

IICA-CIDIA

INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA  
I I C A  
PROYECTO DE DESARROLLO AGRICOLA  
COTAGAITA SAN JUAN DEL ORO

Centro Interamericano de  
Documentación e  
Información Agrícola  
2 9 OCT 1992  
IICA - CIDIA

ESTUDIO SOBRE COMERCIALIZACION DE LA U  
EN EL AREA DEL PROYECTO COTAGAITA  
SAN JUAN DEL ORO

Convenio de Asistencia Técnica entre  
IICA y CORDEPO para la ejecución del  
Proyecto Cotagaita San Juan del  
Oro.

Tupiza, Diciembre de 1989

00006421

1102  
L12  
I 59 esd

APR 1959

**PARTICIPANTES**

**Lic. Gilberto Mendoza**

Especialista en Comercialización de IICA, diseño general del estudio, elaboración de formularios, supervisión y elaboración del informe final.

**Ing. Rafael Vera**

Consultor Residente de IICA en el Proyecto Supervisión del trabajo de campo y de la tabulación de datos.

**Ing. Armando Montealegre**

Consultor Temporal IICA  
Dirección del Trabajo de Campo e Investigaciones complementarias.

**Encuestas de Campo:**

Eliodoro Flores  
Teodoro Román  
Santos Cáceres  
Luis Mendoza

**Tabulación:**

Norah Amador  
Marcelo Ruíz  
Ernesto Sossa  
Jorge Choque

**Apoyo en procesamiento de datos y elaboración de preinforme:**

Valeriano Tarifa  
Miguel Angel Sánchez

**Publicación:**

Teresa de Cuestas  
Nancy Aras S.  
Estanislao Laura



# I N D I C E

Pág.

1.	<b>METODOLOGIA</b>	<b>1</b>
2.	<b>ASPECTOS DE PRODUCCION</b>	<b>4</b>
2.1	Capacidad instalada y producción de uva fresca	4
2.2	Variedades Cultivadas	7
2.3	Épocas de Cosecha	8
3.	<b>COMERCIALIZACION DE LA UVA</b>	<b>9</b>
3.1	Destino de la Producción	9
3.2	Venta de uva fresca	11
3.3	Transporte	17
3.4	Procesamiento de la uva	19
3.4.1	Producción y venta del singani	20
3.4.1.1	Producción de singani	20
3.4.1.2	Venta del singani	22
3.4.1.3	Costos de transporte del singani	28
3.4.2	Producción y venta del vino	29
3.4.2.1	Producción de vino	29
3.4.2.2	Venta de vino	30
3.4.3	Producción y venta de pasa de uva	31
3.4.3.1	Producción de pasa de uva	31
3.4.3.2	Venta de pasa de uva	32
3.4.3.3	Costos de transporte de pasa de uva	33
3.4.4	Preferencias por el producto procesado	34
3.4.5	Preferencias de vender fresco o procesado	34
3.5	Problemas de comercialización	38



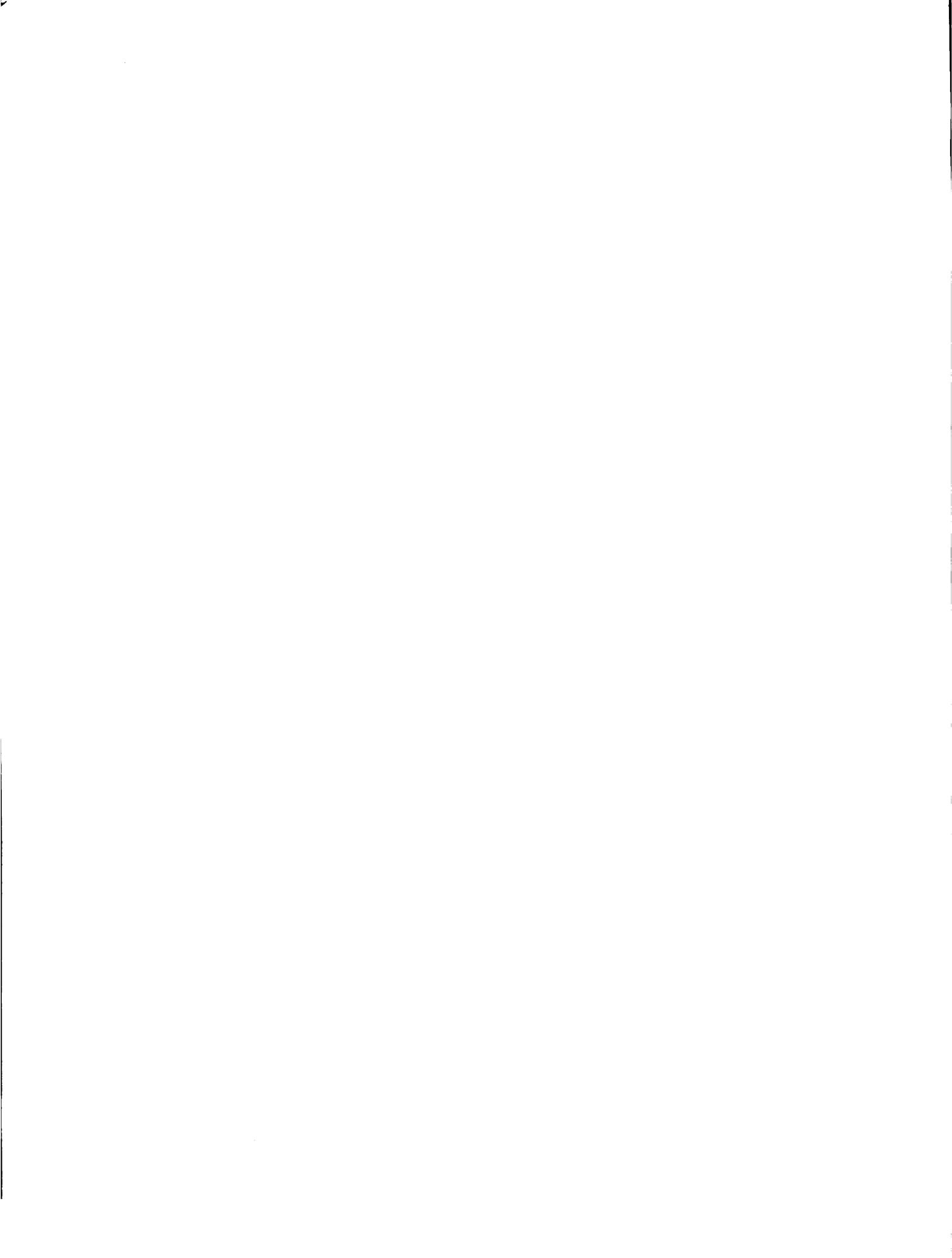
		<b>Pág.</b>
3.6	Crédito	40
3.7	Asistencia técnica	40
3.7.1	Nor Chichas	42
3.7.2	Modesto Omiste	42
3.8	Opiniones generales y observaciones	43
3.8.1	Nor Chichas	43
3.8.2	Modesto Omiste	44
4.	<b>PRECIOS HISTORICOS DE LA UVA</b>	<b>46</b>
5.	<b>CONCLUSIONES</b>	<b>48</b>
	<b>ANEXOS</b>	<b>51</b>

\* - -

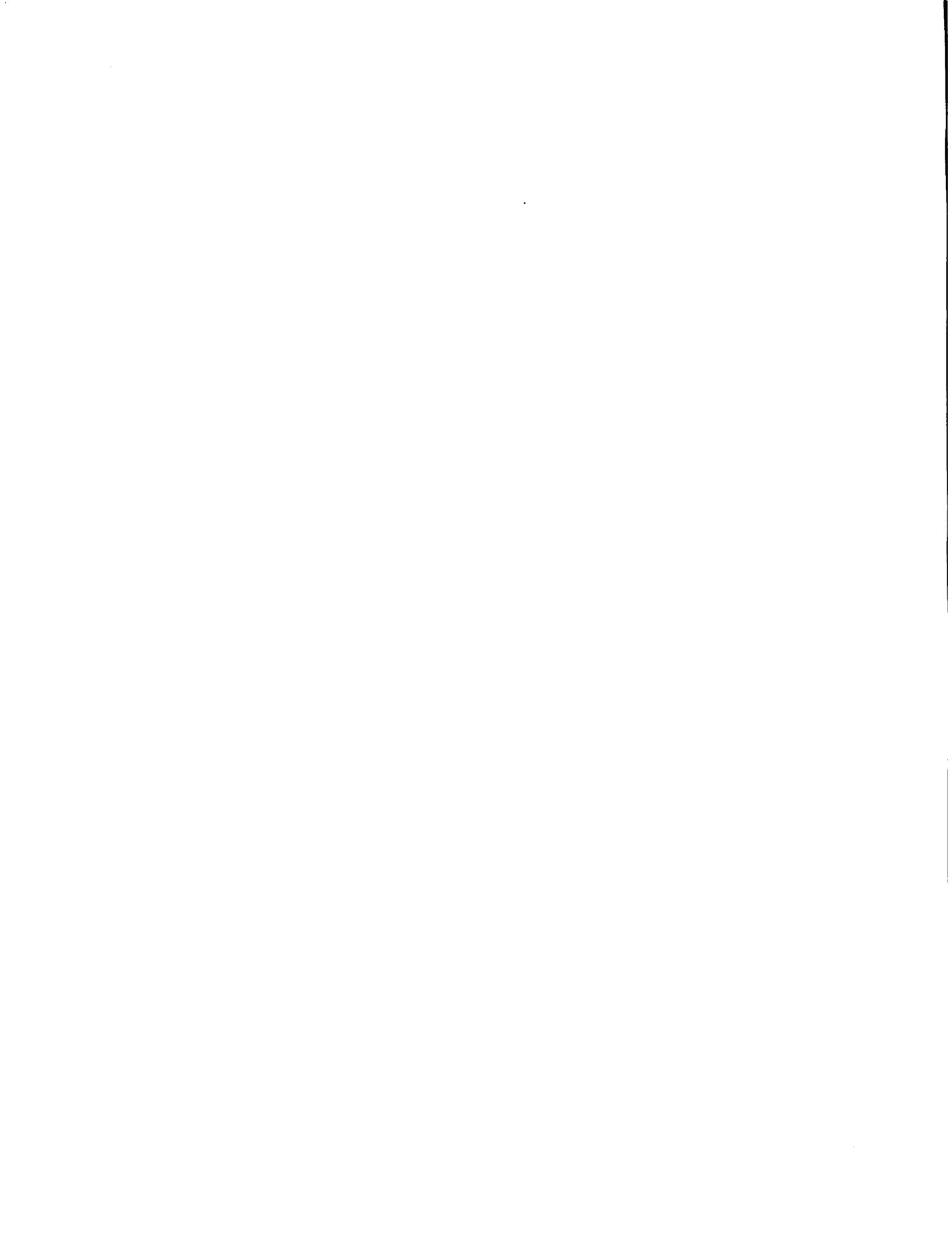


## INDICE DE CUADROS

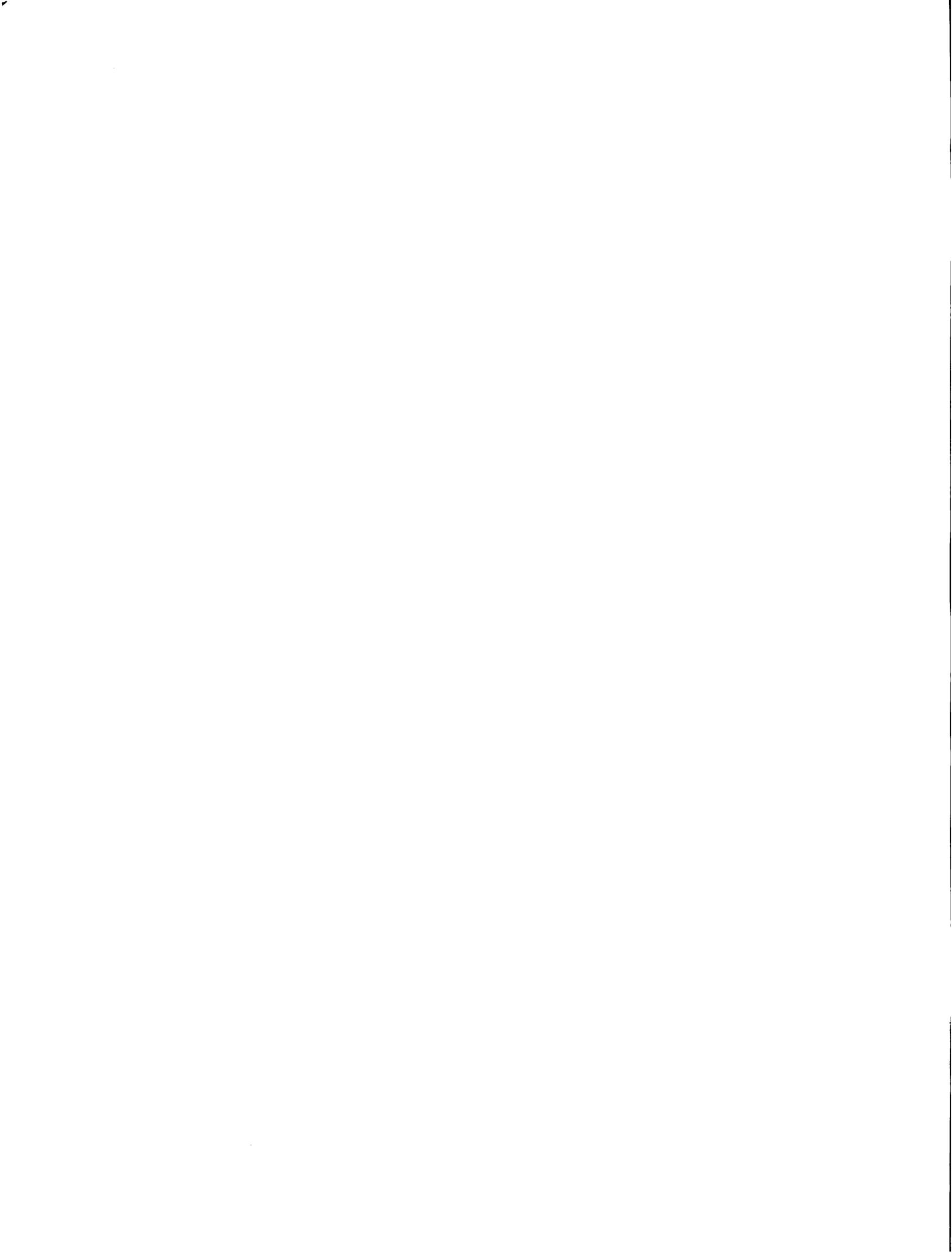
	<b>Pág.</b>	
CUADRO No. 1	Arboles de uva plantados, árboles en producción y cosecha de la uva fresca en las dos provincias del área del Proyecto Cotagaita San Juan del Oro.	4
CUADRO No. 2	Arboles de uva plantados. Uva en producción y cosecha de la fruta en la Provincia Nor Chichas.	6
CUADRO No. 3	Uvas plantadas, uvas en producción y cosecha de fruta en la provincia Modesto Omiste.	6
CUADRO No. 4	Tipo de uvas cultivadas en el área del Proyecto.	7
CUADRO No. 5	Épocas de cosecha de la uva en las dos provincias del área del Proyecto.	8
CUADRO No. 6	Destino de la producción de uva cosechada en el área del Proyecto.	9
CUADRO No. 7	Procesado de uva en relación al No. de productores en el área del Proyecto.	9
CUADRO No. 8	Productos que se obtienen del procesado de uva fresca en el área del Proyecto.	10
CUADRO No. 9	Precio, lugar y época de venta de uva fresca producida en la Provincia Nor Chichas.	12
CUADRO No. 10	Precio, lugar y época de venta de uva fresca producida en la provincia Modesto Omiste.	13
CUADRO No. 11	Precios de venta de uva fresca de los productores en el área del Proyecto.	13
CUADRO No. 12	Frecuencia de los lugares de venta de uva fresca de los productores del Proyecto	14



CUADRO No. 13	Época de venta de uva fresca en el área del Proyecto.	15
CUADRO No. 14	Opciones de venta de uva fresca para los productores del área del Proyecto.	15
CUADRO No. 15	Estabilidad en los clientes para la venta de uva fresca para los productores en el área del Proyecto.	17
CUADRO No. 16	Costos de transporte y tiempo de venta de uva fresca producida en Nor Chichas	17
CUADRO No. 17	Costos de transporte y tiempo de venta de uva fresca comercializada en M. Omiste.	18
CUADRO No. 18	Producción y venta de singani en el área del Proyecto.	20
CUADRO No. 19	Propiedad de falcas por los productores en el área del Proyecto.	21
CUADRO No. 20	Decisiones de venta de singani en el área del Proyecto.	22
CUADRO No. 21	Precio, lugar y época de venta del singani producido en Nor Chichas.	23
CUADRO No. 22	Precio, lugar y época de venta de singani en la provincia Modesto Omiste.	24
CUADRO No. 23	Precios recibidos por los productores de singani en el área del Proyecto.	25
CUADRO No. 24	Opciones de venta del singani para los productores del área del Proyecto.	26
CUADRO No. 25	Épocas de venta de singani en las provincias de Nor Chichas y Modesto Omiste.	27
CUADRO No. 26	Costos de transporte de singani elaborado en la Provincia Nor Chichas	28



	Pág.
CUADRO No. 27	Venta de vino en el área del Proyecto. 30
CUADRO No. 28	Preferencia por la venta de vino en la provincia Nor Chichas. 30
CUADRO No. 29	Decisiones de venta de pasa de uva en el área del Proyecto. 32
CUADRO No. 30	Precio, lugar de venta de pasa de uva en la provincia Nor Chichas. 32
CUADRO No. 31	Costo de flete y origen - destino del transporte de pasa de uva en el área del Proyecto. 33
CUADRO No. 32	Mejor producto procesado de uva fresca en el área del Proyecto. 34
CUADRO No. 33	Preferencias de los productores de pasa de uva por la venta en fresco o procesado en el área del Proyecto. 35
CUADRO No. 34	Problemas de comercialización de los productos de uva en el área del Proyecto. 38
CUADRO No. 35	Crédito recibido por los productores del área del Proyecto. 40
CUADRO No. 36	Asistencia técnica recibida por los productores de uva fresca en el área del Proyecto. 40
CUADRO No. 37	Opiniones de los productores sobre la asistencia técnica en el área del Proyecto. 41
CUADRO No. 38	Precios promedios mensuales de las uvas blancas frescas en el mercado minorista de La Paz. 47
CUADRO No. 39	Precios promedios mensuales de la uva en el mercado mayorista de Santa Cruz. 48



I. METODOLOGIA

El presente estudio se basa en información primaria obtenida mediante encuestas ejecutadas en las zonas de producción de Uva en el área del Proyecto Cotagaita San Juan del Oro.

Las encuestas se llevaron a cabo según la siguiente distribución.

Provincia Nor\_Chichas

Primera Sección:

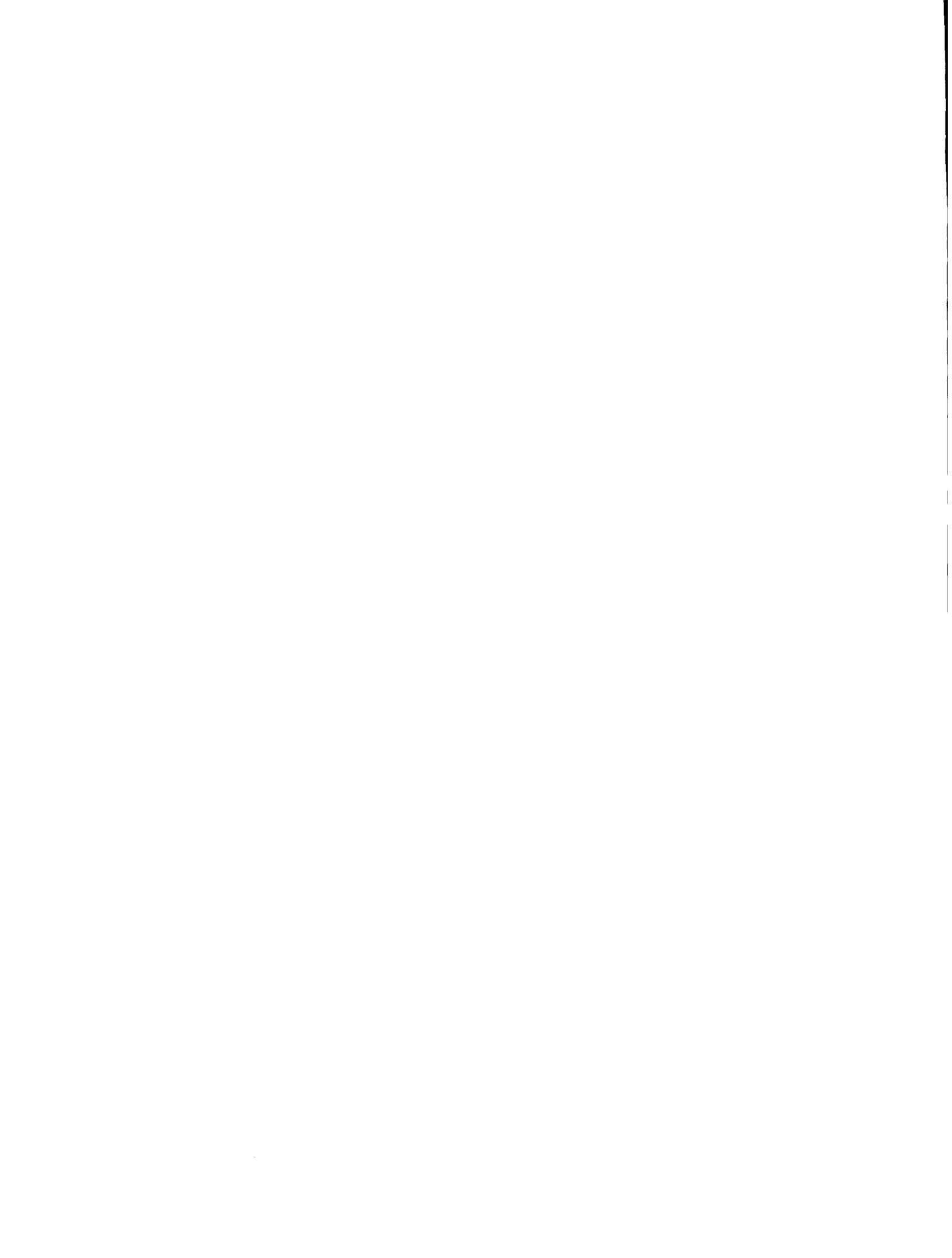
Zona	Comunidad	No. Encuestas
II	Pampa Grande	5
	Mormorque	1
	Vicchoca	13
	El Rancho	4
	Palca Higueras	3
	Río Abajo	8
	Tablaya Chica	3
	Escorque	1
	Tablaya Palca	2
	Cholcapa	<u>1</u>
	Subtotal	41
III	Cotagaitilla	<u>5</u>
	Subtotal	46



	Tucumán	3
	Chati	3
	Tucupalca	3
	Subtotal	9
	Calama	2
	Acipalca	1
	Asc	1
	Subtotal	13
	<b>Subtotal Provincia Nor Chichas</b>	<b>59</b>
		=====
	<b>Provincia Modesto Omiste</b>	
III	Villa Pacheco	3
	Higueritas	3
	Chosconti	2
	San Marcos	3
	San Pedro	<u>6</u>
	Subtotal	17
	<b>Total Provincia Modesto Omiste</b>	<b>17</b>
		=====
	<b>TOTAL GENERAL ENCUESTAS DE UVA</b>	<b>76</b>
		=====







## 2. ASPECTOS DE PRODUCCION

Según lo expuesto en el ítem 1 de "metodología", la información que se entrega a continuación es producto de las siguientes encuestas:

Provincia Nor Chichas	59
Provincia Modesto Omiste	17
Total	76

### 2.1 Capacidad instalada y producción de uva fresca

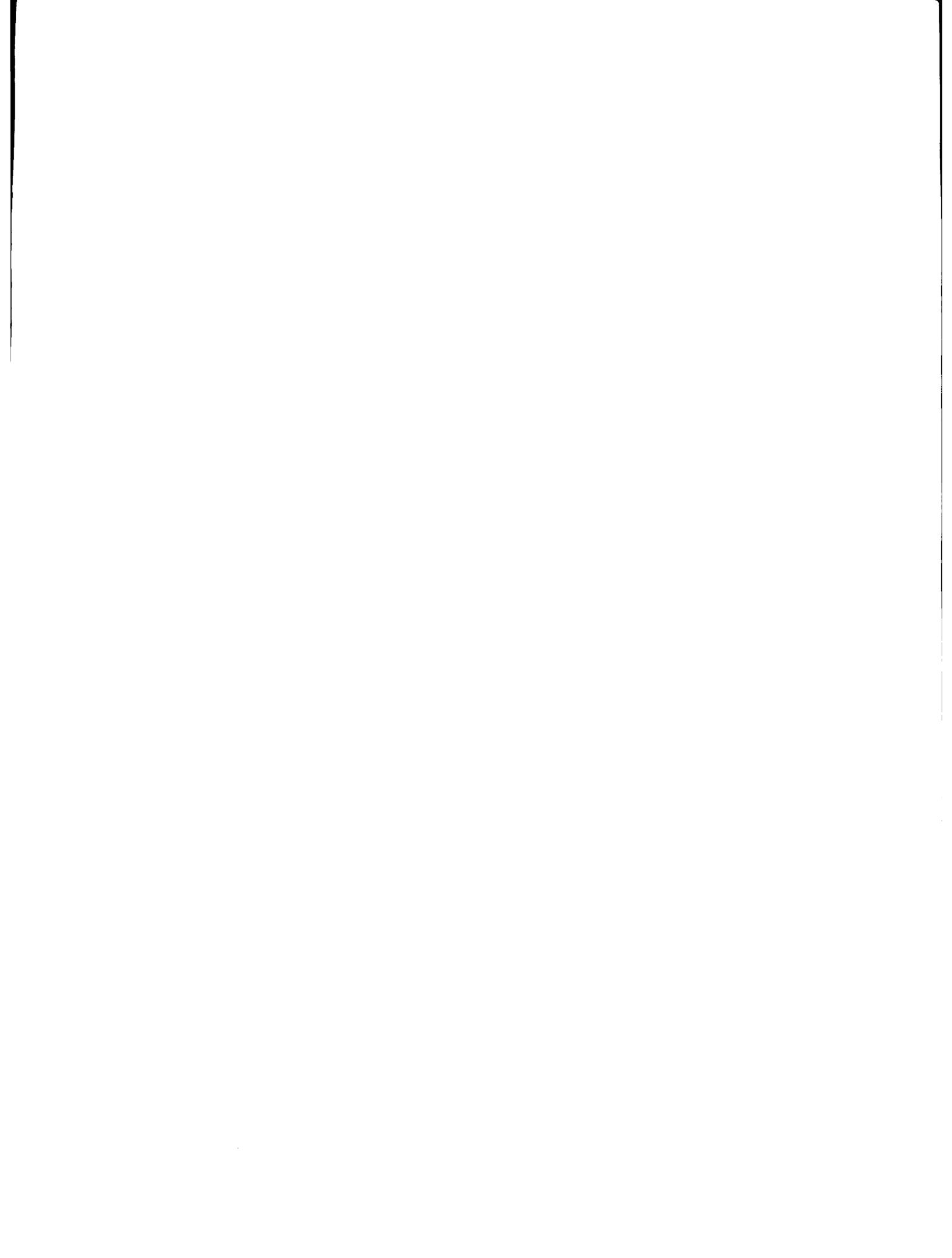
CUADRO No. 1 Arboles de uva plantados, árboles en producción y cosecha de la fruta de uva fresca en las dos provincias del área del Proyecto Cotagaita San Juan del Oro -Muestra de 76 productores-

Intervalos de tamaño del huerto No. árboles	Total Plantas dos	Arboles En Pro- ducción	Productores		Cosecha 1989		
			No.	%	Total qq	%	Kgr. árbol
1 - 100	2.661	1.786	37	49	700	23	18.0
101 - 200	2.806	2.426	14	18	664	22	12.5
201 - 300	2.720	2.000	7	9	505	17	12.0
Más de 300	42.850	37.820	18	24	1.139	38	1.4
<b>Total</b>	<b>51.037</b>	<b>44.032</b>	<b>76</b>	<b>100</b>	<b>3.011</b>	<b>100</b>	<b>3.1</b>

Fuente: Encuestas de este estudio

Del Cuadro No 1 se extrae:

- El 86 % de los árboles de uva plantados se hallan en producción.



- Prevalcen las plantaciones pequeñas (menores de 100 árboles) con el 49% de los productores y cada vez son de mayor productividad con: 18 Kgr. por árbol.

El 67% de las plantaciones pequeñas están en producción, el resto no. Es posible que sea un índice en que las nuevas plantaciones son más intensas en este estrato. En los demás estratos más del 80% de lo plantado se halla en producción.

También es muy relevante el estrato de huertos grandes (más de 300 árboles). Este estrato representa el 24% de los agricultores, al 84% de los árboles plantados y al 38% de la cosecha de 1989.

El promedio aritmético de cosecha por productor es 39.6 qq

En la medida que crece el Huerto, se reduce el promedio de producción por árbol.

El promedio aritmético de árboles por productor es de 672.

La situación para esta provincia es la siguiente:



CUADRO No. 2 Arboles de uva plantados. Uva en producción y cosecha de la fruta en la provincia de Nor Chichas -Muestra de 59 productores-

Intervalos de tamaño del huerto No. árboles	Total árboles		Productores		Cosecha	
	Plantados	En producción	No.	%	Total qq.	Kgr. árbol
1 - 100	2.082	1.207	25	42	537	20.47
101 - 200	2.506	2.126	13	22	564	12.20
201 - 300	2.420	1.700	6	10	408	11.04
Más de 300	40.950	36.050	15	26	834	1.6
<b>T o t a l</b>	<b>47.958</b>	<b>41.083</b>	<b>59</b>	<b>100</b>	<b>2.343</b>	<b>2.62</b>

Fuente: Encuestas de este estudio

CUADRO No. 3 Uvas plantadas, uvas en producción y cosecha de fruta en la provincia de Modesto Omiste -Muestra de 17 productores-

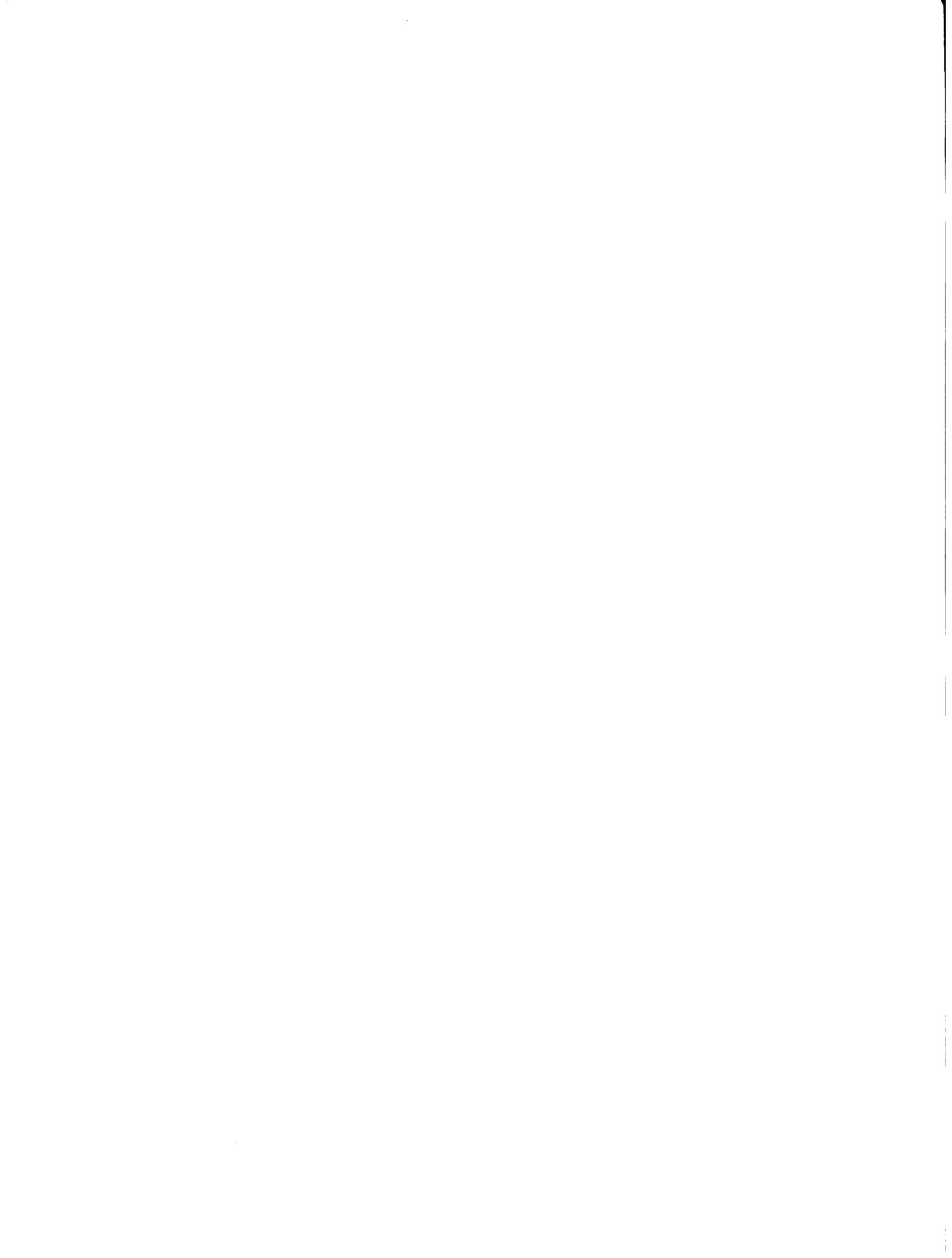
Intervalos de tamaño del huerto No. árboles	Total árboles		Productores		Cosecha	
	Plantados	En producción	No.	%	Total qq.	Kgr. árbol
1 - 100	579	416	12	70	163	18,0
101 - 200	300	200	1	6	100	23,0
201 - 300	300	300	1	6	100	15,3
Mas de 300	1.900	1.770	3	18	305	7,9
<b>T o t a l</b>	<b>3.079</b>	<b>2.686</b>	<b>17</b>	<b>100</b>	<b>668</b>	<b>11.44</b>

Fuente: Encuestas de este estudio

De los cuadros 2 y 3 se resume:

- La Provincia más importante en cultivo de uva fresca plantada es Nor Chichas (94% de toda la región) y por Modesto Omiste (6%).

- En Modesto Omiste, el 87% de las plantaciones se hallan



en producción mientras que en Nor Chichas están alrededor del 86%.

- En Nor Chichas y Modesto Omiste predominan los huertos pequeños (menos de 100 árboles) entre 42 y 70% de los huertos respectivamente.
- Nor Chichas genera el 78% de la cosecha encuestada mientras que el 22% de la cosecha corresponde a Modesto Omiste.
- La productividad por árbol más alta se detecta en Modesto Omiste (11,44 Kgr.) y Nor Chichas (2,62 Kgr.).

## 2.2 Variedades Cultivada

Existe una mezcla de variedades entre las cuales sobresalen:

**CUADRO No. 4 Tipos de uvas cultivadas en el área del proyecto Cotagaita San Juan del Oro -No. y % de productores encuestados-**

Clases de Uva	P r o v i n c i a s			
	Nor Chichas		Modesto Omiste	
	No.	%	No.	%
Vicchoqueña	20	34	-	-
Negra	-	-	7	41
Blanca y negra	22	37	7	41
Blanca y uvilla	3	5	-	-
Blanca Negra y otros 1/	14	24	3	18

**T o t a l**                    **59**                    **100**                    **17**                    **100**

1/ En otros se anotan: moscatel, llancay, ardilla, rosada, uvilla blanca y negra y mollar, en ambas provincias.

Fuente: Encuestas de este estudio



En Nor Chichas hay mayor Diversificación de variedades de uvas, en cambio en Modesto Omiste hay mayor preferencia por las variedades de uva negra y blanca.

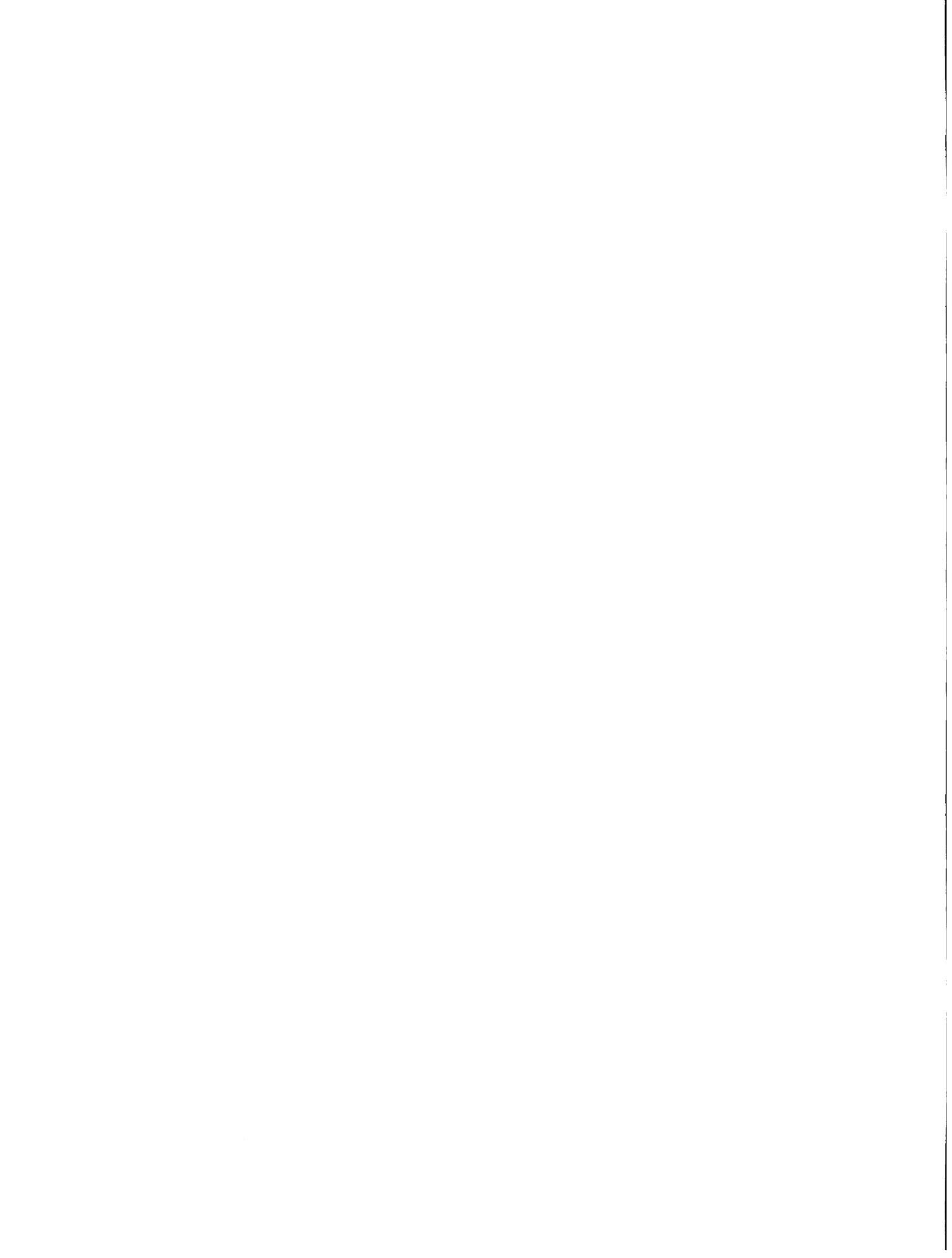
2.3. Epocas de cosecha

CUADRO No. 5 Epocas de cosecha de la uva en las dos provincias del área del Proyecto

N o r		C h i c h a s		M o d e s t o O m i s t e	
Epocas		% Agric.		% Agric.	
Enero	Marzo	2		Febrero - Marzo	25
Enero	Abril	5		Febrero - Abril	6
Febrero	Abril	47		Marzo - Abril	12
Febrero - Mayo		46		Abril	6
		-		Abril - Mayo	12
		-		Marzo - Mayo	6
		-		Marzo - Junio	12
		-		Abril - Junio	23
<b>T o t a l</b>		<b>100</b>		<b>100</b>	

Fuente: Encuestas de este estudio

La cosecha más temprada es la de Nor Chichas. La más tardía y prolongada es de la provincia Modesto Omiste.



## 3. COMERCIALIZACION DE LA UVA

## 3.1 Destino de la Producción

CUADRO No 6 Destino de la producción de uva cosechada en el área del Proyecto Cotagaita San Juan del Oro - Cosecha 1989

Destino	No r Chichas		Modesto Omiste	
	Volumen qq.	%	Volumen qq.	%
Venta en fresco	1.185	50	484	72
Procesamiento	1.092	47	147	22
Autoconsumo	66	3	37	6
<b>T o t a l</b>	<b>2.343</b>	<b>100</b>	<b>668</b>	<b>100</b>

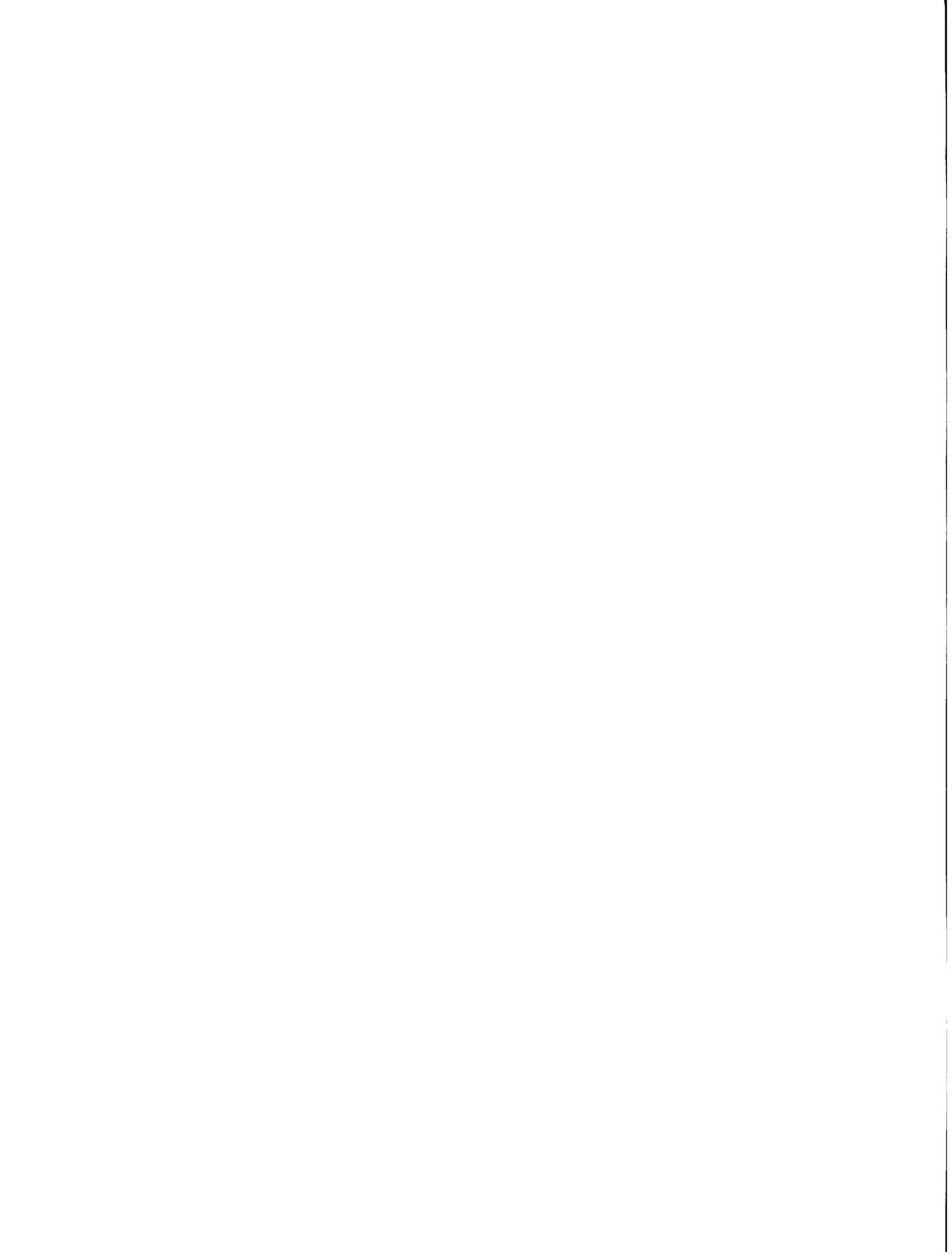
Fuente: Encuestas de este estudio

Los productores prefieren vender en fruta, pero se procesa como una manera de buscar otra oportunidad de mercado y almacenarlo; el procesado es también la mejor alternativa para los cultivos alejados de los mercados y con problemas de transporte.

CUADRO No 7 Procesado de uva en relación al No. de productores en el área del Proyecto. -% de respuestas-

Procesan Uva	P r o v i n c i a s		M o d e s t o O m i s t e	
	No. Prod.	%	No. Prod.	%
Si	46	78	14	82
No	13	22	3	18
<b>T o t a l</b>	<b>59</b>	<b>100</b>	<b>17</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas de este estudio



En el área del Proyecto de 76 productores de uva el 79% procesa la uva fresca mientras que el 21% no procesa ningún subproducto.

**CUADRO No. 8 Productos que se obtienen del procesado de uva fresca en el área del Proyecto Cotagaita San Juan del Oro**

Productos obtenidos	P r o v i n c i a s			
	N o r No. Prod.	Chichas %	Modesto No. Prod.	Omiste %
Pasa de uva	6	13	1	7
Singani	-	-	1	7
Vino Singani	16	35	6	43
Vino	2	4	-	-
Vino Singani y pasa	13	28	6	43
Singani y pasa	5	11	-	-
Vino y pasa	4	9	-	-
<b>T o t a l</b>	<b>46</b>	<b>100</b>	<b>14</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas de este estudio

De acuerdo al cuadro No. 8 se observa que hay mayor porcentaje de los productores que procesan Vino y Singani.

La relación de procesamiento según las provincias es:

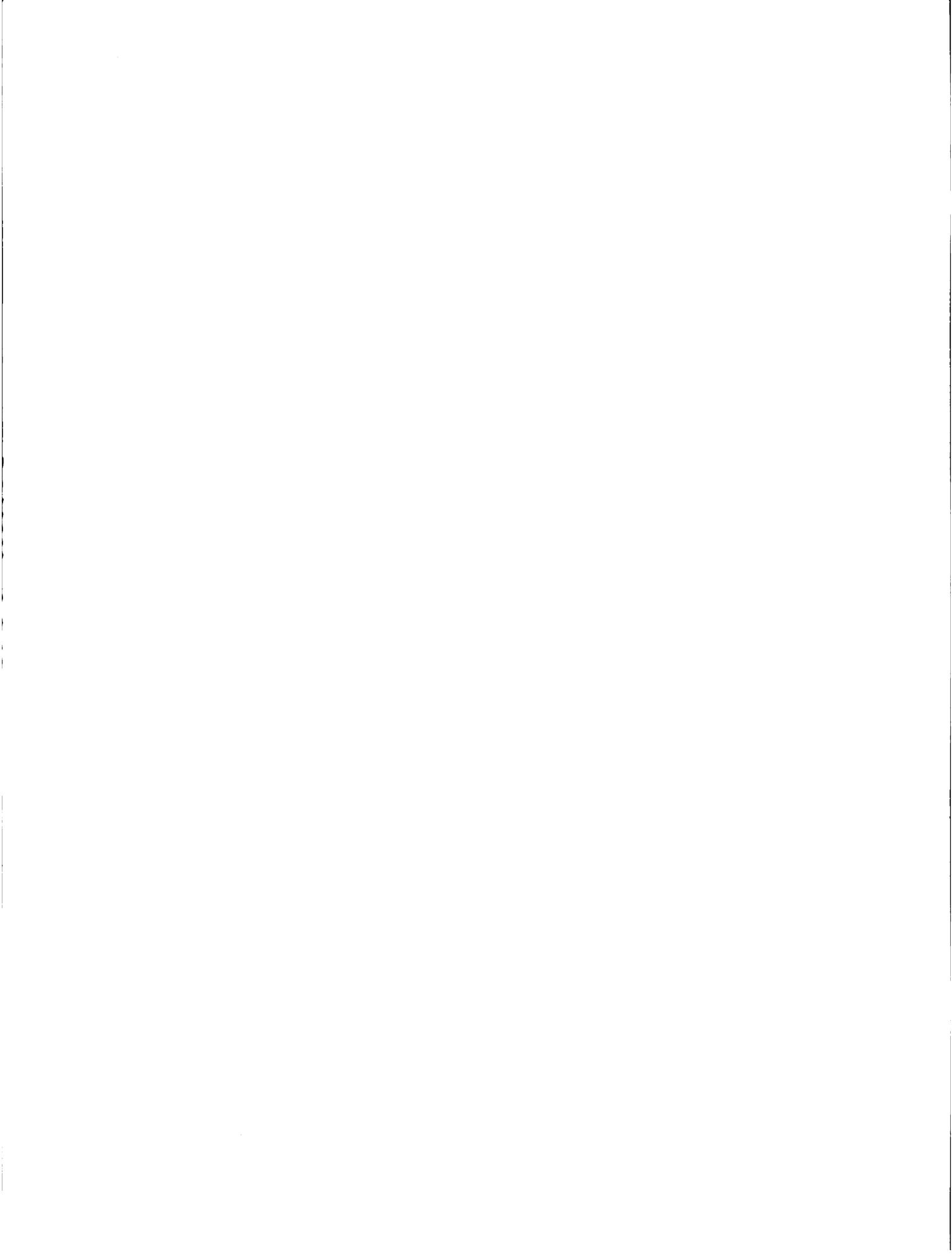
**Provincia Nor Chichas**

De 1 qq. de uva sale 1 @ de pasa de uva.

De 1 qq. de uva sale 16 litros de vino.

De 5 qq. de uva sale 1 qq. de singani.

De 5 qq. de uva sale 1 qq. de singani y 30 lts. de vino.



### Provincia Modesto Omiste

De 1 qq. de uva sale 15 botellas de vino.

De 1 qq. de uva sale 1/2 @ de pasa.

De 5 qq. de uva sale 25 lts. de vino.

De 4 qq. de uva sale 10 lts. de vino.

De 4 qq. de uva sale 10 lts. de singani.

De 1 qq. de uva sale 1 @ de singani.

De 1 qq. de uva sale 10 lts. de vino.

De 8 qq. de uva sale 1 qq. de vino.

1 qq. de singani.

De 6 qq. de uva sale 2 qq. de singani

40 lts. de vino.

### 3.2

#### Venta de uva fresca

La venta de uva fresca en relación al número de productores en el área del Proyecto se presentó como sigue:

Venden	91 % de los casos
No venden	<u>9 %</u> de los casos
	100 %

Los precios de venta según las provincias fueron:



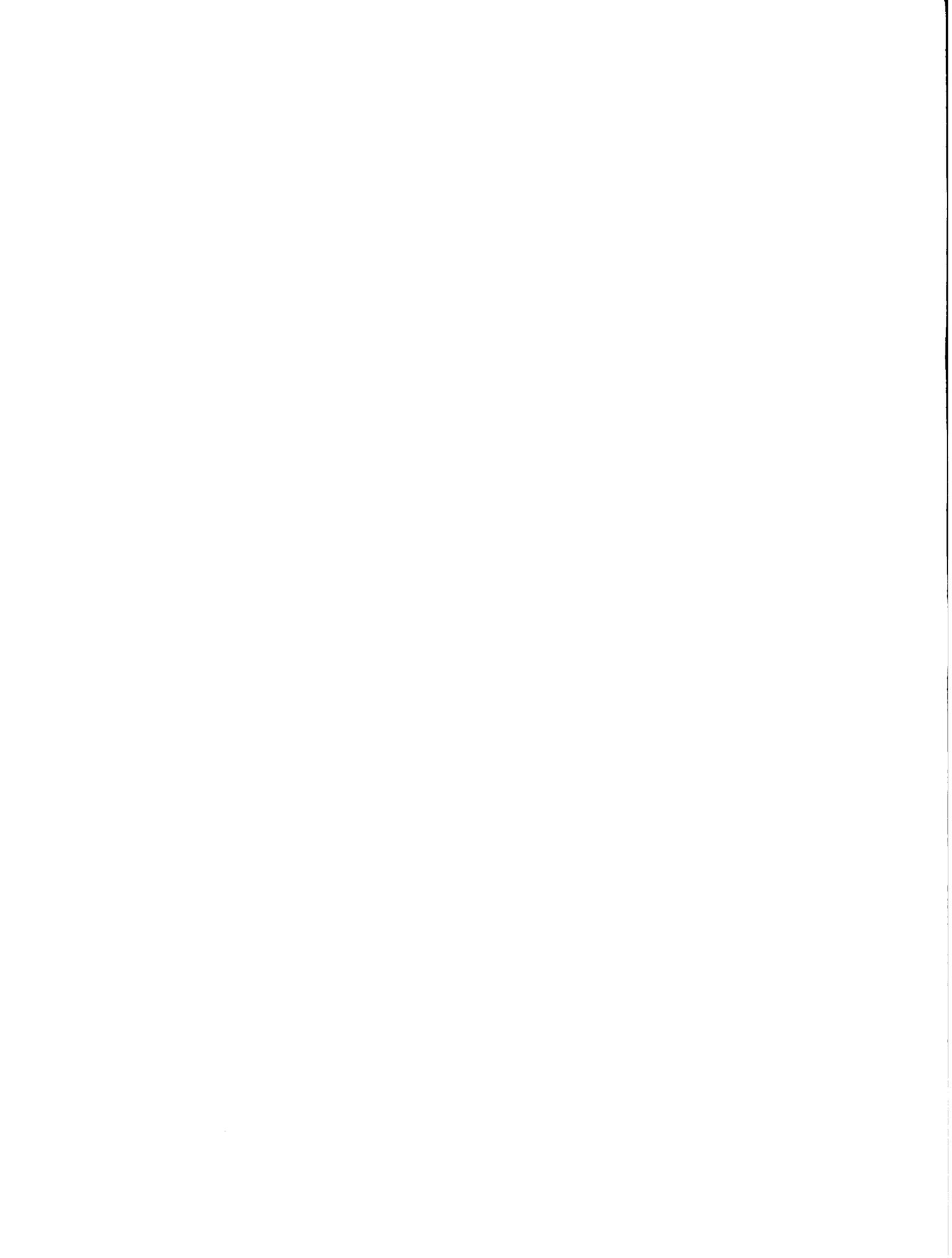
CUADRO No. 9 Precio, lugar y época de venta de uva fresca producida en la provincia de Nor Chichas 1989.

Precio Bz/ga.	No de Product.	Cantidad qq.	%	Lugar Venta	Epoca Venta
8	1	6*		En el lugar	Abril
12	3	45	4	En el lugar	Febrero
				Potosí	Marzo
14	1	5*		Tupiza	Marzo
15	1	6*		En el lugar	Marzo
16	9	201	17	Tupiza	Febrero
					Marzo
				En el lugar	Marzo
18	2	32	3	Potosí	Marzo
20*	10	157	13	Tupiza	Marzo
				Tazna	Abril
				Potosí	Abril
				En el lugar	Mayo
					Abril
24	6	165	14	Tupiza	Febrero
					Abril
				Potosí	Marzo
				Atocha	Marzo
25	3	170	14	Tupiza	Marzo
				Potosí	Marzo
				En el lugar	Abril
28*	3	24	2	Potosí	Marzo
30*	3	100	9	Potosí	Marzo
				En el lugar	Abril
32	5	65	6	Potosí	Mayo
					Marzo
				Huari	Abril
				Tupiza	Marzo
35	1	25	2	Sucre	Marzo
40*	6	104	7	Potosí	Marzo
					Mayo
					Febrero
				Tupiza	Marzo
				Sucre	Febrero
60	1	80	9	Atocha	Abril

**T o t a l**      **55**    **1.185**    **100**

\* Para los porcentajes no se toma en cuenta por ser inferior al 0,5%

Fuente: Encuestas de este estudio.



CUADRO No. 10 Precio, lugar y época de venta de uva fresca producida en la provincia de Modesto Omiste 1989

Precio Bs/qq.	No. de Product.	Cantidad qq.	%	Lugar Venta	Epoca Venta
10	2	165	32	Villa Pacheco	Marzo-Abr.
10	1	2*		Villazón	Marzo-Abr.
16	2	32	6	Villazón	Abril
16	1	60	12	Villazón	Feb.- Mar.
16	2	60	12	Tarija	Abril-May.
16	1	5	1	Villazón	Mayo-Jun.
18	1	40	8	Tarija	Mayo-Jun.
20	1	8	2	Villazón	Abril-Jun.
20	2	35	7	Tupiza	Abril-May.
20	1	100	19	Tarija	Abril-May.
24	1	1*		Villazón	Marzo-May.
32	1	2*		Villazón	Feb.- Mar.
Trueque	1	4	1	Abra Pampa (Arg.)	Feb.- Mar.

T o t a l 17 514 100

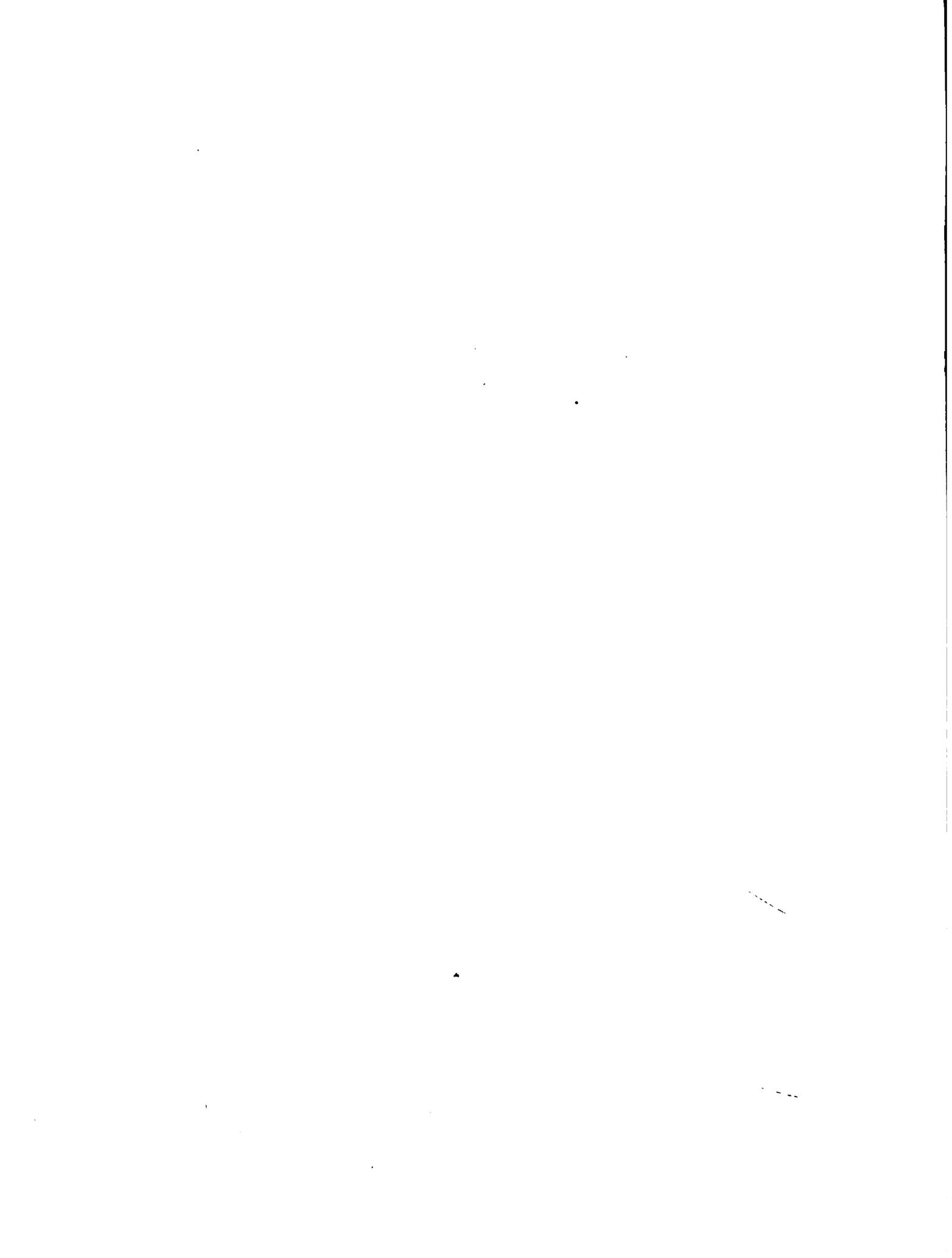
\* No se toma en cuenta para los porcentajes por ser inferior al 0,5%

Fuente: Encuestas de este estudio

CUADRO No. 11 Precios de venta de uva fresca de los productores en el área del Proyecto Cotagaita San Juan del Oro.

Intervalo Precios Bs/qq.	Precio Mod. Modal Clase		Productores		Cantidad	
	Bs	qq.	No.	%	qq.	%
8 - 18	16		27	38	659	38
20 - 32	20		36	50	827	49
35 - 60	40		8	11	209	12
Trueque			1	1	4	1
T o t a l			72	100	1.699	100

Fuente: Encuestas de este estudio



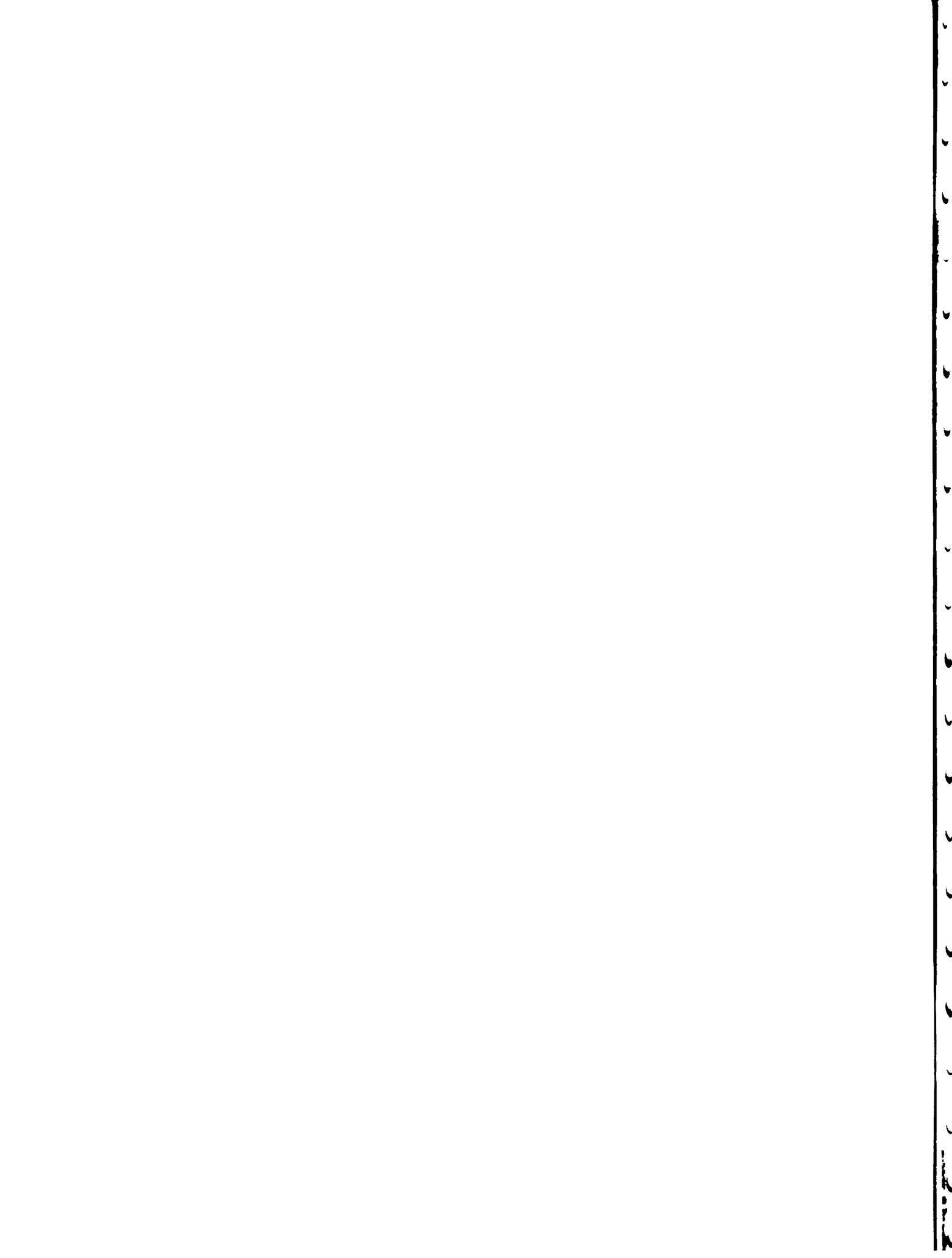
El precio más frecuente pagado por uva fresca en el área del proyecto es de Bs 16/qq. que se presentó en el 21% de los casos, seguido de Bs 20/qq. que afectó al 19% de los productores. El 50% de los productores recibieron precios entre 20 y 32 Bs/qq. y afectó al 49% de la producción vendida.

CUADRO No. 12 Frecuencia de los lugares de venta de uva fresca, de los productores del Proyecto Cotagaita San Juan del Oro -% de productores-

Lugar de Venta	P r o v i n c i a s	
	Nor Chichas %	Modesto Omiste %
Potosí	32	-
Tupiza	34	14
Tarua	2	-
Villa Pacheco	-	14
Villazón	-	58
Atocha	4	-
Abra Pampa	-	7
Tarija	-	7
Huari	2	-
Sucre	4	-
En el lugar	22	-
<b>T o t a l</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas de este estudio

Según el cuadro No. 12 los mercados mayormente preferidos por los productores de Nor Chichas son Tupiza y Potosí (34 y 32% de los casos respectivamente). En Modesto Omiste es Villazón (58 %).



CUADRO No. 13 Época de venta de uva fresca en el área del Proyecto Cotagaita San Juan del Oro -% de respuestas-

Época de Venta	Nor Chichas %	Modesto Época de Venta	Omiste %
Febrero	17	Febrero-Marzo	23
Marzo	57	Marzo - Abril	18
Abril	17	Marzo	6
Mayo	9	Abril	12
-	-	Abril - Mayo	29
-	-	Mayo - Junio	12

T o t a l \_\_\_\_\_ 100 \_\_\_\_\_ 100  
Fuente: Encuestas de este estudio

La época de mayor venta en Nor Chichas es Marzo, en Modesto Omiste ésta se prolonga entre Marzo, Abril y Mayo, e algunos casos la venta empieza en Febrero, prolongándose excepcionalmente hasta Junio.

CUADRO No. 14 Opciones de venta de uva fresca para los productores del área del Proyecto Cotagaita San Juan del Oro

Venta a	Nor Chichas %	Modesto Omiste %
Consumidor	62	59
Rescatista	38	41

T o t a l \_\_\_\_\_ 100 \_\_\_\_\_ 100  
Fuente: Encuestas de este estudio

La provincia con mayor producción: Nor Chichas depende en mayor proporción del consumidor para la venta.



La provincia de menor oferta, Modesto Omiste, puede vender en forma más directa con el consumidor en los mercados regionales (Villazón).

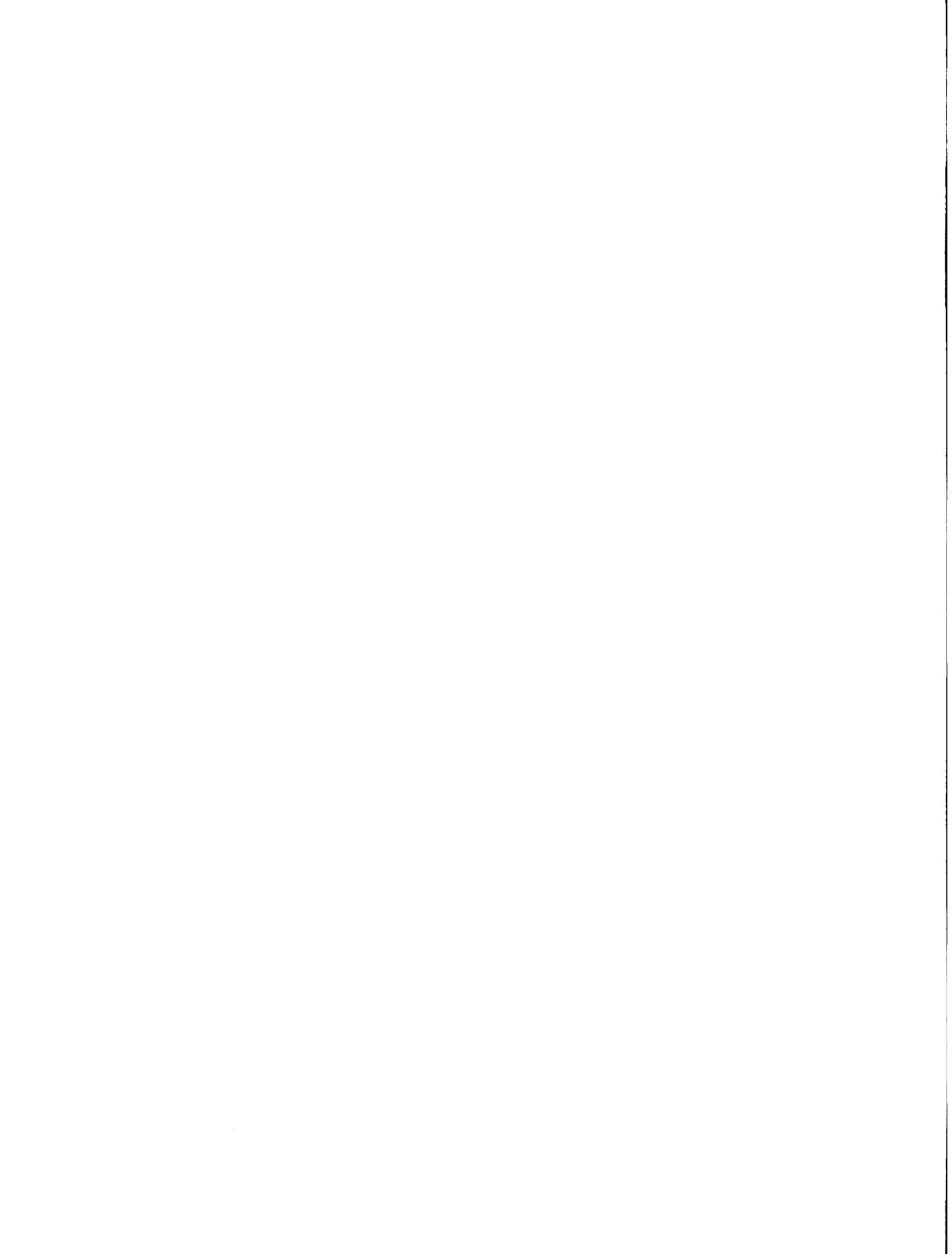
En las dos provincias la mayoría vendió sus productos al contado, no existiendo problemas con los clientes. En Nor Chichas el 15% de los productores vendió al crédito con plazos de pago entre 60 y 180 días.

CUADRO No. 15 Estabilidad en los clientes para la venta de uva fresca, para los productores en el área del Proyecto Cotagaita San Juan del Oro - % de los casos-

Venta a	Nor Chichas %	Modesto Omiste %
Mismo cliente	34	41
Cualquier cliente	66	59
<b>T o t a l</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas de este estudio

Es mayoritaria la actitud de vender a "cualquier cliente", especialmente para los productores que deben ir a mercados más grandes como Potosí y Tupiza.

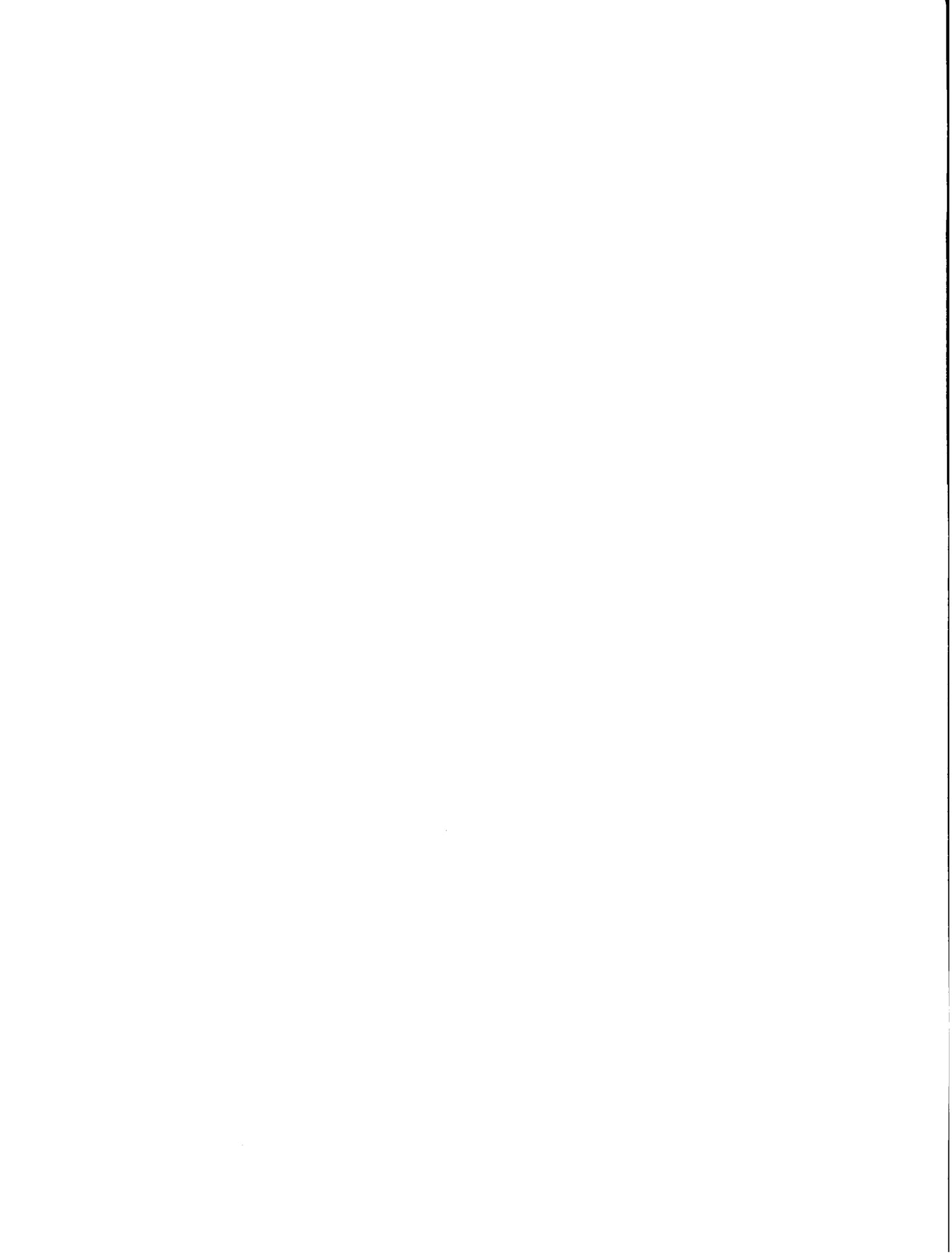


3. Transporte

CUADRO No. 16 Costos de transporte y tiempo de venta de uva fresca producida en Nor Chichas

Distancia Desde - Hasta	Costo Bs/qq.	Tiempo transporte y hrs.	Tiempo venta Días	Cantidad Vendida qq.
Cotagaita - Tupiza	2	6	2	5
Tablaya Chica-Tupiza	3	4	5	5
Palca Chimpa- Tupiza	3	5	3	5
Palca Higueras-Tupiza	4	6	15	30
Vicchoca - Tupiza	4	12	2	15
Rancho - Tupiza	4	7	3	15
Pampa Grande - Tupiza	5	8	5	40
Cheque - Tupiza	3,50	1 día	7	100
Tumusla - Potosí	3	4	3	5
Cotagaita - Potosí	3	10	10	10
Tablaya Palca - Potosí	3,50	8	4	30
Chuni - Chuni - Potosí	3,50	3	2	7
Majuelo - Potosí	3,50	15	4	12
Toropalca - Potosí	3,50	8	4	20
Calcha - Potosí	3,50	5	7	15
Ara Potosí	4	7	2	5
San José de Chati-Potosí	4,50	6,30	6	9
Vicchoca - Potosí	5	15	4	10
Mojón - Potosí	5	8	2	2
Rancho - Potosí	6	2 días	3	40
Cotagaita Sucre	4	16	8	50
Cheque - Tupiza	10	24	4	25
Tumusla Huari	6	16	4	25
Vicchoca - Cotagaita	2	12	5	20
Cotagaita Atocha	5	12	8	30
Mormerque Culpina	2	-	9	2
Pampa Grande - Culpina	5	4	3	4
Tablaya Chica - Tazna	9,5	9	3	10
		9 hrs.		
Promedio simple	4,3 Bs/qq	50 min.*	4 qq./día	

\* El tiempo de transporte anotado en días, para el promedio se convierte en un día igual a 12 horas.  
Fuente: Encuestas de este estudio



El costo promedio de transporte en esta provincia es de Bs 4,3/qq. el tiempo del transporte promedio es de 9 horas y 50 minutos y el tiempo de venta de 4 qq. por día. Hay casos extremos de duración de venta: 9 días para vender 2 qq., 7 días para vender 100 qq.

Para los productores que vendieron la uva fresca a un precio modal de Bs 16/qq. (16% de los productores y 17% del volumen vendido en la provincia Nor Chichas) el flete incide en el 27% del precio final obtenido. En cambio si el precio obtenido fue de Bs 20/qq. la incidencia del costo del flete promedio es del 22% del mismo.

Con relación a Modesto Omiste los aspectos relacionados al transporte y tiempo de venta se presentaron así:

CUADRO No 17 Costos de transporte y tiempo de venta de uva fresca comercializada en Modesto Omiste

Distancia Desde - Hasta	Costo Bs/qq.	Tiempo transporte	Tiempo venta	Cantidad Vendida qq.
Higueras - Villazón	1-3,5	1.30-4	2 días	65
San Marcos - Tarija	2,5-3	8 - 10 hrs.	8 "	60
San Marcos - Tupiza	4	2,30	6 "	15
San Pedro - Tupiza	2	8	4 "	40
San Pedro - Villazón	2	2	2 "	5
San Pedro - Tarija	3	8	8-10 "	60
Esq. Grande-Villazon	2	2-2.30	1-2 "	4
<b>Promedio</b>	<b>2,5</b>	<b>5 hrs. 20 min.</b>	<b>7.8 qq./día</b>	

Fuente: Encuestas de este estudio



El costo promedio del flete en esta provincia es de Bs 2,50/qq., el tiempo promedio del transporte es de 5 horas y 20 minutos y el tiempo de venta; un día para vender 7,8 qq. Se presentaron casos extremos de duración de venta; dos días para 5 qq. y dos días para 65 qq.

Para los productores que vendieron la uva fresca a un precio modal de Bs 16/qq. la incidencia del flete promedio es del 16% del precio final recibido, y para los que vendieron al precio de Bs 20/qq. afectó en un 12% del mismo.

Comparando los cuadros Nos. 16 y 17 se observa que:

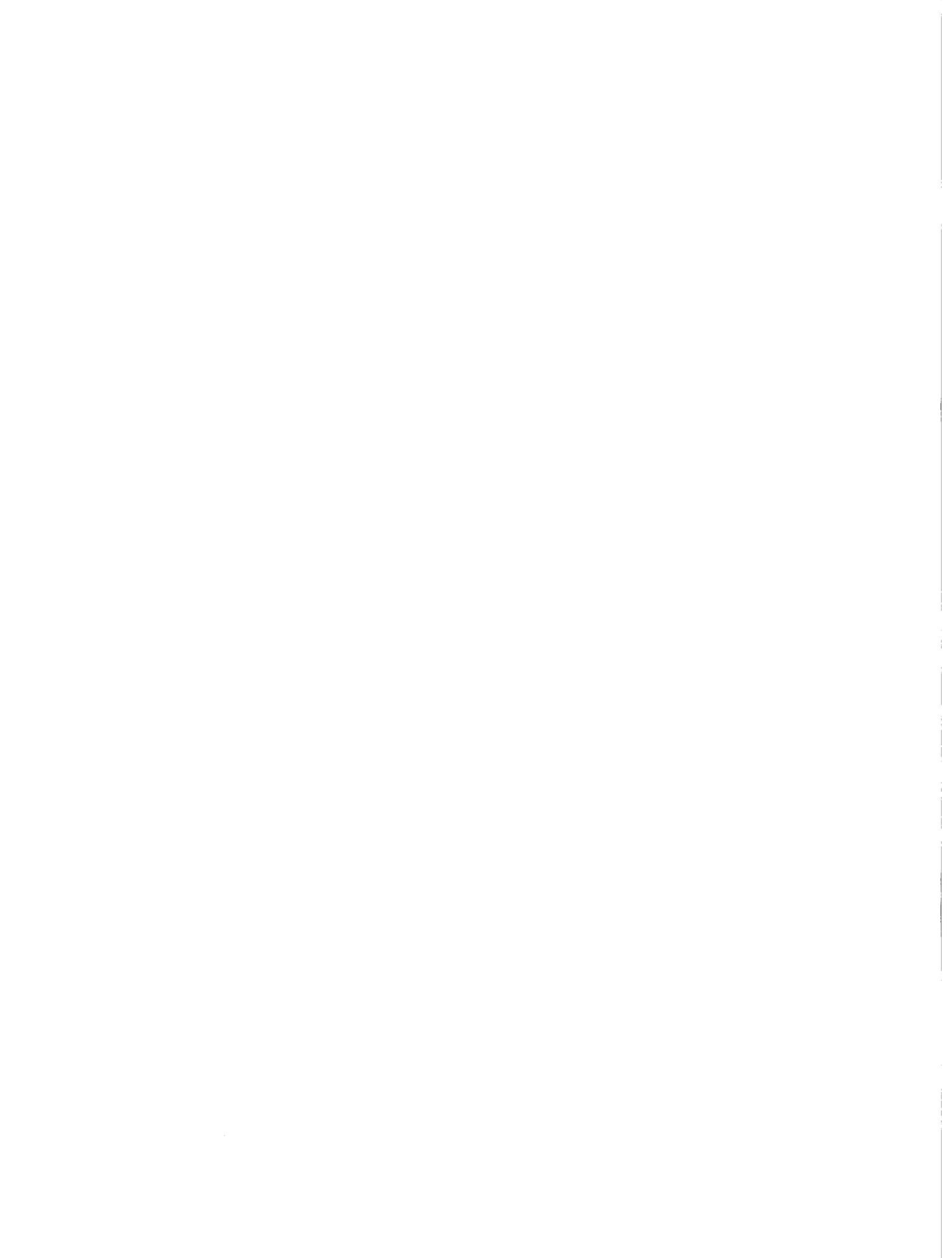
Los productores de la provincia Modesto Omiste pagan un flete promedio inferior a los de la provincia Nor Chichas.

- En Modesto Omiste el tiempo promedio de transporte es inferior a Nor Chichas (5 hrs. y 20 min. frente a 9 hrs. y 50 minutos).
- Los productores de Nor Chichas venden menor cantidad de uva fresca (4 qq.) por día, en relación a los de Modesto Omiste (7,8 qq./día).

#### 3.4 Procesamiento de la uva:

Los productos principales que se obtienen procesando la uva fresca son: Singani, vino y pasa de uva.

Obtención de vino y singani:



Se pisa la uva en el lagar, luego se separa el jugo y se hace fermentar por varios días, al cabo de los cuales se obtiene el vino. La borra se hace fermentar por separado y luego se destila en una falca para obtener el singani.

Selección de pusa de uva:

Se vacía la uva en un tendal y se hace secar al sol.

### 3.4 : Producción y venta del singani

#### 3.4.1.1 Producción de singani

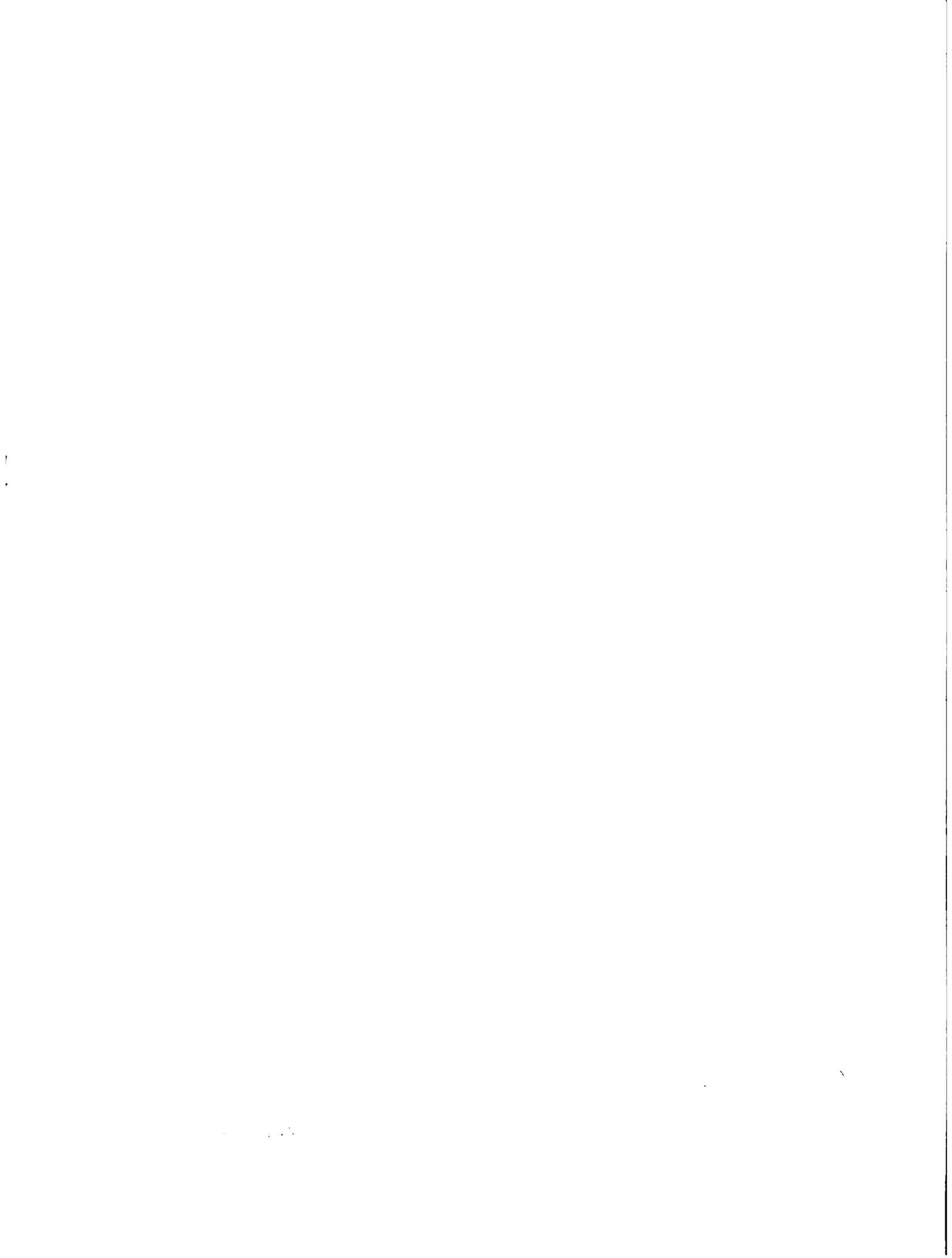
CUADRO No. 18 Producción y venta de Singani en el área del Proyecto Cotagaita San Juan del Oro

Producción y venta	N o r		C h i c h a s		M. O m i s t e			
	Cantidad qq*	%	No.	%	Cantidad qq*	%	No.	%
Producido	171	100	63	100	13	100	17	100
Vendido	121	21	36	57	2	15	13	76

\* En estas cifras se redondearon los decimales  
Fuente: Encuestas de este estudio

Se observa que la cantidad producida de singani en el área del Proyecto es de 184 qq. y la vendida fue de 123 qq. mientras que 61 qq. no fueron vendidos por los productores de la región utilizando esta cantidad para autoconsumo o trueque en las ferias del lugar.

En el área del Proyecto, la mayoría de los productores tienen falca propia para el destilado de vino y singani.



CUADRO No. 19 Propiedad de falcas por los productores en el área del Proyecto Cotagaita San Juan del Oro -% de respuestas-

Propiedad de Falca	Nor Chichas %	Modesto Omiste %
Si	61	77
No	39	23
<b>T o t a l</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas de este estudio

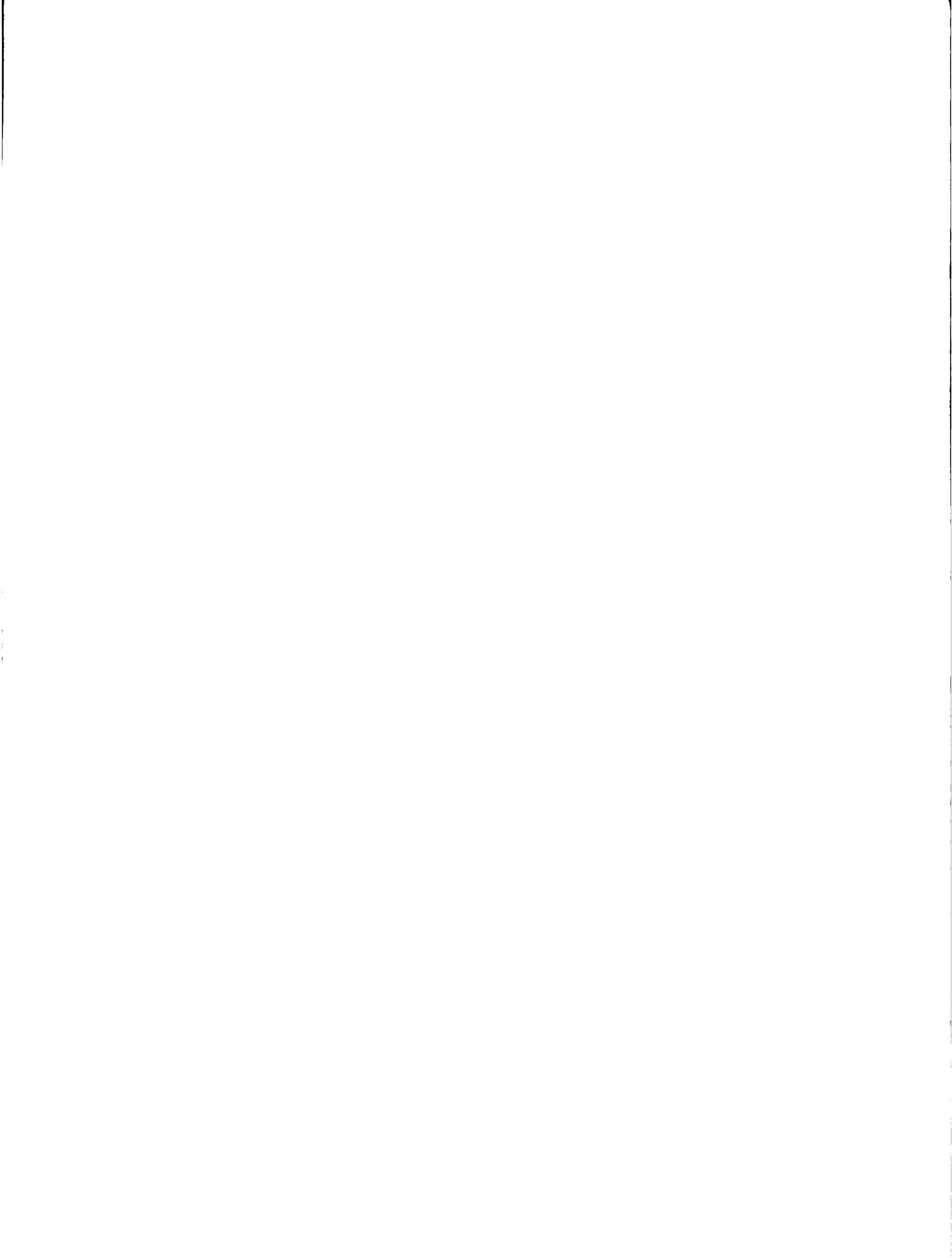
De acuerdo al cuadro No. 19 el 61% de los productores de uva en Nor Chichas tienen falca propia y el 39% de los productores tiene que alquilarse falca de otros para poder procesar la uva fresca en vino y singani; en Modesto Omiste el 77% tiene falca para el procesado y el 23% realiza el procesado mediante ollitas de barro (forma rústica).

Las condiciones y formas de pago para el alquiler de falcas en Nor Chichas son:

Por el destilado de un quintal de singani se paga una cuartilla del producto (1/8 de qq. de singani).

Por un quintal destilado de singani se paga una arroba.

- Por un quintal destilado de singani se paga Bs 10.-



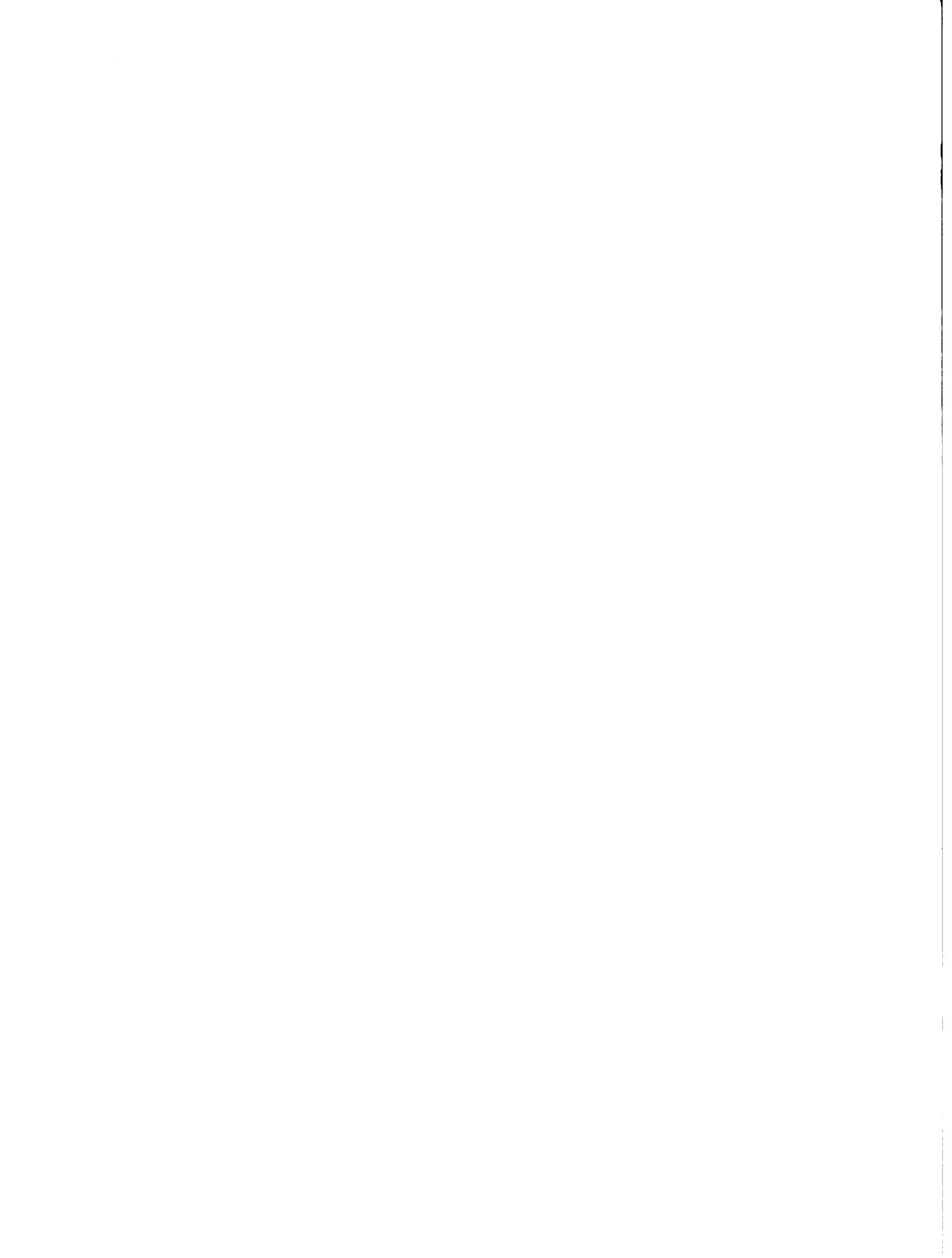
## 3 4.1.2 Venta del singani

CUADRO No. 20 Decisiones de venta de singani en el área del Proyecto -% de productores-

Venden Singani	Nor Chichas %	Modesto Omiste %
Si	78	76
No	22	24
<u>T o t a l</u>	<u>100</u>	<u>100</u>

Fuente: Encuestas de este estudio

Según el cuadro No. 20, se observa que la mayoría de los productores obtienen singani con fines de venta. Con base en la información de ventas se presentan los siguientes datos:



CUADRO No. 21 Precio, lugar y época de venta del singani producido en Nor Chichas

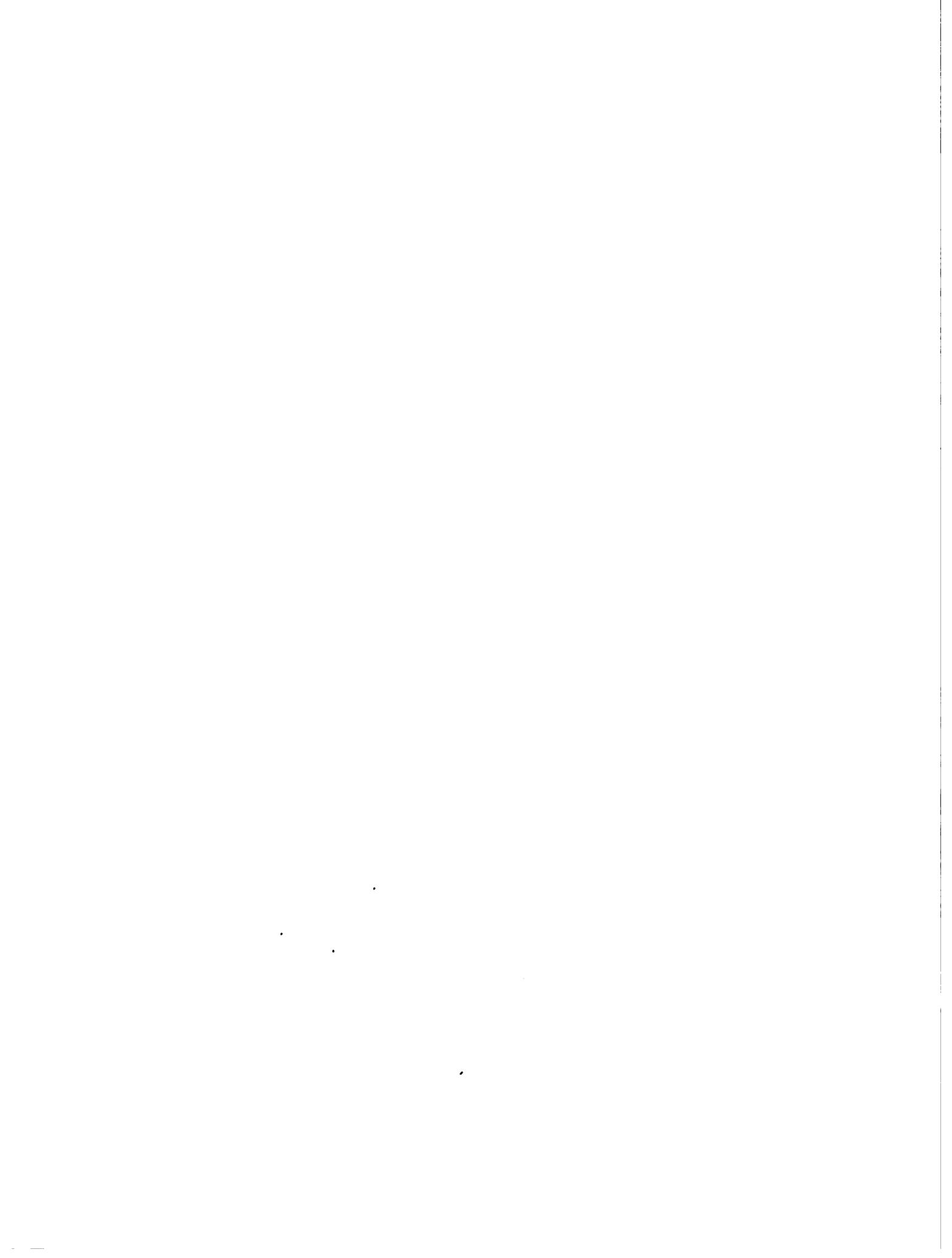
Precio Bs/qq.	No. Prod.	Cantidad qq.	Lugar de Venta	Epoca de Venta
80	8*	49,5	Tupiza	Julio Agosto Cualquier
			Camargo	Agosto
			Atocha	Septiembre
			Cotagaita	Cualquier Octubre
			Potosí	Junio
80	1	1	Tupiza	Septiembre
96	1	0,25	En el lugar	Junio
100	5	27,75	Potosí	Junio Cualquier Julio
			Tupiza	Julio
104	3	3	Cotagaita	Cualquier
100	5	17,5	Tupiza	Agosto
			Cotagaita	Agosto
			Uyuni	Octubre
			Atocha	Octubre
100	2	6,5	Potosí	Agosto
144	1	1	Cotagaita	Agosto
160	10	10	Potosí	Junio
180	1	0,5	Potosí	Agosto
192	1	2	En el lugar	Julio
252	1	0,75	Potosí	Agosto

Total 28 121,75

\* El productor vende singani a diferentes precios.

Fuente: Encuestas de este estudio

Por el cuadro No. 21 se puede observar que la variación del precio del singani es independiente del mes de venta y del lugar. Un ejemplo en Potosí se obtuvo el precio más bajo (Bs 80/qq.-Junio) y también los precios más altos (Bs 252/qq.-Agosto) y un precio intermedio de Bs 160/qq. en Junio. Lo que hace suponer que el precio



está en relación a la calidad del singani.

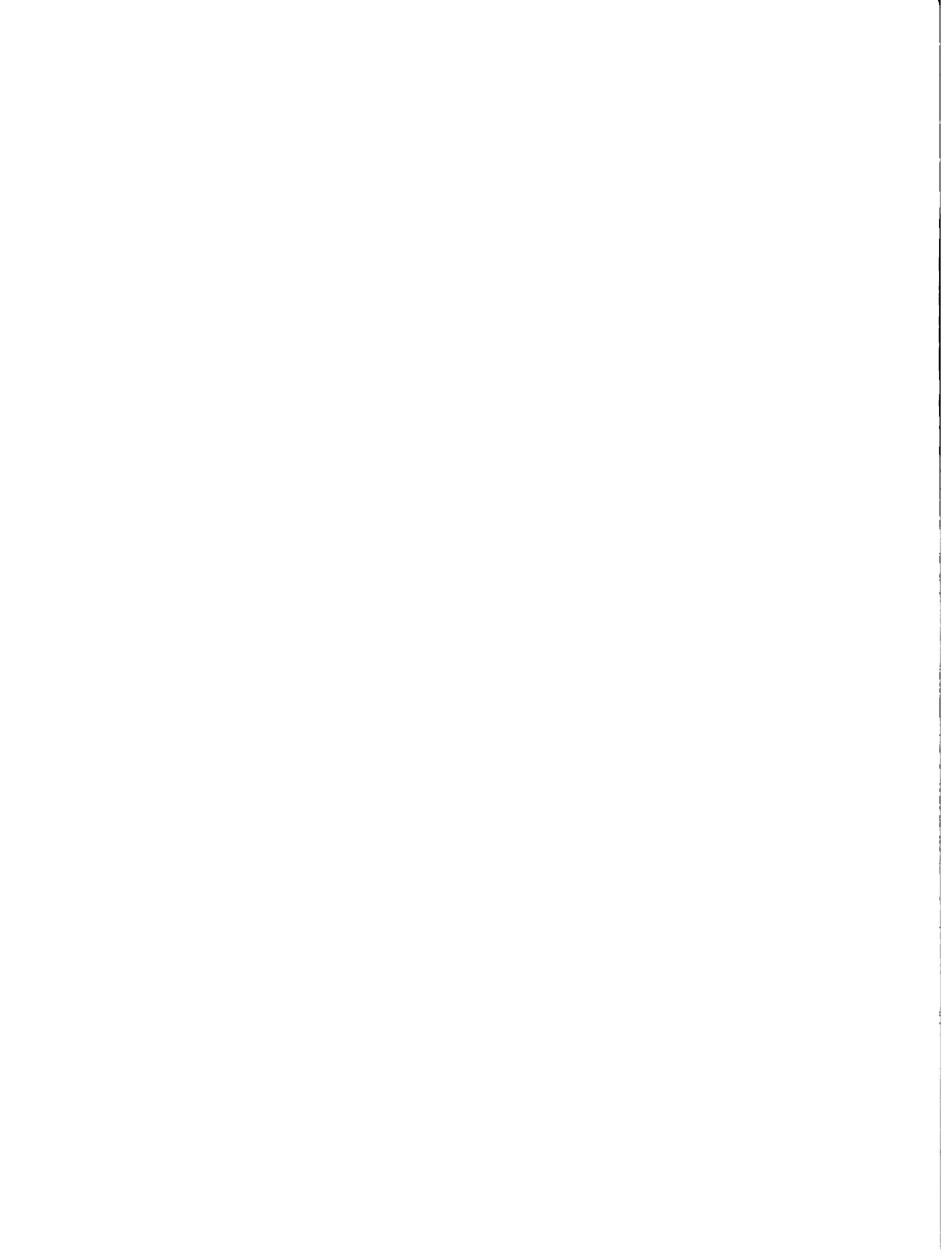
El precio más frecuente en esta provincia fue de Bs 80/qq para el 29% de los productores, afectando al 41% del total vendido. Los otros precios frecuentes son Bs 100/qq. (afectando al 18% de los productores y al 23% de la cantidad vendida) y Bs 120/qq. para el 14% del total comercializado.

CUADRO No. 22 Precio lugar y época de venta de singani en la provincia Modesto Omiste

Precios Bs/qq.	No. Prod.	Cantidad qq.	%	Lugar Venta	Epoca Venta
72	1	0,63	30	Villa Pacheco	Julio
144	1	0,42	20	San Marcos	Abril
216	1	1,04	50	Higueritas	todo el año
Total		3	2,09	100	

Fuente: Encuestas de este estudio

El precio más frecuente para el producto (singani) de esta provincia fue de Bs 216/qq. (50% del volumen comercializado).



CUADRO N. 23 Precios recibidos por los productores de singani en el área del Proyecto Cotagaita San Juan del Oro 1989

Intervalo Precios Bs/qq.	Productores		Cantidad	
	No.	%	qq.	%
70 - 95	10	32	51,13	42
96 - 120	12	39	50,50	41
121 - 145	4	13	7,92	6
146 - 170	1	4	10,00	8
171 - 195	2	6	2,50	2
Resto de 195	2	6	1,79	1
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100</b>	<b>123,84</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas de este estudio

El cuadro No. 23 muestra que el 83% de la cantidad vendida fue entre 70 y 120 Bs por qq., afectando al 71% a los productores del área del Proyecto (Nor Chichas y Mollendo Omiste).

Los lugares de venta del singani en el área del proyecto fueron:

Nor Chichas	% de respuestas
Tupiza	36
Potosí	30
Cotagaita	22
Atocha	7
Camargo	4
Uyuni	4
En el lugar	7
<b>Total</b>	<b>100 %</b>



Modesto Oniste	% de respuestas
Villa Pacheco	33
San Marcos	34
Higueritas	<u>33</u>
Total	100

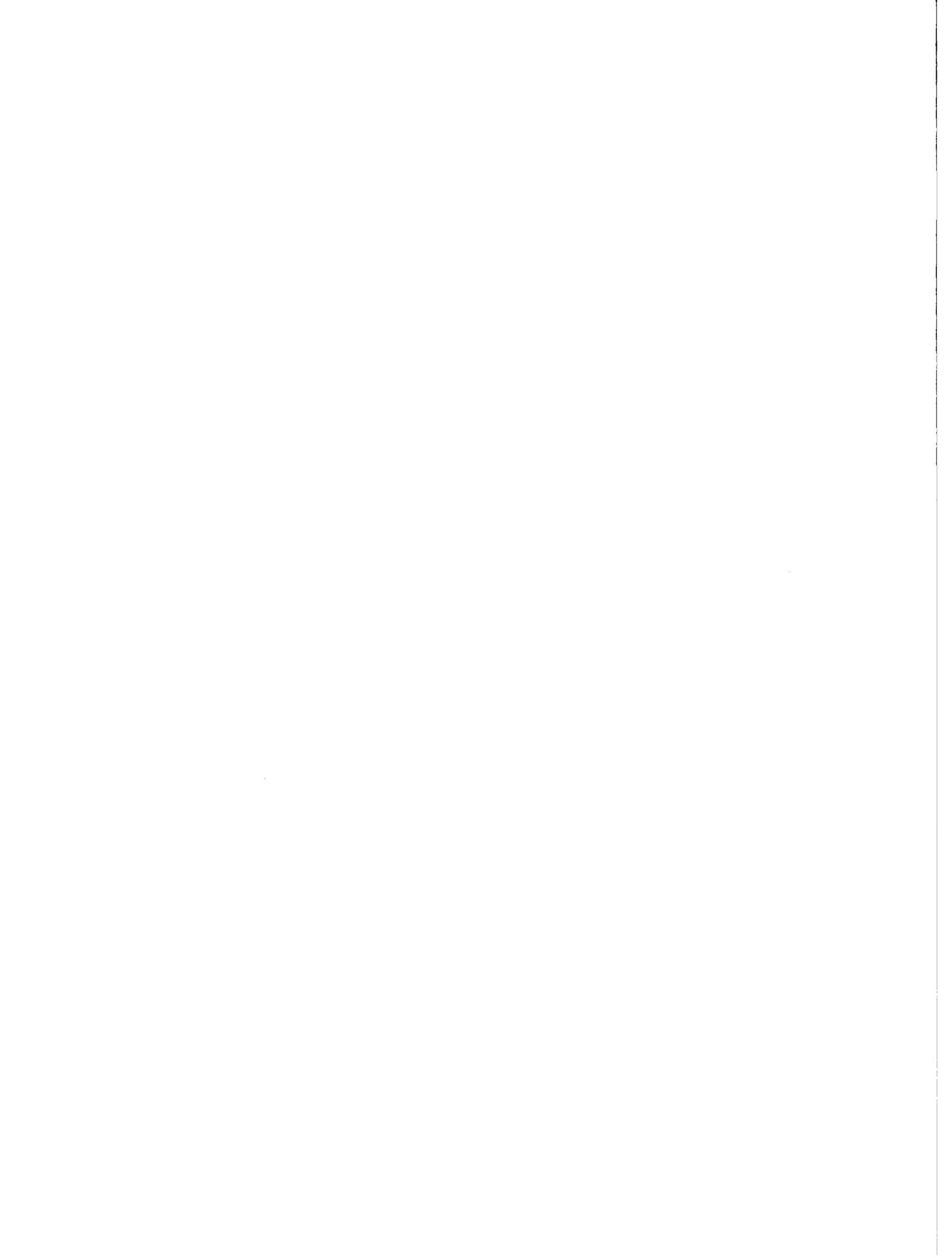
El lugar de venta más frecuente en Nor Chichas fue Tupiza (36%) y luego Potosí (30%).

CUADRO No. 24 Opciones de venta del singani para los productores del área del Proyecto Cotagaita San Juan del Oro

Venta a	Nor Chichas	Modesto Oniste
Consumidor	56	67
Rescatista	44	23
<b>T o t a l</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas de este estudio

Se observa que para comercializar el singani se acude en mayor medida al consumidor. En relación con la uva fresca, el singani es de venta lenta y tiene la cualidad de ser durable, lo que permite realizar la venta en cualquier época del año.



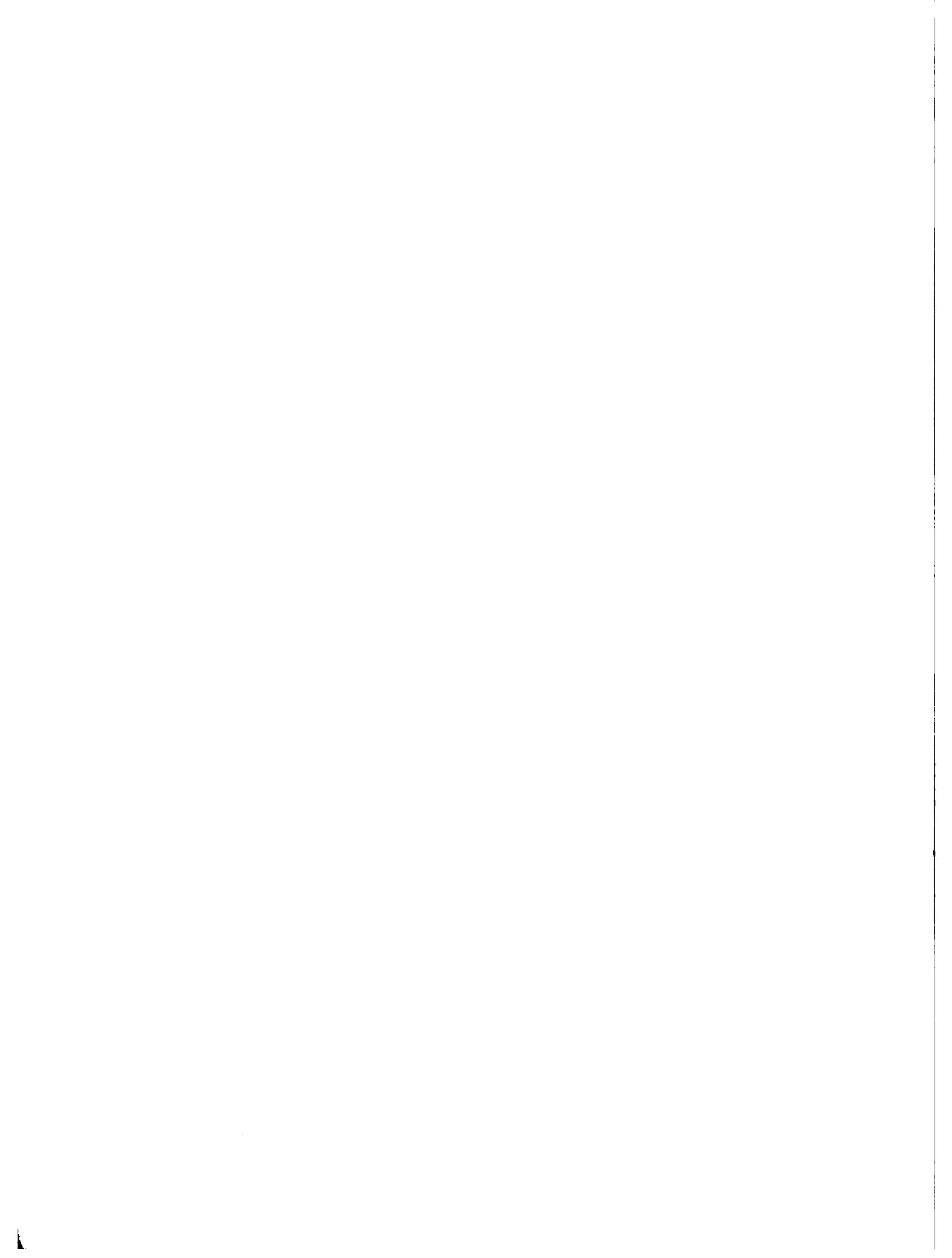
CUADRO No. 25 Épocas de venta de singani en las provincias de Nor Chichas y Modesto Omiste -% productores-

Época de Venta	Nor Chichas %	Modesto Omiste %
Junio	15	Abril 33
Julio	19	Julio 34
Agosto	33	-
Septiembre	7	-
Octubre	11	-
Cualquier época	15	Cualquier época 33

T\_o\_t\_a\_l ..... 100 ..... 100 %

Fuente: Encuestas de este estudio

Las épocas de mayor frecuencia de venta de singani son: Abril, Junio, Julio y Agosto, también se comercializa en cualquier época del año.



## 3.4.1.3 Costos de transporte del singani

CUADRO No. 26 Costos de transporte de singani elaborado en la Provincia de Nor Chichas

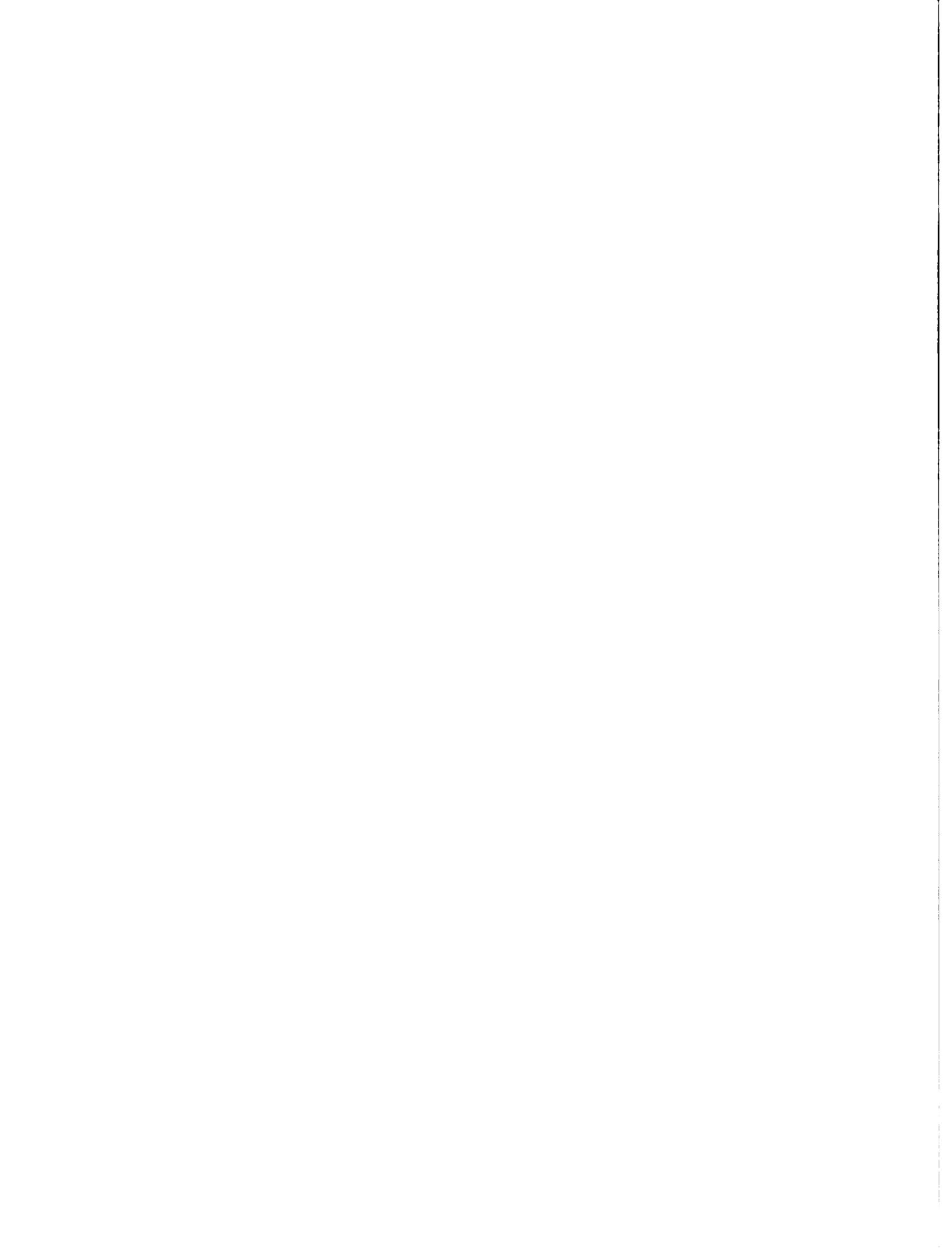
Origen	Destino	Costo Bs/qq.
Chuni Chuni	Cotagaita	2
Tablaya Palca	Cotagaita	4
Tulty	Potosí	4
Cotagaita	Tupiza	5
Cotagaita	Atocha	1,50
Palca Higuera	Potosí	3
Majuelo	Tupiza	6
Vicchoca	Cotagaita	3
Vicchoca	Tupiza	4
Rancho	Camargo	8
Majuelo	Potosí	8
Lachuma	Uyuni	12
Tumusla	Potosí	3
Toropalca	Potosí	4
Vitichi	Potosí	4
Cheque	Tupiza	4
<b>Promedio</b>		<b>Bs 4,7/qq.</b>

Fuente: Encuestas de este estudio

El costo promedio del flete en Nor Chichas es de Bs 4,7/qq. este costo varía entre Bs 1,50 y 12/qq.

Comparado el costo promedio del flete con el precio más frecuente (ver cuadro No. 21) de Bs 80/qq., el flete tiene una incidencia del 6% en relación al precio final.

Los productores que comercializaron singani en Modesto Oniste no tienen costo de flete por que venden "en el lugar".



## 3.4.2 Producción y venta del vino

## 3.4.2.1 Producción de vino

La cantidad producida de vino en el área del Proyecto Cotagaita San Juan del Oro es de:

	qq	%	Productores	%
Nor Chichas	82,47	90	35	74
M. Omiste	8,70	10	12	26
Total	<u>91,17</u>	<u>100</u>	<u>47</u>	<u>100</u>

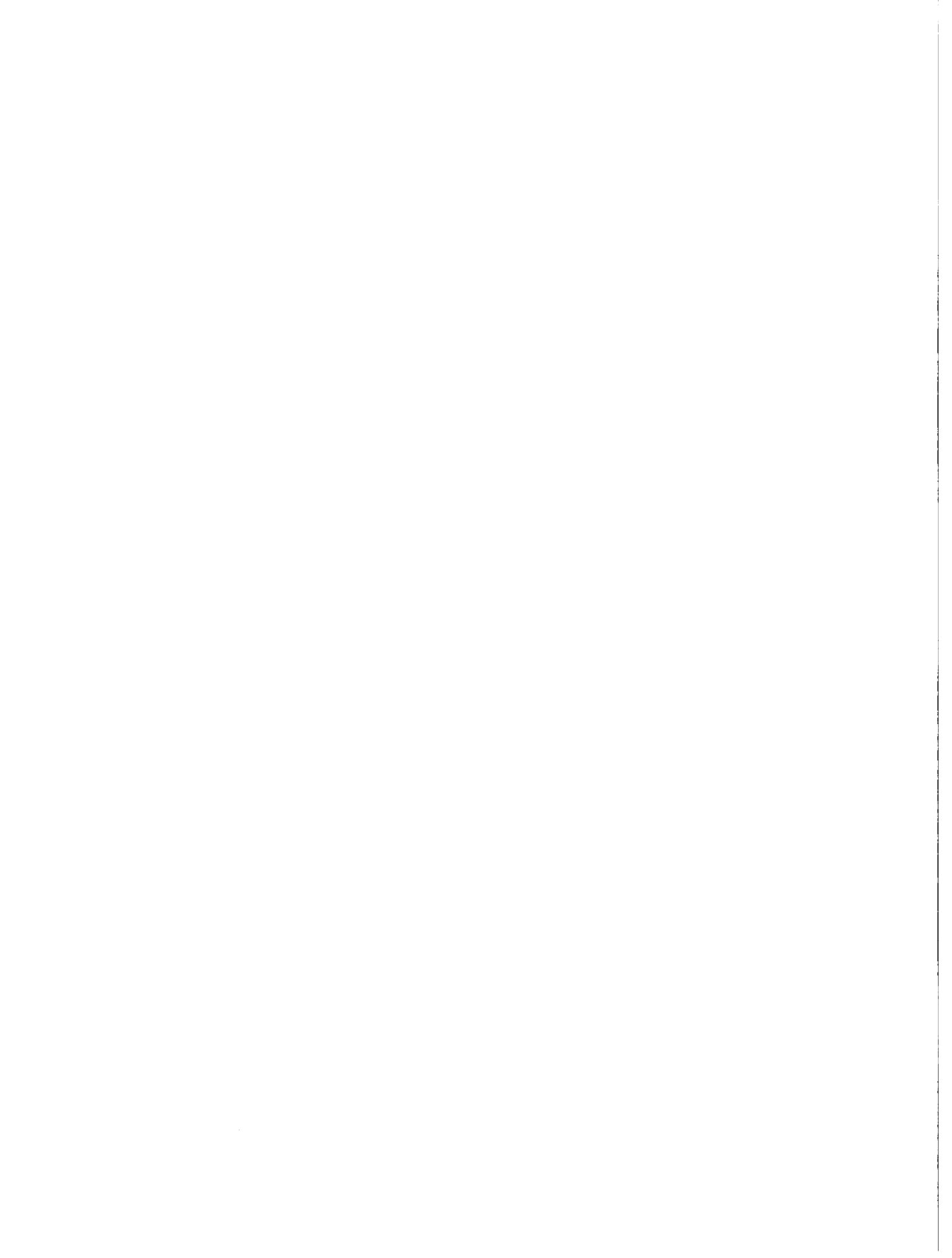
La relación comparativa en las unidades de medida que utilizan en el área del Proyecto para la producción y venta del vino, según datos recogidos por la encuesta a productores es como sigue:

1 qq. de vino igual a 72 botellas (700 cc.)

1 @ de vino igual a 18 botellas .

2 litros de vino igual a 3 botellas

Para los productores que no tienen falca, las condiciones y costos de alquiler son los mismos que para el singani. (ver ítem 3.4.1.1).



## 3.4.2.2 Venta de vino

CUADRO No. 27 Venta de vino en el área del Proyecto Cotagaita San Juan del Oro -% de encuestas

Venden	Nor Chichas		Modesto Omiste	
	No. Prod.	%	No. Prod.	%
Si	22	63	1	8
No	13	37	11	92
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas de este estudio

La mayoría de los productores de Nor Chichas vende vino, al contrario ocurre en Modesto Omiste donde sólo el 8% vende vino.

CUADRO No. 28 Preferencia por la venta de vino en la Provincia Nor Chichas\*

Precio Bs/qq.	Lugar de venta	Tipo de comprador
46	Vicchoca	Al consumidor
50	Cotagaita	Al intermediario
50	Atocha	Al consumidor
60	Pampa Grande	Al intermediario
80	Tupiza	Al intermediario
108	Tupiza	Al consumidor
108	Atocha	Al consumidor
144	Toropalca	Al consumidor
216	Potosí	Al consumidor

\* Del 100% de productores de vino, solamente el 41% indicaron el precio, lugar y a quien vendieron; los 59% restantes no contestaron y si contestaron las respuestas son incompletas, no indicaron el precio.

Fuente: Encuestas de este estudio



Según el cuadro No. 28 se observa mayor preferencia en vender al consumidor. Los lugares con cierta frecuencia de venta son Tupiza y Atocha. Se observa que los precios con frecuencia, pagados en Nor Chichas es de Bs 50/qq. y Bs 112/qq. (22% para cada precio).

En la provincia Modesto Omiste se presentó un sólo caso de venta, el mismo vendió en Villazón a Bs 216/qq. al consumidor.

El sistema de pago en todos los casos fue al contado, no habiéndose registrado ventas a plazos o crédito.

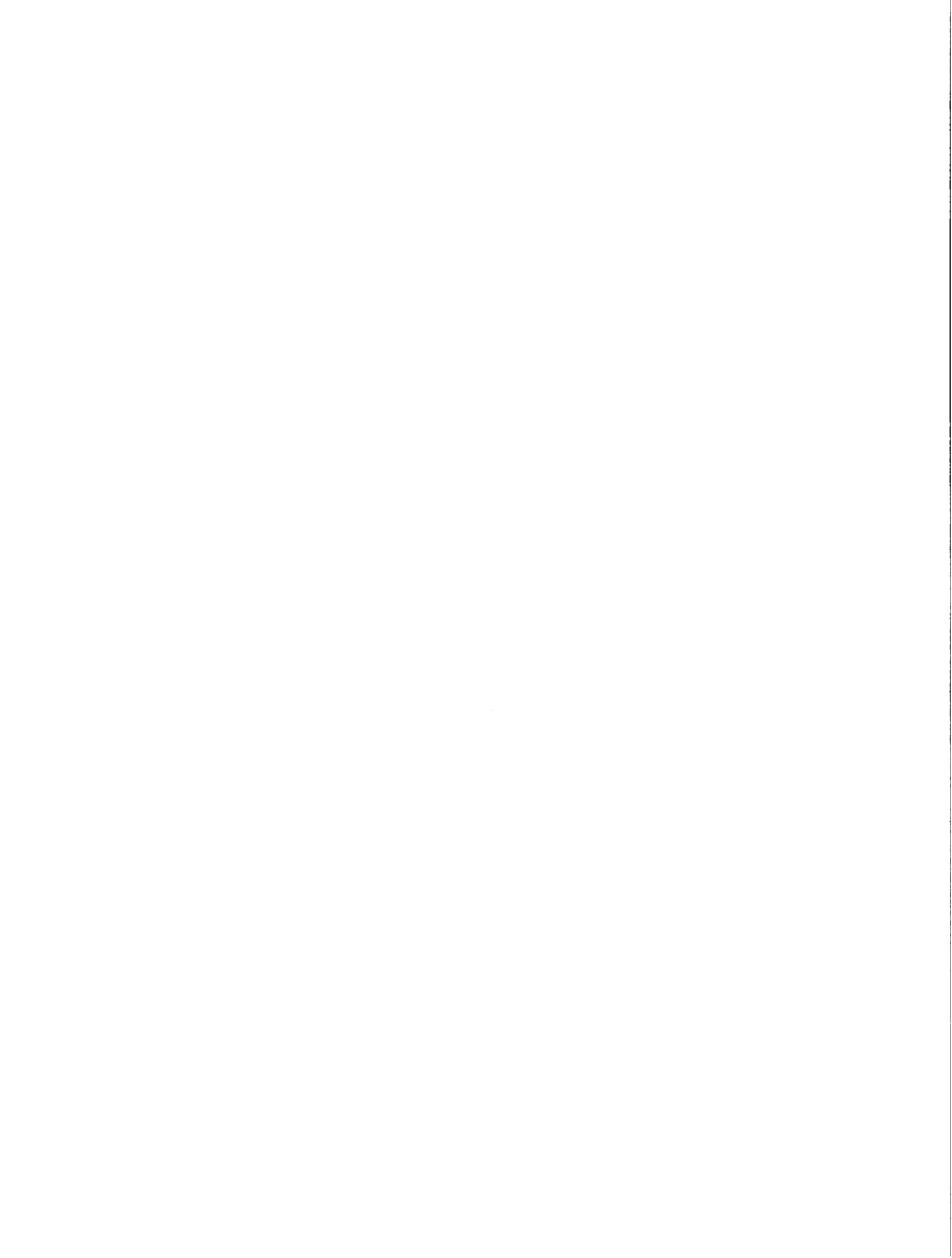
Con relación al costo del flete, es igual que con el singani (ver cuadro No. 25) pues el transporte se lleva a cabo paralelamente con el singani.

### 3.4.3 Producción y venta de pasa de uva

#### 3.4.3.1 Producción de pasa de uva

La cantidad de pasa de uva producida en el área del proyecto es:

	qq.	%	Productores	%
Nor Chichas	18,38	76	27	79
M. Omiste	<u>5,75</u>	<u>24</u>	<u>7</u>	<u>21</u>
	24,13	100	34	100



## 3.4.3. Venta de pasa de uva

CUADRO No. 29 Decisiones de venta de pasa de uva en el área del proyecto Cotagaita San Juan del Oro % de respuestas

Decision de venta	Nor Chichas		Modesto Omiste	
	No. Prod.	%	No. Prod.	%
Venden	9	33	4	57
No venden	18	67	3	43
<b>Total</b>	<b>27</b>	<b>100</b>	<b>7</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas de este estudio

Un 38% de los productores en el área del Proyecto venden pasa de uva y el 62% no vende este producto por el bajo precio que tiene en el mercado.

CUADRO No. 30 Precio, lugar de venta de pasa de uva en la provincia Nor Chichas -% de respuestas-\*

Precio Bs/qq.	Lugar de Venta	A quien
40	Tupiza	Consumidor
60	Cotagaita	Consumidor

\* De 9 productores que vendieron pasa de uva solamente 2 indicaron el precio, lugar y a quienes vendieron; 7 no contestaron.

Fuente: Encuestas de este estudio

Según el cuadro No. 30, de las respuestas que se obtuvo todos venden al consumidor. Los mercados a los que acuden son Tupiza y Cotagaita, siendo sus respectivos



precios de 40 y 60 Bs/qq.

En la provincia Modesto Omiste, no vendieron pasa de uva, pero si realizaron trueque dos de los productores encuestados, uno de ellos en La Quiaca (Argentina) hizo trueque de 4 qq. de pasa de uva por otros productos, y el otro lo realizó en Nazareno 1 qq. del producto.

En ambos casos el trueque se efectuó con consumidores.

Todos los productores en Nor Chichas vendieron al contado.

### 3.4.3.3 Costos de transporte de Pasa de Uva

CUADRO No. 31 Costos de flete y origen - destino del transporte de pasa de uva en el área del Proyecto Cotagaita San Juan del Oro

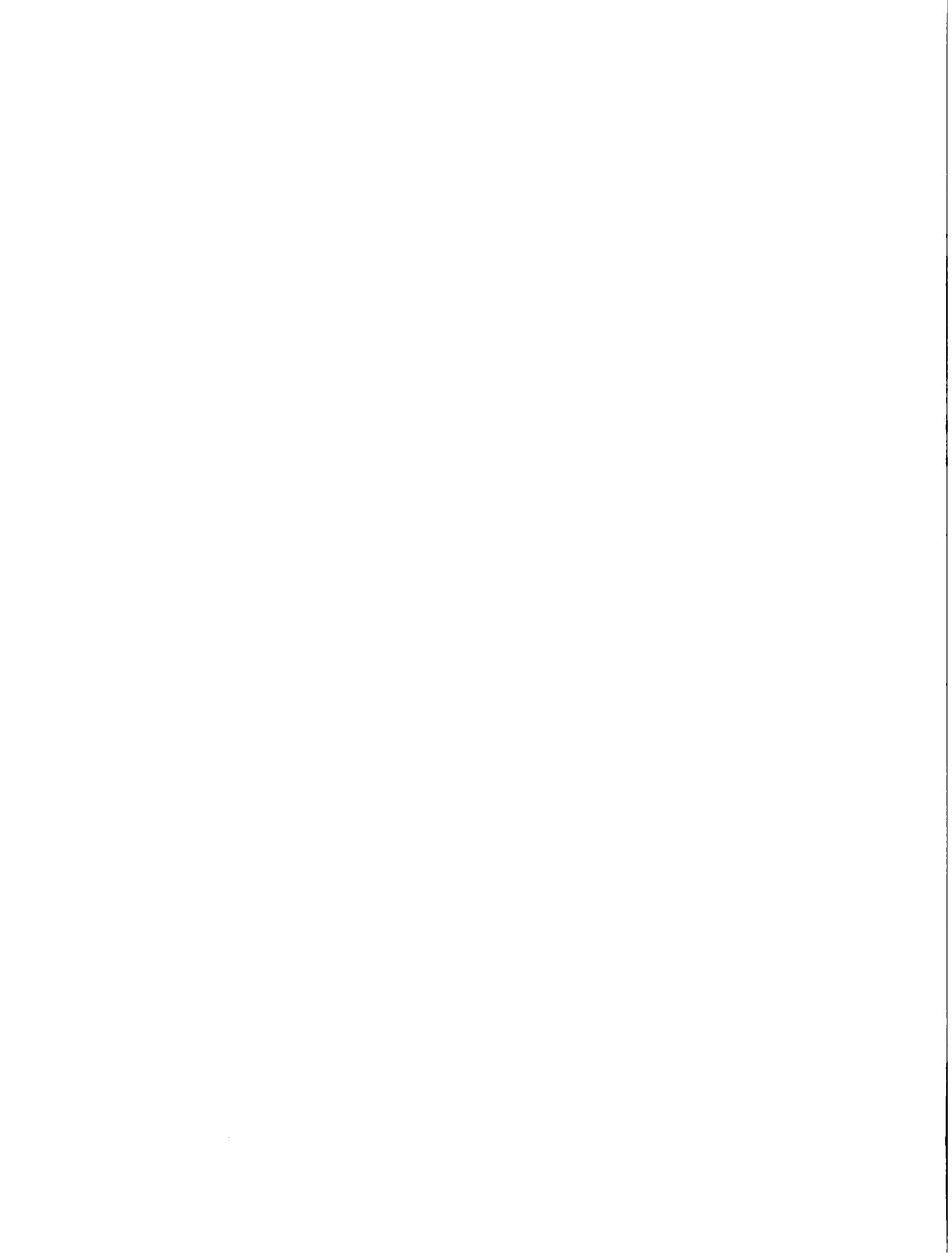
Precios Pt/qq.	Origen - Destino
2	Pampa Grande - Camargo*
2	Mormorque - Culpina*
2	Tablaya Chica - Tupiza*
2	San Pedro - La Quiaca**
2	San Pedro - Nazareno**
3	San Pedro - La Quiaca**
3	Cheque - Tupiza*
4	Rancho - Vitichi*
4	Higueras - Villazón**
6	Viechoca - Cotagaita*
	Majuelo - Tupiza*

Pasa de Uva Bs 3,5/qq.

\* Corresponde a la Provincia Nor Chichas

\*\*Corresponde a la Provincia Modesto Omiste

Fuente: Encuestas de este estudio



El costo promedio del flete en el área del Proyecto es de Bs 3,3/qq. Por separado para cada provincia el flete sería:

Nor Chichas	Bs 3,6 por qq.
Modesto Omiste	Bs 2,75 por qq.

#### 3.4.4 Preferencias por el producto procesado

Las respuestas a la relación del mejor producto procesado de uva fresca en el área del Proyecto son las siguientes:

CUADRO No. 32 Mejor producto procesado de uva fresca en el área del Proyecto Cotagaita San Juan del Oro

Mejor producto procesado	Nor Chichas		Modesto Omiste	
	No.	%	No.	%
Singani	3	54	9	53
Vino	7	12	3	18
Vino y singani	1	2	-	-
No contestaron	6	10	5	29
No procesan	13	22	-	-
<b>T o t a l</b>	<b>59</b>	<b>100%</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas de este estudio

En las dos provincias observadas, los productores encuestados consideran que el mejor producto procesado es el singani.

#### 3.4.5 Preferencias de vender fresco o procesado

En cuanto a las preferencias de los productores por



vender en fresco o procesado, opinaron lo siguiente:

CUADRO No. 33 Preferencias de los productores de pasa de uva por la venta en fresco o procesado en el área del Proyecto Cotagaita San Juan del Oro

Preferencia de venta	Nor No.	Chichas %	Modesto Omiste No.	Omiste %
Uva fresca	32	54	11	65
Procesado	8	14	-	-
Uva fresca y procesado	19	32	6	35
<b>T o t a l</b>	<b>59</b>	<b>100</b>	<b>17</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas de este estudio

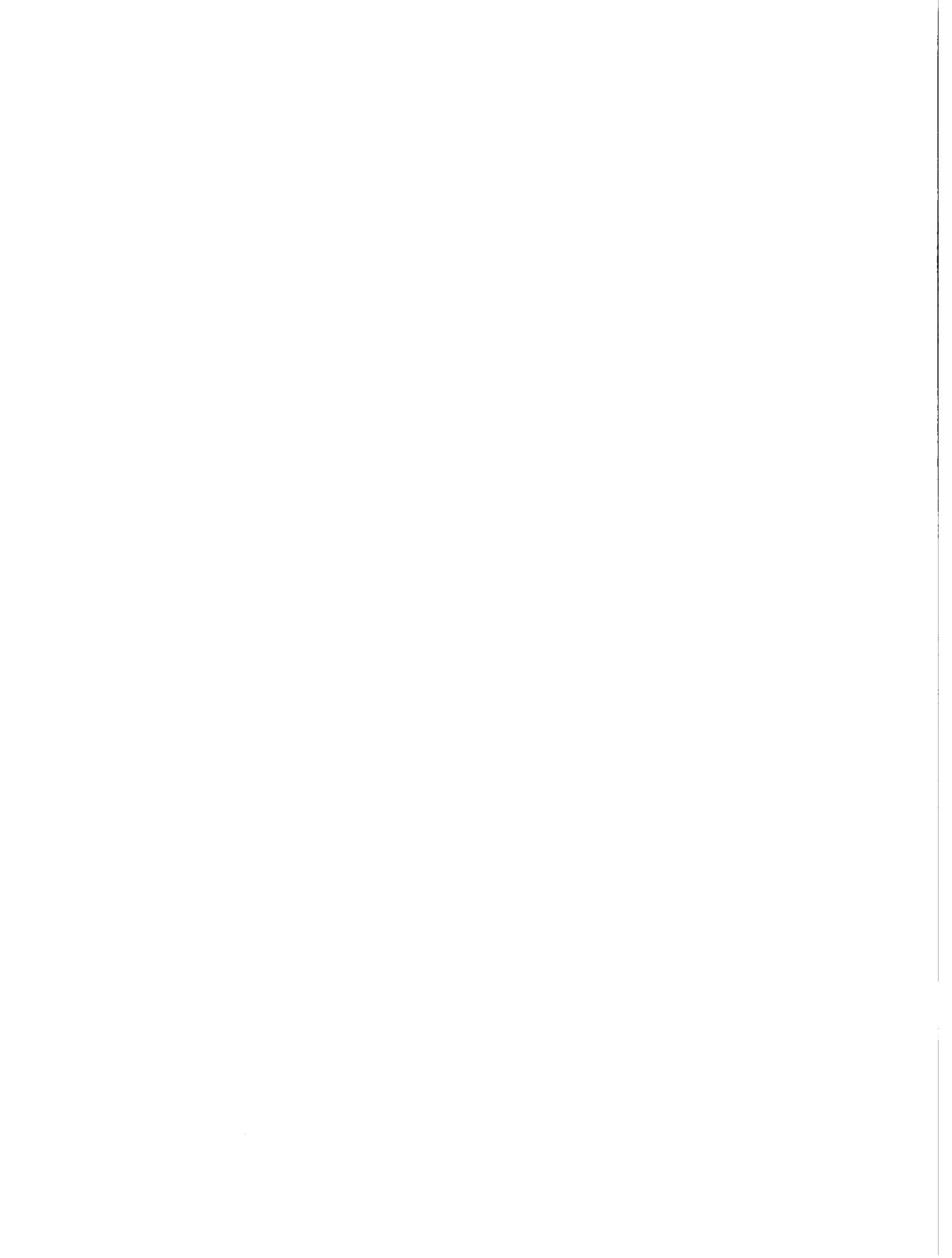
Las razones que se expusieron son:

a) Prefieren vender en uva fresca

- Porque no tienen falca propia
- Por poca producción
- Porque es menos trabajo
- Es costoso procesar y se pierde en jornales
- Es mucho trabajo procesar
- Lo procesado no tiene mercado
- Si hubiera mercado se puede procesar
- Nunca he procesado

b) Prefieren vender en procesado

- Porque la uva es de mala calidad
- Porque el vino y singani tienen mayor precio



- Se puede guardar el producto
- Por falta de camino para sacar la fruta

c) Prefieren vender en fresco y procesado

- Porque hay bastante uva
- Porque lo que no se vende en uva se procesa
- Porque el fresco se vende más rápido con menor trabajo.

Del cuadro No. 32 se obtiene que la mayoría trató de vender en fresco.

Aparentemente lo más rentable para el productor es la venta en procesado. De los datos de este estudio se obtiene que el precio de la uva fresca varió entre 8 y 60 Bs. Pero los precios más frecuentes fueron de Bs 16/qq. y Bs 20/qq., puesto en el mercado con fletes de 2 y 6 Bs/qq. mayormente a cargo del productor. Si se establece que la mayoría de los productores recibieron un precio neto de Bs 16/qq. y como se dijo en el ítem 3.1, de 5 qq. de uva fresca se obtiene un quintal de singani (Producto mayormente elaborado y vendido), se concluye que el costo del singani sólo por concepto de materia prima es de Bs 80/qq. Se agregan además otros costos de procesamiento, mano de obra, uso de falca, tiempo, mermas, daños y se llega a costos superiores a Bs 80/qq.

El precio de venta mayoritario del singani fue de Bs 80/qq. (para restar de ahí fletes) o sea que se obtiene pérdida por la elaboración del singani.



Sin embargo, también se obtienen precios superiores como Bs 100/qq., Bs 120/qq. hasta por encima de los Bs 200/qq. al productor, según la calidad, que ya lo hace algo más rentable. También hay que anotar que un productor no vende todo su producto (singani) a un sólo precio, sino a varios.

Los argumentos más serios en favor del procesado serían:

- Se utiliza toda la fruta fresca, sin seleccionar por calidad y tamaño, es decir que la uva pequeña y sin buena presentación también puede ser procesada.
- En plena cosecha hay exceso de oferta de uva fresca y el procesado se convierte en una opción ante la imposibilidad de vender toda la cosecha. Es una opción que no tienen otras frutas en donde el exceso de oferta arruina los mercados.
- Los productores más aislados, con problemas de transporte (escasez y altos costos) y dificultad de acceso a otros mercados, encuentran en el procesado la "salvación" de su cosecha y posibilidad de obtener ingresos en diferentes épocas del año.
- Los productores cuentan con mano de obra familiar y clima, que son ventajas comparativas utilizables para este tipo de procesamiento.
- Se puede obtener diferentes grados de calidad (singani y vino) que permite conseguir mejores precios.



## 3.5 Problemas de comercialización

CUADRO No. 34 Problemas de comercialización de los productos de uva en el área del Proyecto Cotagaita San Juan del Oro -% de respuestas

Provincias	Faltan Clientes			Problemas de Pago			Problemas de Precio-barato		
	Si	No	Total	Si	No	Total	Si	No	Total
N.Chichas	93	7	100	14	86	100	96	4	100
M.Omiste	100	-	100	6	94	100	100	-	100

Fuente: Encuestas de este estudio

Los principales problemas que se presentan con relación a la comercialización para los productores de uva son la falta de clientes para sus productos, especialmente en Modesto Omiste donde este problema afecta al 100% de los productores.

La consideración por parte de los productores, del precio como "barato", también constituye un problema de comercialización que afecta a casi la totalidad del área del Proyecto

En cada provincia se enumeraron problemas de transporte (escasez o irregularidad en el servicio de transporte) y falta de vías para la salida de los productos existentes en la región, se detalla por provincias:



**Nor Chichas**

**Falta de transporte:**

- Toropalca - Potosí
- Pampa Grande - Tupiza
- Mormorque - Culpina
- Palca Higueras - Tupiza
- Rancho - Tupiza
- Tablaya Chica - Tazna
- Vicchoca - Potosí

**Falta de caminos:**

- San Jose de Chati - Tunusla
- Chuni Chuni - Potosí
- Vicchoca - Tupiza
- Cheque - Tupiza
- Majuelo - Potosí
- Vicchoca - Potosí
- Cheque - Sucre
- Río Abajo - Cotagaita
- Cholcapa - Cotagaita

**Modesto Omiste:**

**Falta de transporte:**

- Villa Pacheco - Tojo
- San Marcos - Tarija

**Falta de caminos:**

- Chosconti - Al camino troncal
- San Pedro - Tupiza
- San Pedro - Villazón



## 3.6 Crédito

CUADRO No. 35 Crédito recibido por los productores del área del Proyecto Cotagaita San Juan del Oro

Recibió crédito	Nor. Chichas		Modesto Omiste	
	No. Agr.	%	No. Agr.	%
Si	13	22	8	47
No	46	78	9	53
<b>Total</b>	<b>59</b>	<b>100</b>	<b>17</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas de este estudio

Los créditos provienen del BAB, 12% de interés anual y garantía en documentos agrarios.

Los créditos concedidos buscan, entre otros objetivos, que los productores adquieran nuevas plantas de frutales de viveros que ofrescan mejor rendimiento y alta calidad en la producción.

## 3.7 Asistencia técnica

CUADRO No. 36 Asistencia técnica recibida por los productores de uva fresca en el área del Proyecto

Recibió asistencia técnica	Nor. Chichas		Modesto Omiste	
	No.	%	No.	%
Si	13	22	8	47
No	46	78	9	53
<b>Total</b>	<b>59</b>	<b>100</b>	<b>17</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas de este estudio



En la provincia Nor Chichas, el 22% de los productores recibió asistencia técnica, 3% de ellos recibieron asesoramiento de la C.E.E. (Comunidad Económica Europea) y el 19% del IBTA.

Asimismo en la provincia Modesto Omiste el 47% recibió asistencia técnica del IBTA, siendo los más asistidos por el proyecto, mediante el IBTA.

CUADRO No. 37 Opiniones de los productores sobre la asistencia técnica en el Area del Proyecto Cotagaita San Juan del Oro

Opiniones	Nor Chichas %	Modesto Omiste %
Sirvió	85	88
No sirvió	15	12
<b>T o t a l</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas de este estudio

El concepto favorable hacia la asistencia técnica es de amplia mayoría entre los beneficiarios de la misma.

Las entrevistas facilitaron la captación de opiniones generales de los productores, así como las observaciones de los encuestados incluso se registraron los "pedidos a las autoridades", todo ello se resume a continuación por provincias.

Los productores de las dos provincias hicieron las siguientes recomendaciones sobre asistencia técnica:



## 3.7.1 Nor Chichas

Solicitud de asistencia técnica para:

- Que la asistencia técnica sea para todos y no solamente para los prestatarios del B.A.B.
- Que las visitas para asesoramiento sean frecuentes.  
Que los técnicos nos enseñen el uso de productos químicos.  
Necesitamos cursillos en el cultivo de la vid.
- Que la asistencia técnica sea desde el inicio del cultivo hasta la cosecha.  
Necesitamos adquirir conocimientos en la variedad de cultivos.
- Que nos asesoren en el control fitosanitario.
- Queremos técnicos en frutales.  
Que los técnicos nos demuestren en la práctica todo lo referente al cuidado de plantas.
- Pedimos orientación en el rastrillaje de la vid.
- Pedimos a los técnicos que nos enseñen técnicas de poda y a controlar enfermedades.

## 3.7.2 Modesto Omiste

Solicitud de asistencia técnica

- Necesitamos la asistencia para mejorar nuestros productos y que la visita de los técnicos sea más frecuente.
- Necesitamos orientación en el cultivo de vid y alfa alfa.



- Necesitamos pesticidas y fertilizantes para mejorar nuestra producción.
- Necesitamos técnicos con experiencia en el cuidado de plantas y que nos den consejo respecto a la producción.
- Que mejore la campaña de fumigación.
- Recomendamos el funcionamiento de una oficina en el lugar para que nos orienten acerca de todo.
- Que la asistencia técnica sea para todos sin excepción.

### 3.8 Opiniones generales y observaciones

Los productores de las dos provincias dejaron las siguientes opiniones generales y observaciones, que hacen llegar al Proyecto.

#### 3.8.1 Nor Chichas

##### Opiniones generales

- Queremos crédito para frutales.
  - Que las autoridades busquen mercados para nuestros productos.
  - Recordamos a las autoridades el daño sufrido por la obstrucción de la asequia y pedimos su reparación en el puente (Vicchoca).
  - Necesitamos camino entre Cotagaita - Palca Higueras.
  - Necesitamos ayuda para contrarrestar las riadas y desastres naturales en la comunidad de El Rancho.
  - Queremos asesoramiento para organizar a los productores de vid.
- Necesitamos agua potable para evitar el contagio de



cualquier epidemia.

Tenemos problemas fitosanitarios en el Rancho.

Necesitamos asesoramiento para organización de Grupos.

Que las autoridades nos colaboren en la tecnificación de la agricultura.

Por la libre importación existe mucha competencia en la venta del vino.

Los créditos cotizados en dólares son desfavorables para el agricultor.

Falta de vía carretera de río Abajo al camino troncal.

Falta de vía carretera de Colchapa al camino troncal.

En Talla Chica necesitamos mecanizar el sistema de procesamiento de vino.

Necesitamos la instalación de un vivero en Tumusla.

#### Observaciones

Instalación de una industria destiladora de vino y singani.

- Mejorar las técnicas de producción de la vid.
- Control de calidad de vino y singani.
- Sugerimos un estudio para solucionar la libre importación de productos especialmente del vino (argentino) que compite en precio al vino nacional.

#### 3.8.2 Provincia Modesto Omiste

##### Opiniones generales

- Queremos la conclusión del puente y el camino vecinal para salir al mercado con nuestros productos.

Necesitamos créditos para la compra de insumos y poder



mejorar nuestras viñas.

Necesitamos ayuda y orientación para buscar un mercado mejor para nuestros productos.

Necesitamos que nos ayuden a conseguir nuevas plantas de durazno y uva moscatel, por lo que casi se han perdido los técnicos.

Muchas instituciones vienen y no cumplen.

Necesitamos organizarnos y que las instituciones nos colaboren en tecnificar e industrializar nuestros productos.

Resulta bien el uso de fungicidas y pesticidas.

Queremos mejorar y cambiar nuestra producción por que no es rentable para el agricultor.

- Queremos que las instituciones vengan a organizarnos y orientarnos en tecnificar nuestros cultivos y plantaciones.

### Observaciones

Es necesaria la utilización de pesticidas y el uso de técnicas especiales durante el cultivo de la vid.

- Es recomendable realizar un control de calidad de los productos de vino y singani.

Instalación de una destiladora comunal de singani.

- Mejorar la tecnología propia de la zona higienizando la producción de vino.



#### 4. PRECIOS HISTORICOS DE LA UVA

En los anexos A-1 hasta el A-6 se presenta una relación de los precios promedios mensuales de la uva para el periodo 1980-1988 en las ciudades de Potosí, La Paz y Cochabamba.

Los datos se presentan tanto en valores nominales (según encuestas del MACA en los mercados) como en valores reales, luego de ser ponderados los valores nominales por el índice de costo de la vida. Los valores nominales de los precios se procesaron para obtener los "índices estacionales de precios", que consiste en la medición de las fluctuaciones mensuales de los precios, a fin de obtener un ciclo o "curva estacional" que representan las variaciones históricas de los precios 1/

Según los cuadros y los gráficos de "índices estacionales", la uva presenta los siguientes ciclos principales de precios:

Precios altos:	Enero, Febrero
Precios bajos:	Abril, Mayo
Precios medios:	Marzo

Las épocas principales de venta de la uva por parte de los productores de uva del Sud de Potosí coinciden con los de los precios medios y más bajos, de las curvas de precios de todos los años, descritos en los anexos.

---

1/ Para mayor información sobre los métodos de análisis de los precios y cálculo de índices estacionales, ver los documentos del MACA-IIICA "Precios al por mayor de productos agropecuarios e índices estacionales 1980-1988.1 Ciudad de La Paz, Junio de 1989".



Los datos más recientes del precio de la uva en uno de los mercados más importantes del país, como es La Paz, se describen a continuación:

CUADRO No. 33 Precios promedios mensuales de las uvas blancas frescas en el mercado minorista de La Paz -año 1989

Epoca	Bs/Libra	Bs/arroba*
Enero	1,97	49,25
Febrero	1,41	35,25
Marzo	0,94	23,50
Abril	0,80	20,00
Mayo	0,89	22,25
Junio	0,93	23,25

\* Precio obtenido en base al precio (Bs/libra) o sea precio libra por 25 libras.

Fuente: Dirección Nacional de Comercialización Agropecuaria Ministerio de Asuntos Campesinos y Agropecuarios.

No hay datos de precios históricos del mercado mayorista de La Paz del producto 1/, sin embargo también se presenta información de precios del mercado mayorista de Santa Cruz, cotizados en dólares americanos y convertidos en bolivianos.

1/

Como referencia, se informa que a la fecha de terminación de este informe (Dic. 27/89), en La Paz se registraban los siguientes precios de la uva de Luribay (Valle de La Paz); uva blanca: Precios del mayorista Bs 200/qq., precio del detallista Bs 2,50 la libra (o sea Bs 250/qq.) uva negra: precio del mayorista Bs 160/qq., precio del detallista Bs 2,00 la libra (o sea Bs 200/qq.)



CUADRO No. 39 Precios promedios mensuales de la uva en el mercado mayorista de Santa Cruz - año 1989-\*

Mes	US\$ Arroba	Bs/Arroba	Tipo de cambio considerado
Enero	9,25	22,94	2,48
Febrero	11,90	29,15	2,50
Marzo	11,41	28,75	2,52
Abril	11,59	29,55	2,55
Mayo	10,74	27,70	2,58
Julio	7,22	19,06	2,64
Agosto	6,79	18,53	2,73

\* Los precios originales registrados son en dólares americanos, se hace la conversión en Bolivianos, según tipo de cambio promedio de cada mes.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de CORDECruz  
DCA-UPRA

## 5. CONCLUSIONES

El presente estudio se fijó como uno de sus objetivos principales, el aporte para el Proyecto Cotagaita San Juan del Oro, de información actualizada y con fuente en los usuarios del mismo, sobre los problemas de mercado y comercialización de la uva y sus productos derivados (singani, vino y pasa de uva). Es muy probable que este objetivo se haya cumplido en una proporción elevada, a juzgar por el extenso acopio de información contenida en todos los capítulos de este documento.

En cada uno de los capítulos se sintetiza la información recogida, siendo valederas las mismas como conclusiones para este estudio; sería redundante volver a exponer dichas conclusiones y por ello en este capítulo sólo se mencionan algunos aspectos a saber:



- a) En el área del Proyecto, la provincia Nor Chichas es la de mayor importancia en el cultivo de la uva.
- b) La provincia Modesto Omiste, que tiene sólo el 6% de la plantación encuestada, tiene los rendimientos más altos por planta.
- c) En el área del proyecto la problemática de la uva entre otros se sintetiza en:

Bajos rendimientos, especialmente en Nor Chichas.

- Ausencia de mercados cercanos y de gran demanda.

- Precios bajos que hacen más rentable el producto y sus subproductos derivados.

- d) Los agricultores de la zona tienen plantaciones principalmente con variedades criollas de bajo rendimiento y no buena presentación para los mercados grandes como Santa Cruz.
- e) El procesamiento de la uva fresca para convertirlo en singani y vino es una interesante alternativa para los productores de uva. Este procesamiento tiene que ir acompañado de adecuado, almacenamiento, acopio, transporte y salida a mercados extra-regionales. 1/

1/

Como referencia, se informa que a la fecha de terminación de este informe (Dic. 27/89) en La Paz se registraban los siguientes precios del singani de uva procedente de Canargo (Nor Cinti - Chuquisaca) por arroba de 15 botellas: singani de 1ra. de Bs 50 a Bs 60, singani de 2da. de Bs 20 a Bs 30.



Dadas ciertas características similares de la uva con el durazno, de un modo general las conclusiones expuestas en el "Estudio sobre Comercialización de Durazno en el área del Proyecto de Desarrollo Agrícola Cotagaita San Juan del Oro" 1/ tienen validez para el presente estudio, en razón a que la problemática de la comercialización de frutas perocederas y de temporada son similares y, por ello se recomienda el análisis correspondiente de ese documento.

---

1/ Publicación de IICA y Proyecto de Desarrollo Agrícola Cotagaita San Juan del Oro. Tupiza, Octubre de 1989



A N E X O S



**A N E X O S**

- A.1 Precios promedios de la uva a nivel mayorista registrados en los mercados de la Ciudad de Potosí.
- Precios nominales
  - Precios deflactados
- A.2 Gráfico de Índice estacional de precios de la uva 1980-88 Ciudad de Potosí.
- A.3 Precios promedios de la uva a nivel mayorista registrados en los mercados de la Ciudad de La Paz.
- Precios nominales
  - Precios deflactados
- A.4 Gráfico de Índice estacional de precios de la uva 1980-88 Ciudad de La Paz.
- A.5 Precios promedios de la uva a nivel mayorista registrados en los mercados de la ciudad de Cochabamba.
- Precios nominales
  - Precios deflactados
- A.6 Gráfico de Índice estacional de precios de la uva 1980-88 Ciudad de Cochabamba.

ooo 0 ooo



PRECIOS PROMEDIOS A NIVEL MAYORISTA REGISTRADOS EN LOS MERCADOS DE LA CIUDAD DE POTOSI  
PERIODO: 1980 - 1988

PRODUCTO: UVA

(Precios Nominales en Sb. y Bs.)(\*)

UNIDAD DE MEDIDA: 100 UNIDADES

MESES	A Ñ O S								
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
ENERO									
FEBRERO	310.00	400.00	440.00	1,950.00	8,500.00	950,000.00	19,050,000.00	40.00	39.00
MARZO	290.00	320.00	400.00	1,800.00	7,600.00	848,000.00	14,168,000.00	48.00	40.00
ABRIL	260.00	306.00	380.00	1,800.00	9,200.00	890,000.00	15,250,000.00	45.00	38.50
MAYO	299.00	325.00	430.00	2,000.00	11,200.00	1,100,000.00	16,500,000.00	32.00	40.00
JUNIO									
JULIO									
AGOSTO									
SEPTIEMBRE									
OCTUBRE									
NOVIEMBRE									
DICIEMBRE									

(\*).- 1980 a 1986 En Pesos Bolivianos, 1987 a 1988 En Bolivianos

PRECIOS PROMEDIOS A NIVEL MAYORISTA DE LA CIUDAD DE POTOSI,  
DEFLACTADOS CON EL INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR

PRODUCTO: UVA

(Precios Deflactados en Sb. y Bs.)(\*)

UNIDAD DE MEDIDA: 100 UNIDADES

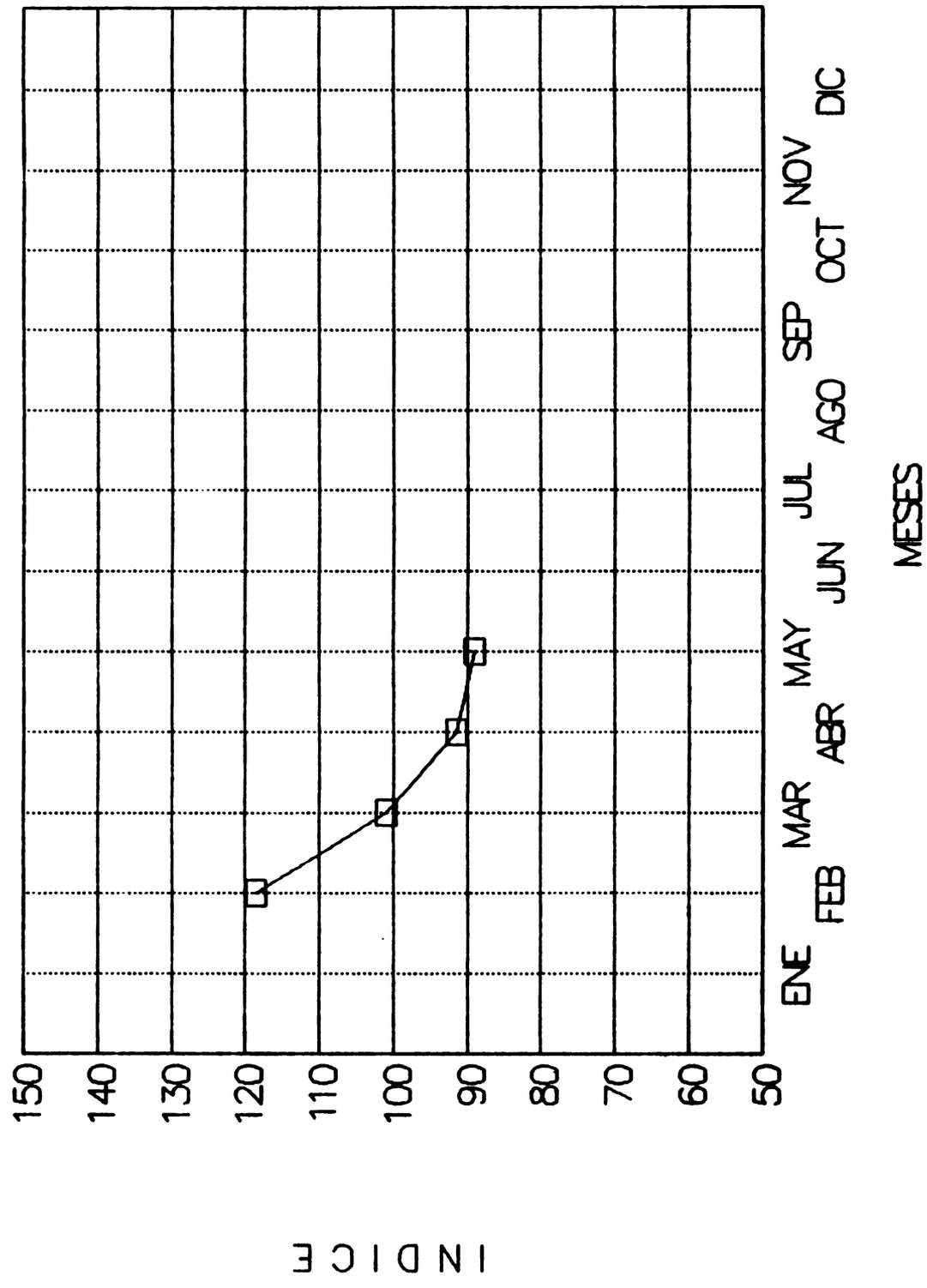
MESES	A Ñ O S									INDICE ESTACIONAL 1980 -1988
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	
ENERO										
FEBRERO	48.78	45.27	38.32	45.96	38.48	53.33	42.99	75.27	67.77	119
MARZO	44.89	36.32	32.21	37.94	28.40	38.10	31.95	89.70	68.93	101
ABRIL	39.90	34.70	27.18	35.01	21.09	35.77	33.20	82.78	63.35	91
MAYO	44.54	36.05	29.56	35.61	17.47	32.59	35.57	58.67	64.90	89
JUNIO										
JULIO										
AGOSTO										
SEPTIEMBRE										
OCTUBRE										
NOVIEMBRE										
DICIEMBRE										
PROMEDIOS	44.52	38.09	31.82	38.63	26.36	39.95	35.93	76.61	66.24	400

(\*).- 1980 a 1986 En Pesos Bolivianos, 1988 En Bolivianos



A N E X O A-2

INDICE ESTACIONAL DE PRECIOS 1980-88  
PRODUCTO: UVA



INDICE



PRECIOS PROMEDIOS A NIVEL MAYORISTA REGISTRADOS EN LOS MERCADOS DE LA CIUDAD DE LA PAZ  
PERIODO: 1980 - 1988

PRODUCTO: UVA

(Precios Nominales en Sb. y Bs.)(\*)

UNIDAD DE MEDIDA: ARROBA

MESES	A Ñ O S								
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
ENERO	333.00	405.00	675.00	2,150.00	16,500.00	650,000.00	20,000,000.00	18.00	21.00
FEBRERO	292.00	342.00	620.00	1,848.00	10,688.00	610,000.00	16,125,000.00	16.00	20.00
MARZO	256.00	314.00	450.00	1,658.00	9,243.00	1,025,000.00	16,000,000.00	14.50	19.00
ABRIL	275.00	272.00	415.00	1,689.00	11,132.00	1,199,600.00	15,000,000.00	14.00	17.50
MAYO	262.00	270.00	395.00	1,883.00	9,750.00	1,288,800.00	17,000,000.00	16.00	16.00
JUNIO	290.00	280.00	525.00	1,950.00	10,000.00	1,400,000.00	17,500,000.00	17.00	16.00
JULIO									
AGOSTO									
SEPTIEMBRE									
OCTUBRE									
NOVIEMBRE									
DICIEMBRE									

(\*).- 1980 a 1986 En Pesos Bolivianos, 1987 a 1988 En Bolivianos

PRECIOS PROMEDIOS A NIVEL MAYORISTA DE LA CIUDAD DE LA PAZ,  
DEFLACTADOS CON EL INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR

PRODUCTO: UVA

(Precios Deflactados en Sb. y Bs.)(\*)

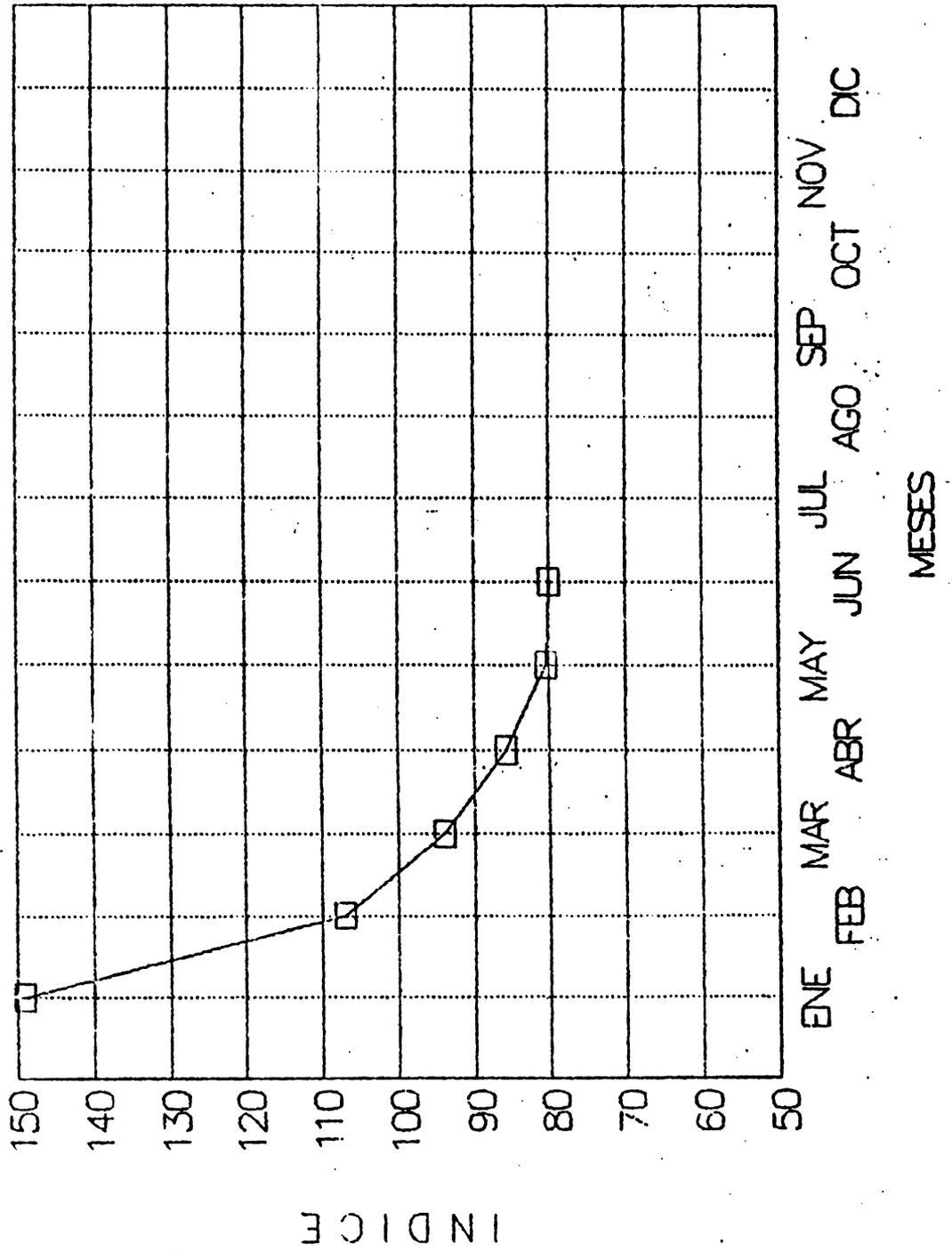
UNIDAD DE MEDIDA: ARROBA

MESES	A Ñ O S									INDICE ESTACIONAL 1980 -1988
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	
ENERO	52.59	46.72	68.24	55.87	91.87	103.18	48.72	34.29	37.20	153
FEBRERO	45.95	38.71	54.00	43.55	48.38	34.24	36.39	30.11	34.76	107
MARZO	39.62	35.64	36.24	34.95	34.54	46.05	36.06	27.10	32.74	94
ABRIL	42.20	30.84	29.68	32.85	25.52	48.22	32.65	25.75	28.79	86
MAYO	39.03	29.95	27.16	33.52	15.21	38.18	36.65	29.33	25.96	80
JUNIO	40.93	31.02	34.47	33.64	14.99	23.24	36.19	31.23	25.44	80
JULIO										
AGOSTO										
SEPTIEMBRE										
OCTUBRE										
NOVIEMBRE										
DICIEMBRE										
PROMEDIOS	43.39	38	41.63	39.06	38.42	48.85	37.78	29.64	30.82	600

(\*).- 1980 a 1986 En P... s, 1987 a 1988 En Bolivianos



# INDICE ESTACIONAL DE PRECIOS 1980-88 PRODUCTO: UVA





PRECIOS PROMEDIOS A NIVEL MAYORISTA REGISTRADOS EN LOS MERCADOS DE LA CIUDAD DE COCHABAMBA  
PERIODO: 1980 - 1988

PRODUCTO: UVA

(Precios Nominales en Sb. y Bs.)(\*)

UNIDAD DE MEDIDA: ARROBA

MESES	A Ñ O S								
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
ENERO	336.00	436.00	680.00	2,200.00	17,000.00	700,000.00	20,220,000.00	19.00	18.00
FEBRERO	325.00	387.00	660.00	1,990.00	14,500.00	683,000.00	16,500,000.00	17.00	18.50
MARZO	294.00	352.00	540.00	1,730.00	11,000.00	1,100,000.00	17,000,000.00	15.00	17.00
ABRIL	281.00	330.00	480.00	1,650.00	11,300.00	1,120,000.00	16,650,000.00	15.50	16.50
MAYO	322.00	301.00	480.00	1,700.00	12,000.00	1,200,000.00	17,000,000.00	15.00	16.50
JUNIO									
JULIO									
AGOSTO									
SEPTIEMBRE									
OCTUBRE									
NOVIEMBRE									
DICIEMBRE									

(\*).- 1980 a 1986 En Pesos Bolivianos, 1987 a 1988 En Bolivianos

PRECIOS PROMEDIOS A NIVEL MAYORISTA DE LA CIUDAD DE COCHABAMBA,  
DEFLACTADOS CON EL INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR

PRODUCTO: UVA

(Precios Deflactados en Sb. y Ps.)(\*)

UNIDAD DE MEDIDA: ARROBA

MESES	A Ñ O S									INDICE ESTACIONAL: 1980 -1988
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	
ENERO	53.07	50.29	68.74	57.17	94.66	111.12	49.26	36.20	31.89	140
FEBRERO	51.14	43.80	57.49	44.78	65.63	38.34	41.75	31.99	32.15	107
MARZO	45.50	39.95	43.49	36.47	41.10	49.42	38.34	28.03	29.50	93
ABRIL	43.12	37.42	34.33	32.09	25.91	45.02	36.25	28.51	27.15	82
MAYO	47.96	33.39	33.00	30.27	18.71	35.55	36.65	27.50	26.77	78
JUNIO										
JULIO										
AGOSTO										
SEPTIEMBRE										
OCTUBRE										
NOVIEMBRE										
DICIEMBRE										
PROMEDIOS	49.16	40.97	47.41	40.15	47.27	55.89	40.45	30.45	29.15	500

(\*).- 1980 a 1986 En Pesos Bolivianos, 1987 a 1988 En Bolivianos



# INDICE ESTACIONAL DE PRECIOS 1980-88 PRODUCTO: UVA

