

# Microempresas vinícolas buscan exportar a EUA

**El TLC abre oportunidades para productos no tradicionales**

Prensa 03/13/05 (A)

Carmelina Ramos • cramos@laprensa.hn  
Foto • Max Lemus

Prensa 03/13/05 (B)

**San Pedro Sula. Doña Antonia Mejía es una mujer de 54 años, casada y con dos hijas, oriunda de Siguatepeque. Ella guarda un secreto, la fórmula para producir vino de jamaica, la cual piensa heredarla a su familia el día que ella falte.**

Invasados Mayer es propiedad de doña Antonia quien junto a otras microempresas buscan incursionar en el competitivo mercado del vino con la asistencia del Centro de Desarrollo Agroindustrial CDA-Fintrac, auspiciado por la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional, Usaid.

## La historia

Antes de ser microempresaria, la familia Mejía reparaba artículos eléctricos. "Todo comenzó como una broma, puse a germinar la fruta hasta que un buen día descubrí la fórmula para extraer el jugo de jamaica", recuerda doña Antonia con profunda emoción.

La microempresaria decidió asesorarse con el Centro de Desarrollo Agropecuario CDA-Fintrac, para comercializar su producto en supermercados y tiendas de souvenir. Así nació Invasados Mayer.

Doña Antonia dijo que su vino de fruta adquirió mucha aceptación entre los consumidores y piensa producir cinco sabores más, entre ellos, licor de lechuga, pero los costos son altos, pues no posee tierra para cultivar el vegetal.

El año anterior envasados Mayer, produjo 50 cajas de vino, que fueron vendidas en dife-



**RUBRO** Uno de los productores de manzanas del occidente de Honduras, capacitado por CDA-Fintrac para generar vinos hondureños.

rentes partes del país. Este año propugnan superar esa producción. Aspira a que todo el mundo consuma su vino de frutas y no duda en brindar degustaciones de su producto a los extranjeros que visitan su comunidad.

## Sabores

En el mundo se disfruta de una diversidad de exquisitos vinos de uva, en Honduras se pueden degustar de ciruela, durazno, naranja, manzana, mora, jamaica, papaya, caña de azúcar, arroz, papa, arándano

y fresa. El proceso no requiere de preservantes, es orgánico.

En el país se pueden saborear desde el tradicional vino tinto, blanco y rosado que son semisecos; el rosela que es de jamaica y el blanco seco que se obtiene de la naranja dice John A Mackay de vinos D'angeli.

Uno de los principales mitos de las consumidoras es que el vino es un producto caro y que sólo puede ser adquirido por una determinada clase social. El precio de una botella de vino de fruta es de aproximada-

mente 90 lempiras dependiendo de la tienda donde lo adquiera.

Los vinos orgánicos en su mayoría poseen un 10 por ciento grado de alcohol y no contiene saborizantes. Por lo que se vuelven un aliado para la salud de los consumidores.

La producción de vinos en los últimos tres años en las zonas de Marcala, La Paz; La Esperanza Intibucá, Copan, Ocotepeque, Siguatepeque y San Pedro Sula generaron ventas por 388,480 lempiras.

## La oferta

El coordinador del proyecto de vinos de CDA-Fintrac, David López, manifestó que se hacen estudios para explorar si es factible la exportación de vino hondureño hacia Centroamérica y EUA, en el marco del reciente ratificado Tratado de Libre Comercio, TLC.

Entre los potenciales exportadores está Invasados Mayer, Macalli, Opalaca y La Leona con su marca D'angeli, que espera ansiosos darse a conocer en todo el mundo. La única en

producir vino de uva en el país es Patricia Handal con un proceso artesanal y sólo lo comercializa durante la Navidad.

López dijo que las empresas asesoradas por CDA-Fintrac, poseen estándares de calidad, registro sanitario, código de barras, etiquetas y una presentación con la que pueden mostrarse en EUA y en los mercados vecinos.

Fintrac brinda asesoramiento para que la unidad productiva adquiera su personería jurídica y tengan una adecuada administración de los insumos e inversión.

## Asistencia

También se les capacita en el control de calidad, lectura de PH, o sea de la acidez y alcalinidad del producto; y se vela por la cantidad adecuada de grados de alcohol así como los grados y porcentajes de azúcar.

Se busca también que el envase y el etiquetado sean atractivos porque en ella se cuenta la historia del vino, ingredientes, registro sanitario, código de barra, fecha de elaboración y vencimiento así como el nombre, dirección y teléfonos de la empresa distribuidora.

López manifestó que mientras eso ocurre, se asiste a las microempresas en el proceso de producción, envase, publicidad, distribución y en la determinación de un precio competitivo.

La Suplidora de Provisión Familiar Suprofa distribuye esos licores en supermercados, suvernir's y restaurantes de 26 ciudades del territorio nacional. ■

## LA INDUSTRIA

### 1 PRECIO

El costo de una copa de vino de uvas oscila desde 35 y 45 lempiras, la de vino de frutas hondureño se cotiza a 25 lempiras.



### 2 LA FRUTA



Los insumos son cultivados por productores hondureños, el proceso es desarrollado con fruta fresca.

### 3 BOTELLAS



La presentación del licor hondureño fue desarrollada por técnicos en mercadeo de CDA Fintrac para competir con los importados.

## REGISTRO DE VENTAS

Microempresas	Producto	2001	2002	2003
Vinos Xochilt	Vino de naranja	L30,000	10,800	22,798
Vinos Malcalli	Vino de frutas	22,000	20,730	31,080
Vinos del Moral Marth	Vino de frutas	3,000	9,120	27,708
Vinos Opalaca	Vino de frutas	50,000	79,380	81,864
<b>Total</b>		<b>L105,000</b>	<b>L120,030</b>	<b>L163,450</b>

Fuente: Fintrac

**Nota:** Los diferentes tipos de vino se derivan de varias combinaciones de uvas; de la roja se genera el tinto, de la amarilla y verde sale en blanco y de la mezcla de la uva blanca y roja se produce el vino rosado.

