



Informe de Terminación de Proyecto

PCR

Nombre del Proyecto: Proyecto de Integración de Pequeños Productores a la Cadena Vitivinícola

País: República Argentina

***Sector/Subsector: Sector de Infraestructura y Medio Ambiente/
División de Medio Ambiente, Desarrollo Rural y Administración de
Riesgos por Desastres***

***Equipo de Proyecto Original: Ricardo Vargas del Valle (RND/CAR),
Jefe; Gabriel Montes (INE/RND); Ignacio Vinocur (PDP/CAR);
Gumersindo Velázquez (FID/CAR); Gerónimo Frigerio (LEG/CAR); y
Lisa Sofía Restrepo (INE/RND).***

Número de Proyecto: AR-LI063

Número de Préstamo: 2086/OC-AR

Fecha del QRR: 27 febrero 2015

Fecha de Aprobación Final del PCR: 25 de marzo 2015

***Equipo PCR: Viviana Alva Hart (RND/CAR), jefe de equipo; con
contribución de Ricardo Vargas del Valle (RND/CAR); Gabriela Szarfer
(CSC/CAR); Lisa Sofía Restrepo (INE/RND); y Cecilia Rumi (consultora).***



Índice

I.	INFORMACIÓN BÁSICA.....	4
II.	EL PROYECTO.....	5
a.	Contexto del Proyecto.....	5
b.	Descripción del Proyecto.....	6
i.	Objetivos(s) del Desarrollo.....	6
ii.	Componentes.....	6
c.	Revisión de la Calidad del Diseño (no aplica).....	7
III.	RESULTADOS.....	8
a.	Efectos Directos.....	8
b.	Externalidades.....	9
c.	Productos.....	11
d.	Costos del Proyecto.....	13
IV.	IMPLEMENTACIÓN DEL PROYECTO.....	14
a.	Análisis de los factores críticos.....	14
b.	Desempeño del Prestatario/Agencia Ejecutora.....	16
c.	Desempeño del Banco.....	16
V.	SOSTENIBILIDAD.....	16
a.	Análisis de Factores Críticos.....	16
b.	Riesgos Potenciales.....	17
c.	Capacidad Institucional.....	17
VI.	EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO.....	18
a.	Información sobre Resultados.....	18
b.	Seguimiento Futuro y Evaluación Ex-Post.....	18
VII.	LECCIONES APRENDIDAS.....	19
	Anexos.....	21

Anexos:

- I. Variación porcentual en la producción de uva de los PPs
- II. Distribución provincial de problemas dominiales resueltos
- III. Estrategia de Salida
- IV. Pequeños productores clasificados por ejecución financiera
- V. Ejecución financiera de los ANRs por provincia
- VI. ANRs por GAPP
- VII. Proyectos específicos de asistencia a entidades gremiales
- VIII. Plan Piloto de Capitalización
- IX. Evaluación de Desempeño por el Prestatario
- X. Acta del Taller de Cierre



Abreviaturas y Acrónimos

AGN	Auditoría General de la Nación
ANRs	Aportes No-Rembolsables
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CDVs	Centros de Desarrollo Vitícola
CEPP	Comité Ejecutivo de Pequeños Productores
COVIAR	Corporación Vitivinícola Argentina
FODA	Análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas
GAPPs	Grupos Asociativos de Pequeños Productores
INTA	Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria
INV	Instituto Nacional de Vitivinicultura
MAGyP	Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación
PEVI	Plan Estratégico Vitivinícola Argentina 2020
PIN	Planes Integrados de Negocios Vitivinícolas
PPV	Pequeños productores vitícolas
PROVIAR	Proyecto de Integración de los Pequeños Productores a la cadena Vitivinícola de Argentina
qq/ha	Quintales por hectárea
UCAR	Unidad para el Cambio Rural
UEP	Unidad Ejecutora del Proyecto



I. Información Básica

DATOS BÁSICOS (MONTO EN US\$)							
NO. PROYECTO: AR-L1063 Prestatario: Gobierno de la República Argentina Agencia ejecutora (AE): Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca Préstamo(s): 2086/OC-AR Sector: Infraestructura y Medio Ambiente Instrumento de préstamo: Inversión	TÍTULO: Programa de Integración de Pequeños Productores a la Cadena Vitivinícola Fecha aprobación Directorio: 10 Dic 2008 Fecha efectividad contrato préstamo: 31 Mar 2009 Fecha elegibilidad primer desembolso: 29 Sep 2009 Meses en ejecución * desde aprobación: 69 * desde efectividad del contrato: 65 Períodos de desembolso Fecha original desembolso final: 31 Mar 2014 Fecha actual desembolso final: 30 Sep 2014 Extensión acumulativa (meses): 6 Extensión especial (meses): 6 Monto préstamo(s) * Monto original: 50.000.000 * Monto actual: 50.000.000 * Pari Passu (si aplica): 32 Local – 68 BID Desembolsos Monto a la fecha: 50.000.000 (100%) Costo Total del Proyecto (Estimado Original): 75.000.000 Redireccionamiento Este proyecto: - recibió fondos de otro proyecto? <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> - Envío fondos a otro proyecto? <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> - N/A <input checked="" type="checkbox"/> [x] <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 33%;">De/Para No. Proyecto</th> <th style="width: 33%;">Para No. Sub-préstamo</th> <th style="width: 33%;">Monto</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="height: 20px;"></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> * Monto actual (ajustado para redireccionamiento) Reducción de Pobreza (PTI): No Equidad Social (SEQ): No Clasificación ambiental: B En estado de "Alerta" Está el proyecto "en alerta" por PAIS: No De ser afirmativo, favor indicar razones (Clasificaciones OD, PI, y/o indicadores relevantes de PAIS): Comentarios de relevancia de la clasificación de alerta de este proyecto (si aplica):	De/Para No. Proyecto	Para No. Sub-préstamo	Monto			
De/Para No. Proyecto	Para No. Sub-préstamo	Monto					

Resumen de la Clasificación de Desempeño				
OD	<input checked="" type="checkbox"/> Muy Probable (MP)	<input type="checkbox"/> Probable (P)	<input type="checkbox"/> Poco Probable (PP)	<input type="checkbox"/> Improbable (MI)
PI	<input checked="" type="checkbox"/> Muy Satisfactorio (MS)	<input type="checkbox"/> Satisfactorio (S)	<input type="checkbox"/> Poco Satisfactorio (I)	<input type="checkbox"/> Muy Insatisfactorio (MI)
RI	<input checked="" type="checkbox"/> Muy Alto (MA)	<input type="checkbox"/> Alto (A)	<input type="checkbox"/> Intermedio (I)	<input type="checkbox"/> Bajo (L)

II. El Proyecto

a. Contexto del Proyecto

La situación de la vitivinicultura en Argentina descrita en los documentos de diseño y aprobación del proyecto, destaca desde el punto de vista geográfico y ambiental, la gran diversidad de suelos y climas que posee el país en las estribaciones orientales de la Cordillera de los Andes, desde Salta y Catamarca en el norte hasta Neuquén y Río Negro en el sur. Hasta hoy en Argentina, se cultivan los viñedos de mayor altura del mundo, así como los más australes, cubriendo la casi totalidad de las cepas más comercializadas mundialmente; incluso, la vitivinicultura argentina es reconocida por su exitosa incursión en variedades como el Malbec, el Bonarda y el Tempranillo, entre los tintos, y en el Torrontés y el Viognier en los blancos.

Asimismo, desde el punto de vista histórico se destaca que la evolución de la industria vitivinícola argentina tuvo un crecimiento sostenido desde principios de los años noventa luego de la crisis ocurrida en el sector con la caída de los precios de los vinos y con la consecuente disminución en superficie cultivada y salida de bodegas del mercado¹. A partir del año 1991 se implementan medidas en la política económica que permitieron la reconversión sectorial con una mayor diferenciación en la oferta de vinos de calidad que penetró mercados internacionales y la detención de la caída del consumo en el mercado interno dado que pasó de los 90 litros anuales per cápita registrados en los años setenta a los 29 litros actuales en que parece haberse estabilizado.

Sin embargo, si bien el sector vitivinícola logró una reactivación, los pequeños productores vitícolas (PPVs) no lograron en gran medida adaptarse en este nuevo escenario. Según el INV, durante los años noventa salieron de la producción 11.200 viñedos, de los cuales cerca de 8.000 eran de PPVs, que terminaron por abandonar su actividad productiva vitícola y otros lograron integrarse en la cadena comercial. Se estima que cerca de 5.000 PPVs, se integraron a través de cooperativas primarias, con bodegas propias para la elaboración de vino de sus miembros.

Es por eso que el Plan Estratégico Vitivinícola Argentina 2020 (PEVI)² atribuye especial importancia a este eslabón de la cadena, priorizándolos en el tercer objetivo estratégico que establece: “Desarrollar a los pequeños productores de uva para integrarlos en el negocio vitivinícola y del jugo de concentrado de uva”, y cuya implementación se inicia a través del préstamo PROVIAR a partir del año 2008.

Durante el diseño del PROVIAR, según datos del INV, se estimaba que la situación de vulnerabilidad afectaba a cerca de 6.000 PPVs que subsistían sin integrarse adecuadamente a la cadena de valor vitivinícola, lo que se tradujo en desmejoras notables de su calidad de vida. Las principales características de estos PPVs no integrados eran las siguientes: **i) bajos niveles de productividad y calidad de los cultivos; ii) carencia de acceso a servicios de asistencia**

¹ Durante la década del 90 hubo una caída de la superficie, un 4,4% para el período 1990-2000, acompañado por la mayor transformación varietal del país pero con una fuerte disminución en la cantidad de viñedos (-30% para 1999-2000). Para el periodo 2000 a 2010 la superficie presenta un crecimiento del 8% junto con una leve disminución de la cantidad de viñedos. Las uvas de alto valor enológico que constituían el 20% del total del área cultivado en 1990, representaron el 50% en el 2005. (Datos del INV).

²El PEVI fue establecido por la Ley 25.849 promulgada el 26 de febrero del 2004 creando la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR) como persona jurídica para gestionar y coordinar la implementación del PEVI 2020. Dicho plan fue elaborado a partir del trabajo colectivo desarrollado durante dos años por los representantes de la producción y de la industria reunidos en el Foro Estratégico de la Vitivinicultura Argentina.

técnica; iii) bajo poder de negociación; y iv) acceso precario a información sobre mercados relevantes.

Tomando en consideración dicha situación y para implementar los lineamientos del tercer objetivo estratégico del PEVI, el diseño del PROVIAR se fundamentó en generar mecanismos para la integración de los PPVs en las cadenas de valor vitícolas y mantenerlos en los mercados más exigentes y dinámicos. Para tal fin, se consideraron 3 ejes fundamentales de acción: primero, incentivar modalidades de asociación o formación de grupos en el contexto de planes de negocios que incluyan a PPVs; segundo, fomentar a través de financiamiento con apoyos directos la puesta en marcha de aquellos planes de negocios que incorporaban a los PPVs a través de grupos asociativos con contratos de largo plazo; y tercero, buscar mecanismos para fortalecer aquellas instituciones que apoyasen la integración de los PPVs.

Vale destacar que la estrategia conceptual de la intervención, consistió en integrar los PPVs con las bodegas comerciales a través de contratos a largo plazo (10 años) de compra/venta de la uva a cambio del otorgamiento de apoyos directos no reembolsables, tanto para los productores como para las bodegas participantes, siendo esto el catalizador para lograr una mayor integración de los PPVs en la cadena.

En ese sentido, el Gobierno de la República Argentina firma un contrato de préstamo con el BID a fin de poner en marcha el PROVIAR por un total de US\$75,000,000, siendo el financiamiento externo US\$ 50,000,000. El organismo ejecutor fue el Ministerio de Agricultura y Pesca de la Nación, a través de la UCAR, cuya responsabilidad fundamental fue la solicitud de desembolsos, transferencia de los recursos y la evaluación del proyecto. Y como subejecutor se designó a la COVIAR, en su calidad de responsable por ley para gestionar y coordinar la implementación del PEVI 2020, a través de una Unidad Ejecutora del Proyecto (UEP) y cuya responsabilidad fue la administración general, coordinación y seguimiento de las actividades del proyecto.

El Préstamo se ejecutó en un período de cinco años contados desde la fecha de elegibilidad: 29/09/09 hasta la fecha de plazo de último desembolso: 30/09/14. La ejecución financiera del PROVIAR fue del 100% de los recursos del préstamo así como el cumplimiento satisfactorio de los productos establecidos como metas al inicio del proyecto.

b. Descripción del Proyecto

i. Objetivo(s) del Desarrollo

El Proyecto tuvo por objetivo mejorar la rentabilidad y estabilidad de los ingresos de los pequeños productores que participan en la cadena vitivinícola. El propósito fue lograr una mayor y mejor integración de los pequeños productores vitícolas en las cadenas de valor vitivinícolas.

Para lograr este propósito se consideraron tres componentes: i) promoción de esquemas asociativos; ii) implementación de Planes Integrados de Negocios Vitivinícolas (PINs); y iii) fortalecimiento y articulación de la institucionalidad.

ii. Componentes

Componente 1. Promoción de Esquemas Asociativos: Tuvo como objetivo apoyar la formación de grupos y la formulación de planes de negocios vitivinícolas que integrasen a pequeños productores primarios con otros eslabones de la cadena vitivinícola. Comprendió actividades tales



como: i) promoción y difusión del Proyecto; ii) elaboración de un Registro de Productores y Establecimientos Vitivinícolas, potenciales sujetos del Proyecto; iii) formación y fortalecimiento de Grupos Asociativos de Pequeños Productores (GAPPs) , incluyendo capacitación, asistencia técnica y legal; y iv) elaboración de PINs, incluyendo su factibilidad técnica, socioeconómica, ambiental y financiera.

Componente 2. Apoyo a la Implementación de PINs: Tuvo como objetivo la gestión del financiamiento de proyectos para la integración de viñateros pequeños en nuevas cadenas de valor y para la consolidación de las existentes. Con este propósito se financiaron acciones conducentes a: i) el establecimiento de mecanismos para la transferencia de recursos para los PINs; ii) el financiamiento de PINs; y iii) el monitoreo del desarrollo y consolidación de los planes de negocios.

Los PINs debían cumplir con los siguientes principios básicos: i) los beneficiarios principales de la ayuda financiera debían ser los productores primarios, sin menoscabo de otorgar incentivos a las empresas para facilitar su asociación con los primeros; ii) las empresas participantes debían liderar³ el plan y tener una presencia activa en los mercados; y iii) los planes debían incluir acuerdos o contratos comerciales a través de instrumentos legales que definieran los mecanismos de integración (volúmenes, calidades, condiciones de entrega, precios, formas de pago, etc.).

Los Aportes no Reembolsables (ANRs) se otorgaban hasta por un 50% del valor del PIN respectivo, y el aporte de contrapartida estuvo a cargo de la empresa líder y los productores primarios, que recurrieron a los esquemas financieros disponibles, según necesidades. Los ANRs tuvieron un monto máximo de US\$ 20.000 por productor individual.

Componente 3. Fortalecimiento y articulación de la institucionalidad: El objetivo fue fortalecer las instituciones y mecanismos que apoyen la integración de los pequeños productores, dentro del marco del PEVI. En ese sentido se financiaron actividades que faciliten su participación en planes de negocios dentro de la cadena de valor sectorial, tales como: i) servicio de asesoría para la regularización de la propiedad de los pequeños productores; ii) un sistema de monitoreo y evaluación del PEVI; iii) fortalecimiento de entidades representativas de pequeños y medianos productores y procesadores vitícolas para constituir una red de soporte a pequeños productores vitícolas, incluyendo los CDVs entre otros; y iv) un esquema piloto para fomentar la capitalización de pequeños productores vitícolas.

c. Revisión de la Calidad del Diseño

Revisión de la Calidad del Diseño			
<input checked="" type="checkbox"/> Muy Satisfactorio (MS)	<input type="checkbox"/> Plenamente Satisfactorio (PS)	<input type="checkbox"/> Menos que Satisfactorio (MS)	<input type="checkbox"/> Insatisfactorio (I)

³ Las Empresas Líder son aquellas bodegas, galpones de empaque, inscritos en el INV, que debían contar con capacidad y tecnología de procesamiento e infraestructura para llevar adelante el proyecto que lideran, entre otros requisitos detallados en el Reglamento Operativo.

III. Resultados

a. Efectos Directos⁴

LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO (OD)				
Objetivos de Desarrollo(s) (Propósito)				
Pequeños productores vitícolas más y mejor integrados a la cadena vitivinícola.				
Indicadores Claves de Efectos Directos				
	Efectos Directos Planeados:			Efectos Directos Logrados (ver consideraciones especiales)
	Línea de Base (2007)	Intermedia	Término del Proyecto (2014)	
1.1 Productividad por hectárea (qq/ha)	150	n.a.	220	n.a.
Uva para elaboración de vino:	250	n.a.	400	n.a.
Uva para elaboración de mosto en San Juan:	155	n.a.	280	n.a.
Uva para elaboración de mosto en Mendoza:	130	n.a.	162	n.a.
Uva de mesa:	220	n.a.	264	n.a.
Uvas para pasas:				
1.2 Utilidad bruta anual por hectárea (para productores no cooperativizados) (US\$/ha/año)	500	n.a.	1300	n.a.
Uva para elaboración de vino:	500	n.a.	1300	n.a.
Uva para mosto: US\$500/ha	2100	n.a.	3700	n.a.
Uva de mesa: US\$2100/ha	1500	n.a.	3200	n.a.
Uva para pasas: US\$1500/ha				
1.3 Cantidad de productores integrados a la cadena de valor	800		1800	2700
Reformulación: N/A				
Modificaciones al Marco Lógico⁵: No se han producido modificaciones al Marco Lógico.				
Resumen de los Objetivos de Desarrollo Clasificación OD				
[X] Muy Satisfactorio (MS) [] Plenamente Satisfactorio (PS) [] Menos que Satisfactorio (MS) [] Insatisfactorio (I)				
<p>Estrategia de País: En la Propuesta de Préstamo se afirmó que proyecto era consistente con la Estrategia del Banco en la Argentina aprobada en ese momento, especialmente con la segunda área estratégica respecto a la de crear un clima favorable para la inversión y el crecimiento de la productividad. Los pequeños productores vitícolas, aunque contaban con un mercado para su producto y una capitalización moderada representada por sus viñedos, debían mejorar sustancialmente sus niveles de competitividad integrándose a las cadenas de agronegocios vitivinícolas para mantenerse como unidades productivas en mercados altamente dinámicos y exigentes como son los de la uva fresca, los vinos y los mostos. Para ello, se requería apoyar selectivamente a productores con capacidad de desarrollar agricultura familiar empresarial.</p> <p>Asimismo, el Programa fue consistente con los lineamientos expresados en el objetivo estratégico III del PEVI 2020, que busca desarrollar a los pequeños productores de uva para integrarlos en el negocio vitivinícola y del jugo concentrado de uva. De hecho, este tercer objetivo estratégico constituyó el propósito de PROVIAR.</p>				

Información adicional sobre los Efectos Directos Logrados:

- ✓ Productividad por hectárea y Utilidad bruta anual por hectárea

En el Anexo I se presenta la variación de la producción de uva de los PP, ordenados por GAPP (Grupo Asociativo de Pequeños Productores). Si bien sólo se dispone del monto agregado de producción de uva –sin discriminar por destino y origen– se observa que el 63% de los PP que

⁴ El objetivo del nivel de fin explicitado en el Marco Lógico es: "Ingresos de los pequeños productores vitícolas mejorados". El objetivo del nivel de propósito, "Pequeños productores vitícolas más y mejor integrados a la cadena vitivinícola".

⁵ Para un detalle del Marco Lógico, véase el Anexo I de la Propuesta de Préstamo.



integraron GAPPs aumentaron su producción al tercer año de la intervención. El 60% de esos PP incrementaron su producción en más del 28%.

Es importante destacar que la mayoría de las inversiones realizadas, a excepción de la malla antigranizo, requieren de un tiempo de dos o tres años para que la plantación comience a evidenciar la mejora en la productividad, y considerando que las últimas inversiones fueron realizadas a fines del 2012, el impacto efectivo del proyecto aún no puede analizarse. Sin embargo, existe evidencia concreta del impacto de algunas de las inversiones realizadas con el proyecto, como fue el caso de la malla antigranizo ⁶, cuya evaluación señala que los productores tratados tuvieron incrementos en la producción total y en el rendimiento medido como kilogramos por hectárea.

Por otro lado, del análisis de las inversiones se puede observar que la mayoría fueron destinadas a mejorar la estructura del viñedo: palos y alambre, lo cual nos permite inferir que el proyecto no sólo va a generar un impacto a futuro mediante la mejora en la rentabilidad y productividad del PP, sino también, está favoreciendo al arraigo de la tierra, ya que un PP con un viñedo descapitalizado y sin la infraestructura mínima y necesaria desaparecería en el tiempo.

Como se destaca en la evaluación de cierre por parte de la UCAR, es necesario realizar estudios adicionales vinculados con la rentabilidad y la productividad, los que potenciarán el conocimiento de la efectividad del PROVIAR. Para ello, desde la UEP se ejecuta un Proyecto de Costos que, a fines de junio de 2015, permitirá disponer de modelos de costos zonales por región productiva y de esta manera poder obtener indicadores de costos y rentabilidad del PP.

✓ Cantidad de productores integrados a la cadena de valor

En el momento del diseño del Programa, la población objetivo de pequeños productores vitícolas no integrados a la cadena de valor era de 8,500. La información tomada de la línea de base fue de 800 productores que estaban parcialmente cooperativizados. La cantidad de PPs integrados a establecimiento en principio se estimó en 1.800 productores alcanzándose a integrar a casi 2.700 productores estructurados verticalmente.

b. Externalidades

Regularización dominial: el programa realizó ajustes en la metodología de ejecución para facilitar la aceleración de GAPPs y PINs, principalmente en las flexibilizaciones de los requisitos para la aprobación de planes respecto a la Titularidad Registral del Inmueble, lo cual marcó un cambio importante en la dinámica del proyecto y en el cumplimiento de los objetivos.

Sin embargo, si bien tales intervenciones encuentran justificación en la inclusión del PP entre los beneficiarios del proyecto, generó un importante beneficio ya que el PP que resuelve complejos problemas dominiales arrastrados desde varios años atrás, logrando formalizar sus derechos de propiedad. Esta “externalidad” fue un importante incentivo para realizar nuevos esfuerzos y nuevas inversiones sobre la seguridad de la tenencia dominial. Entre otros efectos positivos, la regularización dominial permite acceder al financiamiento.

⁶ <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=38192080>



En ese sentido, la tarea multiplicó su importancia en el sentido de que las deficiencias en la situación dominial superaron ampliamente la previsión realizada en la etapa de planificación del Proyecto. A través del componente de Fortalecimiento de la Institucionalidad se había planeado asistir a 360 productores para la regularización del dominio de los inmuebles rurales, sin embargo, al 30 de junio de 2014 se habían asistido a 1684 productores. En Anexo II se presenta la distribución por provincias del número final de problemas dominiales resueltos.

Asimismo, se ha logrado el dictado de normas provinciales que permiten la regularización dominial masiva de los PP en las provincias de La Rioja y Catamarca. Entre ellos se destacan los siguientes:

	Resolución	Entidad Responsable	Productores Beneficiarios
La Rioja	Nº 1 1002/2010	Secretaria de Tierras y Habitat Social	32
La Rioja	Nº 369/12	Secretaria de Tierras y Habitat Social	60
La Rioja	Nº 701 27/06/2013	Secretaria de Tierras y Habitat Social	51
Catamarca	PRODERNOA - UCAR 1268-39 - 13/06/2011	Unidad para el Cambio Rural(UCAR) a traves del Proyecto de Desarrollo de las Provincias del Noroeste Argentino (PRODERNOA)	69
Catamarca	Nº 122 - 25/06/2013	Ministerio de Produccion y Desarrollo	166

Fuente: PROVIAR

Efectos sobre la COVIAR y su influencia sobre el futuro del clúster vitivinícola: la COVIAR, a través de la UEP, ha fortalecido su experiencia operativa para convertirse en una organización, que cuenta con la capacidad de ejecutar operaciones de gran envergadura, con financiamiento internacional y de operar el clúster vitivinícola en las principales regiones productoras en forma armónica, dentro del contexto de un acuerdo de competitividad avalado por los principales actores del sector.

Un efecto positivo en términos del manejo de la información del clúster es la puesta en marcha del Observatorio Vitivinícola financiado por el programa, la cual es gestionada y coordinada por la COVIAR pero ejecutada por la Bolsa de Comercio de Mendoza, y cuenta con la colaboración de Instituto Nacional de Vitivinicultura y Universidad Nacional de Cuyo, que a su cuentan con fuente de información a los principales organismos provinciales vinculados a la industria vitivinícola y la producción agrícola. Por lo tanto, el trabajo y coordinación interinstitucional será fundamental para garantizar la sostenibilidad del observatorio, siendo la COVIAR un eje principal que contribuya a ello.

Esto se ve además reflejado en el compromiso asumido por la COVIAR a través de la Estrategia de Salida del Proyecto (Ver Anexo III) consensuados con la UCAR, la cual contiene todos los objetivos del PEVI 2020 y que denotan la importancia de contribuir positivamente con la sostenibilidad del pequeño productor.



c. Productos

PROGRESO EN LA IMPLEMENTACION (PI)			
Componentes (Productos)	Indicadores Claves del Producto		
Componente 1: Promoción de Esquemas Asociativos Costo original total: US\$ 1.5 millones Contrapartida: US\$ 0 millones BID: US\$1.5 millones Desembolso BID %: 3%(US\$50 millones) Clasificación: Satisfactorio	<u>Productos Planeados</u> <u>Línea de Base*</u> <u>Intermedia</u> <u>Al Término del Proyecto</u> 1.1 Planes Integrados de Negocios (PINs) formulados n.a. n.a. 140 (* si aplica)	<u>Fin de Proyecto</u> <u>Término de Proyecto</u> 199	
Explique brevemente diferencias entre los productos planeados y actuales (si aplica). Al 30 de junio de 2014 se realizaron 358 eventos de promoción y difusión. Se asistieron y formaron 194 GAPP, se formularon 199 PINs y se registraron 4511 PP. Fueron registrados 186 establecimientos. En todos los casos se excedieron las metas previstas, como se indica a continuación:			
Hito	Unidad	Previsión de MML Proyecto	Real al 31 de Julio 2014
Proyecto promocionado y difundido (meta aumentada sobre el diseño original)	Eventos principales de promoción	320	358
Grupos asistidos y formados	Grupos de productores asistidos	160	194
Productores registrados	Productores registrados	4500	4511
Establecimientos registrados	Establecimientos registrados	150	186
Reestructuración. Indique si este componente del proyecto ha sido reestructurado (fecha aprobación por el Gerente). Describir brevemente las consecuencias de estos cambios. <input checked="" type="checkbox"/> X] N/A			
<input checked="" type="checkbox"/> [X] Muy Satisfactorio (MS)	<input type="checkbox"/> [] Satisfactorio (S)	<input type="checkbox"/> [] Poco Satisfactorio (PS)	<input type="checkbox"/> [] Muy Insatisfactorio (MI)
Componente 2: Apoyo a la implementación de planes de negocio Costo original total: US\$ 62,650 millones Contrapartida: US\$ 20,400 millones BID: US\$ 42,250 millones Desembolso BID %:85%(US\$50 millones) Clasificación: Satisfactorio	<u>Productos Planeados</u> <u>Línea de Base*</u> <u>Intermedia</u> <u>Al Término del Proyecto</u> 2.1 Pequeños Productores con al menos el 70% del ANR ejecutado n.a. n.a. 2400 2.2 Establecimientos con al menos el 70% del ANR ejecutado n.a. n.a. 120 2.3 Planes Integrados de Negocios (PINs) implementados n.a. n.a. 120 (* si aplica)	<u>Fin de Proyecto</u> <u>Término de Proyecto</u> 2528 106 187	
Explique brevemente diferencias entre los productos planeados y actuales (sin aplica). En relación al producto 2.2, la meta alcanzada fue del 70% dado que al final del programa se decidió priorizar los ANR a los pequeños productores considerando la fuerte demanda de planes de negocios y además que los fondos eran insuficientes para cubrir a todos los establecimientos.			



d. Costos del Proyecto

	Total del Proyecto - Planeado (US\$)			Costo Total del Proyecto – Actual (US\$)			Diferencia (%)		
Categoría	Planeado (Propuesta de Préstamo)			Al Cierre (Año 2014)			% Diferencia		
	BID	Local	Total	BID	Local	Total	BID	Local	Total
I. Costos directos									
1. Promoción de Esquemas Asociativos	1.500.000		1.500.000	1.938.354		1.938.354	29%		29%
2. Apoyo a la Implementación de Planes de Negocio	42.250.000	20.400.000	62.650.000	42.794.056	20.400.000	63.194.056	1%	0	1%
3. Fortalecimiento de la Institucionalidad	4.200.000	200.000	4.400.000	3.312.606	200.000	3.512.606	-21%	0	-20%
II. Coordinación y administración del Proyecto	1.300.000	400.000	1.700.000	1.954.984	400.000	2.354.984	50%	0	39%
III. Costos Financieros		4.000.000	4.000.000		4.000.000	4.000.000		0	0%
Facilidad de Preparación y Ejecución de Proyectos	750.000		750.000				-100%		-100%
TOTAL	50.000.000	25.000.000	75.000.000	50.000.000	25.000.000	75.000.000	0%	0%	0%

Información adicional sobre la ejecución financiera:

- ✓ Durante la fase final del diseño del programa, se asignaron fondos adicionales para la Facilidad de Preparación y Ejecución del Proyectos por US\$750mil a fin de facilitar la conformación del equipo del proyecto y dotarlos de equipamientos y gastos operativos básicos para el arranque, sin embargo no fueron utilizados dado que su aprobación se dio casi simultáneamente con la aprobación del programa. Sin embargo, y dado que los fondos ya estaban disponibles, se reasignaron US\$250 mil al componente 2 y US\$500 mil a la coordinación y administración del proyecto.
- ✓ Las reasignaciones presupuestarias que sustentan las diferencias en la ejecución por componentes fueron las siguientes:
 - En abril de 2013 se aprobó una reasignación presupuestaria de US\$ 424.880 del componente 2 al componente 1, incrementándose este último en 28.3%, fundamentado en la incorporación de nuevos grupos asociativos con sus respectivos animadores, así como el desarrollo del sistema integrado de gestión del Proyecto que controla todas las etapas del Plan Integrado de Negocios y los Aportes No Reembolsables.
 - En noviembre de 2013 se realizó otra reasignación presupuestaria (por US\$1.086.949), incrementándose recursos al componente 1 y 2, debido al aumento de la demanda de PINs que superaba las previsiones iniciales. Por otro lado, se asignaron más fondos a la categoría de inversión Coordinación y Administración, sustentados en el incremento de costos ocurridos en ese año así como la posibilidad extensión de plazo hacia fines del año 2014. Los recursos asignados a dichos incrementos, fueron deducidos de la asignación original del componente 3 de Fortalecimiento Institucional sin que afecte el cumplimiento de metas previstas originalmente.



- A principios de septiembre de 2014, se aprueba la última reasignación por US\$330.127 distribuidos de la siguiente forma: (i) del componente 1 al componente 2, dado que se verificó una mayor ejecución de ANRs que de formulación de planes de negocios financiables por el programa (ii) incremento de recursos para el componente 3 sustentada en la aceleración en la ejecución de ANR destinados a la financiación del plan Piloto de Capitalización y Entidades y del Estudio de Mercado; y (iii) una reducción de los recursos disponibles para la Coordinación y Administración del Proyecto dado que el proyecto no fue extendido hasta diciembre 2014.

IV. Implementación del Proyecto

a. Análisis de los factores críticos

Coordinación. Tanto la UCAR como organismo ejecutor y la COVIAR como subejecutor mantuvieron una estrecha interacción basada en la comunicación constante y consenso, lo cual permitió avanzar más allá de los eventuales cuellos de botella durante el inicio del proyecto. La velocidad de respuesta ante problemas originados en el diseño original fue esencial.

La organización para la ejecución del Proyecto, si bien aparece inicialmente como compleja, tuvo un diseño apropiado y resultó ser un instrumento muy útil para la adaptación de la ejecución del proyecto ante imprevistos y necesidades de cambios en las normas y la operatividad. Se trató de una interesante integración pública – privada que se constituyó en una de las fortalezas del Proyecto.

Flexibilidad. La capacidad de adaptación y la flexibilidad para reorientar el diseño original tuvieron un rol fundamental en la implementación del Programa. Componentes que inicialmente fueron pensados como complementarios tomaron un rol decisivo (e.g. Programa de Asistencia Técnica).

Asimismo, el CEPP⁷ desempeñó la función clave dentro del ámbito del Proyecto fundamentalmente para realizar los cambios en el diseño con eficiencia y oportunidad. Por ejemplo, en la flexibilización de los requisitos de titularidad de la propiedad de los inmuebles en los que se llevarían a cabo los PINs.

Comunicación. Se corroboró la importancia de la labor de promoción in situ y de la comunicación, para despertar el interés de una población escéptica a este tipo de intervenciones. La difusión de las acciones realizadas (inversiones y asistencia técnica), tuvo un efecto muy importante en la adhesión al Proyecto, debido al “efecto demostración” sobre los PPs.

Para la difusión y asesoramiento se efectuaron reuniones con grupos de interesados a través de CDVs y entidades, preferentemente sectoriales brindándose asesoramiento y material de difusión, tratando en lo posible de conformar pre-proyectos. Paralelamente se iba conformando el registro de Productores y Establecimientos.

⁷ El organismo ejecutor fue el MAGyP, por intermedio de la UCAR y el organismo subejecutor la COVIAR, que a su vez delegaba sus facultades a través del Comité Ejecutivo de la Asociación Ad Hoc de Pequeños Productores (CEEP) y la Unidad Ejecutora del Proyecto (UEP). La CEEP estaba integrado por seis miembros de la COVIAR, dos de la UCAR y cuatro del INTA así como de los Gobiernos de Mendoza y San Juan.



Centros de Desarrollo Vitícola. La constitución y desarrollo de los CDVs⁸ fue un elemento indispensable para el conocimiento de todos los actores de la cadena productiva y facilitó la conformación de los Grupos Asociativos de PP (GAPPs).

El Proyecto PROVIAR realizó un aporte financiero para fortalecer y ampliar las actividades de los CDV ya constituidos y se crearon nuevos, para dar una cobertura territorial completa. Además de cumplir con sus actividades centrales –que incluyen la planificación y evaluación de los PP, la transferencia tecnológica, la capacitación de los productores y el fortalecimiento del capital social mediante el funcionamiento del Consejo Local Asesor– los – CDVs contribuyeron con esfuerzos importantes a la ejecución del Proyecto, como es el caso del apoyo para la constitución de GAPPs y, por intermedio de la actuación de los Consejos Locales Asesores (CLA), la validación de las condiciones de los PP para su inclusión en el Proyecto y alcanzar los beneficios de la obtención de los Aportes no Reembolsables (ANRs) y la inclusión dentro de los procesos de asistencia técnica, en virtud del amplio conocimiento del medio.

Certificado de ANR para pago a proveedores. El procedimiento de pago directo de la UEP al proveedor a través del Certificado de ANR, facilitó en gran medida la ejecución de los fondos en comparación con el sistema de reintegro usualmente utilizado, que obliga al beneficiario a contar con más recursos financieros retrasando la ejecución.

A través de este mecanismo, el beneficiario del ANR efectúa la compra y la recepción de los bienes y servicios entregando a cada proveedor el “Certificado de ANR” como forma de pago total del monto de la factura emitida por el proveedor, quien posteriormente gestiona el pago del certificado en la UEP con las autorizaciones correspondientes.

Menú de opciones. Contar con menú de opciones tecnológicas bien definidas, fue un factor crítico para canalizar adecuadamente los ANRs otorgados. El Proyecto realizó un buen diagnóstico, vía relevamiento finca por finca, de las reales necesidades de inversión de los postulantes a beneficiarios, priorizándola según criterios técnicos apropiados.

Asistencia técnica. Una vez aprobados los PINs y otorgados los beneficios correspondientes, cada GAPP fue beneficiado con el acceso al Programa de Asistencia Técnica Integral. Los Planes de Asistencia Técnica fueron aplicados según la realidad regional, con premios y castigos según indicadores de seguimiento, a través de informes periódicos y una supervisión de su trabajo en el campo.

El programa de asistencia técnica (i) utilizó diferentes formas de acercarse a los PP (relación humana en primer lugar, luego profesional, intervención gradual); (ii) realizó un riguroso proceso de selección y seguimiento de los asistentes técnicos y (iii) sirvió de base para la interacción y feedback de experiencias y conocimientos entre los técnicos del programa.

⁸ Los CDVs buscan identificar necesidades, definir estrategias colectivas e implementar acciones para el desarrollo vitivinícola local, fortalecer la participación y extensión de conocimientos a PPs a fin de mejorar la rentabilidad de sus ingresos y la calidad de vida, como así también fortalecer las instituciones y mecanismos que apoyen la integración horizontal y vertical de los productores. Estos centros son sostenidos técnica y financieramente por el INTA, la COVIAR y los respectivos gobiernos provinciales.

b. Desempeño del Prestatario/Agencia Ejecutora

Clasificación del Desempeño del Prestatario/Agencia Ejecutora			
<input checked="" type="checkbox"/> Muy Satisfactorio (MS)	<input type="checkbox"/> Satisfactorio (S)	<input type="checkbox"/> Poco Satisfactorio (PS)	<input type="checkbox"/> Muy Insatisfactorio (MI)

c. Desempeño del Banco (Ver Anexo IX)

Clasificación del Desempeño del Banco			
<input checked="" type="checkbox"/> Muy Satisfactorio (MS)	<input type="checkbox"/> Satisfactorio (S)	<input type="checkbox"/> Poco Satisfactorio (PS)	<input type="checkbox"/> Muy Insatisfactorio (MI)

V. Sostenibilidad

a. Análisis de Factores Críticos

Implementación de la Estrategia del Plan de Salida. La estrategia de salida del Proyecto ha sido planificada y consensuada en el marco de la COVIAR. Se aprobaron varios proyectos para el seguimiento de contratos y la continuidad de acciones para apoyar a los pequeños productores vitícolas. La correcta implementación del Plan de Salida permitirá que las acciones de PROVIAR sea sólo un eslabón de la cadena de acciones conjuntas para la sostenibilidad de los PP.

En el Anexo III se presentan las características básicas de la Estrategia de Salida del Proyecto PROVIAR elaborada por la COVIAR, y consensuada con la UCAR.

Relevo generacional. El diseño del proyecto no tenía previsto acciones específicas para estimular la participación de jóvenes, por lo que es necesario fomentar acciones que promuevan el aseguramiento del relevo generacional. El envejecimiento demográfico de los PPs (el 70% tiene más de 60 años) retroalimenta un círculo vicioso. Los mayores de edad por descapitalización y poca participación en la renta de la cadena no han podido constituir un ahorro y por lo tanto no se pueden retirar de la actividad. Los jóvenes por el taponamiento generacional y por la poca rentabilidad de la parcela deben migrar ya que la unidad descapitalizada no puede sostener otra familia. Para fortalecer el relevo generacional, COVIAR ha formulado un proyecto de jóvenes vitivinícolas y que se menciona en la Estrategia de Salida del Proyecto.

Integración de las mujeres. En un estudio sobre Transversalización de Perspectiva de Género en el Programa (Saiz, 2012) se constató que PROVIAR ha integrado un total de 29% de mujeres en los diferentes GAPP de los Planes Integrados de Negocios (PIN) aprobados⁹. Se destaca que dicho número es significativo en la medida que no se realizaron acciones específicas para la integración de mujeres. Vale mencionar que en el diseño del proyecto no se tenía previsto metas concretas al respecto.

⁹ La tasa de participación de mujeres ha variado en los diferentes datos de PIN aprobados; por ejemplo el 22 de diciembre casi 33% de mujeres hacían parte de los GAPP de los Planes Integrados de Negocios (PIN) aprobados, pero en agosto del 2012 este número cayó al 28 %. Dos cosas deben ser notadas. Primero no se conoce todo el universo de mujeres en el cual el proyecto se está implementando y segundo las mujeres integradas y listadas en los GAPP no implican necesariamente que sean las personas que están a cargo de la finca ni que hacen parte de la toma de decisión. Muchas veces parece que cuando la mujer tiene el título de propiedad por inherencia delega a su marido o a un tercio el manejo de la finca.



En ese sentido, analizar y contribuir a la integración de la mujer en este ámbito puede ser un desencadenante muy favorable en el proceso de incorporación de técnicas de la nueva agropecuaria y en una visión más fresca que favorezca la incorporación de nuevos enfoques y gente a la actividad.

b. Riesgos Potenciales

Descontinuar la Asistencia técnica. La Asistencia Técnica provista a través del Programa ha mostrado ser muy beneficiosa para los PP, por lo que será fundamental asegurar recursos para continuar con estas acciones.

Dependencia de los apoyos directos por parte de los productores. La sostenibilidad misma del Programa, implicaría que las acciones futuras coadyuven también a que los PP alcancen a tener suficiente capacidad que les permita volverse sujetos de crédito, sin necesidad de apoyos directos. Sin embargo, dadas las condiciones crediticias existentes en el mercado, será necesario buscar nuevos mecanismos financieros alternativos y complementarios, acordes con este segmento de productores.

c. Capacidad Institucional

Durante el diseño del proyecto se realizó el análisis institucional de la COVIAR a través de la metodología SECI (Sistema de Evaluación de Capacidad Institucional), del cual se concluyó, a manera de resumen, lo siguiente:

- ✓ La COVIAR ejecutaría por primera vez un proyecto con el Banco, cuyo costo y metas son de dimensiones y complejidad superiores al tamaño de su presupuesto anual y de los proyectos que ha desarrollado hasta ahora para los PPVs. Por ello, se decidió iniciar con recursos de la Facilidad para la Preparación y Ejecución de Proyectos (FAPEP) una temprana implementación del esquema y mecanismos de ejecución, prestando especial atención a la formación de capacidad de gestión en la UEP, específicamente en los siguientes aspectos: i) definición de perfiles y funciones para las posiciones de la UEP que se conformará; organigrama y manuales del Proyecto; contratación del personal necesario para la administración de la gestión técnica y administrativa; ii) formulación e implementación de procedimientos que definan la metodología para la preparación de los PINs y los procedimientos de seguimiento; iii) disposición de un lugar físico para el funcionamiento de la UE; iv) implementación del sistema UEPEX y del Sistema.

Si bien al término del proyecto no se realizó un nuevo análisis de capacidad institucional, se puede concluir que dados los resultados alcanzados en términos de cumplimiento de metas físicas y financieras, así como los resultados obtenidos en los informes de auditoría y de evaluación expost de adquisiciones, la UEP de PROVIAR desarrolló una muy buena capacidad para la gestión de proyectos de esta envergadura. Un ejemplo a destacar es el resultado de la última Revisión ExPost del Banco realizada al programa y cuyo resumen es el siguiente:

- ✓ *“Nos referimos a los resultados de la Revisión Ex Post del Banco al préstamo 2086/OC-AR, realizada el día 14 de agosto de 2014. Al respecto, nos es grato informarle que la revisión realizada demuestra que el área responsable de las adquisiciones del Programa tiene capacidad para gestionar los procesos de adquisiciones.*



Durante la visita pudo confirmarse que se ha cumplido con los procedimientos de adquisiciones acordados con el Banco efectuados conforme a las Políticas de adquisiciones del Banco, por tanto se concluye que la gestión de los procesos de adquisiciones es satisfactoria”.

Clasificación de Sostenibilidad (SO)			
<input type="checkbox"/> Muy Satisfactorio (MS)	<input checked="" type="checkbox"/> Satisfactorio (S)	<input type="checkbox"/> Poco Satisfactorio (PS)	<input type="checkbox"/> Muy Insatisfactorio (MI)

VI. Evaluación y Seguimiento

a. Información sobre Resultados

Área de Evaluación. Desde PROVIAR se financió el desarrollo del Observatorio Vitivinícola Argentino, como herramienta de información actualizada, articulada y analizada, tendiente a mejorar la competitividad de todos los actores de la cadena vitivinícola y ayudar en la toma de mejores decisiones, buscando “democratizar” (gratuita, sencilla y amplia) la información de la actividad vitivinícola.

El Observatorio mejora la confiabilidad al sistematizar, identificar las fuentes, reducir la dispersión y los costos de acceso y búsqueda; reduciendo la incertidumbre al proveer información actualizada y analizada.

El Proyecto financió la realización del diagnóstico y evaluación de las necesidades de información, para determinar las variables críticas sobre las cuales deben actuar los mecanismos de alerta del Observatorio Vitivinícola, en especial aquellas vinculadas al Programa de Pequeños Productores y el Proyecto PROVIAR, y la definición de contenidos mínimos de los reportes que produzca el Observatorio. Asimismo se elaboraron reportes vinculados a producción primaria, estructura productiva de viñedos, estructura varietal, y productividad media de la tierra.

Se trabajó en la formulación, conceptualización y organización de los mecanismos de difusión de los productos entre los distintos segmentos de la industria y en la definición de la estrategia de publicación de información en la página web de acuerdo a categorías, distribución geográfica, pertinencia, oportunidad y periodicidad de la información. Sobre un total de 2009 usuarios registrados en la página web del Observatorio, 919 se registraron en el período julio 2013-junio 2014, evidenciando un crecimiento de usuarios en el sitio del 84%.

Con una herramienta de información actualizada y articulada, se podrán mejorar los sistemas de información para la evaluación en tiempo real integral del proyecto (impacto-resultados-productos) y fortalecer el área de Evaluación.

b. Seguimiento Futuro y Evaluación Ex-Post

Características de los PP. Hacer un seguimiento claro de los PP (demografía, estructura previa, costos, precios, etc.) es crucial para conocer como han evolucionado los PP intervenidos respecto de aquellos que no han recibido asistencia del Programa, pero también para el diseño de nuevas propuestas para el sector¹⁰.

¹⁰ Cabe destacar que el Programa prevé una evaluación en el año 2017.



VII. Lecciones Aprendidas

1. **Consenso entre los actores interesados.** El Plan Estratégico Vitivinícola Argentina 2020 (PEVI) fue elaborado a partir de un trabajo colectivo de largo plazo con la participación de los principales representantes de la producción e industria vitivinícola. El consenso plasmado en ese documento fue fundamental para el éxito del programa, dado que fue la hoja de ruta tanto para el diseño como para la propia ejecución del proyecto ya que además contaba con el compromiso de los actores más relevantes especialmente para poner en marcha el objetivo estratégico III respecto a la integración de los PPVs.
2. **Subejecutor con sólido respaldo institucional.** La COVIAR en su calidad de responsable de la implementación del PEVI 2020 logró consolidar la red de actores públicos y privados comprometidos con el desarrollo de la vitivinicultura y que se formó durante la formulación del PEVI. Dicha consolidación aseguró una buena gobernanza de la COVIAR como subejecutora, dado que la red respaldó las acciones comprometidas en el proyecto, permitiendo además un control social que redujo los procedimientos burocráticos innecesarios.
3. **Asociación virtuosa de lo público y lo privado.** La ejecución de PROVIAR mostró que es viable trabajar con una entidad pública no estatal y que es posible generar una asociación virtuosa entre lo público y lo privado. La clave estuvo en la existencia de reglas claras (CEPP, reglas de votación). Además, esta articulación público-privado hizo que la COVIAR se sometiera a la normas del Estado (e.g. al control de la AGN) y con resultados satisfactorios.
4. **Relevancia de procedimientos claros y transparentes para la asignación y entrega de los apoyos directos (Aportes No Reembolsables, ANRs).** El diseño y puesta en operación de mecanismos, instrumentos y procedimientos claros y transparentes, bien difundidos entre los actores involucrados en el Proyecto, fue un factor clave para darle credibilidad y operatividad al mismo permitiendo que los beneficiarios pudiesen elegir libremente el tipo de inversión más adecuada para sus explotaciones -con la debida colaboración de la asistencia técnica-, al tiempo que los proveedores pudieran ofrecer sus productos a precios competitivos y recibir sus pagos oportunamente sin menoscabo de las finanzas de los productores.
5. **Contratos a Largo Plazo.** La figura del contrato a largo plazo (10 años) entre el GAPP, Empresa Líder y los PPVs fue una estrategia significativa para la integración de los PP con la cadena, dado que bajo los incentivos de los ANRs se acordó un compromiso mancomunado para el desarrollo de los planes integrados de negocios, así como los protocolos de desarrollo de producción primaria, elaboración y comercialización. Como el contrato excede el plazo del Proyecto, la COVIAR ha incorporado el seguimiento de todos los contratos celebrados en su planificación del Plan Estratégico PEVI 2020, para detectar y corregir cualquier incumplimiento que se puede producir en la normativa contractual, lo cual a su vez garantiza la sostenibilidad de las acciones implementadas por el programa.



6. **Pago a proveedores a través de Certificados de ANR.** El procedimiento de pago directo al proveedor a través del Certificado de ANR agilizó el uso de los fondos facilitando la ejecución del proyecto. El procedimiento tradicionalmente utilizado es el de reintegro, para lo cual el productor debe contar con liquidez para realizar las inversiones previamente y luego solicitar la devolución de lo gastado. Dependiendo del contexto del proyecto, este mecanismo puede ser replicado en otros proyectos que ejecuten ANR ya que asu vez alivia la carga financiera al productor que justamente no cuenta con liquidez para realizar inversiones que requieren sus fincas.
7. **Evaluación de los Resultados.** Dados los recursos destinados a las mejoras de los sistemas de información conviene insistir en el seguimiento pormenorizado de los beneficiarios, sus costos y precios de venta, entre otros indicadores, para disponer de evaluaciones en tiempo real integral del proyecto (impacto-resultados-productos).



Anexo I. Variación porcentual en la producción de uva de los PPs

PPs. Variación producción 3° año con respecto al año base												
GAPPs	Disminución	Incremento	Porcentuales		casos con incremento por intervalo				PPs con incremento porcentuales			
			PPs con Disminución	PPs con Incremento	≤ 8%	> 8% y ≤ 16%	> 16% y ≤ 28%	≥ 28%	≤ 8%	> 8% y ≤ 16%	> 16% y ≤ 28%	≥ 28%
1	Coop. Algarrobo Bonito	3	10	23%	77%	1	0	0	9	10%	0%	90%
2	Coop. El Algarrobal	3	6	33%	67%	0	0	3	3	0%	0%	50%
3	Finca Vaieretti	6	15	29%	71%	1	3	3	8	7%	20%	53%
4	Finca Lavallino 2	4	3	57%	43%	0	1	1	1	0%	33%	33%
5	Cooperativa La Dormida	1	15	6%	94%	1	1	0	13	7%	7%	87%
6	Cooperativa Maipú	5	4	56%	44%	0	0	1	3	0%	0%	75%
7	Soluva	5	16	24%	76%	1	3	2	10	6%	19%	63%
8	Rama Caída	2	6	25%	75%	0	0	0	6	0%	0%	100%
9	Coop. Vitiv. Ing. Giagnoni	3	7	30%	70%	0	0	2	5	0%	0%	71%
10	Finca Lavallino 3	6	1	86%	14%	0	0	0	1	0%	0%	100%
11	Finca Don Domingo	3	2	60%	40%	0	0	1	1	0%	0%	50%
12	Finca Lavallino 1	3	5	38%	63%	3	1	1	0	60%	20%	0%
13	Altas Cumbres	1	5	17%	83%	0	1	0	4	0%	20%	80%
14	Agroind. Don Emilio	8	4	67%	33%	2	1	0	1	50%	25%	25%
15	Finca Don Domingo 2	7	13	35%	65%	2	3	2	6	15%	23%	46%
16	Carolina Bowense	8	7	53%	47%	0	0	2	5	0%	0%	71%
17	Beltrán	3	3	50%	50%	0	0	0	3	0%	0%	100%
18	GAPP Ronco	5	9	36%	64%	1	1	4	3	11%	11%	33%
19	Pámpanos San Román	6	7	46%	54%	3	2	0	2	43%	29%	29%
20	Carolina 2	7	9	44%	56%	1	2	0	6	11%	22%	67%
21	Coop. Agric. Guaymallén Ltda.	2	8	20%	80%	1	2	2	3	13%	25%	38%
Total		91	155	37%	63%	17	21	24	93	11%	14%	60%



Anexo II. Distribución provincial de problemas dominiales resueltos

Provincia	Total de PP habilitados netos de bajas a junio de 2014	Problemas dominiales resueltos	% de PP con problemas dominiales resueltos sobre el total de habilitados netos de bajas	% de problemas dominiales en la Provincia sobre el total
Mendoza	1631	1062	65,1	63,1
San Juan	523	254	48,6	15,1
La Rioja	249	159	63,9	9,4
Catamarca	196	155	79,1	9,2
Río Negro	37	23	62,2	1,8
Córdoba	34	17	50,0	1,0
Tucumán	4	3	75,0	0,2
Salta	8	3	37,5	0,2
Total	2682	1676	62,5	100

Anexo III. Estrategia de Salida.

Proyectos /Acciones	Objetivo	Acciones	Beneficiarios	Presupuesto 2014/2015	Consideraciones
PROYECTO CDV (COVIAR)	Fortalecimiento y creación de un nuevo CDV en SJ Problema a ayudar a resolver: Bajos rendimientos y/o calidad de los viñedos, escaso acceso a la información sectorial, deficiente en tecnología y bajo grado de integración social	1) Transferencia de conocimiento en aspectos técnico-productivos y socio-organizativos; 2) Estrategias locales definidas y acordadas por los Consejos Locales Asesores Se realizan 191 capacitaciones y 118 reuniones del Consejo Local Asesor (222 entidades públicas y privadas participando)	600 productores en forma directa y 4.000 en forma indirecta	Total \$ 8.850.000 Fuente: COVIAR: 2.341.509 Contraparte: INTA: 3.507.515 Otra (MAGyP): 3.000.000	Dirigido a PPs en situación de vulnerabilidad productiva, deficiente adopción de tecnología, bajo grado de integración registrados en los CDV)
PRODERI (UCAR)/COVIAR Asesores Técnicos de GAPP	Brindar asesoramiento a PP y Establecimiento. Seguimiento de los Contratos asociativos a 10 años Constituyen nexo COVIAR-GAPP	Monitoreo y cumplimiento de los contratos. Asesoramiento en los aspectos técnicos y nuevas alternativas de financiamiento, nuevas tecnologías, asociativismo	Los 197 PINs desarrollados en los GAPPs formalizados.	\$ 2.467.674 aportada por PRODERI y \$ 1.690.000 Asociación Ad Hoc de PP de COVIAR	se brindará asistencia técnica en finca a aquellos pequeños productores que así lo demanden o bien requieran su supervisión
Contratos Asociativos del PROVIAR (COVIAR)	Seguimiento de los derechos y obligaciones de las partes derivados de los Convenios Asociativos	Asegurar la internalización del cambio cultural y contribuir a la mejora de la rentabilidad de los PP. Beneficios adicionales monitoreo calidad y base de datos sistematizada para evaluar la situación de cada GAPP.	Los 2.695 Pequeños Productores del PROVIAR	\$90.000 financiado por la AAHPP.	La Asociación Ad Hoc de PP (AAHPP) crea la Unidad de Seguimiento de Contratos Asociativos
Acción con Asistencia Técnica Cambio Rural INTA	Asesoramiento técnico a través de sus especialistas en las agencias de extensión y en la articulación institucional con COVIAR	Pretende fortalecer la Asistencia Técnica y asociatividad conformando grupos con técnicos y productores beneficiarios del proyecto PROVIAR			Se han presentado más de 40 proyectos de cambio rural



Proyecto Factores de competitividad en viticultura: Análisis comparativo de Costos (COVIAR)	Determinación de costos reales de PP por sus efectos sobre la rentabilidad, competitividad y sustentabilidad.	Elaboración modelo de costos de producción primaria por regiones vitivinícolas de manera tal que permita obtener información por región productiva,	Fundamental implementación de acciones eficientes y generación de estrategias adecuadas. Población análisis: 30 PP de 13 CDV. Generar capacidad de extensión en CDV	Financiamiento: 100% con fondos de la AAHPP por un monto de \$ 165.600.	Los resultados generados a través de este estudio estarán disponibles en Junio de 2015
PROSAP-PRODERI (UCAR)	Otorgar financiamiento y asistencia técnica a los PINs de PP que no han recibido beneficio a través de PROVIAR, se ejecuta este financiamiento a través de PROSAP y PRODERI. Las causas se debieron principalmente a: i) Incumplimiento de requisitos para acceder al beneficio, por lo cual fueron PP no admitidos al proyecto; ii) GAPPs con PINs formulados, con aprobación del CEPP para su análisis y No Objeción del BID pendientes de ejecución más iii) nuevos productores interesados sin poder acceder al proyecto				
Proyecto PROSAP – PROVIAR (UCAR)	los pequeños productores de acuerdo al reglamento operativo de COVIAR y metodología PROSAP-PROVIAR	metodología PROSAP-PROVIAR	Los PP alcanzados	U\$S 2.607.248	En reunión del CEPP del mes de abril de 2014 se decidió su continuidad a fin de aprobar los PP s a financiar.
Proyecto PRODERI (UCAR)	Dar continuidad al PROVIAR en el NOA		Se presentaron Proyectos que abarcan las Provincias de Catamarca y La Rioja.	Estructura financiada por la UCAR por \$ 7.275.000. La AAHPP financia gastos operativos y a profesionales y técnicos por el periodo julio 2014 – junio 2015 por un total de \$ 1.690.000.	
Proyecto FODAPP	Fondo de Apoyo a Pequeños Productores				
Subsidios	Financiados por el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación se encuentran en trámite de aprobación subsidios a 375 PP de las provincias de Mendoza, San Juan, La Rioja, Salta Catamarca y Rio Negro				
Proyecto FONDER	Fondo Integral de Desarrollo Regional				
Crédito	Financiados por el Banco de la Nación Argentina a través de FONDER se encuentran aprobados 20 créditos para inversión productiva, 30 carpetas en análisis y 50 proyectos en admisión. Es de destacar que el 90% de los créditos otorgados en el periodo 2014-2015 son de PP beneficiarios de PROVIAR				
Acción: Unidad de nuevos Proyectos (COVIAR)	Con la ejecución de esta acción se pretende difundir, asesorar y gestionar diferentes alternativas de financiamiento adaptadas a pequeños productores, tanto en materia de créditos como de aportes no reembolsables. Para lograr este cometido la Asociación Ad Hoc destina \$ 90.000, para el período Julio 2014 a Junio 2015.				



Proyecto Jóvenes (COVIAR)	<p>Dentro de los principales objetivos formulados para PROVIAR II este tema adoptaba un importante papel. Debido al atraso en dicho financiamiento se decidió por parte de la AAH trabajar en este objetivo estratégico definido en la Jornada anual de COVIAR realizada en el año 2007.</p> <p>Con el fin de contribuir al arraigo rural de los hijos de productores, se ejecuta el proyecto Jóvenes siendo el principal objetivo capacitar a los mismos y facilitar la creación de empresas de servicios a través de una pre-incubación que les permita desarrollar ideas de negocios que sean factibles de crédito.</p> <p>Este proyecto dispone de un presupuesto de \$180.000 para el período Julio 2014 a Junio 2015, financiado en su 100% por la AAH. Asimismo articula con los CDV, INV, Universidad Champagnat, Universidad Nacional de Cuyo y Jóvenes emprendedores rurales de la UCAR.</p>
Proyecto Fortalecimiento de Entidades (COVIAR)	<p>En los nuevos proyectos de Fortalecimiento de las entidades a ser financiados por la AAHPP es condición excluyente para acceder a dicho financiamiento trabajar en forma coordinada con la Unidad de seguimiento de contratos en el fortalecimiento del asociativismo y en el monitoreo de las obligaciones contractuales asumidas.</p> <p>Para fortalecer las capacidades institucionales de las principales entidades gremiales que brindan apoyo a los pequeños productores vitícolas se financian proyectos de inversión que permitan mejorar el vínculo con la población objetivo, alcanzar a más productores a través de una mayor y mejor difusión de las acciones que tanto la entidad como la COVIAR ejecutan en el marco del PEVI.</p> <p>Para ello el presupuesto destinado a dicho proyecto asciende a la suma de \$ 500.000, para el período Julio 2014 a Junio 2015</p>

Fuente: Evaluación de Cierre de Proyecto UCAR-COVIAR



Anexo IV. Pequeños productores clasificados por ejecución financiera

Rango decenal de Ejecución Financiera en %	CANTIDAD de PP POR TRAMO						CANTIDAD de PP POR TRAMO ACUMULADO					
	Dic. 2010	Dic. 2011	Dic. 2012	Junio 2013	Dic. 2013	Jun. 2014	Dic. 2010	Dic. 2011	Dic. 2012	Junio 2013	Dic. 2013	Jun. 2014
91 -100	30	344	903	1162	1493	1701	61	541	1121	1452	2029	2444
81 - 90	18	127	145	213	419	553						
71 - 80	13	70	73	77	117	191						
61 - 70	9	30	50	55	68	71	27	94	123	132	171	123
51 - 60	9	38	36	38	51	32						
41 - 50	9	26	37	39	52	20						
31 - 40	11	33	30	29	31	8	35	126	85	124	127	34
21 - 30	11	40	29	40	45	9						
11 - 20	10	32	8	34	29	9						
0.1 - 10	3	21	18	21	22	8						
0%	775	754	992	1125	432	94	775	751	992	1125	432	94
0% de 2010	775	355	83	35	14	4	775	355	83	35	14	4
0% de 2011		396	105	39	27	3		396	105	39	27	3
0% de 2012			804	378	109	30			804	378	109	30
0% de 2013				673	281	57				673	281	57
BAJAS			237	477	558	620			237	477	558	620
TOTAL	898	1512	2558	3310	3316	3315	898	1512	2558	3310	3316	3315



Anexo V. Ejecución financiera de los ANRs por provincia

	Total		Ejecutado +70%		En Ejecución		Sin Ejecución		Bajas	%Total sin Ejecución
Por Provincia										
	PINs	PP	PINs	PP	PINs	PP	PINs	PP	PP	PP
Mendoza	108	1631	96	1509	99	1553	9	78	336	4,8
San Juan	50	523	50	516	50	521	0	2	128	0,4
La Rioja	12	249	12	233	12	248	0	1	55	0,4
Catamarca	13	196	13	188	13	196	0	0	81	0,0
Córdoba	3	34	2	28	3	32	0	2	9	5,9
Salta	1	8	0	4	1	8	0	0	0	0,0
Tucumán *	2	17	2	17	2	17	0	0	2	0,0
Río Negro	8	37	2	14	7	33	1	4	9	10,8
TOTAL	197	2695	177	2509	187	2608	10	87	620	3,2
Por fecha Aprobación BID										
Año 2010	39	784	39	765	39	780	0	4	174	0,5
Año 2011	28	476	27	463	28	473	0	3	130	0,6
Año 2012 *	77	911	74	866	76	897	1	14	165	1,5
Año 2013	53	524	37	415	44	458	9	66	151	12,6
TOTAL	197	2695	177	2509	187	2608	10	87	620	3,2



Anexo VI. ANRs por GAPP

No Objección del BID	Nombre del Grupo Asociativo	Provincia	Cantidad de PP	AnR BID Aprobado	AnR BID Ejecutado	% de Ejecución
22/07/2010	Expofrut S.A	San Juan	11	155.622	155.205	99,7%
22/07/2010	Microclima del Valle del Famatina	La Rioja	6	131.500	130.250	99,0%
15/11/2010	Conexport	San Juan	12	213.669	211.583	99,0%
22/07/2010	Fecovita	San Juan	15	268.263	265.109	98,8%
11/08/2011	Gonzalez Valverde	San Juan	15	273.628	269.864	98,6%
09/08/2010	Coop. Brindis	Mendoza	25	494.860	487.202	98,5%
09/08/2010	Coop. Norte Lavallino Ltda.	Mendoza	26	490.731	482.299	98,3%
22/09/2010	Cavas S.A.	San Juan	31	538.371	526.629	97,8%
22/07/2010	Oeste	La Rioja	27	344.660	336.940	97,8%
01/08/2011	Integración Bodega - Productores Maipú	Mendoza	9	129.273	125.776	97,3%
19/10/2010	Vinsa	Mendoza	24	402.418	390.692	97,1%
12/03/2012	Expofrut SA II	San Juan	5	82.000	79.415	96,8%
09/08/2010	Bodegas y Viñedos Miguel Patti e Hijos S.A.	Mendoza	10	172.800	167.157	96,7%
19/10/2010	Soluva	Mendoza	18	313.007	302.285	96,6%
19/10/2010	Coop. Pampanos Mendocinos	Mendoza	32	575.248	555.506	96,6%
19/10/2010	Coop. Frutihort. Y Vitiv. El Poniente Ltda.	Mendoza	12	173.881	167.908	96,6%
19/10/2010	Productores Integrados del Este (Agroindexpo)	Mendoza	9	111.837	107.916	96,5%
22/07/2010	Coop. Ing. Giagnoni	Mendoza	42	752.322	725.276	96,4%
14/12/2011	Vitis Coop de Productores Vitivinícola Ltda	San Juan	11	181.624	174.918	96,3%
11/04/2011	El Cerrito Ltda.	Mendoza	17	263.026	253.178	96,3%
11/05/2011	Bgas y Vdos Benedetti SRL	Mendoza	20	341.122	328.195	96,2%
22/07/2010	El Nacional	La Rioja	26	333.922	320.880	96,1%
09/08/2010	Coop. Altas Cumbres	Mendoza	23	334.493	321.395	96,1%
17/12/2010	Agroexport	San Juan	12	245.395	235.551	96,0%
12/03/2012	For Export II	La Rioja	17	142.683	136.955	96,0%
16/05/2011	Cosenza	San Juan	17	262.609	251.833	95,9%
13/09/2011	Coop. La riojana	Mendoza	19	294.753	282.650	95,9%
11/04/2011	Agroindustrias Don Emilio	Mendoza	39	602.072	576.804	95,8%
09/11/2010	Coop. Norte Mendocino	Mendoza	74	1.246.058	1.192.817	95,7%
19/12/2012	Coop. Tulumaya II	Mendoza	5	298.429	285.430	95,6%
04/09/2012	Conexport II	San Juan	5	51.359	49.090	95,6%
24/05/2013	Cadena Vitivinícola Productiva RodriguezII	Mendoza	8	103.859	99.016	95,3%
04/06/2012	Productores de Norton	Mendoza	11	160.579	152.967	95,3%
12/03/2012	Cadena Vitivinícola Productiva Rodriguez	Mendoza	22	390.713	370.943	94,9%
12/03/2012	Tornaghi	Mendoza	7	114.427	108.574	94,9%
11/04/2011	Coop. Vit.General Alvear Ltda.	Mendoza	20	313.016	296.809	94,8%
19/10/2010	Coop. Nueva California	Mendoza	51	909.965	862.204	94,8%
12/03/2012	Roberto Bustos	San Juan	22	188.931	178.933	94,7%
04/06/2012	Cavas S.A. III	San Juan	5	53.600	50.682	94,6%
12/03/2012	Cavas S.A. II	San Juan	10	193.200	182.070	94,2%
09/08/2010	La Auxiliadora	Mendoza	13	243.944	229.691	94,2%
15/11/2010	Algarrobo Bonito	Mendoza	19	280.151	263.643	94,1%
12/03/2012	Frutandina	San Juan	4	85.994	80.914	94,1%
04/06/2012	Portones del Pozo	San Juan	11	198.566	186.520	93,9%
04/06/2012	Coop. Brindis Etapa II	Mendoza	15	271.026	254.214	93,8%
19/12/2012	Coop. Andina	San Juan	12	194.059	181.585	93,6%
11/04/2011	El Juncalito	Mendoza	9	144.968	135.415	93,4%
16/05/2011	La Central	Mendoza	12	206.765	192.944	93,3%
19/12/2012	Bodega Herce	San Juan	15	264.011	246.337	93,3%
16/05/2011	C.A.P.E.	Mendoza	24	402.519	375.172	93,2%
22/07/2010	For Export	La Rioja	13	300.675	279.989	93,1%
24/05/2013	Peñaflor	San Juan	12	193.066	179.675	93,1%
04/09/2012	Enav I	San Juan	5	92.794	86.122	92,8%



04/06/2012	Gregorio Moya III	San Juan	2	182.395	169.226	92,8%
12/03/2012	Coop. Quebrada de Zonda	San Juan	7	98.198	91.065	92,7%
24/05/2013	Coop. Frutihort. Y Vitiv. El Poniente Ltda. II	Mendoza	7	117.210	108.648	92,7%
19/12/2012	Viñedo de Pie de Palo	San Juan	12	241.829	223.873	92,6%
09/08/2010	Coop. Agríc. Beltrán	Mendoza	15	226.951	210.077	92,6%
04/09/2012	Don Antolin	Mendoza	6	129.915	120.213	92,5%
11/04/2011	Coop. Las Trincheras	Mendoza	21	283.395	262.047	92,5%
24/01/2013	Medanitos Unidos	Catamarca	17	137.846	127.191	92,3%
19/12/2012	Enav II	San Juan	28	470.709	433.775	92,2%
12/03/2012	Coop. Productores de Sarmiento Ltda	San Juan	17	281.942	259.635	92,1%
04/09/2012	Bodega Aries SA	San Juan	22	402.186	370.312	92,1%
19/12/2012	Rincón Amarillo	San Juan	6	93.637	86.158	92,0%
19/12/2012	Coop. Quebrada de Zonda II	San Juan	3	127.600	117.360	92,0%
04/09/2012	Amaicha	Tucumán	13	80.000	73.539	91,9%
24/05/2013	Bodega Lobato	San Juan	4	101.128	92.914	91,9%
24/01/2013	Enav III	San Juan	5	79.195	72.737	91,8%
24/01/2013	Coop. Sierra Pintada I	Mendoza	31	347.798	319.036	91,7%
14/12/2011	Fecovita II	San Juan	4	79.077	72.527	91,7%
04/09/2012	Coop. Norte Mendocino II	Mendoza	18	276.288	253.256	91,7%
24/01/2013	Montlaiz	Mendoza	3	41.783	38.278	91,6%
11/04/2011	Salvador Patti	Mendoza	10	206.970	189.570	91,6%
04/09/2012	Roberto Bustos II	San Juan	8	339.866	310.750	91,4%
16/05/2011	Goudge	Mendoza	24	389.087	355.657	91,4%
04/09/2012	Los haroldos II	Mendoza	18	223.523	203.703	91,1%
04/06/2012	Gonzalez Valverde II	San Juan	7	125.220	114.114	91,1%
19/12/2012	Coop. Nueva California II	Mendoza	25	435.586	396.643	91,1%
22/07/2010	Bodega Ronco	Mendoza	14	192.817	175.354	90,9%
16/05/2011	Coop. Sierra Pintada	Mendoza	34	183.738	166.885	90,8%
22/09/2010	La Dormida	Mendoza	17	293.505	266.534	90,8%
04/09/2012	Emilca	Mendoza	8	97.523	88.552	90,8%
11/04/2011	Don Domingo - Coop. El Libertador	Mendoza	24	409.499	371.455	90,7%
21/06/2012	Tres de Mayo	Mendoza	18	334.601	302.682	90,5%
22/07/2010	Anguinan	La Rioja	5	110.000	99.490	90,4%
19/12/2012	Frutandina II	San Juan	5	50.289	45.362	90,2%
04/09/2012	Coop. Albardon	San Juan	10	189.009	170.387	90,1%
04/09/2012	Real del Padre - Rincón del Indio	Mendoza	24	318.366	286.941	90,1%
19/12/2012	Calvas S.A. IV	San Juan	9	128.936	116.096	90,0%
19/12/2012	Gonzalez Valverde III	San Juan	7	116.895	104.655	89,5%
21/06/2012	La Auxiliadora II	Mendoza	5	94.539	84.604	89,5%
19/12/2012	Bodega Landolfo	San Juan	9	185.468	165.900	89,4%
12/03/2012	Gregorio Moya II	San Juan	11	284.537	254.435	89,4%
24/01/2013	Coop. Norte Lavallino Ltda. II	Mendoza	9	118.991	106.351	89,4%
14/12/2011	Coop. Eco Zonda	San Juan	9	164.500	146.332	89,0%
22/07/2010	La Reducción	Mendoza	9	127.781	113.566	88,9%
19/10/2010	Los Haroldos	Mendoza	39	687.790	610.164	88,7%
15/11/2010	Grupo Faraón	Mendoza	15	162.253	143.684	88,6%
19/12/2012	Cavabianca	San Juan	7	116.029	102.328	88,2%
01/08/2011	La Bowense	Mendoza	67	890.890	783.874	88,0%
04/09/2012	Musse	Mendoza	4	63.572	55.932	88,0%
24/05/2013	Saujil	Catamarca	14	72.000	63.203	87,8%
24/01/2013	Viñas de Fiambala	Catamarca	23	97.535	85.387	87,5%
19/12/2012	Algarrobo Bonito II	Mendoza	20	367.862	321.832	87,5%
09/08/2010	Coop. Tulumaya	Mendoza	23	506.759	442.688	87,4%
04/09/2012	Anillaco	Catamarca	27	217.000	189.363	87,3%
24/05/2013	Maravilla	Catamarca	5	16.000	13.960	87,3%
09/08/2010	Héctor Meli S.R.L.	Mendoza	6	81.122	70.683	87,1%
24/05/2013	Enav IV	San Juan	8	116.182	101.174	87,1%
04/09/2012	Coop. Ing. Giagnoni II	Mendoza	36	502.055	436.688	87,0%



09/08/2010	Don Salvador	Mendoza	21	364.294	316.596	86,9%
19/12/2012	Ganum	Mendoza	7	145.947	126.647	86,8%
24/01/2013	Coop. La riojana II	Mendoza	7	107.093	92.839	86,7%
04/06/2012	Monte Real	Mendoza	15	282.989	244.719	86,5%
11/04/2011	Coop. Vit. de Mendoza	Mendoza	18	379.143	327.376	86,3%
13/09/2011	Valestra (Viñas de Santa Rita)	Mendoza	12	199.032	171.408	86,1%
24/01/2013	Conexport III	San Juan	3	78.343	67.380	86,0%
19/12/2012	Bodegas Aries II	San Juan	8	154.788	133.078	86,0%
04/06/2012	Giaroli	Mendoza	9	153.680	132.019	85,9%
24/05/2013	Coop. San Carlos SUD	Mendoza	15	99.331	85.280	85,9%
22/07/2010	Norte Orgánico LR	La Rioja	12	78.862	67.685	85,8%
22/07/2010	Cooperativa Guaymallén	Mendoza	16	211.743	181.613	85,8%
24/01/2013	San Roque	Catamarca	12	157.729	135.029	85,6%
24/01/2013	Paseros de Tinogasta	Catamarca	13	168.472	143.940	85,4%
19/12/2012	Rozzi	Mendoza	5	94.202	79.958	84,9%
09/08/2010	Mas Puchol	San Juan	10	173.900	147.536	84,8%
24/05/2013	Monte Real II	Mendoza	13	213.948	181.252	84,7%
24/01/2013	Famatina Valley	La Rioja	30	285.575	241.879	84,7%
19/12/2012	Rio Colorado	Rio Negro	5	14.159	11.966	84,5%
04/06/2012	Norte Organico II	La Rioja	14	99.900	84.186	84,3%
24/01/2013	Coop. Norte Mendocino III	Mendoza	12	169.727	143.015	84,3%
19/12/2012	Bodega Mulet	San Juan	15	290.126	244.056	84,1%
19/10/2010	Coop. Algarrobal	Mendoza	9	130.553	109.506	83,9%
24/01/2013	El Agricultor	Catamarca	18	136.825	114.131	83,4%
04/09/2012	Río Guanchin	Catamarca	10	129.574	107.997	83,3%
21/06/2012	Vinsa III	Mendoza	6	92.167	76.705	83,2%
12/03/2012	Roque Blengini	Mendoza	10	204.814	170.135	83,1%
19/12/2012	Soliva II	Mendoza	13	146.277	121.320	82,9%
24/01/2013	Lejano Oeste	La Rioja	40	227.530	188.565	82,9%
24/05/2013	Portones del Pozo II	San Juan	4	77.894	64.450	82,7%
19/12/2012	Terranova	San Juan	6	88.978	73.244	82,3%
12/03/2012	El Nacional II	La Rioja	20	178.080	146.332	82,2%
16/05/2011	Mas Puchol II	San Juan	16	164.662	134.215	81,5%
24/01/2013	Viñedos De Tucumán	Tucumán	4	60.000	48.875	81,5%
22/07/2010	Tinogasta LR	Catamarca	9	121.277	97.771	80,6%
04/06/2012	Viñateros de Caroya	Córdoba	12	64.059	51.638	80,6%
24/05/2013	La Dormida II	Mendoza	6	74.161	59.684	80,5%
19/12/2012	General Conesa	Rio Negro	6	29.903	24.024	80,3%
16/05/2011	La Caroyense	Córdoba	10	92.751	73.995	79,8%
16/05/2011	Huarpes	Mendoza	9	138.218	109.655	79,3%
04/09/2012	Sal y Arena	Salta	8	29.628	23.357	78,8%
24/01/2013	Coop. San Martin	Mendoza	9	213.116	167.967	78,8%
24/01/2013	Tierra de Barros	Mendoza	10	146.099	114.991	78,7%
12/03/2012	Vides SA	Mendoza	8	143.970	113.272	78,7%
12/03/2012	Oeste II	La Rioja	39	286.000	223.537	78,2%
04/09/2012	Coop. Pampanos Mendocinos II	Mendoza	12	200.040	155.623	77,8%
12/03/2012	Valentin Bianchi	Mendoza	8	155.871	119.853	76,9%
19/12/2012	Martin Y Cia.	Mendoza	22	245.274	188.117	76,7%
04/09/2012	Viñateros de Altura	Catamarca	13	116.000	88.256	76,1%
24/05/2013	El Juncalito II	Mendoza	12	171.108	130.100	76,0%
19/12/2012	Fecovita III	San Juan	11	220.534	167.550	76,0%
16/05/2011	Baudron	Mendoza	8	153.875	116.728	75,9%
12/03/2012	La Vendimia	Mendoza	9	164.591	124.440	75,6%
04/09/2012	Vinsa III	Mendoza	5	78.339	58.722	75,0%
04/09/2012	Santa Catalina	Catamarca	19	212.000	158.832	74,9%
24/01/2013	Cepa	Mendoza	15	204.923	152.611	74,5%
24/05/2013	Montlaiz II	Mendoza	5	54.060	40.183	74,3%
24/01/2013	Coop. Vit.General Alvear Ltda. II	Mendoza	11	186.240	136.643	73,4%
04/09/2012	Agroindustrias Don Emilio II (Granuva)	Mendoza	12	132.388	95.974	72,5%



04/06/2012	Schimid	Mendoza	4	68.417	49.572	72,5%
24/05/2013	Huarpes II	Mendoza	4	66.682	48.307	72,4%
24/01/2013	Valentin Bianchi II	Mendoza	8	113.256	81.467	71,9%
24/01/2013	Coop. Algarrobal II	Mendoza	8	144.710	103.739	71,7%
12/08/2010	Rama Caída	Mendoza	8	126.078	86.828	68,9%
24/01/2013	La Prelatura	Catamarca	16	101.929	68.817	67,5%
11/04/2011	Gregorio Moya I	San Juan	20	61.500	40.829	66,4%
24/01/2013	La Vendimia II	Mendoza	3	68.405	43.555	63,7%
04/06/2012	La Abeja	Mendoza	4	76.694	46.453	60,6%
24/01/2013	Terruño Caroyense	Córdoba	12	72.285	42.831	59,3%
01/08/2011	Cerro Plateado S.A.	Mendoza	7	145.125	79.883	55,0%
24/01/2013	Valle Soleado	Rio Negro	6	120.934	56.849	47,0%
24/01/2013	Produva	Rio Negro	4	65.653	29.542	45,0%
24/05/2013	Don Salvador II	Mendoza	8	100.450	44.367	44,2%
24/05/2013	Oceano	Rio Negro	3	38.860	16.684	42,9%
24/01/2013	Villa Regina	Rio Negro	7	95.340	38.838	40,7%
24/05/2013	Bgas y Vdos Benedetti SRL II	Mendoza	5	105.780	39.456	37,3%
24/05/2013	Tronelli	Rio Negro	3	46.760	15.705	33,6%
19/12/2012	Coop. Altas Cumbres II	Mendoza	5	80.541	-	0,0%
24/05/2013	Coop. Vista Flores **	Mendoza	4	49.832	-	0,0%
24/05/2013	Don Antolin II	Mendoza	5	59.106	-	0,0%
24/01/2013	La Añorada	Mendoza	4	73.980	-	0,0%
24/05/2013	La Bowense II **	Mendoza	17	231.645	-	0,0%
24/05/2013	Montane	Mendoza	6	67.172	-	0,0%
24/05/2013	Montilla **	Mendoza	8	90.711	-	0,0%
24/01/2013	Schimid II **	Mendoza	9	125.456	-	0,0%
24/05/2013	Uva de Mesa Valle Medio	Rio Negro	3	12.012	-	0,0%
24/05/2013	Isaigo	San Juan	-	-	-	0,0%
01/08/2011	Viñasol	Mendoza	-	-	-	0,0%
TOTAL			2,695	39.949.921	34.892.148	87,3%



Anexo VI. Proyectos específicos de asistencia a entidades gremiales

INSTITUCIÓN	Total Proyecto \$	Total Ejecutado al 30 septiembre de 2014 (Final del Proyecto)	Saldo final 2014	
			\$	% de Ejecución total
ACОВI-Asociación de Cooperativas Vitivinícolas	745,200	743,516.99	1683.01	99.77
CVyBE(Centro de Viñateros y Bodegueros del Este)	332,508	332,449.38	58.62	99.98
CARPA – Cámara Riojana de Productores Agrícolas	186,168	186,166.20	1.8	100.00
CPVSJ (Cámaras Productores Vitícolas de San Juan)	392,508	392,975.07	-467.07	100.12
FCV (Federación de Cámaras Vitícolas)	345,708	344,166.82	1541.18	99.55
TOTAL	2,002,092	1,999,274.46	299.196	99.86



Anexo VII. Plan piloto de capitalización

Nombre Grupo	Zona Mendoza	AnR aprobado	PP aprobados	AnR / PP aprobado (USD)	AnR Aportado al Fideicomiso	PP aportantes	AnR / PP aportados (USD)
Grupo Los Haroldos II	Este	159.200,00	19	8.378,95	145.200,00	17	8.541,18
Tierras del Barro	Este	93.780,00	12	7.815,00	57.840,00	7	8.262,86
Montlaiz II	Este	29.380,00	5	5.876,00	29.380,00	5	5.876,00
Montlaiz I	Este	39.560,00	6	6.593,33	19.860,00	3	6.620,00
La Dormida 2º etapa	Este	51.680,00	7	7.382,86	46.780,00	6	7.796,67
Grupo Emilca	Este	71.700,00	10	7.170,00	54.320,00	7	7.760,00
Grupo Don Emilio	Este	95.880,00	14	6.848,57	37.880,00	6	6.313,33
Grupo Cooperativa Ing. Giagnoni II	Este	450.280,00	48	9.380,83	300.780,00	32	9.399,38
El Poniente 2º etapa	Este	68.800,00	7	9.828,57	68.800,00	7	9.828,57
Cooperativa San Martín	Este	100.860,00	11	9.169,09	70.860,00	8	8.857,50
Huarpes 2º etapa	Este	47.800,00	5	9.560,00	29.000,00	3	9.666,67
Norte Lavallino II	Norte	83.400,00	10	8.340,00	73.400,00	9	8.155,56
Cavas IV (San Juan)	SJ	22.000,00	3	7.333,33	22.000,00	3	7.333,33
Martín y Cía. S.A.	Sur	144.480,00	25	5.779,20	125.580,00	21	5.980,00
Grupo Cooperativa Real Del Padre	Sur	185.980,00	25	7.439,20	153.180,00	20	7.659,00
Grupo Cepas	Sur	169.420,00	25	6.776,80	93.300,00	15	6.220,00
San Carlos Sud	Valle Uco	154.540,00	18	8.585,56	99.240,00	12	8.270,00
SUBTOTAL CON APORTES		1.968.740,00	250	7.874,96	1.427.400,00	181	
La Añorada	Este	70.000,00	7	10.000,00	-	-	-
Don Antolin 2º etapa	Este	32.740,00	5	6.548,00	-	-	-
Don Salvador 2º etapa	Este	56.300,00	8	7.037,50	-	-	-
Monte Real 2º etapa	Este	128.200,00	14	9.157,14	-	-	-
José Rodríguez 2º etapa	Este	61.240,00	8	7.655,00	-	-	-
Benedetti 2º etapa	Este	30.520,00	5	6.104,00	-	-	-
La Reduccion	Este	9.240,00	2	4.620,00	-	-	-
Cerro Plateado	Este	10.460,00	2	5.230,00	-	-	-
Valestra	Este	17.460,00	3	5.820,00	-	-	-
Tres de Mayo	Norte	29.500,00	4	7.375,00	-	-	-
Montilla	Sur	56.780,00	9	6.308,89	-	-	-
Montané	Sur	36.800,00	6	6.133,33	-	-	-
Coop. Vista Flores	Valle Uco	35.120,00	6	5.853,33	-	-	-
SUBTOTAL APROBADOS SIN APORTES		574.360,00	79	7.270,38	-	-	-
TOTAL		2.543.100,00	329	7.729,79	1.427.400,00	181	-

Anexo IX. Evaluación de Desempeño por el Prestatario

<http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=39423149>

Anexo X. Acta del Taller de Cierre

<http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=39428188>

