# Coordination Workshops for the FDTA-Valleys Technical Proposal for the Onion Commodity Chain

# Talleres de Concertación de la Propuesta Tecnológica de la FDTA-Valles para la Cadena Agroproductiva de Cebolla

Author / Autor:
José Guidi

Submitted / Presentado

January 2003 Enero de 2003

## MAPA

## Market Access and Poverty Alleviation

## Acceso a Mercados y Alivio a la Pobreza

USAID/Bolivia
Economic Opportunities Office / Oficina de Oportunidades Económicas
Jorge Calvo, CTO

Contract No. / No. de Contrato PCE-I-08-99-00003-00

Task Order No. / Orden de Tarea No. 806

Implemented by the Chemonics RAISE Consortium, Chemonics International Incorporated with CARE, Texas A&M, and PRIME International
Implementado por el Consorcio Chemonics RAISE, Chemonics International Incorporated junto con CARE, Texas A&M, y PRIME International

**Table of Contents**

1. Introduction 5

2. Objective 5

3. Carrying out the Workshops 5

4. Methodology 7

5. Results 11

Uriondo Workshop, Tarija 11

Punata Workshop, Cochabamba 16

Workshop Chingurí, Aiquile, Cochabamba 23

Workshop Capinota, Cochabamba 29

6. Conclusions 36

A. ORGANIZATION AND HOW THE WORKSHOPS WERE CARRIED OUT 36

B. METHODOLOGY 37

C. RESULTS 38

**Tabla de Contenido**

1. Introducción 5

2. Objetivo 5

3. Realización de los talleres 5

4. Metodología 7

5. Resultados 11

Taller Uriondo, Tarija 11

Taller Punata, Cochabamba 16

Taller Chingurí, Aiquile, Cochabamba 23

Taller Capinota, Cochabamba 29

6. Conclusiones. 36

A. ORGANIZACIÓN Y REALIZACIÓN DE LOS TALLERES 36

B. METODOLOGÍA 37

C. RESULTADOS 38

## 1. Introduction

The FDTA – Valleys, in its aim to improve competitiveness in the agricultural sector in the Valleys region, to reduce poverty, add to the producer's income and to create employment sources, has identified as a priority to support the onion commodity chain, as well as other areas.

In the implementation process of the projects, the FDTA – Valleys carries out participatory workshops to generate information that will be used in the preparation of the Technological Innovation Demand profiles. These workshops are implemented using methodologies that guarantee the participation and the documentation of the farmer's concerns, which are vital requirements to validate the projects to be carried out by the FDTA – Valleys.

In the onion commodity chain, the FDTA – Valleys organized five participatory workshops that were carried out in the previously identified zones with highest agricultural potential. The workshops were presented in Punata, Aiquile (Chingurí) and Capinota in the Department of Cochabamba and a workshop in Uriondo, located in Valle de la Concepción, in the Department of Tarija.

## 2. Objective

To systematize information produced through the participation of the *demandantes* and grantees in order to develop the technological innovation profiles to be financed by the FDTA – Valleys.

## 3. Carrying out the Workshops

The workshops were held between January 20th and February 5th 2003:

Uriondo, Valle de la Concepción, Tarija, January 20 - 21

Punata, Valle Alto, Cochabamba, January 27 - 28

Chingurí, Cuenca Novillero Aiquile, Cochabamba, January 29 - 30

## 1. Introducción

La FDTA – Valles en su propósito de mejorar la competitividad del sector agrícola en la región de los valles, para reducir la pobreza, aumentar los ingresos de los productores y crear fuentes de empleo, ha identificado como prioridad el apoyar en la cadena productiva de la cebolla entre otros rubros.

En el proceso de ejecución de proyectos, La FDTA – Valles organiza la realización de talleres participativos para generar información que guíe la elaboración de perfiles de Demanda de Innovación Tecnológica. Estos talleres son ejecutados utilizando metodologías que garantizan la participación y el registro de las inquietudes de los propios agricultores, como requisito central para la validación y legitimidad de los proyectos a ser ejecutados por la FDTA – Valles.

En la cadena de producción de la cebolla, la FDTA – Valles organizó cuatro talleres participativos que se realizaron en las zonas de mayor potencial agrícola identificados previamente; estos se realizaron en Punata, Aiquile (Chingurí) y Capinota en el Departamento de Cochabamba y un taller en Uriondo, que se encuentra en el Valle de la Concepción, departamento de Tarija.

## 2. Objetivo

Sistematizar información elaborada participativamente con los demandantes a través de la cadena agroproductiva de la cebolla, para la elaboración de perfiles de innovación tecnológica a ser financiados por la FDTA – Valles.

## 3. Realización de los talleres

Los talleres se realizaron entre el 20 de Enero y el 5 de Febrero del presente año:

Uriondo, Valle de la Concepción, Tarija, del 20 al 21 de Enero

Punata, Valle Alto, Cochabamba, del 27 al 28 de Enero

Chingurí, Cuenca Novillero Aiquile, Cochabamba, del 29 al 30 de Enero

Cochabamba, January 29 - 30

Capinota, Cochabamba, January 4 - 5

Close to 140 onion producers or technology *demandantes* and around 22 technological businesses or organization grantees participated. Also, the municipal governments participated in all of the workshops and expressed their interest that these processes have an important impact in the production levels and that the adoption of technology would allow them to achieve greater economic benefits for all interested parties.

The same program was presented in each workshop. Mr. Juan Arévalo was in charge of the first part of the workshop, a specialist in Post-harvest handling and industrial agriculture and is also the coordinator of the Onion Commodity Chain of the FDTA – Valleys. Mr. Arévalo gave an explanation of the institutional panorama, projects that are being carried out and the achievements reached, mainly in the area of the onion commodity chain. This explanation was supported with the presentation of a video produced by the Foundation about onion harvesting and post-harvesting.

Cochabamba, del 29 al 30 de Enero

Capinota, Valle Bajo, Cochabamba, del 4 al 5 de Enero

Participaron cerca de 140 productores cebolleros o demandantes de tecnología y alrededor de 22 empresas u organizaciones oferentes de tecnología, así mismo participaron en todos los talleres representantes de los gobiernos municipales, quienes expresaron su interés en que estos procesos tengan un impacto importante tanto en los niveles de producción y adopción de tecnología que les permita conseguir mayores beneficios económicos a todos los involucrados.

El programa que se presentó en cada taller fue el mismo y la primera parte ha estado a cargo del Ing. Juan Arévalo, Especialista en Poscosecha y Agroindustria y como Coordinador de la Cadena Agroproductiva de la Cebolla de la FDTA-Valles, que dio toda la explicación del marco institucional, de los proyectos que vienen ejecutando y de los logros alcanzados principalmente en el rubro de la cebolla, esta explicación fue apoyada con la presentación de un video realizado por la Fundación FDTA - Valles, sobre la cosecha y poscosecha de la cebolla .

| WORKSHOP SEMINAR PROGRAM | |
|---|---|
| **TIME** | **ACTIVITY** |
| 9:30 - 9:45 | Registering and Workshop begins |
| 9:45 - 10:15 | The FDTA-Valleys Foundation |
| 10:15 - 10:45 | FDTA – Valleys Onion Program, Results |
| 10:45 - 11:00 | Break |
| 11:00 - 11:45 | Onion commodity chain and its problems |
| 11:45 - 12:45 | Analysis of problems and identification of technological demands (in groups) |
| 12:45 - 14:00 | Lunch |
| 14:00 - 15:00 | Socialization demands |
| 15:00 - 15:45 | Logic framework and workshop results |
| 15:45 - 16:00 | Break |
| 16:00 - 16:45 | Actors: *demandantes* and grantees |
| 16:45 - 17:15 | Formation of a Promotion Committee and its commitments |
| 17:15 - 17:30 | Workshop Evaluation |

| PROGRAMA SEMINARIO TALLERES | |
|---|---|
| **HORARIO** | **ACTIVIDAD** |
| 9:30 - 9:45 | Registro e inicio del Taller |
| 9:45 - 10:15 | La Fundación FDTA-Valleys |
| 10:15 - 10:45 | Programa Cebolla de la FDTA-Valles, Resultados |
| 10:45 - 11:00 | Refrigerio |
| 11:00 - 11:45 | Cadena productive de la cebolla y sus problemas |
| 11:45 - 12:45 | Análisis del problemas e identificación de demandas tecnológicas (en grupo) |
| 12:45 - 14:00 | Almuerzo |
| 14:00 - 15:00 | Socialización de demandas en plenaria |
| 15:00 - 15:45 | Marco Lógico y resultados del Taller |
| 15:45 - 16:00 | Refrigerio |
| 16:00 - 16:45 | Actores: demandantes y Oferentes |
| 16:45 - 17:15 | Conformación de Comité Impulsor y compromisos |
| 17:15 - 17:30 | Evaluación del Taller |

Later, the participants began to work in a participatory manner analyzing the problems in the production chain and identifying the technological needs and their acceptance by the group. Afterwards, a logical framework and identification of the stakeholders and grantees were constructed with the objective of developing the project profile. Finally, a Promotion Committee was formed in order to facilitate discussion between the communities requesting technology and the FDTA – Valleys and also to help obtain the supporting documentation that is asked for as a requirement in the approval process for the Project Profiles. Juan Arevalo, as head of the onion production chain for the FDTA-Valleys, and Jose Guidi, as workshop facilitator and moderator, assisted with the development of this profile

Luego, se procedió ha trabajar de manera participativa analizando los problemas de la cadena productiva e identificación de demandas tecnológicas y su socialización en plenaria, luego se estructuró el marco lógico e identificación de demandantes y oferentes para fines de la elaboración del Perfil de proyecto. Finalmente se conformó un Comité Impulsor para que se constituya en el ente articulador entre las comunidades demandantes de tecnología y la FDTA-Valles y también para facilitar la consecución documentación respaldatoria que se pide como requisito en el proceso de concertación y presentación de perfil de demandas.

## 4. Methodology

The methodology designed for these workshops takes into account, mainly, the necessity to understand the producers' vision about the problems they face in the links between production, harvest, post-harvest, marketing and organization as a transversal factor, and, also, the proposal that they have to overcome these limitations.

The methodological steps that have been established are the following:

## 4. Metodología

La metodología diseñada para estos talleres tomó en cuenta principalmente la necesidad de conocer la visión que tienen los productores sobre los problemas que enfrentan en los eslabones de producción, cosecha, poscosecha, comercialización y el tema organizacional como un factor transversal. Así mismo, la propuesta que ellos tienen para solucionar estas limitaciones.

Los pasos metodológicos que se establecieron son los siguientes:

***a. Problem Analysis**:* The participants express on cards the problems in the area of onion agriculture, differentiating the cards by color those corresponding to production, harvest – post-harvest, marketing and organization, respectively. For better orientation, they are presented with a guide of elements that each link is comprised of and which helps them facilitate the identification of the problems they have. These cards are placed on four panels for exhibit and subsequent analysis.

***a. Análisis de problemas**:* Los participantes expresaron en tarjetas los problemas en el rubro agrícola de cebolla, diferenciando por color de tarjeta los correspondientes a producción, cosecha – poscosecha, comercialización y organización respectivamente y para una mejor orientación se les presentó una guía de elementos que componen cada eslabón, que les facilitó identificar sus problemas. Estas tarjetas fueron adosadas en cuatro paneles para su exposición y posterior análisis

***b. Problem analysis and identification of Technological Demands:*** Four work groups are formed, then each group prioritizes three groups of problems and a solution or technological demand is established for each one of these problems, in a participatory and consensual manner. The results are written on a panel to later be presented in detail by one speaker per group. These groups exhibit their work in full, in order to make additions, adjustments and seek approval, having, as a result, the prioritized technological needs for production, harvest – post-harvest handling marketing and organization.

***b. Análisis de problemas e identificación de demandas tecnológicas:*** Se conformaron cuatro grupos de trabajo, luego en cada grupo se priorízaron tres grupos de problemas y se plantea una solución o demanda tecnológica para cada una de estas, de manera participativa y consensuada. Estos resultados fueron escritos en un panel para luego ser presentados en plenaria por un relator por grupo. Estos expusieron su trabajo para su complementación, ajuste y aprobación, teniéndose como resultado las demandas tecnológicas priorizadas para producción, cosecha – poscosecha, comercialización y organización.

***c. Analysis of change and expected benefits:*** Once the technological demand proposals are obtained, a matrix is then developed, and is named "Logical Framework" for the purpose of this workshop, which allows us to establish or estimate the changes expected from Project Interventions and the Expected benefits for us and others; these are developed for each one of the components of the analyzed chain, using as a basis the technological needs and with full participation of the participants of the workshop.

***c. Análisis de cambios y beneficios esperados:*** Una vez obtenidas las propuestas de demanda tecnológica, se procedió a elaborar la matriz denominada para este taller "MARCO LÓGICO" que nos permitió establecer o estimar los Cambios esperados con la intervención del Proyecto y los Beneficios esperados para nosotros y otros; esto se elaboró para cada uno de los eslabones de la cadena analizada y se tomaron como base las demandas tecnológicas y con plena participación de los asistentes al taller.

***d. Identification of Demandantes:*** The next step, with the intention of gaining the most specific information possible about the beneficiaries that will be guiding the project, a matrix with the following information was developed:

***d. Identificación de Demandantes:*** A continuación, con el propósito de levantar la información más precisa posible sobre los beneficiarios a los que estará orientado el proyecto, se elaboró una matriz con la siguiente información:

| **TECHNOLOGY *DEMANDANTES*** | | | | | | **Table 1** |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Community** | **# of families** | **# Ha/Family** | **# of Hectares** | **Yield Bags/Ha** | **Yield Mt/Ha** | **Production Mt** |

| **DEMANDANTES DE TECNOLOGÍA** | | | | | | **Tabla 1** |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Comunidad** | **# de familias** | **# Ha/Familia** | **# de Hectáreas** | **Rendimiento de Bolsas/Ha** | **Rendimiento de Tn/Ha** | **Producción Tn** |

***e. Formation of Promotion Committees:*** Once the information is obtained in a participatory manner, the next step is to form a Promotion Committee with five members, of which one should preferably be an official of the corresponding municipality. This committee is to be constituted as the nexus between the communities and the FDTA – Valleys during the entire process of solicitation, offering and awarding of the solicited project. Among the responsibilities of the members, they are to help obtain the required documentation for the institution and to participate in the development of the Project Profile during a preliminary meeting where the Committee members and the Technicians of FDTA – Valleys, as facilitators in the development of the profile, are present.

***e. Conformación de Comité Impulsor:*** Una vez que se obtuvo la información de manera participativa, se pasó a conformar un Comité Impulsor con cinco miembros, de los cuales uno debió ser preferentemente funcionario del municipio correspondiente. Este Comité se constituirá en el nexo entre las comunidades y la FDTA – Valles mientras dure el proceso de convocatoria, licitación y adjudicación del proyecto solicitado. Entre sus responsabilidades están el de facilitar la consecución de la documentación requerida por la institución y la de participar en la elaboración del Perfil del Proyecto en una primera reunión donde son convocados este Comité y Técnicos de FDTA – Valles como facilitadores en dicha elaboración.

***f. Development of the Technological Demand Profile***: As part of the meeting methodology, the Promotion Committee meets the next day in the same place as the workshop, in order to obtain a rough draft of the Project Profile, which stays in the hands of the municipal representative or member of the Promotion Committee for later revision, additions and, finally, its presentation before the public gathering which will be announced by the FDTA – Valleys. The development of the profile is supported by the technicians of the FDTA – Valleys and the moderator, who will have utilized all of the generated information in the participatory workshop that was held the day before.

***g. Workshop Evaluation***: At the end of the first day of the workshop, each participant expresses his/her opinion of the workshop content, responding on a paper questionnaire to seven questions, underlining the level that appear to be pertinent to that person. The levels of the questions are "good", "regular" and "bad". For this exercise, it is recommended that the responsible parties of the workshop, the moderator and members of the FDTA – Valleys leave the area. The evaluated results allow the FDTA – Valleys to be able to adjust future workshops according to the results obtained in this exercise.

***f. Elaboración del perfil de Demanda Tecnológica:*** Metodológicamente, el Comité impulsor se reunió en el mismo lugar del taller, al día siguiente y durante la mañana para obtener como producto el Perfil de Demanda en su versión borrador, el mismo que queda en manos del representante del municipio o de un miembro de dicho Comité para su posterior revisión, complementación y finalmente su presentación a momento que se proceda a la convocatoria pública que anuncie la FDTA – Valles. La elaboración de dicho perfil es apoyado por técnicos de FDTA-Valles y el moderador, quienes utilizan toda la información generada en el taller participativo del día anterior.

***g. Evaluación del Taller:*** Al finalizar el Taller en su primer día, cada participante expresó su parecer sobre las características del taller, respondiendo en un papelógrafo a seis preguntas, calificando en el nivel que le pareciera pertinente. Los niveles de respuestas son "bueno", "regular" y "malo". Para este ejercicio se recomendó que los responsables, moderador y miembros de la institución FDTA - Valles se retiren del recinto. Los resultados de esta evaluación permitirán a la FDTA-Valles poder ajustar los futuros talleres en función de los resultados obtenidos en este ejercicio.

| WORKSHOP EVALUATION | | | |
|---|---|---|---|
| EVALUATION FACTORS | ☺ | 😐 | ☹ |
| Was the workshop participative? | ☑ ☐ | ☐ | |
| Were your ideas acknowledged? | ☑ ☑ ☐ | ☐ | ☐ |
| Did they address issues that you were interested in? | ☑ ☐ | ☐ | ☑ |
| Have you learned something? | ☑ ☑ | ☐ | |
| Was the workshop well organized? | ☑ ☑ | ☐ | |
| What did you think of the moderator? | ☑ | ☐ | ☑ |

| EVALUACIÓN DEL TALLER | | | |
|---|---|---|---|
| FACTORES DE EVALUACIÓN | ☺ | 😐 | ☹ |
| El taller fue participativo? | ☑ ☐ | ☐ | |
| Fueron tomadas en cuenta tus ideas? | ☑ ☑ ☐ | ☐ | ☐ |
| Se ha tratado temas que te interesan? | ☑ ☐ | ☐ | ☑ |
| Has aprendido algo? | ☑ ☑ | ☐ | |
| Ha estado bien organizado el taller? | ☑ ☑ | ☐ | |
| Como te pareci'on la moderación? | ☑ | ☐ | ☑ |

## 5. Results

### Uriondo Workshop, Tarija

Sixty people participated in the Uriondo Workshop and the following results were obtained:

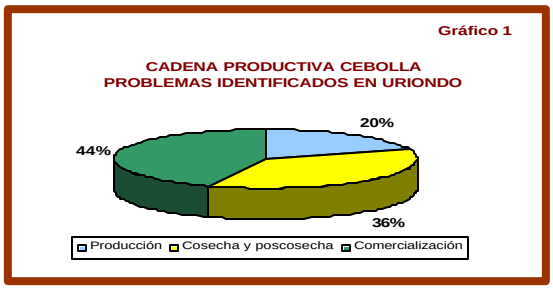
***a. Problem analysis:*** The participants expressed 25 problems written on cards, identifying the topics of Production, Harvest, Post-harvest and Marketing. It could be assessed that 44% of the observed problems correspond to Marketing topics, 36% correspond to Harvest – Post-harvest and 20% to Production. This indicates that, in this zone, the producers are mostly affected by marketing problems associated with the onion crop rather than by other problems identified in the commodity chain.

## 5. Resultados

### Taller Uriondo, Tarija

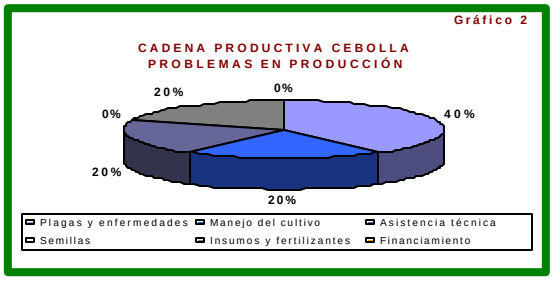
Participaron 60 personas con quienes se llegó a los siguientes resultados durante la realización del taller:

***a. Análisis de Problemas:*** Los participantes expresaron 25 problemas escritos en tarjetas, identificados en temas de Producción, Cosecha – Poscosecha y Comercialización. Se puede apreciar en el Gráfico **1** que el 44% de los problemas observados corresponden a temas referidos a Comercialización, el 36% corresponden a Cosecha - Poscosecha y el 20% a Producción. Esto indica que en esta zona los productores se ven más afectados por problemas en el eslabón de Comercialización.



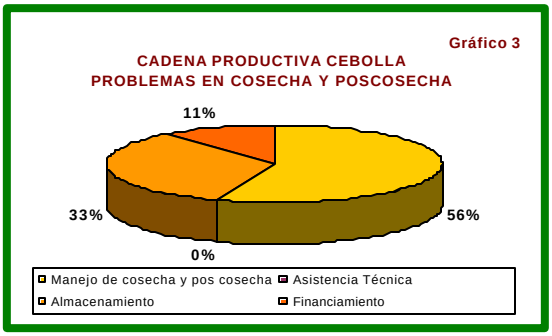
In the area of production, 40% correspond to problems related to difficulties with pests and diseases and the techniques used to combat these problems. In the same proportion, 20% have problems with crop handling, lack of technical assistance and lack of fertilizers and other agricultural products. One can observe that these problems can be overcome, for the most part, if technical assistance is provided in the areas of training the producer in combating pests and diseases, improving the techniques of crop handling and training the producer in application techniques of fertilizers and other agricultural products.

En lo que corresponde al eslabón de Producción (Gráfico **2**), le 40% corresponden a problemas referidos a dificultades con plagas y enfermedades y las técnicas de combatir estas. En la misma proporción de 20% tienen problemas con el manejo del cultivo, falta de asistencia técnica y falta de insumos y fertilizantes. Se puede observar que como estos problemas pueden ser superados en gran medida con asistencia técnica, el proyecto en cuestión deberá hacer mayor énfasis en este aspecto, de manera que el productor logre adquirir conocimientos en combatir plagas y enfermedades, mejorara sus técnicas de manejo de cultivos y estén más capacitados en técnicas de aplicación de insumos y fertilizantes.



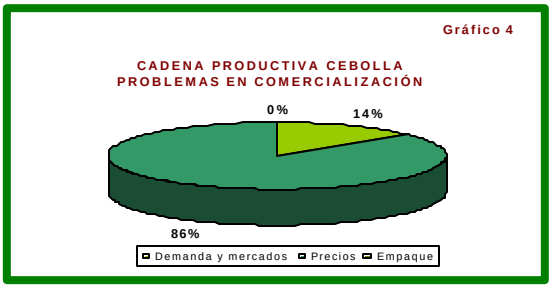

The second group of problems refer to Harvest and Post-harvest handling and, within this linkage area, 56% refer to problems in harvest and post-harvest. Such as, the producer does not know the exact moment of harvest, does not know how to store the production, and does not select and sell the onion in large quantities. All of this is closely related to a lack of technical assistance which represents 33% and which mainly indicates the absence of the institutions that offer assessment services and technical assistance. The last 11% were expressed as problems that have to do with a lack of techniques and physical space for storage, therefore, making the producer more dependent upon the intermediaries who generally define the price because the producers do not have the capacity to long-term storage of the product.

El segundo grupo de problemas hace referencia a Cosecha y Poscosecha (Gráfico **3**), en este eslabón, el 56% se refieren a problemas en manejo de cosecha y poscosecha propiamente dicho, como el desconocimiento del punto óptimo de cosecha, no saben almacenar, no hacen selección y venden cebolla a granel; todo esto tiene mucha relación con los problemas de falta de asistencia técnica que representan el 33%, estos indican principalmente la ausencia de instituciones que presten servicios de asesoramiento y asistencia técnica. Los restantes 11% han sido expresados con problemas que tienen que ver con la falta de técnicas y espacios físicos para el almacenamiento, lo que hace que el productor sea más dependiente de los intermediarios quienes definen generalmente el precio porque los productores no tienen capacidad de almacenamiento.




The main problem manifests itself in the marketing link, Graph **4**, and it has been established that the biggest part of the problem is the low price of the onion, which represents 86% of this component, the price paid to the producer is not fair or that the price fluctuates. The last 14% is related to the topics of demand and the market; the producers have difficulty selling directly to the consumer, reaching points of sale, gaining price information or being forced to sell by volume and not by weight.

El mayor problema representa el eslabón de Comercialización, en el Gráfico **4** se puede ver que el principal problema es el referido a los bajos precios de la cebolla que representa un 86% de este componente, no les pagan el precio justo, o que estos fluctúan mucho. El restante 14% tienen que ver con temas de demanda y mercado, tienen dificultades de vender directamente al consumidor, o no cuentan con lugares de comercialización en un radio de acción conveniente, falta de información de precios o que la comercialización se realiza por volumen y no por peso.




The table of problems is used as the basis for the development of the previously mentioned graphs and are presented in the **Annex Uriondo Workshop.**

***b. Technological Innovation Demands:*** After working in groups and based on the exchange of opinions in a participatory manner, the people attending the workshop identified the following demands which will be included in the Profile (Table **2**).

Los cuadros de problemas que son la base para la elaboración de los gráficos comentados, son presentados en el **Anexo Taller Uriondo**.

***b. Demandas de Innovación Tecnológica:*** Después del trabajo de grupos y en base al intercambio de opiniones de manera participativa, los asistentes al taller identificaron las siguiente demandas para ser tomadas en cuenta en el Perfil (Cuadro **2**).

| DEMAND FOR TECHNOLOGICAL INNOVATION<br>ONION COMMODITY CHAIN (Uriondo) | Table 2 |
|---|---|
| **COMPONENT** | **SOLUTIONS OF TECHNOLOGICAL DEMANDS** |
| **Production** | 1. Get Technical Assistance, which allows the improvement of onion production and to overcome problems with pests and diseases. |
| **Harvest and Post-Harvest Management** | 1. Get Technical Assistance (Training in harvest and post-harvest management).<br>2. Have storage infrastructure.<br>3. Get machines for selection and classification. |
| **Marketing** | 1. Improve marketing processes.<br>2. Get Technical Assistance in marketing.<br>3. Sell onion in 25 kilograms mesh bags. |

| DEMANDAS DE INNOVACIÓN TECNOLÓGICA<br>CADENA PRODUCTIVA CEBOLLA (Uriondo) | Tabla 2 |
|---|---|
| **COMPONENTE** | **SOLUCIONES O DEMANDAS TECNOLÓGICAS** |
| **Producción** | 1. Contar con asistencia técnica, que permita mejorar la producción de cebolla y superar problemas de plagas y enfermendades. |
| **Cosecha y Poscosecha** | 1. Contar con Asistencia Técnica (Capacitación en cosecha y poscosecha).<br>2. Contar con infraestructura de acopio.<br>3. Contar con maquinaria para selección y clasificaición. |
| **Comercialización** | 1. Mejora d elos procesos de comercialización.<br>2. Contar con asistencia técnica en comercialización.<br>3. Vender en bolsas de malla de 25 kg. |

***c. Identification of Demandantes:*** In order to further develop the Project Profile, the number of *demandante* families or onion producers is decided by the community and the corresponding information is presented in Table **3**.

***c. Identificación de Demandantes:*** Para fines de dimensionamiento del Perfil de Demanda, la identificación de demandantes o productores de cebolla expresado en comunidades y la información correspondiente a estos es presentado en el Cuadro **3.**

| TECHNOLOGY STAKEHOLDERS | | Table 3 |
|---|---|---|
| **NUMBER** | **COMMUNITY** | **# FAMILIES** |
| 1 | Barranca | 7 |
| 2 | San José de Charaja | 30 |
| 3 | Pampa La vida | 21 |
| 4 | Almendros | 11 |
| 5 | La Compañía | 9 |
| 6 | Saldillo | 26 |
| 7 | Barrientos | 32 |
| 8 | Campo de Vasco | 47 |
| 9 | San Nicolás | 14 |
| 10 | Ventolera | 10 |
| 11 | Muturayo | 18 |
| 12 | Ancón Chico | 22 |
| 13 | Chococla | 38 |
| 14 | Calamuchita | 44 |
| 15 | La Choza | 51 |
| 16 | San Isidro | 23 |
| 17 | Charaja | 17 |
| 18 | Pampa la Villa Chico | 18 |
| **TOTAL** | | **516** |

| DEMANDANTES DE TECNOLOGÍA | | Tabla 3 |
|---|---|---|
| **NÚMERO** | **COMUNIDAD** | **# FAMILIAS** |
| 1 | Barranca | 7 |
| 2 | San José de Charaja | 30 |
| 3 | Pampa La vida | 21 |
| 4 | Almendros | 11 |
| 5 | La Compañía | 9 |
| 6 | Saldillo | 26 |
| 7 | Barrientos | 32 |
| 8 | Campo de Vasco | 47 |
| 9 | San Nicolás | 14 |
| 10 | Ventolera | 10 |
| 11 | Muturayo | 18 |
| 12 | Ancón Chico | 22 |
| 13 | Chococla | 38 |
| 14 | Calamuchita | 44 |
| 15 | La Choza | 51 |
| 16 | San Isidro | 23 |
| 17 | Charaja | 17 |
| 18 | Pampa la Villa Chico | 18 |
| **TOTAL** | | **516** |

***d. Promotion Committee:*** At the end of the workshop, this committee was formed and is comprised of the following people:

***d. Comité Impulsor:*** Al finalizar el taller, se conformó este comité que componen las siguientes personas:

| PROMOTION COMMITTEE | | Table 4 |
|---|---|---|
| **NUMBER** | **REPRESENTATION** | **NAME** |
| **1** | Representative of the Municipality of Uriondo | Nancy Quiroga |
| **2** | Representative of San José de Charaya | Juan Gallardo |
| **3** | Representative of La Choza | Inocencio Mercado |
| **4** | Representative of Tarija | Marco Antonio Rodriguez |
| **5** | Representative of La Choza | Marco Antonio Rodriguez |

| COMITÉ IMPULSOR | | Tabla 4 |
|---|---|---|
| **NÚMERO** | **REPRESENTACIÓN** | **NOMBRE** |
| **1** | Representante del Municipio de Uriondo | Nancy Quiroga |
| **2** | Representante de San José de Charaya | Juan Gallardo |
| **3** | Representante de La Choza | Inocencio Mercado |
| **4** | Representante de Tarija | Marco Antonio Rodriguez |
| **5** | Representante de La Choza | Marco Antonio Rodriguez |

***e. Development of the Project Profile:*** A rough draft of the profile has been prepared and is in the hands of the Municipality of Uriondo. The profile's information should be adjusted and the profile should be accompanied by all of the required documents for the corresponding public gathering. This document is included in the **Annex Project Profiles**.

***e. Elaboración del Perfil de Demanda:*** El perfil se encuentra elaborado en versión borrador y en manos del municipio de Uriondo, este deberá ser ajustado en su información y acompañado de toda la documentación requerida para su correspondiente habilitación para la convocatoria. El documento es encuentra en **Anexo Perfiles de Demanda.**

***f. Workshop Evaluation:*** We proceeded to evaluate the workshop according to the methodology, and the answers showed that between 61-66% defined the workshop as "Good", between 29-34% defined it as "Regular" 0-11% defined it as "Bad". In general terms, we can conclude that the methodology, organization and the way in which the workshop was carried out, had good acceptance and has met with the expectations of the participants

***f. Evaluación del Taller:*** De acuerdo a la metodología, se procedió a evaluar el Taller y las respuestas se encuentran entre 66 y 61% para "Bueno", entre 29 y 34% para "regular" y 0 a 11% para malo. En líneas generales podemos concluir que la metodología, la organización y la forma de realización del Taller tuvieron buena aceptación y ha cumplido con las expectativas que de los participantes.

| PUNATA WORKSHOP EVALUATION | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **EVALUATION FACTORS** | ☺ | **%** | 😐 | **%** | ☹ | **%** |
| Was the workshop participative? | ☑ ☑ ☐ | 78 | ☐ | 22 | | 0 |
| Were your ideas acknowledged? | ☑ ☑ ☑ ☐ | 100 | | 0 | | 0 |
| Did they address issues that you were interested in? | ☑ ☑ ☑ | 83 | ☐ | 17 | | 0 |
| Have you learned something? | ☑ ☑ ☑ | 83 | ☐ | 17 | | 0 |
| Was the workshop well organized? | ☑ ☑ ☐ | 67 | ☑ | 33 | | 0 |
| What did you think of the moderator? | ☑ ☑ ☐ | 78 | ☐ | 22 | | 0 |

| TALLER DE EVALUACIÓN DE URIONDO | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| FACTORES DE EVALUCIÓN | ☺ | **%** | 😐 | **%** | ☹ | **%** |
| El taller fue participativo? | ☑ ☑ ☐ | 78 | ☐ | 22 | | 0 |
| Fueron tomadas en cuenta tus ideas? | ☑ ☑ ☑ ☐ | 100 | | 0 | | 0 |
| Se ha tratado temas que te interesan? | ☑ ☑ ☑ | 83 | ☐ | 17 | | 0 |
| Has aprendido algo? | ☑ ☑ ☑ | 83 | ☐ | 17 | | 0 |
| Ha estado bien organizado el taller? | ☑ ☑ ☐ | 67 | ☑ | 33 | | 0 |
| Como te pareció la moderación? | ☑ ☑ ☐ | 78 | ☐ | 22 | | 0 |

## Punata Workshop, Cochabamba

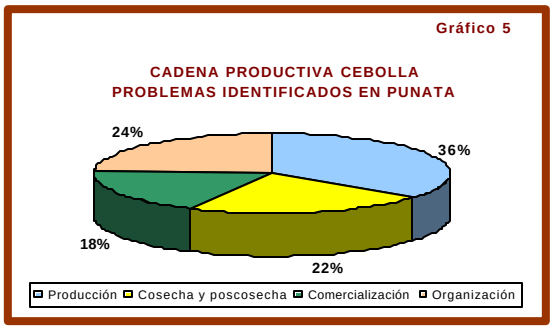
Twenty-nine onion producers and technology and service grantees participated in this particular workshop and the following results were obtained:

## Taller Punata, Cochabamba

Participaron 29 personas entre productores de cebolla y oferentes de tecnología y servicios. Los resultados que se consiguieron son:

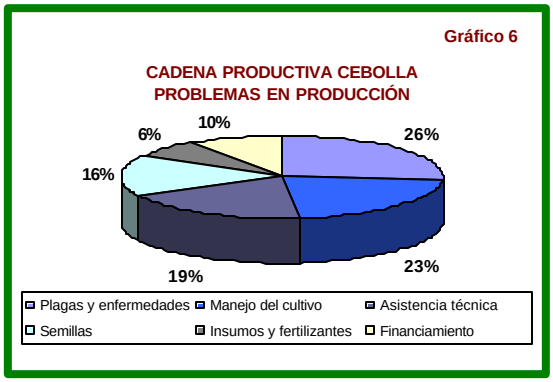
***a. Problem analysis:*** The participants expressed on 87 cards that 36% of their problems correspond to Production, 24% relate to Organization, 22% is attributed to Harvest and Post-harvest and 18% of the total problems refer to Marketing (Graph 5). The problems that confront the zone of Punata seem to be concentrated in the Production and Organizational topics. The problems encountered in Harvest, Post-harvest and Marketing are also considered very important to this community, however, not as imperative.

***a. Análisis de Problemas:*** Los participantes expresaron en 87 tarjetas, que el 36% corresponden a Producción, 24% en Organización, 22% en Cosecha y Poscosecha y 18% en Comercialización (Gráfico **5**). Los problemas que enfrentan en la zona de Punata parecen estar más afectados en temas productivos y en aspectos organizacionales. En todo caso, los problemas en Cosecha - Poscosecha y Comercialización son considerados también muy importantes.



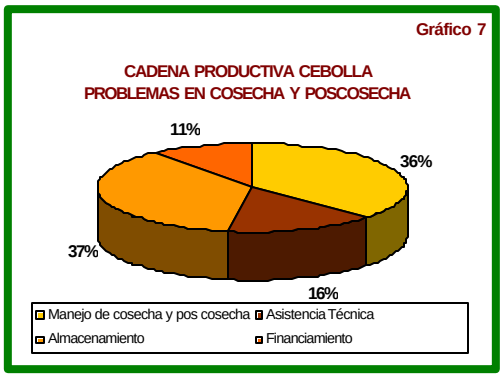

In the Production Component (Graph 6), it has been determined that the main problem is diseases and pests corresponding to 26% of the total amount. That is to say, the producers do not know how to attack the diseases, they have significant loss due to the pests or they do not know how to attack the onion worm. The additional problems of crop handling and the lack of technical assistance, added to the first problem, represent a total of 68%. This indicates that these problems can be significantly diminished through a project that mainly considers giving technical assistance and training to the onion producers, transferring to them technology proven by the FDTA – Valleys Project in other zones and which, in these zones, showed positive results. Granting credit, fertilizers and other agricultural products should be taken into account when referring to seed problems with the understanding that these are an integrated crop handling necessity and equally as important as the former solution.

En el componente Producción (Gráfico **6**), se ha podido establecer que el principal problema son las enfermedades y plagas con un 26%, es decir, no saben atacar las enfermedades, tienen significativas pérdidas por plagas o no saben como atacar al gusano de la cebolla. Los problemas en manejo de cultivos y la falta de asistencia técnica sumados con el primero, representan un total de 68%, esto significa que estos problemas pueden ser aminorados mediante un componente de apoyo a la producción que considere principalmente asistencia técnica y capacitación a los productores cebolleros, transfiriéndoles tecnología probada por el Proyecto FDTA – Valles en en otras zonas y con muy buenos resultados, Los problemas referidos a semillas, crédito y dotación de insumos y fertilizantes deberán ser tomado en cuenta, como una necesidad de manejo integral y no menos importante.



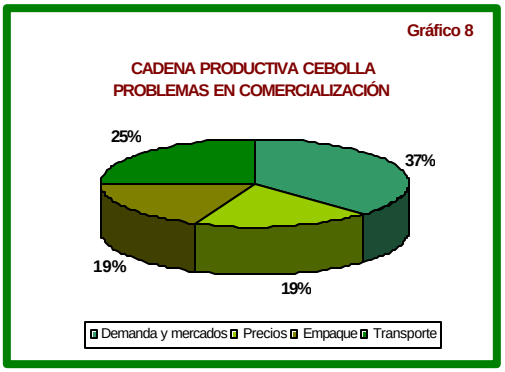

In the Harvest – Post-harvest component, the main problem of onion crop storage represents 37% of the total, which means that there are no available areas to store the product or that the producers do not know how to store the product. The harvest and post-harvest problem is represented in almost the same magnitude in this component, representing 36%. The latter, added to the lack of technical assistance, represents a total of 52%, an obstacle that could be overcome with training and technical assistance and not necessarily only by financing storage infrastructure.

En el componente Cosecha – Poscosecha, (Gráfico **7**) el mayor problema representa el almacenamiento de la cebolla con el 37%, que comprende problemas de que no disponen de medios para almacenar o no saben como se almacena. Casi la misma magnitud de problema representa el manejo de cosecha – poscosecha propiamente dicho con un 36%, Este último sumado a Asistencia Técnica representan un 52%, aspecto que puede ser superado con capacitación y asistencia técnica y no así los problemas de financiamiento e infraestructura de almacenamiento.



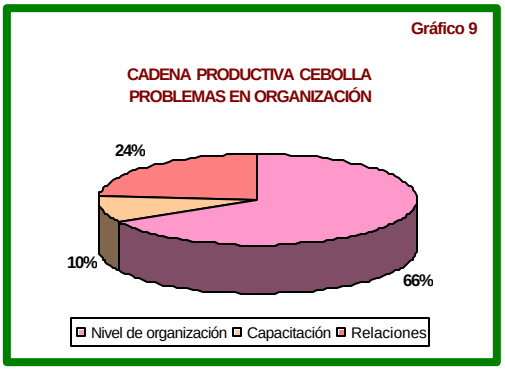
The main problem in the marketing area represents the demand and market with 37%, where it has been shown that the producers do not have an assured market or that there is no buyer/producer relationship. Also, the clients/buyers only search for large and medium amounts of goods, which obviously harm the small producers. The second largest problem has to do with the means of transportation corresponding to 25% of this component. Transportation is expensive, it is not always available and there is a lack of road infrastructure. Nineteen percent of the marketing problems arise from pricing or the form of packaging that is used by the producers.

El mayor problema en Comercialización representa la demanda y mercados con un 37% (Gráfico **8**), donde manifiestan que no tienen mercado seguro o que la relación comerciante productor es individual o que los clientes solo buscan tamaños grandes y medianos en perjuicio de los productores. El siguiente mayor problema tiene que ver con los medios de transporte con un 25%, manifiestan que el trasporte es caro, nosiempre está disponible y también expresan la falta de infraestructura caminera. Con un 19% de los problemas están tanto los precios como la forma de empaque que utilizan.




Finally, within the topic of organization, the producers have stated (66%) that the lack of organizations aimed mainly towards marketing affects the producers or stops them to be able to overcome their problems in a transversal manner through the Production, Harvest – Post-harvest and Marketing links. Within this area, the final problems refer to the lack of relationship with the Municipality and with intermediaries and therefore, better prices are not able to be negotiated.

Finalmente, dentro del tema Organización (Gráfico **9**), los productores manifestaron en un 66% que la falta de organizaciones principalmente orientadas a la comercialización hace que se vean afectados e impedidos en poder superar sus problemas de manera transversal tanto a Producción, Cosecha – Poscosecha y comercialización. El siguiente problema se refiere a la falta de relacionamiento con el municipio o no se negocian mejores precios porque no existe una relación organizada con los intermediarios.




In the **Punata Workshop Annex** all of the problems brought up in this workshop are presented in detail and this information was used as the basis for the development of the previous graphs.

En el **Anexo Taller Punata** se presentan en detalle todas las expresiones de problemas correspondientes a este taller que son la base para la elaboración de los anteriores gráficos.

***b. Technological Innovation Demands:*** After the Problem analysis, the technological innovation demands for this workshop were the following (Table **5**):

***b. Demandas de Innovación Tecnológica:*** Luego del análisis de problemas, las demandas de innovación tecnológica para este taller fueron las siguientes (Cuadro **5**) :

| **DEMAND FOR TECHNOLOGICAL INNOVATIONS ONION COMMODITY CHAIN (Punata)** | **Table 5** |
|---|---|
| **COMPONENT** | **SOLUTIONS OR TECHNOLOGICAL DEMANDS** |
| **Production** | 1. Obtain technical assistance, with participatory methodology in pests, diseases and crop handling<br>2. Provision of quality seeds<br>3. Credit |
| **Harvest and Post-Harvest Management** | 1. Technological proposal for harvest and post-harvest handling in the onion commodity chain<br>2. Construction of storage infrastructure<br>3. Organization of an onion producers association |
| **Marketing** | 1. Marketing system organization<br>2. Improve quality (Presentation, brand and packaging)<br>3. Market creation (collection center)<br>4. Identification of potential markets |
| **Organization and Relations** | 1. Form a producers organization that will allow the improvement of the quality of life for the community<br>2. Accomplish the channeling of training programs and the formation of leaders via the Municipality in agreement with the association<br>3. Form a marketing unit within the organization |
| **Note: The table is included in the elongated version in the** Annex Punata Workshop | |

| **DEMANDAS DE INNOVACIÓN TECNOLÓGICA CANDENA PRODUCTIVA CEBOLLA (Punata)** | **Tabla 5** |
|---|---|
| **COMPONENTE** | **SOLUCIONES O DEMANDAS TECNOLÓGICAS** |
| **Producción** | 1. Contar con asistencia técnica, con metodología participative en plagas, enfermedades y manejo del cultivo.<br>2. Provisión de semillas de calidad.<br>3. Crédito. |
| **Cosecha y Poscosecha** | 1. Propuesta tecnológica de cosecha y poscosecha en el cultivo de la cebolla.<br>2. Construcción de infraestructura para el almacenaje.<br>3. Organiar una aosociación de cebolleros. |
| **Comercialización** | 1. Organización del sistema de comercialización.<br>2. Mejora de la calidad (Presentación, marca y empaque).<br>3. Creación de puntos de comercializaci'on centros de acopio.<br>4. Identificación de mercados potenciales. |
| **Organización y Relaciones** | 1. Lograr conformer una organizaci'on de productores que permita mejorar la calidad de vida de la comunidad.<br>2. Lograr que el Municipio canalice programas de capacitación en conformación de asociaciones y formación de líderes.<br>3. Conformar dentro de la organización una unidad de comercialización |
| Note: En el **Anexo Taller Punata,** el presente cuadro es incluido inextenso. | |

***c. Demandante Identification:*** The communities that are considered in this Project Profile and the grantees that were present in the workshop are detailed in Table **6**.

***c. Identificación de Demandantes:*** Las comunidades que se constituyen como demandantes del Perfil de Demanda, se presentan en el Cuadro **6**.

| TECHNOLOGY STAKEHOLDERS | | Table 6 |
|---|---|---|
| **COMMUNITY** | **# OF FAMILIES** | **# OF HECTARES** |
| Pucara | 135 | 42.0 |
| Thajra Grande | 61 | 8.5 |
| Barrientos Grande | 61 | 25.7 |
| Albasuyo | 32 | 4.2 |
| Chaupisuyo Grande | 80 | 22.2 |
| Chijllcan Chico | 32 | 8.5 |
| Chaupisuyo Mejía | 61 | 34.2 |
| Capilla | 70 | 20.0 |
| Larasuyo | 70 | 20.3 |
| Molle Huma | 40 | 5.7 |
| Chijllcan Grande | 10 | 14.3 |
| **TOTAL** | **742** | **205.7** |

| DEMANDANTES DE TECNOLOGÍA | | Tabla 6 |
|---|---|---|
| **COMUNIDAD** | **# DE FAMILIAS** | **# DE HECTÁREAS** |
| Pucara | 135 | 42.0 |
| Thajra Grande | 61 | 8.5 |
| Barrientos Grande | 61 | 25.7 |
| Albasuyo | 32 | 4.2 |
| Chaupisuyo Grande | 80 | 22.2 |
| Chijllcan Chico | 32 | 8.5 |
| Chaupisuyo Mejía | 61 | 34.2 |
| Capilla | 70 | 20.0 |
| Larasuyo | 70 | 20.3 |
| Molle Huma | 40 | 5.7 |
| Chijllcan Grande | 10 | 14.3 |
| **TOTAL** | **742** | **205.7** |

A total of 11 communities have been identified as being located within the municipality of Punata, consisting of a total of 742 onion producing families and having a cultivated area of approximately 205 hectares.

Se identificaron un total de 11 comunidades que se encuentran en el Municipio de Punata, con un total de 742 familias productoras de cebolla y una extensión cultivada aproximada de 205 hectáreas que actualmente destinan para la producción de cebolla.

***d. Promotion Committee:*** The formation of the promotion committee was composed of a representative of the Municipality of Punata and four representatives of the communities, whose names are in Table **7**.

***d. Comité Impulsor:*** La conformación del Comité Impulsor quedó compuesto por un representante del Municipio de Punata y cuatro representantes de las comunidades, los nombres son presentados en el Cuadro **7**:

| PROMOTION COMMITTEE | | Table 7 |
|---|---|---|
| **Number** | **Representation** | **Name** |
| **1** | Representative of the Municipality of Punata | Wilson Camacho |
| **2** | Representative of Barrientos Grande | Filiberto Paredes |
| **3** | Representative of Pucara | Eulogio Vásquez |
| **4** | Representative of Tajar | Francisco Jolquera |
| **5** | Representative of Albasuyo | Fermín Guzmán |

| COMITÉ IMPULSOR | | Tabla 7 |
|---|---|---|
| **Número** | **Representación** | **Nombre** |
| **1** | Representante del Municipio de Punata | Wilson Camacho |
| **2** | Representante de Barrientos Grande | Filiberto Paredes |
| **3** | Representante de Pucara | Eulogio Vásquez |
| **4** | Representante de Tajar | Francisco Jolquera |
| **5** | Representante de Albasuyo | Fermín Guzmán |

***e. Development of the Project Profile:*** As an activity for the second day of the Workshop, the rough draft of the Project Profile was developed and is now in the hands of Mr. Wilson Camacho as representative of the Municipal Government of Punata and also serving as a member of the Promotion Committee. This profile should be adjusted and supplemented by information supplied by the other members of the Committee as representatives of the communities that are considered *demandantes*. This document is incorporated in the **Project Profiles Annex.**

***f. Workshop Evaluation:*** In the following table, one can see the scores expressed by the workshop participants, where 67-100% qualify it as "Good", 0-33% qualify if as "Regular" and finally, no participant thought that workshop qualified as "bad". Therefore, we can conclude that the methodology, the organization and the way in which the Workshop was carried out had good acceptance and has met the expectations of the participants.

***e. Elaboración del Perfil de Demanda:*** Como actividad del segundo día del Taller, se elaboró el Borrador del Perfil de Demanda que quedó en manos del Sr. Wilson Camacho como representante del Gobierno Municipal de Punata y como miembro del Comité Impulsor. Este Perfil deberá ser ajustado y complementado con información que proporcionen los otros miembros del Comité como representantes de las comunidades que se constituyen como demandantes. Este documento es incorporado en el **Anexo Perfiles de Demanda.**

***f. Evaluación del Taller:*** En la tabla adjunta se puede apreciar la calificación expresada por los participantes al Taller, esta indica como "bueno" entre un 67 a 100%, regular entre un 0 y un 33% y finalmente, a ningún participante le pareció que le correspondía respuesta de "malo" a las preguntas de evaluación. Por tanto, podemos concluir que la metodología, la organización y la forma de realización del Taller tuvieron buena aceptación y ha cumplido con las expectativas que de los participantes.

| PUNATA WORKSHOP EVALUATION | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **EVALUATION FACTORS** | ☺ | **%** | 😐 | **%** | ☹ | **%** |
| Was the workshop participative? | ☒ ☒ ☐ | 78 | ☐ | 22 | | 0 |
| Were your ideas acknowledged? | ☒ ☒ ☒ ☐ | 100 | | 0 | | 0 |
| Did they address issues that you were interested in? | ☒ ☒ ☒ | 83 | ☐ | 17 | | 0 |
| Have you learned something? | ☒ ☒ ☒ | 83 | ☐ | 17 | | 0 |
| Was the workshop well organized? | ☒ ☒ ☐ | 67 | ☒ | 33 | | 0 |
| What did you think of the moderator? | ☒ ☒ ☐ | 78 | ☐ | 22 | | 0 |

| EVALUACIÓN TALLER PUNATA | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| FACTORES DE EVALUACIÓN | ☺ | % | 😐 | % | ☹ | % |
| El taller fue participatvo? | ☑ ☑ ☐ | 78 | ☐ | 22 | | 0 |
| Fueron tomadas en cuenta tus ideas? | ☑ ☑ ☑ ☐ | 100 | | 0 | | 0 |
| Se ha tratado temas que te interesan? | ☑ ☑ ☑ | 83 | ☐ | 17 | | 0 |
| Has aprendido algo? | ☑ ☑ ☑ | 83 | ☐ | 17 | | 0 |
| Ha estado bien organizado el taller? | ☑ ☑ ☐ | 67 | ☑ | 33 | | 0 |
| Como te pareción la moderacióon? | ☑ ☑ ☐ | 78 | ☐ | 22 | | 0 |

## Workshop Chingurí, Aiquile, Cochabamba

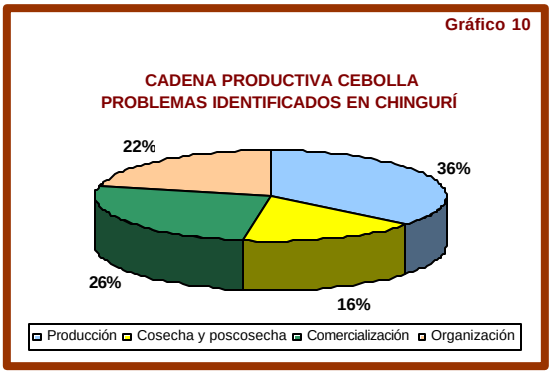
In this workshop, 42 people participated which included onion producers and technology and services grantees within the area of onion production. The following results were achieved:

***a. Problem Analysis:*** In this exercise of identifying problems, the participants wrote 97 cards, of which 36% of the problems written on the cards corresponded to problems encountered in the Production phase. The second most important problem for them referred to Marketing, then Organization and, finally, Harvest – Post-harvest being the least problematic area. The difference between the former workshops and this workshop is that, in Chingurí, the producers are more affected by marketing problems, coming after their primary problem with production. The organizational problems that they encounter are more important to them than those problems with Harvest – Post-harvest.

## Taller Chingurí, Aiquile, Cochabamba

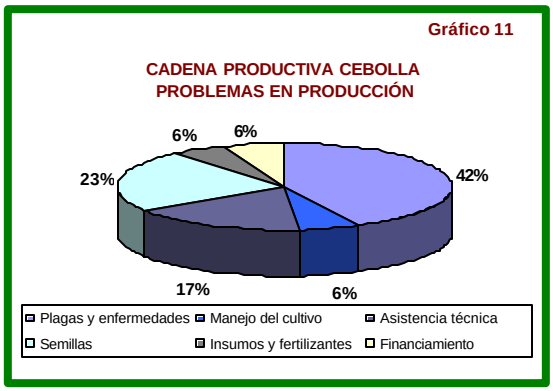
En el Taller participaron 42 personas entre productores de cebolla y oferentes de tecnología y servicios de la cadena de la cebolla. Los resultados que se consiguieron son:

***a. Análisis de Problemas:*** En el ejercicio de identificar problemas, los participantes escribieron 97 tarjetas, el 36% corresponden a Producción (Gráfico **10**), El segundo problema más importante para ellos es Comercialización (22%), luego está Organización (22%) y finalmente Cosecha – Poscosecha (16%). A diferencia de los anteriores talleres, en Chingurí están más afectados por problemas de comercialización después de los problemas de producción y los problemas de organización son más importantes que los de Cosecha – poscosecha.



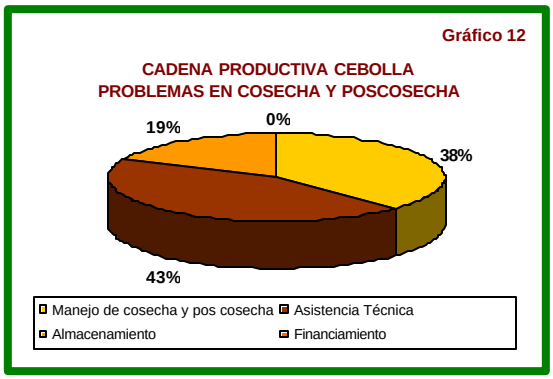
In observing the Production problems (Graph **11**), the participants stated that the pests and the diseases is what affects them the most (42%). The other problem within production, which represents 23%, refers to bad quality seeds or lack of good quality seeds. This is followed by a lack of technical assistance in the zone by the institutions, which represents 17%.

Observando los problemas de Producción (Gráfico **11**), ellos manifiestan que el ataque de plagas y enfermedades es lo que más les afecta (42%). El segundo problema dentro de producción es el referido semillas con el 23%, que denota la mala calidad de semillas o la falta de semilla de buena calidad. El problema que sigue con 17% expresa una carencia de asistencia técnica por parte de las instituciones en la zona.



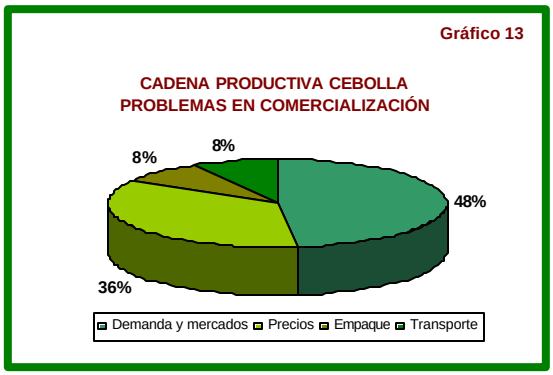

In the Chingurí zone, the problems referred to in the Harvest – Post-harvest link (Graph **12**) are mostly felt by the absence of technical assistance with 43%. The second problem in this link corresponds to Harvest and Post-harvest corresponding to 38%. If we were to add these two groups of problems together, we would see that 81% of their problems can be solved through the technological proposal or the technological package that the FDTA – Valley has for this area.

En la zona de Chingurí, los problemas referidos al eslabón de Cosecha – Poscosecha (Gráfico **12**), están mayormente sentidos por la ausencia de asistencia técnica con un 43%, el segundo problema en este eslabón corresponde al manejo de cosecha y poscosecha propiamente dicho con un 38%; si sumamos estos dos grupos de problemas, podemos entender que el 81% de sus problemas pueden ser resueltos por la oferta tecnológica o paquete tecnológico que tiene la FDTA-Valles para esta cadena.



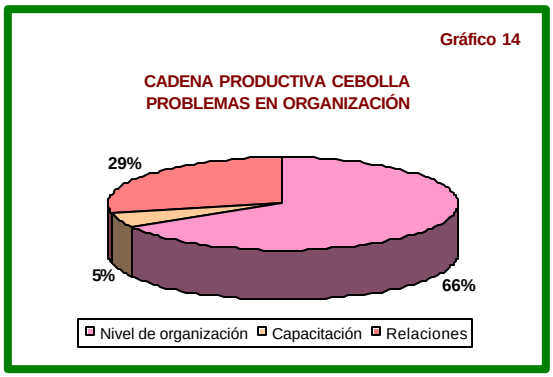
The marketing link represents the second largest problem for the onion producers in this region. In this topic, (Graph **13**), producers believe that what most affects them are the marketing aspects of their product (48%). They do not know where to sell or, when they produce less, they have difficulties in marketing their product. Then, a problem representing 36% of the total, where producers state that they are offered low prices, which represent important fluctuations in the prices and they sell in volume and not by weight, since the buyers impose their conditions, and take advantage of the producers lack of capacity for storage, in order to offer their product when the price is more convenient.

El eslabón de Comercialización representa el segundo problema para los productores de cebolla de esta región. En este tema (Gráfico **13**), los productores consideran que lo que más les afecta son los problemas de mercado (48%). No saben donde vender y cuando su producción es menor tienen dificultades para comercializar. Luego con un 36%, los productores manifiestan que les ofrecen precios bajos, estos tienen fluctuaciones importantes, venden por volumen y no por peso debido a que prevalece las condiciones que imponen los comerciantes, quienes aprovecha la falta de capacidad de almacenamiento de los productores para poder ofertar su producto cuando el precio está más conveniente.




The organizational aspect represents 22% of the total exisiting problems in the links analyzed. On the same token, the organizational aspect has as its main problem, the lack of organization which represent 66% of the total, as shown on Graph **14**, where producers state that they do not have organizations to address production topics or to address and plan marketing. The second problem refers to lack of relationships with the institutions or with the municipality to obtain technical assistance and training. The producers of this region clearly understand that the organizational theme is transversal to all the links in the productive chain and are aware that this is a main problem.

El aspecto Organizacional representa el 22% del total de problemas existentes en los eslabones analizados. Lo organizacional tienen a su vez como principal problema la falta de organizaciones con un 66% como se vé en el Gráfico **14**, manifestando que no tienen organizaciones para tratar temas productivos, que consideren y planifiquen la comercialización. El segundo problema se refiere a la falta de relacionamiento con las instituciones de servicio para la consecución de asistencia técnica y capacitación. Los productores de esta región perciben muy claramente que el tema organizacional es transversal a todos los eslabones de la cadena productiva y están consientes que es un tema de principal.




In the **Annex Aiquile Workshop**, all of the problems corresponding to this workshop are presented in detail and were used as the basis for the preparation of the former graphs.

***Technological Innovation Demands:*** Based upon the former analysis and the work in groups, the demands for technological innovations that were identified in the workshop are presented in Table **8**.

En el **Anexo Taller** Aiquile se presentan en detalle todos problemas correspondientes a este taller que son la base para la elaboración de los anteriores gráficos.

***Demandas de Innovación Tecnológica:*** En base al análisis anterior y al trabajo de grupos, las demandas de innovación tecnológicas que se definieron en el Taller son presentadas en el Cuadro **8.**

| **DEMAND FOR TECHNOLOGICAL INNOVATIONS<br>ONION COMMODITY CHAIN (Punata)** | **Table 8** |
|---|---|
| **COMPONENT** | **SOLUTIONS OR TECHNOLOGICAL DEMANDS** |
| **Production** | 1. To combat the disease, we need agricultural technicians to give us technical assistance.<br>2. We need qualified seeds, agricultural products, fertilizers.<br>3. We need credit with favorable conditions for the farmer. |
| **Harvest and Post-Harvest Management** | 1. Request technical assistance in the harvest and post-harvest handling process.<br>2. Request seed selectors and classifiers.<br>3. Request 25 or 50 kilogram bags or packages for the product.<br>4. Locate an onion storage area. |
| **Marketing** | 1. Become owners to a storage system.<br>2. Organization of the onion producers. |
| **Organization and Relations** | 1. Organization – It is first necessary that the onion producers organize.<br>2. Coordination – Coordinate with the FDTA-Valleys for improved attention.<br>3. Institutions – Who can help diffuse the problems, such as *Coraca,* the *Probiama, Radio Esperanza.* |
| **Note:** The present table is included in its elongated version in **Annex Aiquile Workshop** | |

| **DEMANDAS DE INNOVACIÓN TECNOLÓGICA<br>CANDENA PRODUCTIVA CEBOLLA (Punata)** | **Tabla 8** |
|---|---|
| **COMPONENTE** | **SOLUCIONES O DEMANDAS TECNOLÓGICAS** |
| **Producción** | 1. Para combatir con las enfermedades necesitamos técnicos agropecuarios para que nos den asistencia técnica.<br>2. Necesitamos semillas calificadas, insumos, fertilizantes.<br>3. Necesitamos créditos en condiciones favorables para el agricultor. |
| **Cosecha y Poscosecha** | 1. Pedir asistencia técnica en cosecha y el proceso de poscosecha.<br>2. Pedir seleccionadoras o clasificadoras.<br>3. Pedir bolsas o empaques para el producto de 25 o 50 kilos.<br>4. Conseguir un lugar para almacenar la cebolla. |
| **Comercialización** | 1. Conseguir un lugar para almacenar la cebolla.<br>2. Organización de los productores de cebolla. |
| **Organización y Relaciones** | 1. Organización – Es necesario primero que los productores de cebolla se organicen.<br>2. Coordinación – Coordinar con la FDTA-Valles para su major atención.<br>3. Instituciones – Que pueden amortiguar los problemas, pueden ser Coraca, el Probioma, Radio Esperanza |
| **Note:** En el **Anexo Taller Aiquile,** el presente cuadro es incluido inextenso. | |

***Identification of Demandantes:*** The communities that are found in the *Cuenca de Novilleros* in the Municipality of Aiquile are taken into account in this project's Demand Profile, and are present in Table **9**, where all the relevant technical information is included.

***Identificación de Demandantes:*** Las comunidades que se encuentran en la Cuenca de Novilleros del Municipio de Aiquile y son tomadas en cuenta para fines del Perfil de Demanda son presentadas en el Cuadros **9,** donde también se incluye información técnica relevante.

| TECHNOLOGY *DEMANDANTES* | | | | | | Table 9 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Community** | **# of Families** | **# of H/Family** | **# of Hectares** | **Yield Bags/H** | **Yield MT/H** | **Production MT** |
| Chingurí | 63 | 0.36 | 22.5 | 160 | 18 | 405 |
| Zamora | 41 | 0.52 | 21.5 | 160 | 18 | 387 |
| Novillero | 92 | 0.62 | 56.7 | 160 | 18 | 1.021 |
| Tipa Pampa | 20 | 0.50 | 10.0 | 160 | 18 | 180 |
| **TOTAL** | **216** | | **110.7** | | | **1.993** |
| **Note:** This information is provisional and should be supplemented for the final version of the Project Profile | | | | | | |

| DEMANDANTES DE TECNOLOGÍA | | | | | | Tabla 9 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Comunidad** | **# de Familias** | **# de H/Familia** | **# de Hectáreas** | **Rendimiento Bolsas/H** | **Rendimiento Tn/H** | **Producción Tn** |
| Chingurí | 63 | 0.36 | 22.5 | 160 | 18 | 405 |
| Zamora | 41 | 0.52 | 21.5 | 160 | 18 | 387 |
| Novillero | 92 | 0.62 | 56.7 | 160 | 18 | 1.021 |
| Tipa Pampa | 20 | 0.50 | 10.0 | 160 | 18 | 180 |
| **TOTAL** | **216** | | **110.7** | | | **1.993** |
| **Note:** This information is provisional and should be supplemented for the final version of the Project Profile | | | | | | |

A total of 4 communities were identified in the Workshop, where currently, 216 families cultivate 110 hectares of onion. It is also important to make clear that the producers stated that there area other existing communities that were not present in the workshop, however, would be very interested in forming part of the Project and also stated that the corresponding information would be completed in the following days so that they can be included in the Demand Profile.

En el Taller se identificaron un total de 4 comunidades, 216 familias las que cultivan 110 hectáreas de cebolla actualmente. Es pertinente aclarar que los dirigentes manifestaron que existen otras comunidades que no estuvieron presentes en el taller, sin embargo, estarían muy interesadas en ser partícipes del Proyecto y manifestaron que la información correspondiente será complementada en los próximos días para su inclusión en el Perfil de Demanda.

***d. Promotion Committee:*** The formation of the Promotion Committee consisted of a representative from the Municipality of Aiquile and three representatives from the communities of la Cuenta de Novilleros, whose names are presented in Table **10**.

***d. Comité Impulsor:*** La conformación del Comité Impulsor quedó compuesto por un representante del Municipio de Aiquile y tres representantes de las comunidades de la Cuenta de Novilleros, los nombres son presentados en el Cuadro **10**:

| PROMOTION COMMITTEE | | Table 10 |
|---|---|---|
| **Number** | **Representation** | **Name** |
| **1** | Representative of the Municipality of Aiquile | Iván Torrico |
| **2** | Representative of Agricultural Headquarters | Tomás Reyes Velarde |
| **3** | Representative of Tipa Pampa | Sabino Rodríguez Salazar |
| **4** | Representative of Zamora | Virgilio Crespo Arana |

| COMITÉ IMPULSOR | | Tabla10 |
|---|---|---|
| **Número** | **Representación** | **Nombre** |
| **1** | Representante del Municipio de Aiquile | Iván Torrico |
| **2** | Representante de Centrales Agrícolas | Tomás Reyes Velarde |
| **3** | Representante de Tipa Pampa | Sabino Rodríguez Salazar |
| **4** | Representante de Zamora | Virgilio Crespo Arana |

***e. Development of the Demand Profile:*** As part of an activity during the second day of the Workshop, the draft of the Demand Profile was developed and Mr. Iván Torrico, representative of the Municipal Government of Aiquile and member of the Promotion Committee kept the draft. This Profile has to be adjusted and complemented with information provided by other members of the Committee and representatives of the communities that are *demandantes*. This document is incorporated in the **Demand Profile Annex**.

***f. Workshop Evaluation:*** For the Workshop carried out in Chingurí, the six evaluation factors got a response where a percentage of 80-100% qualified it as "good", 0-15% qualified it as "regular", and nobody qualified it as "bad". These values show us that the Workshop, in its organization, participative characteristics and the way in which the workshop was carried out, got great approval from the participants.

***e. Elaboración del Perfil de Demanda:*** Como actividad del segundo día del Taller, se elaboró el Borrador del Perfil de Demanda que quedó en manos del Lic. Iván Torrico como representante del Gobierno Municipal de Aiquile y como miembro del Comité Impulsor. Este Perfil deberá ser ajustado y complementado con información que proporcionen los otros miembros del Comité como representantes de las comunidades que se constituyen como demandantes. Este documento es incorporado en el **Anexo Perfiles de Demanda.**

***f. Evaluación del Taller:*** Para el Taller realizado en Chingurí, los seis factores de evaluación han tenido una respuesta de "bueno" en un porcentaje comprendido entre 85 y 100%, mientras que para la respuesta de "regular" se ha tenido entre 0 y 15%. No se tuvieron ni una respuesta para el nivel de "malo" en ninguno de los factores de evaluación, estos valores nos muestran que el Taller, en sus caracterísiticas de participativo, organizacional y la forma de realización tuvieron muy buena aprobación por parte de los participantes.

| CHINGURÍ WORKSHOP EVALUATION | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **EVALUATION FACTORS** | ☺ | **%** | 😐 | **%** | ☹ | **%** |
| Was the workshop participative? | ☑ ☑ ☑ ☑ | 78 | \| | 22 | | 0 |
| Were your ideas acknowledged? | ☑ ☑ ☑ ☑ | 100 | | 0 | | 0 |
| Did they address issues that you were interested in? | ☑ ☑ ☑ ☑ | 83 | \| | 17 | | 0 |
| Have you learned something? | ☑ ☑ ☑ ☑ | 83 | \| | 17 | | 0 |
| Was the workshop well organized? | ☑ ☑ ☑ ☐ | 67 | ☐ | 33 | | 0 |
| What did you think of the moderator? | ☑ ☑ ☑ ☑ | 78 | | 22 | | 0 |

| EVALUACIÓN TALLER CHINGURÍ | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **FACTORES DE EVALUACIÓN** | | **%** | | **%** | | **%** |
| El taller fue participativo? | | 78 | | 22 | | 0 |
| Fueron tomadas en cuenta tus ideas? | | 100 | | 0 | | 0 |
| Se ha tratado temas que te interesan? | | 83 | | 17 | | 0 |
| Has aprendido algo? | | 83 | | 17 | | 0 |
| Ha estado bien organizado el taller? | | 67 | | 33 | | 0 |
| Como te pareció la moderación? | | 78 | | 22 | | 0 |

## Workshop Capinota, Cochabamba

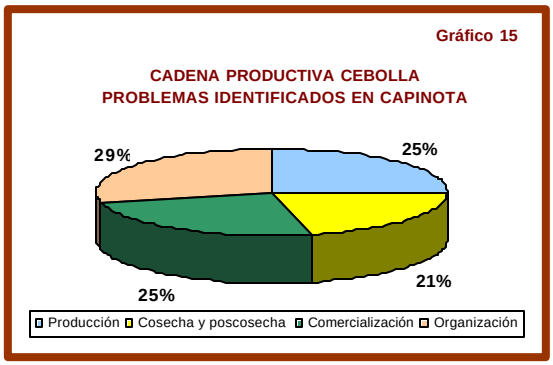
Twenty-nine people participated in the workshop, of which there was a mixture of onion producers and representatives of institutions and businesses offering services and technology in onion crop production. The results obtained in the workshop were the following:

***a. Problem Analysis:*** With a total of 84 written cards expressing the problems onion producers encounter in the Capinota region, it was noted that the organizational structure of the producers is the greatest problem corresponding to 29%, followed by problems with the links of Production and Marketing both having 25%. Finally, the problem in the Harvest – Post-harvest link held scarcely 21% of the total. Different from the previous workshops, the participants in this workshop believe that the organizational problems are those that mainly influence the onion commodity chain, arguing that no producer organizations exist or those that do exist are not structured to attend production problems. It is necessary to clarify that, in the region of Capinota, the producers participated in a workshop that also represented cooperatives or their existence in the zone and this number was probably greater than the number of farming communities. This characteristic should be an element taken into account by the FDTA – Valleys in order to have a structured organizational base for the implementation of the project in question.

## Taller Capinota, Cochabamba

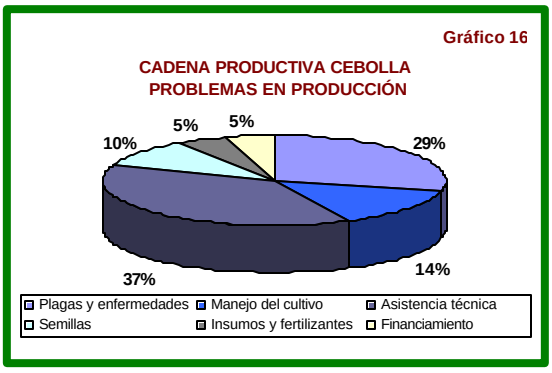
El taller tuvo una participación de 29 personas entre productores de cebolla y representantes de instituciones y empresas oferentes de servicios y tecnología; los resultados lograron en el taller son los siguientes:

***a. Análisis de Problemas:*** Con un total de 84 tarjetas que expresan los problemas que tienen los productores de cebolla en la región de Capinota, se observa que la estructura organizacional de los productores es lo que más problemas representa con un 29% como se observa en el Gráfico **15**, seguido de lo referido a los eslabones de Producción y Comercialización ambos con 25% y finalmente, el eslabón de Cosecha – Poscosecha con 21%. A diferencia de los anteriores talleres, los participantes consideran que los problemas de organización son los que tienen mayor importancia en la cadena productiva de la cebolla, argumentando que si bien existen organizaciones de productores, éstas no están estructuradas para atender problemas productivos. Es necesario aclarar que en la región de Capinota se tiene una fuerte participación de cooperativas agrícolas y su existencia en la zona constituye la base formal de las comunidades campesinas. Esta particularidad pudiera ser un elemento a ser tomado en cuenta por la FDTA-Valles para poder contar con una base organizacional más estructurada en la que descance la ejecución del Proyecto en cuestión.



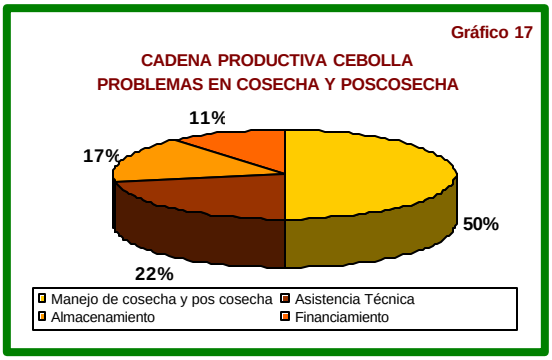

Analyzing the problems referred to as Production (Graph **16**), the producers believe that the lack of technical assistance is the largest problem with 37%, followed by the negative effects they have from the presence of pests and diseases in onion cultivation (29%). These two problems (66%) are topics that can be diminished by offering technical assistance and training services before having to incur investment costs in irrigation infrastructure or storage systems. As a third problem, there is little knowledge in crop handling with 14%, which also can be decreased by technical assistance and training.

Analizando los problemas en el eslabón de Producción (Gráfico **16**), los productores creen que la falta de asistencia técnica es el problema mayor con un 37%, seguido por los efectos negativos que tienen por el ataque de plagas y enfermedades en el cultivo de la cebolla (29%). Estos dos problemas (66%), son temas que pueden ser atendidos por la oferta de servicios de Asistencia Técnica y Capacitación. Como tercer problema está el bajo conocimiento para el manejo del cultivo con un 14%, que también puede ser resuelto con Asistencia Técnica y Capacitación.



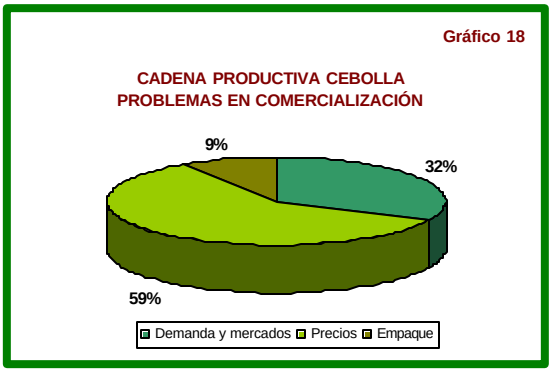
In Harvest – Post-harvest (Graph **17**), the participants state that they do not have the knowledge on the basic harvest and post-harvest practices (50%), in such a way that it allows them to reduce their losses, select and classify the onion in order to be able to store the onion for a longer period of time. The second difficulty that they state having is that they do not have technical assistance for these activities (22%), and then, the lack of storage infrastructure also has been determined as a problem to be considered (17%).

En Cosecha – Poscosecha (Gráfico **17**), ellos manifiestan que no tienen conocimiento sobre las prácticas básicas del sistema de cosecha y poscosecha (50%) de manera que les permita reducir sus pérdidas, hacer selección y clasificación de cebolla y poder almacenar más tiempo, la segunda dificultad que expresan es que no cuentan con asistencia técnica para estas actividades (22%), luego, la falta de infraestructura de almacenamiento también ha sido expresado como problemas a ser considerados (17%).



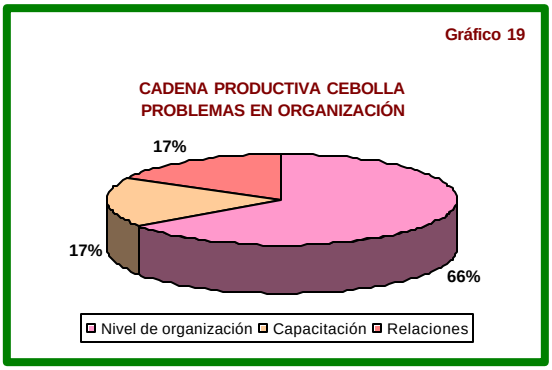

In the Marketing link, as observed in Graph **18**, the main difficulty the producers encounter is related to the price of the onion (59%), indicating that these prices are fixed by intermediaries, they fluctuate, they are low and the profit is taken by the buyer. The second problem in this topic is the demand and the market (32%) indicating that they lack a market or they do not know other market areas for their goods.

En el Eslabón de Comercialización, como se observa en el Gráfico **18**, la principal dificultad que tienen está relacionado con los precios de la cebolla (59%), indicando que estos son impuestos por los intermediarios, son muy fluctuantes, bajos y las utilidades se llevan los comerciantes. El segundo problema en este tema es la demanda y mercados (32%) indicando que les falta mercado o que no conocen otras plazas para su comercialización.



The problems in Organization have as their main argument, the lack of onion producers organizations that could help find solutions in Production, Harvest – Post-harvest and marketing phases (66%). They also show that it is difficult to achieve levels of desired organization, the lack of training in organization and in the formation of leaders (17%), and the lack of relationship with development institutions and with the municipality (17%).

Los problemas en Organización tienen como principal argumento, la falta de organizaciones de productores de cebolla que puedan buscar soluciones en los temas de Producción, Cosecha – Poscosecha y Comercialización (66%), también indican que es una dificultad para lograr niveles de organización deseados, la falta de capacitación en organizaciones y formación de líderes (17%) y la falta de relacionamiento con instituciones de desarrollo y el municipio (17%).




In the **Capinota Workshop Annex**, all of the problems corresponding to this workshop are presented in detail and were used in the development of the previous graphs.

En el **Anexo Taller Capinota** se presenta en detalle todos problemas correspondientes a este taller que son la base para la elaboración de los anteriores gráficos.

***b. Technological Innovation Demands:*** The problem analysis by groups and the previous proposal development of demands or solutions for the main problems identified are presented in Table **11**.

***b. Demandas de Innovación Tecnológica:*** El análisis de problemas por grupos y la posterior elaboración de propuestas de demandas o soluciones a los principales problemas identificados, son presentados en el Cuadro **11.**

| DEMAND FOR TECHNOLOGICAL INNOVATIONS<br>ONION COMMODITY CHAIN (Punata) | Table 11 |
|---|---|
| **COMPONENT** | **SOLUTIONS OR TECHNOLOGICAL DEMANDS** |
| **Production** | 1. Acquisition of quality certified seeds.<br>2. Technical assistance in the entire vegetative cycle, have a good control over the pests and disease; all in coordination with the municipality, the NOG's and other institutions. |
| **Harvest and Post-Harvest Management** | 1. Have permanent technical assistance, in coordination with the municipal government.<br>2. Implementation of adequate environments for product storage (onion).<br>3. Access to financing from organizations, foundations, institutions and others; in order to improve and help in the selection process. |
| **Marketing** | 1. To market the selected onion, of good quality at a good price.<br>2. Organize ourselves for marketing.<br>3. To obtain standardization parameters (color, size, health).<br>4. To secure sales with exact weight.<br>5. To have a recognizable brand of product. |
| **Organization and Relations** | 1. To create an onion producers organization with a basis in the market.<br>2. To demand training programs from relevant institutions in organizational strengthening and formation of leaders.<br>3. To demand institutional help in the entire productive chain. |
| **Note:** The present table is included in its elongated version in **Annex Aiquile Workshop** | |

| DEMANDAS DE INNOVACIÓN TECNOLÓGICA<br>CANDENA PRODUCTIVA CEBOLLA (Punata) | Tabla 11 |
|---|---|
| **COMPONENTE** | **SOLUCIONES O DEMANDAS TECNOLÓGICAS** |
| **Producción** | 1. Adquisición de semilla de calidad certificada.<br>2. Asistencia técnica en todo el ciclo vegetativo, para hacer un buen control tanto en plagas y enfermedades. Todo en coordinación entre el municipio, las ONGs y otras instituciones. |
| **Cosecha y Poscosecha** | 1. Contar con asistencia técnica permanente, en coordinación con el Gobierno Municipal.<br>2. Implmentación de ambientes adecuados para el almacenamiento del producto (cebolla).<br>3. Acceder a financiamiento de organizaciones, fundaciones, instituciones y otros; para mejorar y facilitar el proceso de selección. |
| **Comercialización** | 1. Comercializar cebolla seleccionada, de buan clidad a buen precio.<br>2. Organizarnos para la comercailización.<br>3. Lograr parámetros de estandarización (color, tamaño, sanidad).<br>4. Hacer ventas con peso exacto.<br>5. Tener marca del producto. |
| **Organización y Relaciones** | 1. Crear una organizaci'on de produtores de cebolla en base al mercado.<br>2. Demandar programas de capacitación de instituciones apropiadas en fortalecimiento de organizaciones y formación de líderes.<br>3. Demandar apoyo institucional en toda la cadena productiva |
| **Note:** En el **Anexo Taller Aiquile,** el presente cuadro es incluido inextenso. | |

***c. Identification of Demandantes:*** In the Capinota workshop, communities were identified that were interested in requesting technology for the Production, Harvest – Post-harvest and Marketing of the onion commodity, nevertheless, these do not represent in totality those communities and cooperatives that were present in the Workshop due to the difficulties of communication. Therefore, the following information that is presented is the basis for the further development of the Project Profile and should be adjusted and supplemented according to the level of commitment that the participants in the Workshop decide. Table **12** include the *demandante* information, and also includes technical information collected from the participants, that was taken into account when the corresponding Demand Profile was being developed.

***c. Identificación de Demandantes:*** En el Taller de Capinota, se identificaron a comunidades que tienen interés en demandar tecnología para la producción Cosecha –Poscosecha y Comercialización de la cebolla, sin embargo, estas no representan la totalidad de las comunidades y cooperativas que tuvieron presencia en el Taller debido a dificultades de comunicación, por tanto la información que se presenta a continuación es la base para el dimencionamiento del Perfil de Demanda, que deberá ser ajustada y complementada de acuerdo al compromiso que manifestaron los participantes del Taller. En el Cuadro **12** se incluye la información correspondiente a los demandantes, también se incluye información técnica recabada de los propios participantes que se tomó en cuenta en el momento de la elaboración del Perfil de Demanda correspondiente.

| TECHNOLOGY STAKEHOLDER | | | | | | Table 12 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Community** | **# of Families** | **# of H/Family** | **# of Hectares** | **Yield Bags/H** | **Yield MT/H** | **Production MT** |
| Pampa Capinota | 30 | 0.25 | 7.5 | 140 | 14.5 | 108.6 |
| Cooperación 3 de Mayo | 34 | 0.25 | 8.5 | 300 | 31.5 | 268.0 |
| Yata Moco | 20 | 0.30-0.50 | 8.0 | 190-200 | 20.2 | 161.5 |
| Cooperación ADEICA | 31 | 0.20 | 6.2 | 240 | 24.8 | 154.0 |
| Cooperación Monte Canto el Carmen | | 0.33 | 5.0 | 250 | 25.8 | 129.0 |
| **TOTAL** | **130** | | **35.2** | | | |
| PDA – Los Vecinos * | | 0.5-0.7 | | 200-220 | 17-18 | |
| * Data provided by the NGO PDA, estimated for the Capinota region a 0.7 | | | | | | |
| **Note:** This information is provisional and should be supplemented for the final version of the Project Profile161.5 | | | | | | |

| DEMANDANTES DE TECNOLOGÍA | | | | | | Tabla 12 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Comunidad** | **# de Familias** | **# de H/Familia** | **# de Hectáreas** | **Rendimiento Bolsas/H** | **Rendimiento Tn/H** | **Productción Tn** |
| Pampa Capinota | 30 | 0.25 | 7.5 | 140 | 14.5 | 108.6 |
| Cooperación 3 de Mayo | 34 | 0.25 | 8.5 | 300 | 31.5 | 268.0 |
| Yata Moco | 20 | 0.30-0.50 | 8.0 | 190-200 | 20.2 | 161.5 |
| Cooperación ADEICA | 31 | 0.20 | 6.2 | 240 | 24.8 | 154.0 |
| Cooperación Monte Canto el Carmen | | 0.33 | 5.0 | 250 | 25.8 | 129.0 |
| **TOTAL** | **130** | | **35.2** | | | |
| PDA – Los Vecinos * | | 0.5-0.7 | | 200-220 | 17-18 | |
| *Datos proporcionados por la ONG PDA (ONG), estimados para la región de Capinota | | | | | | |
| **Note:** La información es provisional y deberá ser complementada para el Perfil de Proyecto en su versión Limpio | | | | | | |

Six representations amongs communities were identified in the Workshop, showing that 130 families exist in their organizations and they cultivate an area of 35.2 hectares of onion. In the same way as in the Chingurí Workshop, the participants committed to providing this information with communities and cooperatives that are sure that they will be interested in being considered in the corresponding Demand Profile.

En el Taller se identificaron seis representaciones entre comunidades y cooperativas, indicando que en sus organizaciones existen un total de 130 familias y una superficie cultivada con cebolla igual a 35.2 hectáreas. De igual manera que en el Taller de Chingurí, los participantes se comprometieron en complementar dicha información con comunidades y cooperativas que tienen la certeza de que tendrán todo el interés para que sean considerados en el Perfil de Demanda correspondiente.

***d. Promotion Committee:*** The formation of the Promotion Committee is comprised of the following people:

***d. Comité Impulsor:*** La conformación del Comité Impulsor quedó compuesto por las siguientes personas:

| PROMOTION COMMITTEE | | Table 13 |
|---|---|---|
| **Number** | **Representation** | **Name** |
| **1** | Representative of the Municipality of Capinota | Wilfredo Rioja |
| **2** | Representative of the Pampa Capinota Community | José Chambi |
| **3** | Representative of "3 de Mayo" Agricultural Cooperative | Hilarión Jora |
| **4** | Representative of ADEICA Cooperative | Andrés Achacata |
| **5** | Representative of Irpa Irpa Community | Jimmy Rinaga |

| COMITÉ IMPULSOR | | Tabla13 |
|---|---|---|
| **Número** | **Representación** | **Nombre** |
| **1** | Representante del Municipio de Capinota | Wilfredo Rioja |
| **2** | Representante de Comunidad Pampa Capinota | José Chambi |
| **3** | Representante de Cooperative Agrícola 3 de Mayo | Hilarión Jora |
| **4** | Representante de Cooperativa ADEICA | Andrés Achacata |
| **5** | Representatante de Comunidad Irpa Irpa | Jimmy Rinaga |

***e. Development of the Project Profile:*** The second day of the workshop, a rough draft of the Project was developed between the Promotion Committee and the FDTA – Valleys officials, taking into account the information generated from the Workshop the day before. This rough draft stayed in the hands of Mr. Wilfredo Rojas as representative of the Municipal Government of Capinota and as a member of the Promotion Committee. This Profile should be adjusted and supplemented with information provided by the other members of the Committee as representatives of the communities that are considered *demandantes*. This document is incorporated in the **Project Profile Annex.**

***f. Workshop Evaluation:*** The six evaluation factors were qualified by the participants, where 63-81% qualified it as "good" and between 19-38% qualified it as "regular", and jus like in the Chingurí workshop, nobody qualified it as "bad". In general terms, we can say that the workshop had a good acceptance in terms of its participation, organization, metholodology and the way in which it was carried out.

***e. Elaboración del Perfil de Proyecto:*** El segundo día del Taller, se elaboró el Borrador del Perfil de Demanda entre el Comité Impulsor y los funcionarios de la FDTA-Valles tomando en cuenta la información generada en el Taller del día anterior. Finalmente, este documento borrador quedó en manos del Sr. Wilfredo Rojas como representante del Gobierno Municipal de Capinota y como miembro del Comité Impulsor. Este Perfil deberá ser ajustado y complementado con información que proporcionen los otros miembros del Comité como representantes de las comunidades que se constituyen como demandantes. Este documento es incorporado en el **Anexo Perfiles de Demanda.**

***f. Evaluación del Taller:*** Los seis factores de evaluación fueron calificados por los participantes como "buenos" entre 63 y 81% y entre 19 y 38% para el nivel de "regular". De la misma manera que en el taller de Chingurí, no existieron respuestas para el nivel de "malo". En términos generales podemos considerar que el taller tuvo un nivel de aceptable en términos de participativo, organizacional, metodológico y realización.

| CAPINOTA WORKSHOP EVALUATION | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **EVALUATION FACTORS** | ☺ | **%** | 😐 | **%** | ☹ | **%** |
| Was the workshop participative? | ☒ ☒ ☐ | 78 | ☐ | 22 | | 0 |
| Were your ideas acknowledged? | ☒ ☒ ☐ | 100 | ☐ | 0 | | 0 |
| Did they address issues that you were interested in? | ☒ ☒ | 83 | ☒ | 17 | | 0 |
| Have you learned something? | ☒ ☒ ☐ | 83 | ☐ | 17 | | 0 |
| Was the workshop well organized? | ☒ ☒ | 67 | ☒ | 33 | | 0 |
| What did you think of the moderator? | ☒ ☒ ☐ | 78 | ☐ | 22 | | 0 |

| EVALUACIÓN TALLER CAPINOTA | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **FACTORES DE EVALUACIÓN** | | **%** | | **%** | | **%** |
| El taller fue participativo? | | 78 | | 22 | | 0 |
| Fueron tomadas en cuenta tus ideas? | | 100 | | 0 | | 0 |
| Se ha tratado temas que te interesan? | | 83 | | 17 | | 0 |
| Has aprendido algo? | | 83 | | 17 | | 0 |
| Ha estado bien organizado el taller? | | 67 | | 33 | | 0 |
| Como te pareció la moderación? | | 78 | | 22 | | 0 |

## 6. Conclusions

### A. ORGANIZATION AND HOW THE WORKSHOPS WERE CARRIED OUT

In order to carry out these workshops, the FDTA-Valleys has followed a rigorous process of identification of the onion producing areas and its respective potentials, establishing contacts and exchanging preliminary information mainly with the municipal governments and through the intermediaries with leaders of the peasant producer communities.

This relation has allowed us to organize the Workshops for the Technological Proposal of the FDTA-Valleys for the Onion Commodity Chain, as an initial mechanism to achieve the promotion and financing generating processes and transferring and adopting technology, which allows us to solve the problems in the commodity chain of this product, with the objective of improving the income of onion producers in the macro-eco-region of the valleys.

## 6. Conclusiones.

### A. ORGANIZACIÓN Y REALIZACIÓN DE LOS TALLERES

Para la realización de los talleres, la FDTA-Valles ha seguido un proceso riguroso de identificación de las zonas productoras de cebolla y sus respectivas potencialidades, estableciendo contactos e intercambio de información preliminar principalmente con los gobiernos municipales y por su intermedio con dirigentes de las comunidades campesinas productoras.

Este relacionamiento ha permitido organizar la realización de los Talleres de Concertación de la Propuesta Tecnológica de FDTA-Valles para la Cadena Agroproductiva de Cebolla, como un mecanismo de inicio para el logro de la promoción y financiamiento de los procesos de generación, transferencia y adopción de tecnología que permita solucionar los “cuellos de botella” de la cadena productiva de este producto, con el objeto de mejorar los ingresos de los productores de cebolla de la macro-eco-región de los valles.

The FDTA-Valleys, extending the geographical areas of their Onion Program, have come to an agreement with the actors and have implemented the Uriondo, Punata, Chinguri and Capinota workshops, the first one being in Tarija and the remaining three in Cochabamba, with the participation of 160 people that include municipality representatives, communities and agricultural cooperatives, that as organized actors are technology *demandantes*, in the Demand Profiles that will be considered by the FDTA-Valleys.

Another aspect, which is no less important, has been the dissemination of the Bolivian System of Agricultural Technology, the objective and results achieved mainly by the Onion Program of the FDTA-Valleys, to each of the workshops. This was carried out through projections, where they used a video developed by the FDTA-Valleys, on onion harvest and post-harvest techniques, where Juan Arévalo, a Post-harvest and Agroindustry Specialist and Coordinator of the Onion Commodity Chain of the FDTA-Valleys was responsible for carrying these out.

LA FDTA – Valles, ampliando la cobertura geográfica de su Programa de Cebolla, ha concertado con los actores y ejecutado la realización de los talleres en Uriondo, Punata, Chingurí y Capinota, el primero en Tarija y los tres restantes en Cochabamba, contando con la participación de 160 personas entre representantes de municipios, comunidades y cooperativas agopecuarias, quienes como actores organizados se constituyen como demandantes de tecnología, mediante los Perfiles de Demanda a ser considerados por la FDTA-Valles.

Otro aspecto no menos importante, ha sido la difusión en cada uno de los talleres del Marco Institucional del Sistema Boliviano de Tecnología Agropecuaria, del objetivo de la FDTA-Valles y de los resultados alcanzados principalmente en el Programa de la Cebolla, esto se realizó mediante la exposición con proyecciones a cargo del Ing. Juan Arévalo Especialista en Poscosecha y Agroindustria y como Coordinador de la Cadena Agroproductiva de la Cebolla de la FDTA-Valles y también se utilizó un video demostrativo sobre las técnicas de Cosecha y Poscosecha de la cebolla elabordo por la FDTA-Valles.

## B. METHODOLOGY

As main requirement of the FDTA-Valleys in carrying out one of its main tasks such as the management Projects of Applied Technological Innovation (PITAs), is to support producer communities in the development of Demand Profiles based on participative methodologies that guarantee legitimacy in the problem analysis, technological demand identification and counterpart commitments.

The methodology used in the workshops has achieved this purpose, that is, the present memory makes the analysis of the problem and the identification of technological demands that the producers themselves have discussed and agreed upon, so that later, these results are taken into account in the development of the Demand Profile, which is a task carried out by the Promotion Committee and under the support of the technicians of the FDTA-Valleys.

## B. METODOLOGÍA

Como requisito central de la FDTA-Valles en la realización de una de sus principales tareas como es la gestión de Proyectos de Innovación Tecnológica Aplicada (PITAs), se considera el apoyo a las comunidades productoras en la elaboración de los Perfiles de Demanda en base a metodologías participativas que garanticen la legitimidad en el análisis de problemas, identificación de demandas tecnológicas y compromisos de contraparte.

La metodología utilizada en los talleres ha logrado este propósito, es decir, la presente memoria recoge el análisis de problemas y la identificación de demandas tecnológicas que ellos mismos han discutido y concertado, para luego ser tomados en cuenta estos resultados en la elaboración del Perfil de Demanda, tarea realizada por el Comité Impulsor y bajo el estrecho apoyo de los técnicos de la FDTA-Valles.

According to the implementation of the workshops and based on the adquired experience, the methodology has the virtue of registering the participation of all the people attending, systematizing the information obtained, identifying the main problems and determining the weight of the product according to each region.

This information allows us to compare the state and the characteristics of the product between regions and allows us to identify key weaknesses that will be considered by the FDTA-Valleys during the designing and implementing stages of the corresponding PITAs.

Likewise, this methodology can be adapted to be applied in other commodity chains that the FDTA-Valleys prioritizes, therefore, can have the conditions to standardize this type of information in the commodity chains.

**C. RESULTS**

The workshops have allowed us to establish the official beginning of relationships of the FDTA-Valleys with the municipalities of Uriondo, Punata, Aiquile and Capinota, as well as with the corresponding communities, with a base to implement the PITAs.

Seeing that the municipalities are promoting incorporation of productive projects in the Annual Work Plans, under the premise of "Productive Municipalities" and in view that these projects have to be identified and developed participatively, the dynamic of the development and implementation of the FDTA-Valleys PITAs, has motivated a marked interest on behalf of the municipalities and they have expressed their commitment to incorporate these in the Annual Work Plans, therefore, committing counterpart resources.

The relevant recollection of information of each of the commodity chain links, has been carried out, and has been carried out in a participative manner and characterizes each of the zones where the workshops were carried out.

De acuerdo a la ejecución de los talleres y en base a la experiencia adquirida en los mismos, la metodología tiene la virtud de registrar la participación de todos los asistentes, sistematizar la información obtenida, identificar los principales problemas que les aquejan y determinar el peso que tienen estos según región.

Esta información permite comparar el estado y las características del rubro entre una región y otra y permite identificar debilidades claves a ser tomadas en cuenta por la FDTA-Valles en el momento del diseño y ejecución de las PITAs correspondientes.

Asímismo, esta metodología es posible adecuarla para su aplicación en otras cadenas productivas que haya priorizado la FDTA-Valles y por tanto, tener condiciones para estandarizar este tipo de información en las cadenas productivas.

**C. RESULTADOS**

Los talleres han permitido establecer el inicio formal del relacionameinto del la FDTA-Valles con los municipios de Uriondo, Punata, Aiquile y Capinota así como con las comunidades correspondientes, como base para la ejecución de los PITAs.

En virtud de que en los municipios se está impulsando la incorporación de proyectos productivos en sus Planes Operativos Anuales, bajo la premisa de "Municipios Productivos" y en vista de que estos proyectos deben ser identificados y elaborados participativamente, la dinámica de elaboración y ejecución de los PITAs de la FDTA-Valles, ha motivado un marcado interés por parte de los municipios y han expresado su compromiso en incorporar estos en sus POAs y por tanto, comprometiendo recursos de contra parte.

Se ha logrado el levantamiento de información relevante de cada uno de los eslabones de la cadena productiva, generada de manera participativa y que caracteriza a cada una de las zonas donde se llevaron a cabo los talleres.

The current year book has this information and presents it in a systematized way, which constitutes itself as the base to develop the baseline survey before implementing the corresponding PITAs, and it is a tool which will allow us to monitor and evaluate and determine the impact achieved.

The workshops have allowed us to conclude the drafting of the Demand Profiles, which will have to be revised and presented to the FDTA-Valleys, when the Foundation publishes the corresponding public bid.

La presente memoria recoge esta información y la presenta de manera sistematizada, pudiendo constituirse como base para la elaboración de la línea base o diagnóstico antes de la ejecución de los PITAs correspondiente, herramienta que puede permitir el seguimiento, evaluación y determinación del impacto logrado.

Los talleres han permitido concluir en la elaboración de los Perfiles de Demanda, los que deberán ser ajustados y presentados a la FDTA-Valles cuando esta lance la convocatoria correspondiente.