancia para los productores.
- Se firmaron Acuerdos con dos Gobiernos Municipales que permitieron la apertura de mercados

a nivel nacional.

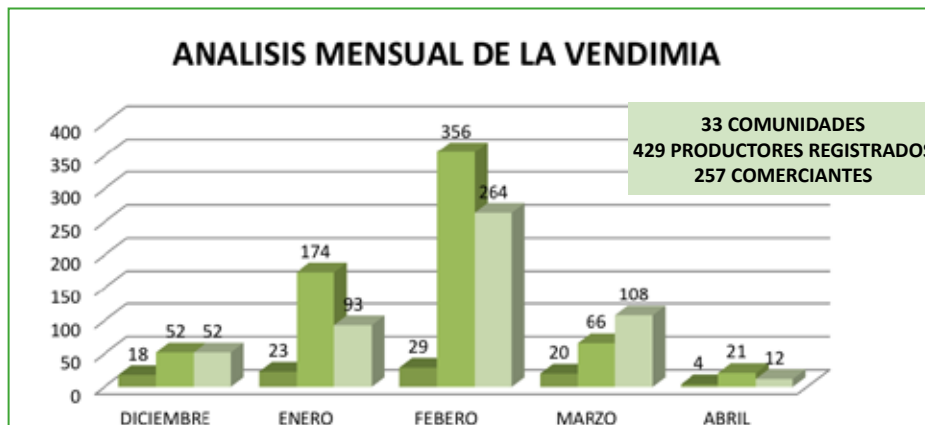
- Se lograron recaudar Bs. 301.082 para el fondo vitícola , el cual cuenta con una rendición de cuentas
- Se comercializaron 376 299 cajas de uva de mesa a nivel nacional.

A continuación se muestran algunos resultados con los datos obtenidos con la información proveniente del registro de las Guías de Transporte elaborada por el Comité Inerstitucional.

Tomando en cuenta que la vendimia inició en di-

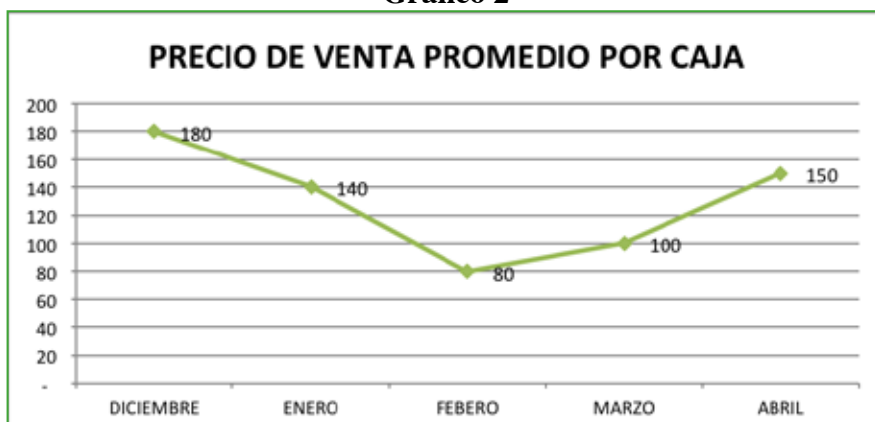
ciembre del 2017 , se realizó un analisis mensual que muestra lo siguiente: Se vendió la uva de 33 comunidades del Departamento de Tarija, se cuenta con datos de 427 productores que lograron vender su uva y de 257 comercializadores que se encargaron de llevar esta uva a los diferentes mercados del país. Cabe aclarar que el número de productores solo hace referencia a los productores registrados en las guías, en muchos casos los comercializadores recabaron la uva de muchos productores pero en las guías registraron solo uno. Este aspecto se mejorara en la emisión de la nuevas guías. Asimismo, en muchos casos los comercializadores también son productores.

Gráfico 1



Fuente: Elaboracion Propia con datos del CEVITA.

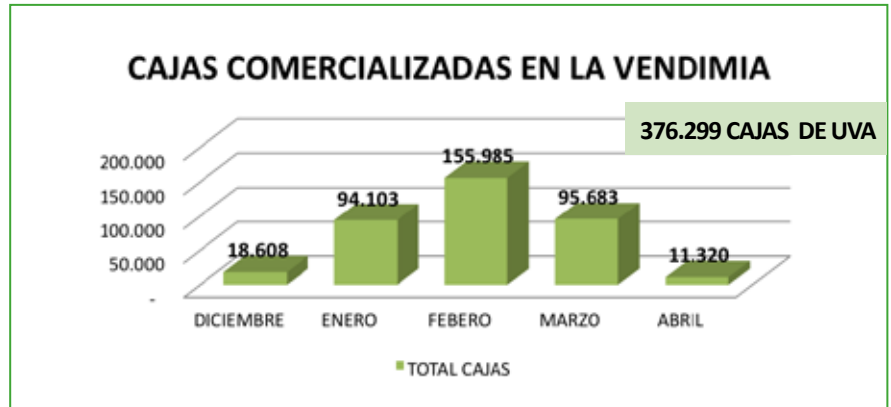
Gráfico 2



Fuente: Elaboracion Propia con datos del CEVITA.

El precio de venta por mes fue variando según la oferta, en enero, mes en el que se incrementó la oferta también se nota una baja en los precios, siendo febrero el mes con el precio más bajo y diciembre con el precio más alto con la uva tempranera.

Gráfico 3



Fuente: Elaboracion Propia con datos del CEVITA.

Según datos hasta el 31 de abril del 2018 se llegaron a comercializar 376.299 cajas de uva en todo el país. Siendo el mes de febrero y marzo los más altos

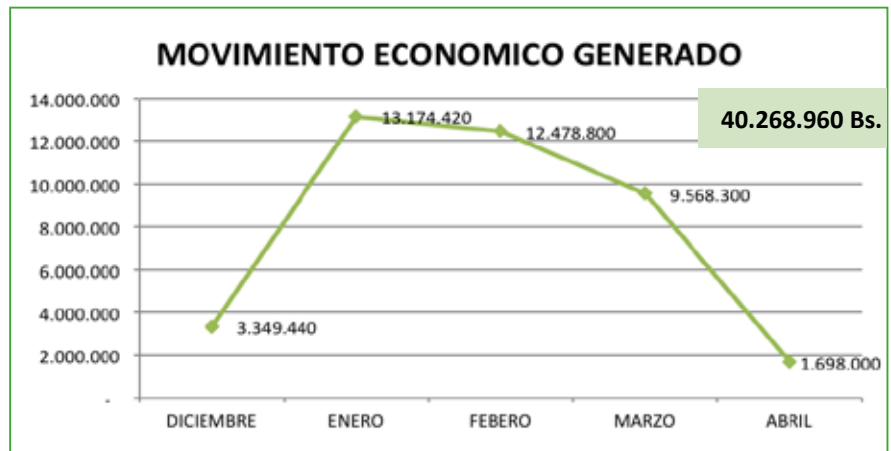
Gráfico 4



Fuente: Elaboracion Propia con datos del CEVITA.

En total se comercializaron 8.278.578 kilos de uva en todo el país.

Gráfico 5



Fuente: Elaboracion Propia con datos del CEVITA.

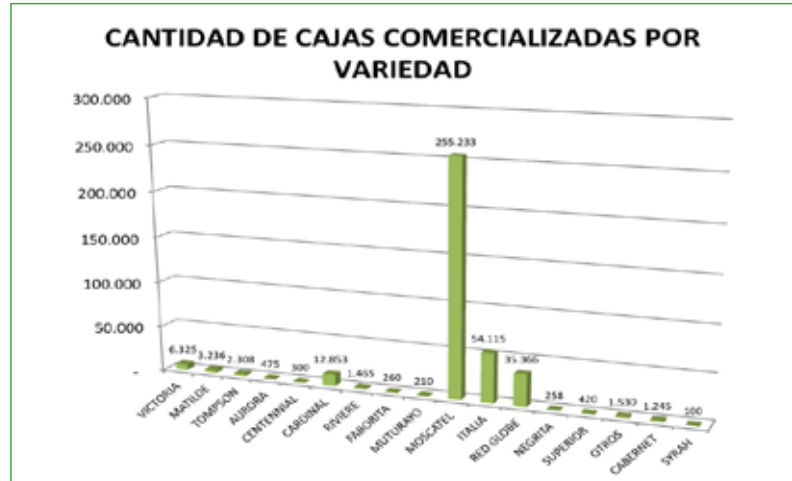
La cantidad de cajas y kilos comercializados señalados, generaron un movimiento económico aproximado de Bs. 40.268.960 en el Departamento, tomando en cuenta el número de cajas vendidas y el precio promedio que se tuvo por mes.

El margen de ganancia obtenido por los productores también fue variando mes a mes de acuerdo al precio de venta por kilo, según los datos proporcionados por el CEVITA el costo de producción promedio es de 2 Bs por kilo, en base a esta información se estimó el margen de ganancia mes a mes según la cantidad de kilos comercializados y el precio de venta, lo que significa un monto aproximado de Bs 22.875.590,54 de ganancia para los productores. Asimismo se hizo un cálculo aproximado de las ganancias obtenidas por los comercializadores en base a las cajas comercializadas y se estima un monto de Bs. 5.635.485 de ganancia. Mediante el análisis de la base de datos generada por el CEVITA se evidenció que la variedad de uva más

comercializada a nivel nacional fue la Moscatel, seguida por la Italia, Red Globe y Cardinal.

En base a un análisis mensual se identificó que en el mes de diciembre la variedad más comercializada fue la Cardinal, Victoria, Matilde y Tompson; el mes de enero y febrero las variedades que lideraron las ventas fueron Moscatel, Italia y Red Globe; en marzo y abril principalmente se comercializó la moscatel.

Grafico N° 6

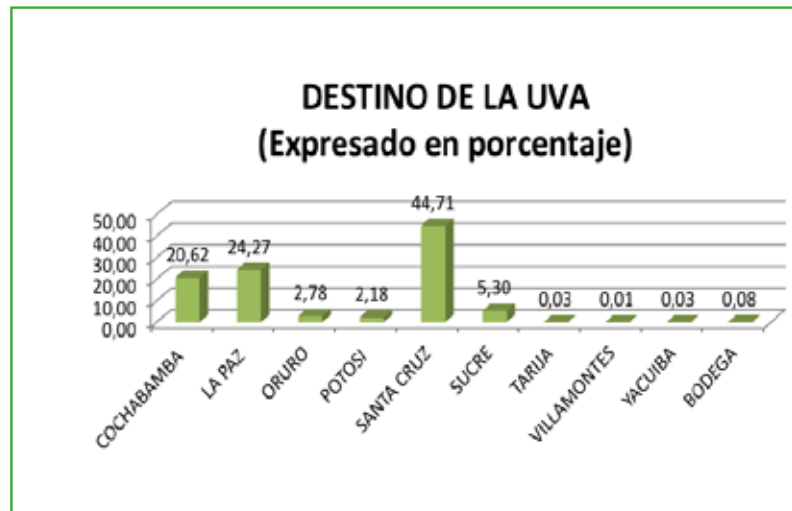


Fuente: Elaboracion Propia con datos del CEVITA.

Durante la vendimia, la ciudad de Santa Cruz destacó como el mercado destino de la uva tarijeña, absorbiendo un 44.71% de la producción, seguido de La paz con un 24.27% y Cochabamba con un 20.62%.

Tras un análisis mensual se evidenció que el principal mercado de la uva temprana en el mes de diciembre y enero fue La Paz y Cochabamba, en enero ya se ve un incremento de la demanda en el mercado e Santa Cruz; en febrero y marzo Santa Cruz se sitúa como principal mercado, seguido por La Paz y Cochabamba respectivamente; y por último, en el mes de abril el único mercado de destino fue Santa Cruz

Grafico N° 7



Fuente: Elaboracion Propia con datos del CEVITA.

Grafico N° 8



Igualmente se pudo identificar cuáles son las comunidades con mayor producción de uva en el departamento, ubicándose en primer lugar Calamuchita que llegó a comercializar 108.379 cajas de uva en los 4 meses, seguidamente se sitúa la comunidad de Muturayo con 82.482 cajas de uva de mesa venidas y en tercer lugar El Valle de la Concepción con 27.960 cajas de uva comercializadas.

9. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.-

Una vez evaluados los resultados del proceso de comercialización, se concluye que:

- El control de guías debe realizarse desde el inicio de la vendimia, considerando la uva temprana.
- Se debe mejorar el control de residuos de plaguicidas, mismo que debe estar estrictamente a cargo del SENASAG y realizarse en viña.
- Se debe fortalecer el control de calidad en la madurez comercial y selección.
- Se debe establecer un mecanismo para la regulación de los precios
- Se deben establecer una normativa para sancionar a los productores que venden la uva en mal estado o que no cuente con la madurez comercial para la venta, este aspecto debe ser responsabilidad del SENASAG.
- Se deben establecer acciones para mejorar la calidad de la uva y ordenar la cosecha
- Se propone que el SENASAG realice el registro de todos los camiones que transportan uva, para que los mismos cuenten con las condiciones mínimas adecuadas para el transporte de la producción.
- Fortalecer la organización de ferias a nivel nacional.
- Realizar un estudio que defina una mejor condición para la venta de uva de mesa, ya sea en cajas de cartón, plástico o madera.
- Realizar una rueda de negocios previa a la vendimia, es decir, en el mes de septiembre.

10. RETOS PARA LA PROXIMA VENDIMIA

Tras un análisis de los datos y resultados obtenidos gracias a todas las actividades realizadas y el apoyo de las diferentes instituciones, se plantean los siguientes retos para las próximas vendimias que permitirán mejorar las condiciones en los mercados e incrementar las ventas de la uva de mesa a nivel nacional.

- Se pretende introducir progresivamente una mejora en el empaque, para evitar el doble flete.
- Incrementar los centros de carguío y mejorar sus condiciones.
- Organizar ferias en los principales mercados del país y acuerdos con alcaldes del interior del departamento.
- Realizar acuerdos con las vendedoras comisionistas de los mercados para que se cobre un máximo de 8 bs por caja, ya que actualmente no se tienen precios fijos establecidos
- Mejorar la calidad de la uva poniendo en funcionamiento un programa que verifica la aplicación de las buenas prácticas agrícolas en las diferentes viñas.
- Diferenciar para la venta dos calidades de uva, es decir, cajas de uva de primera y de segunda, con el fin de mantener una estabilidad en los precios.
- Crear la unidad de monitoreo y exportación de la uva dependiente del área agrícola del CEVITA.
- Crear un fondo vitícola con el FOPED.
- Crear una base de datos actualizada con información sobre las hectáreas en producción, variedades, productores, rendimientos, etc.

Construcción del Sistema de Riego Guadalquivir - Cenavit - Calamuchita

¡Reactivando la
Producción!

**OBRA
REACTIVADA**
✓

1396

FAMILIAS
BENEFICIADAS

3557

HECTÁREAS
DE RIEGO

209

MILLONES DE
BS. DE INVERSIÓN

44

KM. DE CANAL
PARA RIEGO