

# Crónica de una visita a la comunidad de Polígono, Mizque, y al proyecto de cuyes de la organización de mujeres

(municipio de Mizque, provincia de Mizque, departamento de Cochabamba, Bolivia)

Pierre de Zutter

febrero del 2006

La carretera empedrada de Cochabamba a Mizque ofrece muchos atractivos. Los paisajes excepcionalmente verdes de este febrero del 2006. El cañón de Kuri con su antiguo puente del Paso de los Libertadores. Etc. Y, para mí, tiempo para leer los resúmenes ejecutivos de los proyectos PROSAT que me seleccionó Daniel Estívariz, el ex-coordinador departamental Cochabamba, y que vamos a visitar.



*Del Paso de los Libertadores al encuentro con mujeres preparando chicha*

Primeras en la lista, las mujeres de Polígono, sus mermeladas y sus cuyes. Lo que descubro me regocija: un grupo que cambió de rubro después de la primera experiencia; un comienzo con un Plan de Negocios y luego dos Asistencias Técnicas Puntuales; montos totales que van bajando de 2480 a 433 dólares por proyecto; nombres de socias que coinciden completamente con nombres de asistentas técnicas... ¡Todo está reunido para encontrar el delicioso sabor de la realidad real!

## Preparando kermés en Polígono

Sólo faltan tres días para el kermés que el grupo está preparando para el sábado 25, sábado de carnavales. Nuestra visita no cae en el mejor momento. Las señoras tienen otra cosa que hacer que atendernos. Además que recién mañana llega de Cochabamba su asistente técnica, Gloria Verdún de Saravia, para ayudarles a organizar todo y a preparar los cinco platos diferentes a base de cuy, de "conejo" como dicen ellas. ¡Mejor hubiera sido mañana!

Sin embargo cuatro señoras se juntan, en casa de doña Julieta Sejas: además de doña Julieta están doña María Álvarez, la presidenta, doña Nicolasa Piedra y otra cuyo nombre ya no logro descifrar en mis apuntes. Pronto se agregará doña Fabiana Maldonado.

Ocupadas las señoras. Pero se lo toman con calma. Y pronto la picardía supera la formalidad de las explicaciones, de las fotos y actas para demostrar cómo cumplen, de las preguntas y respuestas. Conversamos un buen rato. ¿Se cansan? Nos ponen su mermelada, huevos, papas y chicha para entretenernos y discretamente se van a la pieza vecina a seguir con sus preparativos.



*Conversando relajadas y luego escapando a trabajar mientras nos dejan probando sus productos...*

Pero soy terco, quiero conocer, ver, sacar fotos. Completamos con un recorrido por algunas familias y terminamos intercambiando bromas: al gringo le comentan de las solteras de Mizque, a los visitantes los invitan a volver el sábado y les acicatean con la descripción de los múltiples manjares, los cien "conejos", los pollos, el chancho, la chicha, la alegría... Ya no quieren que nos vayamos...

Bien, pero ¿y los proyectos con PROSAT? Volvamos a nuestros cuyes.

No. Mejor comencemos por el Plan de Negocio inicial: "Transformación de productos agrícolas".

### **Un negocio... de la economía familiar**

"Transformación de productos agrícolas": el Plan de Negocios fue presentado en el 2003. PROSAT estaba en plena reestructuración, sin operar. Recién en el 2004 pudieron realizarlo.

Con tantas frutas y hortalizas en la zona, se trataba de elaborar mermeladas de guayaba, de tomate, de frutilla, mantequilla de maní, bolsitas de "té de zanahoria"... Habían de conformar una microempresa rural y producir de manera constante para los mercados de Mizque, Aiquile, Cochabamba... El modelito usual...

*"¿Siguen haciendo?" Doña Julieta saca un frasco de mermelada de guayaba y me hace probar. Pregunto a cuánto está para poder comprar. No tienen. "Sólo hacemos en temporada. Cuando nosotras tenemos frutas y cuando el precio está bajo en Mizque."*

¿Qué hay del "negocio" entonces? Nada de la tal microempresa. Nada de ir a comercializar a Cochabamba. Claro, con el apoyo de PROSAT estuvieron en una feria en La Paz, en marzo del 2005, y les fue bien. Pero... *"Todo se vende aquí. Los que vienen a Mizque compran. Participamos en las ferias que organiza el municipio. Hemos ganado muchos premios."*

Todavía tienen envases. También etiquetas "La Casera". La actividad no murió; lo aprendido les sirve. Pero de acuerdo al ritmo de la economía local, de la vida local. Ahí está su mercado. Ahí está la gran diversidad de sus ocupaciones. *"Para hacer mermelada, hay que estar todo el día y ya no se puede atender las demás cosas. Se hace cuando llueve, cuando hay tiempo."*

Entonces, ¿fracasó el Plan de Negocios o tuvo éxito? Como Plan de Negocios con su inversión en equiparse, en especializarse, en abrir mercados externos, no resultó. Pero sí ha sido útil como oportunidad para mejorar la economía familiar, agrupándose entre familias para aumentar la ganancia de sus productos, para tener un rubro adicional que se maneja dentro del conjunto de actividades y emprendimientos económicos.

Un poco cara la asistencia técnica (3480 dólares) para un resultado bastante puntual. Pero el aprendizaje sirve. Lo comprobaré enseguida con los cuyes.

### El negocio de los cuyes

Después de la experiencia en "transformación de productos agrícolas", 14 mujeres del grupo decidieron lanzarse a desarrollar otro rubro: la crianza y comercialización de cuyes, de "conejos". En junio del 2005, en una pasantía organizada por PROSAT, tuvieron la oportunidad de conocer lo que realizan ciertas familias en el Perú, por ejemplo en Ccuayo, cerca de Sicuani. Y se motivaron.

Su primer proyecto de Asistencia Técnica Puntual era por tres meses, entre agosto y noviembre del 2005, y por mil dólares. Consistía en adecuar el galpón - local sindical, establecer pozas de crianza, adquirir reproductores de razas mejoradas y aprender un mejor manejo. El segundo proyecto ya es sólo por dos meses (enero-febrero del 2006) y por 433 dólares. Tiende a aprender a preparar y presentar mayor variedad de platos a base de cuy (cinco) y a organizar ferias y kermeses para comercializarlos.

¿Por qué cuyes? No se lanzaron así nomás, por gusto. Algunas familias tenían tradición de crianza. Otras no. Además existían antecedentes. Miguel Rodríguez, el orureño amiguelado que acaba de iniciarse tres días antes como promotor del PROSAT en el municipio (y que fue asistente técnico en algunos proyectos), nos aclara: *"Hace cinco años, hubo un proyecto de la UMSS con cinco comunidades y ahí hicieron el local con sus pozas para crianza de cuyes. Después hubo cambio de autoridades universitarias y aunque el grupo de Polígono había sido seleccionado como uno de los diez en el departamento para crianza de cuyes, todo quedó en nada. Ahora, la idea era aprovechar el galpón y volver a instalar pozas."*



*Doña Julieta Sejas no criaba cuyes; acomodó un rinconcito (a la derecha); su prima Fanny Sejas ya criaba y tiene instalaciones amplias (izquierda)*



¿Por qué cuyes, pues? *"No se necesita mucho trabajo. Sólo hay de darles de comer dos veces en el día."* - *"Hay bastante demanda. Pero vender el cuy así no vale la pena. Mejor es cocinarlo y vender platos."*



*A la derecha, doña María enseña la grada de hormigón que la comunidad acaba de hacer alrededor del galpón para protegerlo del agua. A la izquierda, doña Fanny recuperó ladrillos y los puso... ¡sobre los ladrillos de la UMSS!*



Bueno, tan fácil no es tampoco... La prueba es que en este momento los cuyes están con cada familia. ¿Por qué? Hace un mes hubo una tormenta fuerte, el galpón del grupo estaba en la pendiente y

se inundó, 30 cuyes murieron. Algunas perdieron mucho: a doña María sólo le quedaron cuatro. Otras salieron mejor paradas. Pero... el galpón se vació: recuperaron los cuyes... y los ladrillos de las pozas.

### Una comunidad periurbana y sus actividades muy diversas

¿"Mejor es vender platos"? Empezamos a visitar algunas familias que recuperaron los cuyes salvados de la inundación. Ahí entiendo mejor la lógica de "negocios" que sigue el grupo.

*En casa de doña Julieta:  
fachada urbana y patio  
rural*



Polígono es una comunidad periurbana, cerquita de Mizque. Algún día estará totalmente incorporada a la ciudad. Las casas ya se están adecuando al estilo urbano. Las actividades aprovechan la cercanía de Mizque como mercado, se adaptan a sus ritmos y gustos. Por ejemplo: "Aquí la gente no cocina mucho el cuy en casa. Lo come en restaurantes, en ferias, en fiestas."



*Detrás del cerco urbano  
de doña Fabiana, un  
mundo rural*

Es decir que las familias de Polígono no están en una lógica de campesinos que buscan mercado para sus productos, ni de gente que en este momento busque especializarse para asegurar sus ingresos, sino que aprovechan la poliaactividad campesina para atender el mercado que tienen ahí no más, que conocen, que puede absorber diversidad de productos, que puede justificar pequeñas inversiones en mejorar el valor agregado en cada uno de ellos. Ese es su "negocio".



*Doña Nicolasa, su  
casa, su galpón de  
cuyes, su huertita*



¿Les convendría, por ahora, especializarse y dedicarse sólo a uno o dos rubros? ¿Cuántos cuyes pueden venderse en Mizque? ¿Mejor un chanchito que se transforma en chicharrón para la feria o diez chanchos a vender al mayorista? ¿Vale la pena plantar muchos guayabos para hacer harta mermelada y tratar de venderla afuera o basta con las guayabas que ya existen y las que se puede comprar cuando la fruta está barata para vender localmente todos los frascos que se elaboraron sin mayor inversión?

La economía tiene muchas caras, según la realidad de cada quien, de cada zona...



*El horno de doña Julieta para hacer repostería, una de las muchas fuentes de ingreso*

*El chancho de doña Nicolasa. ¿Cuántos hay que criar para que sea negocio?*



*Así prepara doña Fabiana aquellas golosinas que saborean los escolares, los participantes en ferias y fiestas.*

### **Una asistencia técnica que se adapta**

En Polígono, por primera vez pude confrontarme con los impactos que ha tenido la evolución del PROSAT en sus modalidades de apoyo en asistencia técnica. Y me encantó lo que comprobé.

Un Plan de Negocios es una fórmula muy útil pero que no siempre se adecua a todas las situaciones. Para justificar la solicitud que le presentaban al PROSAT, las señoras de Polígono habían tenido que montar un plan ambicioso. ¿Demasiado? No necesariamente. En todo caso la experiencia de las mermeladas les permitió aprender a precisar mejor lo que les convenía. También aprendieron a contratar y supervisar su asistencia técnica. De hecho, a los cuatro meses cambiaron de asistenta técnica.

El PROSAT también iba aprendiendo. Empezó a proponer otra fórmula, la Asistencia Técnica Puntual, por un monto máximo de 1000 dólares y sin tanto requisito. Las señoras de Polígono decidieron probar este nuevo mecanismo y los resultados me parecen muy interesantes.

Claro. No previeron que el galpón podía inundarse. Tuvieron pérdidas. Pero la inversión no era tan grande y pueden recuperar y superar. Además da gusto ver cómo empezaron a tener un manejo cada vez más fino de su asistencia técnica.

Para el primer proyecto "puntual" contrataron a una señora del lugar (los papeles de PROSAT me hablan de doña Julieta Sejas: ¿será la misma que es miembro del grupo? Conversando me olvidé de hacer ciertas preguntas...). Cuando evaluaron dijeron lo bueno que hubo y también que tendría que aprender más de los términos técnicos y otras cosas para enseñarles.

Para el segundo proyecto "puntual", a sugerencia del PROSAT fueron a buscar en la lista de oferentes y encontraron a una persona de Cochabamba para que les enseñe los platos que saben hacer ahí y que les apoye en cómo organizar eventos para comercializar. Un apoyo cortito, preciso, barato, y que aparentemente les conviene. Habrá que ver cómo les irá en su kermés del sábado 25.

En cuanto a mí, encontré a un grupo (una parte del grupo) dinámico, con mucha confianza en sí mismo, que sabe manejarse. Todo eso con alegría y bromas, con sabor a vida.

*¿Siempre es tan divertido preparar la chicha, doña María?*



*¿Qué hace Daniel? ¿Sueña con volver el 25 para tomar esa chicha?*

**RESUMEN EJECUTIVO DEL PROYECTO/NEGOCIO**

<b>1. Nombre del Plan de Negocio:</b> TRANSFORMACION DE PRODUCTOS AGRICOLAS				
<b>2. Localización</b>	<b>Comunidad</b>	<b>Municipio</b>	<b>Provincia</b>	<b>Departamento</b>
	<i>Polígono</i>	<i>Mizque</i>	<i>Mizque</i>	<i>Cochabamba</i>
<b>3. Situación sin Proyecto:</b> <i>La Organización de mujeres de Polígono decidieron organizarse para llevar adelante las iniciativas de negocio que pueda coadyuvar en su economía familiar, están trabajando en la confección de prendas de vestir en tela, elaborando panes para la venta en el pueblo de Mizque.</i>				
<b>4. Situación con Proyecto:</b> <i>Las mujeres de Polígono, desean aprovechar la producción de hortalizas, frutas, cereales de la comunidad y región recibiendo la AT. En la transformación. Ofertando al mercado de Mizque, Aiquile y Cochabamba, productos envasados con el nombre de "Mizqueña" dándole un mayor valor agregado a estos productos. Constituir una microempresa rural de manera que les permita proveer al mercado diversos productos naturalmente elaborados de manera constante, y en forma escalonada</i>				
<b>7. Actividades:</b> (Describir las más importantes para el negocio)				
a) Acopio y selección de fruta y hortalizas.				
b) Procesado de productos: tomate, guayaba, maní, zanahoria, cítricos.				
c) Envasado y etiquetado de productos.				
d) Comercialización de productos en ferias de Aiquile, Mizque, Cochabamba. Realizar convenios de entregas a locales que expenden este tipo de productos.				
<b>8. Resultados:</b> (Productos o Negocios)	<b>Producción/Transformación/ Fabricación/Servicios</b>		<b>Comercialización</b>	<b>Ingresos Bs.</b>
	Mermelada Tomate		4000 Unid/400 gr.	9560
	Mermelada guayaba		4000 Unid/400 gr.	9560
	Mantequilla de maní		4000 Unid/50 gr.	11080
	Té de zanahoria		23000 Unid/20 gr.	4600
<b>TOTAL</b>				<b>34800 Bs.</b>
<b>9. Población Beneficiaria</b>				
<b>No. Beneficiarios</b>		<b>No. Mujeres:</b>	<b>No. Hombres:</b>	
28		28	0	
<b>10. Duración(meses): 10 MESES</b>		<b>Fecha de Inicio: 01/03/2003</b>	<b>Fecha de Conclusión: 31/12/2003</b>	
<b>11. Cronograma de Desembolsos y obtención de resultados</b>				
<b>No. Desembolso</b>	<b>Fecha</b>	<b>Montos (\$us)</b>		
		<b>PROSAT</b>	<b>Beneficiarios</b>	<b>Total</b>
1.	20/03/03	1252	348	1600
2.	30/07/03	940	-	940
3.	20/12/03	940	-	940
	<b>Total</b>	<b>3132</b>	<b>348</b>	<b>3480</b>

### RESUMEN EJECUTIVO DE LA ASISTENCIA TECNICA PUNTUAL

1. Nombre del Plan de Negocio: <i>Mejoramiento de la cría de cuyes</i>				
2. Nombre de la Organización: <i>Comunidad Polígono</i>				
3. Nombre del Grupo Beneficiarios: <i>Sindicato de Mujeres Polígono</i>				
4. Localización	Comunidad	Municipio	Provincia	Departamento
	<i>Polígono</i>	<i>Mizque</i>	<i>Mizque</i>	<i>Cochabamba</i>
5. Situación sin Proyecto (respecto al negocio propuesto): <i>La Organización de Mujeres de Polígono tiene un galpón para criar cuyes que fue construido en el marco de otro proyecto que se ejecutó hace algunos años. Sin embargo, nunca recibieron asistencia técnica en la cría y manejo de cuye.</i>				
6. Situación con Proyecto (Objetivos del Proyecto de Asistencia Técnica Puntual): <i>Actualmente el galpón esta sin utilizarse y las mujeres desean refaccionarlo para aprovechar esta inversión, para lo cual requieren contratar asesoramiento técnico para capacitarse en el manejo y mejoramiento de cuyes de razas mejoradas, y así emprender un negocio promisorio, pues existe una alta demanda por este producto en todo el departamento de Cochabamba.</i>				
7. Actividades: (Describir las más importantes y los insumos/herramientas necesarios)				
7.1. <i>Asistencia técnica en el mejoramiento de ambientes para la crianza de cuyes.</i>				
7.2. <i>Capacitación en manejo, alimentación, tratamiento de enfermedades de cuyes.</i>				
7.3. <i>Asistencia técnica en selección y mejoramiento genético de cuyes.</i>				
7.4. <i>Asistencia técnica en la adquisición de reproductores de razas mejoradas.</i>				
8. Resultados:				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Habilitación de ambiente para la cría de cuyes mejorados.</i></li> <li>• <i>Compra de reproductores de razas mejoradas.</i></li> <li>• <i>Producción tecnificada de cuyes mejorados.</i></li> </ul>				
9. No. total Beneficiarios: <i>14</i>		No. Mujeres: <i>14</i>	No. Hombres: <i>0</i>	
11. Duración (meses): <i>3 meses</i>	Duración (Efect.) <i>66 días</i>	Fecha de Inicio: <i>15.08.05</i>	Fecha de Conclusión: <i>15.11.05</i>	
11. Cronograma de Desembolsos (Pago al AT):				
Nº Desembolso	Fecha	Montos (\$US.)		
		PROSAT (85%)	Beneficiarios (15%) II FASE	Total (100%)
<b>1º 50% Firma de Contrato</b>	<i>20.06.05</i>	<i>425,00</i>		<i>425,00</i>
<b>2º 50% Al 100% de avance</b>	<i>20.09.05</i>	<i>425,00</i>	<i>150,00</i>	<i>575,00</i>
	<b>TOTAL</b>	<b>850,00</b>	<b>150,00</b>	<b>1.000,00</b>



**RESUMEN EJECUTIVO DE LA ASISTENCIA TECNICA PUNTUAL**

1.- Nombre de la Asistencia Técnica Puntual:		Comercialización de cuyes preparados			
2.- Nombre del Grupo Beneficiario:		Organización de Mujeres de Poligono			
3.- Localización:	Comunidad	Municipio	Provincia	Departamento	
	Poligono	Mizque	Mizque	Cochabamba	
4.- Situación sin proyecto: (respecto del negocio propuesto)					
- Durante la anterior fase el grupo de mujeres mejoró los ambientes para criar cuyes. - Compraron reproductores de razas mejoradas y seleccionaron a las mejores madres. - Actualmente ya destetaron más de 60 crías mejoradas.					
5.- Situación con proyecto: (respecto del negocio propuesto)					
- Se comercializarán cuyes preparados en variedad de platos, generando un alto valor agregado. - Se promoverá el consumo de carne de cuy a través de ferias, kermeses y propaganda radial. - Se incrementarán los ingresos de las usuarias.					
6.- Actividades:					
6.1. Capacitación práctica en manejo e higiene de alimentos. 6.2. Capacitación práctica en preparación de 5 diferentes platos en base a carne de cuy. 6.3. Organización de ferias y kermeses. 6.4. Comercialización de variedades de platos de cuy.					
7.- Resultados:					
Mujeres capacitadas en la preparación de platos de cuy			mujeres	14	
Realización de ferias y kermeses para la comercialización de platos de cuy			eventos	4	
8.- Nº Total de Beneficiario:	14	Nº Mujeres:	14	Nº Hombres:	0
9.- Duración: (Efectiva)	20	Fecha de Inicio:	15/12/2005	Fecha de Conclusion:	15/02/2006
10.- Cronograma de desembolsos: (Pago al AT)					
Nº Desembolso	Fecha	Monto (\$US.)			
		Monto Prostat	Monto GU	Total	
1º Desembolso	10/01/2006	173,20	0,00	173,20	
2º Desembolso	15/02/2006	173,20	86,60	259,80	
<b>Totales</b>		<b>346,40</b>	<b>86,60</b>	<b>433,00</b>	