

**FONDOEMPLEO
CENTRO DE INVESTIGACIÓN, EDUCACIÓN Y DESARROLLO (CIED)**

LÍNEA DE BASE Y EVALUACIÓN DE IMPACTO

**“CAPACITACIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA VITIVINÍCOLA PARA MEJORAR LA
PRODUCTIVIDAD Y RENTABILIDAD DE LOS TRABAJADORES Y
PRODUCTORES DE MOQUEGUA Y SAMEGUA”**

**Ricardo Claverías Huerse
Nicanor Choque Cayo**

Lima, setiembre del 2014

TEMAS

| | |
|--|----|
| I. RESUMEN EJECUTIVO..... | 4 |
| 1. Incremento de los ingresos..... | 5 |
| 2. Incremento de los ingresos en los productores de uva..... | 5 |
| 3. Cambios económicos en los productores de uva de mesa..... | 5 |
| 4. Incremento de los ingresos en los productores de pisco y vino..... | 6 |
| 5. Incremento de los ingresos en los trabajadores..... | 6 |
| 6. Indicadores del propósito: capacitación..... | 6 |
| 7. Creación de nuevos empleos y rentabilidad..... | 7 |
| 8. Indicadores de la rentabilidad. Comercialización y producción de pisco y vino.. | 7 |
| 9. Componentes: indicadores de productos..... | 8 |
| II. ANTECEDENTES DE LA EVALUACIÓN: CONTEXTO LIMITACIONES Y ALCANCES..... | 17 |
| 1.Los limitantes para el desarrollo..... | 18 |
| 2.Alcances..... | 20 |
| 3.Limitaciones del proyecto..... | 21 |
| III. ENFOQUE Y METODOLOGÍA DE LA EVALUACIÓN..... | 22 |
| 1. Enfoque de la asociatividad..... | 22 |
| 2. Las cadenas de valor..... | 23 |
| 3. La metodología..... | 23 |
| IV. BREVE DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO..... | 29 |
| 1. Zona de intervención del proyecto..... | 29 |
| 2. Los problemas en la localidad antes de la participación del proyecto..... | 30 |
| 3. Las alternativas en la localidad: Objetivos institucionales..... | 31 |
| V. ANÁLISIS Y RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN..... | 32 |
| 1.Elaboración de la evaluación de impacto..... | 32 |
| 2. Características básicas de los productores del ámbito de intervención..... | 33 |
| 2.1. Agudización del minifundio..... | 33 |
| 2.2 Nueva ruralidad..... | 35 |
| 3. El marco lógico y los indicadores de impacto del proyecto..... | 37 |
| 4. Fin y propósito del proyecto e indicadores de impacto..... | 38 |
| 5. Indicadores de impacto: incremento de los ingresos..... | 38 |
| 6. Incremento de los ingresos en los productores de uva..... | 40 |
| 7.Incremento de los ingresos en los productores de pisco..... | 41 |
| 8.Incremento de los ingresos en los trabajadores..... | 42 |
| 9. Indicadores del propósito: capacitación..... | 43 |
| 10. Creación de nuevos empleos y rentabilidad..... | 44 |
| 11. Comercialización y producción de pisco y vino..... | 45 |

| | |
|--|----|
| 12. Componentes: indicadores de productos..... | 46 |
| 13. Factores que predicen que los productores se asocien, tengan confianza para fortalecer sus organizaciones..... | 56 |
| 14. Factores facilitadores y limitantes inesperados, que han influenciado en el desarrollo de las iniciativas..... | 59 |
| 15. Propuestas para lograr la sostenibilidad de los impacto en el futuro..... | 60 |
| | |
| VI. SOBRE LA GESTIÓN INSTITUCIONAL DEL PROYECTO..... | 61 |
| 1 .Relevancia..... | 61 |
| 2. Gestión del proyecto | 62 |
| 3. Problemas más concretos que el proyecto tuvo que gestionar acciones..... | 62 |
| 4. Eficiencia..... | 63 |
| 5. Eficacia..... | 64 |
| 6. Replicabilidad..... | 64 |
| 7. Planificación y organización..... | 66 |
| 8. En la dirección, control e integración de los beneficiarios..... | 66 |
| 9. Monitoreo y evaluación..... | 67 |
| | |
| VII. CONCLUSIONES y RECOMENDACIONES..... | 67 |
| 1. Conclusiones generales..... | 67 |
| 2. Recomendaciones..... | 68 |
| 3. Lecciones aprendidas..... | 69 |
| | |
| ANEXOS..... | 71 |

I. RESUMEN EJECUTIVO

En ese contexto el proyecto tiene como área de influencia el valle de Moquegua, que incluye los distritos de Moquegua y Samegua (en adelante sólo los identificamos mayormente como Moquegua).

La industria vitivinícola representa para la región Moquegua uno de los principales pilares de desarrollo, por lo que a través de las distintas actividades de producción y desarrollo se viene fortaleciendo esta actividad en los distintos valles de Moquegua.

Los problemas principales entre los productores agrícolas en ámbito de intervención fue definido por el proyecto los siguientes:

“Baja productividad y rentabilidad en la cadena productiva vitivinícola en el valle de Moquegua (distritos de Moquegua y Samegua) y “la rentabilidad de los productores de uva y pisco del valle de Moquegua ha disminuido en los últimos años por diversos motivos”, entre otras razones porque:

Los costos de producción soportados por los productores son muy elevados y tienden a aumentar todavía más. Asimismo, los insumos (maquinaria, plásticos, fertilizantes, etc.) resultan muy caros y, además, su utilización es muy poco eficiente, debido a las pequeñas dimensiones de la mayoría de las propiedades y al desconocimiento de su manejo adecuado por parte de los pequeños agricultores.

En la zona existen pocos proveedores de materiales y maquinaria; los cuales aprovechan su situación de competencia monopólica para obtener altos márgenes comerciales. Las cosechas son cada vez más escasas. Según un informe de Ministerio de Agricultura, las causas principales de estas bajas cosechas son las pérdidas por plagas, la utilización de técnicas productivas inadecuadas y el mal uso del agua.

Las alternativas en la localidad y los objetivos que se diseñaron en el proyecto para resolver esos problemas fueron, como objetivo central: Incrementar la productividad y la rentabilidad en la cadena productiva vitivinícola en el valle de Moquegua (distritos de Moquegua y Samegua). Los medios para cumplir con esos objetivos fueron:

- Incremento de los rendimientos en los cultivos de uva pisquera y uva de mesa.
- Mejorar el nivel tecnológico en las bodegas de piscos,
- Mejorar la gestión empresarial de las unidades productoras.
- Fortalecer la asociatividad empresarial.

Análisis de fines

Con el desarrollo de una agricultura con criterio empresarial, se tendrá una mayor capacidad para producir y comercializar productos orientados a la exportación, lo que permitirá aumentar la rentabilidad de los negocios.

Con una mejor gestión y una elevada productividad se podrá elevar el nivel de ingresos de los productores de uva y pisco, de la misma manera se podrá mejorar la calidad de vida de los trabajadores y finalmente de toda la población vinculada a la cadena productiva vitivinícola.

Análisis y resultados de la evaluación

Este análisis se hizo de acuerdo al marco lógico del proyecto, establecido verticalmente por el fin y el propósito del proyecto, así como los componentes y sus respectivos indicadores de la línea de base del proyecto (2010) y del CIED la línea de base (2011), el informe del Plan Operativo Anual (2014), el Informe de Cierre del Proyecto (2014), y evaluación de impacto (2014). El CIED para ambos estudios utilizó una encuesta a muestra aleatoria del 0.05 de error, de una población total que es 395 beneficiarios y la muestra fue el 28.10%. En adelante, los dos distritos figuran mayormente con el único nombre de Moquegua.

1. Incremento de los ingresos generales

Al inicio de las acciones del proyecto se planteó como primer indicador de impacto el siguiente:

395 beneficiarios capacitados (100% del total) aplican los conocimientos adquiridos con el proyecto.

El indicador de impacto de la muestra señaló que se logró capacitar a 103 productores en el año 2014, en cambio en la línea de base (de la muestra) se señaló que se habían capacitado a 70 productores. Relativamente esa magnitud de 103 productores capacitados en el año 2014 supera al indicador señalado en el marco lógico, si se considera que esta magnitud que exponemos es de la población de la muestra (28.10%).

2. Incremento de los ingresos en los productores de uva

En el siguiente indicador de los cambios tecnológicos, organizativos y de la promoción de la capacitación del proyecto, a nivel monetario se planeó al inicio del proyecto el siguiente indicador:

90 productores de uva pisquera incrementan sus ingresos netos individuales por campaña en 192%, pasando de S/.6,539.50 a S/. 19,095.00, al finalizar el proyecto.

Los ingresos de los productores de uva pisquera se incrementaron en 53 productores de la muestra (28.1%), que proyectada al 100% se ha sobrepasado al indicador indicada en el marco lógico.

Por otro lado, comparados ambos años, los beneficiarios han incrementado sus ingresos promedios de S/. 7.271 en el año base a S/. 15.685 en el año 2014, que en términos porcentuales fue el 115.7%; es decir no se habría logrado cumplir con el indicador propuesto en el marco lógico a pesar que el incremento fue muy importante y significativo a nivel estadísticos (el método estadístico empleado para comparar fue ANOVA).

3. Cambios económicos en los productores de uva de mesa

El indicador del proyecto fue: "5 productores de uva de mesa incrementan sus ingresos netos individuales por campaña en 232%, pasando de S/.15,987.06 a S/. 53,008.10 al finalizar el proyecto"

Se ha logrado a nivel de muestra que 12 productores de uva de mesa incrementen sus ingresos de S/.6.544 en el año 2011 a S/. 46.612, el incremento fue de 612\$. Por lo tanto el indicador se ha efectuado.

4. Incremento de los ingresos en los productores de pisco y vino

Es de destacar este indicador porque se trata de un nivel superior de producción, al referirse a la transformación, es decir al valor agregado en la pequeña industria local.

El indicador del proyecto fue: 25 productores de pisco incrementan sus ingresos netos individuales anuales en 226%, pasando de S/. 16,080 a S/. 52.500, al finalizar el proyecto

El indicador de impacto señaló que fueron 21 productores de la muestra los que incrementaron sus ingresos promedios, en magnitudes porcentuales fueron el 248.7 %. Notándose que en términos porcentuales se ha sobrepasado el indicador del proyecto. En términos absolutos el cambio fue de S/12.428 (año base) a S/. 43.342.

5. Incremento de los ingresos en los trabajadores

El indicador del proyecto fue: “265 trabajadores elevan el nivel de sus ingresos mensuales en 29.71%, pasando de S/. 501.10 a S/. 650.00, al final del proyecto 176 nuevos empleos equivalentes permanentes (47,625 jornales) generados al final del proyecto”.

La evaluación indica que los trabajadores permanentes en el año 2011 fueron 10 (equivalente a 2.700 jornales) y en el año 2014 son 88 de la muestra los que han elevado sus ingresos promedios de S/. 908 en el año base a S/. 1.438, que es el 58% de incremento. Habiendo sobrepasado la propuesta por el proyecto. 78 nuevos empleos permanentes equivalen a 21.060 nuevos jornales generados al final del proyecto. De acuerdo a la muestra se ha sobrepasado el indicador del proyecto.

6. Indicadores del propósito: capacitación

En ese contexto que encontró el proyecto dirigido por DECAL en Moquegua y Samegua, se propuso el siguiente propósito: “Incrementar la productividad y rentabilidad en la cadena productiva vitivinícola en el Valle de Moquegua, distritos de Moquegua y Samegua en la provincia de Mariscal Nieto en la región Moquegua”.

Los indicadores del proyecto son los siguientes:

“395 beneficiarios capacitados al final del proyecto en el cultivo de uva y proceso de producción de pisco”.

Los indicadores de impacto: En el año 2011 fueron capacitados 23 beneficiarios de la muestra. En el 2014 los beneficiarios capacitados fueron 103 de la muestra. Capacitación que fue al final del proyecto en el cultivo de uva y proceso de producción de pisco. Por lo que no se ha logrado cumplir con el 95% del indicador programado por el proyecto si se adjuntan los capacitados antes del 2014.

7. Creación de nuevos empleos y rentabilidad

El indicador del proyecto: “250 empleos equivalentes (67,390 jornales) incrementales temporales generados durante la ejecución del proyecto”.

Durante la ejecución del proyecto se han generado 85,054 jornales lo que equivale haber generado 315 empleos permanentes (según el informe del cierre del proyecto).

Indicador del proyecto: Se eleva la rentabilidad de la producción de la uva pisquera en 24.60%, pasando de 45.41% al 56.58%.

Durante los tres años de proyecto se ha elevado la rentabilidad del mismo pasando de 4.76% al 41.18%, es importante manifestar que las producciones encontradas al inicio difería de lo plasmado en el proyecto, las producciones de uva pisquera están en 4,200 Kg/ha.

Indicador del proyecto: Se eleva la rentabilidad de la producción de uva de mesa en 26%, pasando de 46.08% a 58.06%.

Indicadores de impacto: El 20.6% es la rentabilidad de la producción de la uva de mesa. En el 2014 el 30.2% es la rentabilidad de la producción de la uva de mesa. Es más de lo previsto. Los indicadores que propuso el proyecto al inicio fueron muy altos.

Indicador del proyecto: Se eleva la rentabilidad de la producción de pisco en 49.80%, pasando de 27.49% a 41.18%

Indicadores de impacto: En el 2011 la rentabilidad de la producción de pisco era 22%. En el 2014 la rentabilidad de la producción de pisco en 40%. Es menor que lo previsto. Los indicadores que propuso el proyecto al inicio fueron muy altos.

8. Indicadores de la rentabilidad. Comercialización y producción de pisco y vino

El indicador del proyecto: Se ha incrementado los ingresos por ventas, en el caso de: Uva Pisquera en 134.38% (de S/. 1'296,000 a S/. 3'037,500) Uva de Mesa en 163.16% (de S/. 522,500 a S/. 1'375,000)-

El indicador de impacto: La venta de uva pisquera en el año 2011 fue S/. 354,012 y en año 2014 subió a S/. 823.670; en términos porcentuales el crecimiento fue el 132,3 %; se ha cumplido con el 80%. En uva de mesa se incrementó el 208 % (S/. 250.000 a S/. 769.180). Se cumplió con el indicador en más del 100%.

El indicador del proyecto: “Uva de Mesa en 163.16% (de S/. 522,500 a S/. 1'375,000) Pisco en 117.95% (de S/. 1'462,500 a S/. 3'187,500)”

Indicador de impacto: En el año 2011 los ingresos por ventas de uva de mesa fue S/. 250.000. En el año 2014 los ingresos por ventas de uva de mesa fueron S/. 823.670 se han incrementado los ingresos por ventas %. 229,46 %. Se ha cumplido con más del 100%.

El indicador de impacto: Pisco en 117.95% (de S/. 1'462,500 a S/. 3'187,500). Cada productor de pisco incrementa su producción, en 66% pasando de 4,500 litros en situación sin proyecto a 5,500 litros el 1er año, 6,500 litros el 2do año y 7,500 litros por campaña al finalizar el proyecto.

Indicador de impacto: La venta de pisco fue S/. 388.498. Cada productor de pisco elaboró 1,500 litros en situación sin proyecto. La venta de pisco fue S/. 965.319; en términos porcentuales el crecimiento fue el 148 %, Se ha sobrepasado lo propuesto en el indicador en más del 100%.

Cada productor de pisco incrementa su producción a 2,700 litros por campaña al finalizar el proyecto, que representa un incremento del 80%. Se ha sobrepasado el porcentaje a más del 100%.

9. Componentes: indicadores de productos

A nivel de resumen los indicadores por componentes fueron los siguientes:

COMPONENTE 1. Mejora de los rendimientos de los cultivos de uva Indicadores.

-Los rendimientos de uva pisquera se incrementaron en 29 %, pasando de 7.144 kg/Ha en el año 2011 a 9.290 kg/Ha el año 2014. Al tenerse en cuenta aquí que el proyecto tomó los promedios regionales (de los censos oficiales) que eran demasiado altos y, por lo cual el indicador de impacto también fue demasiado alto.

Situación que el equipo técnico del proyecto recién pudo observar al inicio que los promedios de productividad fueron menores, como se ha constatado en esta evaluación de impacto. Sin embargo, en cifras relativas el porcentaje de incremento real es importante (29%), pero es mucho más bajo que el supuesto al inicio del proyecto¹.

Con relación a la producción de Uva de mesa en el proyecto, los resultados son importantes al haber logrado incrementar la producción de 76.969.00 Kg. en la campaña 2011 - 2012 a 167,518 Kg. en la campaña 2012 - 2013 con un incremento de productividad de 57.45 % entre los 18 Productores de Uva de mesa, Beneficiarios del Proyecto, los mismos que representan 19.35 hectáreas.

-Los rendimientos para la uva de mesa se incrementan en 93.3%, pasando de 8.428 a 16.294 kg/ha y se finalizó el proyecto en 8 has (en la muestra). Se cumplió con el indicador sobre rendimiento de la uva de mesa en el porcentaje programado; pero a nivel de Has se llegó al 90% de acuerdo a la muestra.

-Los promedios de ingresos netos por productos por una de mesa se incrementaron en el 218%, pasando de S/.7.150 en el año 2011 a S/. 22.715 cuando se finalizó el proyecto.

¹No obstante en informes del proyecto en la línea de base ya en el campo, se señalan productividades aún menores que la que hemos encontrado en la muestra de agricultores encuestado. Incluso los indicadores de los resultados finales los indicadores del proyecto son menores a los presentados en la presente evaluación, pese a que los técnicos del proyecto han participado en como observadores junto con el equipo encuestador de la presente evaluación (Informe del proyecto. DECAL. 2013).

-Han recibido capacitación 50 (de la muestra) y obtienen destrezas en las diferentes labores agrícolas de la vid. Se cumplió con el indicador programado en más del 85%².

- 35 productores agrícolas reciben capacitación y asistencia técnica especializada en el cultivo de la vid y aplican buenas prácticas agrícolas. Se cumplido con el indicador programado en el 100%.

COMPONETE: 2. Mejora el nivel tecnológico de las bodegas de pisco.

-Aumentó la productividad de pisco elaborado en 26,6%, pasando de 7.5 kg/lit a 5 kg/lit. Se ha cumplido con el indicador programado.

-51 trabajadores (de la muestra) obtienen destrezas en las diferentes labores agrícolas de la vid mediante la capacitación. Se ha cumplido con el indicador programado.

Y comparado el año de base 2011 con el evaluación 2014, en términos porcentuales, recibieron capacitación en las labores del pisco en el año 2011 sólo 6 productores, en cambio en el 2014 aumentaron a 35 productores.

Las relaciones entre los ingresos totales recibidos por cada familia y la capacitación, en el árbol de comportamiento, se observa que existe alto porcentaje (98%) que son los que obtienen en el 2014 también los más altos ingresos por familia.

- Son 49 los productores de pisco que mejoran sus procesos productivos aplicando buenas prácticas de manufactura. Habiéndose sobre pasado el indicador programado.

COMPONETE: 3. Mejora la gestión empresarial de los productores

-Son 67 (de la muestra) los productores de uva que han recibido capacitación en gestión empresarial. Habiéndose sobre pasado el indicador programado.

Comparado los distintos grupos de productores los que han recibido mayor capacitación proporcional hasta el año 2014, fueron los productores de uva pisquera y aún más los de uva de mesa y en menor proporción los trabajadores.

-Recibieron capacitación en gestión empresarial 10 productores. Se ha cumplido con este indicador.

-Productores de uva y pisco utilizan herramientas de contabilidad de costos para controlar sus gastos de producción son 55 de la muestra. Se ha cumplido con este indicador.

COMPONENTE 4. Fortalecer el nivel de asociatividad empresarial.

-La asociación APPIM agrupa a 21 bodegas que en su totalidad son beneficiarias del proyecto; por lo tanto se ha cumplido con la meta planificada. Asimismo, tiene un plan de negocios de la producción de pisco, lo cual indica que tienen una cultura organizacional que les ha permitido conocer el mercado, las características de la

² Pese a que en informe del Supervisor (Carlos Leyton) de fecha 28 de marzo del 2014, se indicó que solamente se había cumplido el 60% de este indicador y que el proyecto sostenía que se había cumplido con el 90%. Los agricultores encuestados son los que respalda los resultados expuestos en este documento.

demanda, los sistemas de comercialización, el análisis financiero y ha organizado la producción de manera que puede satisfacer a la demanda³.

-Se consolidaron la marca de Pisco 12 Sangres y la nueva marca colectiva registrada Tambapalla. De igual forma se ha desarrollado el capital social promoviendo la asociatividad para estandarizar procesos y su capacidad competitiva en un mercado en crecimiento y sostenible.

-De acuerdo al informe del proyecto de fecha 31/08/2014, se planteó que se genere una partida con la finalidad de organizar y financiar una misión comercial para la búsqueda de mercado de los productos pisco y vino tanto en Puno como en Bolivia. Por lo tanto no se ha cumplido aún con este indicador, como lo manifiestan los directivos y técnicos de DECAL, que Moquegua y Samegua producen para el mercado de la Región porque es satisfactorio; sin embargo, están planeando la necesidad de ampliar la venta a otros mercados lejanos. En esta evaluación recomendamos abrir esa perspectiva.

Comercialización de vinos y pisco en litros en el año 2011 fue 5007 (suma total de la muestra) y un promedio por familia de 715,29. En el año 2014 la comercialización de vino en litros en el 39.577 (suma total de la muestra) y el promedio por familia fue 1.884.62. Se ha cumplido aproximadamente el 65% de lo programado⁴.

En suma, de un total de 29 indicadores, 3 no se han cumplido y otros 6 se han cumplido entre el 65% y el 90%. Los demás indicadores que son 20, se han cumplido totalmente e, incluso varios de ellos se han sobrepasado en su cumplimiento.

³ Información de dirigentes entrevistados.

⁴ Pero en ingresos netos (por venta y consumo) los resultados son muy importante; por ejemplo, En el año 2011, los ingresos anuales por venta de vino fue S/. 229,127,00 (total de la muestra) y promedio por familia 2.064,20, En el año 2014 los ingresos anuales por venta de vino fue S/. 965.319,30 (total de la muestra) y el promedio familiar fue S/. 8.696,57.

En el año 2011, los ingresos anuales por venta de pisco fue 576.599,00 (total de la muestra) y promedio por familia S/. 5.194,58. En el año 2014 los ingresos anuales de Pisco fue S/. 889.313,60 (total de la muestra) y el promedio familiar fue 8.011,83.

INDICADORES DE IMPACTO SEÑALADOS EN EL MARCO LÓGICO DEL PROYECTO INSTITUCIÓN: DECAL

| | VARIABLES | 1 |
|--|--|--|
| INDICADORES DEL MARCO LÓGICO DEL PROYECTO | INDICADORES DE LÍNEA DE BASE, AÑO 2011 DEL CIED | INDICADORES DE IMPACTO, AÑO 2014 del CIED |
| FIN | | |
| 395 beneficiarios capacitados (100% del total) aplican los conocimientos adquiridos con el proyecto. | -6 productores capacitados. 1.1.1 1.1.2 | 103 productores de la muestra (28.10%) aplican los conocimientos adquiridos con el proyecto (100% ejecutado)- |
| -90 productores de uva pisquera incrementan sus ingresos netos individuales por campaña en 192%, pasando de S/.6,539.50 a S/.19,095.00, al finalizar el proyecto | 53 productores de uva pisquera tienen ingresos promedios de S/. 7.271 en el año base | 53 productores de uva pisquera tienen ingresos de S/. 15.685 en el año, que en términos porcentuales fue el 115,7%. Se han sobrepasado al indicador indicada en el marco lógico. |
| 15 productores de uva de mesa incrementan sus ingresos netos individuales por campaña en 232%, pasando de S/.15,987.06 a S/. 53,008.10 al finalizar el proyecto | 12 productores de uva de mesa tienen ingresos netos individuales de S/.6.544. | 12 productores de uva de mesa tienen ingresos netos individuales de S/. 46.612. Incremento Que fue de 612%. Por lo tanto el indicador se ha efectuado. 1.1.3 |
| 25 productores de pisco incrementan sus ingresos netos individuales anuales en 226%, pasando de S/. 16,080 a S/. 52,500, al finalizar el proyecto. | 21 productores de pisco tienen ingresos netos individuales de S/12.428. | 21 productores pisco tienen ingresos netos individuales de S/. 43.342 los que incrementaron sus ingresos promedios en 248.7 %. Porcentualmente el indicador se ha cumplido |
| 265 trabajadores elevan el nivel de sus ingresos mensuales en 29.71%, pasando de S/. 501.10 a S/. 650.00, al final del proyecto. | Los trabajadores permanentes son 10 de la muestra sus ingresos promedios de S/. 908 en el año base | Los trabajadores permanentes son 88 de la muestra, sus ingresos promedios es de a S/. 1.438, que es el 58% de incremento. Habiendo sobre pasado la propuesta por el proyecto. |

| | | |
|---|--|--|
| <p>-176 nuevos empleos equivalentes permanentes (47,625 jornales) generados al final del proyecto .</p> | <p>-Los trabajadores permanentes son 10 de la muestra equivalentes a 2.700 jornales.</p> | <p>-88 empleos permanentes equivalen a 23.760 jornales generados al final del proyecto. De acuerdo a la muestra se ha sobrepasado el indicador del proyecto.</p> |
|---|--|--|

| PROPÓSITO | | |
|---|--|---|
| 395 beneficiarios capacitados al final del proyecto en el cultivo de uva y proceso de producción de pisco | 23 beneficiarios de la muestra capacitados. | 103 beneficiarios de la muestra de productores han recibido capacitación al final del proyecto en el cultivo de uva y proceso de producción de pisco. Por lo que se ha logrado cumplir con el 95% del indicador programado por el proyecto. |
| 250 empleos equivalentes (67,390 jornales) incrementales temporales generados durante la ejecución del proyecto | Los empleos temporales fueron de 5 en año equivalentes a 1.360 jornales. | 79 empleo temporales; generándose 21.330 jornales; por lo tanto se ha cumplido solamente el 70% de lo propuesto en el proyecto. |
| Se eleva la rentabilidad de la producción de la uva pisquera en 24.60%, pasando de 45.41% al 56.58%. | 10.2% es la rentabilidad de la producción de la uva pisquera. | 23.2% es la rentabilidad de la producción de la uva pisquera. Los indicadores que propuso el proyecto al inicio fueron muy altos. |
| Se eleva la rentabilidad de la producción de uva de mesa en 26%, pasando de 46.08% a 58.06% | El 20.6% es la rentabilidad de la producción de la uva de mesa. | El 30.2% es la rentabilidad de la producción de la uva de mesa. Es más de lo previsto. Los indicadores que propuso el proyecto al inicio fueron muy altos. |
| Se eleva la rentabilidad de la producción de pisco en 49.80%, pasando de 27.49% a 41.18% | La rentabilidad de la producción de pisco en 22%. | La rentabilidad de la producción de pisco en 40%. Es menor que lo previsto. Los indicadores que propuso el proyecto al inicio fueron muy altos. |
| Se han incrementado los ingresos por ventas, en el caso de: Uva Pisquera en 134.38% (de S/. 1'296,000 a S/. 3'037,500) | La venta de uva pisquera fue S/. 354.012 | Subió a S/. 823.670; en términos porcentuales el crecimiento fue el 132,3 %; se ha cumplido con más del 100%. |
| Uva de Mesa en 163.16% (de S/. 522,500 a S/. 1'375,000) Pisco en 117.95% (de S/. 1'462,500 a S/. 3'187,500) | Los ingresos por ventas de uva de mesa fue S/. 250.000. | Los ingresos por ventas de uva de mesa fueron S/. 823.670 se han incrementado los ingresos por ventas %. 229,46 %. Se ha cumplido con más del 100%. |
| Cada productor de pisco incrementa su producción, en 66% pasando de 4,500 litros en situación sin proyecto a 5,500 litros | La venta de pisco fue S/. 388.498. Cada productor de pisco elaboró 1,500 litros en situación sin proyecto. | La venta de pisco fue S/. 965.319; en términos porcentuales el crecimiento fue el 148 %, Se ha sobrepasado lo propuesto en el indicador en más del |

| | | |
|--|--|---|
| <p>el 1er año, 6,500 litros el 2do año y 7,500 litros por campaña al finalizar el proyecto</p> | | <p>100%. Cada productor de pisco incrementa su producción a 2,700 litros por campaña al finalizar el proyecto, que representa un incremento del 80%. Se ha sobre pasado el porcentaje a más del 100%.</p> |
|--|--|---|

COMPONENTE I Mejora de los rendimientos de los cultivos de uva Indicadores.

1.1.4

| | | |
|---|--|--|
| <p>Los rendimientos de uva pisquera se incrementan en 87.5%, pasando de 8.000 a 11.000 kg el segundo año, llegando a 15.000 kg/ha al finalizar el proyecto, en 135 has.</p> | <p>Los rendimientos de uva pisquera fue de 7.144 kg/Ha</p> | <p>Los rendimientos de uva pisquera se incrementaron en 29 %, pasando a 9.290 kg/Ha. En la evaluación de impacto. En cifras relativas el porcentaje de incremento real es importante (29%), pero es mucho más bajo que el supuesto al inicio del proyecto.</p> |
| <p>Los rendimientos para la uva de mesa se incrementan en 131.6%, pasando de 9.500 kg a 15,000 kg el 2do año, llegando a 22.000 kg/ha al finalizar el proyecto en 25 has.</p> | <p>Los rendimientos para la uva de mesa fue 8.428 kg/ha.</p> | <p>Los rendimientos para la uva de mesa se incrementan en 93.3%, pasando a 16.294 kg/ha y se finalizó el proyecto en 8 has (en la muestra). Se cumplió con indicador sobre rendimiento de la uva de mesa en el porcentaje programado; pero y a nivel de Has se llegó al 90% de acuerdo a la muestra.</p> |
| <p>180 trabajadores obtienen destrezas en las diferentes labores agrícolas de la vid mediante la capacitación</p> | <p>No recibieron capacitación.</p> | <p>Han recibido capacitación 50 (de la muestra) y obtienen destrezas en las diferentes labores agrícolas de la vid. Se cumplió con el indicador programado en el 85%, pero no se cumplió con lo programado.</p> |
| <p>105 productores agrícolas reciben capacitación y asistencia técnica especializada en el cultivo de la vid y aplican buenas prácticas agrícolas</p> | <p>Recibieron capacitación el 18%.</p> | <p>35 productores agrícolas reciben capacitación y asistencia técnica especializada en el cultivo de la vid y aplican buenas prácticas agrícolas. Se cumplió con el indicador programado en el 100%. Indicador del año 2014 que comparado porcentualmente con el año de base se ha incrementado sustancialmente del 18% al 59%.</p> |

| COMPONENTE:2. Mejora el nivel tecnológico de las bodegas de piscos | | |
|---|---|--|
| Se aumenta la productividad de pisco elaborado en 26.6%, pasando de 7.5 kg/lt a 5.5 kg/lt | Se producía 7.5 kg/lt. | Se aumentó la productividad de pisco elaborado en 102 %, pasando de 7.5 kg/lt a 5 kg/lt. Se ha cumplido con el indicador programado. |
| 85 trabajadores obtienen destrezas en las diferentes labores agrícolas de la vid mediante la capacitación | Sólo 6 productores recibieron capacitación. | El resultado, 51 trabajadores (de la muestra) obtienen destrezas en las diferentes labores agrícolas de la vid mediante la capacitación. Se ha cumplido con el indicador programado. |
| 25 productores de pisco reciben capacitación y asistencia técnica especializada | No han mejorado sus productos de pisco. | Son 49 los productores de pisco que mejoran sus procesos productivos aplicando buenas prácticas de manufactura. Habiéndose sobre pasado el indicador programado. |
| 25 productores de pisco mejoran sus procesos productivos aplicando buenas prácticas de manufactura | No mejoraron sus procesos productivos. | Son 49 los productores de pisco que mejoran sus procesos productivos aplicando buenas prácticas de manufactura. Habiéndose sobre pasado el indicador programado. |
| COMPONENTE: 3. Mejora la gestión empresarial de los productores | | |
| 1.1.5 | | |
| 105 productores de uva reciben capacitación en gestión empresarial | Productores no recibieron capacitación. | Son 67 (de la muestra) los productores de uva que han recibido capacitación en gestión empresarial. Habiéndose sobre pasado el indicador programado. |
| 25 productores de piscos reciben capacitación en gestión empresarial | Productores no recibieron capacitación. | Recibieron capacitación en gestión empresarial 10 productores. Se ha cumplido con este indicador. |
| 130 productores de uva y pisco utilizan herramientas de contabilidad de costos para controlar sus gastos de producción. | Productores no recibieron capacitación. | Son 55 de la muestra. Se ha cumplido con este indicador. |

| COMPONENTE 4. Fortalecer el nivel de asociatividad empresarial. | | |
|--|--|--|
| 20 unidades productivas asociadas en por lo menos 02 redes empresariales (consorcios) | No había asociatividad. | La asociación APPIM agrupa a 21 bodegas que en su totalidad son beneficiarias del proyecto; por lo tanto se ha cumplido con la meta planificada. |
| 01 marca colectiva creada que permita presentarnos al mercado como el mejor pisco del Perú | No había marca colectiva. | Consolidación de la marca de Pisco 12 Sangres y la nueva marca colectiva registrada Tambapalla |
| 2 nuevos mercados de pisco: en Puno y Bolivia | No hubo. | No se logró. |
| Se espera lograr un incremento de 66.6% en los volúmenes de comercialización, pasando de 112,500 litros anuales entre 25 bodegas en situación sin proyecto a 187,500 litros al finalizar el proyecto | Comercialización de vinos y pisco en litros fue 5.007 (suma total de la muestra) y un promedio por familia de 715,29 litros. | La comercialización de vino en litros en el 39.577 (suma total de la muestra) y el promedio por familia fue 1.884.62. Se ha cumplido aproximadamente el 65% de lo programado |

II. ANTECEDENTES DE LA EVALUACIÓN: CONTEXTO, LIMITACIONES Y ALCANCES

Moquegua es una región con contradicciones. Tiene el PBI per cápita más alto del país (US\$ 12 376 en el 2009), pero una pobreza claramente evidenciada con la carencia de servicios básicos como agua potable y desagüe; fue dotada con abundantes recursos naturales, pero tan sólo una pequeña parte de la población que le saca provecho.

Es una región con un clima maravilloso no sólo para vivir, sino también para la agricultura, pero la desigualdad – coeficiente de Gini entre los más altos del país - oscurece el ambiente y refleja la escasez de oportunidades para el ciudadano promedio.

Sin embargo, Moquegua tiene las herramientas para revertir esta situación, es sólo cuestión de saber usarlas de manera adecuada y en el momento oportuno.

En ese contexto el proyecto tiene como área de influencia el valle de Moquegua, que incluye los distritos de Moquegua y Samegua. Moquegua es una de las principales regiones con mayores niveles de exportación en el Perú, es la región líder en la producción del principal rubro de exportación nacional (cobre y sus derivados), generado por Southern Perú Copper Corporation una de las principales empresas exportadoras del país. Estos son indicadores muy claros del protagonismo de Moquegua en el escenario nacional, a pesar de ser una de las regiones de menor tamaño, reflejando sus grandes potencialidades basadas en sus recursos naturales.

La industria vitivinícola representa para la región Moquegua uno de los principales pilares de desarrollo, por lo que a través de las distintas actividades de producción y desarrollo se viene fortaleciendo esta actividad en los distintos valles de Omate, Quinistaquillas, Moquegua e Ilo, orientados también a recuperar el sitio que tenía antiguamente la región como principal productor de piscos y vinos de gran calidad. Años atrás, esta actividad vitivinícola significó el principal sostén de la economía de los pobladores de Moquegua, pero se vio gravemente afectada por la existencia de plagas en los cultivos, desborde de los ríos, efectos de fenómeno del niño, la descapitalización, competencia de producto adulterado, entre otros (Plan Estratégico Regional de Exportación de Moquegua – Oct-2006).

De acuerdo al I Censo vitícola a nivel de los Distritos de Moquegua y Samegua, realizado en mayo del 2006 y actualizado a febrero del 2007, existen 187.06 has de vid, predominando especialmente las variedades industriales y las de doble propósito como la Italia blanca. La variedad Italia blanca es la que presenta mayor área con 97.57 has y representa el 52.01% del total de áreas de vid, las demás variedades cultivadas son la Negra Criolla y Red Globe.

Durante los tres últimos años el área de cultivo de vid se ha venido incrementando en aproximadamente 107 has, este crecimiento se debe en algunos casos al financiamiento otorgado por la banca de fomento y en otros casos a la inversión realizada por los propios de los productores.

En total, se tiene aproximadamente 294 has de terreno con cultivo de uva pisquera y uva de mesa, los cuales tienen un rendimiento promedio de 8,000 kg/ha para la uva pisquera y 9,500 kg/ha para la uva de mesa, el tamaño de estos predios es en promedio de 1.5 ha. Los ingresos de los productores beneficiarios del proyecto son: Los productores de uva pisquera del valle de Moquegua tienen un ingreso neto promedio de S/ 4,359.65 por ha por campaña. Los productores de uva de mesa en el valle de Moquegua tienen un ingreso neto promedio de S/. 9,630.76 por ha por campaña.

Los productores de Pisco en el valle de Moquegua tienen un ingreso neto promedio de S/. 16,080.00 por campaña. El ingreso promedio de los trabajadores que laboran en el campo es de S/ 501.10 mensuales,

En cuanto a la asociatividad en el valle de Moquegua existe la Asociación de Productores de uva y pisco de Moquegua, quienes asocian al 70% de los productores de uva pisquera y vinera y al 70% de los productores de piscos, Sin embargo el nivel asociativo ya que la participación de los productores en la asociación es casi nulo, dejando sola a la directiva. De la misma forma existe la Asociación de productores de uva de mesa, que asocia a los pequeños productores de uva de mesa, al igual que en el caso anterior esta asociación no cuenta con la participación activa de los productores.

1. Los limitantes para el desarrollo

Moquegua es una de las regiones con mayor percepción de corrupción por parte del Sector Público (Proética. 2012). Ello genera desconfianza general y desincentiva la instalación de nuevas empresas (inversión privada) en la región.

Corrupción y desconfianza para asociarse

Ese ambiente de corrupción repercute en la desconfianza de los productores internos para asociarse, formar redes de pequeñas empresas y entrar en una fase de competitividad, porque individualmente los productores, sobre todo los pequeños agricultores no son capaces de desarrollarse técnica ni económicamente.

Baja promoción del empleo por la baja calidad de la mano de obra

Actualmente, existe una baja promoción del empleo y una falta de vinculación de la enseñanza tecnológica y superior con las necesidades reales del Sector Privado. Las universidades e institutos de educación superior, así como los estudiantes deben conocer mejor las necesidades del sector privado en cuanto al perfil del profesional o técnico que requieren. Por esas razones este proyecto ha necesitado de la participación de profesionales que provienen fuera de la región, como tampoco los centros superiores puede capacitar con solvencia a los agricultores locales.

Ausencia de investigación para la calidad y la competitividad

En Moquegua ha existido un bajo desarrollo de proyectos de Investigación e Innovación relacionados a los sectores productivos de la región y para la ciencia, situación que ha ido cambiando en los últimos estudios. Según el índice de Competitividad Regional realizado por CENTRUM Católica, Moquegua se ubicaba en el año 2010 en el puesto 23 en el Ranking General de Innovación, pero actualmente escaló al segundo lugar en el año 2014 (Instituto Peruano de Tecnología), de un total de 24 regiones, debido a los nuevos proyectos que se han implementado a nivel regional y al desarrollo de la educación del nivel medio.

Esta situación es una oportunidad para el desarrollo, pero a nivel micro aún no existen proyectos regionales con gran impacto, por ejemplo en la agricultura o la agroindustria. Contexto donde es importante la renta minera para promover el desarrollo agrícola hacia su competitividad, lo cual requiere de mayor investigación para la innovación y para la producción de calidad de los productos agrícolas y otros.

Desconfianza de la oferta financiera para pequeños agricultores

La oferta financiera para los pequeños productores es extremadamente restringida debido a sus características actuales, la región aún es considerada la agricultura como de muy alto riesgo y que inciden en la baja rentabilidad, con lo cual el sector financiero formal no ve atractivo ingresar a este mercado.

Limitantes internos de los agricultores

En cuanto al Nivel Tecnológico

-Plantaciones de uva pisquera y uva vinera se tiene que el 67% de las plantaciones son a pie franco y el 33% restante sobre patrones americanos, el sistema de conducción utilizado es 80% espaldera vertical, 10% parrón español y 10% arbolito, en cuanto al sistema de riego el 75% riega por gravedad y el 25% tiene sistema de riego por goteo.

-Con respecto al uso de fertilizantes y pesticidas los utilizan de acuerdo a las recomendaciones de los mismos vendedores. No cuentan con asistencia técnica, su manejo es empírico y el tratamiento de plagas y enfermedades es reactivo.

-Plantaciones de uva de mesa que tienen sistemas de conducción son muy antiguos, la fruta pierde calidad por la dificultad que presenta en su manejo sanitario, no se tiene riego presurizado, se puede aprovechar mejor el agua y además incrementar áreas de cultivos. El manejo es empírico no se cuenta con una asesoría especializada y tampoco se realizan análisis de suelo, agua o yemas para mejorar su productividad.

-Sobre las bodegas productoras de pisco la infraestructura de las bodegas es bastante antigua, existen bodegas construidas en la década de los 20 y siguen operando tal como se hacía en esa época. El uso de los equipos modernos para el proceso productivo es medio, el 60% de las bodegas cuentan con equipamiento necesario para el proceso productivo. Su manejo es empírico, no hacen análisis en ninguna etapa del proceso productivo, no se tiene un eficiente control de calidad y la aplicación de las buenas prácticas de elaboración son inexistentes.

Ingresos económicos

En lo que respecta a niveles de ingresos, tanto los productores de uva como los productores de pisco realizan otras actividades económicas adicionales. De la misma manera el ingreso familiar se complementa con los ingresos de los miembros de la familia que laboran para empresas públicas y privadas.

Sistema de articulación comercial

En la provincia, los productores realizan la venta en chacra, cuyo agente principal de comercialización es el intermediario. La comercialización en la zona de producción así como el transporte hasta la ciudad de Moquegua. La comercialización es informal. Los acopiadores no emiten comprobantes de compra y tampoco disponen de parámetros técnicos establecidos para la compra de la vid y sus derivados.

2. Alcances

Ante las limitaciones y las oportunidades procedentes del contexto y de la propia dinámica interna, el proyecto ha diseñado los siguientes alcances hipotéticos para lograr el desarrollo y la competitividad productiva y económica a través de los siguientes lineamientos:

Incremento de los rendimientos en los cultivos de uva pisquera y uva de mesa.

-Con una adecuada capacitación y asistencia técnica los productores de uva pisquera y uva de mesa pueden incrementar el rendimiento de sus campos de cultivo. La capacitación también debe ser para los trabajadores que laboran en los viñedos.

-Mejorar el nivel tecnológico en las bodegas de piscos, con una adecuada transferencia tecnológica a los productores de piscos, así como a los trabajadores que laboran en las bodegas se puede mejorar el nivel tecnológico, y de esta manera aumentar la calidad de sus piscos.

Mejorar la gestión empresarial de las unidades productoras.

-Brindando capacitación y asistencia técnica personalizada a los productores de uva y pisco para que puedan mejorar la gestión de sus negocios y esto los llevará a mejorar la toma de decisiones, conocer mejor los mercados, buscar fuentes de financiamiento y finalmente incrementar sus ingresos.

Fortalecer la asociatividad empresarial.

-Esto se puede lograr fortaleciendo las asociaciones existentes haciéndolas que participen más en el desarrollo de su localidad, también se puede lograr con la formación de redes empresariales o consorcios que permitan tener mayor poder de negociación y hacer compras en escala y obtener mejores precios.

-Con el desarrollo de una agricultura con criterio empresarial, se tendrá una mayor capacidad para producir y comercializar productos orientados a la exportación, lo que permitirá aumentar la rentabilidad de los negocios. Con una mejor gestión y una elevada productividad se podrá elevar el nivel de ingresos de los productores de uva y pisco, de la misma manera se podrá mejorar la calidad de vida de los trabajadores y fina.

3. Limitaciones del proyecto

La recopilación de estudios existentes, permitió comprobar la falta de información de la producción y de mercado a nivel de las instituciones del Estado, que no son confiables; por ejemplo, el promedio de productividad de la vid que dan los censos son extremadamente altos en relación a los promedios que producen los pequeños agricultores de vid en Moquegua.

Iniciar acciones con información previa no verás sobre los datos de producción local

Sin embargo, el proyecto inició con esa información oficial no verás, encontrándose que en la realidad los promedios entre los pequeños agricultores eran mucho más bajos, por lo tanto el indicador que puso el proyecto para lograrlo al final de proyecto era muy alto en relación al punto de partida que era muy bajo.

La falta de especialistas en ciencia social para generar actitudes favorables a la asocioatividad y la innovación tecnológica

Por otro lado, al no tener el proyecto especialistas en ciencias sociales con capacidad para el análisis de los problemas y las propuestas para solucionarlos en la dimensión social y cultural, así como en las cadenas productivas, no les permitió contar con un aparato teórico y una caja de herramientas para avanzar más en el fortalecimiento del asocio y en las organizaciones.

No obstante que la realidad no siempre corresponde a los estudios. En la hora actual, la acumulación de información es importante, pero no es aprovechada por el proyecto debido a que no hay estudios de sistematización, lo que no permite aprovechar las nuevas informaciones y experiencias para difundir a todos los actores. Existen

mecanismos de actualización de las informaciones pero necesitan ser fortalecidos e institucionalizados en la medida de lo posible.

Pequeña propiedad de los productores local y la paradoja de la necesidad de la aplicación de tecnología adecuada para la mediana y gran propiedad

La existencia predominante de la pequeña propiedad agrícola, como se ha observado anteriormente, es otra limitante interna para que el proyecto pueda desenvolverse más rápidamente para la obtención de resultados tangibles y no tangibles. Dado que los miembros del equipo tienen que trabajar en el campo más con el uso de conocimientos y tecnologías para medianas y grandes propiedades. Enfrentándose aquí con una paradoja institucional en el siguiente sentido: para ser competitivos los agricultores de vid deberán conocer y aplicar tecnologías estandarizadas que son más adecuadas a la mediana y gran propiedad, pero los agricultores de la zona son pequeños, tiene escasas tierras, pero deben adoptar tecnologías más modernas para ser competitivos.

El minifundio dificulta a los productores para mejorar sus actividades agrícolas y productivas, y por ende les afecta en el sentido que puede demorarse para adaptarse al manejo de tecnologías modernas, no apropiadas para la pequeña propiedad, pero tienen que hacerlo a costa de ir derrumbando obstáculos y demoras en ese proceso de adaptaciones e innovaciones.

En ese contexto, el proyecto debe organizarse con herramientas apropiadas para profundizar sus alcances para el desarrollo, haciendo que sea más productiva la agricultura y proponga cambios muy profundos tanto en la propia mentalidad de los miembros del proyecto, como en el en el proceso de cambios de cultivos que sean más rentables; así como cambios en el proceso económico, organizativo y comercial.

III. ENFOQUE Y METODOLOGÍA DE LA EVALUACIÓN

En todos los casos de los proyectos que son promovidos por FONDOEMPLEO, se puede apreciar que los enfoques y la metodología pueden ser los mismos, como los siguientes:

1. Enfoque de la asociatividad

Tanto las acciones del proyecto como la presente evaluación se rigen por el enfoque de "asociatividad", enfoque que reconoce la importancia estratégica del trabajo conjunto articulado entre productores o entre las empresas.

Enfoque que surge como mecanismo de cooperación entre productores agrícolas o no agrícolas, las empresas pequeñas y medianas empresas que se enfrentan al proceso del mercado global, al universo para mejorar la calidad y homogeneidad de la producción, como para realizar una oferta de la producción a mayor escala.

La asociatividad, para el caso de los productores agrícolas de Moquegua y Samegua, es una facultad social de los individuos, como también es un medio para sumar esfuerzos y compartir ideales de éxito en el mercado a través de la asociación de productores o familias para dar respuestas colectivas.

La asociatividad tiene poder cuando se construye basada en la confianza. Aplicando compromiso, el trabajando en equipo, identificando propósitos, objetivos, indicadores y hasta intereses comunes. Participación en cadenas productivas y de valor.

La asociatividad también permite disminuir costos. Lograr economías de escala. Acceder a nuevos mercados. Aplicar nuevas formas de hacer negocios. Aumento de productividad y competitividad. Investigación, desarrollo e innovación. Oferta exportable viable.

El tipo de asociatividad que se efectúa en Moquegua y Samegua es mediante alianza en cadenas productivas, que se realizan en base a acuerdos entre productores agrícolas asociados que cubren una serie de etapas y operaciones desde la producción, post cosecha, distribución y comercialización de la producción de vid y sus derivados (como cultivo principal).

2. Las cadenas de valor

Las cadenas productivas o cadenas de producción existen en todas partes, pero no siempre bajo un enfoque de cadena de valor. Este último constituye un marco de análisis integral (desde la provisión de insumos hasta la comercialización) orientado a mejorar la competitividad y equidad en las cadenas productivas.

Ese enfoque analiza el contexto, los actores (el rol que juegan y sus relaciones), los puntos críticos así como las principales barreras de participación, acceso a servicios de apoyo y recursos por parte de personas en riesgo de exclusión. A partir de ahí, se diseña una estrategia o plan de acción con el que se busca añadir un valor económico y social sostenible para las personas más pobres que forman parte de la cadena y lograr un impacto más sostenible (CODESPA. 2011).

3. La Metodología

Objetivos y metodología

La realización del levantamiento de la información para la evaluación de impacto, es la misma que la utilizada en línea base del proyecto, y tiene los siguientes objetivos metodológicos específicos:

- Identificar a los involucrados del proyecto para focalizar el trabajo de acuerdo a los detalles del estudio.
- Seleccionar a los beneficiarios del proyecto para la aplicación de la encuesta considerando los lugares de intervención.
- Encuestar a los beneficiarios y no beneficiarios del proyecto, para conocer las condiciones y realidades que supuestamente sufrió cambios como cultivadores de vid, debido a la intervención del proyecto y otros factores internos y del contexto.

Para el levantamiento de la información de evaluación de impacto, se inició con la visita in situ, que nos permitió aplicar las encuestas y entrevistas. La distribución de las encuestas se ha determinado considerando en número total de encuestas a realizar de los cuales 111 encuestas corresponden a la muestra o los que denominados más adelante como los productores “beneficiarios” (no existe un suficiente número de

productores en la zona para seleccionarlos en una muestra de grupo de control o no beneficiarios en la zona).

Se utilizaron también métodos cualitativos como entrevistas estructuradas y no estructuradas, taller, entrevistas a actores focales y a los miembros del equipo técnico de la ONG DECAL. Como también se han utilizado fuentes secundarias, como informes del proyecto, de los monitores, de los expertos locales y los funcionarios de FONDOEMPLEO.

Desarrollo de la actividad

Se ha iniciado la actividad en coordinación con los responsables del proyecto en Moquegua, quienes facilitaron la información de los beneficiarios y las indicaciones sobre las características del ámbito de intervención. Previamente se ha establecido un mapa de recorrido, y su programación; el primer día se ha visitado las diversas localidades donde intervino el proyecto en la provincia de Moquegua.

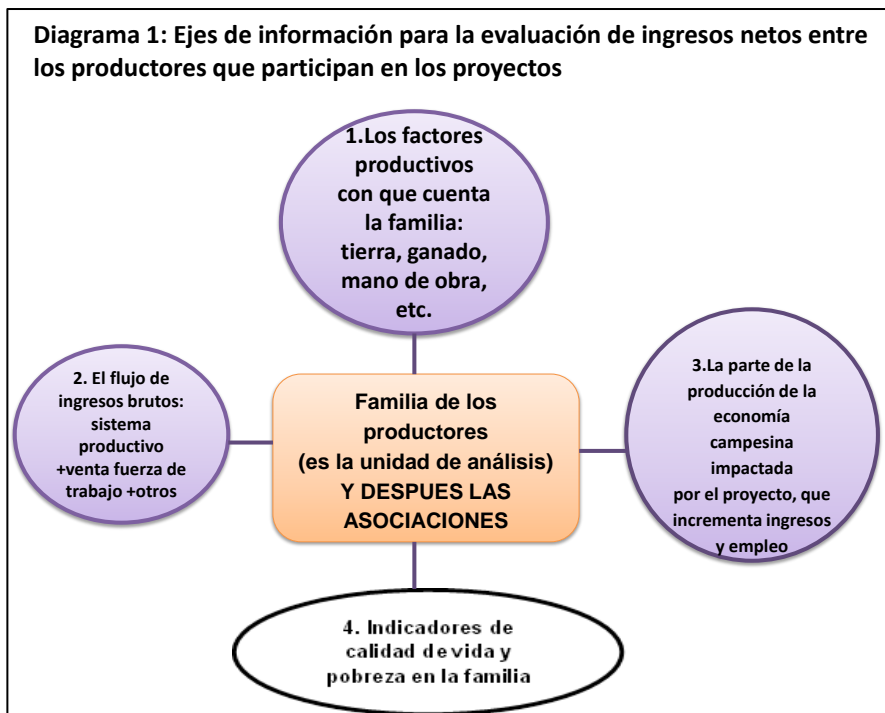
Las definiciones básicas de la metodología y los ejes de información para el análisis de ingresos familiares

Para las evaluaciones de los cambios en los ingresos de las familias se ha seleccionado las variables e indicadores más importantes que estructuran la economía de los pequeños productores en Moquegua.

Esta evaluación lo hacemos **por sectores que componen el sistema productivo de cada familia** participante en el proyecto, las cuales constituyen la muestra permanente de cada proyecto.

En ese sentido, para recolectar los datos se definen tres ejes de información entre los productores que participan en los proyectos: 1. Los factores productivos con que cuenta la familia (es la unidad de observación y análisis)⁵. 2. El flujo de ingresos brutos y netos sectoriales. 3. La parte de la producción de la economía campesina (agricultura, ganadería, etc.), los nuevos empleos y la capacitación que son generados por la intervención de los proyectos de FONDOEMPLEO en las comunidades o en los distritos; o sea la parte impactada por el proyecto. 4. Los indicadores de pobreza entre las familias.

⁵Claverías, Ricardo. 1995. La Alpaca ventaja comparativa peruana. Retos y oportunidades. Ed. FONDEAGRO. Lima.



Los ingresos familiares: variables e indicadores

Los datos son recogidos a través de fichas para hacer el cálculo del Ingreso Familiar Anual (IFA) de las familias campesinas estudiadas. El cálculo y la composición del IFA se hacen de acuerdo a la metodología desarrollada por el PISA- INIAA, en el CIED y con FOMIN-BID aplicada en cuatro regiones del Perú entre los años 1985 al 2013 y escrita por nosotros en diferentes publicaciones⁶.

La propuesta se inicia identificando los grandes rubros que componen dichos ingresos totales anuales por familia (ITAF):

La producción familiar anual (PFA) (la suma de ingresos de la agricultura, ganadería, artesanía, etc.), tanto la destinada al autoconsumo como a la venta, valorada a precios de mercado, más los ingresos por venta de fuerza de trabajo familiar (VFT) y otros ingresos (OI transferencias, donaciones, rentas, etc.). Esa composición general de ingresos se resume en la siguiente fórmula:

$$\text{ITAF} = \text{PAF} + \text{VFT} + \text{OI}$$

Proposición que es analizada a partir de los siguientes componentes:

Donde: ingresos totales anuales por familia (ITAF) es el ingreso de la familia campesina nuclear (padre madre e hijos dependientes) en un ciclo anual de la producción.

⁶ Claverías Ricardo. Establecimiento de una línea de base socio cultural y de modelos predictivos Ed. Instituto de Ingenieros Mineros del Perú. Lima (35 Págs.) 2012. Claverías Ricardo .Línea de base social de la comunidad del entorno social de Animón (Huayllay).2012. Claverías Ricardo .Agro ecología, evaluación de impacto. 1999. CIED. 303 Págs.

Los ingresos llegan a ser Valor Neto de la producción familiar (VNPF), cuando es el resultado de la suma de la producción auto consumida y/o vendida en términos de valor (PBI), valor al cual se le descuenta los costos o gastos del proceso productivo (CP), como gastos en insumos, trabajo, administración y renta de la tierra. Este análisis se hace para todos los componentes de la familia campesina y para la parte impactada por el proyecto.

La Venta de Fuerza de Trabajo (VFT) es la que determinados miembros de la familia realizan (a cambio de salarios, por ejemplo), periódicamente, dentro o fuera del territorio comunal o distrital en ciertas épocas del año.

Otros ingresos (OI) se refieren a ingresos provenientes de diversas fuentes fuera de la producción familiar, por ejemplo, remesas de familiares que viven fuera del ámbito, pagos o donaciones del Estado u ONG, transferencias provenientes de miembros fuera del hogar, etc.

Una tabla más general de los ingresos⁷ donde se identifica en el sistema productivo familiar campesino los siguientes subsistemas:

1. Agricultura.
2. Derivados agrícolas.
3. Ganadería.
4. Derivados pecuarios.
5. Artesanía y transformación (no agropecuarios).
6. Migraciones.
7. Otros.

Producción (o salida) donde se estima, repetimos, lo destinado al consumo, la inversión y la venta.

Metodología para obtener los ingresos brutos y netos por productor

Como se sabe, obtener los ingresos en pequeñas economías campesinas es un proceso muy complicado por lo complejo y diversos de estos pequeños sistemas de producción, por lo variable de los orígenes de los ingresos y por la falta de registros por parte de este tipo de productores.

Para evitar errores en la toma de la información, hemos elaborado fichas para cada especie de crianza ganadera, cultivo agrícola, transformación y otros tipos de ingresos. Ficha con la cual cada entrevistador (después de un tiempo determinado de capacitación) ha tenido que dialogar con cada productor para obtener los ingresos brutos, primero con datos físicos y luego se transformaron a Nuevos Soles (para evitar que la base de datos sea demasiado larga e imprecisa) y luego se calcularon las variables que implican costos también en Nuevos Soles.

Al final se han sumado todos los ingresos brutos y netos (menos los costos) para obtener el total de esos ingresos por productor o familia. Finalmente se validaron esas operaciones obtenidas en el campo con el uso del EXCEL y el SPSS 20.

⁷ Claverías, Ricardo. Problemática y perspectiva de desarrollo del sector alpaquero. 2005. CECI. Puno.

Muestra aleatoria de productores beneficiados

Se ha realizado una evaluación de la situación de los beneficiarios comparando la Línea de Base (2011) con los resultados de las encuestas familiares en el 2014, año de impacto, es decir después de haber concluido el proyecto. En esas comparaciones se han destacado las características, avances, logros, resultados, limitaciones, problemática de los productores beneficiarios del proyecto, incidiendo en los detalles de la realidad a través de la observación “in situ” de la población beneficiaria del proyecto.

La definición de la muestra aleatoria adecuada es uno de los problemas más frecuentes en los diagnósticos o en la aplicación de encuestas dinámicas a nivel de las familias de pequeños agricultores, porque tienen una gran diversidad de parcelas, cultivos, crianzas ganaderas, movimientos en espacio local y hasta regional, etc.

Como se dijo anteriormente, con la finalidad de recabar información de las familias desde la LB hasta la obtención de indicadores de impacto (anualmente y al final del proyecto), del total de la población de cada comunidad o del grupo de productores se seleccionó una muestra de familias y/o personas para realizar una encuesta, bajo el enfoque de un muestreo aleatorio, en la que cada familia tiene la misma probabilidad de ser seleccionada, por lo que esa muestra será representativa de toda la población y, por tanto, se puede inferir que lo que suceda en la muestra sucede también en toda la población estudiada. Para la elaboración de esa muestra se parte de la aplicación de la siguiente fórmula, garantizándose un 5% de error y el 95% de confianza:

La muestra aplicada corresponde a la siguiente estimación:

$$n = (z^2 pq) / d^2$$

| | | |
|--|----------------|-------|
| | Z ² | 1.645 |
| | P | 0.5 |
| $n = (n_0 \times N) / (N + n_0 - 1)$ | Q | 0.5 |
| | D | 0.09 |
| Donde: | N | 84 |
| n = Tamaño de la muestra | N | 395 |
| Z = Certeza estadística deseada (90% de confianza: $z=1.645$) | n1 | 111 |
| p = Proporción de cobertura ($p=0.5$.) | | |

d = Precisión deseada ($d=0.1$, el margen de error permitido)

N = Población

Dificultades para entrevistar a la muestra de la población:

Las encuestas se aplicaron en un contexto familiar que tienen muchas actividades dentro y fuera de su economía familiar. Por ejemplo, hay épocas, como en el momento de la aplicación de la encuesta, donde el jefe de familia se encontraban trabajando en Tacna, Arequipa o Moquegua; por lo tanto, los responsables de cada familia (que no es puramente nuclear, como es el caso de la familia urbana), se turnan como representantes de la familia otros miembros, como la esposa o los hijos mayores, por lo cual cambian los nombres de los encuestados, aunque pertenezcan a la misma familia.

Recordemos que la familia andina en particular y la familia campesina en general, es “una clase incómoda”, porque tiene mucha movilidad en el espacio local, regional y nacional. Lo cual dificulta la aplicación de encuestas a las mismas personas en dos grandes momentos (año 2011 y 2014).

Por otro lado, cabe volver a destacar que la aplicación de la muestra ha sido aleatoria, por lo que consisten que todos los beneficiarios (familias) tienen la misma probabilidad de ser encuestados y representativos del universo, los cuales están ubicados en comunidades muy lejanas de los distritos.

Muestra de beneficiarios y grupo de beneficiarios

Considerando el universo de 395 beneficiarios, se ha tomado una muestra de 111 muestras que representa el 28.10 % del total. La encuesta diseñada y aplicada, permite conocer las condiciones sociales y económicas de los productores y trabajadores, y realizar el análisis de su actividad productiva (pecuaria, agrícola y transformación), a través de ésta información, se logrará determinar comparada con la línea de base para evaluar los avances e impacto generados en los beneficiarios por la intervención del proyecto.

Estrategias para solucionar las dificultades

- El desarrollar un grupo de encuestadores locales con capacidades competentes ha permitido generar confianza fácilmente por la cercanía y la empatía entre el encuestado y el encuestador.
- Tener una lista inicial para realizar las encuestas organizadas en la Línea de Base ha generado la búsqueda a estas personas, dificultando el avance y en ese proceso se ha generado nuevas estrategias para enrumbar y desarrollar criterios.
- La dinámica de trabajo de los productores beneficiarios y del grupo de beneficiarios, ha dificultado el avance normal de la encuestas teniendo que adaptarse a sus tiempos.

Los empleos temporales en la ejecución de obras en el centro de la ciudad y en los asentamientos humanos urbanos, así como la oferta de trabajo del Gobierno Regional para sus proyecto y la propia minería de Moquegua y Tacna, hace que la agricultura quede relegada y que el productor tenga que realizar sus actividades cotidianas a medias y por lo tanto ello dificulta encontrarlos en sus hogares o en sus chacras para encuestarlos.

Desarrollo de la actividad para recabar información

Se ha iniciado la actividad previa coordinación con los responsables del proyecto a quienes se les brindo la información de los beneficiarios de la línea de base, los que corroboraron la información con sus base de beneficiarios, luego se planteó la estrategia de que los encuestadores dediquen acciones en sus ámbitos determinados por zonas y por tipo de beneficiario, se les entrego la lista inicial de la línea de base, elaborando un mapa de recorrido, y su planificación. La encuesta se ha realizado durante seis días y se ha dado énfasis a los ya encuestados en la línea de base debido a ello este proceso ha durado mayor tiempo, pero se ha logrado cumplir con lo programado.

Cuadro Nro. 01 Comparativo de números de encuestados en la línea de base con la evaluación final.

| Tipo de Productores | Línea de base | Evaluación Final |
|--|----------------------|-------------------------|
| Productores. de uva pisquera | 50 | 50 |
| Productores de uva mesa | 12 | 12 |
| Productores uva pisquera y pisco (bodegas) | 15 | 13 |
| Trabajadores | 36 | 36 |
| Total | 113 | 111 |

IV. BREVE DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO.

1. Zona de intervención del proyecto

El proyecto es una propuesta de DECAL⁸ que viene trabajando en la región Moquegua, en la provincia de Mariscal Nieto y en los Distritos de Moquegua y Samegua, específicamente con productores de uva de mesa, uva pisquera y productores de pisco.

Los distritos indicados de Moquegua se encuentran ubicados en la costa sur del territorio nacional, entre las paralelas 15°17' y 17°23' de latitud sur y los meridianos 70°00' y 71°23' de longitud Greenwich.

En los distritos de Moquegua y Samegua el 68% y 70% respectivamente corresponde a personas entre los 15 y 64 años de edad, que corresponde a la población que será directamente beneficiada por el proyecto.

En los distritos de Moquegua y Samegua la población está concentrada en el área urbana, en Moquegua el 94% vive en el área urbana y el 6% en el área rural, en el distrito de Samegua la población del área urbana es del 90% y del área rural del 10%. La población económicamente activa del departamento, en el año 2009, es de 130 mil personas, de las cuales la PEA ocupada es del 90.1% y la PEA desocupada es de 6.7% (INEI.2010. Compendio Estadístico Moquegua).

Sin embargo, en los distritos de Moquegua y Samegua, las tasas de la PEA ocupada son de 89.9% (20,221 hab.) y 87.9% (2,458 hab.) respectivamente, asimismo la PEA ocupada que labora en las actividades agropecuarias es de 12.3% en el distrito en Moquegua y 16.5% en Samegua (INEI.2010).

⁸ DECAL, Asociación de Desarrollo de Capacidades Locales, su ubicación institucional es en Ica.

Identificación de la población beneficiaria

Se consideró como beneficiarios a 130 productores de uva y pisco y 265 trabajadores

El proyecto brindó asistencia técnica vitícola, inicialmente a una población que ocupa un área 160 has de cultivo de uva; al 3er año propuso lograr la ampliación de área de cultivo en 65 Has, 35 Has de uva pisquera y 30 Has de uva de mesa, esta ampliación corresponderá a los mismos productores. De esta manera, al 3er año se debe abarcar a 225 has de uva de mesa y pisquera que reciben asistencia técnica vitícola.

Por otra parte, el proyecto, se propuso brindar asistencia técnica vitivinícola a 25 productores de pisco, con los que se espera mejorar su productividad. Asimismo, se capacitaría a 180 trabajadores agrícolas en labores especializadas en el cultivo de uva y técnicas para el cultivo y a 85 trabajadores en el proceso productivo del pisco.

2. Los problemas en la localidad antes de la participación del proyecto

El problema principal definido por el proyecto fue el siguiente:

Indicador del proyecto: “Baja productividad y rentabilidad en la cadena productiva vitivinícola en el valle de Moquegua (distritos de Moquegua y Samegua)”

La rentabilidad de los productores de uva y pisco del valle de Moquegua ha disminuido en los últimos años por diversos motivos, entre otras razones porque:

Los costos de producción soportados por los productores son muy elevados y tienden a aumentar todavía más. Asimismo, los insumos (maquinaria, plásticos, fertilizantes, etc.) resultan muy caros y, además, su utilización es muy poco eficiente, debido a las pequeñas dimensiones de la mayoría de las propiedades y al desconocimiento de su manejo adecuado por parte de los pequeños agricultores.

En la zona existen pocos proveedores de materiales y maquinaria; los cuales aprovechan su situación de competencia monopólica para obtener altos márgenes comerciales. Las cosechas son cada vez más escasas. Según un informe de Ministerio de Agricultura, las causas principales de estas bajas cosechas son las pérdidas por plagas, la utilización de técnicas productivas inadecuadas y el mal uso del agua.

Los precios de venta de sus productos son relativamente bajos. Las ventas se efectúan en la misma zona a intermediarios mayoristas que, en la práctica, acaban imponiendo los precios. Una buena parte de los agricultores desconocen los mecanismos de funcionamiento del mercado.

Los productores vitivinícolas de Moquegua tienen problemas relacionados con la propiedad, la tierra, mano de obra, información, recursos financieros, prácticas culturales, gestión, mercados, entre otros.

En este contexto, las causas del problema han sido clasificadas en cuatro grupos que se detallan a continuación:

Bajo rendimiento de los cultivos de uva pisquera, vinera y uva de mesa:

La productividad y la calidad de los productos frecuentemente dependen de los servicios provistos por instituciones de los sectores público y privado. Estos puntos críticos se presentan con mayor razón en el caso de pequeños agricultores que tienen limitado acceso a los recursos. Si los servicios de apoyo (asistencia técnica, información, crédito, insumos agrícolas y otros) son adecuados, el rendimiento y la calidad de los productos probablemente serán altos. Cuando dichos servicios son deficientes o no existen, el rendimiento y la calidad de los productos tienden a ser bajos.

El bajo rendimiento de los cultivos de uva están relacionados con: Mal manejo tecnológico de los cultivos, por escaso acceso a asistencia técnica, capacitación e información. Limitado conocimiento de las buenas prácticas agrícolas. Deterioro de la maquinaria y equipo agrícola. Infraestructura de riego insuficiente e inadecuado. Problemas sanitarios (Filoxera, oídium, mosca de la fruta, etc.). Escasa y desarticulada Investigación & Desarrollo

Otros problemas centrales son:

Bajo nivel tecnológico en las bodegas de piscos. Los productores de piscos son pequeños productores que en su mayoría comercializan su producto dentro de la misma región.

Tienen deficiente gestión empresarial de las unidades productoras. Los productores de uva y pisco del valle de Moquegua son pequeños productores que realizan una deficiente gestión de sus negocios debido al desconocimiento de las herramientas de gestión y rechazan el cambio.

Débil asociatividad empresarial. Existe desconocimiento de las oportunidades de mercado y de la información comercial adecuada, las organizaciones de productores están muy debilitadas no tienen el apoyo de todos los productores. La falta de organización de los productores no permite desarrollar una producción de alta envergadura, en ese sentido el grueso de agricultores presenta características de productor tradicional y de subsistencia.

3. Las alternativas en la localidad: Objetivos institucionales

Objetivo central

Indicador del proyecto: Incrementar la productividad y rentabilidad en la cadena productiva vitivinícola en el valle de Moquegua (distritos de Moquegua y Samegua)

Análisis de medios

Incremento de los rendimientos en los cultivos de uva pisquera y uva de mesa.- Con una adecuada capacitación y asistencia técnica los productores de uva pisquera y uva de mesa pueden incrementar el rendimiento de sus campos de cultivo. La capacitación también debe ser para los trabajadores que laboran en los viñedos.

Mejorar el nivel tecnológico en las bodegas de pisco.- Con una adecuada transferencia tecnológica a los productores de pisco, así como a los trabajadores que laboran en las bodegas se puede mejorar el nivel tecnológico, y de esta manera aumentar la calidad.

Mejorar la gestión empresarial de las unidades productoras.- Brindando capacitación y asistencia técnica personalizada los productores de uva y pisco pueden mejorar la gestión de sus negocios y esto los llevará a mejorar la toma de decisiones, conocer mejor los mercados, buscar fuentes de financiamiento y finalmente incrementar sus ingresos.

Fortalecer la asociatividad empresarial.- Esto se puede lograr fortaleciendo las asociaciones existentes haciéndolas más participes del desarrollo de su localidad, también se puede lograr con la formación de redes empresariales o consorcios que permitan tener mayor poder de negociación y hacer compras en escala y obtener mejores precios.

Análisis de fines

Con el desarrollo de una agricultura con criterio empresarial, se tendrá una mayor capacidad para producir y comercializar productos orientados a la exportación, lo que permitirá aumentar la rentabilidad de los negocios.

Con una mejor gestión y una elevada productividad se podrá elevar el nivel de ingresos de los productores de uva y pisco, de la misma manera se podrá mejorar la calidad de vida de los trabajadores y finalmente de toda la población vinculada a la cadena productiva vitivinícola.

V. ANÁLISIS Y RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN

1. Elaboración de la evaluación de impacto

En este estudio de los resultados alcanzados por el proyecto al término de la ejecución (entre los años 2011 y el 2014), se trata de generar información sobre los efectos alcanzados y tendencias del impacto. Especialmente se mide el desarrollo de capacidades, productividad, creación de empleo, capacidad de venta e incremento de ingresos. Todo relacionado con la competitividad.

El Objetivo de la Evaluación Final es producir una imagen definitiva sobre el nivel del logro de los objetivos del proyecto, mediante al análisis de los resultados esperados versus los obtenidos, mediante el impacto potencial y la sostenibilidad de dichos resultados. Identificar los factores facilitadores y limitantes inesperados, que han influenciado en el desarrollo de las iniciativas.

Identificar «Lecciones Aprendidas» que puedan ser útiles para mejorar el diseño e implementación de proyectos similares.

Tanto para la elaboración de la línea de base como para esta evaluación, se han utilizado diversas herramientas, entre las cuales se destaca la aplicación de una encuesta y entrevistas a los productores beneficiarios del proyecto, a un grupo semejante de no beneficiarios como también a los miembros del equipo de DECAL y de los funcionarios de FONDOEMPLEO.

2. Características básicas de los productores del ámbito de intervención

Según las experiencias de los miembros del equipo técnico del proyecto, los beneficiarios del proyecto tienen tres características: a) De ser productores tradicionales cuya participación en la viticultura viene como herencia de abuelos, padres, hijos y en casos nietos. b) los productores jóvenes que han tomado la decisión de incursionar en esta actividad invirtiendo las economías que les da la actividad minera y teniendo como referencia el historial de piscos y vinos que tiene Moquegua y 3: La participación en el cultivo de la vid y su transformación es una forma de respuesta a las demás actividades de la agricultura de subsistencia que provee la Alfalfa y la Ganadería⁹.

2.1. Agudización del minifundio

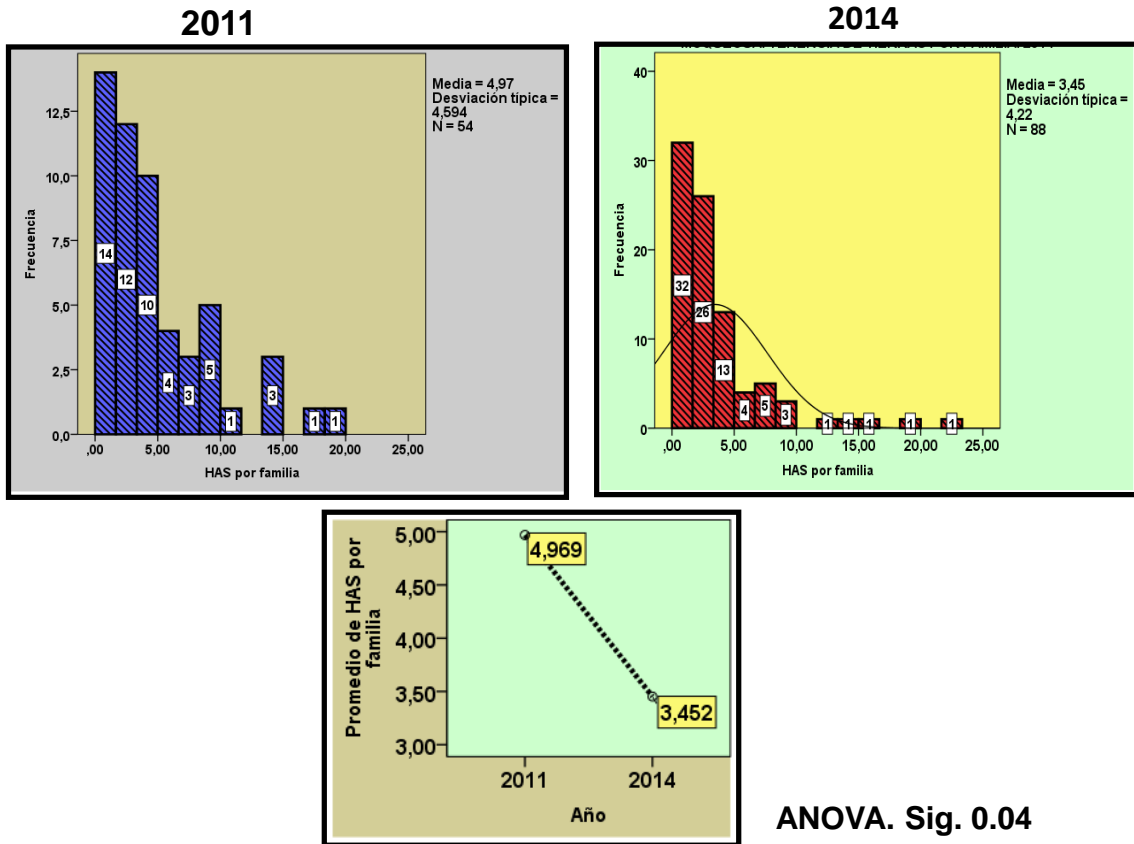
Es importante analizar la tenencia de la tierra en los distritos de Samegua y Moquegua, para saber de qué tipo de agricultores estamos afirmado los procesos de impacto del proyecto. Como se observa en el siguiente gráfico, se trata de pequeños agricultores que la mayoría tiene propiedades extremadamente minifundistas, con promedio de 4.97.45 Has por familia en el año 2011 y 3.45 Has en el 2014. Es decir, con extremados minifundios y que tienen aún a ser más pequeños en el tiempo. Con restricciones que aumentan para el desarrollo con nuevas tecnología de gran escala, porque estas son más exigentes en amplitud de tierras.

No obstante, entre ambos años, aumentó el área dedicada al cultivo de la vid, sobre todo de la uva de mesa; eso implicaría que los agricultores vendieron tierras o las alquilaron, para reforzar o ampliar en sus unidades agrícolas familiares las tierras dedicadas a la vid, en vista que el proyecto y el mercado favorecían más a estos cultivos que a otros como la alfalfa y diversos árboles frutales que son conducidos con tecnología tradicional y, por lo tanto, son menos rentables que la vid.

⁹ Informe proyecto Decal. 2013.

Gráfico1:

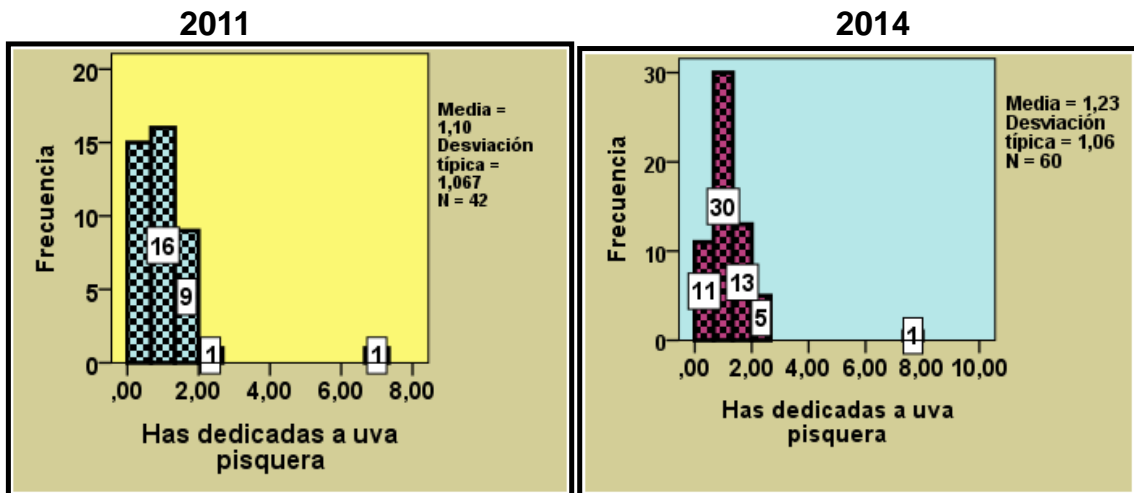
MOQUEGUA. CAMBIOS EN LA TENENCIA DE LA TIERRA.2011-2014



FUENTE: Encuesta de evaluación de impacto del proyectoDECAL (CIED 2014).

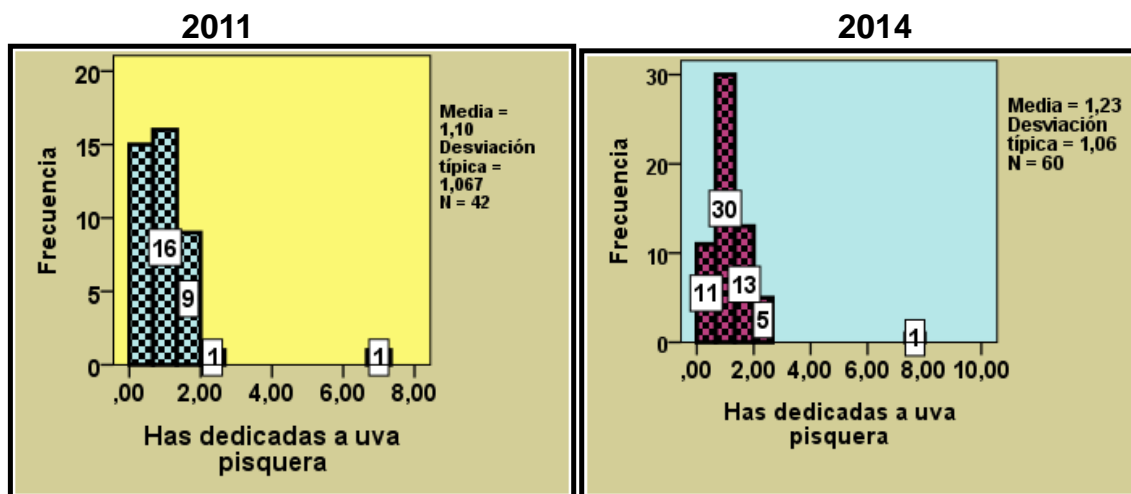
Gráfico2:

MOQUEGUA. HAS DE TIERRAS PARA UVA PISQUERA.2011-2014

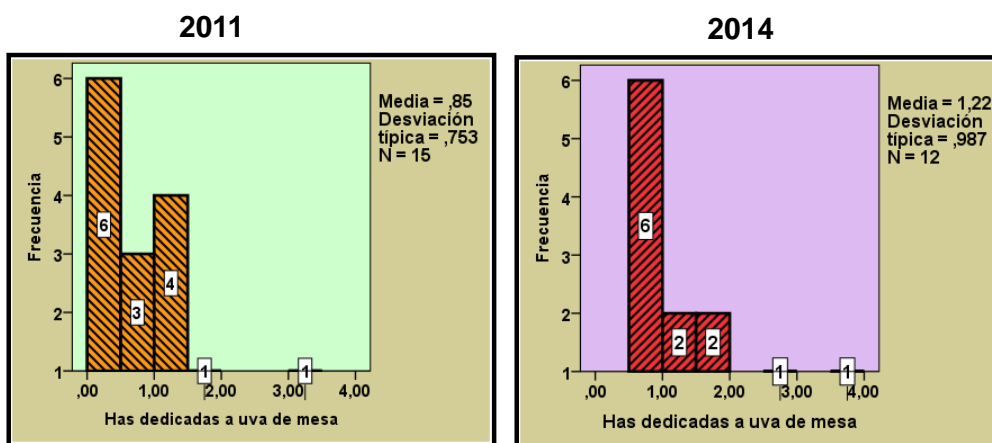


FUENTE: Encuesta de evaluación de impacto del proyecto DECAL (CIED 2014).

MOQUEGUA. HAS DE TIERRAS PARA UVA PISQUERA.2011-2014



MOQUEGUA. HAS DETIERRAS PARA UVA DE MESA.2011-2014



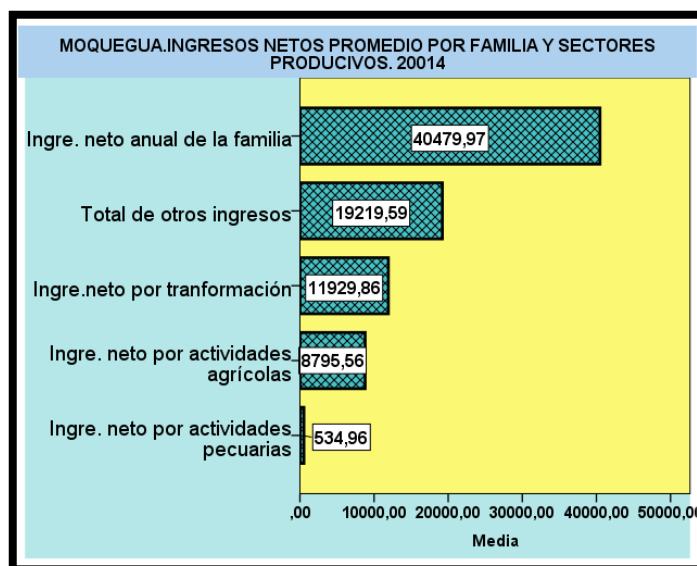
FUENTE: Encuesta de evaluación de impacto del proyecto DECAL (CIED 2014).

2.2 Nueva ruralidad

Por otro lado, los agricultores de estas localidades, siguen un nuevo patrón de vida, al darle cada vez más importancia a las actividades no agrícolas antes que a la agricultura (fenómeno tipificado como “nueva ruralidad”¹⁰). Proceso que se nota cuando, por ejemplo, se analiza el origen de los ingresos familiares de acuerdo a los sectores productivos, donde se observa que las actividades no agrícolas tienden a ser más importantes que las actividades agrícolas, como es el caso de las localidades que estamos analizando (ver gráfico siguiente).

¹⁰ Nueva Ruralidad. Claverías, Ricardo. 209. Desarrollo Territorial y nueva ruralidad en el Perú. 2009. CIED. Lima.

Gráfico 4:



FUENTE: Encuesta de evaluación de impacto del proyecto DECAL (CIED 2014).

En ese contexto interno de cambios, es de preguntarse para el posterior análisis lo siguiente;

- ¿Qué estrategias ha implementado el proyecto para lograr impacto con la innovación tecnológica, asociativa y de mercado en estos extremados minifundios, así como en estos cambios que deben seguirse en una racionalidad específica entre los cultivadores de vid?
- Igualmente, ¿Qué estrategias ha implementado el proyecto para lograr impacto con la innovación tecnológica, asociativa y de mercado en estos cambios hacia la nueva ruralidad donde, los productores, sin dejar el campo, aumentan sus preocupaciones por generar mayores ingresos e invertir más tiempo en las actividades no agrícolas?

La tesis que manejamos al respecto y que es semejante a la de Tacna (con los productores de orégano) es la siguiente:

Cuando un cultivo determinado recibe el impacto de factores de cambio positivos de algún proyecto (como la capacitación, la innovación tecnológica, la calidad, la asociatividad y ventajas en la comercialización), los productores se quedan en la agricultura. Es más la amplían y la mejoran, como es el caso de la vid. Por la cual tienen más ingresos, se empoderan de la comercialización, dejan relativamente de ser mal pagados por los intermediarios, como es caso del mayor porcentaje de familias que se están dedicando al cultivo a la uva pisquera.

Esa tendencia va en favor de los objetivos del proyecto, pues, allí se crea el interés en los productores cuando ven que en la agricultura sí es favorable para sus economías familiares.

3. El marco lógico y los indicadores de impacto del proyecto

En ese contexto de cambios se analizarán los objetivos y las variables de impacto y efecto diseñados por el proyecto al inicio de su intervención y ahora se analizan los resultados planificados. Evaluación que tiene como referencias: primero, los indicadores señalados en el Marco Lógico del proyecto y, segundo, los resultados de la Línea de Base del mismo, marco lógico que se expone en el siguiente cuadro:

| | | | |
|---|---|---|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> • Uva de Mesa en 163.16% (de S/. 522,500 a S/. 1'375,000) • Pisco en 117.95% (de S/. 1'462,500 a S/. 3'187,500) <p>✓ Cada productor de pisco incrementa su producción, en 66% pasando de 4,500 litros en situación sin proyecto a 5,500 litros el 1er año, 6,500 litros el 2do año y 7,500 litros por campaña al finalizar el proyecto</p> | | |
| COMPONENTES | | | |
| 1. Mejora de los rendimientos de los cultivos de uva | <p>✓ Los rendimientos de uva pisquera se incrementan en 87.5%, pasando de 8.000 a 11.000 kg el segundo año, llegando a 15.000 kg/ha al finalizar el proyecto, en 135 has.</p> <p>✓ Los rendimientos para la uva de mesa se incrementan en 131.6%, pasando de 9.500 kg a 15.000 kg el 2do año, llegando a 22.000 kg/ha al finalizar el proyecto en 25 has.</p> <p>✓ 180 trabajadores obtienen destrezas en las diferentes labores agrícolas de la vid mediante la capacitación</p> <p>✓ 105 productores agrícolas reciben capacitación y asistencia técnica especializada en el cultivo de la vid y aplican buenas prácticas agrícolas</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Registros de producción de viñedos. • Informes de las asistencias técnicas realizadas. • Informes de eventos de capacitación. • Informes de los supervisores del proyecto. | <ul style="list-style-type: none"> • Condiciones climáticas óptimas para el cultivo de uva. • Actitud positiva de los productores hacia el proyecto. • Apertura de mercados para la exportación. |
| 2. Mejora el nivel tecnológico de las bodegas de piscos | <p>✓ Se aumenta la productividad de pisco elaborado en 26.6%, pasando de 7.5 kg/lt a 5.5 kg/lt</p> <p>✓ 85 trabajadores obtienen destrezas en las diferentes labores agrícolas de la vid mediante la capacitación</p> <p>✓ 25 productores de pisco reciben capacitación y asistencia técnica especializada</p> <p>✓ 25 productores de pisco mejoran sus procesos productivos aplicando buenas prácticas de manufactura</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Registros de producción de Bodegas. • Informes de las asistencias técnicas realizadas. • Informes de eventos de capacitación. • Informes de los supervisores del proyecto | <ul style="list-style-type: none"> • Actitud positiva de los productores hacia el proyecto. • Apertura de mercados para la exportación. |
| 3. Mejora la gestión empresarial de los productores | <p>✓ 105 productores de uva reciben capacitación en gestión empresarial</p> <p>✓ 25 productores de piscos reciben capacitación en gestión empresarial</p> <p>✓ 130 productores de uva y pisco utilizan herramientas de contabilidad de costos para controlar sus gastos de producción.</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Registros de información de productores. • Informes de las asistencias técnicas realizadas. • Informes de eventos de capacitación. • Informes de los supervisores del | <ul style="list-style-type: none"> • Actitud positiva de los productores hacia el proyecto. • El mercado cada día es más competitivo. |

| | | | |
|--|---|---|--|
| | <p>✓ 20 unidades productivas asociadas en por lo menos 02 redes empresariales (consorcios)</p> <p>✓ 01 marca colectiva creada que permita presentarnos al mercado como el mejor pisco del Perú</p> <p>✓ 2 nuevos mercados de pisco: en Puno y Bolivia</p> <p>✓ Se espera lograr un incremento de 66.6% en los volúmenes de comercialización, pasando de 112,500 litros anuales entre 25 bodegas en situación sin proyecto a 187,500 litros al finalizar el proyecto</p> | <p>proyecto</p> <ul style="list-style-type: none"> • Informes de eventos de capacitación y asesoría. • Marca colectiva creada | <ul style="list-style-type: none"> • Compromiso y voluntad de asociatividad de los productores para formar redes empresariales. |
|--|---|---|--|

4. Fin y propósito del proyecto e indicadores de impacto

El Fin

“Incrementar el nivel de ingreso de la población vinculada a la producción de uva y pisco de los valles de Moquegua y Samegua”.

El propósito:

“Incrementar la productividad y rentabilidad en la cadena productiva vitivinícola en el Valle de Moquegua, distritos de Moquegua y Samegua en la provincia de Mariscal Nieto en la región Moquegua”.

Observemos y analicemos a continuación los indicadores de impacto y efectos, así como a los productos por componentes y cómo han contribuido con el desarrollo con el cumplimiento del fin y el propósito del proyecto.

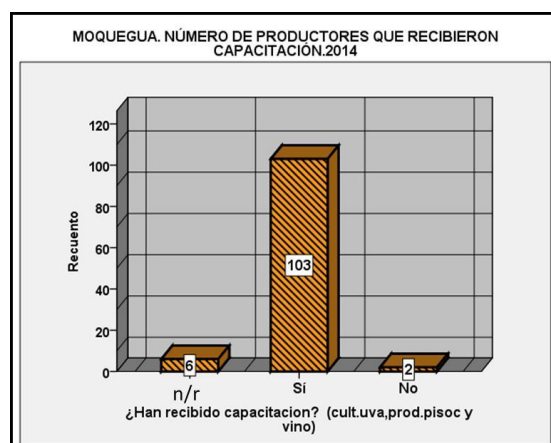
5. Indicadores de impacto: incremento de los ingresos

Al inicio de las acciones del proyecto se planteó como primer indicador de impacto el siguiente:

Indicador del proyecto: “395 beneficiarios capacitados (100% del total) aplican los conocimientos adquiridos con el proyecto”.

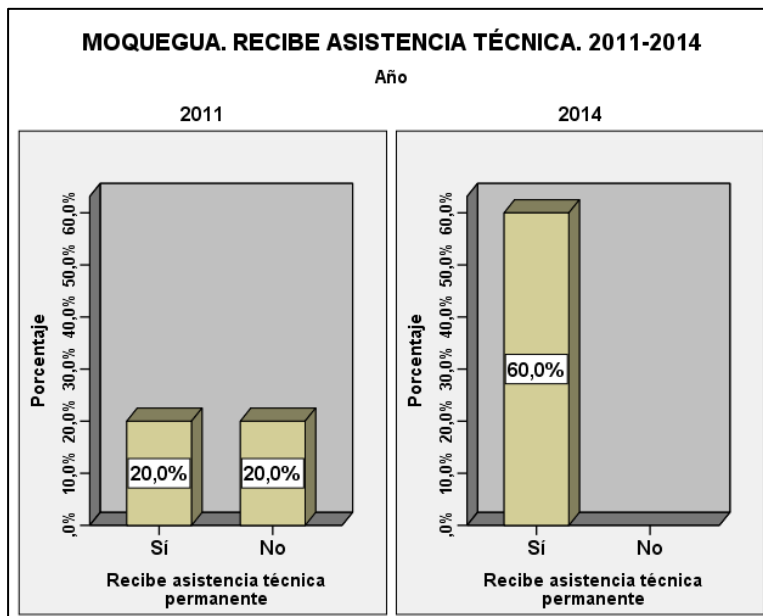
Como se podrá observar en el siguiente gráfico, el proyecto logró capacitar a 103 productores en el año 2014, magnitud que supera a indicador indicada en el marco lógico si se considera que es magnitud es de la población de la muestra (28.10%) y además si se suman los productores que se han capacitado en los dos años anteriores. Los cuales se han incrementado del año base (2011) comparados con el año de evaluación (2014), como puede verse en el gráfico.

Gráfico 5:



FUENTE: Encuesta de evaluación de impacto del proyecto DECAL (CIED 2014).

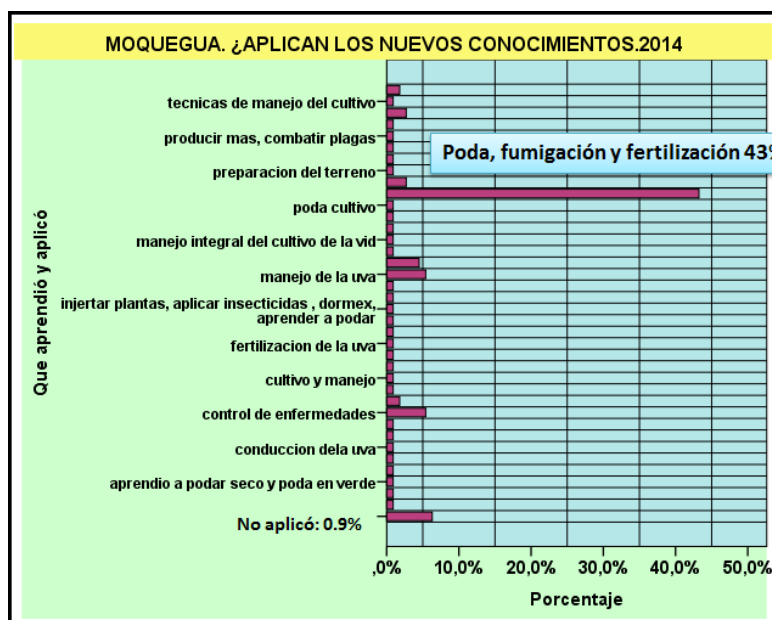
Gráfico 6:



FUENTE: Encuesta de evaluación de impacto del proyecto DECAL (CIED 2014).

Los temas en los que se ha capacitado y si los aplica aparecen en el siguiente gráfico, donde los temas principales son poda, fertilización, fumigación, control de la uva, manejo de enfermedades, entre otros.

Gráfico 7:



FUENTE: Encuesta de evaluación de impacto del proyecto DECAL (CIED 2014).

Pero, esos temas de capacitación también fueron fortalecidos con la innovación de tecnología física, como fue caso de la adquisición de serruchos y tijerones, que permitieron un mejor manejo en la labor de poda de rejuvenecimiento de plantas adultas (más de 8 años), al realizar así cortes claros y biselados en tallos y brazos gruesos.

De igual manera los gripples y la tenaza adquirida por el proyecto ha tenido resultados positivos ya que se ha mejorado el tensado de alambres del sistema de conducción en las parcelas de los beneficiarios trayendo como consecuencia una reducción de costo¹¹.

6. Incremento de los ingresos en los productores de uva

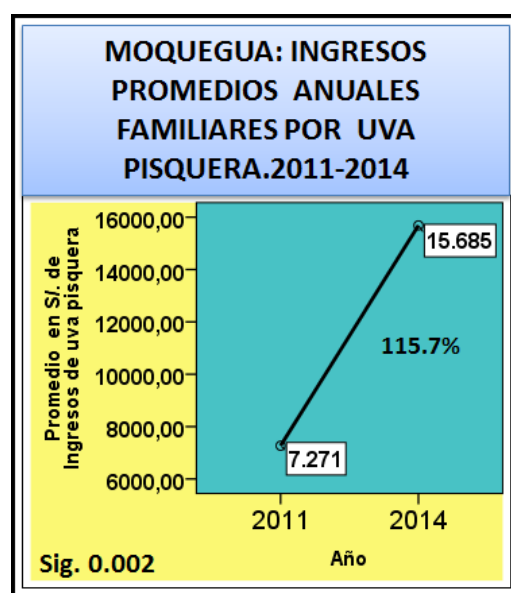
En el siguiente indicador de los cambios a nivel monetario se planeó al inicio del proyecto el siguiente indicador:

Indicador del proyecto: 90 productores de uva pisquera incrementan sus ingresos netos individuales por campaña en 192%, pasando de S/.6,539.50 a S/. 19,095.00, al finalizar el proyecto

El indicador de impacto: Muestra que los ingresos de los productores de uva pisquera se incrementaron en 53 productores de la muestra (28.1%), que proyectada al 100% se ha sobrepasado a la indicador indicada en el marco lógico.

Por otro lado, comparados ambos años, los beneficiarios han incrementado sus ingresos promedios de S/. 7.271 en el año base a S/. 15.685 en el año 2014, que en términos porcentuales fue el 115.7%; es decir no se habría logrado cumplir con el indicador propuesto en el marco lógico, a pesar que el incremento fue muy importante y significativo a nivel estadísticos (método empleado para comparar fue ANOVA).

Gráfico 8:



FUENTE: Encuesta de evaluación de impacto del proyecto DECAL (CIED 2014).

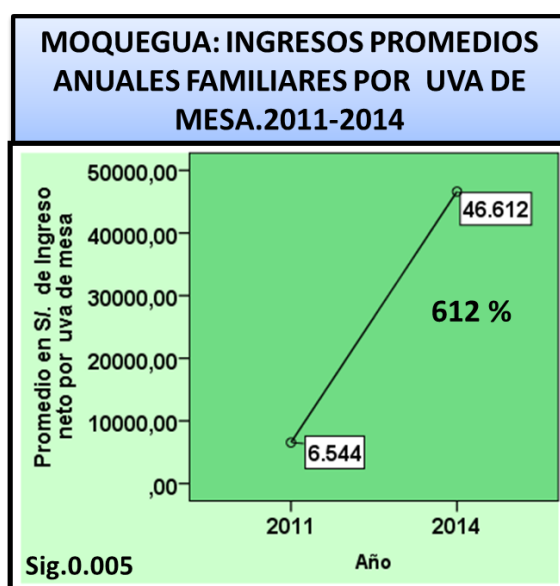
¹¹ Informe DECAL. 2013.

Sobre el indicador de los cambios económicos en los productores de uva de mesa:

Indicador del proyecto: 15 productores de uva de mesa incrementan sus ingresos netos individuales por campaña en 232%, pasando de S/.15,987.06 a S/. 53,008.10 al finalizar el proyecto

Indicador de impacto: Se ha logrado a nivel de muestra que 12 productores de uva de mesa incrementen sus ingresos de S/.6.544 en el año 2011 a S/. 46.612, el incremento fue de 612%. Por lo tanto el indicador se ha efectuado.

Gráfico 9:



FUENTE: Encuesta de evaluación de impacto del proyecto DECAL (CIED 2014).

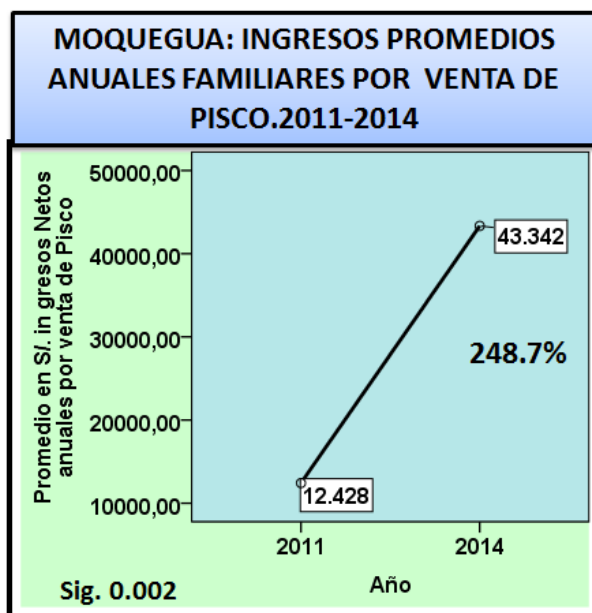
7. Incremento de los ingresos en los productores de pisco

Es de destacar este indicador porque se trata de un nivel superior de producción, al referirse a la transformación, es decir al valor agregado en la pequeña industria local.

Indicador del proyecto: 25 productores de pisco incrementan sus ingresos netos individuales anuales en 226%, pasando de S/. 16,080 a S/. 52.500, al finalizar el proyecto.

La evaluación indica que fueron 21 productores de la muestra los que incrementaron sus ingresos promedios, en magnitudes porcentuales fueron el 248.7%. Notándose que en términos porcentuales se ha sobrepasado al indicador del proyecto. En términos absolutos el cambio fue de S/12.428 en el año base a S/. 43.342 en el año de evaluación (2014).

Gráfico 10:



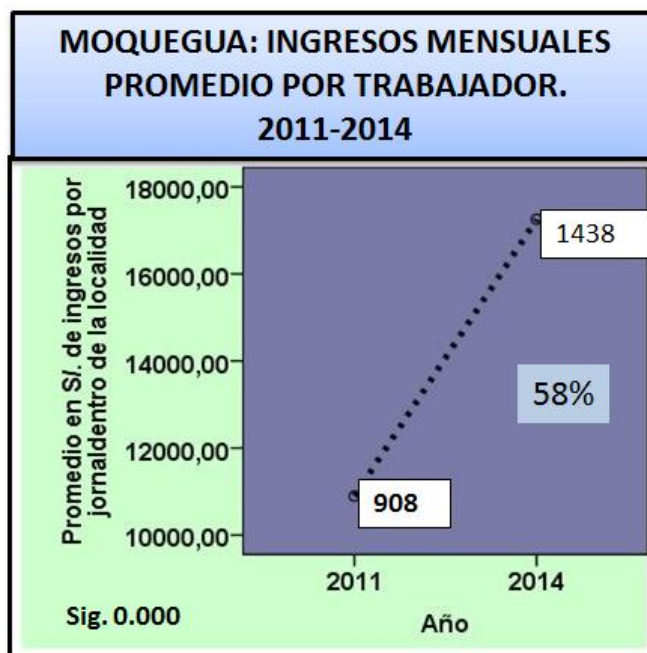
FUENTE: Encuesta de evaluación de impacto del proyecto DECAL (CIED 2014).

8. Incremento de los ingresos en los trabajadores

Indicador del proyecto: 265 trabajadores elevan el nivel de sus ingresos mensuales en 29.71%, pasando de S/. 501.10 a S/. 650.00, al final del proyecto 176 nuevos empleos equivalentes permanentes (47,625 jornales) generados al final del proyecto

Los trabajadores permanente en el año 2011 fueron 10 (equivalen a 2.700 jornales) y en el año 2014 son 88 de la muestra los que han elevado sus ingresos promedios de S/. 908 en el año base a S/. 1.438, que es el 58% de incremento. Habiendo sobre pasado la propuesta por el proyecto. Y 78 nuevos empleos permanentes equivalen a 21.060 nuevos jornales generados al final del proyecto. De acuerdo a la muestra se ha sobrepasado el indicador del proyecto.

Gráfico 11:



FUENTE: Encuesta de evaluación de impacto del proyecto DECAL (CIED 2014).

9. Indicadores del propósito: capacitación

Tal como se indicara en el POA del primer año del proyecto, han existido múltiples intervenciones de capacitación y asistencia técnica en Moquegua en años anteriores, en su mayoría realizados por organismos gubernamentales, con impacto poco significativos.

Si bien en el último Concurso promovido por FONDOEMPLEO, se han tenido proyectos ganadores que van a intervenir en esta zona, estos aún no están en ejecución y corresponden específicamente a la inserción laboral, certificación de competencias laborales y promoción y fortalecimiento de emprendimientos juveniles, mas no a proyectos productivos sostenibles, que es donde está enmarcado el proyecto C-10-25.

También se mantiene la intención del Gobierno Regional de Moquegua de continuar con el programa PRATT, que es un programa de reconversión agraria que apoyara específicamente la instalación de uva pisquera y palta¹².

Propósito del presente proyecto:

En ese contexto que encontró el proyecto dirigido por DECAL en Moquegua y Samegua, se propuso el siguiente propósito:

“Incrementar la productividad y rentabilidad en la cadena productiva vitivinícola en el Valle de Moquegua, distritos de Moquegua y Samegua en la provincia de Mariscal Nieto en la región Moquegua”.

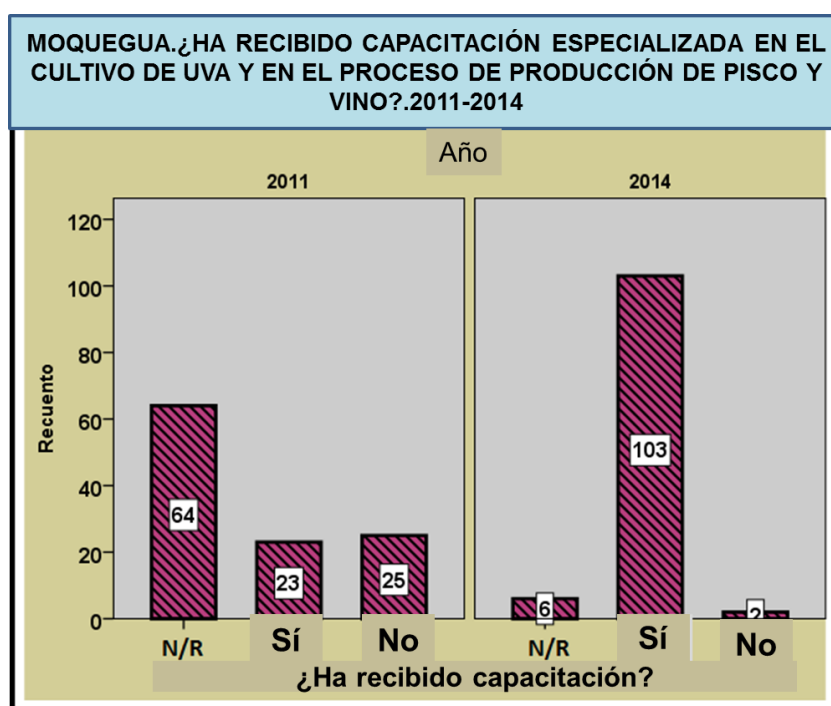
Los indicadores son los siguientes:

¹² Informe del Proyecto DECAL. 2013.

Indicador del proyecto: 395 beneficiarios capacitados al final del proyecto en el cultivo de uva y proceso de producción de pisco

En el año 2011 fueron capacitados 23 beneficiarios de la muestra. En el 2014 los beneficiarios capacitados fueron 103 de la muestra. Capacitación que fue al final del proyecto en el cultivo de uva y proceso de producción de pisco. Por lo que no se ha logrado cumplir con el indicador programado por el proyecto.

Gráfico 12:



FUENTE: Encuesta de evaluación de impacto del proyecto DECAL (CIED 2014).

10. Creación de nuevos empleos y rentabilidad

Indicador del proyecto: 250 empleos equivalentes (67,390 jornales) incrementales temporales generados durante la ejecución del proyecto

Indicadores de impacto: En el año 2011, los empleos temporales fueron de 5 en año equivalentes a 1.360 jornales. En el año 2014 se incrementaron 79 empleostemporales; generándose 21.330 jornales; por lo tanto se ha cumplido solamente el 70% de lo propuesto en el proyecto.

Indicador del proyecto: Se eleva la rentabilidad de la producción de la uva pisquera en 24.60%, pasando de 45.41% al 56.58%.

Indicadores de impacto: En el 2011 el 10.2% es la rentabilidad de la producción de la uva pisquera. En el 2014, el 23.2% es la rentabilidad de la producción de la uva pisquera. Los indicadores que propuso el proyecto al inicio fueron altos.

Indicador del proyecto: Se eleva la rentabilidad de la producción de uva de mesa en 26%, pasando de 46.08% a 58.06%.

Indicadores de impacto: en el año de base (2011) la rentabilidad en la uva de mesa fue el 20.6%. En el año 2014 (año de evaluación) la rentabilidad de este cultivo aumentó al 30.2%. En suma, la rentabilidad de este cultivo se incrementó, pero no de acuerdo a lo previsto por el proyecto; debido a que éste propuso porcentajes de rentabilidad muy altos, más elevados de lo que en la realidad se podría llegar. De manera que no se cumplió la propuesta. Es más de lo previsto. Los indicadores que propuso el proyecto al inicio fueron altos.

Indicador del proyecto: Se eleva la rentabilidad de la producción de pisco en 49.80%, pasando de 27.49% a 41.18%.

Indicadores de impacto: En el 2011 la rentabilidad de la producción de pisco era 22%. En el 2014 la rentabilidad de la producción de pisco aumentó al 40%. Por lo tanto, no se cumplió la propuesta.

11. Comercialización y producción de pisco y vino

Indicador del proyecto: Se han incrementado los ingresos por ventas, en el caso de: Uva Pisquera en 134.38% (de S/. 1'296,000 a S/. 3'037,500) Uva de Mesa en 163.16% (de S/. 522,500 a S/. 1'375,000).

La venta de uva pisquera en el año 2011 fue S/. 354,012 y en año 2014 subió a S/. 823.670; en términos porcentuales el crecimiento fue el 132,3 %; se ha cumplido con el 80%. En uva de mesa se incrementó el 208 % (S/. 250.000 a S/. 769.180). Se cumplió con el indicador en más del 100%.

Indicador del proyecto: Uva de Mesa en 163.16% (de S/. 522,500 a S/. 1'375,000)
Pisco en 117.95% (de S/. 1'462,500 a S/. 3'187,500)

- En el año 2011, los ingresos por ventas de uva de mesa fue S/. 250.000. En el año 2014 los ingresos por ventas de uva de mesa fueron S/. 823.670 se han incrementado los ingresos por ventas 229,46 %. Se ha cumplido con más del 100%.

Indicador del proyecto: Pisco en 117.95% (de S/. 1'462,500 a S/. 3'187,500). Cada productor de pisco incrementa su producción, en 66% pasando de 4,500 litros en situación sin proyecto a 5,500 litros el 1er año, 6,500 litros el 2do año y 7,500 litros por campaña al finalizar el proyecto.

-La venta de pisco fue S/. 388.498. Cada productor de pisco elaboró 1,500 litros en situación sin proyecto.

- La venta de pisco fue S/. 965.319; en términos porcentuales el crecimiento fue el 148 %, Se ha sobrepasado lo propuesto en el indicador en más del 100%.

Cada productor de pisco incrementa su producción a 2,700 litros por campaña al finalizar el proyecto, que representa un incremento del 80%. Se ha sobre pasado el porcentaje a más del 100%.

12. Componentes: indicadores de productos

COMPONENTE 1. Mejora de los rendimientos de los cultivos de uva Indicadores.

La tarea Fundamental realizada en este componente del proyecto ha sido incidir en la capacitación y asistencia técnica tanto de los productores y trabajadores con el objetivo de incrementar la productividad de campo.

Indicador:

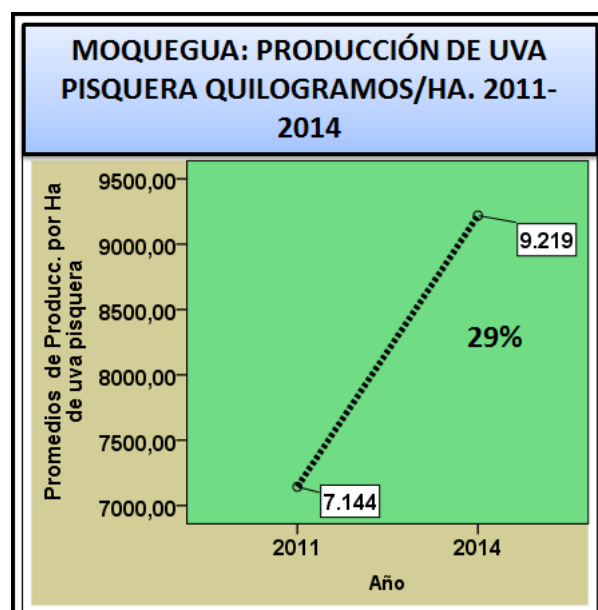
Indicador del proyecto: Los rendimientos de uva pisqueras incrementan en 87.5%, pasando de 8.000 a 11.000 kg el segundo año, llegando a 15.000 kg/ha al finalizar el proyecto, en 135 has.

Los rendimientos de uva pisquera se incrementaron en 29 %, pasando de 7.144 kg/Ha en el año 2011 a 9.290 kg/Ha el año 2014. Por lo tanto, no se cumplió la propuesta.

Situación que el equipo técnico del proyecto recién pudo observar al inicio que los promedios de productividad fueron mucho menores, como se ha constatado en esta evaluación de impacto. Sin embargo, en cifras relativas el porcentaje de incremento real es importante (29%), pero es mucho más bajo que el supuesto al inicio del proyecto¹³.

¹³No obstante en informes del proyecto en la línea de base ya en el campo, se señalan productividades aún menores que la que hemos encontrado en la muestra de agricultores encuestado. Incluso los indicadores de los resultados finales los indicadores del proyecto son menores a los presentados en la presente evaluación, pese a que los técnicos del proyecto han participado en como observadores junto con el equipo encuestador de la presente evaluación (Informe del proyecto. DECAL. 2013).

Gráfico 13:



FUENTE: Encuesta de evaluación de impacto del proyecto DECAL (CIED 2014).

Uva de mesa

Con relación a la producción de Uva de mesa en el proyecto, los resultados son importantes al haber logrado incrementar la producción 76.969.00 Kg. en la campaña 2011 - 2012 a 167,518 Kg. en la campaña 2012 - 2013 con un incremento de productividad de 57.45 % entre los 18 Productores de Uva de mesa, Beneficiarios del Proyecto, los mismos que representan 19.35 hectáreas¹⁴

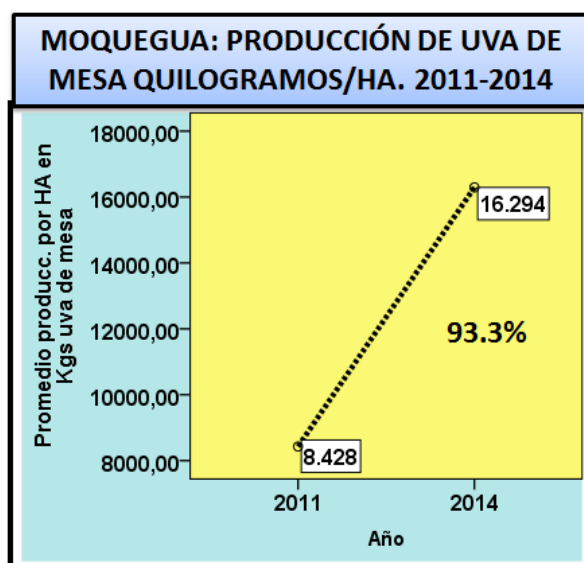
Indicador del proyecto: Los rendimientos para la uva de mesa se incrementan en 131.6%, pasando de 9.500 kg a 15,000 kg el 2do año, llegando a 22.000 kg/ha al finalizar el proyecto en 25 has

Los rendimientos para la uva de mesa se incrementan en 93.3%, pasando de 8.428 a 16.294 kg/ha y se finalizó el proyecto en 8 has (en la muestra). Se cumplió con indicador sobre rendimiento de la uva de mesa en el porcentaje programado; pero y a nivel de Has se llegó al 90% de acuerdo a la muestra.

Sin embargo el proyecto tuvo en su proceso algunas dificultades para atender a 111.05 hectáreas que corresponde a 96 Productores Beneficiarios y 21.5 hectáreas de uva de mesa que corresponde a 19 Productores Beneficiarios en los Valles de Moquegua y Samegua. Pese al incremento de 10 beneficiarios y al mayor esfuerzo desarrollado por los coordinadores del proyecto, la situación antes descrita dificulta llegar a la meta establecida, en referencia al área de atención.

¹⁴ Informe del Proyecto. DECAL. 2013.

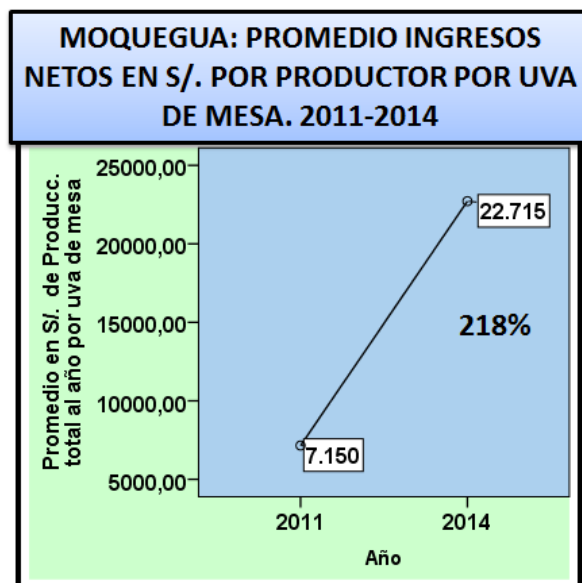
Gráfico 14:



FUENTE: Encuesta de evaluación de impacto del proyecto DECAL (CIED 2014).

Los promedios de ingresos netos por productos por una de mesa se incrementaron en el 218%, pasando de S/.7.150 en el año 2011 a S/. 22.715 cuando se finalizó el proyecto.

Gráfico 15:



FUENTE: Encuesta de evaluación de impacto del proyecto DECAL (CIED 2014).

Las parcelas demostrativas y la capacitación en la práctica

La implementación de la parcela demostrativa de uva de mesa auto conductiva por los propios productores, fue importante herramienta para que en la práctica desarrollen sus destreza y valoren la importancia de la capacitación y, por lo tanto al proyecto.

En tal sentido, la parcela demostrativa de uva de mesa auto conductiva de 0.25 hectárea, que empezara a implementarse a partir de la propuesta del POA 2, a la

fecha muestra los siguientes resultados: uno de los más importantes logros es que ya está cumpliendo su función de parcela demostrativa en virtud a que agricultores aledaños a ésta, la visitan con la finalidad de replicarla en sus campos, que tienen la misma características (pequeñas unidades), el modelo implementado en la parcela de un productor; con el cambio en el sistema estructural de conducción adecuado al pequeño hectareaje, se ha mejorado notablemente la condición fisiológica de la planta con la aplicación de fertilizantes y abonamiento de fondo.

Para esos cambios se ha requerido que algunos beneficiarios, con mayor predisposición al aprendizaje para los cambios, implementen esas parcelas demostrativas y la implementación de nuevas tecnologías.

Indicador

Indicador del proyecto: 180 trabajadores obtienen destrezas en las diferentes labores agrícolas de la vid mediante la capacitación.

Han recibido capacitación 50 (de la muestra) y obtienen destrezas en las diferentes labores agrícolas de la vid. Se cumplido con el indicador programado en el más del 85%¹⁵.

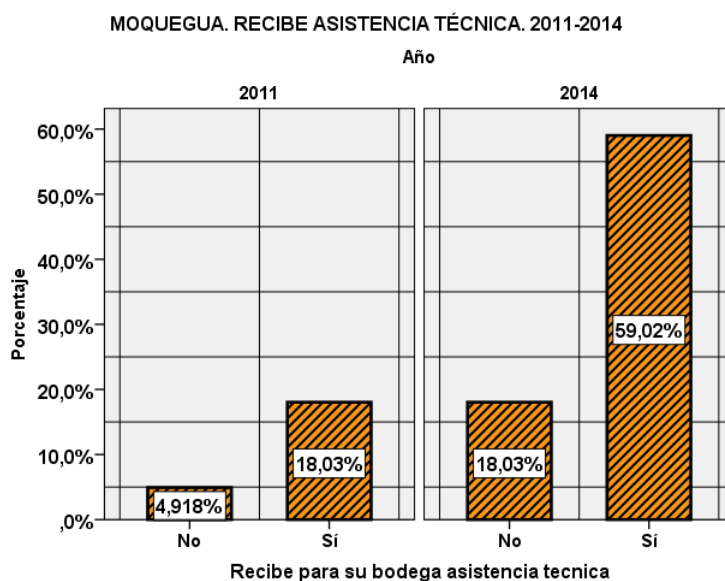
Indicador del proyecto: 105 productores agrícolas reciben capacitación y asistencia técnica especializada en el cultivo de la vid y aplican buenas prácticas agrícolas

Resultado, 35 productores agrícolas reciben capacitación y asistencia técnica especializada en el cultivo de la vid y aplican buenas prácticas agrícolas. Se cumplido con el indicador programado en el 100%.

Indicador del año 2014 que comparado porcentualmente con el año de base se ha incrementado sustancialmente del 13% al 59%

¹⁵ Pese a que en informe del Supervisor (Carlos Leyton) de fecha 28 de marzo del 2014, se indicó que solamente se había cumplido el 60% de este indicador y que el proyecto sostenía que se había cumplido con el 90%. Los agricultores encuestados son los que respalda los resultados expuestos en este documento.

Gráfico 16:



FUENTE: Encuesta de evaluación de impacto del proyecto DECAL (CIED 2014).

COMPONETE:2. Mejora el nivel tecnológico de las bodegas de piscos

En el componente de Enología¹⁶ debemos comentar y resaltar los siguientes resultados¹⁷:

- En relación a la producción de piscos, brandy (destilados) en el año 2013 se elaboró en 40,787 litros, 6.4% superior a la campaña anterior. La oferta ha crecido a pesar de las restricciones de la demanda regional y nacional del pisco.
- El esfuerzo dentro del componente enológico ha estado orientado a incrementar la productividad, la calidad y al establecimiento de un patrón de elaboración, que permita que las bodegas beneficiarias establezcan una columna vertebral de producción común.
- La producción y rendimientos promedios fueron de 1,533 litros promedio por productor, 7.20 Kg. /lt de pisco en la campaña 2012.
- En el caso de la bodega demostrativa Colana el rendimiento alcanzado, empleando todo el paquete tecnológico y sistematizado del proyecto fue de 5.9 kg/litros de pisco en la variedad quebranta.
- El crecimiento de la producción del vino ha superado las expectativas y pronósticos establecidos en el proyecto (POA 2), en la campaña 2012 se registró una producción de 57,119 litros, un promedio de 2,284 litros por bodega y

¹⁶La **enología** es la ciencia, técnica y arte de producir vino.

El **enólogo** es el asesor técnico responsable de dirigir el proceso de elaboración del vino. Es el experto que supervisa en la bodega tanto la elaboración, el almacenaje, análisis, conservación, embotellado y comercialización del vino.

¹⁷ Informe de DECAL. 2014.

rendimientos de 2.10 kg/litro. En la campaña 2013 la producción alcanzó los 76,832 litros con un promedio de 3,073 litros por bodega y rendimientos de 1.95 kg/litros de vino.

- En resumen la producción de vinos ha crecido del 2011 al 2013 en el 77.6%.
- La meta proyectada para el 2013 fue de 68,500 litros y el rendimiento de 2.00 kg/lt de vino, ambas metas fueron superadas en 12% y 2.5% respectivamente.

En relación a las bodegas demostrativas los rendimientos alcanzados en la bodega el Mocho fue de 1.66 kg/litros de vino y en la bodega Colana de 1.86 kg/litro de vino. Las diferencias se generan por los cepajes empleados y las condiciones de madurez de las mismas.

Las Jabas cosechadoras del proyecto han permitido a los beneficiarios solucionar las dificultades de cosecha y mantenimiento de la calidad de la vendimia, antes del proyecto se empleaban cajones de madera, cajas de cartón, mantas y cilindros plásticos, maltratando la vendimia y alterando la calidad del producto final, en esta campaña el 95% de los beneficiarios emplearon jabas cosechadoras proporcionadas por el proyecto.

La máquina despalladora ha permitido solucionar las necesidades de molienda oportuna y de calidad entre los productores beneficiarios del proyecto a los mismos que se les hacía difícil acceder en el momento oportuno en que la vendimia necesitaba ser trabajada y estaban sujetos a la disponibilidad de tiempo de quienes prestaban ese servicio.

Antes del proyecto no existía en las actuales bodegas beneficiarias la posibilidad de prensado de los hollejos después del descube por la inexistencia de esta maquinaria en la zona.

El proyecto ha permitido que los beneficiarios que desconocían el uso y las ventajas del prensado la empleen en la producción de pisco y vino. El resultado de su uso incrementó los rendimientos de mosto entre 8.5% y 10% al someter las partes sólidas al proceso de prensado.

Uno de los factores que también ha influenciado directamente en el incremento de los rendimientos ha sido el empleo de los coadyuvantes enológicos recomendados por el coordinador de enología, usadas desde el inicio del proyecto.

Las levaduras tienen influencia directa en el incremento del potencial alcohólico en un 10 a 15% y en el desarrollo de los aromas primarios. Las enzimas incrementan los rendimientos de mosto de gota y reducir en los tiempos de maceración; en resumen los coadyuvantes enológicos recomendados incrementan los rendimientos, aromas y color mejorando la calidad de los piscos y vinos moqueguanos. Esperamos que al término del proyecto el empleo de los mismos se convierta en una actividad permanente en las bodegas beneficiarias del proyecto y de otras del medio.

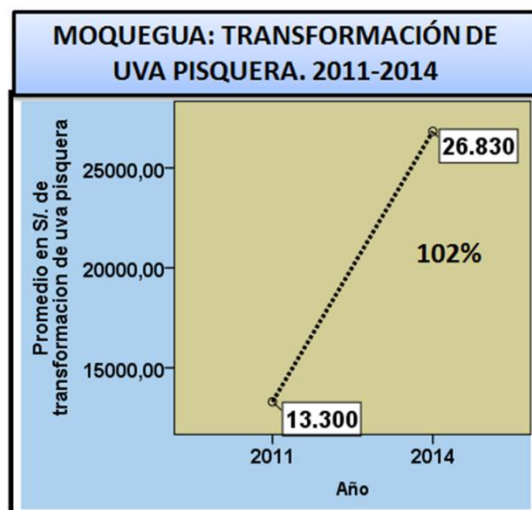
Indicadores

Indicador del proyecto: Se aumenta la productividad de pisco elaborado en 26.6%, pasando de 7.5 kg/lt a 5.5 kg/lt

Resultados de la evaluación:

Se aumentó la productividad de pisco elaborado en 102 %, pasando de 7.5 kg/lt a 5 kg/lt. Se ha cumplido con el indicador programado.

Gráfico 17:



FUENTE: Encuesta de evaluación de impacto del proyecto DECAL (CIED 2014).

Indicador:

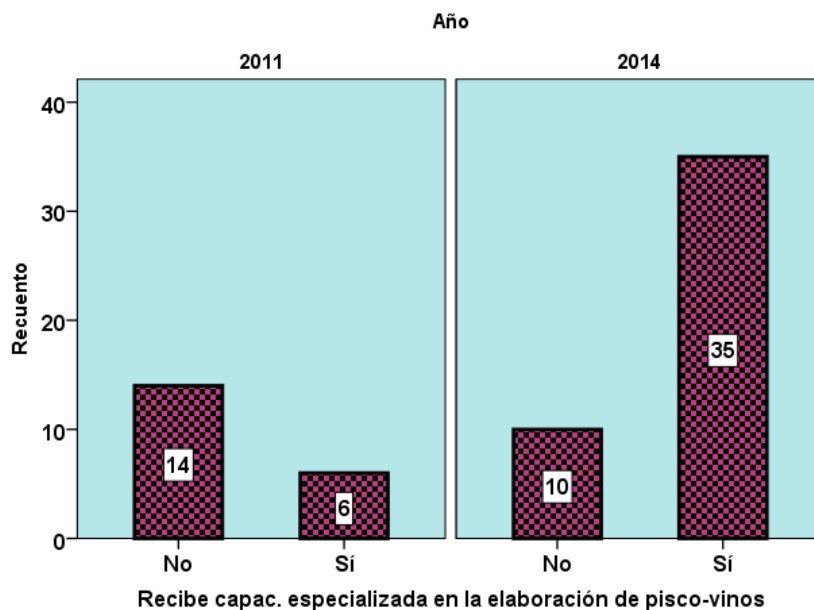
Indicador del proyecto: 85 trabajadores obtienen destrezas en las diferentes labores agrícolas de la vid mediante la capacitación

El resultado, 51 trabajadores (de la muestra) obtienen destrezas en las diferentes labores agrícolas de la vid mediante la capacitación. Se ha cumplido con el indicador programado.

Y comparado el año de base 2011 con el evaluación 2014, en términos porcentuales, recibieron capacitación en las labores del pisco en el año 2011 sólo 6 productores, en cambio en el 2014 aumentaron a 35 productores.

Gráfico 18.

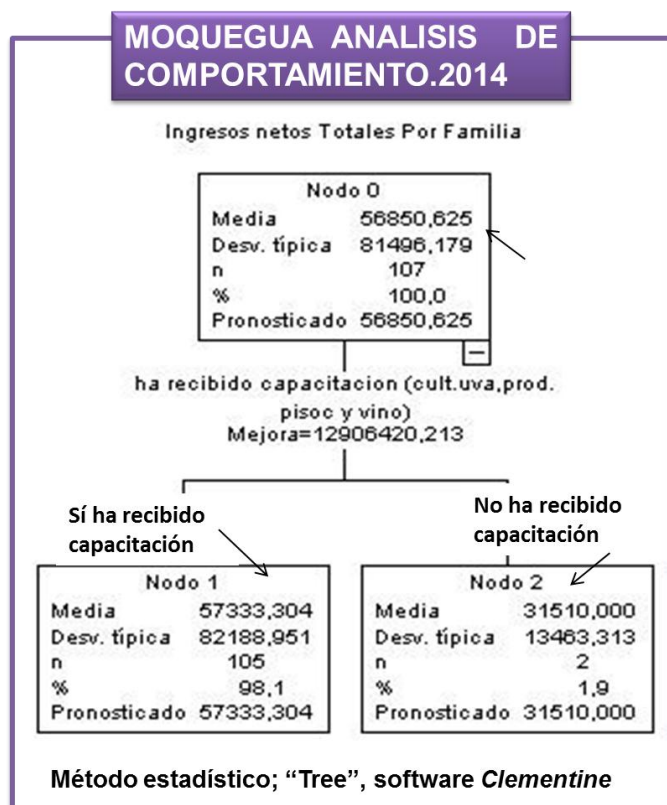
MOQUEGUA. RECIBE CAPACITACIÓN EN LAS LABORES DE PISCO.. 2011-2014



FUENTE: Encuesta de evaluación de impacto del proyecto DECAL (CIED 2014).

Las relaciones entre los ingresos totales recibidos por cada familia y la capacitación, en el árbol de comportamiento, se observa que existe alto porcentaje (98%) que son los que obtienen en el 2014 también los más altos ingresos por familia.

Gráfico: 19



FUENTE: Encuesta de evaluación de impacto del proyecto DECAL (CIED 2014).

Indicador:

Indicador del proyecto: 25 productores de pisco mejoran sus procesos productivos aplicando buenas prácticas de manufactura.

Son 49 los productores de pisco que mejoran sus procesos productivos aplicando buenas prácticas de manufactura. Habiéndose sobre pasado el indicador programado.

COMPONETE: 3. Mejora la gestión empresarial de los productores

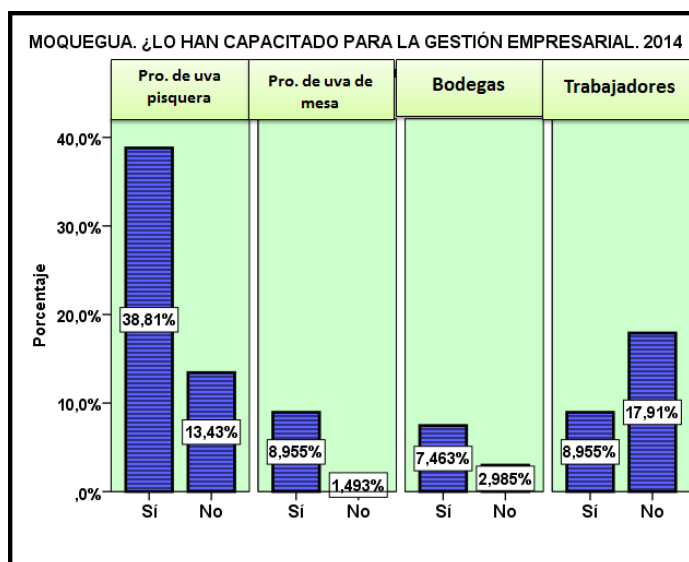
Indicadores:

Indicador del proyecto: 105 productores de uva reciben capacitación en gestión Empresarial.

Son 67 (de la muestra) los productores de uva que han recibido capacitación en gestión empresarial. Habiéndose sobre pasado el indicador programado.

Comparado los distintos grupos de productores los que han recibido mayor capacitación proporcional hasta el año 2014, fueron los productores de uva pisquera y aún más los de una de mesa y en menor proporción los trabajadores.

Gráfico 20:



FUENTE: Encuesta de evaluación de impacto del proyecto DECAL (CIED 2014).

Lo que aprendieron en la gestión empresarial principalmente fue lo siguiente:

Administración y gestión de una empresa. Marketing de pisco y vino. Planes de negocios. Comercialización. Administración y manejo empresarial. Organizar correctamente una empresa. Formalización de la empresa. Formar una asociación en

grupo para mejorar la empresa. Constitución de la empresa. Controlar los registros de producción. Empezar y formar una empresa. Presupuesto anual. Crear su propia empresa. Gestionar microbodegas. Finalidades de la empresa, Cómo asociarse con la comunidad. Comercializar sus productos. Gestión de empresas.

Indicador:

Indicador del proyecto: 25 productores de piscos reciben capacitación en gestión Empresarial

Recibieron capacitación en gestión empresarial 10 productores. Se ha cumplido con este indicador.

Indicador:

Indicador del proyecto: 130 productores de uva y pisco utilizan herramientas de contabilidad de costos para controlar sus gastos de producción.

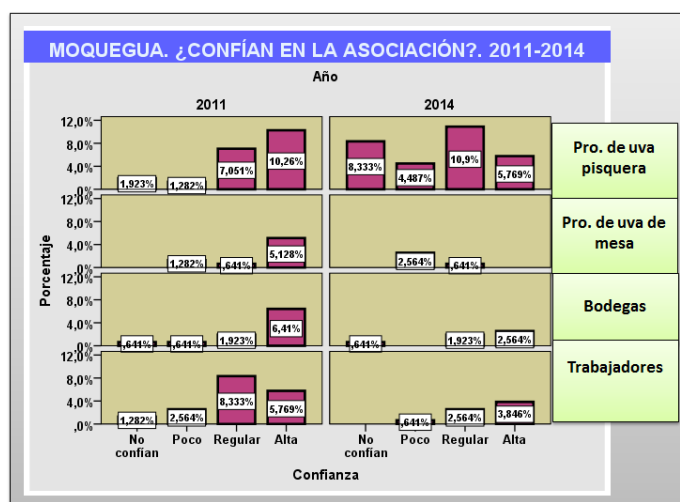
Productores de uva y pisco utilizan herramientas de contabilidad de costos para controlar sus gastos de producción son 55 de la muestra. Se ha cumplido con este indicador.

COMPONENTE 4. Fortalecer el nivel de asociatividad empresarial.

La asociatividad se ha fortalecido mayormente en el grupo de los productores de uva pisquera; en cambio, bajó en los demás grupos. Los factores de esos cambios desiguales se deben al mayor impacto que tiene las diversas estrategias y contenidos prácticos de la capacitación que han favorecido más a los productores de una pisquera, como son los campos demostrativos y el mayor trabajo de campo que dedican los técnicos a este grupo.

Además este grupo es más débil por la tenencia de extremo minifundio de sus tierras, lo cual les conduce a asociarse más que los otros grupos para vender a mejores precios sus productos. Los productores de uva de mesa, pueden incluso vender directamente la en los centros urbanos aledaños.

Gráfico 21:



FUENTE: Encuesta de evaluación de impacto del proyecto DECAL (CIED 2014).

13. Factores que predicen que los productores se asocien, tengan confianza para fortalecer sus organizaciones

En este acápite se trata de identificar los factores que predicen las condiciones para que los productores se asocien, **tengan confianza para fortalecer sus organizaciones** para articularse con el mercado, teniendo en cuenta varios factores que pueden influir en esa decisión futura.

Para ese análisis utilizamos el método estadístico multivariados de Regresiones Logística Binaria. El objetivo primordial que resuelve esta técnica es el de modelar cómo influye en la probabilidad de aparición de un suceso, habitualmente dicotómico (dos respuesta como sí o no), la presencia o no de diversos factores y el valor o nivel de los mismos.

En este caso se trata de analizar cómo seis (6) variables (que aparecen en el siguiente cuadro) predicen si lo productores beneficiarios seguirán asociándose, con los objetivos de sus organizaciones.

Los resultados que se muestran en el cuadro se interpretan de la siguiente manera (ver columna de Sig.): Las variables cuya significancia es más cercana a cero (Sig. 0.000), indican la significancia o la mayor probabilidad en la predicción, pero cuando esa significancia se acerca a 1 (por ejemplo más de 0.06 o más), nos dice que esas variables no tienen la probabilidad para que ese evento sea favorable o no tienen fuerte influencia para que los productores se asocien. Cómo también indican que el interés mayor para asociarse es recibir capacitación para transformar industrialmente sus productos y para tener una mejor práctica en esas actividades. Las otras variables, aunque también importantes, no tienen la probabilidad predictiva en los cambios hacia el asocio.

Cuadro 4. Factores que predicen para generar mayor actitudes para fortalecer la asociatividad y se articulen organizadamente al mercado

(Regresiones lógicas binarias)

| VARIABLES PREDICTIVAS | Sig. |
|---|------|
| Recibe capacitación especializada en la elaboración de piscos y vinos | ,005 |
| Con la capacitación del proyecto obtienen nuevas destrezas en la práctica | ,010 |
| Recibe para su bodega asistencia técnica | ,048 |
| Lo han capacitado para trabajar en gestión empresarial | ,065 |
| Ha recibido capacitación cultivo de uva, producción de pisco y vino | ,692 |
| Recibe capacitación especializada en el cultivo de la vid | ,692 |

Indicadores

Indicador del proyecto: 20 unidades productivas asociadas en por lo menos 02 redes empresariales (consorcios)

La asociación APPIM agrupa a 21 bodegas que en su totalidad son beneficiarias del proyecto; por lo tanto se ha cumplido con la meta planificada. Asimismo, tiene un plan de negocios de la producción de pisco, lo cual indican que tienen una cultura organizacional que les ha permitido conocer el mercado, las características de la demanda, los sistemas de comercialización, el análisis financiero y ha organizado la producción de manera que puede satisfacer a la demanda¹⁸.

Indicador:

Indicador del proyecto: 01 marca colectiva creada que permita presentarnos al mercado como el mejor pisco del Perú.

La producción de la uva de mesa y la industrialización de la uva pisquera para generar el valor agregado transformado en vino y pisco, han desarrollado adelantos tecnológicos y adaptados a los procesos productivos del valle de Moquegua y Samegua, con gran potencial edafo-climático para la producción de este cultivo

¹⁸ Información de dirigentes entrevistados.

además de poder obtener producto en ventanas comerciales diferentes al otras zona de producción.

Las actividades del proyecto han contribuido en fortalecer la cadena de valor de la uva de mesa, uva para Vino y Pisco, mejorando los procesos productivos mediante la innovación tecnológica como la poda, fertilización, control sanitario, cosecha, de igual forma se han mejorado los procesos del procesamiento en la producción de vino y pisco, hasta el desarrollo y consolidación de la marca de Pisco 12 Sangres y la nueva marca colectiva registrada Tambapalla. De igual forma se ha desarrollado el capital social promoviendo la asociatividad para estandarizar procesos y su capacidad competitiva en un mercado en crecimiento y sostenible.

La capitalización de la cadena de valor pasa por la decisión de los productores en realizar inversiones en esta actividad para mejorar la producción en campo y mejorara las condiciones en las bodegas, tratando de estandarizar procesos industriales que han contribuido a elevar la calidad de productiva y la productividad, sin embargo aún no han sido consolidados estos procesos a nivel empresarial.

Indicador del proyecto: 2 nuevos mercados de pisco: en Puno y Bolivia

De acuerdo al informe del proyecto de fecha 31/08/2014, se planteó que se genere una partida con la finalidad de organizar y financiar una misión comercial para la búsqueda de mercado de los productos pisco y vino tanto en Puno como en Bolivia. Por lo tanto, no se ha cumplido aún con este indicador, como lo manifiestan los directivos y técnicos de DECAL, que Moquegua y Samegua producen para el mercado de la Región porque es satisfactorio; sin embargo, están planeando la necesidad de ampliar la venta a otros mercados lejanos. En esta evaluación recomendamos abrir esa perspectiva.

Indicador del proyecto: Se espera lograr un incremento de 66.6% en los volúmenes de comercialización, pasando de 112,500 litros anuales entre 25 bodegas en situación sin proyecto a 187,500 litros al finalizar el proyecto

Comercialización de vinos y pisco en litros en el año 2011 fue 5007 (suma total de la muestra) y un promedio por familia de 715,29. En el año 2014 la comercialización de vino en litros en el 39.577 (suma total de la muestra) y el promedio por familia fue 1.884.62. Se ha cumplido aproximadamente el 65% de lo programado¹⁹.

¹⁹ Pero en ingresos netos (por venta y consumo) los resultados son muy importante; por ejemplo, En el año 2011, los ingresos anuales por venta de vino fue S/. 229,127,00 (total de la muestra) y promedio por familia 2.064,20, En el año 2014 los ingresos anuales por venta de vino fue S/. 965.319,30 (total de la muestra) y el promedio familiar fue S/. 8.696,57.

En el año 2011, los ingresos anuales por venta de pisco fue 576.599,00 (total de la muestra) y promedio por familia S/. 5.194,58. En el año 2014 los ingresos anuales de Pisco fue S/. 889.313,60 (total de la muestra) y el promedio familiar fue 8.011,83.

14. Factores facilitadores y limitantes inesperados, que han influenciado en el desarrollo de las iniciativas

Sobre el cambio tecnológico

Un primer factor positivo que ha influenciado en el desarrollo de la iniciativa, fueron las propuestas técnicas por parte del proyecto para mejorar la producción y la transformación de la vid.

Propuestas técnicas como la fertilización, fumigación, control de la uva, manejo de enfermedades, entre otros.

A fin del proyecto los productores de uva pisquera, confirmaron que el paquete tecnológico aplicado generó un aumento y mejora en su producción de uva y calidad de sus productos.

Las parcelas nuevas de uva de mesa, con asistencia técnica lograron rendimientos mayores a los propuestos por el proyecto, ya que están llegando a su pisco productivo y gracias a que conocieron el manejo del cultivo, principalmente la poda y control preventivo de enfermedades.

Sobre la asociatividad, la capacitación y las bodegas

El proyecto deja a las asociaciones fortalecidas con equipo y maquinaria para atender los servicios de procesamiento de uva, generando bajar los costos de producción y garantizando la calidad de los productos.

Como consecuencia de las capacitaciones y asistencia técnica en manejo del cultivo de la vid ha permitido mejorar su producción y su ingreso familiar. Las asociaciones se fortalecían con un equipamiento completo para brindar servicios a los productores en cada una de los eslabones de la cadena, principalmente en el proceso ya que es de necesidad primaria para bajar los costos de producción y garantizar la calidad del producto final.

Todos los bodegueros registrados, mejoraron su infraestructura de bodega, vasijas de uso alimentario, equipo de laboratorio, falca para la destilación del pisco, también aumentaron la producción de vino tinto además diversificaron algunos productos como mistela, coñac, macerados.

Sobre la comercialización

Como estrategia de sostenibilidad del proyecto, la asociación AVIMO ha puesto en marcha la operatividad de un sistema de comercialización de insumos, a costos por debajo del mercado además de ofertar productos que no se encontraban en la zona y son usados por el paquete tecnológico.

El plan de negocios financiado por AGROIODEAS para la asociación APIM, fortalecerá el proceso de comercialización de su Pisco puro haciendo uso de la marca colectiva; PNT que aun la asociación no gestiona su ejecución.

Sobre la inversión

El aporte presupuestal del proyecto a la meta del entregable es de 90.7% de aporte de Fondo Empleo y 102.5 % el aporte de los beneficiarios, se costó todo el proceso de producción y procesamiento del producto.

Las nuevas plantaciones de uva de mesa identificada por el proyecto y financiada con FIDA, debe mantener un paquete tecnológico que alcance los más altos rendimientos y garantice la calidad del producto.

Las asociaciones de productores deben hacer uso del directorio de personas capacitadas en labores de manejo de cultivo y procesamiento,

15. Propuestas para lograr la sostenibilidad de los impactos en el futuro

Con todas estas experiencias, se puede afirmar que los resultados del impacto del proyecto son sostenibles. Los criterios son los siguientes:

Viabilidad técnica del proyecto

Para un nuevo proyecto es técnicamente viable por las siguientes razones.

Porque se hacen propuestas viables en la práctica de las innovaciones técnicas del cultivo de la vid. Porque se ha formado capital humano como recurso humano entre las familias (como unidad de desarrollo) beneficiarias que han participado en todo el proceso de aplicación del proyecto. Porque genera y promueve la ocupación como fuente de trabajo familiar, crea nuevos puestos de trabajo a bajo costo. Con los centros de demostración y la venta de reproductores se difunden los nuevos conocimientos locales.

Como se informó anteriormente, la implementación de la parcela demostrativa de uva de mesa auto conductiva por los propios productores, fue una importante herramienta para que en la práctica desarrollen su destreza y valoren la importancia de la capacitación y, por lo tanto al proyecto. Esa experiencia (que deberá ser sistematizada) es una de las condiciones para su sostenibilidad.

Para esos cambios se ha requerido que algunos beneficiarios, con mayor predisposición para el aprendizaje del proceso de cambios, implementen esas parcelas demostrativas y la implementación de nuevas tecnologías.

Viabilidad ambiental del proyecto

El proyecto ha fortalecido estrategias y técnicas para el mejoramiento de los recursos naturales y el medio ambiente; como por ejemplo, el uso de materia orgánica e insumos químicos adecuados a las exigencias de los cultivos y el uso de los insumos menos contaminantes del medio ambiente. Se utilizan racionalmente los recursos naturales existentes en la zona (sistemas de riego por goteo, aspersión y presurizado).

Viabilidad institucional del proyecto

Las capacidades de la organización del proyecto, visto como responsable de la ejecución y administración del mismo, observándose que son relevantes las capacidades institucionales y las características de su vinculación y relaciones de dependencia jerárquicas desde responsable del proyecto hasta la vinculación de los técnicos con los beneficiarios y las relaciones comerciales.

Se ha analizado también la correspondencia de la propuesta de inversión con la agenda de intervenciones de acuerdo al cumplimiento del marco lógico del proyecto y la toma de oportunidades de la intervención en relación con el grado de conveniencia y dificultades que la decisión supone para este responsable, como eran los casos de asociados determinados que no cumplían con lo programado con ellos.

El análisis de las capacidades de la organización ha considerado también los requerimientos que se originan en el periodo de análisis y evaluación del proceso de evaluación, que comprende la formulación de las condiciones en que ésta se ofrece como así también la diversidad de respuestas obtenidas de los terceros oferentes para la ejecución de los trabajos.

Se han realizado propuestas para que en el futuro las instituciones mejoren la implementación de infraestructura productiva y comercialización con adquisición de equipos, implementación del centro de demostración y generen capacidades de gestión comercial en los integrantes de la asociación, mejorando el sistema de comercialización por parte de los técnicos del proyecto.

Para garantizar su sostenibilidad del proyecto en el futuro debe ser parte de los Planes de Desarrollo Local de los municipios y de las organizaciones de agricultores, aspecto que no se está trabajando por parte del proyecto.

Se deberá comprometer a las asociaciones de productores para que se incluyan en los planes de desarrollo económico local, que deben ser implementados y promocionados por los gobiernos municipales y el Gobierno Regional, los cuales no participan en esta experiencia.

VI. SOBRE LA GESTIÓN INSTITUCIONAL DEL PROYECTO

1. Relevancia

La coherencia del enfoque del proyecto se refleja en el hecho de que todas las actividades convergen hacia un fin determinado: “Incrementar el nivel de ingreso de la población vinculada a la producción de uva y pisco de los valles de Moquegua y Samegua”.

Así como también orientado hacia el propósito de “Incrementar la productividad y rentabilidad en la cadena productiva vitivinícola en el Valle de Moquegua, distritos de Moquegua y Samegua en la provincia de Mariscal Nieto en la región Moquegua”.

Ese objetivo, propósito, los componentes y actividades del proyecto que están visibles en la estructura del marco lógico, expresan una lógica vertical hacia los resultados perseguidos en los cuatro componentes. La coherencia de los diferentes componentes de actividades puede ser considerada como muy buena en este contexto:

Mejora de los rendimientos de los cultivos de uva. II. Mejora el nivel tecnológico de las bodegas de piscos. III. Mejora la gestión empresarial de los productores. IV. Fortalecer el nivel de asociatividad empresarial y sus respectivas actividades. Donde se han elaborado indicadores también en la misma lógica vertical.

De manera que en la ejecución del proyecto lo actuado por el equipo y los beneficiarios, realizaron acciones relevantes porque están de acuerdo a los objetivos y componentes programados por el proyecto.

2. Gestión del proyecto

El esquema y la lógica de intervención del proyecto son relevantes para aportar soluciones a muchos de los problemas que aquejan las Unidades Económicas Familiares de la zona, entre los cuales los principales son:

La rentabilidad de los productores de uva y pisco del valle de Moquegua ha disminuido en los últimos años por diversos motivos, entre otras razones porque:

Los costos de producción soportados por los productores son muy elevados y tienden a aumentar todavía más

En la zona existen pocos proveedores de materiales y maquinaria; los cuales aprovechan su situación de competencia monopólica para obtener altos márgenes comerciales. Las cosechas son cada vez más escasas.

Los precios de venta de sus productos son relativamente bajos. Las ventas se efectúan en la misma zona a intermediarios mayoristas que, en la práctica, acaban imponiendo los precios.

Los productores vitivinícolas de Moquegua tienen problemas relacionados con la propiedad, la tierra, mano de obra, información, recursos financieros, prácticas culturales, gestión, mercados, entre otros.

Bajo rendimiento de los cultivos de uva pisquera, vinera y uva de mesa:

La productividad y la calidad de los productos frecuentemente dependen de los servicios provistos por instituciones de los sectores público y privado.

El bajo rendimiento de los cultivos de uva están relacionados con: Mal manejo tecnológico de los cultivos, por escaso acceso a asistencia técnica, capacitación e información.

Todos esos problemas fueron tratados en el proyecto, el cual gestionó las estrategias y actividades más precisas para darles soluciones a esos problemas.

3. Problemas más concretos que el proyecto tuvo que gestionar acciones

Fueron los siguientes:

- Bajo nivel tecnológico en las bodegas de piscos.
- Deficiente gestión empresarial de las unidades productoras.
- Débil asociatividad empresarial.

Sin embargo un problema central como es la necesidad que los agricultores tengan mayor empoderamiento es el mercado; tema que no fue tocado con profundidad por el proyecto; por ejemplo:

Que los mercados son cada vez más competitivos y la situación económica en el Perú y en el exterior continúa preocupando. En ese contexto, resulta muchas veces complicado establecer planes a mediano y largo plazo. En ese sentido, para una mejor gestión del proyecto deberá trazarse estrategias de contingencia ante esos procesos críticos que pueden afectar al mercado para la vid.

Por otro lado, falta tomar estrategias tecnológicas para evaluar la importancia de orientarse a la calidad en uva de mesa de exportación y no sacrificar calidad por el rendimiento.

Para la exportación, como un objetivo aún por desarrollar, el proyecto y los productores deberán trabajar en conjunto de modo de conseguir los mejores retornos para el productor y debemos generar confianza y lealtades que son muy importantes de respetar en toda la cadena.

Por otra parte se ve que es importante que se concentren en desarrollar nuevas variedades, nuevos mercados y todo lo que conduzca a lograr un mayor valor para la vid.

Deberá tenerse en cuenta para lograr la sostenibilidad de los resultados de los objetivos trazados el cambio climático, que no son advertidos con cuidado por el proyecto. Es el agricultor el que enfrenta los riesgos climáticos y compromisos financieros con exportadoras y bancos.

No debe ser el equipo técnico el que tome decisiones en las estrategias productivas, por poco que sepan los agricultores de cambios tecnológicos, porque debe ser siempre el productor quien toma la decisión de producir y sobre qué producir y le da mayor o menor certeza a estos problemas. Pero además debe enfrentar realidades sociales tanto en origen como en destino, por lo que la cantidad de variables que influyen el resultado de su negocio es enorme. Una de las claves del éxito de los resultados en el campo es que el productor se sienta parte importante del proceso completo de la venta y no solo de producir la vid.

En el proceso siempre va a haber muchos involucrados. Productores, exportadores, traders, proveedores, etc. Lo importante es que el productor, haciéndose parte del proceso completo, sepa elegir los socios correctos ya que un mal socio puede llevar a un productor al desastre”.

Todo ese andamiaje de decisiones tiene que ser de los agricultores; pero los técnicos deben capacitar también en la enseñanza de herramientas para la toma de decisiones con altas probabilidades de ser exitosas, aspectos que el proyecto, al parecer no está preparado o no lo hace evidente.

4. Eficiencia

La eficiencia de la intervención del Proyecto es acertada en cuanto al grado de ejecución de las actividades programadas en los POA sucesivos, como ya se ha tratado anteriormente, pero pueden enumerarse las principales actividades:

Selección de beneficiarios productores de uva pisquera. Selección de beneficiarios productores de uva de mesa. Selección de beneficiarios productores de uva. Capacitación técnica especializada en viticultura. Manejo y Asistencia Técnica

especializada en Viticultura. Instalación de nuevas parcelas de uva pisquera y de mesa. Selección de bodegas demostrativas. Capacitación técnica especializada en la elaboración de pisco. Asistencia Técnica especializada en la elaboración de piscos y producción de pisco; entre otras actividades, las que han sido reportadas por el proyecto en cuanto el nivel de cumplimiento (ver resultados al respecto) con lo programado y en relación con lo presupuestado.

Pero de acuerdo a los reportes de inspección los resultados en general fueron el 94% hasta el mes de julio del año 2014²⁰ (ver anexo cuadro). De acuerdo a los resultados por indicadores, hay mayor precisión al respecto, cuya información está en los resultados ya indicados anteriormente en el texto.

Sin embargo, los costos han sido satisfactorios tanto por parte de la institución ejecutora (aportó con el 102.5 %), como por los beneficiarios (aportó con el 152.5%), más no por parte de FONDOEMPLEO (aportó con el 90.7 %), datos hasta el mes de julio del 2014.

5. Eficacia

El grado de alcance de los objetivos específicos del Proyecto en relación al tiempo y los costos del proyecto, es generalmente positivo en términos cuantitativos como cualitativos, como puede observarse diversos informes de inspección que los reporta como aprobados, donde se comparan por actividades lo programado para los 3 años y lo logrado o ejecutado en los objetivos del proyecto y los presupuestos.

Como se anotó anteriormente, de un total de 29 indicadores, 3 no se han cumplido y otros 6 se han cumplido entre el 65% y el 90%. Los demás indicadores que son 20, se han cumplido totalmente e, incluso varios de ellos se han sobrepasado en su cumplimiento. Lo cual indica una buena eficacia del proyecto.

6. Replicabilidad

La experiencia del proyecto es muy importante, tanto por la forma de su organización, como por las estrategias de intervención y resultados logrados. Son buenas razones que sustentan la replicabilidad de este proyecto en otros espacios semejantes.

El proyecto Tiene estrategias para pasar las barreras o problemáticas, porque construye relaciones de confianza entre los productores, no obstante debe fortalecer las estrategias para avanzar más en este tema. Supera la falta de ACCESO al conocimiento por parte de los productores locales y sabe compartir experiencias.

Es una buena virtud que afianza sus posibilidades de réplica la mejorar su capacidad de gestión estratégica y acelerar su proceso de aprendizaje.

El proyecto maneja la promoción de la estandarización que genera confianza.

No obstante para ser totalmente replicable estas experiencias, deberá superarse los siguientes aspectos en el momento de la réplica:

Deberá combinar más estas actividades con la investigación y la sistematización de experiencias para difundirlas y replicarlas. Esa construcción de conocimiento explícito son instrumentos que le pueden dar al proyecto mayores soportes tecnológicos que

²⁰DECAL. Julio del 2014. Informe de Inspección.

apoyen al desarrollo de la transformación de la vida a nivel industrial y la generación de valor agregado.

El proyecto promueve innovación tecnológica entre los productores, pero habría que probar si esas tecnologías son sostenibles entre productores no beneficiarios de la financiación externa.

Es cierto que es fuerte este proyecto para ser replicable en cuanto mejora el asociado, al mismo tiempo que mejora la calidad y la productividad en las cadenas productivas locales; pero habría que trazar estrategias para avanzar en sus réplicas a nivel regional y en otras localidades donde no opera el proyecto.

El proyecto tiene que fortalecer la asociatividad estratégica con las empresas, los gobiernos regionales, los municipios, las universidades y al mismo tiempo debe recuperar tradiciones productivas, aunque muchas de ellas ya no sean funcionales en la modernidad, pero existen otros elementos tradicionales que sería importante recuperarlos; basta decir, la tradición local por la dedicación a estas actividades vitivinícolas.

Para que el modelo se replique debe manejar y fortalecer los impactos en modernización de bodegas; como por ejemplo:

- Impulsar más para que las bodegas pequeñas y medianas inviertan en nueva tecnología y acumulen más capital activo y operativo
- Se debe seguir contribuyendo para que las bodegas adopten prácticas de calidad y mejoren la presentación de sus productos.
- Se debe capacitar más a los productores, sobre todo a los bodegueros para que elaboren con mayor profundidad los diseños de planes de negocios y planes de marketing en los pequeños productores de pisco.
- Sería interesante que se discuta si del asociado se pase hacia otra forma colectiva más moderna y empresarial como pueden ser los consorcios o las cooperativas de servicios.
- Para la réplica debe conservarse y hasta consolidarse el impacto de la asociatividad.

Se desarrollan diferentes actividades y proyectos: como los cursos internacionales de jueces calificados para análisis sensorial. Estudio de tratamiento térmico para el control de plagas y enfermedades en uvas. Estudios sobre la automatización del control fenológico y fitosanitario a través de control satelital.

Construir más redes de pequeñas y medianas empresas que tiene las siguientes ventajas que debe promover el proyecto:

- La especialización y la articulación de las empresas de una misma localidad (clúster) en las distintas fases de la cadena productiva, en un contexto que facilite el desarrollo de la subcontratación y la creación de redes horizontales.
- Facilita la puesta en marcha de nuevos emprendimientos productivos.
- Crear marcas territoriales del vino o el pisco, más allá de sólo "marcas colectivas".

Debe identificar estrategias para las acciones de apoyo local:

- Crear canales de comunicación fluida entre instituciones públicas locales y actores privados, empresariales y académicos, aumentar la probabilidad de éxito de los programas de apoyo y mejorar su capacidad de interpretar correctamente las necesidades del sector productivo y de la localidad.
- Crear rutas del pisco o el vino Moquegua.

7. Planificación y organización

Como todos los proyectos financiados por FONDOEMPLEO, este proyecto planifica sus actividades mediante Planes Operativos Anuales aprobados por FONDOEMPLEO. Estos planes son producto de un proceso de intercambio de ideas y propuestas de acciones concretas de acuerdo al marco lógico y de concertación con las instituciones que apoyan a este proyecto y de consolidación de objetivos a los diferentes niveles. En la presentación final del POA y los planes trimestrales a veces se producen fallas en relación a la lógica de la estructura del marco lógico, por ejemplo, no se logra cumplir con las metas programadas en algunas circunstancias.

No obstante, el equipo trata de implementar las actividades para llegar a la eficiencia. Sobre todo en la parte técnica-productiva y hasta las formas de tratar las actividades de transformación en las bodegas, donde los especialistas realizan con acierto esas actividades planificadas por organizaciones. Donde también existen debilidades en la parte de la planificación de la organización de los productores y en la comercialización, porque no basta con la capacitación que reciben los productores, es necesario que ellos participen y se empoderen más de los procesos de comercialización, para que este modelo sea sostenible.

8. En la dirección, control e integración de los beneficiarios

La dirección, programación y control de actividades del proyecto fue eficiente para lograr los objetivos e indicadores. Particularmente el Director tiene mucha experiencia en la Región de Ica para planificar, clarificar las actividades para cumplir con las metas programadas por el proyecto. La dirección ha consistido en planificar las actividades mensualmente y trimestralmente ha elaborado en equipo los informes a FONDOEMPLEO. Tanto los rendimientos, los costos y el tiempo para cumplir con las actividades ha sido normales dentro de lo programado y hasta relevante. La dirección del proyecto y los técnicos del mismo, ya han venido a la localidad con muchas experiencias de campo en Ica y han aplicado sus conocimientos de manera eficiente.

Las actitudes del equipo técnico para apoyar a los agricultores para la mejora de sus cultivos, para implementar sus herramientas técnicas para la capacitación y nuevas propuestas productivas y comerciales en talleres y diversos eventos de capacitación, han sido encomiables y muy relevantes. Por ejemplo, las visitas a los centros experimentales o en las parcelas demostrativas fue fundamental el rol del equipo técnico para que los productores aprovecharan de las experiencias de los productores visitados en los distritos en Moquegua y Samegua.

9. Monitoreo y evaluación

Para poder manejar el monitoreo de estas experiencias el proyecto y el Inspector reorientaron el sistema de planificación, monitoreo y evaluación de manera que se ha podido visualizar mejor las experiencias de las asociaciones y de las cadenas de actividades por componentes. El equipo tuvo en cuenta la planificación de actividades, y también la matriz de indicadores por componentes y actividades, eso evitó perderse en las actividades. En tal sentido el equipo ha hecho muchos esfuerzos para ver como un conjunto a los indicadores pertinentes, que fluyan hacia el logro de los objetivos.

VII. CONCLUSIONES y RECOMENDACIONES

1. Conclusiones generales

De acuerdo a la información recolectada en el campo y entre los miembros del proyecto, las metas fueron alcanzadas y en algunos casos superadas. La mayoría de impacto y efecto logrados fueron óptimos en relación a la capacitación, las organizaciones, la producción, al mejoramiento de la producción del de la vid, su transformación y comercialización.

De manera más precisa sobre los impactos: En el año 2011 fueron capacitados 23 beneficiarios de la muestra. En el 2014 los beneficiarios capacitados fueron 103 de la muestra. Capacitación que fue al final del proyecto en el cultivo de uva y proceso de producción de pisco. Por lo que no se ha logrado cumplir con el indicador programado por el proyecto.

Evidenciándose el mejoramiento de las prácticas agrícolas en la producción, en la transformación y en la comercialización, generándose valor agregado y, por lo tanto, los productores beneficiarios del proyecto han logrado incrementar sus ingresos en un importante porcentaje.

Como impacto se tuvo que en el grupo de beneficiarios fue que con la capacitación se pudo dar el incremento de la producción, la productividad y los ingresos; incremento que en varios indicadores fue mayor que lo previsto por el proyecto.

Los beneficiarios casi la totalidad fueron capacitados. Entre los productores beneficiados con el proyecto, en el 2014 se creó significativamente nuevos empleos de tipo permanente y empleos temporales. De manera que se habría cumplido con el indicador propuesto por el proyecto en la línea de base.

Los beneficiarios mejoraron la productividad y la calidad de los cultivos de la vid. Los beneficiarios han ofertado vid pisquera o de mesa, así como vinos y piscos de calidad estandarizada y al mismo tiempo diversificada.

En el análisis de fines: Con el desarrollo de una agricultura con criterio empresarial, se tiene ahora una mayor capacidad para producir y comercializar productos que pronto se podrán orientar a la exportación, lo que permitirá aumentar la rentabilidad de los negocios.

Con la mejor gestión y la elevada productividad que se está alcanzando, se está elevando el nivel de ingresos de los productores de uva y pisco, de la misma manera

se está mejorando la calidad de vida de los trabajadores y finalmente de toda la población vinculada a la cadena productiva vitivinícola.

A nivel del análisis y resultados de la evaluación:

El indicador de impacto (2014) indicó que se logró capacitar a 103 productores en el año 2014, magnitud que supera a indicador indicada en el marco lógico si se considera que es magnitud es de la población de la muestra (28.10%).

90 productores de uva pisquera incrementan sus ingresos netos individuales por campaña en 192%, pasando de S/.6,539.50 a S/. 19,095.00, al finalizar el proyecto.

Lo ingresos de los productores de uva pisquera se incrementaron en 53 productores de la muestra (28.1%), que proyectada al 100% se ha sobrepasado a la indicador indicada en el marco lógico.

Por otro lado, comparados ambos años, los beneficiarios han incrementado sus ingresos promedios de S/. 7.271 en el año base a S/. 15.685 en el año 2014, que en términos porcentuales fue el 115.7%; es decir no se habría logrado cumplir con el indicador propuesto en el marco lógico a pesar que el incremento fue muy importante y significativo a nivel estadísticos.

2. Recomendaciones

Mejorar los registros para monitoreo y sistematización de los indicadores de resultados del proyecto, que deben ser sistematizados eficientemente, de tal manera que sea más ágil el levantamiento de la información.

Dar a conocer y difundir la información sobre los mercados actuales y futuros para la uva de mesa y el Pisco.

Definir nuevas estrategias para lograr la consolidación de la cadena productiva de agro negocios de la vid en Moquegua y Samegua, afirmando con ello a la reactivación económica de los pequeños productores de la zona.

Fortalecer los objetivos²¹. como son:

- (i) promover la autogestión empresarial de los viticultores y fortalecer la asociación que los reúne.
- (ii) Adaptar y aplicar tecnologías de producción, transformación y aseguramiento de calidad de la Uva para garantizar su comercialización fuera de la localidad o la región Moquegua.
- (iii) Apoyar el desarrollo de capacidades de negociación de los viticultores para lograr la articulación de la etapa productiva de la Uva con sus etapas de procesamiento y comercialización.
- (iv) Consolidación de la Cadena Productiva. Este proyecto parte de una alianza estratégica existente entre productores, que es una de las cualidades del proyecto; no obstante en una nueva fase del proyecto deberá buscar el fortalecimiento del asocio entre productores, porque esto tiende a debilitarse

²¹Albuquerque, Francisco, Dini Marco. 2008. Módulo 4. Acciones colectivas y proyectos de integración colectiva. Guía de aprendizaje sobre integración productiva y desarrollo económico territorial. Ed. Instituto de Desarrollo Regional, Fundación Universitaria. Universidad de Sevilla. Instituto de Economía, Geografía y Demografía, Consejo Superior de Investigaciones Científicas. Sevilla.

Tomando como base los aciertos y las deficiencias presentadas por esta evaluación, las necesidades evidenciadas por entrevistas con persona vinculada al desarrollo del proyecto, basado en el del asocio y las cadenas productivas en Moquegua y Samegua, se debe proponer un modelo de planificación y gestión del conocimiento que sea replicable en cadenas productivas de la región, que está condicionado por el entorno (entendiéndose como las tendencias y exigencias del mercado que continuamente evolucionan hacia la demanda constante en altos niveles de competitividad), y responde a dicho entorno mediante la gestión estratégica del conocimiento derivando las siguientes etapas: identificación y diagnóstico, generación, captura y almacenaje, acceso al mercado más allá de la Región Moquegua.

Deberá fortalecer la articulación de las asociaciones, organizaciones y las cadenas de instituciones locales a empresas comercializadoras y transformadoras que aseguren mejores condiciones de comercialización está en sus etapas iniciales. Porque aún no se observa el fortalecimiento de estas redes institucionales

Para enfocar y consolidar resultados replicables y realmente competitivos, necesitarán más experiencias de comercialización con compromisos con empresas exportadoras en cada una de las organizaciones de los productores locales. Para concretizar y consolidar las ventajas comparativas será necesario tener un criterio más claro de cuándo las asociaciones pueden considerarse como que ya conocen plenamente el mercado y son capaces de negociar por si solas y mantener y consolidar su posición.

Se recomienda que los informes de monitoreo externo y los informes trimestrales no sea extremadamente esquemáticos, sin reflexión conceptual de los avances y logros. Para un buen monitoreo y evaluación procesual de la marcha del proyecto se requiere de mejores enfoques más sistémicos y no solamente agronómicos o tan descriptivos que se resumen a identificar el porcentaje de las metas logradas.

Se recomienda que deba crearse mayores mecanismos para incrementar el interés, actitudes y capacidades de los productores para asociarse y desarrollar sus sistemas de producción y, sobre todo, sus capacidades para la comercialización.

3. Lecciones aprendidas

Se ha aprendido que es muy útil difundirlas sistematizaciones en la forma de manuales y que deben ser pegados en los muros, por ejemplo de la bodegas, como formas de socializar con los demás productores la información sobre resultados en parcelas demostrativas o en las bodegas, así se difunden con mayor extensión el conocimiento tácito (lo que los productores está aprendiendo) y el explícito (lo que la institución sistematiza en los manuales, ello permite que los demás productores vayan involucrándose más en las experiencias del proyecto.

Se ha aprendido sobre la utilidad de los cuadernos de registro para el manejo de cultivo tanto para uva pisquera como para uva de mesa.

Que es necesario dar mayor atención y asistencia técnica a productores que realizaron nuevas instalaciones y registraron, como aquellos que realizaron siembras y no fueron registrados.

Se aprendí de acuerdo a las exigencias del inspector que debe priorizarse un registro y directorio de personas o los trabajadores de campo que se dedican a labores vitivinícolas y que alcanzan la información a las asociaciones respectivas para que puedan ser contactados y brinden sus servicio.

Que era necesario dar mayor asistencia técnica a las bodegas para mejorar su distribución, equipo y operatividad del procesamiento, además de registrar y sistematizar los obtenidos para ser socializados con los demás productores bodegueros

Que para fortalecer las reuniones de catas guiadas deben ser entre productores con experiencia y productores nuevos.

Que es necesario dar a conocer y difundir la información sobre los mercados actuales y futuros para la uva de mesa y el Pisco, para lo que es necesario ir a buscar mercado más lejanos como Puno o Bolivia.

Que acompañando más de cerca a las asociaciones a realizar su gestión y en la realización de talleres se logra difundir mejor los planes de negocios.

Pero, que sin la priorización de un directorio de cartera de clientes de uva de mesa a nivel regional y nacional, con información a las asociaciones, no es posible lograr un mayor y mejor mercado, más seguro y estable para los productos locales.

ANEXOS

Anexos: participantes en le evaluación, resumen de las encuestas y entrevistas, mapas y cuadros analíticos, y referencias documentales

1. Participantes

Entrevistados del Equipo del Proyecto

Atilio Fernando Muñoz Pisconte (Gerente del Proyecto)

Juan Antonio Huayanca (Agrónomo)

Erik Alberto Chacaltana (Agrónomo)

José Miguel Mercado (Agrónomo)

Pedro W. López Rueda (Industrias Alimentarias)

2. Equipo evaluador y recolección de información y procesamiento de datos

EVALUACIÓN EJECUTADA POR:

Ricardo Claverías Huerse

Nicanor Choque Cayo

EQUIPO DE APOYO

Alan Coaquera Romero

Joel Coaquera Condori

Daniel Josue Laqui Brañez

Adrián Ventura Nina

Melisa Cisneros Ariza

3. Resumen de encuestas y entrevistas

Guía de entrevistas

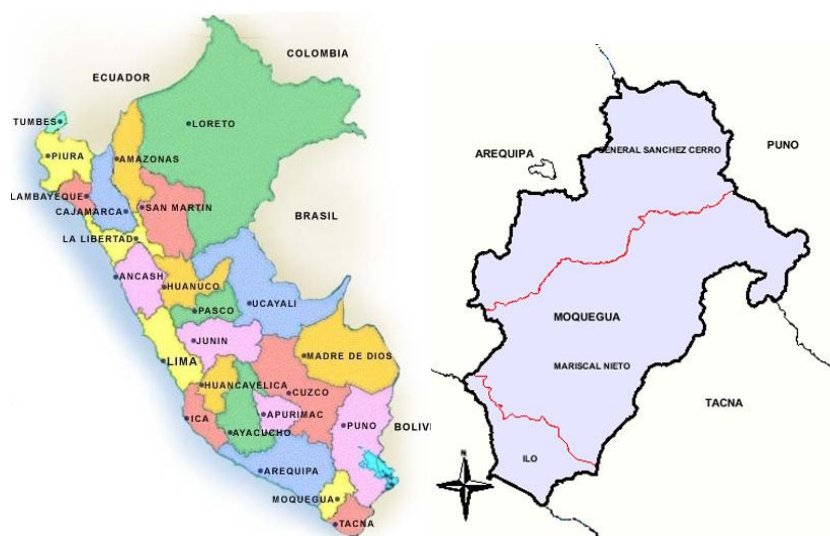
LA FICHA DE PREGUNTAS CENTRALES EVALÚA EL MARCO LÓGICO DEL PROYECTO Y LOS INFORMES DE GESTIÓN

| |
|--|
| 1. ¿Sus objetivos, propósitos, estrategias y metas específicas se han cumplido y en qué nivel? |
| 2. ¿Qué objetivos, estrategias y metas específicos han ido cambiando con el tiempo y por qué? |
| 3. ¿Qué nuevos resultados tuvieron con esos cambios? |
| 4. ¿Qué barreras o dificultades tuvieron para cumplir con los objetivos (ambientales, cambio climático, tecnológicas, productivas, económicas, sociales, institucionales, culturales, políticas, cambios en el contexto regional, nacional y mundial, etc.)? |
| 5. ¿Han logrado cumplir con los componentes planteados en proyecto? |
| 6. ¿Han tenido los recursos humanos con diversas especialidades y son capaces de trabajar en equipo? |
| 7. ¿Cómo se han organizado? ¿Cómo fueron las actividades y resultados de trabajar entre con los municipios, comunidades, etc.? |
| 7. ¿Cómo se han organizado? ¿Cómo fueron las actividades y resultados de trabajar entre con los municipios, comunidades, etc.? |
| 8. ¿Cómo surgió esta alianza entre estas las instituciones participantes (ONG, municipios, Empresa y otras en la zona del proyecto para los resultados del proyecto? ¿Cuáles fueron los resultados y el valor agregado de esta alianza o sus limitaciones y estrategias utilizadas para resolverlas? |
| 9. ¿Cuáles son los mecanismos de asociación y coordinación entre otros actores, por ejemplo ONG y municipios (y otras en la zona del proyecto) y el valor de las relaciones institucionales y organizacionales desarrolladas para el alcance de los resultados del proyecto? |
| 10. ¿Qué rol cumplió el Proyecto de FONDOEMPLEO en ese programa? |
| 11. Con todas estas experiencias, se puede afirmar que los resultados del impacto del Proyecto es sostenible? (señalar criterios) |
| 12. ¿Cuáles son las propuestas para lograr la sostenibilidad del proyecto la probabilidad de que continúen los resultados positivos del proyecto en el futuro? |
| 13. Especie de balance: ¿qué recomiendan los ejecutores del Proyecto para mejorar en el futuro un proyecto semejante? |
| 14. Identificar «Lecciones Aprendidas» que puedan ser útiles para mejorar el diseño e implementación de proyectos similares. |
| 15. ¿Cuáles son las características del Proyecto como para ser considerada una iniciativa con potencial de ser ampliado y replicado en otros territorios? |

Se entrevistó a 20 personas.

| Tipo de Productores | Línea de base | Evaluación Final |
|--|---------------|------------------|
| Prod. de uva pisquera | 50 | 50 |
| Prod. de uva mesa | 12 | 12 |
| Productores uva pisquera y pisco (bodegas) | 15 | 13 |
| Trabajadores | 36 | 36 |
| Total | 113 | 111 |

3. Mapas



Fuente: http://www.perutoptours.com/index17mo_mapa_moquegua.html

4. Cuadros analíticos

2.3 Avance en Relación a los indicadores de los componentes.

| Componente | Indicadores de Componente | Unidad de Medida | Total del proyecto | Planificado al Entregable | Informado al Entregable por la IE | Supervisado al entregable | Avance Absoluto o Acumulado Planificado | Avance Absoluto Acumulado Supervisado |
|---|--|------------------|--------------------|---------------------------|-----------------------------------|---------------------------|---|---------------------------------------|
| MEJORA DE LOS RENDIMIENTOS DE LOS CULTIVOS DE UVA | Incremento de Rendimientos de uva pisquera | % | 87.5 | 87.5 | 102.38 | 102.38 | 102.38 | 102.38 |
| | Incremento al segundo año | kg | 15000 | 11000 | 15000 | 15000 | 15000 | 15000 |
| | Área | Há | 135 | 135 | 111.05 | 111.05 | 111.05 | 111.05 |
| | Incremento de rendimientos de uva de mesa | % | 131.6 | 131.6 | 172.73 | 172.73 | 172.73 | 172.73 |
| | Incremento al segundo año | kg | 22000 | 15000 | 22,000 | 22,000 | 22,000 | 22,000 |
| | Trabajadores obtienen destrezas en labores agrícolas de la vid | Trabajadores | 180 | 180 | 197 | 95 | 180 | 60 |
| | Trabajadores agrícolas aplican buenas prácticas agrícolas | productores | 105 | 105 | 99 | 96 | 96 | 96 |
| MEJORA EL NIVEL TECNOLÓGICO DE LAS BODEGAS DE PISCO | Aumento de la productividad de pisco | % | 26.6 | 26.6 | 27.05 | 27.05 | 27.05 | 27.05 |
| | Conversión al segundo año y/o campaña | kg/lt | 5.5 | 5.5 | 6.7 | 6.7 | 6.7 | 6.7 |
| | Trabajadores de bodega obtienen destrezas | Trabajadores | 85 | 85 | 75 | 60 | 85 | 60 |
| | productores de pisco reciben capacitación y asistencia técnica | productores | 25 | 25 | 32 | 25 | 25 | 25 |
| | Productores de Pisco mejoran sus procesos productivos con BPM | Productores | 25 | 25 | 20 | 20 | 25 | 20 |
| MEJORA LA GESTIÓN EMPRESARIAL DE LOS PRODUCTORES | productores de uva que reciben capacitación en gestión empresarial | Productores | 105 | 105 | 114 | 90 | 105 | 90 |
| | Productores de pisco que reciben capacitación en gestión empresarial | Productores | 25 | 25 | 32 | 20 | 25 | 20 |
| | Productores de uva y pisco que utilizan herramientas de contabilidad de costos para el control de sus gastos de producción | Productores | 130 | 130 | 90 | 90 | 130 | 90 |
| FORTALECER EL NIVEL DE ASOCIATIVIDAD EMPRESARIAL | Unidades productivas asociadas a redes empresariales | Redes | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| | Creación de marca colectiva | Marca | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 |
| | Nuevos mercados (Puno Bolivia) | Mercados | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |

Fuente: DECAL. Informe de Inspectoría. Julio del 2013 Ed. Figura en PDF.

VINO

| INICIAL | | |
|-------------------------------------|-----------|---------|
| Producción promedio (por productor) | 1,760.00 | Lt. |
| Rendimiento | 2.40 | Kg./lt. |
| Precio de venta (por lt.) | 12.00 | Soles |
| Ingreso bruto (por productor) | 21,120.00 | Soles |
| Inversión (por productor) | 11,000.00 | Soles |
| Utilidad Neta (por productor) | 10,113.60 | Soles |
| Rentabilidad | 47.89 | % |
| Costo de producción | 6.25 | Soles |
| Mano de obra utilizada | 60.00 | Jr |

VINO

| PRIMER AÑO | | |
|-------------------------------------|-----------|---------|
| Producción promedio (por productor) | 2,284.00 | Lt. |
| Rendimiento | 2.10 | Kg./lt. |
| Precio de venta (por lt.) | 12.00 | Soles |
| Ingreso bruto (por productor) | 27,408.00 | Soles |
| Inversión (por productor) | 13,900.84 | Soles |
| Utilidad Neta (por productor) | 13,507.16 | Soles |
| Rentabilidad | 49.28 | % |
| Costo de producción | 6.09 | Soles |
| Mano de obra utilizada | 80.00 | Jr |

VINO

| SEGUNDO AÑO | | |
|-------------------------------------|-----------|---------|
| Producción promedio (por productor) | 3,073.00 | Lt. |
| Rendimiento | 1.95 | Kg./lt. |
| Precio de venta (por lt.) | 13.00 | Soles |
| Ingreso bruto (por productor) | 39,949.00 | Soles |
| Inversión (por productor) | 19,081.64 | Soles |
| Utilidad Neta (por productor) | 20,867.36 | Soles |
| Rentabilidad | 52.23 | % |
| Costo de producción | 6.21 | Soles |
| Mano de obra utilizada | 94.00 | Jr |

Fuente: DECAL. 2014. Informe Plan Operativo Anual. Moquegua.

6. Referencias Documentales

El Proyecto
 Informes trimestrales de avance del proyecto
 Informes mensuales de avance del proyecto
 Informes de ejecución presupuestal
 Convenio de financiamiento
 Revisión de sistemas de compra de los equipos e insumos
 Manuales de capacitación
 Revisión de formatos de registros productivos
 Flujo gramas de procesamiento de Pisco, Vino
 Certificados y registro de marca colectiva
 Plan Operativo.
 Cronograma de entregables.
 Checklist de productos.
 Cuatro informes del supervisor. Del 2012 al 20013.
 Censos de población, 2007.
 Plan de Competitividad del Gobierno Regional de Moquegua.

LISTA DE ENCUESTADOS MOQUEGUA Y SAMEGUA

| | | |
|----------------------|----------------------|----------------------|
| MARITZA GUISELA | SIMON TAPIA ESQUICHA | GLOVER TALLA |
| VENTURA REA | MARIO VELEZ | MAMANNI |
| ANASTACIO LUIS | CALDERON | YOLANDA ARROYO |
| TICONA | HERBER CUAYLA | TAPIA |
| FRANCISCO PEÑALOZA | CUAYAL | PEDRO EDUARDO |
| CUZYLA | RICARDINA CUAYLA | CHIPO |
| RUNIETH LUIZ MURILLO | CUAYLA | VICENTE RAMOS |
| ALFREDO GUZMAN LUIZ | JOSE COLQUE | BAUTIST |
| CUAYLA | CALIZAYA | FREDY QUISPE GARCIA |
| MARIA ELIZA CALANA | FELIX COLQUE VARGAS | ROSA PEÑALOZA PINTO |
| CUEILA | EDUARDO CUEVA | WALTER PEÑALOZA |
| GREGORIO MAMANI | QUISPE | PINTO |
| LIMACHE | ALFONSO MAMANI | ALBERHT IBAÑEZ |
| HERMENEGILDO LAZO M | CONDE | CARDENAS |
| JOSE LUIS COAYLA | LIZETT VIVANCO | MAXIMILIANO IBAÑES |
| MAMANI | CONDORI | TUMBA |
| MARISCAL NIETO | ADA ROSAS DE ROJAS | VICENTE COLQUE |
| MARTIN FLORIZ | ELEODORO MOLINA | MAMANI |
| ZEGARRA | PAXI | GUILLERMINA COLQUE |
| OMAR COLQUE | VALENTIN SALAZAR | CONDORI |
| CALIZAYA | COAYLA | ALEX HERRERA |
| MARIO DARIO RAQMOS | JUAN JOSE GRANADOS | TRUJILLO |
| VIZCARRA | MALDONADO | PAULA FLORES |
| RUBEN TORRES | PANTALEON BARRENA | ALVARADO |
| HUAMANAI | JUAREZ | ALBERT ATENCIO TAPIA |
| SANTIAGO CUAYLA | GERSARRU SALAZAR | MANUELA CARDENAS |
| ALVAREZ | SAINA | DE IBAÑEZ |
| MARCIAL FLORES | BETTY PACCI MAMANI | ELZA MASCO VDA DE |
| SALAS | JUANA BARRENA PARI | RAMIREZ |
| ALEX NINA JAGUIRA | SARA GUILLEN | CARLOS CASE.. |

| | | |
|--|---|--|
| BENEDICTO HUALLCA PASO MANUEL CATAORA MAMANIU SAMUEL CONDORI PUMA AGUSTIN FLORES CCOPA CORNELIO CIPRIANO COLANA SOSA FIDIBERTO VELEZ PALACIO PRUDENCIO TAPIA APAZA JULIAN MONTES QUINTANILLA RAFAEL FLORES CRUZ DAMIAN CHIPANA CHIPANA | MENDIETA ROMULO NINA MAMANI JUAN PINO FLORES JOSE MARTINEZ ARRIETA JULIO SAMANIEGO PINEDA ALEJANDRO MENDIETA MAYTA RICARDINA ZAMBRANO CAMA LUIS LUPACA FLORES AURELIA CONDORI TUMBA SAUL NINA RAMOS DEMETRIO AMACHE GARCIA SALVADOR JAMACHI YANAPA YANET CACERES HURTADO DOMINGO QUISPE CONDORI | VARDENAS SELSO MAMANI CORDOVA JORGE CORNEJO ZUÑIGA REYMUNDO GOMEZ SALSA OSCAR CUAYLA TALA FREDY CUAYLA TALA JOSE FLORES FLORES WILLIAM FLORES NINA ROSARIO CARMEN PONCE BENEDICTA APAZA VILCASAN GINA LOPEZ TAPIA JOSE MAMANI FERNANDEZ PAULA CUAYLA LUIS RAUL CACERES ROQUE . JESUS FLORES VELASQUEZ ALEJANDRO CHINO LABRA SANTOS RAMOS COAGUILA ORLANDO TABALA MAGRIA |
|--|---|--|