

Contraparte en efectivo de los destinatarios



**"No hay mayor compromiso
que arriesgar juntos"**


pro-rural
Asociación Boliviana
para el Desarrollo Rural

An abstract graphic composed of several overlapping, semi-transparent green shapes. These shapes include a large, wide, shallow arc at the bottom, a smaller circle above it, and another arc to the left. The overall effect is a stylized, organic form in shades of green.

**Contraparte en efectivo
de los destinatarios**

Índice



Presentación.....	3
1. Síntesis de las acciones desarrolladas.....	5
2. Aspectos facilitadores y limitantes.....	11
3. Lecciones aprendidas y recomendaciones a futuro	14
Anexo:	
Acciones que dan la base empírica a la sistematización.....	22

Presentación

La Asociación Civil Boliviana para el Desarrollo Rural (**Pro-rural**), se crea a fines del 2000, sobre la base del equipo operativo del Programa de Apoyo a Organizaciones No Gubernamentales de la Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación (NOGUB–COSUDE), que apoyó ONGs y Organizaciones de Productores entre 1989 y 2000 con el desafío de desarrollar innovaciones, apoyando temas de desarrollo económico rural, micro crédito, metodología de planificación participativa a nivel micro regional, análisis crítico de los fondos rotativos, los aportes en efectivo de la población, y otros temas.¹

Desde su fundación como institución boliviana, se planteó desarrollar una alternativa al micro crédito rural –que para entonces ya empezaba a mostrar algunas limitaciones para apoyar al sector productivo–, planteándose específicamente el instrumento de capital riesgo. Y paralelamente, continuar con apoyos del sector no financiero, pero con productos también innovadores, como los Programas de Desarrollo de Proveedores. Para ello Pro rural trabaja con dos Áreas: de y Desarrollo Productivo y de Formación de Capital

El desafío institucional ha sido desarrollar conceptos, métodos e instrumentos que permitan contribuir de manera más efectiva al

¹ Ver las diversas publicaciones en el sitio www.prorural.org.bo.

desarrollo económico de la población rural, y no sólo apoyar acciones que sólo representen la solución temporal a situaciones que afectaban su economía y sus actividades productivas, y más bien apoyar y fortalecer los negocios que se generan a partir del espíritu emprendedor de la población rural o de empresas que trabajan con productos o servicios de origen rural, y también de las oportunidades económicas.

En esa línea, se han desarrollado los siguientes volúmenes: I. Evolución del Marco Conceptual, II) Aportes en efectivo, III) Mercados inclusivos, IV) Producción Orgánica, V) Ecoturismo, VI) Biocomercio.

En estos volúmenes, el Equipo Pro rural tiene el agrado de presentar esta capitalización de experiencias, entendiendo que la experiencia es un recurso, un capital, que la capitalización se ocupa de recuperarlo y darle valor. Se busca comprender procesos y entender mejor lo que se hace; se trata de identificar las experiencias, recogerlas, reconstruirlas, en un análisis abierto, más cualitativo, para a partir de ello extraer lecciones a futuro que sean consideradas por el conjunto de instituciones y profesionales públicos como privados, a fin de poder mejorar las intervenciones y lograr así una mayor eficacia e impacto para beneficio de la población con la que se trabaja.

La Asamblea, el Directorio, Director Ejecutivo y el personal directivo y operativo de Pro rural, agradece muy especialmente a todas las entidades financiadoras, entidades ejecutoras, y sobre todo la población atendida, por su permanente contribución al desarrollo de la experiencia, y a su sistematización.

1. Síntesis de las acciones desarrolladas

Antecedentes

A finales del año 2000 Pro rural se planteó los Pagos en Efectivo de la Población, como un método e instrumento de cualificación de la demanda para mejorar efectos e impactos, que permitiera aplicar el enfoque de la “mirada invertida” donde la visión central no proviniera de técnicos e instituciones, sino de la participación de la población, entendida ésta no sólo como la “lista de pedidos” sino de una priorización definida por la propia población.

En ese proceso, se buscó validar las hipótesis mediante una convocatoria a propuestas del sector productivo rural (o urbano de base rural) de siete departamentos, con recursos aportados por la Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación (COSUDE): se trató de alrededor de tres millones de dólares, que se licitaron para el trienio 2000-2003, con una convocatoria a nivel nacional. Dirigida a Organizaciones de Productores, ONGs y Empresas proveedoras de servicios.

La sistematización de esa experiencia fue publicada en julio de 2005 (“Pagos en efectivo de la población: un método e instrumento de cualificación de la demanda para mejorar efectos e impactos”, R. Soriano y M. Tapia, Pro-rural, Plural Editores, La Paz, Bolivia).

Hoy, transcurridos 12 años de esa iniciativa y 7 de la publicación, la aplicación ampliada de este principio de pago de contraparte, nos permiten verificar la consistencia y significación de esas hipótesis y lecciones aprendidas, reflexión que se presenta en este documento.

Conceptos centrales

“El enfoque de la Mirada Invertida”

El punto de partida establecido fueron los limitados efectos e impactos que se lograban con las intervenciones institucionales, donde si bien se constataban como causa las limitaciones de diseño de los proyectos, también se apreciaba que la sola demanda de la población no aseguraba mayor éxito y sostenibilidad.

En ese marco, se planteó el enfoque de la “Mirada invertida” (desarrollado por Tonino Zellweger²) cuyos puntos centrales son:

- En los procesos de mercado, el flujo del dinero viene desde la población (el cliente) que determina qué es lo que quiere y en qué cantidad y calidad. La demanda tiene el mismo flujo que el dinero (si no hay satisfacción de la demanda, no hay flujo de dinero). La capacidad de quejarse y exigir devolución de un mal producto viene de “quien paga”, que también es quien recibe el servicio.
- En los procesos de desarrollo, los flujos son justamente los inversos: los flujos de dinero no vienen de la población que requiere los bienes y servicios (y que podría reclamar), sino de agencias

2 Ver “Invertir la Mirada, Elementos de un nuevo enfoque para la extensión agrícola”, Tonino Zellweger et al, Colección ASEL, Tegucigalpa, Honduras, 1998.

de cooperación, que en muchos casos tienen políticas propias, y que además no están en relación directa con la población.

- Por ello, la capacidad de la agencia de pedir ajustes y complementaciones –por ser “quien paga”– es mucho más alta que la de la población destinataria, que es “quien recibe”.

Considerar estos elementos implica un profundo cambio en la lógica y perspectiva de los actores de la “cadena” de cooperación. En términos concretos implica:

- Si la población recibe un “regalo”³, lo recibirá sin mayor objeción salvo que ese regalo represente un problema para la comunidad. Pero si va a tener que pagar, reflexionará seriamente sobre si lo necesita, tanto la idea general como sus detalles.
- La institución ya no deberá confiar únicamente en la calidad y experiencia de sus profesionales para tomar todas las decisiones.⁴ Muchas de éstas deberán venir desde la población y, si no tienen total coincidencia entre ambas, deberán pasar por un necesario proceso de consenso, en el que la población (y no el profesional) tiene el “poder del dinero”.

La satisfacción al cliente es un concepto probado en relaciones entre empresas y sus clientes, que ha sido muy poco aplicado en el ambi-

3 Este párrafo debe tomarse como concepto general. De hecho, en todos los proyectos, la población contribuye con mano de obra y material local; pero el punto es si ese aporte es significativo o no: si son muy pocos jornales por año de cualquier miembro de la familia, en épocas de baja demanda de mano de obra (o si tiene que pagar un par de Bolivianos, o dar de comer uno o dos días a un técnico) no implica un esfuerzo sustancial, y por tanto puede considerarse como “regalo”. Al respecto, habría que analizar a futuro cuál sería el umbral mínimo de pago con relación al precio vigente de mercado.

4 Esto no pone en duda de ninguna manera lo que se espera de los profesionales, que son ideas nuevas y aportes de su experiencia: lo que se cuestiona es que, en nombre de ellas, sean los equipos los que tomen absolutamente todas las decisiones.

to rural, y no llega a tener un sentido profundo si quienes reciben los bienes y servicios no son los que pagan.

Las hipótesis de partida y su verificación

El punto central plantea que el pago en efectivo es un método e instrumento que asegurará mejores efectos e impactos en la población rural pobre, sobre la base de las siguientes hipótesis:

- ➔ **Pobreza no es sinónimo de miseria:** las familiar rurales pobres disponen de algunos recursos monetarios para desarrollar sus estrategias de vida.
- ➔ El pago en efectivo de la población **asegurará la real existencia y calidad de la demanda:** sólo aquellos/as que realmente consideran que requieren una determinada acción (asistencia técnica, infraestructura, etc.) darán su aporte. Viceversa, si consideran que esa acción no es fundamental para mejorar su economía, no aportarán.
- ➔ El pago en efectivo permitirá **identificar a aquellas personas** que efectivamente estén interesadas en la propuesta y evitará la generalización del concepto de “beneficiarios”.
- ➔ La población **aplicará sus propios criterios** (desde el diagnóstico de su situación y sus potenciales y limitaciones, hasta juzgar la factibilidad de las propuestas) **basada en sus valores y prioridades**, para identificar y evaluar la relación beneficio/costo o, si se prefiere, esfuerzo/logro de las intervenciones propuestas. Y estos criterios podrán ser o no compartidos con las instituciones, y serán explícitos o implícitos, pero podrán hacerse visibles al recoger la posición de la población.
- ➔ En la medida en que se garantiza la calidad de la demanda, así como la participación real de la población en todas las fases

del proyecto, las instituciones ejecutoras tendrán que **ajustar sus propuestas y el proceso de ejecución a los conceptos e intereses de la población**, y no sólo a los criterios de sus financiadores.

- ➡ El pago en efectivo de la población **garantizará su real participación en todas las fases del proyecto**: determinación del producto a lograr, planificación de la ejecución, seguimiento y evaluación. En la medida que han pagado, querrán definir qué recibir por ese pago y harán un seguimiento estrecho para ver que se haga realidad la oferta. Y al finalizar el trabajo, también con el pago podrán decidir si lo recibido está acorde con lo solicitado.

Adicionalmente, la experiencia de campo del equipo Pro-rural llevó a considerar que para hacer operativas esas hipótesis debería tomarse en cuenta los siguientes criterios centrales:

- ➡ Como no todas las zonas rurales del país tienen los mismos ingresos, y como las acciones de capacitación, asistencia técnica e infraestructura tienen costos diferentes, no se puede definir a priori un monto específico o un porcentaje determinado de aporte. Sin embargo, como se requiere dar una referencia a instituciones y a la población, se plantea el concepto de **“aporte significativo”** en tanto considere que, en función a la economía de determinada zona y al tipo de acción requerida, el monto ofertado por la población demuestre efectivamente su interés y compromiso. En el sector financiero se habla de capital “doliente”, en el sentido que si se pierde, ello afectará seriamente y no quedará como algo indiferente para el que aporta.
- ➡ En la medida que la mayoría de los proyectos ofrecen múltiples productos a la población (capacitación y/o asistencia técnica en

diversos temas, equipos e infraestructura⁵) es necesario que los pagos también **estén desagregados por cada producto**, a fin de contar con criterios detallados y no generales.

5 Por ejemplo, cursos en producción, asistencia técnica para frutales, leyes diversas, pero también silos metálicos, trilladoras, sistemas de riego, etc.

2. Aspectos facilitadores y limitantes

a) Aspectos facilitadores

Las experiencias muestran los siguientes aspectos facilitadores:

1. La claridad de la población sobre lo que considera que necesita y por tanto demanda: es claro que si sólo se quiere riego o una planta de transformación, no es lo mismo que conocer con precisión hasta dónde podrá regarse (en términos de tierra y beneficiarios), o el detalle de qué máquinas y equipos se requieren específicamente.
2. La confianza entre población e institución ejecutora es esencial, pues los primeros no harán ningún pago sin ella. Y adicionalmente, en la medida que se van cumpliendo los compromisos de la población y de la institución, se desarrolla un mayor sentido de confianza y respeto entre ambos.
3. La disponibilidad de recursos monetarios (liquidez) por parte de la población. Caso contrario, se convierte en un aspecto limitante.

b) Aspectos limitantes

No obstante lo anterior, también se han encontrado algunos aspectos limitantes:

1. Sin ninguna duda, la aplicación del enfoque de cobro por servicios es poco menos que imposible en regiones o ámbitos donde operan instituciones que trabajan en ámbitos similares con subvención monetaria total: no tiene sentido dar aportes para recibir un bien o servicio que se puede conseguir gratis de otra fuente.⁶
2. No es adecuado para innovaciones o propuestas experimentales: en productos o servicios nuevos (para una población dada) ésta aún no conoce los posibles resultados, y por tanto no puede confiar. Y esto es aplicable aún si la propuesta fue planteada por productores innovadores, arriesgados o expectantes.⁷
3. Al inicio no hay certeza en el nivel de compromiso de la población: Para lograr la aprobación del proyecto, la población puede que afirme que pagará, pero quizás con la esperanza de no tener que cumplir, apelando a la flexibilidad del ejecutor y a posteriores explicaciones, como fenómenos naturales (helada, sequía) conflictividad política, u otros.
4. Si no existe confianza entre la población y la institución ejecutora, el compromiso y el pago son casi imposibles⁸ lo que es clave al considerar que siempre existe incredulidad antes del inicio de las acciones. Y peor aún si el proyecto, por imprecisión inicial, modifica montos.
5. En principio, la exigencia de pagar disminuye la lista de posibles destinatarios del proyecto, excluyendo a quienes no están interesados (algo positivo), pero también a quienes aun estando interesados, no cuentan con los recursos o por lo menos con liquidez monetaria.

6 *"Qué giles, a nosotros nos lo van a dar gratis"*. Comentario de comunidades vecinas (hay que añadir que, hasta donde llegó el seguimiento de Pro-rural, años después, la propuesta gratuita todavía no se había hecho efectiva).

7 Por ejemplo, al incorporar la producción orgánica.

8 A no ser que haya una especie de "garante" como puede serlo, con sus límites, el Gobierno Municipal.

6. La ejecución del proyecto está en función al pago del interesado: lo positivo también tiene lo negativo: si la población se retrasa en el pago, ello ocasiona que se retrasen todas las acciones, lo que en los casos en que hay una relación estrecha con el calendario (ej. época de lluvias) puede ser crítico. Por ejemplo, es común tener dificultades para determinar fechas de cobro de aportes, que permitan conciliar períodos de pago con las épocas en que la familia campesina puede contar con liquidez monetaria (sean épocas de cosecha u otros) y con los momentos claves de avance del proyecto.
7. Cuando se dan medidas de presión contra quienes no pagan su aporte, por ejemplo, evitando que accedan a una capacitación o que reciban algún bien, puede (no necesaria, pero sí frecuentemente) llevar a conflictos al interior de la comunidad.
8. La necesidad de trabajar con el proyecto (sea en trabajo, o simplemente participando en los eventos) lleva en casos a no migrar, lo que limita la posibilidad de pagos en efectivo. Y ello puede llevar a veces a la comunidad a solicitar ser programados para el año siguiente.
9. Debido a algunas dinámicas políticas y sociales que se dan en algunas regiones, los productores sostienen que los recursos de financiamiento para los proyectos llegan con carácter de donación para ellos, y por tanto no tendrían por qué cofinanciar inversiones que llegan con estos apoyos. Esta posición dificulta el poder aplicar esta modalidad de inversión en proyectos de desarrollo económico rural.

3. Lecciones aprendidas y recomendaciones a futuro

Se ha demostrado que el pago (aporte en efectivo) de la población es un método e instrumento que asegura mejores efectos e impactos en la población rural pobre.

A.	Pobreza no es sinónimo de miseria: las familias rurales pobres disponen de algún dinero para desarrollar sus estrategias de vida, si ven opciones claras de retorno (lógica de retorno del aporte).
----	--

- ➡ Todos los productores/as –en mayor o menor medida– dedican, además de su mano de obra familiar, recursos monetarios para sus actividades productivas (hasta la migración requiere de gastos importantes). Y visto de otra manera, difícilmente podrá mejorar su ingreso una familia que reciba apoyo en una actividad productiva, pero no tenga recursos para hacerla funcionar

Hay múltiples ejemplos: el caso de la adultos mayores solos que no puede dar su aporte para un sistema de riego, pero que tampoco podrá trabajar toda la superficie que le tocaría con el sistema, ni disponer de nueva semilla. También el no contar con capital de operación para una planta de beneficiado puede hacer fracasar la inversión realizada.

B.

El pago en efectivo de la población asegura la real existencia y calidad de la demanda

- ➔ Sólo aquellos/as que están realmente convencidos de la potencialidad económica de una determinada acción (asistencia técnica, infraestructura, etc.) darán su aporte: es evidente que si los productores no consideran que una acción es fundamental para mejorar su economía, no aportarán.

Asegura el protagonismo –y no sólo la participación– de la población: si hay un pago significativo, no hay duda que cada persona conoce perfectamente la propuesta (para garantizar los pagos, se requiere que la información llegue a todos) y ha analizado profundamente su necesidad y pertinencia como base para asegurar su compromiso formal a dar sus aportes en los montos y plazos.

El hecho de tener que dar aportes exige "pensarlo dos veces" lo que da mayor rigor y legitimidad, y por tanto confirma el interés y aceptación de la población sobre la relevancia y pertinencia del proyecto.

C.

La población tiene sus propios criterios (desde cómo diagnosticar su situación, sus potencialidades y limitaciones, hasta juzgar la factibilidad de las propuestas) basada en sus valores y prioridades, para identificar y evaluar la relación beneficio/costo, o si se prefiere, esfuerzo/logro de cada posible acción. Estos criterios y valores se evidencian al pedir el pago en efectivo.

- ➔ El cofinanciamiento sólo es posible cuando los productores prevén un beneficio concreto en la inversión que piensan

desarrollar. Si la actividad productiva motivo de la inversión es un buen negocio para ellos y en el corto plazo, los productores no dudarán en cofinanciar la acción o inversión. En algunos casos los productores analizan inclusive la posibilidad de reventa si la inversión está referida a la adquisición de un activo productivo.

Esto explica –por ejemplo- el por qué los proyectos que sólo presentan beneficios ambientales, difícilmente cuentan con contrapartes en efectivo.

- ➡ En ese marco, todo cofinanciamiento, sin importar el porcentaje de subvención, es convincente y relevante para los productores, pues estos comprenden y se han apropiado rápidamente de la lógica del apalancamiento de recursos.
- ➡ Y estos criterios, explícitos o implícitos, son o no compartidos con las instituciones, pero pueden visibilizarse. Lo más destacado, es que el enfoque permite visibilizarlos y comprender la lógica de la población atendida.

El mejor ejemplo estaba en un proyecto donde la Institución presentó dos grandes tipos de demanda: mejoramiento de riego y asistencia técnica para resolver un problema en los frutales de limón. Cuando se mencionó la necesidad de dar aportes, priorizaron la asistencia técnica, pues “de eso vivimos” en tanto que el riego “lo podemos mejorar nosotros”.

D.

El pago en efectivo permite identificar a aquellas familias y/o personas que están interesadas en la propuesta, y evita la generalización del concepto de “beneficiarios”.

- ➡ Una gran ventaja, es que ya no se habla de beneficiarios en sentido abstracto: aquí fácilmente se puede poner el

nombre y apellido de todos y cada uno de los beneficiarios, pues es necesario llevar el registro y control personalizado de los aportantes.

Cuando los aportes se hacen realmente efectivos, se identifica recién a los verdaderos interesados. Además, asegura el “derecho” a recibir el apoyo del proyecto: el compromiso de pagar ya es una inscripción formal (en todo caso, mucho más formal que la declaración de “nos vamos a beneficiar toda la comunidad”) en la lista de futuros beneficiarios.

Permite dimensionar el proyecto de manera precisa, definiendo e identificando con nombre a los productores destinatarios, así como sus requerimientos específicos sobre cada uno de los productos del proyecto.

E.

Los potenciales y de las capacidades para el pago de contraparte son diferentes según los rubros productivos y sus dinámicas económicas

- ➡ Partiendo de esta constatación, es importante establecer modalidades para concretar estos aportes.

Por ejemplo en leche el ingreso de los productores es permanente (usualmente pagos quincenales), lo cual les permite tener liquidez suficiente como para realizar inversiones en cualquier momento y con pagos anticipados (es decir primero pagan y luego acceden al activo o acción motivo de la inversión). En otros productos estacionales, los productores sólo tienen liquidez cuando comercializan sus productos, periodo en el que no necesitan realizar mayores inversiones, por tanto en estos casos se puede optar por retenciones de las empresas a momento de acopiar los productos.

F.

El pago en efectivo de la población ha garantizado la real participación: han discutido de inicio los detalles de los bienes o servicios a recibir, han determinado claramente el producto a lograr y han realizado un seguimiento estrecho a todo el proceso. Al final, pudieron evaluar en base a un parámetro concreto: su pago en efectivo

- ➔ En la medida que la población paga, las instituciones ejecutoras tienen que negociar y ajustar sus propuestas: de hecho, en varios casos la población descartó opciones y planteó modificaciones que tuvieron que ser consideradas en función a si habían (o no) aportes.

La población puede presionar (y de hecho lo hace) para que avance el proyecto, y va controlando todos y cada uno de los pasos, pero también la calidad de cada uno de los productos. Y cuando no está satisfecha, deja de pagar. Y porque paga, también puede rechazar ofertas que de lo contrario aceptaría.

G.

El relacionamiento entre población destinataria e institución de apoyo se vuelve mucho más horizontal, en tanto se abre al control social, desde el diseño hasta el seguimiento y la evaluación final

- ➔ Porque la población estuvo involucrada realmente desde el diseño (discutiendo cada detalle) puede también hacer de

manera efectiva el seguimiento y evaluar los avances y resultados.

- ➡ Exige calidad, pero también ejerce un control más estricto de los recursos (materiales, mano de obra calificada, etc), pues conoce para qué paga. Se desarrollan formas permanentes de control: no otra cosa significa la reducción de aportes por menor gasto del presupuesto. Y por ello, aumenta su grado de responsabilidad para la ejecución, aún si los resultados finales no son los esperados.

Ha sido muy interesante unas iniciativas de defensivos, donde la población ha definido qué tipo de gaviones poner; y ante una gran crecida y pérdida de algunos defensivos, asumieron su responsabilidad

H.

El hecho de desagregar pagos específicos para cada uno de los sub productos de un proyecto ha mostrado ser clave para conocer el interés específico en cada uno de los productos y así evitar ofertas genéricas.

- ➡ En el proceso se vio por conveniente desagregar cada uno de los subproductos de un proyecto (capacitación y/o asistencia técnica en diversos temas, varios equipos e infraestructura) en vez de trabajar en “paquete” o acciones “casadas” con otras. Esto ha demostrado su validez y riqueza, en tanto los productores pudieron hacer un análisis diferenciado, y así aceptar algunas y no otras (o también precizarlas).

Por ejemplo, no bastaba hablar de asistencia técnica: los productores/as querían saber de qué se les hablaría, si aprenderían a injertar, si se les visitaría a cada uno en su parcela, etc.

I.

La modalidad de pagos y aportes en efectivo requiere considerar procesos de organización, plazos y tiempos mayores en las fases de diseño e implementación del proyecto

- ➔ Es claro que esta modalidad implica mayor complejidad en cada uno de los “nuevos” pasos (definir si aportan y para qué, discutir específicamente y a detalle la oferta con los técnicos, conseguir el dinero, juntar los aportes y hacer los pagos, etc).

Además, la ejecución del proyecto está en función del pago de la población: si hay cumplimiento, se realizan las acciones; si no hay pago, se suspende el proyecto. Esta “sencilla” constatación adquiere un sentido profundo cuando se considera que el pago implica interés, pero también beneficio (o no) para el productor, pero también afecta la eficiencia de implementación de una institución de apoyo.

Es evidente que hay que empezar a construir los defensivos en la época seca, pero se vieron casos donde pedían postergación para el año, pues en esa misma fecha migrarían, para obtener los recursos necesarios.

J.

Nunca se subrayará lo suficiente que no aplica ninguna de las ventajas señaladas en los casos en que el aporte monetario de la población se realice con recursos de terceros (gobiernos municipales, proyectos, etc).

- ➔ El punto central de esta lección es que el pago sea de la población: si el pago no sale del bolsillo (capital “doliente”),

sea porque se tiene el apoyo de un gobierno municipal o de un proyecto u ONG, se perderá esta característica, y lo único que se logrará es aumentar la cantidad de recursos, pero no cualificar la demanda.

Y para ello, existen varios mecanismos como el pago del aporte directamente en cuentas bancarias no públicas, pero sobre todo se trata de asegurar la cualificación de la demanda, y menos de apalancar recursos adicionales.

Anexo: Acciones que dan la base empírica a la sistematización

Temática general		Servicios	Bienes	Regiones	Ejecutoras
Riego	Tecnificado individual	Capacitación en operación y mantenimiento del sistema	Equipos de goteo o aspersión	Altiplano y valles de La Paz, Oruro, Cochabamba y Santa Cruz	AGUACTIVA S.A.
		Capacitación en operación y mantenimiento del sistema + agricultura bajo riego	Equipos de goteo	Altiplano y valles de La Paz, Oruro, Cochabamba y Santa Cruz	WAKI S.A.
	Por gravedad colectivo	Capacitación en operación y mantenimiento del sistema + agricultura bajo riego	Tomas en río y canales de hormigón	Chuquisaca: Tarvita	Fundación ACLO Chuquisaca
		Capacitación en operación y mantenimiento del sistema + agricultura bajo riego	Tomas de río o vertientes, y polifuturos	Cochabamba: Independencia	KURMI Cbba.
Construcción y mejoramiento de defensivos		Asistencia técnica en la construcción y recuperación de tierras	Defensivos	Potosí: Villazón	CIAC Tupiza
Ecolurismo		Capacitación en servicios turísticos. Relación con operadores	Módulos turísticos y equipamiento	Santa Cruz: Yapacaní, San Carlos, El Torno	CEDETI

Temática general	Servicios		Bienes	Regiones	Ejecutoras
Producción, transformación y comercialización de productos agrícolas y pecuarios	Manzana, durazno y ciruelo	Asistencia técnica en producción y comercialización	Plantas mejoradas + atajados	Santa Cruz: Valleggrande	FDF
	Chirimoya y durazno	Asistencia técnica en producción y comercialización	Atajados individuales	Santa Cruz: Saipina y Comarapa	MEDA
	Linaza orgánica y convencional	Asistencia técnica en producción y comercialización, apoyo en certificación	Silos metálicos	Chuquisaca: Villa Serrano	CEDEC
	Limon y hortalizas	Capacitación general y asistencia técnica en producción y comercialización		Potosí: Toro Toro	CIPCA Cbba.
	Semilla: papa, trigo y arveja	Asistencia técnica en producción y comercialización	Silos para depósito de semillas	Tarija: Cercado	Fundación ACLO Tarija
	Semilla de maíz	Asistencia técnica para la operación y mantenimiento de los equipos	máquinas tratadora de semillas, desgranadora y seleccionadora.	Tarija: Caraparí	ASOMAIZ
	Tomate industrial	Asistencia técnica en producción y comercialización		Tarija: Cercado y Uriondo	CERENSA
	Leche	Asistencia técnica en producción, acopio y transformación	Equipamiento plantas de procesamiento, mejoramiento infraestructura productiva, ganado mejorado, cenizas de acopio, establos, semillas forrajeras, herramientas	Chuquisaca: Yotala, Sucre; Potosí: Puna; Oruro: Challapata; La Paz: Ayo Ayo	ADEPLECH, ILPA-APL Ayo Ayo
	Trigo	Asistencia técnica y capacitación en procesamiento de productos de calidad	Centro de acopio, molino de piedra, balanza y máquinas (costuradora y envasadora).	Cochabamba: Titora y Cercado	APT Cochabamba

Temática general		Servicios	Bienes	Regiones	Ejecutoras
Producción Orgánica	Amaranto	Asistencia técnica en producción y comercialización, apoyo en certificación, procesos organizativos. Capacitación en producción orgánica. Asesoría legal para regularizar contratos compra-venta	Silos, patios de secado. Trilladoras y lijeras, carpas plásticas, molotomigadores, bioinsumos. Equipos de panadería, empacadora, trilladoras, silos metálicos, hoces.	La Paz: Irupana y Licoma, Chuquisaca: Padilla	PID, Pro-rural - AOPB; API Chuquisaca.
	Quinoa	Asistencia técnica en producción, acopio y comercialización, apoyo a la certificación, procesos organizativos.	Centros de Acopio, trilladoras, manteles, fumigadores, clasificadoras, balanzas, lijeras de poda, hoces, línea de procesamiento de productos con valor agregado (papoquero, holueieadora, mezcladora, molino, critas transportadoras, elevadores de angulones, envasadora y silos	Oruro: Sevaruyo, Orinoca, Salinas de Garci Mendoza, Challapata; Potosí: Colcha K, Uyuni.	Pro-rural, CECAOT
	Mango	Asistencia técnica en manejo cosecha y post-cosecha y comercialización.	Cosechadores, manteles y cajas plásticas.	La Paz: Inquisivi	Pro-rural
	Sésamo	Asistencia técnica en producción, acopio y comercialización, procesos organizativos. Certificación orgánica y capacitación en producción orgánica.	Máquinas vaciadoras y prellimpiadoras, microulvas, carpas plásticas, bioinsumos, bolsas.	Santa Cruz: La Guardia y Cabezas	Pro-rural

Temática general		Servicios	Bienes	Regiones	Ejecutoras
	Cacao silvestre y en sistemas agroforestales	Asistencia técnica en manejo de rodales y plantaciones, pre-beneficiado y beneficiado del producto, acopio y comercialización, procesos organizativos. Capacitación en producción Orgánica	Motores estacionarios, canoas, desbrazadoras, secadores, cajas de fermentación, carrozas, centros de acopio, lijeras de poda, herramientas menores, capital de operaciones	Beni: Baures, La Paz, Palos Blancos, Apolo e Ixiamas	Pro-rural - AOPEB, DESSBOL- CRTM, SUJAR Lida, KAMER
Artesanía	Artesanía utilitaria en maderas alternativas		Secador solar, Máquinas: tornos y motores, sierras circulares, mandril, sierras diamantadas, esmeril, taladro; de equipos: medidor trifásico, equipo de protección, poleas y otras herramientas menores	Beni: Rurrenabaque	RHEMA
Industrias rurales	Cerámica roja	Asistencia técnica en operación y mantenimiento de equipos	Instalación de la acometida de gas natural (primera para una empresa rural a nivel nacional), construcción de hornos y tinglado, cámaras de secado, instalación exaustor, medidor trifásico, parrillas metálicas, sopletes.	Chuquisaca: Tarabuco	YACAMBE SRL

Temática general		Servicios	Bienes	Regiones	Ejecutoras
Biocomercio	Maca	Asistencia técnica y capacitación para la producción, acopio y comercialización. Desarrollo de productos	Equipamiento para procesamiento de harina, galletas y cápsulas; microteño,	La Paz, La Paz, Pucarani, Patacamaya, Caquiaviri; Chuquisaca (varios), Potosí (varios) y Cochabamba (Tapacari)	ADEPOM, MACA SPORT, UNAN-CINT-DES, Comunidad Pacollo,
	Frutos de palmeras nativas		Equipamiento para procesamiento de pulpa, jugos y helados (maquinas sacheledadora, selladora y desulpadora, filtros) y logística para transporte de producto	La Paz, San Buenaventura e Ixiamas	Palmeras BIOMADIDI
	Miel de abejas sin aguijón	Asistencia técnica y capacitación para captura de colmenas, manejo de meliponarios, acopio y comercialización.	Cajas para nuevos meliponarios, sistemas de frío, maquinas envasadora, envases y etiquetas, capital de operación; Logística para transporte	Beni, Trinidad, San Javier, San Ignacio de Moxos, Rurrenabaque; La Paz: Palos Blancos; Santa Cruz San Carlos	APMA Beni "Los Pelos", APABIO, APROMIN
	Cupuazú		Mejoras en infraestructura de acopio y procesamiento y equipamiento (tostadora, molino, prensa extrusora, filtros, desodorizadores, tanque de decantación)	Beni: Riberalta	Madre Tierra Amazonia

Temática general		Servicios	Bienes	Regiones	Ejecutores
Desayuno Escolar	Productos varios	Capacitación para la diversificación de raciones	Equipamiento para producción, acopio y transformación de productos en raciones para el desayuno escolar	Beni, Reyes y Rurrenabaque, Chuquisaca, Sopachuy y Tarija, Yunchará	7 OECA's (APROCM, APROA-VC, APROAF, APVT, AGCT, ASY y Asociación de Productores Lecheros de Reyes