

INVESTIGACIÓN Y NEGOCIOS



Año 3 - Nº 5 - Abril 2009



REVISTA CIENTÍFICA DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL DE LA FACULTAD
DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS - USFX.



**UNIVERSIDAD MAYOR, REAL Y
PONTIFICIA DE SAN FRANCISCO
XAVIER DE CHUQUISACA**

**FACULTAD DE CIENCIAS
ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**

**CARRERA DE INGENIERÍA
COMERCIAL**

Lic. Mirko Gardilic Calvo
**DECANO FACULTAD DE CIENCIAS
ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**

Lic. Walter Uribe Melendres
**DIRECTOR CARRERA INGENIERÍA
COMERCIAL**

Lic. Marcos Julio Gironde Alarcón
**COORDINADOR PROGRAMA DE
INTERACCIÓN**

Ing. Erick Gregorio Mita Arancibia
**EDITOR REVISTA INVESTIGACIÓN Y
NEGOCIOS**

Sucre - Bolivia
2009

Nota.- Los artículos de esta revista son de entera responsabilidad de sus autores y no necesariamente reflejan el punto de vista de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas.

Contenido

ASESORAMIENTO Y APOYO TÉCNICO A LA GESTIÓN COMERCIAL DE LAS ORGANIZACIONES ECONÓMICAS CAMPESINAS (OECA'S), DEL DEPARTAMENTO DE CHUQUISACA, EN CONVENIO CON LA CÁMARA INTEGRADORA DE ORGANIZACIONES ECONÓMICAS CAMPESINAS (CIOEC).	2
MOVIMIENTO ECONÓMICO Y CONTACTOS COMERCIALES GENERADOS EN LAS FERIAS DESARROLLADAS EN LA CIUDAD DE SUCRE	4
FORTALECIENDO LA GESTIÓN EMPRESARIAL Y COMERCIAL DE LA ASOCIACIÓN DE HABEROS DE INCAHUASI	5
LA PRODUCCIÓN DE MOCKOCHINCHI, IMPORTANTE ALTERNATIVA DE INGRESOS PARA LA ASOCIACIÓN "ASOPRODUCH"	7
ANÁLISIS DE LA CADENA PRODUCTIVA DE LA VID, PARA LA ASOCIACIÓN PRIVADA DE PRODUCTORES VITÍCOLAS DEL MUNICIPIO DE CAMARGO "APROVITCA"	8
OTORGANDO VALOR AGREGADO A LA PRODUCCIÓN CINTENA: PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ZUMO DE UVA	10
LABOR DE FORTALECIMIENTO POSIBILITA LA FIRMA DE IMPORTANTES CONTRATOS PARA LA ASOCIACIÓN APAC-C	11
APOYO Y ASISTENCIA TÉCNICA A LA UNIDAD DE DESARROLLO ECONÓMICO MUNICIPAL DE INCAHUASI	12
ACTIVIDAD DE LA UNIDAD DE DESARROLLO MUNICIPAL DE SAN LUCAS EN BENEFICIO DE LAS ASOCIACIONES PRODUCTIVAS	14
DIAGNÓSTICO Y LINEAMIENTOS DE ACCIÓN PARA MEJORAR LA SITUACIÓN DE LOS PRODUCTORES DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGRÍCOLAS DEL CAÑÓN SAN LUCAS (APACAS)	15
PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CULTIVO ALTERNATIVO DE ALMENDRO CON ENFOQUE DE MERCADO Y MERCADEO EN LA ASOCIACIÓN INTEGRAL DE FRUTICULTORES CAMARGO (AIFRUC)	17
ACTIVIDADES DE APOYO DE INGENIERÍA COMERCIAL A LA UNIDAD DE DESARROLLO ECONÓMICO MUNICIPAL CAMARGO	17
EJECUCIÓN DEL PROYECTO SERVICIO DEPARTAMENTAL DE INTELIGENCIA DE MERCADOS SEDIM	18



ESTUDIOS REALIZADOS DENTRO DEL PROYECTO DE "ASESORAMIENTO Y APOYO TÉCNICO A LA GESTIÓN COMERCIAL DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS (MYPE'S) Y ORGANIZACIONES ECONÓMICAS CAMPESINAS (OECA'S) DEL DEPARTAMENTO DE CHUQUISACA"

	Estudiantes participantes	Entidad	Tema
1	Barja Soliz Rolando	CIOEC - Comercialización	Estudio de Comercialización del Amaranto en Chuquisaca Norte
2	Pinedo Siles Rodrigo	CIOEC - Comercialización	Estudio de Comercialización del Amaranto en Chuquisaca Centro
3	Ríos Hinojosa Aylin	CIOEC - Comercialización	Estudio de Comercialización del Maní en Chuquisaca Centro
4	Salas Nakashima Loheby	CIOEC - Comercialización	Estudio de Comercialización del Maní en Chuquisaca Norte
5	Arenas Chiri Olga	CIOEC - Sucre	Estrategia de comercialización para la asociación de productores de Aji (CACH-OECA'S)
6	Paniagua Cabrera Gabriela	CIOEC - Sucre	Estrategia de comercialización para la asociación de productores de Amaranto (CACH-OECA'S)
7	Sánchez Curcuy Claudia Verónica	CIOEC - Sucre	Estrategia de comercialización para la asociación de productores de mermelada y licores APROMEL
8	Arenas Alemán Alex Javier	Fondo OECA'S Municipio de Tarabuco	Estudio de factibilidad para la ampliación y equipamiento de OPRAYA cerámica YACAMBE en el Municipio de Tarabuco para la introducción en el mercado de la ciudad de Sucre
9	Camacho Cruz Abdel Salvador	Fondo OECA'S Municipio de Zudáñez	Plan de Negocios para el fortalecimiento de la unidad de mermeladas de APAMZ
10	Herrera Fernández Edwin Roberto	Fondo OECA'S Municipio de Sucre Distrito - 8	Estudio de factibilidad para la implementación de infraestructura productiva de la Asociación AMAPAM Nuevo Amanecer
11	Rojas Cruz Franz Antonio	Fondo OECA'S Municipio de Monteagudo	Estrategia de comercialización para la asociación APROMAJI-SAUCES
12	Torres Arancibia Marina	Fondo OECA'S Municipio de Tarabuco	Plan de Negocios para la construcción de una Infraestructura Productiva destinada al Fortalecimiento de la Elaboración del Tejido Artesanal.
13	Alba Leytón Erick Alejandro	Fondo OECA'S Municipio de Sucre D - 8	Implementación de maquinaria productiva para la elaboración de ladrillos AFLASAM
14	Arenas Alemán Evelin	Fondo OECA'S Municipios de Serrano y Padilla	Plan de Negocios para la implementación de una panadería en el municipio de Serrano (AGRO CENTRAL)
15	Cáceres Carrasco Gabriela	Fondo OECA'S Municipio de Sopachuy	Implementación de infraestructura y equipamiento para una planta procesadora de miel de abeja "Cooperativa San José Obrero"
16	Laipe Zárate Rubén Osvaldo	Fondo OECA'S Municipio de Mojocoya	Mejoramiento de la infraestructura productiva del vivero forestal AIPROPLAMM
17	Moya Mercado Lourdes	Fondo OECA'S Municipio de Mojocoya	Plan de negocios para equipamiento de un centro de transformación de cereales. ADIC Asociación de Desarrollo Integral Campesino
18	Muñoz Paco Isidoro	Fondo OECA'S Municipio de Tarvita	Equipamiento para la transformación y comercialización del maíz en chichitos dulces de la Cooperativa San Isidro Ltda.
19	Rocha Arancibia María Isabel	Fondo OECA'S Municipio de Tarvita	Plan de Negocios para la Elaboración de Ropa Indígena de la Cultura Yampara (Cooperativa Jatun Cruz de Promoción Agrícola - Artesanal - Cerámica y Comercialización).
20	Jou Escobar José Gustavo	HAM de San Lucas	Para la implementación de un centro de transformación de charque de llama (APROCCAT)
21	Rodríguez Aguilar Klever Moisés	HAM de San Lucas	Plan de negocios para la implantación de un centro de transformación del haba (MUSUJ TARPUY)
22	Aramayo Guzmán Olga Noemi	HAM de San Lucas	Plan de Negocios para la producción y comercialización del nutricereal en el mercado local del municipio de San Lucas de la asociación "AMUASA"
23	Flores Ayaviri Zuleida	HAM de San Lucas	Plan de negocios para el Fortalecimiento en Gestión productiva y comercial de la Asociación INTI-PALLAY
24	Orellana Villalta Carmiña	HAM de San Lucas	Plan de negocios para incrementar la producción avícola de la asociación de mujeres productoras avícolas (AMPA) Municipio de San Lucas
25	Tejerina Ortiz Ana Yaclin	Municipio de San Lucas	Implementación de una planta industrializadora de productos lácteos para la asociación AGROSAL

MOVIMIENTO ECONÓMICO Y CONTACTOS COMERCIALES GENERADOS EN LAS FERIAS DESARROLLADAS EN LA CIUDAD DE SUCRE

Ing. Erick Mita Arancibia, Ing. Grissel Ingrid Rengel, Lic. Walter Uribe Melendres



En el Departamento de Chuquisaca, la actividad agrícola y ganadera es una de principales actividades productivas, misma que en el periodo comprendido entre el año 1994-2004, ha aportado al PIB más de 666.809 miles de bolivianos. Respecto a la generación de empleo la actividad agrícola y ganadera ha tenido una disminución significativa puesto que en 1992 empleaba a 63,3% de la población ocupada y en 2001 esta cifra disminuyó a 35,5% (INE, 2006). Lo anterior indica que la población del área rural que trabaja en este tipo de actividades, está migrando a la ciudad a buscar mejores oportunidades de trabajo, ocasionando que el nivel de pobreza en Chuquisaca se incremente, ya que del total de la población el 29,3% está en condición de pobreza moderada, el 34,6% atraviesa situación de indigencia y el 6,2% de marginalidad. Coincidentemente las áreas más pobres están localizadas allí donde los procesos de deterioro de los recursos naturales son más severos.

Lo anterior ha sido tomado en cuenta en el Plan Departamental de Desarrollo Económico y Social del Departamento de Chuquisaca (PDDDES) 2005-2009, planteándose dentro del Eje de Desarrollo

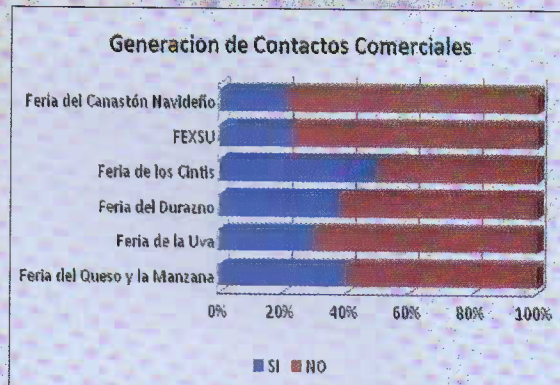


Productivo, el desarrollo agropecuario, desarrollo industrial y comercialización agropecuaria (2005:43), al respecto se ha formulado el siguiente objetivo estratégico referido al desarrollo productivo: "Desarrollar condiciones y capacidades tecnológicas, institucionales, de infraestructura productiva y promoción económica orientada a mejorar la competitividad y productividad del sector agropecuario, turístico e industrial como base para desarrollar la economía del Departamento de Chuquisaca. (2005:45)"

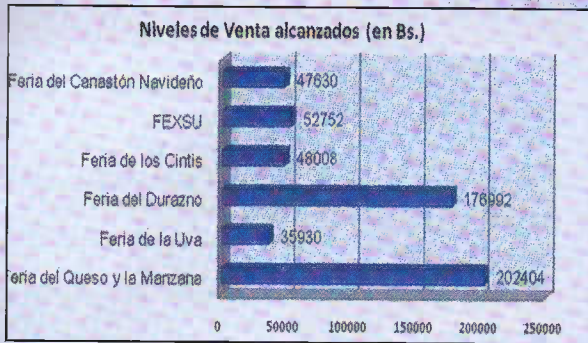
Como se puede observar el fortalecimiento de la capacidad productiva debe ir acompañado del desarrollo de procesos de comercialización que permitan generar recursos económicos para las organizaciones productivas; en vista de ello, dentro de la política de incentivo al desarrollo de cadenas productivas se plantea como objetivo: "Impulsar ferias agropecuarias mancomunadas, provinciales y departamentales. Impulsar el establecimiento de acuerdos comerciales en las regiones dentro y fuera del departamento" (PDDDES, 2005:48).

Por lo expuesto anteriormente, las ferias se consideran un instrumento de marketing de gran importancia, ya que además de permitir la comercialización de productos posibilitarán la generación de contactos comerciales, contribuyendo de este modo a la consolidación de las organizaciones productivas.

Al respecto la Prefectura de Chuquisaca, Mancomunidades de Municipios, Gobiernos Municipales, Organizaciones no Gubernamentales, la Universidad San Francisco Xavier a través de la Carrera de Ingeniería Comercial, entre otras instituciones, desarrollan actividades dirigidas a la organización de eventos feriales, con el objetivo de fortalecer a los productores del área rural; los cuales a través de estos eventos pueden contar con un espacio para comercializar sus productos, promocionar los mismos, conocer los requerimientos del mercado y generar contactos comerciales con clientes potenciales de tipo industrial.



Dada la importancia de los eventos feriales, es preciso efectuar un análisis de los mismos para determinar su aporte y el movimiento económico generado en los mismos, razón por la cual la Carrera de Ingeniería Comercial, ha efectuado una labor de recolección de datos de diferentes actividades feriales en la gestión 2008, como ser: Feria del Queso y la Manzana, Feria de la Uva, Feria del Durazno, Feria de los Cintis, Fexsu, y Feria del Canastón Navideño; cuyos niveles de ventas se presentan en el gráfico siguiente:



Es importante indicar, que si bien en los eventos feriales se planifica la realización de ruedas negocios, muchas veces esta actividad no tiene el éxito esperado, debido a la escasa participación de empresas privadas e instituciones públicas que a pesar de ser invitadas no asisten a las mismas. Sin embargo algunas ferias tal es el caso de la Feria del Canastón Navideño ha realizado un rueda de negocios que generó un movimiento económico de 752.098,00 Bolivianos, monto inferior al planificado, dada la escasa la escasa participación de compradores potenciales.

Lo descrito anteriormente, confirma la necesidad de apoyar la realización de ferias en el Departamento de Chuquisaca, que permitan promocionar la oferta productiva de la región, generar ventas y contactos comerciales; aspecto que definitivamente contribuirá al fortalecimiento de las organizaciones productivas y empresas. Para tal efecto es preciso mejorar la organización de estos eventos tomando en cuenta las siguientes fases: Pre-feria, Feria y Post-Feria. En la etapa de Pre-Feria, es preciso mejorar la coordinación con otras instituciones ya sean públicas y privadas, aspecto que favorecerá la organización y la difusión de los eventos feriales. Para un desarrollo adecuado de la etapa ferial, es imperioso contar con la infraestructura adecuada, labor que recae en la gestión de autoridades prefecturales y municipales; así también se considera de suma importancia el aporte de la Carrera de Ingeniería Comercial, con la labor de asistencia y apoyo a los productores durante la duración del evento. Por último es imperioso que en la etapa de Post-Feria, se efectúen ruedas de negocios, que permitan a los productores establecer contactos con empresas locales y nacionales, que posibiliten la comercialización de su oferta a segmentos de tipo industrial.

Se aprecia un notable movimiento económico ya que en los eventos feriales objeto de estudio, se generaron un total de 563.716,00 Bolivianos u 80.301,42 Dólares Americanos; lo cual demuestra la importancia que tienen las ferias como instrumento de fortalecimiento



a las organizaciones productivas no sólo del área rural, sino también del área urbana, ya que permiten además de generar ventas, promocionar la oferta productiva y generar contactos comerciales en el corto y largo plazo.

FORTALECIENDO LA GESTIÓN EMPRESARIAL Y COMERCIAL DE LA ASOCIACIÓN DE HABEROS DE INCAHUASI

Univ. Obed González Limachi



La Asociación de Haberos Incahuasi (ASHABI) se encuentra en el municipio de Incahuasi, provincia Nor Cinti del departamento de Chuquisaca, esta organización es el fruto de la unión de la Asociación Integral de Productores Agropecuarios Sistema el Terrado (AIPAST) y el Centro de Servicios Agrícolas (CSA), es así que ambas asociaciones ya cuentan con más de 5 años de experiencia en la comercialización de semilla de y haba de exportación, de manera organizada y continua.

Esta Asociación tiene como actividad principal la producción y comercialización de productos agrícolas, como ser: Haba seca de exportación, Haba seca Pairumani, Manzana, Cebada, también comercializa insumos, fertilizantes y herramientas agrícolas, que son comercializadas a los productores de la zona, además brinda servicios de capacitación y asistencia técnica a sus afiliados.





La Asociación nace por la necesidad de buscar el bienestar de productores de las comunidades, dado que la producción no cumplía con la calidad requerida por el mercado, la distribución se desarrollaba a través de intermediarios quienes obtenían el mayor porcentaje de utilidad; aspecto que se debía al bajo poder de negociación de los productores, quienes vendían por cuenta propia a precios bajos, obteniendo márgenes de utilidad

bajos y en muchos casos pérdidas.

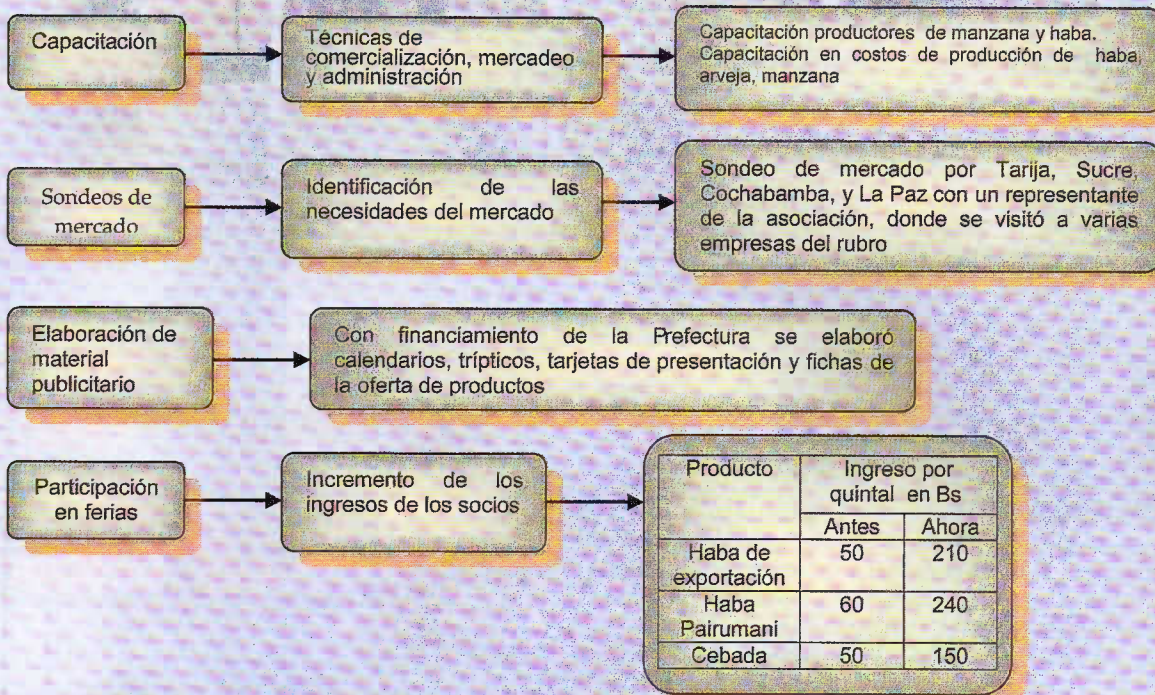
La asociación con el paso del tiempo ha creado y desarrollado una visión de empresa, tomando en cuenta todos los aspectos relevantes para el buen manejo de la misma.

En la actualidad cuenta con 150 socios de las 11 comunidades del municipio de Incahuasi, de los cuales se tiene 80 socios activos, habiéndose conformado una mesa directiva que viene trabajando para superar las debilidades de esta Asociación.

DEBILIDADES DE LA ASOCIACIÓN ASHABI	
ORGANIZATIVAS	<ul style="list-style-type: none"> Falta de comunicación Inasistencia a reuniones programadas Bajo número de socios activos
COMERCIALIZACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> Inexistencia de sistema de registro de ventas. Desconocimiento de los precios del mercado Desconocimiento de los costos de producción.
PRODUCCIÓN	<ul style="list-style-type: none"> Insumos caros Producción de baja calidad Presencia de plagas y enfermedades

Con la intervención de ADRA y la Carrera de Ingeniería Comercial, se posibilita el desarrollo de acciones para superar las debilidades de la Asociación, mediante actividades dirigidas al fortalecimiento de la misma, habiéndose incrementado significativamente los ingresos de los socios en la gestión 2008, los cuales comercializaron el quintal de haba en un precio de 240 Bs.

Cuadro Resumen de las Actividades desarrolladas por la Carrera de Ingeniería Comercial y ADRA-Bolivia



LA PRODUCCIÓN DE MOCKOCHINCHI, IMPORTANTE ALTERNATIVA DE INGRESOS PARA LA ASOCIACIÓN "ASOPRODUCH"

Univ. Einar Cordero

En el Departamento de Chuquisaca tanto en las provincias Nor y Sud Cinti, las plantaciones de duraznos se encuentran distribuidas en todas las comunidades rurales, debido a las condiciones edafoclimáticas favorables que han permitido su producción y adaptación, confirmándose su potencial productivo.

INGRESOS POR DESTINO DE PRODUCCIÓN (En Bs)			
Producto	Venta fresco	Transformado	Consumo
Cantidad Vendida	21921	127464	38954
Precio	5	14,348	
Ingreso Bruto	109605	1828831,304	
Costo de producción por kilo	1,553	7,082	
Costo total de la producción	34043,313	902700,048	
TOTAL INGRESO	75561,687	926131,256	

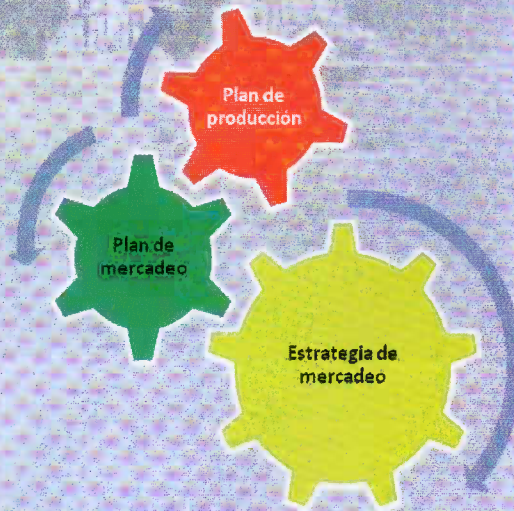
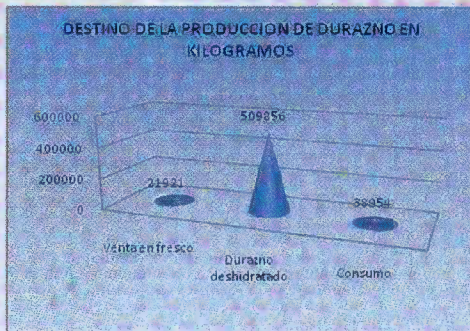
un factor clave para alcanzar mejores retornos y rendimientos.

Por esta razón es que como aporte de la Carrera de Ingeniería Comercial a esta Asociación, se ha desarrollado un proyecto para ampliar la capacidad productiva del durazno

Al respecto en el Municipio de San Lucas se ha presentado un notable incremento en la producción de durazno lo que evidencia la necesidad de la transformación y comercialización de este producto; habiéndose identificado al durazno deshidratado (mockochinchi) como prioridad, para la Asociación de Productores de Durazno de Chuquisaca (ASOPRODUCH) cuya base principal se encuentra en el cantón de Chinimayu, cuyos asociados han encarado el proceso de transformación bajo un sistema de tecnología tradicional en base acorde a sus conocimientos empíricos.

deshidratado con la finalidad de mejorar la calidad y competitividad de ASOPRODUCH en el mercado nacional; que se traducirá en la compra de un horno deshidratador con el cual se pretende mejorar la calidad e inocuidad productiva del durazno deshidratado y diversificar la producción del mismo proveyendo un producto de calidad al mercado nacional y así tener la oportunidad de acceder a mercados internacionales, posibilitando mejorar el nivel de vida de los agricultores, para cumplir este objetivo se diseñaron los siguientes planes:

Es así que los comunarios asociados a ASOPRODUCH, se dedican principalmente a la producción de durazno deshidratado, lo cual se observa en el siguiente gráfico:



La producción de durazno deshidratado genera mayor cantidad de ingresos dado el precio al cual se comercializa el mismo, que es sustancialmente mayor a la venta de durazno fresco.

Entre las gestiones realizadas para la implementación del proyecto se logró conseguir el financiamiento de ADRA-Bolivia para el total de la inversión y se hicieron contactos con proveedores que fabrican o ensamblan dicha maquinaria en el país y seleccionar la mejor opción entre ellas.

Según los estudios y sondeos de mercado realizados, se ha determinado que los eslabones más importantes de la cadena productiva del durazno están constituidos por la producción y transformación, por tanto la tecnología y las innovaciones productivas llegan a ser

ANÁLISIS DE LA CADENA PRODUCTIVA DE LA VID, PARA LA ASOCIACIÓN PRIVADA DE PRODUCTORES VITÍCOLAS DEL MUNICIPIO DE CAMARGO "APROVITCA"

Univ. Paola Daniela Nava



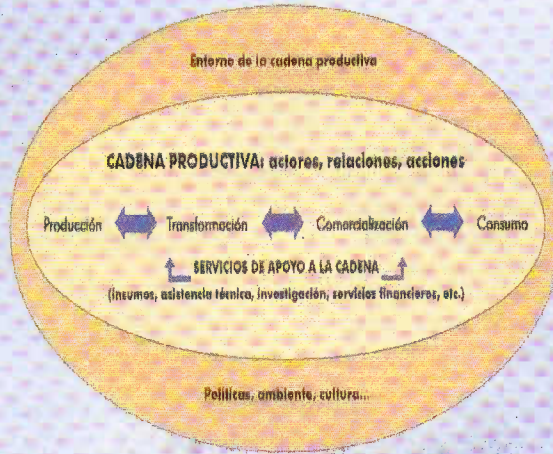
Actualmente se pretende la reactivación vitícola en el municipio de Camargo, por tal motivo surge la unión de productores vitícolas de la región conformando la Asociación Privada de Productores Vitícolas de Camargo "APROVITCA" los cuales pretenden reavivar la producción vitícola de lo que una vez fue el cañón de los Cintis; convirtiéndose en una asociación competitiva que produzca uva de mesa de calidad compitiendo nacional e internacionalmente.



En ese contexto se identificó la necesidad de analizar e identificar los factores críticos de la cadena productiva de la uva en el Municipio de Camargo, lo cual indudablemente contribuirá en la definición de propuestas de acción efectivas.

Es por ello que se realizó el estudio de la Cadena Productiva de la Vid (Uva de mesa); la cual pretende ser una herramienta que sirva como base identificación de todos los eslabones de la Cadena, en determinación de actores, entornos, fortalezas como también factores críticos, que contribuya de esta manera a desarrollar estrategias en beneficio de todos los socios de "APROVITCA".

Todo este proceso se desarrolló siguiendo el Modelo de Cadena Productiva que a continuación se presenta.

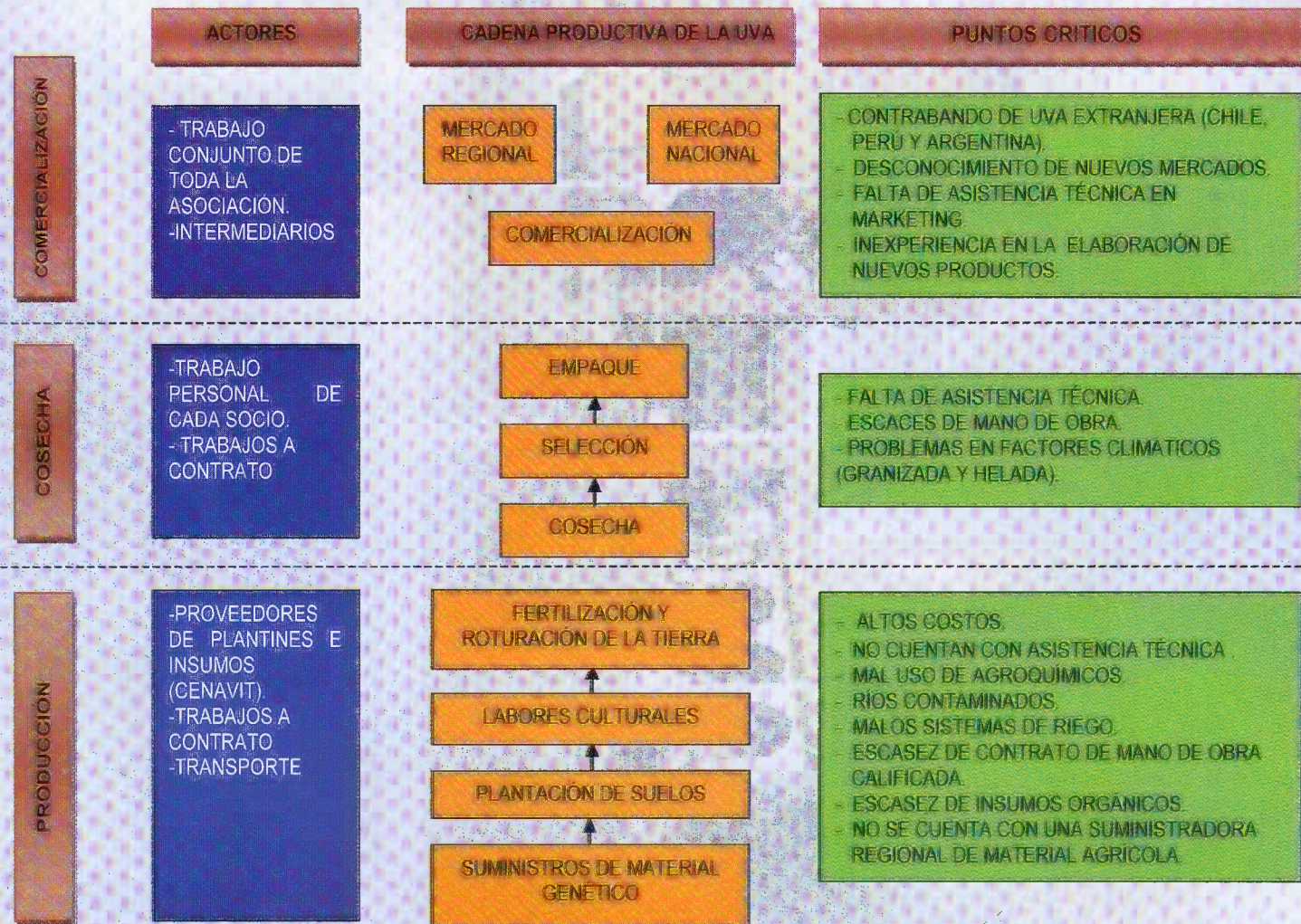


Es en este sentido que se presentan esquemas donde se describen todos los procedimientos e instrumentos necesarios para el análisis de una cadena productiva, iniciándose con el mapeo de la misma, logrando de esta manera la identificación de actores primarios y secundarios, sus roles e interrelaciones, como también la caracterización de oportunidades y restricciones que inhibe el crecimiento y competitividad de la cadena.

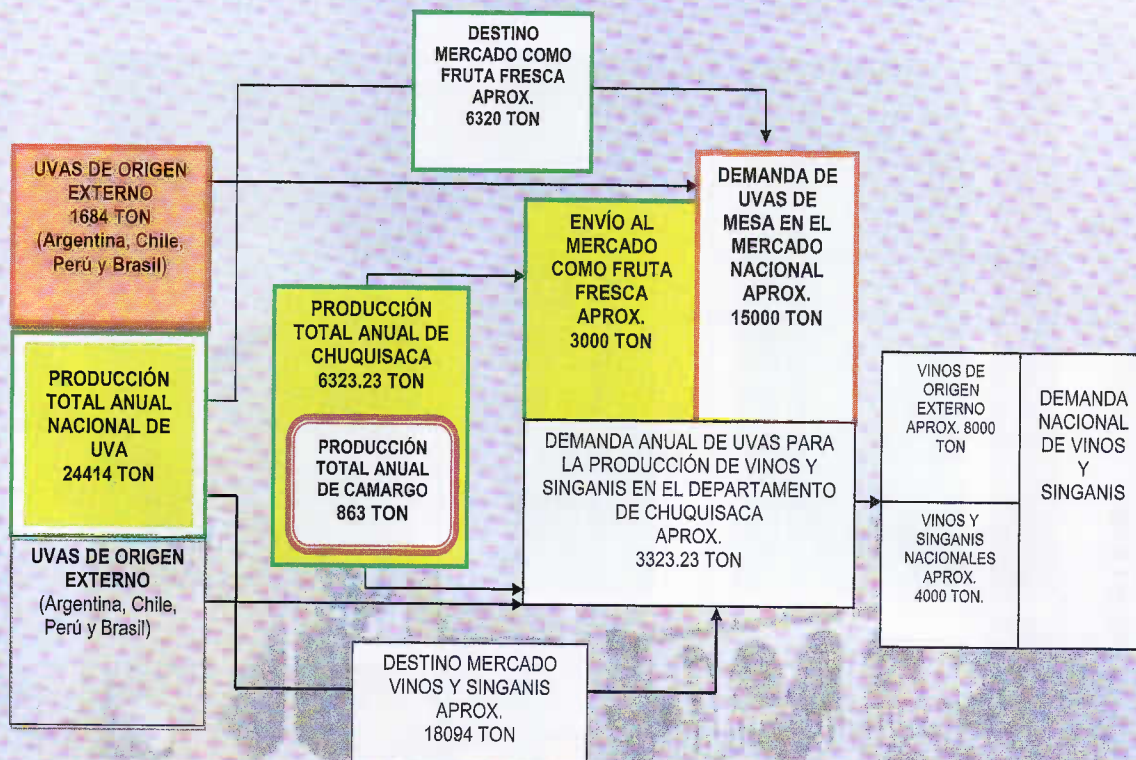
En base a esa información se diseñó el Clúster de la uva mercado de destino municipio de Camargo, donde se identificó mercados de venta, demandas insatisfechas y competidores; para de esta manera determinar la existencia de oportunidades de negocio para el producto a ser introducido en el mercado.



MAPEO DE LA CADENA PRODUCTIVA DE LA VID



CLUSTER DE LA UVA

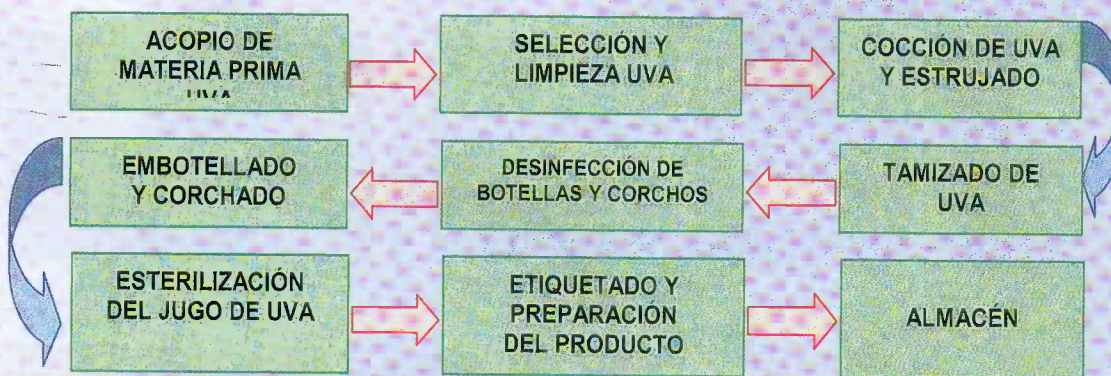


OTORGANDO VALOR AGREGADO A LA PRODUCCIÓN CINTEAÑA: PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ZUMO DE UVA

Univ. Romina Daza Ramos

La Asociación "COAGRISAL"; Comité Agrícola San Luis del Municipio de Camargo, con el objetivo de otorgar valor agregado a la producción de uva, desarrolló el zumo de uva denominado "DIVINO SAN LUIS", con cuya comercialización se pretende

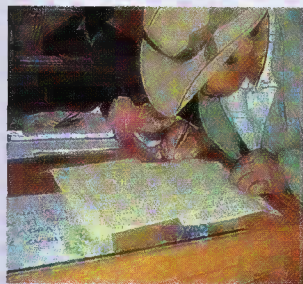
aumentar los niveles de ingresos, calidad de vida y proporcionar al mercado un producto natural; a continuación se describe el proceso a través del cual se plantea la comercialización de este producto.



COAGRISAL identifica como principal segmento de mercado a las familias y a supermercados, almacenes, tiendas de barrios, entre otros, como los principales distribuidores.

DESTINO PRODUCCIÓN MERCADO	
DESTINO	Cantidad de botellas
Sucre	650
La Paz	1000
Cochabamba	600
Santa Cruz	750
TOTAL	3000

Cabe resaltar que COAGRISAL con la colaboración de ADRA-Bolivia y la Carrera de Ingeniería Comercial, desarrolló una prueba de mercado en la ciudad de La Paz, con resultados alentadores, es así que la mayor parte de la producción se destinara a esta ciudad.



Las restantes ciudades del eje central del país tienen asignados volúmenes del producto según la densidad y demanda del producto.

Dentro de la propuesta para la comercialización del zumo de uva se plantean entre otros, los siguientes aspectos:

- La venta del producto en ferias comerciales en todo el país, sobre todo en las ciudades del eje principal, donde existe predisposición de los visitantes a probar y adquirir productos novedosos. Además se recomienda participar en las Ruedas de Negocio que se constituyen en un punto de contacto con compradores industriales o el establecimiento de alianzas estratégicas para el producto.
- Dentro de lo referente a la obtención de capital de operaciones se propone:
- Micro warrant donde el producto sea la garantía del préstamo, ya que dentro de la Asociación no se cuenta con títulos de propiedad aptas para ser sujetos de crédito.
- Bajo la garantía de que el producto es altamente rentable y de gran atractivo para un mercado en crecimiento. (Clientes que buscan productos orgánicos y saludables).



LABOR DE FORTALECIMIENTO POSIBILITA LA FIRMA DE IMPORTANTES CONTRATOS PARA LA ASOCIACIÓN APAC-C

Univ. David Tovar Barrancos



Asociación de Productores Agropecuarios y de Comercialización Culpina (APAC-C), que produce haba pairumani, cebolla roja y manzana.

En base al estudio de campo desarrollado se identificaron los siguientes problemas que la asociación enfrenta:

- Falta de controles internos
- Desconocimiento de la utilización de herramientas de gestión empresarial y comercial

En el marco del convenio entre la Carrera de Ingeniería Comercial y ADRA-Bolivia, se han efectuado acciones dirigidas al fortalecimiento de las asociaciones de productores rurales de Los Cintis, beneficiándose la

- Desconocimiento del patrimonio y potencialidad de la asociación, por parte de los socios.
- Características de la producción de cebolla y manzana no acorde a la demanda del mercado.

Para superar la problemática anterior, se han desarrollado las siguientes actividades de fortalecimiento institucional:

1. Realización de controles y planillas internas para el acopio de producto.
2. Cuantificación de los ingresos y volúmenes comercializados por año de los productos estrella de la asociación, por socio y por comunidad.
3. Compra de máquinas deshidratadoras de la empresa LARCOS.
4. Participación en ruedas de negocios y sondeos de mercado de consumidores.
5. Contrato con Industrias del Valle para el aprovisionamiento a largo plazo de manzana, al haber alcanzado los niveles de calidad exigidos por esta empresa.
6. Capacitación a los socios en herramientas empresariales, mercado y mercadeo.



7. Entre los logros más esperados y consolidados es la firma de contrato para la provisión de deshidratado de manzana y cebolla con las siguientes empresas:
- HANSA división WINDSOR, té de manzana
 - Naturaleza (Frutte), té de manzana
 - Ajinomoto (Shirosawa representante en Bolivia), cebolla.

Como resultado de los contratos los productores tuvieron que mejorar su producción, para cumplir con los requisitos exigidos por las empresas contratantes, para esto se realizó el censo de plantaciones y un análisis de rendimientos.

APOYO Y ASISTENCIA TÉCNICA A LA UNIDAD DE DESARROLLO ECONÓMICO MUNICIPAL DE INCAHUASI

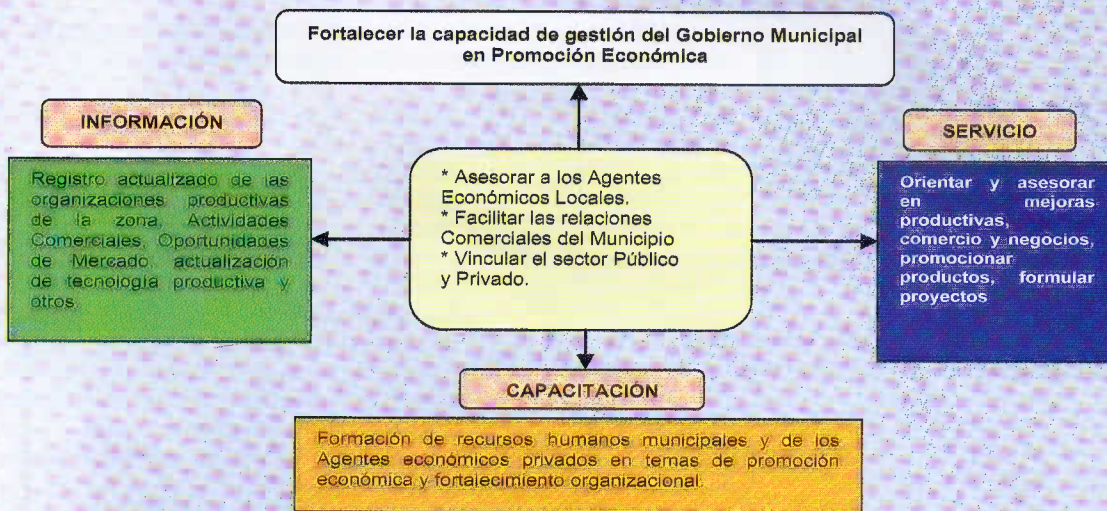
Univ. Alex Delgadillo

En el marco del convenio entre la Universidad San Francisco Xavier a través de la Carrera de Ingeniería Comercial y Adra-Bolivia, una de las tareas prioritarias identificadas fue la de fortaleciendo a las Unidades de Desarrollo Económico Municipal (UDEM), debido que éstas constituyen en el medio operativo de las acciones del municipio en beneficio del sector productivo.

es "apoyar y asesorar las iniciativas productivas, comerciales y estratégicas de organizaciones productivas del Municipio de Incahuasi, convirtiéndose en el vínculo técnico entre privados y técnicos municipales".

En este sentido se ha realizado una intervención en la Unidad de Desarrollo Económico Municipal de Incahuasi, cuyo objetivo

Por la importante actividad de estas unidades municipales se consideró necesario plantear un esquema de trabajo para la UDEM Incahuasi.



Una de las tareas prioritarias durante la intervención fue lograr el fortalecimiento del Directorio Integral de Desarrollo Municipal Incahuasi (DIDEMI), para esto era necesaria la elaboración de sus estatutos y reglamentos con el respectivo reconocimiento de la Honorable Alcaldía Municipal de Incahuasi mediante ordenanza, misma que fue emitida por el Concejo Municipal y el Ejecutivo.

Se realizaron talleres de capacitación a los líderes de las organizaciones productivas que contaban con personería jurídica y a los miembros del directorio del DIDEMI, esta capacitación fue en las siguientes áreas:

- Organización administrativa
- Elaboración de estatutos y reglamentos
- Capacitaciones a la directiva
- Asistencia técnica
- Apoyo económico mediante la Alcaldía y organizaciones no gubernamentales
- Comercialización de productos
- Ventas y mercadeo



- Acceso al mercado de los productos de Incahuasi
- Ferias agropecuarias
- Tienda fitosanitaria
- Centro de transformación de ajo
- Introducción de semilla de papa certificada
- Centro de transformación de Haba
- Estudio, producción y comercialización del aji
- 2da fase proyecto de Manzana

Durante la gestión 2009, se apoyó a la UDEM Incahuasi, elaborando los siguientes proyectos:

ASOCIACIONES PRODUCTIVAS A LAS QUE ATIENDE LA UDEM INCAHUASI		
Organización	Sigla	Comunidad
Producción de plantas aromáticas	PPA	Sultaca Baja, Sultaca Centro
Asociación de Productores Agropecuarios de Incahuasi	APAI	Incahuasi
Asociación de Haberos de Incahuasi	ASHABI	Huancarani Alto, Bajo y Centro, Sultaca Alto, Bajo y Centro, Chaquimayu, Jolencia, Arpaja Alto, Centro Centro y Villa Charcas
Asociación Integral de Productores Agropecuarios del Sistema Terrado	AIPAST	Sultaca Bajo, Centro y Alto
Multiplicadores de Semilla de Papa	MULTISEPA	Jolencia, Miraflores
Asociación de Productores Agropecuarios Integrales de Pucara, Palca Pata, Pucara de Chunchuli y Huancarani Alto	APAIPHU	Pucara, Palca Pata, Pucara de Chunchuli y Huancarani Alto
Asociación de Regantes de la Presa de Chalhua Mayu	AAReChMa	Palca Pata, Huancarani Bajo y Centro
Asociación de Regantes Terrado	AAReTe	Sultaca Alto, Bajo, Centro, Arpaja Alto, Bajo, Centro Centro, Centro Villa Charcas, Chaquimayu Banda, Terrado
Asociación de Regantes Río Incahuasi	AAReRiIn	Pueblo Alto, Banda A, B y C, San Lorencito, Álamos, Pueblo Bajo, Incahuasi
Asociación de Productores de Naranja Municipio de Incahuasi	APRONAMI	Yatina, Santa Elena, Wajlaya, Verano, La Hoyada, Tipani, Lambrani Molleni, Tanjoya, El Fuerte
Gallinas de Postura	ASPRAVI	Incahuasi, Villa Charcas, Sultaca Alto, Bajo, Centro, Pueblo Bajo
Asociación de Productores de Abejas	APRAI	Sultaca Bajo, Centro y Alto, Incahuasi
Asociación de Productores de Manzana	APROMANZANA	Pueblo Alto, Banda A, B y C, San Lorencito, Álamos, Pueblo Bajo, Incahuasi

ACTIVIDAD DE LA UNIDAD DE DESARROLLO MUNICIPAL DE SAN LUCAS EN BENEFICIO DE LAS ASOCIACIONES PRODUCTIVAS

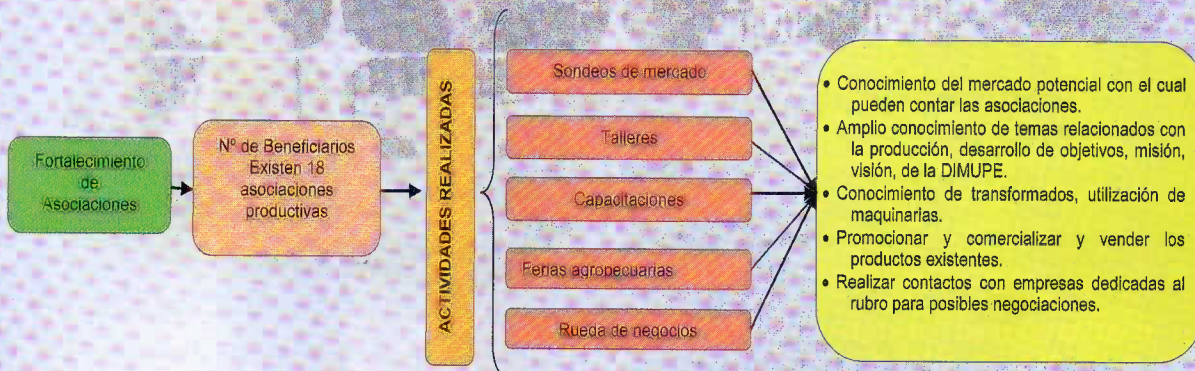
Univ. Nancy Calvimontes

El fortalecimiento contempla un proceso de transferencia de instrumentos y conocimientos, a fin de dotar a las organizaciones productivas la capacidad de autosuficiencia para conducir su proceso de desarrollo Estratégico.

Con el apoyo del Gobierno Municipal del Municipio de San Lucas, mediante la Unidad de Desarrollo Económico Municipal, se pretende fortalecer a las asociaciones de la zona, no obstante debido a la poca experiencia que los municipios tienen en estas actividades, se hizo imperiosa la intervención de la Carrera de Ingeniería Comercial y ADRA-Bolivia, para apoyar a la UDEM San Lucas, en la importante labor que desarrolla en beneficio de las asociaciones productivas. Como primer paso de la labor de apoyo a la UDEM San Lucas, se identificaron los principales productos de la zona, la cantidad producida precios y períodos de cosecha y comercialización. Posteriormente se planificaron las actividades de fortalecimiento a ser desarrolladas por la UDEM San Lucas, cuyo resumen se presenta en el siguiente esquema:

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO en Bs.	DISPONIBILIDAD
Durazno fresco	20 TN	4Bs kg - 8Bs kg/ Mejorado	Marzo
Pelón	46 TN	800 Quintal	Junio, Julio
Haba seca	46 TN	De acuerdo al calibre	Junio
Arveja	32 TN	200 Bs Quintal	Octubre, Noviembre
Maíz	9.2 TN	200 Bs Quintal	Mayo
Ají	600 qq	700 Bs qq	Julio
Anís	150 qq.	900 Bs qq	Noviembre
Charque de Llama	A pedido	140 Kg de exportación	Todo el año

ACTIVIDADES DESARROLLADAS PARA EL FORTALECIMIENTO DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS



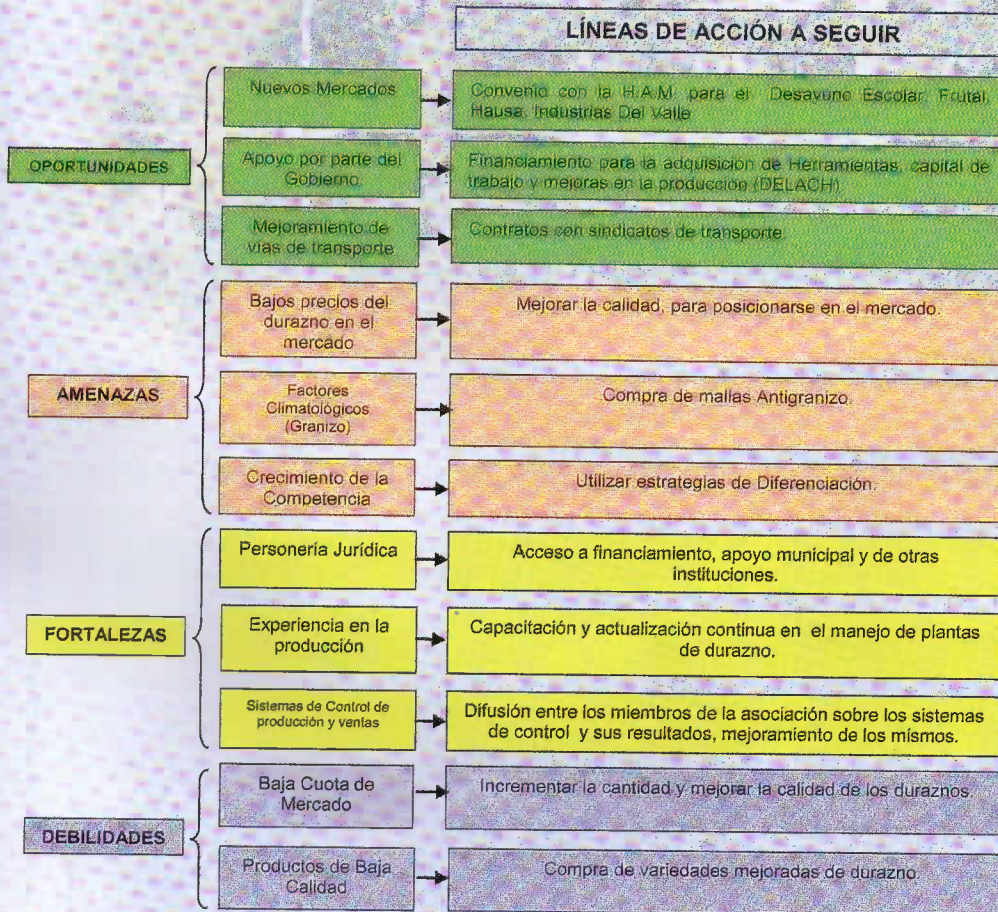
DIAGNÓSTICO Y LINEAMIENTOS DE ACCIÓN PARA MEJORAR LA SITUACIÓN DE LOS PRODUCTORES DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGRÍCOLAS DEL CAÑÓN SAN LUCAS (APACAS)

Univ. Carolina Rocha



El negocio del durazno en Bolivia es una actividad importante en la generación de empleos e ingresos para los productores del área rural, los cuales en la zona de San Lucas se han agrupado en la Asociación de Productores Agrícolas del Cañón San Lucas (APACAS); que surge por la necesidad de mejorar la comercialización de sus productos e incrementar sus ingresos.

Como resultado del programa de asesoramiento y asistencia técnica desarrollada por la Carrera de Ingeniería Comercial en la zona, se realizó una evaluación de los niveles de producción y ventas de durazno de la Asociación, donde se evidenció un descenso del 57% en los volúmenes de producción de 2005 al 2007, lo cual impactó en los ingresos de los productores; así también se realizó un análisis del ambiente externo e interno; que derivó en la determinación de líneas de acción para la asociación.



EJECUCIÓN DEL PROYECTO SERVICIO DEPARTAMENTAL DE INTELIGENCIA DE MERCADOS (SEDIM)



El proyecto Servicio Departamental de Inteligencia de Mercados (SEDIM), financiado por la Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca (USFXCH), la Agencia Adventista para el Desarrollo de Recursos Asistenciales (ADRA-Bolivia) y la Prefectura del Departamento de Chuquisaca, se constituye en una iniciativa innovadora que busca fomentar el enfoque de negocios rurales y encadenamientos productivos – comerciales de valor, en corredores económicos potenciales, que tiene como objetivo principal la identificación de oportunidades de negocio para incrementar los niveles de competitividad de emprendimientos rurales generando ingresos sostenibles para las unidades familiares dispuestas a mejorar sus condiciones de vida.

Acciones Concretas

El enfoque de trabajo del SEDIM, se desarrolla a través de la definición de áreas de acción establecidas con un paquete de objetivos, metas y estrategias diseñadas ha permitido iniciar un proceso sistemático de vinculación al mercado de los pequeños productores rurales, optimizando la capacidad de inserción y negociación, apuntando a mejorar la calidad de los productos y fortaleciendo la capacidad de autogestión de los mismos. Por tanto, el diseño del modelo de trabajo del SEDIM busca:

- ❖ Cambios trascendentales en las estrategias de vida del grupo objetivo.

- ❖ Incremento de las capacidades técnicas, productivas y gerenciales individuales y a nivel de organizaciones de productores (as).
- ❖ Generación y fortalecimiento de micro y pequeñas organizaciones rurales con visión de mercado.
- ❖ Visión empresarial, que conduzca a cambios en el sector productivo, desplazando la producción para fines de subsistencia con otra orientada hacia el mercado.

El trabajo realizado se concentra en esta primera etapa en los Municipios de Camargo, San Lucas, Incahuasi y Culpina del Departamento de Chuquisaca.



Enfoque de Valor

El SEDIM, concentra sus esfuerzos en el eslabón Comercialización – Mercado, vale decir se promueve una lógica inversa de conocer y explorar las necesidades, requerimientos, características del mercado (demanda) y lograr que cada eslabón conozca y replique las oportunidades existentes y promuevan mejoras considerables en la calidad de los productos, disipando los cuellos de botella existentes en el proceso. Como se aprecia en el gráfico N° 1, el punto de partida es el Mercado:

b) Sistematización de información y Base de Datos

- ✓ Ferias Departamentales-Nacionales
- ✓ Compradores identificados (Nombre-Apellido-Dirección-Volumen Requerido)
- ✓ Cuantificación de la Oferta (Durazno-Manzana-Uva)
- ✓ Fichas técnicas de los productos
- ✓ Análisis e información de Precios - SIMA
- ✓ Trade Map
- ✓ Certificación Orgánica – Calidad-Sanidad
- ✓ Tramitación de Personalidad Jurídica – Régimen Agropecuario Unificado (RAU)

c) Soporte Tecnológico

- ✓ Página Web www.sedim.org
- ✓ Página Web Capacitaciones a distancia www.moodle.sedim.org
- ✓ Sistema de monitoreo y seguimiento de indicadores (Versión BETA).



CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL



ADRA
BOLIVIA



PREFECTURA DEL DEPARTAMENTO DE
CHUQUISACA

EQUIPO DE TRABAJO SEDIM 2009





C INGENIERIA
OMERCIAL
USFX

*Formando profesionales competitivos
e innovadores*