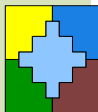


Prodi



Programa de
Desarrollo
Integral
Interdisciplinario



SISTEMATIZACION

Articulación de productores indígenas de oca, al mercado



**Una experiencia de la Asociación de Productores
de Kawi Torko – Pocorasi (APROKAT)
en el Norte de Potosí**

Diciembre, 2008

Pocoata – Norte Potosí – Potosí

Equipo de sistematización PRODII:

Wilson Antonio Siñaniz Tapia
Omar Teodosio Mamani Pérez
Beatriz Colque Jorge

Con el apoyo de:

Magaly Salazar
PROINPA

El presente documento fue elaborado gracias Al apoyo de:

Manos Unidas España

FUNDACION PROINPA

Entidad ejecutora:

PRODII

Contenido

| | Pág. |
|--|------|
| 1. Introducción | 3 |
| 2. Objetivos de la sistematización | 3 |
| 3. Metodología de sistematización | 4 |
| 4. Descripción general del contexto de la experiencia | 4 |
| 5. Análisis y reflexión de la situación inicial | 6 |
| 5.1. Selección y análisis de las variables a observar | 6 |
| 5.2. Análisis de los factores de contexto de la situación inicial | 8 |
| 6. Análisis y reflexión del proceso de intervención | 9 |
| 6.1. Línea de tiempo | 9 |
| 6.2. Construcción y análisis de diagramas de funciones y relaciones | 12 |
| 6.3. Reflexión sobre los métodos y metodologías utilizadas en la experiencia | 14 |
| 6.4. Listado y análisis de los Recursos utilizados | 15 |
| 6.5. Análisis de los factores del contexto | 16 |
| 7. Análisis y reflexión de la situación actual | 17 |
| 7.1. Identificación y análisis de resultados | 17 |
| 7.2. Análisis de los factores del contexto | 21 |
| 8. Lecciones aprendidas | 22 |
| 8.1. Factores de éxito | 22 |
| 8.2. Factores de riesgo | 23 |

Anexos

1. Introducción

APROKAT es una asociación de productores organizada en las comunidades de Torko y Pocarasi del Distrito Municipal Indígena de Uma Uma del Municipio de Pocoata de la Provincia Chayanta del Departamento de Potosí, de acuerdo al autodiagnóstico realizado las comunidades muestran un potencial productivo del cultivo de oca¹ en diferentes variedades y sobre todo realizándose el deshidratado con los rayos solares y este producto comúnmente se denomina con el vocablo quechua de "kawi" (oca deshidratada).

A partir de esta práctica tradicional, con el apoyo de la ONG, Programa de Desarrollo Integral Interdisciplinario (PRODII), en noviembre del 2002, se participa de la convocatoria Nacional del Proyecto LIL/Indígena: Proyecto de Innovación y Aprendizaje para el Desarrollo Productiva de los Pueblos Indígenas financiado por el Banco Mundial, donde se hacen ganadores para el financiamiento de un proyecto para comercializar derivados del cultivo de la oca. (Revalorizar el cultivo de oca).

De esta forma la organización productiva denominada como Asociación de Productores de Kawi Torko – Pocarasi (APROKAT), con la misión de contribuir al desarrollo económico productivo y fortalecimiento socio organizativo de todos sus miembros asociados, desarrollando capacidades sobre el manejo de los sistemas de producción agrícola con enfoque de cadenas productivas.

El presente trabajo de sistematización de experiencia, recoge la vivencia del trabajo arduo, se constituye un esfuerzo de los productores organizados y de las instituciones que desarrollan labores en esta zona del país, para reconstruir, reflexionar y analizar la experiencia, confrontándola con la realidad y con el conocimiento teórico, generando nuevos conocimientos desde la práctica y para la práctica crítica y constructiva de procesos similares.

El eje de sistematización que guía al documento es ¿cómo los productores de oca se articulan al mercado?. Del trabajo desarrollando durante el proceso – desde noviembre de 2002 a mayo del 2008 - sobre lo que paso en la fase inicial, en el proceso de intervención y al final del mismo; lo cual permitirá dejar insumos valiosos para el quehacer de PRODII y sus aliados que puedan replicar la experiencia.

2. Objetivos de la sistematización

Objetivo General

Sistematizar la experiencia de los agricultores de oca articulados al mercado.

¹ Planta anual de la familia de las Oxalidáceas, con tallo herbáceo, erguido y ramoso, hojas compuestas de tres hojuelas ovales, flores pedunculadas, amarillas, con estrías rojas y pétalos dentados, y raíz con tubérculos feculentos, casi cilíndricos, de color amarillo y sabor dulce, que en el Perú y en el Ecuador se comen cocidos.

Objetivo Especifico

Identificar lecciones aprendidas a partir de las estrategias de fortalecimiento de la Asociación de Productores de kawi Torko Pcorasi en términos de articularse al mercado.

3. Metodología de sistematización

La metodología utilizada en el presente trabajo de sistematización es el utilizado por FIDAMERICA PREVAL. Estas propuestas han sido adaptadas a las condiciones en las que se realizó la experiencia.

Síntesis del proceso de sistematización por etapa:

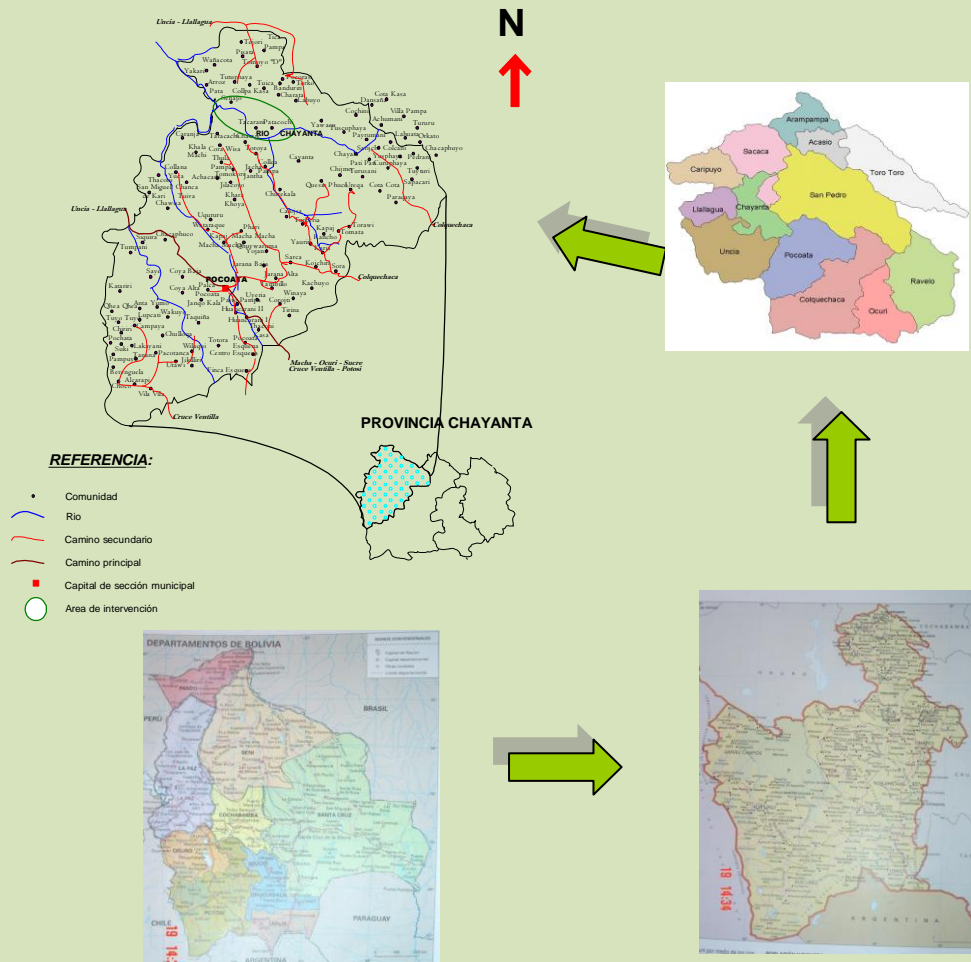
Eje de sistematización

Cómo ha sido el proceso de articulación de los agricultores de oca al mercado

| Situación Inicial | Proceso de Intervención | Situación Final | Lecciones Aprendidas |
|---|---|---|--|
| <ol style="list-style-type: none">1. Selección y análisis de las variables a observar: Producción Transformación Organización Comercialización2. Análisis de los factores del contexto | <ol style="list-style-type: none">1. Descripción y reflexión crítica sobre el proceso de intervención y su contexto.2. Construcción y análisis de diagramas de funciones y relaciones3. Reflexiones sobre métodos, metodologías y estrategias empleadas4. Listado y análisis de los recursos utilizados5. Análisis de los factores del contexto | <ol style="list-style-type: none">1. Identificación y análisis de resultados2. Análisis de los factores del contexto | <ol style="list-style-type: none">1. Análisis de factores de éxito y de riesgo extraídos de la sistematización |

La implementación de la metodología para los cuatro pasos descritos, se realizó de acuerdo a las variables a observar como son: Producción, Transformación, Comercialización y Organización.

4. Descripción general del contexto de la experiencia



Por la diversidad de su geografía, el Distrito indígena Uma Uma se encuentra en el piso ecológico de puna con una altura de 3.100 – 4.500 m.s.n.m. y cuenta con las comunidades de Torko, Pocorasi, Labuyo y Kollpa Q’asa, Charata, Banduriri y Pata Qochi. Representa cerca del 72.2% del área del Distrito Uma Uma, presenta planicies onduladas de poca pendiente, donde la mayoría de las comunidades se encuentran asentadas, desarrollando sus cultivos en pequeñas planicies como la oca, papa, cebada, trigo, etc., las partes más elevadas son utilizadas para pastoreo. El restante 27.8% está distribuido en cabecera de valle, entre pendientes escarpadas y poca planicies para desarrollar agricultura sostenible, se produce diferentes cultivos como el maíz, duraznos, papas, tunales, etc., y la cría de ganado caprino, ovino y bovinos. Además presenta un clima predominante frígido con un promedio de temperatura de 12 °C con una precipitación pluvial de 498,3 mm anual, los meses más lluviosos son diciembre a febrero.

En lo que respecta a los servicios básicos de las ocho comunidades con las que cuenta el Distrito Indígena Uma Uma, solo cuatro tienen servicios de agua segura donde no se

encuentra la comunidad de Torko, al mismo tiempo ninguna comunidad cuenta con el servicio de energía eléctrica.

En relación a instituciones privadas como el PRODII que va apoyando en la ejecución de proyectos de desarrollo en la producción y en algunos casos en las cadenas productivas, el fortalecimiento organizativo, etc., aprovechando en gran medida de las potencialidades y oportunidades existentes en la zona. Con respecto a las instituciones públicas la Honorable Alcaldía Municipal de Pocoata que está representada por el Sub Alcalde del Distrito Indígena Uma Uma, viene ejecutando proyectos priorizados en el POA municipal.

5. Análisis y reflexión de la situación inicial

5.1. Selección y análisis de las variables a observar

El problema identificado en la etapa inicial, para la presente sistematización, es la siguiente:

PRODUCTORES POCO ARTICULADOS AL MERCADO

Producción

En el aspecto de la producción se ha visibilizado la baja calidad de la oca producida, debido a la presencia y ataque del gusano de la oca *Systema sp* en los tubérculos, al mismo tiempo los productores no dieron la importancia necesaria por considerar un cultivo marginal destinado solamente al autoconsumo y consecuentemente no hubo innovación tecnológica para mejorar la producción y productividad del cultivo.

Tradicionalmente la mayor parte de la producción para el autoconsumo, por tanto la producción se realizaba en superficies pequeñas, muchas veces para preservar la agro biodiversidad.

Sin embargo, pese al potencial que presentaba la oca, los precios en el mercado eran bajos, asilaban entre 7 y 15 Bolivianos la arroba de oca y de 15 a 20 bolivianos la arroba de kawi², resultando poco expectables para los agricultores.

Las familias consumen oca fresca en volúmenes inferiores a la producción, y por ser un producto perecedero y por tanto existía la necesidad de transformar en Kawi para poder conservar por mayor tiempo.

En ese entonces por falta de conocimientos de los productores, el cultivo de la oca no aportaba ningún valor agregado, por lo tanto los productores no daban importancia en mejorar el sistema productivo, una vez sembrado no realizaban ningún tipo de cuidados culturales como el aporque, deshierbes, control de plagas y enfermedades, aun así se lograba producción para el autoconsumo.

² Oca deshidratada, utilizada en la comida de las regiones andinas de Perú y Bolivia.

Transformación

Por la forma tradicional en la transformación heredado de los ancestros, tenía la finalidad de conservar el alimento para el resto del año, por tanto el kawi, elaborado era destinado la mayor parte autoconsumo.

El kawi obtenido de forma tradicional era de baja calidad debido a que el proceso realizado, consistía en partir las ocas longitudinalmente para luego colocarlas en el piso sobre una cama preparada de paja y expuesta a los rayos solares pasa un proceso de deshidratado que dura varios días de acuerdo al contenido de humedad de las distintas variedades; en este proceso no se realizaba ningún tipo de selección.

Otro de los problemas identificados en aspectos de transformación fue que los agricultores no tenían acceso nuevos conocimientos para la innovación de nuevas tecnologías, ya que en la zona no había la presencia de instituciones de desarrollo por estar las comunidades muy distantes de los centros urbanos próximos, y por la mala accesibilidad debido a los caminos intransitables durante todo el año.

Comercialización

Para encarar la comercialización **no existían organizaciones formales que fomentaran la comercialización de la oca y el kawi**, debido a las siguientes causas: Mercado incipiente para la oca y el kawi, bajos precios en el mercado, escasa demanda de oca fresca y kawi y las reglas del mercado no son tan favorables al productor.

En esos tiempos los volúmenes de producción eran bajos, porque los productores destinaban superficies pequeñas a la producción de oca. Al mismo tiempo, la demanda de oca y kawi no era significativa para fomentar la producción y comercialización; de otro lado, la oca no era y tampoco en la actualidad es producto de consumo masivo, en su generalidad no está en la dieta diaria de las familias, es consumido mas en ocasiones especiales.

Los bajos precios tanto de la oca y kawi en el mercado no favorecían al productor y no le permitían, ampliar la producción, porque el ciclo productivo de la oca es más prolongado que la papa, y por tanto su producción necesita mayor cuidado y está en riesgo por los factores climáticos, por otra parte la oca deshidratada se comercializaba en 25 Bs/arroba que no cubría los costos de producción.

Organización

En el Distrito Municipal Indígena de Uma Uma no se contaba con organizaciones económico productivas que impulsaran acciones sobre emprendimientos económicos, que generen valor agregado en sus productos como también fortalezca las capacidades organizacionales.

Sin embargo el tipo de organización comunitaria tradicional basado en el ayllu, donde existen autoridades naturales, en este contexto un problema visibilizado fue la debilidad de poder **organizarse para promover y fortalecer Organizaciones Económicas Productivas de**

base (OEPs), por las siguientes causas: el sistema de producción es manejado de manera individual o familiar en función a sus predios agrícolas y no existe experiencias colectivas para articularse de manera organizada al mercado, por tanto no había noción del trabajo colectivo en torno a una organización de productores con fines de comercialización, aun cuando el ayllu tiene principios de solidaridad, reciprocidad y colaboración comunitaria, esto solo se practicaba en la producción (ayni, choqo, mincka) y no así en el proceso de transformación y comercialización.

5.2. Análisis de los factores de contexto de la situación inicial

Producción

La zona presentaba y presenta condiciones favorables en cuanto al suelo y clima para la producción de la oca de forma tradicional, desde épocas milenarias, con una diversidad de accesiones y/o ecotipos y sobre todo de forma de producción orgánica, destinada principalmente para la seguridad alimentaria y en muy poca escala al mercado.

Los conocimientos y prácticas tradicionales desarrolladas por los productores han facilitado a la conservación de los recursos filogenéticos del cultivo de la oca, el mismo es manejado por las familias de generación en generación.

En la zona se presentan diferentes efectos de los cambios climáticos y afectan negativamente en la producción de la oca, como también en la pérdida de la biodiversidad de las ocas, los productores realizan esfuerzos para conservar este recurso que no era valorado económicamente.

Transformación

Los productores mantenían sus prácticas ancestrales para la elaboración del kawi (deshidratado de oca), en forma tradicional, por tanto la calidad del producto no garantizaba la calidad necesaria para la comercialización y que ello genere ingresos económicos; ante esta realidad los productores tampoco se preocupaban por innovar técnicas que ayude a mejorar la calidad del kawi, además de la lejanía de las comunidades y la no presencia de entidades de desarrollo.

Existía un conocimiento ancestral para la elaboración de Kawi, ya que por las cualidades de transformación de la oca en kawi, éste garantizaba una seguridad alimentaria para los productores de oca, además del kawi se podían transformar en diferente sub productos.

Antes la elaboración del kawi consistía en: obtener la oca de los silos rústicos, partir de manera longitudinal y exponer en el piso en una cama de paja a la intemperie, ahí el ataque de los pájaros, insectos y los fenómenos climáticos como el viento que genera polvo afectaba en la calidad del producto.

Comercialización

Los productores no estaban articulados al mercado de manera organizada, comercializaban algunos excedentes de manera individual en bajos precios, esto incide en que el destino del producto sea para el autoconsumo para asegurar su seguridad alimentaria.

Por otra parte existía un desconocimiento de los costos de producción y se dejaban llevar con los precios del mercado lo que equivalía a una sub valoración del costo real del producto con el consecuente ingreso menor para las familias que no contribuían a producir en mayores volúmenes.

Organización

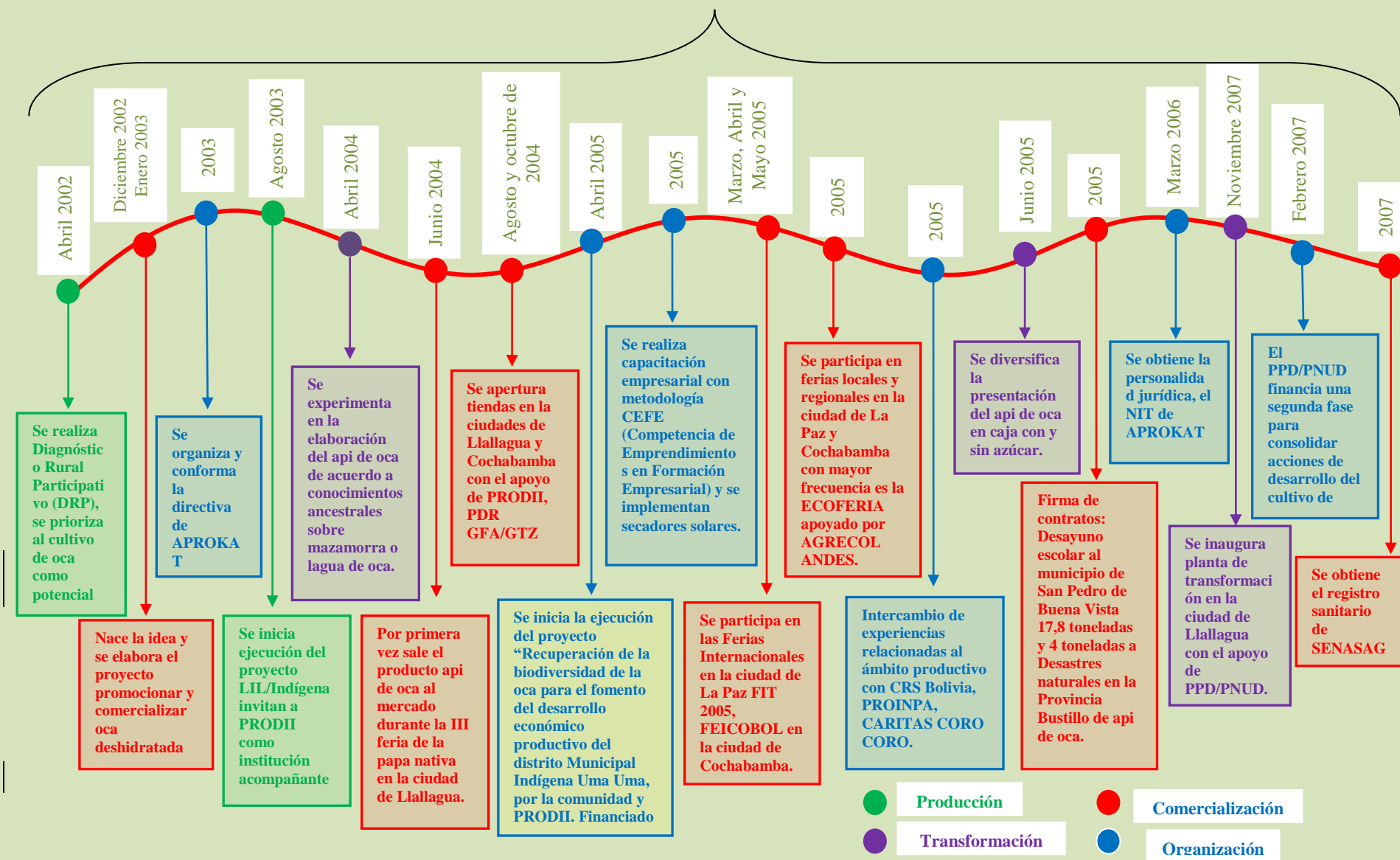
Las organizaciones tradicionales del ayllu más fomentan la producción para el autoconsumo y no así para el mercado, sin embargo a partir de las leyes de Participación Popular, Dialogo Nacional, Fomento a la Producción Ecológica, el Compro Boliviano, y otras normas promueven la organización de pequeños productores para conformar organizaciones productivas y promover el desarrollo económico local.

Las políticas diseñadas para promover la promoción económica y el desarrollo económico local, favorece de manera positiva a que los productores puedan organizarse, no obstante los productores de Uma Uma no cuentan con una organización formal y legal para articularse al mercado.

6. Análisis y reflexión del proceso de intervención

6.1. Línea de tiempo

Línea del tiempo: Asociación de Productores de kawi Torko y Pocorasi APROKAT



Producción

Un aspecto esencial que genero el inicio de la experiencia es la identificación y priorización del cultivo de oca como potencial productivo, realizado a través del diagnóstico rural participativo (DRP), realizado en el mes de abril de 2002, con esta metodología se identifican los problemas, potencialidades, mediante los cuales se realiza el proceso de análisis y reflexión y se elabora juntamente con la participación de los pobladores un plan de desarrollo comunitario priorizando el cultivo de la oca como potencial de la zona.

Posterior al diagnostico se viene la ejecución del proyecto financiados por LIL/Indígena y otros financiadores, con el objetivo de apoyar la producción y la articulación de productos andinos al mercado, los mismos hacen una invitación a la institución Programa de desarrollo integral Interdisciplinario PRODIG para que sea el acompañante en la ejecución de este proyecto, a partir de ello se ha ido avanzando con la iniciativa de revalorizar la oca como potencial.

Transformación

Luego de un trabajo de dos años se inicia con la diversificación de la producción de oca (abril 2004), con las primeras experimentaciones del api de oca partiendo de la base de que ya existía un conocimiento previo ancestral de los productores sobre la elaboración de mazamorra o lagua de oca que permitieron realizar una serie de pruebas para mejorar la idea original y a partir de ello ha ido elaborando el api de oca, como también mejorando la calidad de la misma con la implementación de los primeros secadores solares para mejorar la transformación de la oca en kawi, situación que ha permitido hasta el momento tener en oferta un producto de calidad.

En una primera instancia solo se elaboraba el api de oca como tal, por la misma iniciativa de productores y técnicos de la institución PRODIG se ha ido mejorando, avanzando en el proceso de diversificación de la presentación del api de oca, ahora con y sin azúcar, esto mismo ha permitido ampliar la oferta de los productos en el mercado.

La construcción de una planta transformadora en la población de Saca marka (Llallagua) que fue inaugurado en noviembre del 2006 gracias al financiamiento de PPD/PNUD, el mismo cuenta con un molino, mezcladora y selladora, donde se realiza el proceso de acabado del producto.

Comercialización

Nace la idea y se elabora el proyecto: Promocionar y comercializar la oca deshidratada, la idea nace a partir de la identificación del mismos como potencial de la región, se plasma en un proyecto que posteriormente es aprobado y puesta en ejecución, esto tiene mucha importancia porque de ahí es que se inicia con la capacitación de productores en temas de comercialización a través de la metodología CEFE con la ejecución de 5 módulos (CEPs, contabilidad básica, plan de negocio, marketing y planificación estratégica), que ha sido de gran ayuda en cuanto a la capacitación de productores.

Presentación del producto por primera vez, en junio de 2004 se presenta el producto api de oca al mercado, aprovechando la III Feria de la papa nativa en la ciudad de Llallagua, este evento da inicio a la comercialización del producto.

Apertura de tiendas en Cochabamba y Llallagua, esto ha permitido ampliar a un más los espacios de comercialización y promoción de los productos api de oca, nace de la iniciativa de seguir promocionando el productos para que sea conocido en el mercado.

Promoción del producto, al mismo tiempo se va promocionando el producto en distintas ferias regionales, nacionales e internacionales como: FIT 2005 (La Paz), FEICOBOL (Cochabamba), ECO FERIA en la ciudad de Llallagua y Cochabamba. Apoyados por la apertura de tiendas en las ciudades de Llallagua y Cochabamba en agosto y octubre de 2004.

Contrato para el desayuno escolar con municipios, también, otro logro importante es la concreción de un contrato de provisión de desayuno escolar al municipio de San Pedro de Bueno Vista con un volumen importante de 17,8 toneladas de api de oca. Otro contrato de 4 toneladas para desastres naturales el cual fue entregado en la provincia Bustillo. Estos dos contratos se constituyen en ventas con volúmenes más grandes que se realizaron lo que permitió consolidar la asociación de APROKAT como organización productiva.

Obtención del registro sanitario, es necesario señalar por su importancia, es la obtención del Registro Sanitario para el api de oca el año 2007 que permitió ingresar en el mercado en mejores condiciones para la venta del producto.

Organización

Se organiza y conforma la directiva de APROKAT, el 2003 se inicia con la organización y conformación de la primera directiva de la Asociación, quienes realizaron conseguir el api de oca y la elaboración y revalorización de la oca como potencial.

Se realiza la gestión de proyecto "Recuperación de la biodiversidad de la oca para el fomento del desarrollo económico productivo del distrito Municipal Indígena Uma Uma, como resultado de la ejecución del proyecto se ha conseguido identificar 13 variedades de oca y publicar un documento acerca de estas variedades, y el incremento de la producción de oca.

Se realiza capacitación empresarial con metodología CEFE (Competencia de Emprendimientos en Formación Empresarial) y se implementan secadores solares, se toman en cuenta los siguientes temas: planificación estratégica, costos y rentabilidad, contabilidad básica, gestión empresarial, marketing, plan de negocios, con el objetivo de cambiar su actitud y puedan llegar al mercado con mayores conocimientos. También para la transformación se ha realizado la implementación de secadores solares mejorados y adaptados para el deshidratado de la oca y mejor la materia prima para la obtención del api de oca.

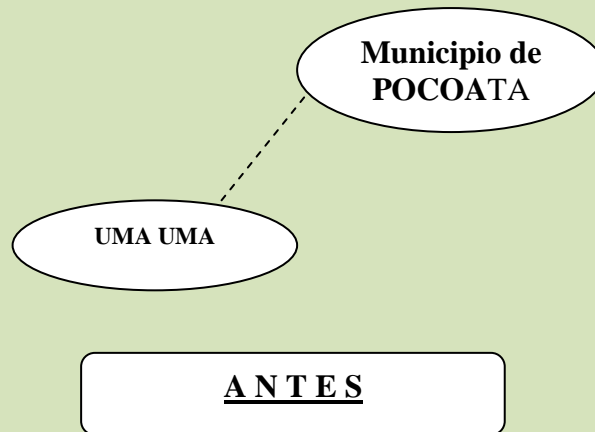
Intercambio de experiencias relacionadas al ámbito productivo con CRS Bolivia, PROINPA, CARITAS CORO CORO, así mismos a partir de la inquietud de los productores para conocer otras realidades se ha realizado un intercambio de experiencias.

Se obtiene la personalidad jurídica, el NIT de APROKAT, en marzo del 2006 se obtiene la personería jurídica de la asociación, con la misma un respaldo y representatividad legal de la asociación ante diferentes instancias, como también el Número de Identificación Tributaria

(NIT), lo que permite emitir factura sobre las ventas realizadas, de esta forma enmarcarse dentro la normativa vigente para realizar negocios como organización.

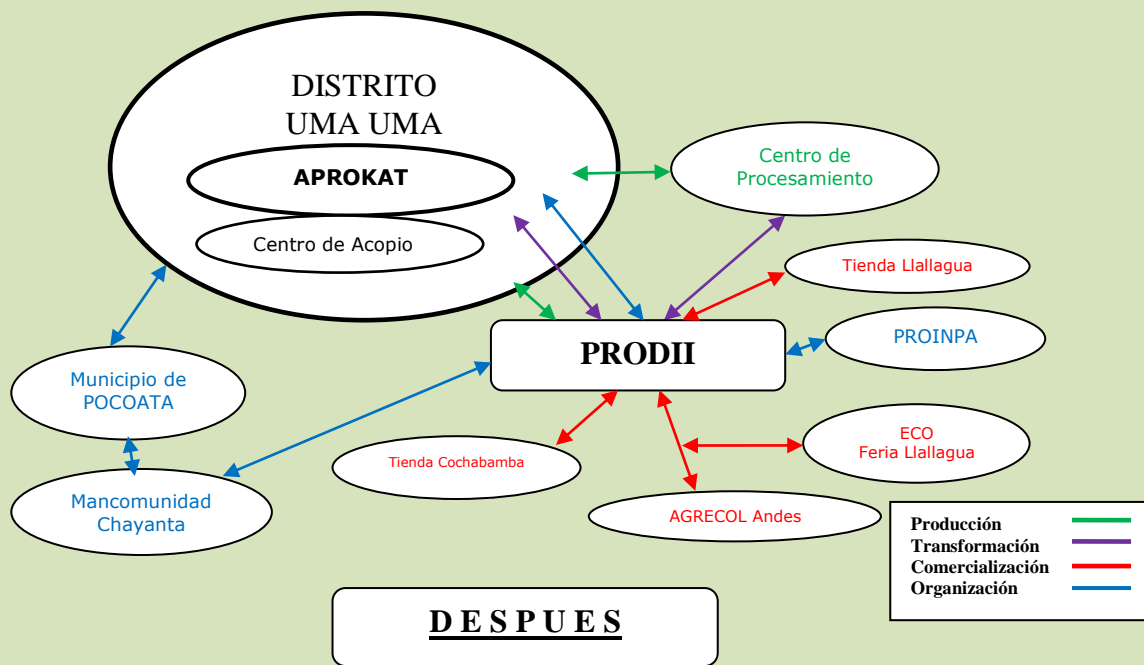
El PPD/PNUD financia una segunda fase para consolidar acciones de desarrollo del cultivo de oca, con la ejecución del proyecto se ha beneficiado con la construcción de una planta de transformación de derivados de la oca, se ha dotado secadores solares grandes esto por comunidad, mochilas fumigadoras para cada uno de los socios, también se ha apoyado con asistencia técnica y capacitación en (producción, transformación comercialización).

6.2. Construcción y análisis de diagramas de funciones y relaciones



En la situación inicial, antes de emerger la Organización Económica Productiva, en el ámbito del Distrito Municipal y al interior de las comunidades no se ha evidenciado ninguna relación y peor no se visibiliza Organización alguna.

Las relaciones se circunscriben solamente a las comunidades que cuenta el Distrito Uma Uma y comunidades de otros distritos colindantes. Sin embargo se puede visualizar una relación lejana con el Gobierno Municipal de Pocoata por encontrarse geográficamente alejado de la capital del municipio.



En el proceso de intervención, se han ido construyendo varias relaciones con diferentes organizaciones, que se detallan a continuación:

Productivo

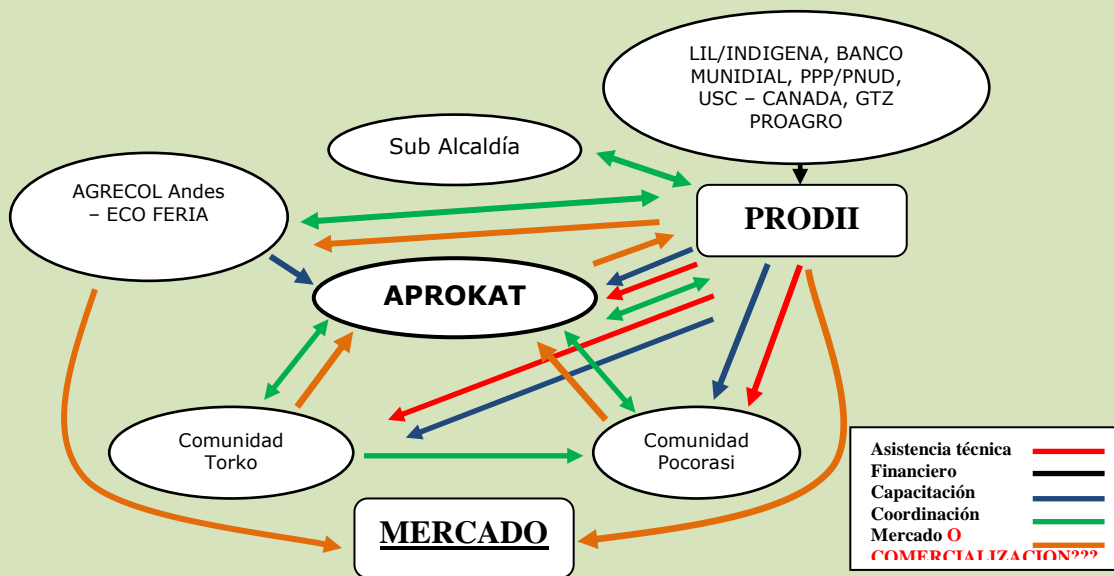
El APROKAT establece un vínculo y relacionamiento muy fuerte con el Programa de Desarrollo Integral Interdisciplinario (PRODII), porque en el distrito es la única institución que desarrolla acciones para el apoyo productivo, también se relaciona con las autoridades del Distrito Uma Uma, esta relación se da con mayor énfasis en acciones productivas como: manejo de variedades, control de plagas, recuperación del cultivo de la oca con enfoque del cuidado de la agro biodiversidad, así mismos la institución es la que se hace cargo de recoger los productos que se depositan en el centro de acopio para trasladarlo al centro de procesamiento, de la que se hace cargo el personal encargado de transformación y comercialización de PRODII.

Transformación

Una vez que la materia prima es trasladada al centro de transformación es cuando se inicia con el lavado, secado, molido, mezclado y empaquetado, esta planta está a cargo de un técnico de la institución PRODII encargado de comercialización y transformación, así mismo técnicos de la institución asesoran en el proceso de deshidratado de la oca en kawi, brindándoles asistencia técnica, y capacitación, por otro lado PRODII y los directivos de la asociación a través de gestiones hacen posible la compra de secadores solares para una transformación de calidad.

Comercialización

En la comercialización han participado encargados de la asociación con el apoyo del personal técnico de PRODII, tanto en las ferias nacionales, FEICOBOL, FIPAZ, EXPOCRUZ, EXPOTECO, FEXPOTOSI, FEXSUR, etc., como las ferias locales como la Eco Feria del Norte Potosí, Eco feria de Cochabamba, feria de la papa nativa, etc. Asimismo las tiendas comerciales ubicados en Llallagua y Cochabamba. Esta presencia en el mercado tuvo su aporte a partir de las comunidades de Torko y Pocoarasi que son la base social y productiva de APROKAT.



Financiero

A partir de la potencialidad detectada en el diagnóstico, PRODII se compromete en la gestión de recursos económicos, los mismos tienen el propósito de fortalecer a los pequeños productores asociados. La gestión de recursos fue dirigida a varias entidades financieras, de las cuales se ha logrado canalizar los fondos provenientes de: LIL Indígena – Banco Mundial, PPP/PNUD, USC – Canadá, GTZ – PROAGRO y Manos Unidas. En este proceso el PRODII se ha constituido como entidad que canaliza recursos en beneficio de las organizaciones productivas.

Mercado / Comercialización

En la comercialización han participado encargados de la asociación con el apoyo del personal técnico de PRODII, tanto en las ferias nacionales, FEICOBOL, FIPAZ, EXPOCRUZ, EXPOTECO, FEXPOTOSI, FEXSUR, etc., como las ferias locales como la Eco Feria del Norte Potosí, Eco feria de Cochabamba, feria de la papa nativa, etc. Asimismo las tiendas comerciales ubicados en Llallagua y Cochabamba. Esta presencia en el mercado tuvo su aporte a partir de las comunidades de Torko y Pocoarasi que son la base social y productiva de APROKAT.

Coordinación

En el marco de las relaciones institucionales el APROKAT, tienen una relación importante con el PRODII, como entidad local ejecutora de los proyectos, el mismo ha permitido el contacto con otras instituciones que financian recursos económicos, como también con organizaciones de desarrollo, el mismo ha permitido atraer recursos (humanos, económicos, logísticos, etc.) que contribuyan a la consolidación de la Organización y de las comunidades de Torco y Pocorasi. La coordinación y el relacionamiento han sido enfocados en el marco de brindar asistencia técnica (producción ecológica, manejo ecológico de plagas, innovación tecnológica, manejo de secadores solares, etc.) Los temas específicos de coordinación se describen a continuación:

Fundación PROINPA, donde se ha desarrollado e implementado enfoques y metodologías de capacitación como el CIAL, SEP, EPCP.

AGRECOL ANDES, con esta organización se ha participado en diferentes eventos de capacitación sobre gestión de mercadeo, agricultura sostenible y el Sistema Participativo de Garantía (SPG), para la certificación ecológica del producto.

CLWR, con Canadian Lutheran World Relief se ha participado en un proceso de intercambio de experiencias sobre temas de medio ambiente y género.

CRS-BOLIVIA, ha apoyado en la capacitación sobre gestión empresarial, investigación participativa y fortalecimiento a la organización.

El Distrito Uma Uma como una organización pública, ha jugado su rol de impulsar y motivar a las organizaciones que participen en las diferentes actividades que se han planificado con PRODII.

Asistencia técnica

El PRODII a través de sus técnicos brinda asistencia técnica en todo el ciclo productivo de la oca, en las comunidades de Torco, Pocorasi y al interior de la asociación, así mismo la asistencia técnica no solo es en oca, también se brinda asistencia técnica en implementación de jardines botánicos, control de plagas y enfermedades de oca para mantener un buen rendimiento de la producción.

Capacitación

Al igual que en la asistencia técnica los técnicos de la institución PRODII han ido capacitando a los productores de las comunidades Torco Pocorasi y la misma asociación en temas como agro biodiversidad productiva, cultura emprendedora, etc.

6.3. Reflexión sobre los métodos y metodologías utilizadas en la experiencia

En el desarrollo de la experiencia los distintos proyectos ejecutados, se han utilizado varias metodologías y herramientas con enfoque participativo en la capacitación a los miembros de APROKAT.

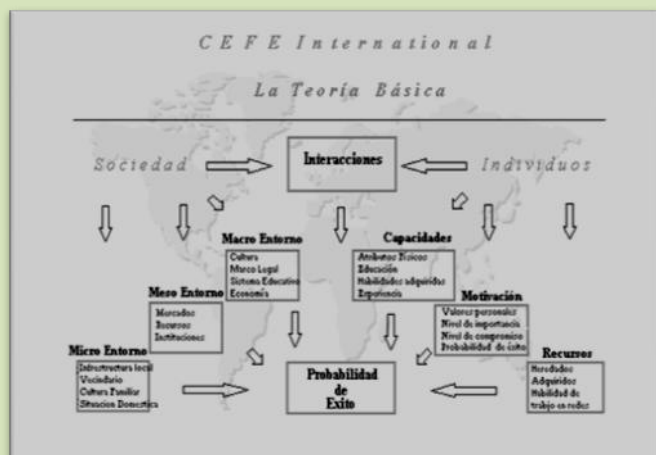
La metodología del Diagnóstico Rural Participativo (DRP), es una metodología que involucra a los mismos productores participen activamente en el proceso de recoger, ordenar, analizar, la información de la realidad social, económico, productiva, cultural, y identificando las potencialidades con las cuenta la comunidad.

La aplicación de la metodología del DRP ha permitido identificar al cultivo de la oca como un producto con alto potencial productivo como también con buenas oportunidades de mercado por sus cualidades alimenticias y nutritivas. El DRP ha permitido sentar las bases para que en el futuro se pueda considerar al cultivo de la oca como una alternativa de aprovechamiento de este recurso de la agrobiodiversidad con enfoque de cadena productiva.

A partir del diagnóstico se ha logrado implementar toda la experiencia de innovación tecnológica en la producción, transformación y comercialización del cultivo de la oca.

Metodología CIAL, (Comité de Investigación Agrícola Local), es esencialmente una metodología participativa que involucra directamente a los productores en el proceso de investigación en los procesos del sistema productivo y de transformación; en este proceso los productores participan desde la definición de los problemas, su priorización e identificación de soluciones posibles; se valoriza el conocimiento local, producto de la experimentación del agricultor llamada también experimentación adaptativa, que es la que realiza el agricultor de manera informal y rutinaria al ensayar nuevas técnicas de producción. El ciclo es: Motivación, Elección del comité de investigación, Diagnóstico, Planeación, Experimentación, Evaluación y análisis de resultados, Retroalimentación.

Metodología CEFÉ, significa: "Competencias como base de la Economía, a través de la Formación de Empresas" sobre el enfoque de capacitación de individuos que desean iniciar sus propias empresas, basada en el modelo participativo.



El supuesto fundamental es que la gente que tiene una visión clara de sus metas y está equipada con las habilidades para lograrlas tiene más posibilidad de convertirse en personas productivas en la sociedad.

Este desarrolla y aumenta las competencias en administración de negocios y el cambio de actitud personal, la metodología CEFÉ involucra directamente a los productores de

manera participativa, donde cuenta con una canasta de herramientas para generar esa participación activa.

La metodología CEFE cuenta con una serie de técnicas y herramientas que se desarrollaron de manera vivencial, la misma ayudo a los participantes a un análisis reflexivo orientado a un cambio de actitud, por tal razón se ha aplicado con bastante éxito en las comunidades de Uma Uma, por las diferentes herramientas con que cuenta, y su adaptabilidad a los contextos donde se la aplica, sobre todo en el área rural.

Esta metodología contribuyó en dos esferas, primero se encuentra el **crecimiento personal de los participantes** donde se aprecia la adquisición de nuevas habilidades, actitudes y nuevos conocimientos, por ejemplo a perder el miedo, a fijarse metas, sobre todo a desarrollar innovación tecnológica para promover la gestión empresarial a nivel de las comunidades con la participación de sus miembros, segundo, los **nuevos conocimientos adquiridos;** las familias asociadas en APROKAT, han adquirido nuevos conocimientos sobre la gestión de empresas y con mayor orientación en el proceso de comercialización de productos basados en las 4 Ps: Producto, Promoción, Plaza o Lugar y Precio, a esto acompaña las 4 Cs: Competitividad, Calidad, Cantidad y continuidad; todos estos elementos puestos en la práctica, hacen que el emprendedor tenga éxito empresarial.

6.4. Listado y análisis de los Recursos utilizados

El PRODII ha participado durante la implementación del proceso involucrando personal técnico el mismo ha facilitado en asistencia técnica, capacitación y acompañamiento en el cumplimiento de los objetivos de los proyectos. Fruto de esta asistencia y asesoramiento técnico, la organización ha desarrollado sus capacidades técnicas y de fortalecimiento organizacional. Por las características geográficas y topográficas del Distrito, las comunidades son inaccesibles y el personal técnico necesariamente tiene que hacer el recorrido a las comunidades a pie caminando en promedio, entre 2 a 3 horas de caminata de comunidad a comunidad; esto significa en el personal técnico, alto compromiso social y sensibilización para poder permanecer en el campo y cumplir con sus actividades encomendadas, el personal técnico se ha acomodado a la realidad y al contexto social y cultural para poder desempeñar su trabajo, aunque por estas características de inaccesibilidad, algunas actividades no se ha logrado llegar a lo planificado.

El número de técnicos que han apoyado en el proyecto se clasifica en dos: de manera directa que estuvo representado por el técnico facilitador y el coordinador, de manera indirecta han apoyado cuatro técnicos involucrando a la parte administrativa.

El tiempo de apoyo con fondos financiados corresponde a un total de 39 meses, el mismo se ha iniciado en septiembre del 2004; han existido meses puente donde no se contaba con recursos financieros, en el que el personal visitaba a la comunidad de manera intermitente para no perder el contacto y apoyar en la actividades relacionados con el cultivo de la oca y el fortalecimiento organizacional.

El tiempo de ejecución del diagnostico no se ha tomado en cuenta, porque ha sido realizado sin apoyo financiero y por el interés mostrado en la comunidad,

En el siguiente cuadro resume los tiempos de intervención de PRODII.

| N° | Fuente de financiamiento | Tiempo de ejecución (meses) | Desde/hasta |
|----|--------------------------|-----------------------------|----------------------|
| 1. | LIL/Indígena | 4 | Sept/2004 a ene/2005 |
| 2. | PPD/PNUD -fase I | 17 | Mar/2005 a ago/2006 |
| 3. | PPD/PNUD fase II | 17 | Feb/2007 a jun/2008 |

Recursos:

Los recursos que se han canalizado e invertido en cada proyecto se muestra en el siguiente cuadro:

| Detalle | LIL/INDIGENA* | PPD/PNUD FASE I | PPD/PNUD FASE II | Total |
|----------------|---------------|-----------------|------------------|---------|
| Personal | 13,873 | 92,827 | 93,058 | 199,758 |
| Inversión | 75,477 | 85,923 | 99,278 | 260,678 |
| Operación | 52,953 | 33,047 | 52,503 | 138,503 |
| Administración | 0.0 | 46,216 | 34,035 | 80,251 |
| TOTAL Bs. | | 258,013 | 278,874 | 679,190 |

*Los fondos de LIL/INDIGENA fue administrada desde la ciudad de La Paz, directamente por el Ministerio de Asuntos Campesinos y pueblos indígenas.

6.5. Análisis de los factores del contexto

Producción

Las políticas de desarrollo planteadas a partir del gobierno central permitieron promover la conservación y la recuperación de cultivos nativos como el cultivo de la oca para aprovechar su potencial sobre todo a pueblos indígenas como organizaciones sociales que necesitan apoyo.

En esta etapa se puede observar alianzas importantes entre diferentes entidades, como PRODII, AGRECOL Andes, PDR, GTZ, PROAGRO/GTZ, CRS BOLIVIA y PROINPA para promover la participación de productores organizados en espacios de mejoramiento en el sistema de producción.

La oca de un cultivo marginal, es recuperada y desarrollada como un producto con alto potencial económico para generar valor agregado a partir de los nichos ecológicos en la región con potencial productivo de cultivos.

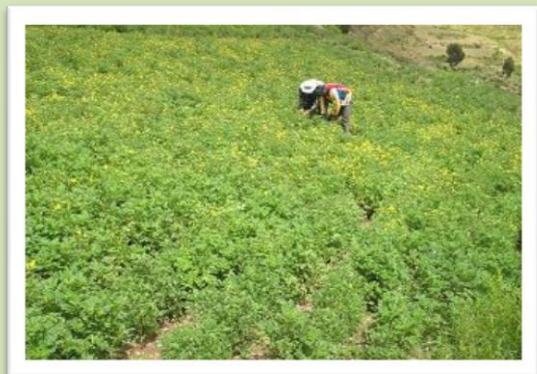
Transformación

El conocimiento local sobre la transformación de la oca en diferentes sub productos, ha facilitado para innovar y elaborar nuevos productos, apoyado con la implementación de tecnología para la transformación de oca en kawi ha ayudado en mejorar la calidad de la oca deshidratada con el apoyo financiero de la cooperación internacional.

La oca deshidratada elaborada de manera tradicional, tiene valor comercial y valor agregado limitado, lo que no genera ingresos adicionales reducidos en la economía de las familias.

Comercialización

La promoción de un nuevo subproducto (api de oca), nativo con buena presentación ha demostrado bastante interés por parte del cliente en el mercado.



La licitación del desayuno escolar ha apoyado a la organización a comercializar en mayores volúmenes en el Municipio de San Pedro de Buena Vista y para desastres naturales.

Por otra parte las ferias locales, regionales y nacionales han sido espacios que han ayudado a promocionar y comercializar los productos de la organización productiva.

También, las diferentes ferias que se realizan en el país, los contratos suscritos con la GTZ han sido los mejores espacios de comercialización, y el mismo producto ha tenido bastante aceptación en el mercado.

En cuanto a los factores negativos, podemos señalar la forma artesanal de la elaboración del api de oca, los costos de producción son elevados que genera un margen mínimo de ganancias.

A esto se agrega para realizar un emprendimientos empresarial también requiere la implementación de equipos industriales, porque desarrollando actividades de manera artesanal, los costos de producción se elevan.

Organización

Un aspecto que influyo de manera fundamental fue la inexistencia de instituciones que apoyen el fortalecimiento organizacional y tampoco el fomento al desarrollo local y mucho menos emprendimientos económicos.

Al interior de la organización, se observó cierta desmotivación en algunos miembros de la organización debido al temor que genera el conformar una organización productiva para fomentar la producción de un producto nativo como es la oca.

7. Análisis y reflexión de la situación actual

7.1. Identificación y análisis de resultados

Producción

Con la intervención del proyecto y la aplicación de la metodología CIAL se han efectuado ensayos e investigaciones para el control de gusano de la oca, aplicando preparados orgánicos en base a hierbas y productos naturales (muña, chillka, ceniza, tarhui, PROBIOME (nematicida

orgánico) etc.), algunos solos y otros combinados. Esta práctica se tiene que continuar realizando, porque los productos orgánicos tardan en reducir la plaga.

Es importante mencionar que los productores están consientes respecto al uso de productos orgánicos para mejorar los volúmenes de producción de oca y además mencionar que los productores están interesados en el control del gusano de la oca a partir del uso de productos orgánicos, considerando que en las comunidades muy poco o casi nada han utilizado productos químicos porque están consientes que los productos químicos dañan al medio ambiente.

Por otra parte se han recuperado 13 accesiones o ecotipos de oca. Por su parte en coordinación con la Fundación PROINPA, se ha introducido 20 accesiones. Estas actividades permiten revalorizar el potencial productivo de la agrobiodiversidad. En muchos productores se ha elevado la autoestima de contar con recursos de la agrobiodiversidad que genera alimento e ingresos económicos; es importante señalar que los productores desde sus abuelos manejaban una diversidad de ocas, pero antes no le daban valor económico.

La producción de oca se destinaba mas para el autoconsumo, y su producción era realizada en superficies pequeñas, con la intervención del PRODII a través de la asistencia técnica y capacitación, se ha desarrollado innovación tecnológica en el proceso productivo el mismo, mejorando la producción. Estas innovaciones tecnológicas principales fueron: Abonamiento, aporques, deshierbes en el ciclo productivo control de plagas con productos orgánicos, etc.

La metodología del CIAL aportó con las investigaciones en los siguientes temas:

| N° | Tema de investigación | Resultado logrado |
|----|---|---|
| 1 | Control del gusano de la oca con la aplicación de productos naturales en el ciclo productivo del cultivo. | Esta experiencia se ha desarrollado durante un ciclo, del mismo no se ha logrado obtener resultados que demuestre la reducción de la plaga. |
| 2 | Transformación de la oca en kawi utilizando varios sistemas. | La transformación en secadores solares ha mostrado mejorar la calidad del producto, en relación con la forma tradicional. |
| 3 | Lavado de oca antes y después del cortado. | En esta investigación realizar el corte después del lavado ha mejorado en la calidad del kawi. |
| 4 | Introducción de 20 variedades y/o accesiones de oca. | Todas las variedades han sido atacadas por el gusano de la oca en diferentes porcentajes a excepción de kulli tolapampa y el kellu zapallo, en cuanto a rendimientos las accesiones de chijmi ha tenido un Rdto de 3 kg y kellu zapallo, puca oca, Kayara, Janco Polo y Yana oca han mostrado 2,5 kg. |


Transformación


Las familias indígenas no tenían posibilidades de mejorar la elaboración del Kawi, y lo realizaban de forma tradicional. La implementación de secadoras solares, el lavado de la oca antes de partir, han permitido mejorar la calidad del deshidratado de la oca, el mismo contribuye en elaborar sub productos de mejor calidad, que evita utilizar mayor cantidad de mano de obra porque cuando se elabora de manera artesanal, se requiere realizar el lavado de la oca deshidratada antes del proceso de molido.

Con el apoyo financiero del PPD/PNUD se construyó infraestructura y complementado por PRO Energía ha permitido mejorar la calidad del kawi, las secadoras son de uso grupal y no de manera individual.

Los productos transformados se describen a continuación:

| Detalle | Descripción | Fotografía |
|-----------------|--|--|
| Producto | Api de oca en bolsa sin azúcar |  |
| Contenido | 100 gr. | |
| Ingredientes | Harina de oca, ácido cítrico, clavo de olor, canela. | |
| Características | Es un producto en base a la oca que es producido naturalmente. | |
| Costo | Bs. 2,00 | |

| Detalle | Descripción | Fotografía |
|-----------------|--|---|
| Producto | Api de oca en bolsa con azúcar |  |
| Contenido | 200 gr | |
| Ingredientes | Harina de oca, ácido cítrico, azúcar, clavo de olor, canela | |
| Características | Es un producto en base a la oca que es producido naturalmente. | |
| Costo | Bs. 2,50 | |

| Detalle | Descripción | Fotografía |
|-----------------|--|--|
| Producto | Api de oca en caja con azúcar |  |
| Contenido | 200 gr. | |
| Ingredientes | Harina de oca, ácido cítrico, azúcar, clavo de olor, canela | |
| Características | Es un producto en base a la oca que es producido naturalmente. | |
| Costo | Bs. 3,00 | |

Comercialización

Cuando se inicio la implementación se tuvo que vencer varios obstáculos como el mercado incipiente para lo oca, bajos precios, escasa demanda y volúmenes reducidos de producción, se vencieron con los siguientes resultados:

Para apoyar la relación del mercado y los productores fue importante capacitar a los productores para que se articulen con el mercado de manera más organizada, ofertando productos de calidad y competitividad, generando valor agregado en los ingresos de la economía familiar y sobre todo en el cambio de actitud para articularse con el cultivo como la oca y sobre todo con sub productos derivados de acuerdo a las reglas del mercado, sobre todo como son los precios, los lugares de venta y los costos de producción.



Se desarrolló un proceso de innovación tecnológica en el mejoramiento del cultivo con la introducción de varios eco tipos de oca y sobre todo el mejoramiento de las técnicas de deshidratado a través del uso de secadores solares. También el peso más importante

es la transformación en api de oca en diferentes presentaciones lo que permitió llegar al mercado con mejores condiciones de competitividad.



Durante la implementación, por las características sociales de la zona, ha sido difícil promover una organización empresarial, no obstante, en este proceso, se destaca la obtención de la Personalidad Jurídica, el registro del NIT, registro sanitario, estos documentos legales han permitido a la organización mayor credibilidad para poder comercializar su producto.

Otro factor que permitió llegar al mercado fue, el registro sanitario del api de oca otorgado por el Servicio Nacional de Sanidad Animal e Inocuidad Alimentaria (SENASAG) garantizando la comercialización legal del producto.

La elaboración del api de oca aun se realiza en forma semi manual lo que equivale a un aumento de los costos de producción sobre todo en mano de obra, de esta forma disminuyendo las ganancias para los productores.

Organización

Durante la implementación, la información, la socialización y promoción para organizarse ha sido una actividad importante para lograr los resultados para el mismo se han realizado una serie de reuniones, talleres, viajes de intercambio de experiencias con el grupo de participantes, el mismo de a poco ha ayudado en la motivación para poder organizarse.

El desafío de comercializar productos en el mercado, ha motivado a la conformación de una organización económica productiva con 45 socios, legalmente establecida que contribuye a promover procesos de desarrollo económico local en la perspectiva de generar valor agregado a la oca.

A partir de la conformación de APROKAT se trabajó en la obtención de todos los documentos legales como son: Estatuto Orgánico, Reglamento Interno, Personería Jurídica, Inscripción a Impuestos Nacionales, el mismo ha permitido realizar contratos y convenios para realizar actividades comerciales en el marco de las cadenas productivas.

Por otra parte la situación descrita en el párrafo anterior permitió generar una participación importante de los miembros de la organización, de esta forma fortaleciéndose y reportando beneficios concretos, sin embargo en la última gestión no se ha logrado comercializar en grandes volúmenes, entonces existe desmotivación de los socios, dando como resultado una menor participación activa de los miembros.

7.2. Análisis de los factores del contexto que influyeron en el resultado

Producción

Es importante señalar que después de varios espacios de reflexión y sensibilización con respecto a la conservación de los recursos de la agrobiodiversidad, existe compromiso social por parte de los productores en conservar estos recursos, a esta iniciativa, las leyes vigentes fortalecen su manejo sostenible. Este es uno de los factores del contexto que influyó en los resultados de la experiencia.

En base a lo indicado en el párrafo anterior, se ha generado amplia motivación en los productores para la producción de la oca, ahora el cultivo es valorado, han innovado tecnológicas en el proceso productivo, y continúan recuperando la diversidad de accesiones. Que es el otro factor que aportó al resultado.

Transformación

Es importante reconocer para el proceso de la transformación primaria de oca deshidratada ha sido fácil en el proceso de apropiación de los productores para aplicar las técnicas desarrolladas por contar con saberes locales. Sin embargo la adopción de esta nueva tecnología se continúa realizando de acuerdo a las necesidades de producción y los volúmenes desarrollados.

Cabe mencionar que el uso de secadoras solares no garantiza el deshidratado de la oca, factores climatológicos como la helada afectan de manera negativa en el proceso, realizándose los esfuerzos para obtener kawi de calidad.

Comercialización

Un aspecto del contexto fue la realización de ferias tanto nacionales, departamentales, regionales y locales que se convirtieron en una oportunidad para comercializar y promocionar los productos nativos.

Las licitaciones para la dotación del desayuno escolar en los diferentes municipios, lo cual se convirtió en una buena oportunidad para promover el consumo de productos nativos en las diferentes escuelas, los mismos debían cumplir con las normas que establecen y norman para una comercialización legal. Es otro factor de contexto que influyo en el resultado.

Organización

Así mismo, con el apoyo de la cooperación internacional y el Estado para promover la conformación de organizaciones productivas para desarrollar productos andinos tuvo su peso gravitante en la conformación del APROKAT. Es otro factor de contexto que influyo en la organización.

Las comunidades del Ayllu Uma Uma no han tenido influencia alguna de organizaciones que desarrollan acciones de desarrollo lo que permitió de alguna forma desarrollar la asociación de productores y sobre todo por la motivación de los miembros que la componen.

8. Lecciones Aprendidas

8.1. Factores de éxito

Producción

La atención de los productores debe ser con mucha más rigurosidad en el ciclo de desarrollo del cultivo de la oca (proceso del ciclo de la oca), para disminuir de esta forma el ataque de factores bióticos, el mismo asegurará en contar con mejores rendimientos de manera que se pueda contar con mayores cantidades de materia prima para la elaboración del kawi.

Considerando la experiencia de APROKAT, es vital e importante revalorizar los recursos naturales y la agro biodiversidad con la que cuentan las comunidades, son capitales que es necesario darle mayor importancia para los trabajos en el futuro.

Los saberes locales, han contribuido y continuarán contribuyendo en la lógica de afianzamiento para mejorar los sistemas de producción vigentes, con lo que es necesario complementar con innovaciones tecnológicas desde la perspectiva de intervención de los proyectos, tomando estos aspectos citados.

Lograr que los productores y la comunidad se identifiquen con sus productos (kawi, api d oca), con sus raíces y haber logrado insertarlos en nuevos mercado que para ellos era desconocido.

Puede ser un factor de éxito presentar un producto, con el nombre y descripción de la región que procede, pues al provenir de una región conocida como de extrema pobreza, genera mucha expectativa que en una zona así produzcan y oferten este tipo de productos. De otro lado, es mostrar productos de una región conocida como de extrema pobreza.

Las alianzas estratégicas con diferentes instituciones permiten optimizar recursos económicos, recursos humanos, adecuación de nuevas tecnologías, métodos en la lógica de apoyar acciones emprendidas en la búsqueda de nuevos mercados.

Transformación

Es importante para llegar a mercados con productos en base al cultivo de oca es necesario tomar en cuenta en los procesos de transformación las normas de producción ecológica de acuerdo a las exigencias del mercado.

Los aportes económicos de contra parte por los agricultores en efectivo (para la adquisición de equipos, infraestructura, herramientas y otros) demuestra la apropiación de los mismos que permiten sostenibilidad del proceso de articulación de los productores al mercado.

Comercialización

Es importante promocionar los productos acabados de la oca en distintas ferias e intercambio de experiencias, por qué afianzan los conocimientos de los agricultores sobre el mercado, además de promocionar y dar a conocer al público consumidor la existencia de estos productos.

En el proceso de comercialización la presentación del producto acabado es muy importante a la hora de concretar negocios, fue otro factor que contribuyó en gran manera a la venta del api de oca.

Organización

La Estructura organizativa del ayllu fomenta la producción destinada a la seguridad alimentaria, la comercialización de productos no es está en su lógica de trabajo (Cosmovisión andina), sin embargo permitió consolidar el APROKAT.

La adecuación de nuevas metodologías como el CEFE se ha constituido en un factor de gran importancia para lograr el cambio de actitud de los socios del APROKAT, para la construcción de una visión más de largo plazo y son quienes deben promover el desarrollo económico local.

Generar una visión empresarial, cambio de actitud en los productores desde el punto de vista organizativo es fundamental, porque son ellos, los actores centrales para promover el desarrollo económico local.

Las alianzas estratégicas generadas por PRODII para apoyar al APROKAT, han establecido otro tipo de actitudes de los socios y los técnicos, pues con ellos se ha contribuido a generar espacios de nuevas propuestas, nuevos paradigmas, nuevas técnicas, nuevos métodos, etc., para trabajar en forma asociada en las comunidades rurales.

La organización del ayllu, no ha sido un impedimento para la emergencia de nuevas estructuras y/o organizaciones productivas, mas al contrario se ha constituido en un factor decisivo para el origen del APROKAT, coadyuvado por el establecimiento legal otorgado por las instancias del gobierno y apoyado por los miembros. Es importante reconocer y valorar sus roles y funciones de cada tipo de organización.

8.2. Factores de riesgo

Producción

Que sean los propios productores los que no valoren su propio recurso de biodiversidad nativa, lo que no permite desarrollar emprendimientos económicos.

Transformación

La promoción de productos andinos en los diferentes mercados es importante pues en muchos casos son productos andinos son desconocidos para los consumidores (caso del api de oca), lo que dificulta su comercialización.

Comercialización

No contar con recursos económicos para gastos de operación puede dificultar en el momento de cumplir con demandas y contratos de volúmenes mayores.

De igual forma no contar con equipos industriales para el procesamiento del Kawi elevaron los costos de producción, pues en algunas etapas del proceso se realizaron en forma manual y por tanto incrementándose los costos por mano de obra.

El grado de formación de los productores dificulta el acercamiento con clientes potenciales para ofertar el producto.

En emprendimientos para el apoyo a la articulación de agricultores al mercado es necesario considerar o asignar recursos para gastos de operación en los procesos de comercialización, ya que sin estos recursos es difícil arrancar gestionar para los gastos de operación, lo que puede dificultar el avance de los procesos de comercialización por mayor, ya que en el momento de la comercialización de grandes volúmenes, los pagos generalmente no son en el momento, y es necesario esperar hasta que se realice el pago, pero muchos agricultores necesitan que se cancele por su producto y si no se tiene un fondo de soporte, no se puede realizar pagos parciales.

Si no se concretan mercados seguros para la comercialización, la experiencia no será sostenible

Organización

La organización debe tener reglamentos y estatutos claros y aplicados con rigurosidad de forma imparcial para ser equitativo con todos los miembros de la Organización de Productores.

Es fundamental la sensibilización y la generación de una autoestima hacia los recursos nativos para que los agricultores los puedan valorizar y de esta forma aprovecharlos y destinarlos a su comercialización.

La débil capacidad de los productores de realizar negocios con empresas potenciales dificulta generar un mercado masivo y abierto.

ANEXOS

Cuestionario para recopilación de información con actores directos

Situación Inicial

- 1.- ¿Qué destino tenía la producción de oca?
- 2.- ¿Qué cantidades de oca vendían los agricultores? ¿Por qué?
- 3.- ¿En qué estado la vendían la oca?
- 4.- ¿A qué mercados vendían su producción de oca?
- 5.- ¿Cuál era el precio que recibía por la venta de una arroba o quintal de oca?
- 6.- ¿Cómo era la forma de pago por la venta de oca?
- 7.- ¿Cómo era la venta (individual o en forma organizada)?
- 8.- ¿Qué exigencias tenían los compradores de la oca?(calidad, cantidad, etc.)
- 9.- ¿Tenían algunas dificultades para responder a las exigencias del comprador?
- 10.- ¿Qué instituciones trabajaron en la articulación de agricultores antes del proyecto?
- 11.- ¿En qué temas capacitaron esos proyectos?
- 12.- ¿Cuál de esas instituciones trabajó para ayudar a vender sus ocas?

Situación con intervención del proyecto

- 1.- ¿Qué pasos o cuál fue la estrategia que siguieron para que los agricultores puedan articularse a nuevos mercados?
- 2.- ¿En cuales de estos pasos tuvieron dificultades?
- 4.- ¿Cómo solucionaron estas dificultades?
- 5.- ¿Qué cosas ayudaron a que los agricultores puedan articularse mejor al mercado?
- 6.- ¿Quiénes participaron en este proceso de articulación al mercado? Y quiénes brindaron mayor apoyo?
- 7.- ¿En qué aspectos tuvieron que trabajar más para que los agricultores puedan articularse a los mercados? (producción, transformación, fortalecimiento de la organización, etc.?)
- 8.- ¿Cómo fue el proceso de acercamiento a nuevos mercados?
- 9.- ¿Qué dificultades tuvieron en el acercamiento a estos nuevos mercados?
- 10.- ¿Qué cosas hicieron para formar agricultores líderes para la negociación de sus productos?
- 11.- ¿Cuál fue el grado de liderazgo de los productores en el acercamiento a los nuevos mercados?
- 12.- ¿Qué dificultades tuvieron éstos líderes en el acercamiento a los nuevos mercados?

Situación actual (como está ahora como resultado de la implementación del proyecto?)

1. – Ahora que superficie siembran en promedio los agricultores
- 2.- ¿Ahora, que destino le dan a la oca?
- 3.- ¿Qué cantidades de oca venden ahora?
- 4.- ¿En qué estado venden ahora la oca? (fresca o deshidratada)
- 5.- ¿Ahora a que mercados vende la oca?
- 6.- ¿Ahora como es la venta (individual o en forma organizada)?
- 7.- ¿Cuál es el precio que le pagan por la venta de 1 qq de su producto?

- 8.- ¿Cómo es la forma de pago por la venta de su producto?
- 9.- ¿Tiene alguna ventaja o desventaja esta forma de pago? Cuál?
- 10.- ¿Qué exigencias tiene el comprador para su producto?
- 11.- ¿Tiene algún problema para cumplir con las exigencias del comprador?
- 12.- ¿Tiene ventajas o desventaja vender a estos nuevos mercados? ¿Cuáles son?)
- 13.- ¿Qué instituciones están trabajando ahora para ayudarlos en la comercialización de la oca?
- 14.- ¿En qué temas ha recibido capacitación durante este tiempo del proyecto?
- 15.- ¿En qué temas se siente más fortalecido?
- 16.- ¿En qué temas siente que debería fortalecerse más?

Lecciones aprendidas con el proyecto

- 1.- ¿Según su percepción a cuál de los pasos para la articulación de agricultores al mercado se le debería dar mayor importancia y porque?
- 2.- ¿Qué cambios cree que se debería hacer para que se pueda realizar una mejor articulación de agricultores al mercado?
- 3.- ¿Qué acciones fueron más exitosas en la articulación de agricultores al mercado?
- 4.- ¿Qué acciones cree que no debería repetirse en el proceso de articulación de agricultores al mercado?
- 5.- ¿Qué herramientas o metodologías fueron las que apoyaron mejor en la articulación de agricultores al mercado? (talleres, rueda de negocios, EPCP?)
- 6.- ¿Qué cosas repetiría en el proceso de articulación de los agricultores al mercado?
- 7.- ¿Qué actores más cree que deben participar para la articulación de agricultores al mercado? ¿Y por qué?
- 8.- ¿Qué ventajas o desventajas encontraron en vender de esta nueva forma?