

Crónica de una visita a Muturayo y Calamuchita y sus proyectos de elaboración de vinos

(municipio de Uriondo, provincia de Avilés, departamento de Tarija, Bolivia)

Pierre de Zutter

febrero del 2006

Tanto en la sede nacional de Cochabamba como al tomar el primer contacto en Tarija con el coordinador departamental Luis Ressini, me habían puesto sobre aviso: *"No se trata de los grupos usuales del PROSAT, no son los más pobres; pero su iniciativa de vinos y derivados es muy interesante y merece ser apoyada."*

MUTURAYO



De hecho la llegada a la comunidad de Muturayo, en el Valle Central de Tarija, tiene para sorprender: aquí circula dinero; aquí hay inversión. Las casas que descubro en el camino y la que sirve para nuestro encuentro así lo demuestran.



Casas de Muturayo: una en el pueblo; otra, la de doña Estaura

A ver. No vengo a medir "niveles de pobreza" sino a saborear vidas, iniciativas, proyectos. Vinos también ya que se da el caso. En Muturayo, la principal actividad gira alrededor del viñedo, básicamente de la producción de uva de mesa. Con 4000 dólares de ganancia por hectárea, me dice Luis, mi guía, es un rubro próspero. Pero...

¿Cómo aprovechar mejor la uva que sobra?

Pero una parte de la uva no se logra vender como fruta de mesa. Por diversas razones, especialmente cuando la apariencia no es la deseada. ¿Cómo aprovecharla mejor?

La fórmula tradicional consiste en venderles a las bodegas de la zona que la usan para singani. Vender, sí. ¡En qué condiciones! Las quejas arrancan sin necesidad de preguntas ni de introducción formal. Don Luis Ortega, uno de los dirigentes del grupo, es inagotable sobre el tema.

"Pagan el precio que les da la gana. Regalamos."

"Acordamos un precio y, cuando ya está cargada la uva para llevarse, disminuyen el precio."



A la izquierda, doña Estaura Tamayo y doña Juana Villarrubia; a la derecha, don Juan Ortega

En las bancas sobre las que nos estamos juntando, en el patio de doña Estaura Tamayo, vicepresidente del grupo, cada quien aporta su testimonio:

"Pagan en cuotas, sobre un año."

"A mí, hace dos años que no terminan de pagarme una entrega."

Así surgieron las colaboraciones con el PROSAT. La idea fue aprender a elaborar vinos y otros derivados con la uva sobrante y a comercializar esos productos.

¿Es buena esa idea? La respuesta la puede dar el cambio en la actitud de la mayoría de los socios de APAMUT, la Asociación de Productores Agropecuarios de Muturayo. De los 22 que conforman la Asociación, sólo 10 participaron en el primer proyecto de Asistencia Técnica Puntual en elaboración y comercialización de vinos. En cambio, los 22 se inscribieron para el segundo proyecto que están presentando en este momento al PROSAT. Quieren pasar de 2000 a 20 000 litros.



Doña Juana pertenece al grupo de derivados y frutas (izquierda) y al de vino (derecha)

“Aquí queremos hacer un Cafayate”

¡Entusiasmo por el vino! Bueno, los proyectos no se limitan al vino. También están los de derivados varios, como uvas al jugo, jaleas, dulces y otros. Ya están con la segunda experiencia: once socios habían entrado en la primera; los tres hombres se retiraron de la segunda y quedaron las ocho mujeres. La idea se va precisando: de los simples derivados de la uva quieren ampliar a la transformación de todo tipo de frutas, de verduras, de lo que tienen, desarrollando así aquello que es una actividad tradicional de la zona, por ejemplo con los duraznos secos.

Pero a mí también el entusiasmo se me centra más bien en el vino. Nos dedicamos prioritariamente a este tema.

¿Cómo hablar sin probar? Traen dos botellas del blanco artesanal que están aprendiendo a estabilizar, a filtrar, a comercializar. Con su marca “Conquistador”. Con sus etiquetas preparadas el año pasado para su primera Feria de la Uva y del Vino.

Pruebo un vaso. Y me dejo mecer por los sueños de nuestros anfitriones. “*¡Aquí queremos hacer un Cafayate!*”, asegura don Walter Chinchila, tesorero del grupo. “*Tenemos la altura necesaria*”, completa don Pascual Ortega. “*También vamos a prepararnos para valorizar nuestros atractivos turísticos*”, completa don Luis.

Vuelvo a probar mi vaso. Es importante saber soñar. Sirve para abrir horizontes, para estimular iniciativas y emprendimientos. Pero ¿Cafayate?

Como no hacía comentario, me cae la pregunta: “*¿qué le parece?*” Es su primera producción. Aprender a hacer buen vino es un largo aprendizaje. Les digo que no me convence, que no corresponde a mi “paladar” pero que eso es algo que varía según las personas.



A la izquierda, don Walter, el de Cafayate.

A la derecha, las botellas guardadas para la Feria



Mejor hablemos de Cafayate. La presencia de dinero en la zona hace pensar en las migraciones a Argentina. Tres contestan que no, que no conocen, que nunca fueron. Don Walter sí conoce Cafayate. Fue en una pasantía con la Asociación de Productores Ecológicos, no para trabajar. Esos pequeños negocios en los que se lanzan, ¿serán para las familias que no salen fuera? Pero algunos comienzan a contar que sí tienen parientes en la Argentina.

El mercado y la feria de Tentación

Volvamos a los sueños. ¿Podrán exportar? En todo caso, están demostrando que saben manejarse en su mercado. Por ahora han vendido localmente y les ha ido bien. Saben que en el interior del departamento de Tarija puede haber muchos clientes que estarían felices de comprarles a ellos en vez de tomar el mal vino artificial que les llega de contrabando.

Lo que más me llama la atención es cuando me hacen ver las botellas que han estado guardando para la Feria de la Uva y del Vino que están organizando para el domingo 5 de marzo, el Domingo de Tentación (precisamente, el presidente don Modesto está ausente porque se fue a Tarija a recoger los afiches de la Feria). Lo tienen todo pensado: es una buena oportunidad para dar a conocer su producto; organizan ellos mismos y ponen una norma prohibiendo los vinos de bodegas industriales

para reservar la feria a los vinos artesanales. La Feria puede ser una excelente operación de promoción. Y así van consolidando un mercado para lo propio.

En cuanto a otros mercados, queda mucho camino por recorrer. Me decido y les explico mi duda: ¿puede servir la uva de mesa para hacer un vino de calidad superior?; ¿acaso no conviene regar abundantemente para tener una buena uva de mesa, jugosa, mientras se desaconseja para vino de calidad?

No soy especialista pero me parece útil alimentar la reflexión: el vino común puede ser un buen complemento en el uso de la uva de mesa pero quizás el vino de calidad exija dos cultivos diferentes...



Policarpo Michel en el viñedo de su padre Juan Alfredo

Terminamos con la visita de un viñedo cercano, el de la familia Michel. Oasis de verdura, cultivos complementarios en los bordes, granadas, peras, duraznos, bergamota, acelga... Los terrenos son pequeños y bien cuidados. Bien regados...

¿Vale la pena apoyar?

Nos vamos a almorzar. En el camino, reflexiono sobre aquella duda latente: "¿vale la pena para el PROSAT apoyar a esas familias que no están entre las más pobres?" Todo depende en realidad del rol que cumple el cofinanciamiento en asistencia técnica. Y parece que sí es importante. Con montos pequeños y manejados por la propia gente se está fomentando aquel "mercado de asistencia técnica" que puede contribuir eficazmente al desarrollo rural.

Más aún, en el caso de Muturayo, se ve complementariedad y alternancia de los servicios del enólogo: el grupo perdió la oportunidad del apoyo PROSAT para la elaboración de los vinos en el 2005 pero igual cerró sus acuerdos privados con Pablo Cieri, el muchacho vecino y amigo con el que habían ideado el "negocio"; con la posterior Asistencia Técnica Puntual del PROSAT completaron la estabilización de los vinos y vieron la comercialización.

De la misma manera, compruebo que Pablo está colaborando en la Feria del próximo domingo. Es un trato particular que hizo con el grupo. Ya verán de insertarlo en la solicitud de una nueva Asistencia Técnica Puntual que acaban de presentar al PROSAT.

Es decir que la colaboración del PROSAT está sirviendo para que estas familias, que tienen en lo agropecuario su actividad principal y que no poseen grandes extensiones de tierra, desarrollen su capacidad de recurrir a una asistencia técnica que les ayude a mejorar sus economías familiares.

En casa del asistente técnico

Nos vamos a almorzar. Precisamente a casa de Pablo Cieri, el enólogo que presta servicios al grupo de Muturayo, y también al de Calamuchita que visitaremos en la tarde.

Pablo vive en una comunidad vecina. Allí tiene, con su madre y sus hermanas y hermanos, un pequeño negocio propio: un restaurante rupestre, llamado los Virkis (nombre de grandes tinajas de barro) dentro de un ambiente tradicional.

Me encanta la idea: un asistente técnico que comparte la vida y la cercanía con los grupos que lo contratan; un asistente técnico que, además, tiene algo diferente que aportar.



Pablo en los Virkis

Aporta su formación en enología (hace poco que se recibió, en la Facultad de Mendoza). Aporta su experiencia en valorizar potencialidades locales: el restaurante familiar conservó el estilo tradicional, con el adobe que refresca al visitante en los días calurosos y le alegra el corazón cualquier día, con objetos de la vida tradicional, con muestras de fósiles encontrados en la zona...

Que Pablo pueda vivir de su profesión brindando sus conocimientos a los campesinos de la zona; que pueda seguir viviendo en el Valle Central y combinar actividades entre el negocio familiar y la prestación de asistencia técnica; he ahí cosas positivas.

CALAMUCHITA



El grupo que nos espera en Calamuchita ya es más grande y la reunión se realiza en el local de la APROVICA, la Asociación de Productores de Vid de Calamuchita. Pero el ambiente general de la comunidad es muy parecido al de su vecina, Muturayo. También los proyectos con PROSAT son muy semejantes: elaboración y comercialización de vinos; elaboración y comercialización de otros derivados de la uva de mesa.

Por el contexto más formal de una asamblea y por no repetirnos demasiado, nos dedicamos más bien a retomar la historia de las intervenciones externas relacionadas al viñedo y de los proyectos de las familias.

Una bodega, una organización y un divorcio a la italiana

Para eso don Alfredo, el presidente, cede la palabra a don Milton Mendoza, gestor de muchas de las iniciativas en los últimos ocho años.

La cosa comenzó en 1997. De embajadora boliviana en Roma estaba una tarijeña, casada con italiano. En una visita a Tarija, don Milton y el italiano conversaron de un sueño local: tener una bodega así como una cámara de frío para la conservación de la uva de mesa. El europeo estaba relacionado con una ONG de allá y le pareció buena la idea. Pero el primer punto para cualquier cosa era que exista en Calamuchita una organización con al menos 100 socios.

Don Milton fue tocando puerta por puerta para convencer a los vecinos. Logró reunir a 84 de ellos. En febrero de 1998 nació la APROVICA. Gracias a ello, pudieron realizar el estudio técnico para la bodega y la cámara de frío. Todo bien, hasta que...

La tarijeña se divorció del italiano; desapareció el contacto; todo quedó en nada... hasta el 2003.



Don Milton y don Alfredo



Un valle bien atendido



En el tinglado de la cámara de frío

PITAs y más PITAs

En el 2003, apareció en Tarija la Fundación Valles del SIBTA con un PITA (Proyecto de Innovación Tecnológica Aplicada) para varias comunidades del Valle Central. Era financiado por USAID por 100 000 dólares, para mejorar la producción y comercialización de uva de mesa. Tuvo buenos resultados, especialmente, dicen mis anfitriones, en cuanto a cambiar el sistema de comercialización de tal manera que los productores vendan en una caja de 20 kilos semejante a la que aparecía luego en el mercado; eso les hizo ganar un buen margen que antes se llevaba el mayorista gracias a la diferencia de cajas.

Enseguida comenzó un segundo PITA, desde inicios del 2004 hasta mediados del 2005, por el mismo monto y con el financiamiento normal BID/FOCAS del SIBTA, para mejorar el manejo del cultivo de la uva de mesa.

Paralelamente otro PITA, también con financiamiento BID/FOCAS, entre mediados del 2004 y fines del 2005, fue para mejorar, en el municipio de Uriondo, la producción y comercialización de cebolla. Pero mis interlocutores no se alargan al respecto: *"la cebolla no da como la uva"*.

Otros PITAs más empezaron en bayas, en desestacionalización de la producción, en...

Me pierdo. Y me impresionan los montos que van apareciendo y que ya no alcanzo a apuntar: ¡el Valle Central es objeto de una atención realmente muy especial! Me hablan de la técnica de poda pitón, del parrón español que tiene la altura del techo, de muchas cosas que apenas trato de adivinar... Me hablan de las inversiones en viveros y su riego por goteo, en mallas antigranizo...

Volvemos a lo nuestro. En el 2003, un tesista de la Fundación Valles volvió a hacer un estudio de cámara de frío a base de lo preparado en 1998. El proyecto se aprobó. Ayer no más ya estaban trayendo la cámara de frío desde Santa Cruz.

A cada socio le cuesta 350 dólares y 350 Bolivianos, porque hay que hacer el tinglado. La Prefectura de Tarija pone la cámara (75 000 dólares) a través de la Fundación Valles. También habría una inversión de más de 200 000 dólares para traer la corriente trifásica para su funcionamiento.

¿Y el PROSAT?

¿Y el PROSAT qué viene a hacer dentro de todo esto?

La cosa también comenzó en el 2003, cuando se habló de elaborar vino con los sobrantes de la uva de mesa. Se presentó una solicitud de apoyo en asistencia técnica al negocio. Fue aprobado pero por la reestructuración del PROSAT hubo que esperar al 2004-2005 para realizarlo.

Una primera producción; una primera feria del vino; algunos proyectos de elaboración de derivados de la uva; un segundo proyecto breve en vino en el 2005; una nueva feria prevista en julio; botellas con etiquetas de la marca propia "Calamucheno"; el crecimiento del entusiasmo (22 de los 45 socios se inscribieron en el primer Plan de Negocio; sólo 10 terminaron; estos 10 hicieron el segundo proyecto; ahora todos entran en la solicitud de un tercer proyecto en el 2006)... La historia es muy parecida a la de Muturayo.

Parecen hermanitos. Pero cada quien tiende a jalar para su lado. Cada quien quiere su bodega propia. Cada quien...

Me gusta esta gente, su entusiasmo, la mirada a veces burlona de doña Rosa, el orgullo por los avances. ¿Las perspectivas? Prefiero esperar a volver dentro de unos años para ver qué de todo esto estará funcionando realmente.

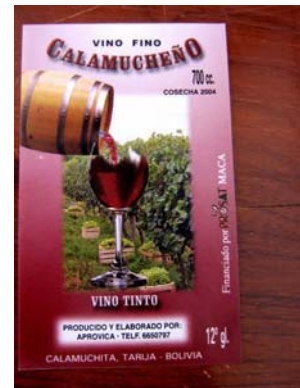
Pero me voy tranquilo. El apoyo del PROSAT es complementario, es diferente. Y lo que sale más fuerte de todo esto son las capacidades consolidadas de las familias, de la gente.



Doña Rosa



Calamuchita



La etiqueta

Ah. También probé el vino. También me atreví a hacer comentarios sinceros. ¡Salud!

MUTURAYO

RESUMEN EJECUTIVO DEL PROYECTO DE ASISTENCIA TÉCNICA PUNTUAL

1. Nombre del Plan de Negocio: Comercialización de vino artesanal				
2. Nombre de la Organización: Asociación de Productores Agropecuarios Muturayo				
3. Nombre del Grupo Beneficiarios: APAMUT Varones				
4. Localización	Comunidad	Municipio	Provincia	Departamento
	Muturayo	Uriondo	Aviles	Tarija
5. Situación sin Proyecto (respecto al negocio propuesto): La Asociación de Productores Agropecuarios de Muturayo, compuesta por 10 miembros, tradicionalmente se han dedicado a la producción de vid y consiguientemente a la elaboración artesanal de vinos y singanis. Durante la campaña 2004 – 2005 se logró elaborar 2000 litros de vino blanco, que requiere su venta en el mercado local y nacional.				
6. Situación con Proyecto (Objetivos del Plan de Negocios): Mediante la presente propuesta puntual de asistencia técnica, se pretende comercializar el vino de APAMUT Muturayo, como un producto embotellado, con la finalidad de buscar una imagen, iniciar un proceso de posicionamiento del producto en el mercado local y provincial. Se buscara mercado, canales de comercialización y se promocionara el producto, asimismo el asistente técnico asesorara sobre la estabilización del vino, cortes y clarificación.				
7. Actividades: (Describir las más importantes y los insumos/herramientas necesarios)				
a) Asistencia Técnica grupal e individual en el proceso de comercialización de vinos.				
b) Implementación de un sistema administrativo y contable.				
c) Comercialización de la producción obtenida en Tarija y en provincias.				
d) Definición de costos y precios de venta.				
e) Participación en ferias comerciales.				
8. Resultados:				
Productos o servicios a comercializar	Cantidad	Costos de Producción por participante	Beneficio Bruto por participante \$us	Beneficio Neto por participante \$us
Vino blanco artesanal	2000 Lts. 2800 botellas			1200
9. Mercados: Tarija , interior del país y local				
10. No. total Beneficiarios: 10		No. Mujeres: 6	No. Hombres: 4	
11. Duración (meses): 2	Duración (Efect.) 29	Fecha de Inicio: 01/07/05	Fecha de Conclusión: 30/08/05	
11. Cronograma de Desembolsos (Pago al AT):				
No. Desembolso	Fecha	Montos (\$US.)		
		PROSAT (90%)	Beneficiarios (10%)	Total (%)
1º	15/07/05	405,0	90,0	495,0
2º	30/08/05	405,0		405,0
	TOTAL	810,0	90,0	900,0

RESUMEN EJECUTIVO DEL PROYECTO/NEGOCIO

1. Nombre del Plan de Negocio: Elaboración de Derivados de la Uva y otros.				
2. Nombre de la Organización: Asociación de Productores Agropecuarios de Muturayo				
3. Nombre del Grupo Beneficiarios: APAMUT				
4. Localización	Comunidad	Municipio	Provincia	Departamento
	<i>Muturayo</i>	<i>Uriondo</i>	<i>Aviles</i>	<i>Tarija</i>
5. Situación sin Proyecto Muturayoc posee importante potencial productivo, sobre todo la vid al ser la principal fruta generadora de ingresos a los socios. Los socios de APAMUT se han especializado en la producción de uva como fruta de mesa la misma que se vende en el mercado local, nacional y a las bodegas locales. Las socias organizadas no cuentan con experiencia en la elaboración de derivados.				
6. Situación con Proyecto (Objetivos del Plan de Negocios): Con el proyecto, las mujeres organizadas de APAMUT pretenden incursionar en la elaboración de derivados con la finalidad de darle valor agregado a la producción tradicional de vid y con ello generar ingresos adicionales en beneficio propio. Al ser la zona altamente productora de frutas y hortalizas, se pretende también elaborar otros productos artesanales.				
7. Actividades: (Describir las más importantes y los insumos/herramientas necesarios)				
Las actividades mas importantes a ser desarrolladas por el AT son;				
a) Asistencia técnica grupal e individual en la producción de derivados de la uva y otros.				
b) Capacitación sobre ejes centrales del proceso productivo, lavado, separación de pulpa, licuado, elaboración conservas, envasado y conservación. Costos de producción.				
c) Gestión y administración de una empresa asociativa.				
d) Implementación de un sistema administrativo y contable.				
8. Resultados:				
Productos o servicios a comercializar	Cantidad	Costos de Producción Total	Beneficio Bruto Total \$us	Beneficio Neto Total \$us
Uvas al jugo, mermeladas, jaleas, dulces	<i>1300</i>			<i>750</i>
9. Mercados: Tarija, La Paz y otros				
10. No. total Beneficiarios: 11		No. Mujeres: 8	No. Hombres: 3	
11. Duración (meses): 3	Duración (Efect.) 36 días	Fecha de Inicio: 01/04/05	Fecha de Conclusión: 30/06/05	
11. Cronograma de Desembolsos (Pago al AT):				
No. Desembolso	Fecha	Montos (\$US.)		
		PROSAT (%) 90	Beneficiarios (%) 10	Total
<i>1º</i>	<i>10/04/05</i>	<i>315.00</i>	<i>70,0</i>	<i>385,0</i>
<i>2º</i>	<i>30/06/05</i>	<i>315.00</i>		<i>315,0</i>
	TOTAL	<i>630,0</i>	<i>70,0</i>	<i>700,0</i>

RESUMEN EJECUTIVO DEL PROYECTO EN ASISTENCIA TÉCNICA PUNTUAL

1. Nombre del Plan de Negocio: Comercialización de Derivados de la Uva y otros.				
2. Nombre de la Organización. Asociación de Productores Agropecuarios de Muturayo				
3. Nombre del Grupo Beneficiarios: APAMUT Mujeres				
4. Localización	Comunidad	Municipio	Provincia	Departamento
	<i>Muturayo</i>	<i>Uriondo</i>	<i>Aviles</i>	<i>Tarija</i>
5. Situación sin Proyecto Muturayo posee importante potencial productivo, sobre todo la vid al ser la principal fruta generadora de ingresos a los socios. Los socios de APAMUT se han especializado en la producción de uva como fruta de mesa la misma que se vende en el mercado local, nacional y a las bodegas locales. Las socias organizadas cuentan con experiencia en la elaboración de derivados producto de una primera fase de intervención con el PROSAT.				
6. Situación con Proyecto (Objetivos del Plan de Negocios): Con el proyecto, las mujeres organizadas de APAMUT pretenden incursionar en la elaboración de derivados con la finalidad de darle valor agregado a la producción tradicional de vid y con ello generar ingresos adicionales en beneficio propio. Al ser la zona altamente productora de frutas y hortalizas, se pretende también elaborar otros productos artesanales. Durante la primera fase se logró producir alrededor de 1500 Fcos. de derivados que requieren ser comercializados.				
7. Actividades: (Describir las más importantes y los insumos/herramientas necesarios) Las actividades mas importantes a ser desarrolladas por el AT son: a). Asistencia técnica grupal e individual en la producción de derivados de la uva y otros. b) Capacitación sobre ejes centrales del proceso productivo, lavado, separación de pulpa, licuado, elaboración conservas, envasado y conservación. Costos de producción. c) Comercialización de la producción obtenida y obtención de Registro Sanitario. d) Implementación de un sistema administrativo y contable.				
8. Resultados:				
Productos o servicios a comercializar	Cantidad	Costos de Producción Total	Beneficio Bruto Total \$us	Beneficio Neto Total \$us
Uvas al jugo, mermeladas, jaleas, dulces	<i>1500</i>			<i>900</i>
9. Mercados: Tarija, La Paz y otros				
10. No. total Beneficiarios: 8		No. Mujeres: 8	No. Hombres: 0	
11. Duración (meses): 3	Duración (Efect.) 45 días	Fecha de Inicio: 01/10/05	Fecha de Conclusión: 30/12/05	
11. Cronograma de Desembolsos (Pago al AT):				
No. Desembolso	Fecha	Montos (\$US.)		
		PROSAT (%) 80	Beneficiarios (%) 20	Total (%)
<i>1º</i>	<i>10/10/05</i>	<i>280,00</i>	<i>140,0</i>	<i>420,0</i>
<i>2º</i>	<i>30/12/05</i>	<i>280,00</i>		<i>280,0</i>
	TOTAL	<i>560,0</i>	<i>140,0</i>	<i>700,0</i>

CALAMUCHITA

RESUMEN EJECUTIVO DEL PROYECTO/NEGOCIO

1. Nombre del Proyecto: PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE VINO ARTESANAL				
2. Localización	Comunidad o Similar	Municipio	Provincia	Departamento
	APROVICA	Uriondo	Aviléz	Tarija
3. Situación sin Proyecto: La Asociación de Productores Vitícolas de Calamuchita APROVICA, compuesta por 22 miembros, tradicionalmente se han dedicado a la producción de vid y consiguientemente a la elaboración artesanal de vinos y singanis. APROVICA actualmente ejecuta un proyecto de mejoramiento de la producción de la uva fresca como fruta de mesa, sin embargo, los vinos y singanis, adolecen de problemas de calidad por las condiciones artesanales de elaboración; asimismo, el vino con estas características no se puede almacenar por largo tiempo, lo que obliga a los productores a la comercialización anticipada, ocasionando pérdidas por precios bajos y almacenamiento. El rubro de la uva, es el más importante por ser el generador de la mayoría de los ingresos de los socios, y los vinos singanis por tradición son elaborados artesanalmente.				
4. Situación con Proyecto: Mediante la asistencia técnica se pretende introducir a los miembros de la Asociación en un proceso de producción tecnificada, hasta donde las condiciones lo permitan, sin alterar la tradición y condición artesanal de los vinos. Con el proyecto, se pretende mejorar las técnicas de procesamiento, elaboración y almacenamiento de los vinos obtenidos, mediante la participación de un enólogo entendido en la materia y optimizar el uso de la materia prima, obteniendo mejores rendimientos. Con el proyecto se promoverá una mejor comercialización de los productos, permitiendo mayor tiempo de almacenamiento para la venta en la época oportuna. Se rescatará las condiciones de vino artesanal y tradicional.				
7. Actividades: (Describir las más importantes para el Negocio)				
a). Asistencia técnica grupal e individual en la producción de vinos.				
b) Capacitación sobre ejes centrales del proceso productivo, convinación de variedades, cortes, fermentación, clarificación, filtrado y almacenamiento.				
c) Gestión y administración de una empresa asociativa.				
d) Implementación de un sistema administrativo y contable.				
e) Comercialización de la producción obtenida.				
8. Resultados: (Productos o Negocios)	Producción/Transformación/Fabricación/Servicios	Comercialización	Ingresos	
	4800 Lts vino	4800 Lts		
	Costos 6,5 Bs/Lt Vino			
	Precio 12,5 Bs/Lt Vino		24000 Bs.- 3145 \$us	
9. Población Beneficiaria				
No. Beneficiarios : 22		No. Mujeres : 2		No. Hombres : 20
10. Duración (meses): 5 meses	Fecha de Inicio: Julio/2003		Fecha de Conclusión: Noviembre/2003	
11. Cronograma de Desembolsos y Obtención de Resultados:				
No. Desembolso	Fecha	Montos (\$us.)		
		PROSAT	Beneficiarios	Total
1. Primer desembolso	Julio/2003	1,125.00	250.00	1,375.00
2. Segundo desembolso	Noviembre/2003	1,125.00		1,125.00
	Total:	2,250.00	250.00	2,500.00

RESUMEN EJECUTIVO DEL PROYECTO DE ASISTENCIA TÉCNICA PUNTUAL

1. Nombre del Plan de Negocio: Comercialización de vino artesanal 2da. Fase				
2. Nombre de la Organización: Asociación de Productores de Vid de Calamuchita (Varones).				
3. Nombre del Grupo Beneficiarios: APROVICA Varones				
4. Localización	Comunidad	Municipio	Provincia	Departamento
	<i>Calamuchita</i>	<i>Uriondo</i>	<i>Aviles</i>	<i>Tarija</i>
5. Situación sin Proyecto (respecto al negocio propuesto): La Asociación de Productores de Vid de Calamuchita APROVICA, compuesta por 10 miembros, tradicionalmente se han dedicado a la producción de vid y consiguientemente a la elaboración artesanal de vinos y singanis. Durante la campaña 2004 – 2005 se logro elaborar 2000 litros de vino blanco, que requiere su venta en el mercado local y nacional.				
6. Situación con Proyecto (Objetivos del Plan de Negocios): Mediante la presente propuesta puntual de asistencia técnica, se pretende comercializar el vino de APROVICA Calamuchita, como un producto embotellado, con la finalidad de buscar una imagen, iniciar un proceso de posicionamiento del producto en el mercado local y provincial. Se buscara mercado, canales de comercialización y se promocionara el producto, asimismo el asistente técnico asesorara sobre la estabilización del vino, cortes, clarificación y embotellado.				
7. Actividades: (Describir las más importantes y los insumos/herramientas necesarios)				
a) Asistencia Técnica grupal e individual en el proceso de comercialización de vinos.				
b) Implementación de un sistema administrativo y contable.				
c) Comercialización de la producción obtenida en Tarija y en provincias.				
d) Definición de costos y precios de venta.				
e) Participación en ferias comerciales.				
8. Resultados:				
Productos o servicios a comercializar	Cantidad	Costos de Producción por participante	Beneficio Bruto por participante \$us	Beneficio Neto por participante \$us
Vino blanco artesanal	<i>2000 Lts. 2800 botellas</i>			<i>1200</i>
9. Mercados: Tarija , interior del país y local				
10. No. total Beneficiarios: 10		No. Mujeres: 1	No. Hombres: 9	
11. Duración (meses): 2	Duración (Efect.) 29	Fecha de Inicio: 01/07/05	Fecha de Conclusión: 30/08/05	
11. Cronograma de Desembolsos (Pago al AT):				
No. Desembolso	Fecha	Montos (\$US.)		
		PROSAT (80%)	Beneficiarios (20%)	Total (%)
<i>1º</i>	<i>15/07/05</i>	<i>360,0</i>	<i>180,0</i>	<i>540,0</i>
<i>2º</i>	<i>30/08/05</i>	<i>360,0</i>		<i>360,0</i>
	TOTAL	<i>720,0</i>	<i>180,0</i>	<i>900,0</i>

RESUMEN EJECUTIVO DEL PROYECTO EN ASISTENCIA TÉCNICA PUNTUAL

1. Nombre del Plan de Negocio: Comercialización de Derivados de la Uva y otros.				
2. Nombre de la Organización. Asociación de Productores Vitivinícolas de Calamuchita				
3. Nombre del Grupo Beneficiarios: APROVICA Mujeres				
4. Localización	Comunidad	Municipio	Provincia	Departamento
	<i>Calamuchita</i>	<i>Uriondo</i>	<i>Aviles</i>	<i>Tarija</i>
5. Situación sin Proyecto: La comunidad de Calamuchita posee importante potencial productivo, sobre todo la vid al ser la principal fruta generadora de ingresos a los socios. Las socias de APROVICA se han capacitado en fases anteriores en la elaboración de derivados por lo que cuentan con experiencia previa. Sin embargo, han tropezado con el problema de falta de mercado para sus productos.				
6. Situación con Proyecto (Objetivos del Plan de Negocios): Con el proyecto, las mujeres organizadas de APROVICA pretenden continuar con la elaboración de derivados con la finalidad de darle valor agregado a la producción tradicional de vid y con ello generar ingresos adicionales en beneficio propio. Al ser la zona altamente productora de frutas y hortalizas, se pretende también elaborar otros productos artesanales. Durante la segunda fase se logro producir alrededor de 1500 Fcos. De derivados que requieren ser comercializados.				
7. Actividades: (Describir las más importantes y los insumos/herramientas necesarios)				
Las actividades mas importantes a ser desarrolladas por el AT son:				
a). Asistencia técnica grupal e individual en la producción de derivados de la uva y otros.				
b) Capacitación sobre ejes centrales del proceso productivo, lavado, separación de pulpa, licuado, elaboración conservas, envasado y conservación. Costos de producción.				
c) Comercialización de la producción obtenida y obtención de Registro Sanitario.				
d) Implementación de un sistema administrativo y contable.				
8. Resultados:				
Productos o servicios a comercializar	Cantidad	Costos de Producción Total	Beneficio Bruto Total \$us	Beneficio Neto Total \$us
Uvas al jugo, mermeladas, jaleas, dulces y otros derivados de frutas y hortalizas.	1500			900
9. Mercados: Tarija, La Paz y otros				
10. No. total Beneficiarios: 6		No. Mujeres: 6	No. Hombres: 0	
11. Duración (meses): 2	Duración (Efect.) 40 días	Fecha de Inicio: 01/10/05	Fecha de Conclusión: 30/11/05	
11. Cronograma de Desembolsos (Pago al AT):				
No. Desembolso	Fecha	Montos (\$US.)		
		PROSAT (%) 75	Beneficiarios (%) 25	Total
1º	10/10/05	337.50	225,0	562,5
2º	30/12/05	337.50		337,5
	TOTAL	675,0	225,0	900,0