

# Crónica de una visita a Mizque y al grupo Virgen de Urkupiña con su proyecto de Confección en tejido y costura

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

Pierre de Zutter

febrero del 2006

¿Cómo contar la breve e imprevista visita al grupo de mujeres que trabajan en confección en Mizque? No sé. ¿No contar nada, entonces? Bueno, algo, aunque cortito, porque salen de ahí varias preguntas que pueden interesar.



## Historia de un encuentro con dudas y plato típico

*"El grupo de Confección está haciendo su evaluación final y podemos aprovechar para almorzar ahí."* ¿Por qué no? Presentadas así las cosas, ¿quién se va a negar?

Cuando, después de nuestra primera visita a otro proyecto, nos acercamos al local, sólo vemos a una señora trabajando en la máquina de coser que alegra la entrada de la tienda. Una niña se acerca. *"¿Tu mamá?"* Aparece una señora, visiblemente muy atareada. No le quiero quitar tiempo, evito preguntas y rápidamente nos invita a pasar a la puerta-calle contigua.

¿Sala de reunión? Eso dejan suponer las sillas alineadas a lo largo de las paredes. ¿Tienda u oficina? Se lo puede pensar por el panel de "abogados" guardado en un rincón. ¿Restaurante? Es lo que ya me empiezo a imaginar cuando aparece don José con platos del succulento ukucho mizqueño.

Don José había surgido casi desde nuestra llegada: *"él vende nuestras prendas"* me lo habían presentado. Come con nosotros los visitantes y le preguntamos cómo vende y cómo es su sistema de remuneración. Nos habla de las ferias de Tiraque, de Punata, de Aiquile. Pero, *"¿cómo gana, tiene*

porcentaje?". "A veces da para el pasaje... Hay que tener optimismo... Voy donde gente conocida..." ¡Imposible saber más!

Terminamos. Discretamente le pregunto a Daniel Estívariz, mi compañero de viaje y el ex-coordinador departamental de Cochabamba, a quién se paga por el almuerzo. "No. Eso lo organizó Miguel, el promotor." Me siento mal. Hemos venido a ver otros proyectos, no el de Confección. Pero, aquí se atiende bien a los visitantes a costas de señoras que no tienen nada que ver... ¿O habrá pagado el promotor?

No es el agasajo al que viene a compartir. Es casi como una obligación de atender a... ¿a la gente del PROSAT? ¿Quién contabiliza esto en la contrapartida del Grupo de Usuarios o en los gastos del promotor?

### Un grupo... muy especial

Bien. Ahora soy yo el que se siente con afán de reciprocidad, de atender. Por más que ya llegó la hora de nuestra cita con el próximo proyecto, nos tomamos un tiempito para conversar con las señoras. Estas han comenzado a aparecer y el grupo va penetrando en el restaurante-tienda-sala de reunión. Unas tímidas, otras coquetas, con caras formales y atuendos domingueros, con la sonrisa y la broma a flor de labios.

"¿Cómo se formó el grupo si las señoras vienen de diversas comunidades?" El que explica es... don José. ¡Tilt! El formó el grupo. Como docente de educación de adultos tenía a las señoras como alumnas. Le había solicitado a doña Ilda que colabore con algunas clases de confección. Un tiempo estudiaron y practicaron en la escuela pero finalmente doña Ilda se las llevó a su casa. Puso el localcito que sirve de tienda y ahí les atendía.

*Don José es el de la iniciativa. Es también el vendedor de las prendas.*



*Doña Ilda comenzó enseñando gratis. Ahora es asistente técnica. Puso su local propio que se usa como tienda del grupo.*



"Supimos de Prosat", dice don José, "pero había que organizar al grupo. Nos demoramos mucho hasta conseguir una presidenta". ¡Tilt!

Están por realizar su evaluación final. No quiero interferir en los debates y reflexiones sobre cumplimientos, resultados, impactos.

"Algunas señoras ya están pensando poner su negocio particular, aparte. Eso me parece muy bien", explica de todas maneras doña Ilda.

"¿Cuántas son?" pregunta Daniel. "Al principio eran 25. Ahora son 20. Pero siempre hay unas que salen y unas nuevas que vienen. ¡Tilt! Está muy bien que todas las que quieran aprender algo puedan hacerlo..." contesta doña Ilda.

¡Tilt, tilt, tilt! Suenan las alarmas en mi cabeza pero no es momento, ni para ellas, ni para mí. Propongo una foto del grupo. "¡Sí!" La magia de la cámara digital opera luego cuando circulo enseñando la imagen que capté. "¡En la tienda con nuestras prendas!" reclaman. Eso esperaba yo. Disfrutamos una sesión en la tienda y nos despedimos.



*El grupo está orgulloso de sus prendas, de sus realizaciones. Por más que tenga que ser presidenta, doña Justina Alvarez no pierde la risa. Y las fotos alegran a todos.*

### ¿Qué grupo, para qué negocio?

Mucho más tarde, en el camino de retorno a Cochabamba, conversamos con Daniel. Sentimientos un tanto contradictorios. Sentimientos, no juicios. La impresión de estar en el filo de la navaja en cuanto a los límites, por suerte no tan rígidos, que marcan los apoyos del PROSAT.

Linda gente. Con ganas aparentemente. Con relaciones fraternales entre ellas, también con don José el fundador-vendedor y con doña Ilda la asistente técnica principal (hay otra en complemento). Me lo confirma el detalle que descubro en la foto de grupo, en que le ponen cachitos a don José.



Pero ¿qué grupo? Ya logramos entender que aquello que reúne a todos es la pertenencia a un mismo grupo religioso. A partir de ello se da el rol de don José y doña Ilda. Y ellos son los protagonistas principales, los que brindaron (y brindan) tiempo y esfuerzos en forma gratis, para ayudar. No son parte del "grupo de usuarios" de la asistencia técnica pero sí forman parte del "negocio".

Ambigüedad de la "organización". Hubo que buscar mucho para encontrar a una señora que acepte ser presidenta. Porque los dos líderes no podían. ¿No podían? ¿Puede un grupo contratar a uno de sus miembros como asistente técnico? Claro, esto deja la puerta a muchos abusos. Sobre todo si el AT fuera al mismo presidente... Por eso convencieron a doña Justina para que asuma la presidencia.

Sin embargo, ¿acaso no hemos comprobado que la alianza de técnicos y "usuarios" como socios puede ser un factor de permanencia de la asistencia técnica y de éxito del negocio?

Si negocio hay. El proyecto presentado habla de negocio. Algunas señoras se independizan para poner su negocio, dice doña Ilda. Pero la rotación de "usuarios-miembros" habla más bien de otra cosa que de un negocio. Habla de "capacitaciones" al estilo de las que se podían dar en los Clubes de Madres o en entidades caritativas: para aprender algo más que para montar un negocio.

El proyecto Confección en Tejidos y Costura está terminando en cuanto a la asistencia técnica con el PROSAT y surge en este caso una duda grande. Dada la dinámica existente, ¿pagarán realmente las señoras el 10% de asistencia técnica? ¿Alguien la pagará? ¿O es una simple figura vacía para cumplir con el PROSAT?

No hice la pregunta. De todas maneras, tampoco sé si la respuesta, cualquiera sea, podría responder a tantas preguntas anteriores. Pero lo cierto es que esta clase de situaciones no lleva a la

transparencia... ¿al menos hasta que logremos entender mejor, algún día? Entender. De eso se trata. No de juzgar.

### RESUMEN EJECUTIVO DEL PROYECTO/NEGOCIO

1. Nombre del Plan de Negocio: <i>Confección en tejido y costura</i>				
2. Nombre de la Organización: <i>Junta Vecinal Eufronio Viscarra</i>				
3. Nombre del Grupo Beneficiarios: <i>Organización de Mujeres Virgen de Urkupiña</i>				
4. Localización	Comunidad	Municipio	Provincia	Departamento
	<i>Mizque</i>	<i>Mizque</i>	<i>Mizque</i>	<i>Cochabamba</i>
5. Situación sin Proyecto (respecto al negocio propuesto): <i>La organización de mujeres de tejido y costura Virgen de Urkupiña, se dedican regularmente al tejido y confección de diferentes prendas de vestir, destinadas mayormente para sus propias familias, siendo esta una actividad tradicional para la que cuentan con 8 máquinas de coser, un ambiente de trabajo equipado con sillas y mesas, telas y material de trabajo.</i>				
6. Situación con Proyecto (Objetivos del Plan de Negocios): <i>Con el Plan de Negocios la organización tiene el objetivo de emprender la confección de polleras, blusas, mandiles, chompas y cubrecamas para comercializarlas en las ferias de Mizque, Arani y Punata, para ello cuentan con los contactos y medios necesarios. También piensan abrir una tienda en Mizque y realizar contratos con el hospital del pueblo para la venta de ropa para bebés.</i>				
7. Actividades: (Describir las más importantes y los insumos/herramientas necesarios)				
7.1. <i>Taller de capacitación en manejo de maquina de costura e instrumentos de costura</i>				
7.2. <i>Talleres de capacitación en diseño de las diferentes prendas.</i>				
7.3. <i>Capacitación en confección de polleras, blusas, mandiles, cubrecamas .etc.</i>				
7.4. <i>Capacitación en tejido de chompas y bordados.</i>				
7.5. <i>Exposición y comercialización de las prendas confeccionadas.</i>				
8. Resultados:				
<b>Productos o servicios a comercializar</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costos de Producción Total</b>	<b>Beneficio Bruto Total</b>	<b>Beneficio Neto Total</b>
<i>Polleras</i>	<i>225,00</i>	<i>18.000,00</i>	<i>27.000,00</i>	<i>9.000,00</i>
<i>Blusas</i>	<i>225,00</i>	<i>19.575,00</i>	<i>24.750,00</i>	<i>5.175,00</i>
<i>Mandiles</i>	<i>675,00</i>	<i>9.247,50</i>	<i>12.150,00</i>	<i>2.902,50</i>
<i>Chompas</i>	<i>225,00</i>	<i>20.250,00</i>	<i>27.000,00</i>	<i>6.750,00</i>
<i>Cubrecamas</i>	<i>25,00</i>	<i>15.000,00</i>	<i>22.500,00</i>	<i>7.500,00</i>
<b>TOTAL Bs.</b>		<b><i>82.072,50</i></b>	<b><i>113.400,00</i></b>	<b><i>31.327,50</i></b>
<b>TOTAL \$US.</b>		<b><i>10.132,41</i></b>	<b><i>14.000,00</i></b>	<b><i>3.867,59</i></b>
9. Mercados: <i>Mizque y Cochabamba (Ferias)</i>				
10. No. total Beneficiarios: <i>25</i>		No. Mujeres: <i>25</i>	No. Hombres: <i>0</i>	
11. Duración (meses): <i>9 meses</i>	Duración (Efect.) <i>133 días</i>	Fecha de Inicio: <i>03.05.05</i>	Fecha de Conclusión: <i>03.02.06</i>	
11. Cronograma de Desembolsos (Pago al AT):				
<b>Nº Desembolso</b>	<b>Fecha</b>	<b>Montos (\$US.)</b>		
		<b>PROSAT (90%)</b>	<b>Beneficiarios (10%) I FASE</b>	<b>Total (100%)</b>
<b>1º 40% Firma de Contrato</b>	<i>16.05.04</i>	<i>900,00</i>		<i>900,00</i>
<b>2º 30% Al 50% de avance</b>	<i>30.09.05</i>	<i>675,00</i>		<i>675,00</i>
<b>3º 30% Al 100% de avance</b>	<i>03.02.06</i>	<i>675,00</i>	<i>250,00</i>	<i>925,00</i>
	<b>TOTAL</b>	<b><i>2.250,00</i></b>	<b><i>250,00</i></b>	<b><i>2.500,00</i></b>