

UNIVERSIDAD NACIONAL DE HUANCABELICA
FACULTAD DE CIENCIAS AGRARIAS
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE AGRONOMIA

PROBLEMÁTICA DEL AGRO PERUANO

¡ ASOCIACIONES PENDEJAS !

Ing. Jesús Antonio Jaime P.
admeapa@mixmail.com

REFORMA AGRARIA

La Reforma Agraria iniciado en 1969 (24-06-69) con el objetivo de eliminar el latifundio y el minifundio, ha sido el evento mas drástico del sector agrario en el presente siglo la tierra se adjudicó preferentemente a formas empresariales de propiedad colectiva imperfecta es decir a empresas en las que **“todos los socios son dueños de todo y ningún socio es dueño de nada”**, las haciendas pasan a manos de las comunidades campesinas se originan las Cooperativas Agrarias de Producción o Empresas Agrícolas de Interés Social (SAIS)

“La tierra es para quien la trabaja”. Sin embargo las UPEs (SAIS) y Coop. manifestaban problemas de articulación empresarial (1978) pues nacieron de Haciendas descapitalizadas con escasa cohesión y con fuertes tendencias al desmembramiento por parcelación de sus áreas. Desde fines de los setenta uno de los casos mas notorio fue la disolución de la SAIS Huancavelica época en que las UPEs eran dependientes del BAP , los créditos sin embargo no cubrieron más del 60% de las necesidades viéndose obligados a recurrir a un crédito informal caro en esta situación durante los años 1981 y 1983 las empresas sufrieron pérdidas económicas que a muchas de ellas los llevo a la quiebra.

FONCODES

Con intervención de **FONCODES** Organismo Público que fue creado en **1990** empezó a funcionar en una pequeña Oficina del Jirón Belén (costado de la plaza San Martín Lima) contando con un reducido número de funcionarios entre administrativos y Profesionales ¿en realidad se había des burocratizado el aparato del estado en dicha fecha? se brindó apoyo a grupos organizados en Núcleos Ejecutores de productores agropecuarios para el financiamiento de Proyectos agrícolas con el compromiso que al final de la campaña en retribución se debería ejecutar una obra de bien social este apoyo no permitió superar la crisis ocasionada por el **JUJI-SHOK del 90** puesto que no alcanzo la relevancia esperada por las siguientes razones : SEMILLEROS DE PAPA.

FONDOS ROTATORIOS – MINAG y PRONAMACHS

En acción paralela el PRONAMACHS MINAG de manera desesperada para superar la dura crisis que vivía el Agro mediante **FONDOS ROTATORIOS empieza** con apoyar a productores individuales o asociados mediante **módulos de semillas, fertilizantes, herramientas, equipos, tractores agrícolas, peladoras pulidoras de arroz, molinos de granos, módulos para la preparación de papa seca, alpacas, ovinos, módulos de animales menores, alpacas, ovinos, vacunos, e incluso capital de trabajo**, esta situación Paternalista fue impuesta por el estado para tener a los beneficiarios como bastión social de apoyo importante.

CAJAS RURALES

Se debe remarcar que el **PRONAMACHS MINAG** entrego estos bienes con factura de precio cancelado ¿Qué? ¿Qué? situación que fue aprovechada por muchas Asociaciones para presentar como garantía estos bienes y solicitar préstamos agrarios ante diversas **CAJAS RURALES** capital que fue malversado por los clientes y no pudo ser recuperado siendo una de las causas para la bancarrota de este ente financiero que a partir del año de **1990** se implemento con la finalidad de ser operadora de crédito agrícola con apoyo del Estado y Organismos de Cooperación Técnica Internacional de muy corta duración en la mayoría de los casos.

¡ CASO UPE VILLA SOL !



EMPRESAS COMUNALES Y MULTICOMUNALES

El **MINAG** a partir del año de **1993** oficializo las disposiciones y normas técnicas pertinentes para la Constitución de las Empresas Comunales y Multicomunales, el desconocimiento e incompetencia de los responsables en la orientación y asesoramiento para la formalización de estas UPEs (**ECOMUSAS**) constituidas en tan solo dos días sin previa capacitación de los socios así, como el de fijar objetivos claros, elaboración de Estatutos y Reglamentos, fue un fracaso puesto que se cometió el error de pretender acomodar a todas las Asociaciones en formación bajo un modelo único de empresa esta acción ha sido la principal causa para que estas UPEs no alcancen los objetivos para los cuales fueron concebidos resultado propio de una gestión desastrosa del **MINAG**

PROBLEMAS QUE LLEVARON AL FRACASO A LAS EMPRESAS

PROBLEMA DE GESTION.- El insuficiente esfuerzo estatal por capacitar tanto a profesionales como a beneficiarios de la **REFORMA AGRARIA** al asumir la gestión de las empresas asociativas en 1977 sólo 58% de estas contaban con Administradores o Gerentes y, sin la formación necesaria para dirigir las.

PROBLEMA RELACIONADO AL TRABAJO.- Fracasado la Reforma Agraria se generó la indisciplina al trabajo así como el uso deficiente de los recursos consecuentemente se provoca un impulso a la parcelación.

PROBLEMA DE INTEGRACIÓN SOCIAL.- El grupo social reunido en la Empresa no logró desarrollar una identidad grupal, se presentaron dificultades en las relaciones sociales de concertación y participación presumiblemente debido al elevado número de socios de las UPEs.

ALGUNOS EJEMPLOS DE UPES PENDEJAS

NUEVO HORIZONTE (Exportación de pallares)

SAN LORENZO JAUJA (Vaca Colombina)

ECAPSER TINGO MARIA (Peladora de arroz)

VILLA SOL COMAS CONCEPCION (Caja Rural Mantaro)

SER EMPRESARIO ES:

- **TENER VISION DE ÉXITO**
- **TRIUNFAR PRODUCTIVA TECNICA Y COMERCIALMENTE**
- **SABER INVERTIR**
- **DARLE VALOR AGREGADO A LOS PRODUCTOS**
- **PLANTEAR PROYECTOS**
- **TENER UN PLAN DE DESARROLLO ESTRATEGICO**
- **TENER UN PLAN DE NEGOCIOS**

SER EMPRESARIO NO ES:

**UN GRUPO DE PELAGATOS QUE SOLO BUSCAN
EL PATERNALISMO**

**SER EMPRESARIO NO ES:
Tener mentalidad de al capone**



**SER EMPRESARIO NO ES:
Ser un hombre sin ideas**



FACTOR HOMBRE VALORES

- Respeto a la persona.
- Respeto a la sociedad.
- Respeto a la naturaleza.
- Integridad.
- Justicia.
- Integridad
- Vocación de Servicio
- Solidaridad.
- Compromiso – lealtad.
- Responsabilidad.

- Servicio y trabajo.
- Honestidad.
- Autoestima – Fé.
- Calidad.
- Creatividad.
- Comunicación-
- Ética.
- Convivencia.
- Humildad y modestia.

ALGUNOS EJEMPLOS DE UPES DE ÉXITO

CASO: ECOMUSA YANACANCHA



1981 - 1982

ANTECEDENTES

Durante la década de los ochenta (1980 – 90) el INAF – PEPMI - PLAN MERIS - JZSC-I ETAPA mediante convenio con el Banco Agrario del Perú y, financiamiento del Banco Mundial BIRF a través del PROGRAMA **“Mejoramiento del Uso de los Recursos Agua y Tierra en la Sierra”** apoyo con créditos agrícolas de Capitalización P.P.MURATS (largo plazo) y, de Sosténimiento (corto plazo) a los productores de los Proyectos de riego : Yanacancha, Chupaca, Sicaya, Apata Orcotuna, Mito, Sincos, San Lorenzo, Chicche, San Antonio, Acobamba y Huasahuasi en el Departamento de Junín.

CONSTITUCION DE LA UPE

Para lo cuál se tuvo que organizar y constituir jurídicamente a la UPE, planificando concertadamente los proyectos empresariales (agrícolas, pecuarios) brindándoles asistencia técnica en producción agropecuaria, administración, gestión y evaluación económico financiero Empresarial.

CONSTITUCION ECOMUSA YANACANCHA

La organización de la Empresa Comunal Agropecuaria Yanacancha se efectuó durante los años 1981-82, para lo cual se tuvo que realizar reuniones con los comuneros en muchas oportunidades para unificar criterios y concretar la constitución de la UPE.

FACTOR HOMBRE

PROYECTO DESARROLLO GANADERO LECHERO

Préstamo : S/. 200'000,000.00

Programa de inversiones a largo plazo (10 años)

- Habilitación y Rehabilitación de 100 has de tierras.
- Construcción de un modulo lechero.
- Instalación de cerco perimetral para 50 has.
- Construcción de un estercolero.
- Construcción de 02 silos trinchera.
- Adquisición de herramientas agrícolas.
- Equipo para el manejo del ganado y sala de leche.
- Equipo de inseminación artificial.
- Equipo veterinario.
- Instalación de 50 has de pastos asociados.
- Adquisición de 50 vaquillas y 01 Reproductor Brown swiss P.P.C

APROBACION PRESTAMO

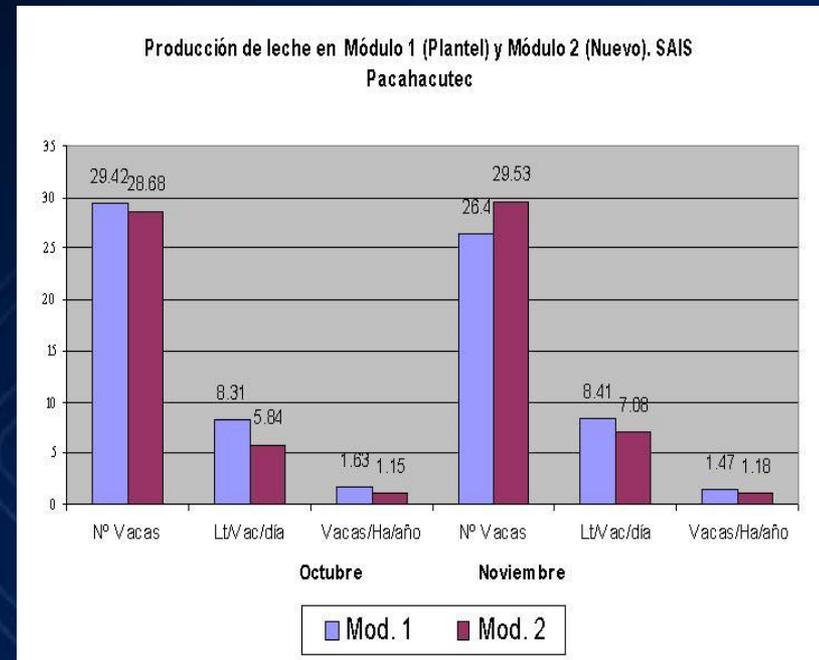
El Proyecto luego de ser evaluado fue aprobado en Junio del 1,983 siendo financiado con fondos provenientes del BIRF, el mismo que se cancelo a los tres años.

El BAP ante la cancelación antelada de la UPE. , otorgo un nuevo préstamo de capitalización sin miramientos para la adquisición de maquinaria agrícola debidamente implementada.

EXITOS DEL PROYECTO

Rendimiento de leche con el proyecto

Antes del proyecto el rendimiento de leche por vaca fue de 4.6 Kg con con proyecto se obtuvo 18 kg., de leche por vaca por día.



CRISIS DE LA UPE

Esta UPE., floreciente fue destruida a inicios de 1989 por los problemas sociales que atravesaba el País, llegando así al final su época de éxito y bonanza de su productividad de leche que logro **18 litros / vaca / día** en promedio, iniciándose una crisis económica y social para las familias campesinas socias de la UPE.

Actualmente con los escasos recursos con que cuenta la Comunidad se viene superando este episodio critico.

CONCLUSION

Es menester aclarar que el éxito alcanzado por esta UPE se debió al apoyo logístico, técnico y administrativo que recibió durante los 02 primeros años de su ejecución del Proyecto de parte de funcionarios del PLAN MERIS I Etapa JZSC.

The background image shows a vast valley with rolling green hills and mountains in the distance under a blue sky with scattered white clouds. In the foreground, a small town with several buildings, including a prominent church with a bell tower, is visible. The overall scene is a typical high-altitude valley landscape.

CASO : EMPRESA EL “SURQUEÑITO”

**Una experiencia piloto de pequeña agroindustria rural
y comercialización de productos ecológicos en la
cuenca alta del Rímac**

2,000 – 2,003

Origen de la Microempresa “El Surqueño” en la comunidad en la comunidad de Surco

La microempresa surge frente a los siguientes problemas :

- Baja producción de sus frutas como: la manzana, durazno, palta y otros
- Bajos precios que se cotizaban las frutas en el mercado de Lima y Huancayo
- Pérdidas de las frutas de tercera y cuarta que no eran comerciables en el mercado local.

En 1995 se unieron un grupo de 10 agricultores fruticultores para dar comienzo a las labores de procesamiento artesanal de aquellas frutas de tercera y cuarta calidad sacando pequeños lotes de néctares, mermeladas , sidra con los cursos de capacitación impartidos por ISAT, el trabajo fue durante un año.

•El proceso de gestación y consolidación de la Microempresa

ISAT realizar el estudio de factibilidad y presenta al Fondo Contravalor Perú - Francia para su financiamiento. El Municipio de Surco apoyo en las diversas actividades de difusión de la experiencia. Luego vino la primera etapa donde se hizo: El montaje de la planta, pruebas piloto Organización del trabajo, Inscripción en la SUNAT y RRPP y Comercialización en mercado local.

•Con el proyecto “ Fomento a la producción ecológica ,pequeña agroindustria y comercialización en la comunidad de Surco Huarohirí ” financiado por la entidad Solidarida Manos Unidas La Microempresa entra a una segunda etapa, donde el ISAT apoya en asesoría técnica y capacitación en los siguientes aspectos: legales, contables, certificación ecológica, técnicos de procesamiento, Comercialización y Gestión empresarial . Asimismo, elaboración del “ El estudio de mercado de jugos y néctares” y “El estudio del Sistema HACCP ”.

Acceso a la Agricultura Orgánica

Los socios de la UPE accedieron a la agricultura orgánica a través del Instituto Salud y Trabajo (ISAT), quien ha venido promoviendo desde 1994 a la fecha la implementación de una tecnología con enfoque agro ecológico en la producción agrícola en la comunidad de Surco (provincia Huarochirí). Durante 8 años, los socios de la UPE "El surqueño" han venido incorporando progresivamente en sus parcelas, diversas tecnologías como: el manejo ecológico de suelos, el manejo ecológico de plagas y enfermedades, elaboración de humus y compost entre otros.



Acceso al procesamiento orgánico

En el año 2000, con el proyecto: **"Fomento a la agricultura ecológica, pequeña agro-industria, y comercialización en el distrito de Surco"** ejecutado por ISAT, se da inicio los trabajos de preparación para la certificación ecológica con: talleres de capacitación sobre la certificación ecológica y comercialización de productos orgánicos. Asimismo, se hizo la sensibilización a los socios de la microempresa para que usen en el proceso de transformación cantidades mínimas de aditivos y conservantes

Desarrollo de nuevos productos e investigación

En los últimos 2 años la UPE ha desarrollado nuevos productos con la finalidad de diversificar su producción así tenemos: diversos sabores de néctares (néctar de maracayá, mango, níspero y piña), almíbar (de níspero y ciruelo) y vinagre de manzana.

- Se ha realizando algunos ensayos para sustituir el azúcar comercial por la chancaca molida, teniendo resultados no tan satisfactorios en la aplicación en los néctares y mermelada por el deterioro sus características de color, sabor y olor. Actualmente se esta realizando pruebas con jarabe de Yacón que es utilizado como edulcorante en la elaboración de los néctares .

Innovaciones del proceso

Se implemento el Sistema HACCP (sistema de análisis de riesgo y control de puntos críticos), para ello se tubo que hacer un estudio del sistema HACCP, donde evaluó los peligros se detectó los puntos críticos de control desde el ingreso de materia prima hasta el almacenamiento del producto terminado durante el proceso de elaboración de las diversas líneas de procesamiento. Asimismo, se hizo un programa de saneamiento e higiene, donde especifica las labores de limpieza y desinfección de las áreas que requieren de mayor limpieza que otras, por ello se programo frecuencia de limpieza y desinfección cada una de las áreas de la planta. También se ha considerado mediante procedimientos y registros de control la correcta higiene del personal, de los equipos e utensilios industriales, al interior de la planta y en los exteriores de la planta procesadora.

Diferencia entre el producto orgánico y convencional



FORMULACIÓN DE LOS PRODUCTOS

- uso de fruta certificada
- uso de cantidades mínimas de aditivos

ETIQUETADO

- se ha diseñado stickers para diferenciar en la etiqueta a los productos ecológicos

Valor agregado de los productos

Se ha mejorado la presentación de los productos, con un nuevo diseño de las etiquetas, donde se ha incluido una imagen natural y vistosa de las frutas con colores resaltantes, Así mismo se ha tenido en cuenta las normas de etiquetado, donde se pone lo siguiente: Nombre del producto, lista de ingredientes, contenido neto, fecha de vencimiento, código de barras, código de lote, nombre y dirección del fabricante, RUC, Registro sanitario etc.

Sistema de aseguramiento de la calidad



- se ha fijado una formulación estándar
- Se cuenta con equipos de control de calidad para medir los parámetros establecidos.
- Se tiene trabajadores capacitados que controlan los parámetros de cada etapa del proceso
- Se ha implementado registros para verificar el cumplimiento de los parámetros.

Sistema HACCP

Se implementó para prevenir o reducir al mínimo cualquier peligro que pueda afectar al producto y garantizar su inocuidad.

- Se identificó todos los peligros en cada etapa, determinándose las medidas preventivas.
- Luego se identificaron los puntos críticos de control y se estableció un sistema de monitoreo para cada punto crítico de control.
- El programa de saneamiento e higiene cuenta con procedimientos que especifica las labores de limpieza y desinfección que se debe realizar en el procesamiento de los productos.

CAPACITACIÓN

La microempresa cuenta con 10 socios, quienes han sido capacitados en:

- Producción ecológica del cultivo de tuna y cochinilla, crianza de animales Menores, gestión micro empresarial, tecnología agroindustrial ,transformación de productos, certificación ecológica y Comercialización de productos ecológicos.

-También tuvieron capacitación específica para reforzar los conocimientos en los siguientes aspectos:

Desarrollo de nuevos productos, comercialización, sistema HACCP, saneamiento e higiene, documentación, manejo de registros, sistemas contables, técnica de ventas.

ORGANIZACIÓN

La microempresa tiene 7 años de experiencia en el procesamiento agroindustrial.

El modelo empresarial que tiene la Microempresas es de una sociedad de responsabilidad limitada (S. R.L.). Para la constitución de esta unidad empresarial se tuvo en cuenta el siguiente procedimiento:

- .Realización de acta de constitución o minuta
- .Elaborar la escritura publica
- .Hacer registrar en registros públicos
- .Registrar en la SUNAT y sacar el RUC
- Sacar licencia de funcionamiento

Tipo de contrato con los empleados

No cuentan con un contrato de trabajo, a cada socio se le paga por jornal.

ESTRUCTURA ORGÁNICA



INFRAESTRUCTURA FÍSICA

Instalaciones:

Para su funcionamiento la UPE acondiciono un local alquilado, con infraestructuras de ambientes, techos ventanas, pisos, iluminación cumpliendo con los requisitos mínimos que exige DIGESA.

Equipamiento :

Todos los equipos y maquinarias que utiliza la Microempresas son propios y figura en sus activos fijos tales como: una pulpeadora refinadora , marmita, encorchadora y equipos de control de calidad como peachímetros, brixómetros, alcoholímetros y utensilios industriales.

Visión

Con el aporte de recursos propios y de apoyos solidarios, nuestra UPE busca su consolidación en el mercado local, regional y nacional. Lo cual resulta un sueño difícil pero no imposible de alcanzar cada día de trabajo en nuestra comunidad.

Objetivos

- Consolidar el desarrollo de nuestra microempresa haciéndola rentable y generando empleo sostenido.
- Mejorar nuestra economía familiar y calidad de vida.
- Aprovechar nuestros recursos frutícolas locales para generarles valor agregado, protegiendo nuestra salud y el medio ambiente.
- Ofrecer productos sanos a nuestros clientes de manera oportuna y en forma continua

Se cuenta con un registro de clientes al que se les provee los productos, donde se anota sus pedidos y sugerencias. Asimismo, cuentan con un plan operativo anual el cual es evaluado trimestralmente por los mismos socios. También tienen un plan de mercadeo, el cual no se está ejecutando por motivos de financiamiento

Fuentes financieras usadas

Financieras: Fondo Contra Valor Perú - Francia y la entidad solidaria española MANOS UNIDAS

Destino de financiamiento de la experiencia

El financiamiento para esta experiencia fue de \$ 16,477 de las cuales se destino para el activo fijo la suma de \$7,203 y para el capital de trabajo la suma de \$ 9,274. Lo que representa en porcentaje es:

Activo fijo = 44%
Capital de trabajo = 56%

Mensualmente se realizan informes económicos de ingresos y gastos y trimestralmente se hace una evaluación de los informes con la ayuda de una contadora que esta a cargo de llevar la contabilidad de la UPE.

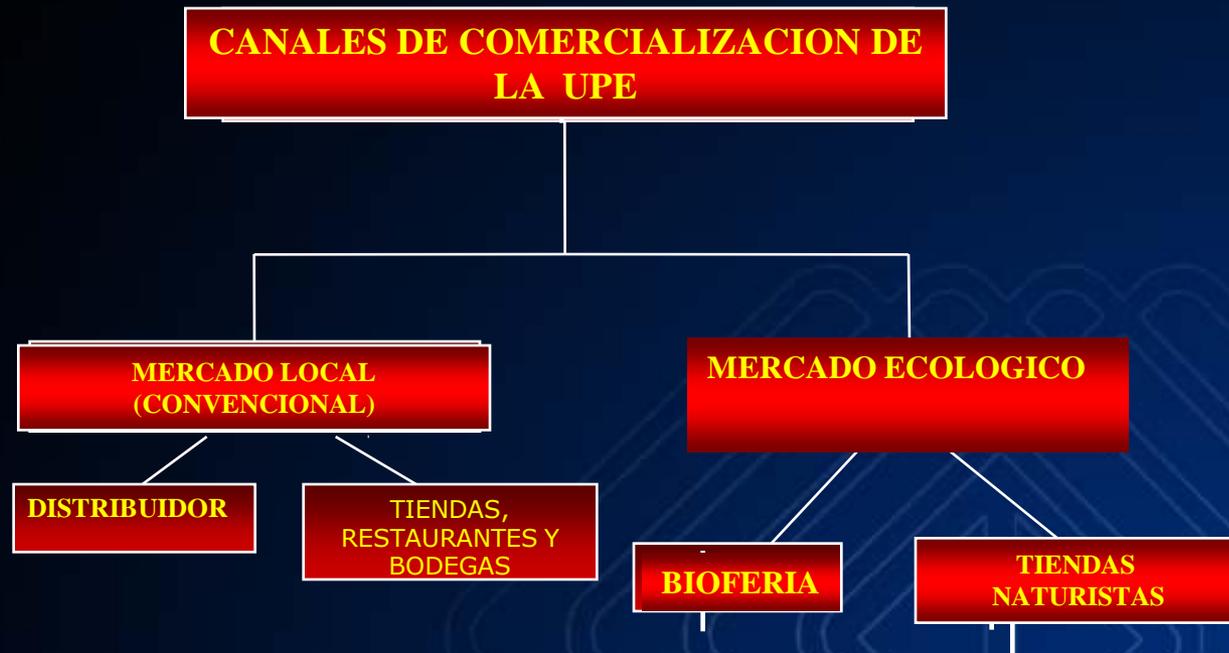
Costos de Producción (Aprox)	US\$
Año 2001 de néctares	4,597
Año 2002 de néctares (a mayo)	1,915

Costos Administrativos (Aprox)US\$

Año 2001	934.32
Año 2002 (mayo)	417.16

Nivel de ventas	US\$
Año 2001 en néctares	6,700
Año 2002 a néctares mayo	2,057

Ganancia	S/.
1 botella de néctar 296ml	0.25- 0.40
1 botella de néctar 1Lt	0.50 –0.80



La UPE " El Surqueño" desde sus inicios a la fecha ha ido evolucionando en su sistema de comercialización, es así que en sus inicios la comercialización fue a nivel del mercado local (márgenes de la carretera central desde Corcona hasta Matucana), luego del proceso de certificación ecológica empezó a comercializar en mercados ecológicos y en dos canales de ventas que se identificaron como : bioferias y tiendas naturistas.

UPE DE ALCACHOFAS SIN ESPINAS



EMPRESA DE PRODUCCIÓN AGRARIA VALLE DEL MANTARO S.A.C.

Actividad Lucrativa

- Producción de Alcachofas sin Espinas

NOMBRE: Empresa Productora de Alcachofas sin Espinas "Valle del Mantaro S.A.C."

MISIÓN: Producción de alcachofas para exportación (Green Globe y Otros) y producción de productos agrarios de calidad

BIENES Y SERVICIOS:

BIENES:

- 12 Ha. de terreno con riego
- 1 tractor agrícola e implementos agrícolas
- Venta de acciones = 36 acciones

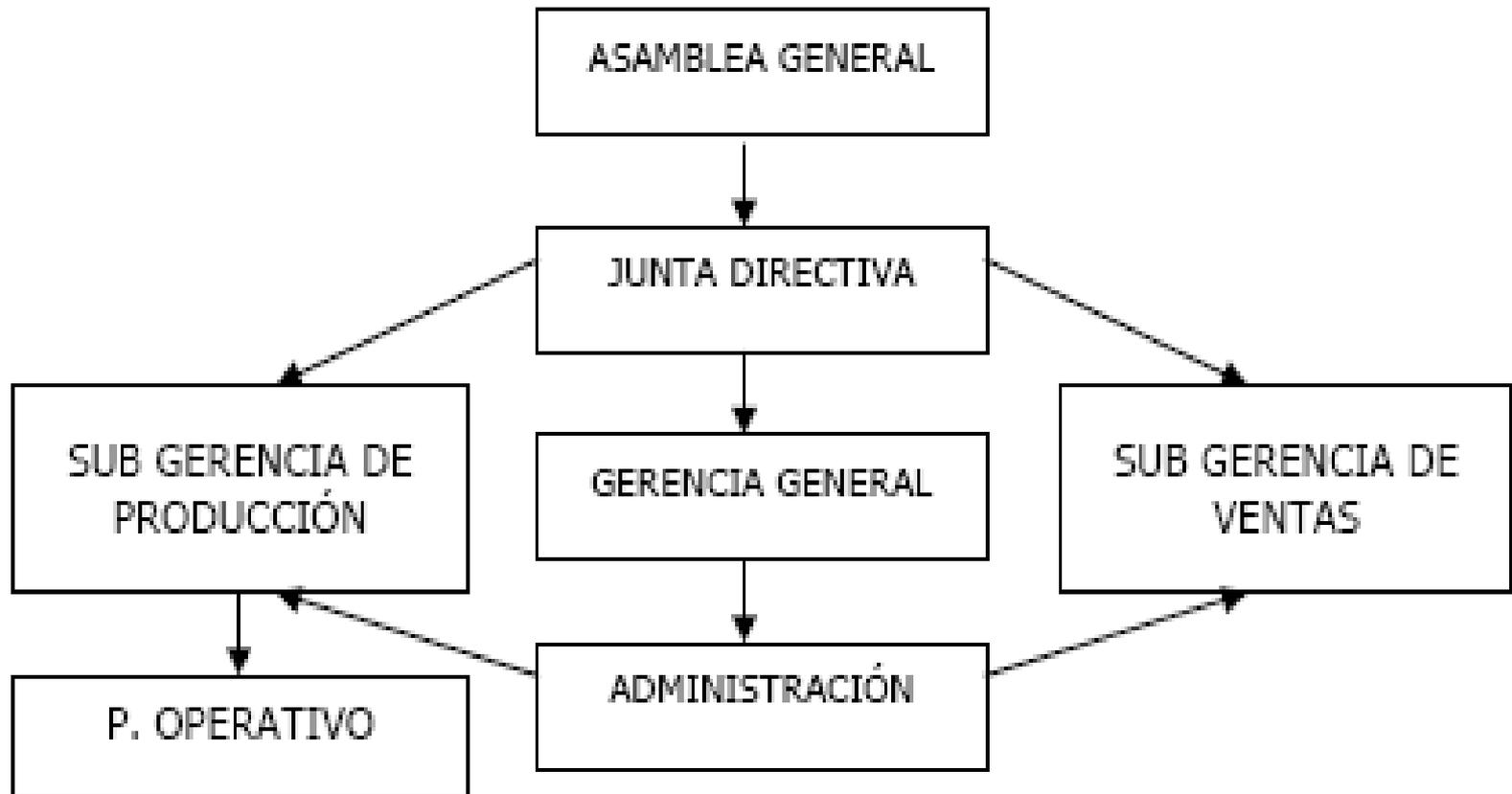
SERVICIOS:

- Producción y venta de productos agrícolas

4. MERCADO SOCIAL O ECONÓMICO AL CUAL ESTA ORIENTADO:

Al mercado local, regional (Sector A y B, nacional y posteriormente internacional).

5. ORGANIGRAMA



PROBLEMAS - PRODUCCION

- Alta variabilidad de las plantas.
- Bajo rendimiento por hectárea.
- Baja calidad del producto.
- Acceso limitado a créditos.

PROBLEMAS - ORGANIZACION

- Familiar
- Limitado acceso al crédito.
- Desconfianza.
- Falta de cambios de actitud positiva.
- Limitada capacidad técnica-productiva.
- Falta de información

PROBLEMAS - ORGANIZACION

- **Asociación de Productores**
- **No cumplen con los objetivos (asociación).**
- **No tienen sostenibilidad.**
- **Cultura gremialista.**
- **No tienen Plan de Trabajo.**
- **Poca capacidad de convocatoria.**
- **Cultura paternalista.**

PROBLEMAS - ORGANIZACION

- **Asociación de Productores**
- **No cumplen con los objetivos (asociación).**
- **No tienen sostenibilidad.**
- **Cultura gremialista.**
- **No tienen Plan de Trabajo.**
- **Poca capacidad de convocatoria.**
- **Cultura paternalista.**

PROBLEMAS-COMERCIALIZACION

- **Pago no es contra entrega (demoras).**
- **Precio (bajo).**
- **Dificultades de transporte.**
- **Descarte alto.**
- **Desconocimiento de otros mercados.**
- **No se exporta alcachofa fresca.**

SOLUCIONES - PRODUCCION

Alta variabilidad de plantas:

- Capacitación en selección de mejores plantas y multiplicación vía hijuelos.
- Campos experimentales con productores.
- Mejoramiento genético.
- Desarrollo de plantas con biotecnología.

SOLUCIONES - PRODUCCION

Bajo rendimiento por hectárea:

- **Servicio de análisis de suelos.**
- **Capacitación: población adecuada; niveles de fertilización.**
- **Capacitación también a jornaleros.**
- **Precisar acciones en cada paso del proceso productivo y de cosecha.**

SOLUCIONES - PRODUCCION

Baja calidad del producto:

- **Capacitar a los técnicos.**
- **Control integrado de plagas (capacitación).**
- **Capacitación también a jornaleros.**
- **Énfasis en calendarios de siembra y cosecha.**
- **Cosecha en base a indicios de madurez**

SOLUCIONES - PRODUCCION

Acceso limitado a créditos:

- **Organizar productores.**
- **Generar información sobre el seguro agrario.**
- **Saneamiento de la situación de los productores (morosidad).**

SOLUCIONES - ORGANIZACION

No cumplen con objetivos:

- Reorganizar la asociación.
- Conocimiento de visión y misión.
- Capacitar en liderazgo y gestión institucional.
- Organizar a los pequeños productores.

SOLUCIONES - ORGANIZACION

No tienen Plan de Trabajo:

- **Capacitación para elaborar Plan de Trabajo.**
- **Elaboración de Plan Estratégico Institucional.**
- **Elaborar plan de trabajo presupuestado.**
- **Establecer un plan de seguimiento.**

SOLUCIONES - COMERCIALIZACIÓN

Demora en el pago:

- **Concertar con Procesadora SAC.**
- **Mayor volumen de comercialización.**

SOLUCIONES - COMERCIALIZACIÓN

Precio (bajo):

- **Mejorar calidad y rendimiento del producto.**
- **Concertar con Procesadora SAC.**
- **Mejor selección de plantas.**
- **Encuentro de nuevos mercados.**

SOLUCIONES - COMERCIALIZACIÓN

Descarte alto:

- **Buscar compradores de descarte.**
- **Darle valor agregado.**
- **Incentivar consumo de alcachofas al mercado nacional.**

SOLUCIONES - COMERCIALIZACIÓN

Desconocimiento de otros mercados:

- Estudio de mercado para identificar nuevos productos.
- Información de demanda nacional e internacional.
- Información de precios.
- Enseñar a consumir alcachofas.

SOLUCIONES - COMERCIALIZACIÓN

No se exporta alcachofa fresca:

- **Mejorar la calidad y la cantidad.**
- **Mejorar la capacitación.**

CASO : CONSULTORES TÉCNICOS ASOCIADOS

1. NOMBRE: Consultores técnicos Asociados S.A.C.

2. MISIÓN:

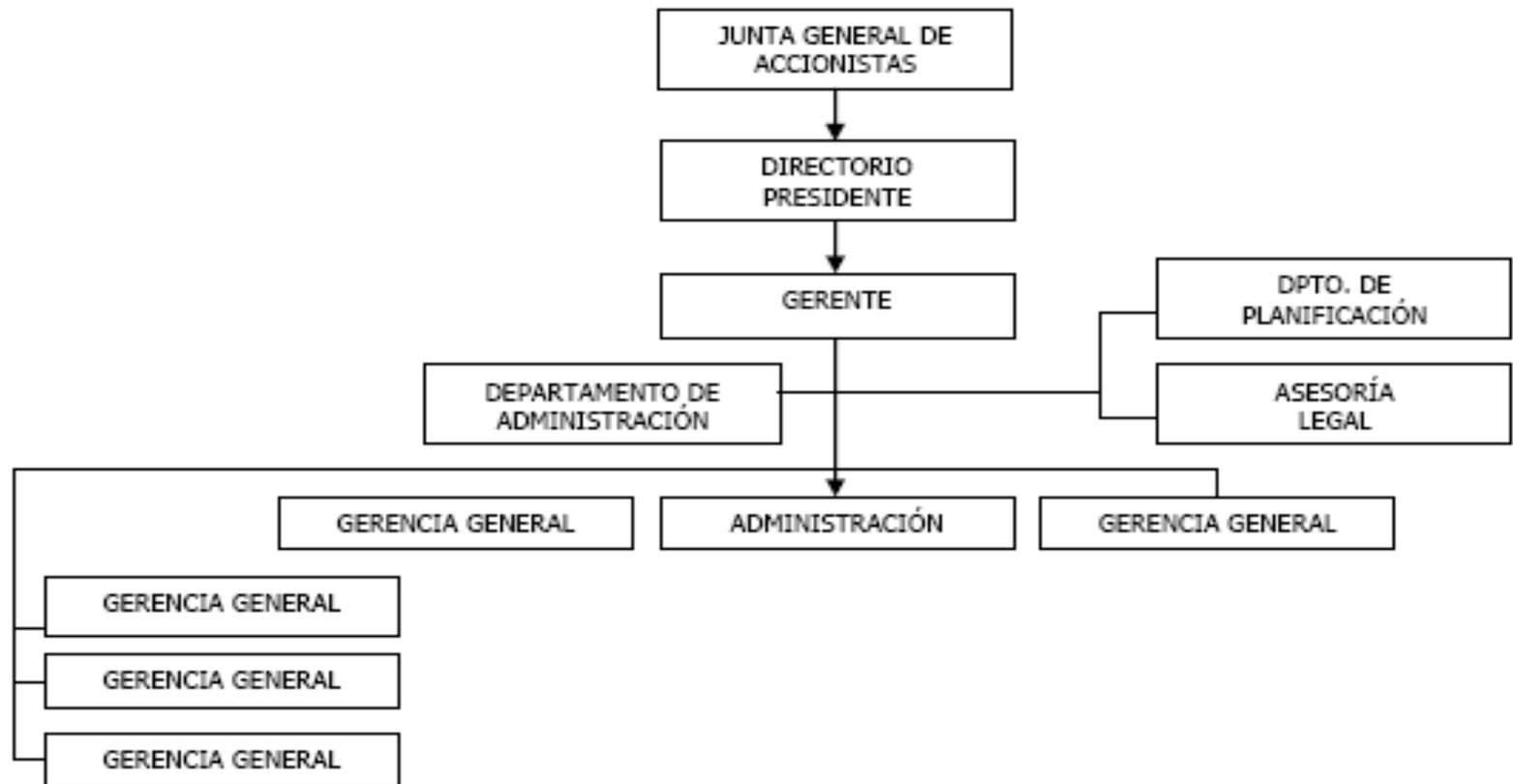
- Somos una organización pionera comprometida con el desarrollo agropecuario de la región central del país, que brinda servicios especializados.
- Estamos capacitados en Asistencia técnica y contamos con excelente calidad e innovación permanente.
- Orientado a productores, técnicos y empresas agroindustriales.

3. SERVICIOS:

Investigación y desarrollo de nuevos productos.

- **Mejoramiento genético en animales menores y mayores.**
- **Manejo, sanidad, alimentación de vacunos, ovinos, camélidos, conejos, pollos, cuyes, etc.**
- **Cultivos Hidropónicos.**
- **Agricultura Ecológica**
- **Manejo integrado de plagas**
- **Tecnologías de producción y post-cosecha de cultivo**
- **Diseño de planes de procesamiento agroindustrial**
- **Aplicación de tecnologías adecuadas en lácteos, carnes, molinería, frutas y hortalizas.**
- **Desarrollo de envases y embalajes**
- **Comercialización**
- **Planes de desarrollo agropecuario**
- **Gestión y organización empresarial**

4. ORGANIGRAMA:





AGROMANTARO

**Construyendo Ventajas Competitivas en la
Sierra del Perú
Caso Alcachofas**

Octubre, 2006



QUIÉN ES AGROMANTARO S.A.C.?

Nuestra Misión:

“Ser una fuente importante de crecimiento económico para la Sierra Central del Perú a través de la incorporación de nuevos productos y el desarrollo de nuevos clientes y mercados, obteniendo niveles internacionales de rentabilidad para la actividad y contribuyendo al desarrollo del país. AgroMantaro S.A.C. llegará a ser la mejor empresa en el país dedicada al procesamiento y exportación de productos agroindustriales”

Nuestra Visión:

“Ser la mejor compañía procesadora de vegetales y otros productos agroindustriales en el Perú, orientados a los mercados internacionales. AgroMantaro SAC será reconocida como tal por sus accionistas, sus clientes, sus trabajadores, sus proveedores y la comunidad en general”

FUNDACION

- *Fue fundada en Julio del año 2004.*
- *El capital social corresponde a inversionistas peruanos, españoles y americanos.*
- *Cuenta con una planta de transformación con una nave de producción de 2,000 m², puesta en funcionamiento en abril de 2005, Concepción – Junín.*
- *Actualmente produce corazones y fondos de alcachofa en conserva y planea producir en el futuro cercano otros productos ya identificados.*

- *Tiene en su equipo de trabajadores y funcionarios como su principal activo (150 trabajadores de planta y 13 funcionarios).*
- *Cuenta con un equipo gerencial con más de 20 años de experiencia en el negocio agro exportador tanto en el país como en el extranjero.*
- *Dentro de su organización, cuenta con los departamentos de Administración, Producción, Gestión de la Calidad, Extensión Agrícola y Asistencia Técnica para apoyar, mediante cadenas productivas, las actividades agrícolas de nuestros productores ubicados en los valles de los departamentos de Junín, Huancavelica y Huánuco.*

AgroMantaro S.A.C.

Portafolio de Productos:

PRODUCTO	MERCADO	CONSERVA	CONGELADO	FRESCO
1 ALCACHOFA CRIOLLA PARA FONDOS	FRANCIA, ESPAÑA, USA, OTROS	✓	✓	✓
2 ALCACHOFA PARA CORAZONES	USA, ESPAÑA, FRANCIA, OTROS	✓	✓	✓
3 HABAS BABY	ESPAÑA, OTROS	✓	✓	
4 JUDIAS VERDES	USA, OTROS	✓	✓	
5 JUDIAS VERDES EXTRAFINAS (HARICOT VERTS)	FRANCIA, USA	✓	✓	
6 ARVEJA CHINA (MANGETOUT)	FRANCIA, USA, INGLATERRA, OTROS	✓	✓	✓
7 PUERRO	FRANCIA, ESPAÑA, OTROS	✓		
8 ARVEJA DULCE	USA, OTROS	✓	✓	✓
9 ESPARRAGOS VERDES	ESPAÑA, FRANCIA, INGLATERRA, USA, OTROS	✓	✓	✓
10 PIMIENTO DEL PIQUILLO	ESPAÑA, USA, OTROS	✓		
11 BROCOLI	EUROPA, USA		✓	



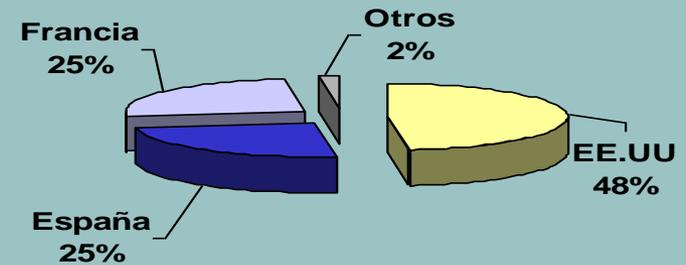
AgroMantaro S.A.C.

Mercados - alcachofa en conserva:

Cientes:

- *General Mills*
- *PDM Internacional*
- *Cherry Central*
- *Precomar*

Países de destino: 2006



Proyección de Ventas: 2006 – 2010 En millones de US\$

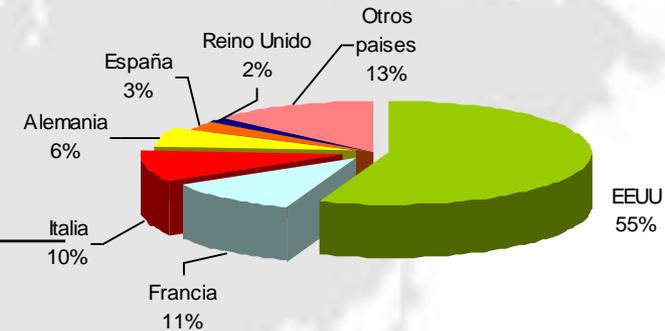
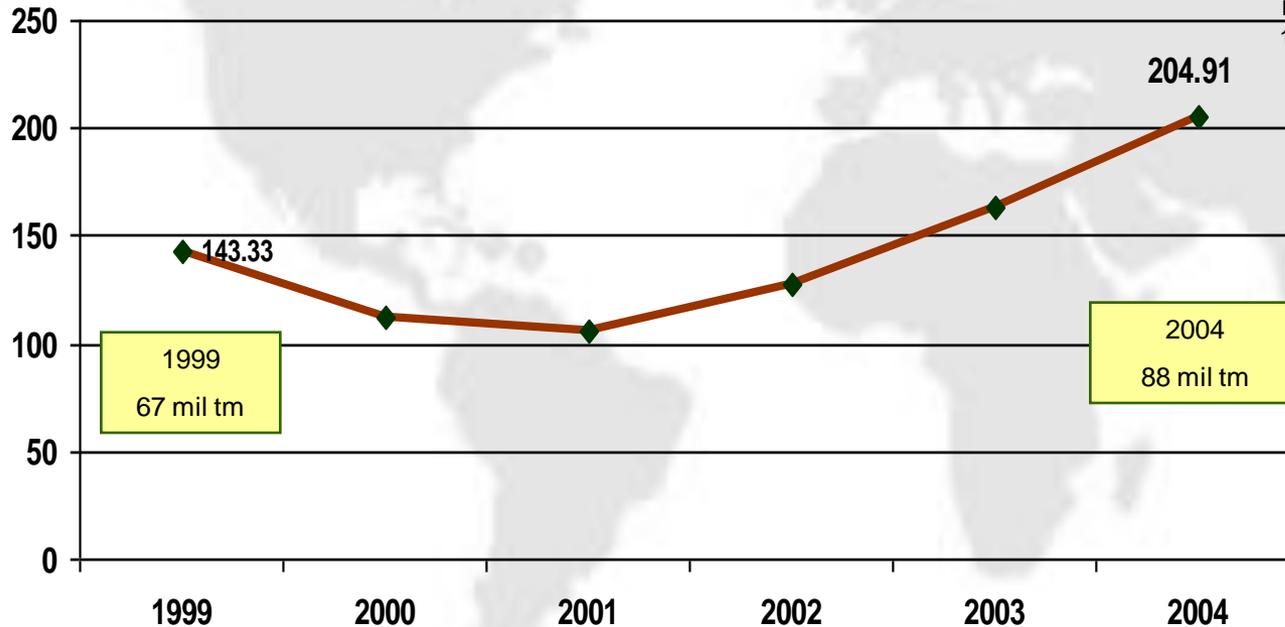


La oportunidad del negocio

LA DEMANDA MUNDIAL DE ALCACHOFA PROCESADA

Crece en 7.4% anual desde 1995 al 2004

Evolución de la importación mundial de alcachofa procesada en US\$ millones CIF



Factores que restan competitividad

Existen diversos factores limitantes que restan competitividad a la actividad:

- **Respecto al financiamiento y al costo:**
 - Informalidad en la estructura de la propiedad y la actividad productiva.
 - Carencia de líneas de crédito ajustadas a las necesidades del sector (productor e industria).
 - Altos costos de importación de insumos y de los bienes de capital productivo.
- **Respecto a la actividad productiva:**
 - Atomización de las parcelas en pequeños minifundios.
 - Débil nivel de asociatividad entre los productores.
 - Escasa capacidad técnica y gestión empresarial.
 - Deficiente infraestructura productiva, comercial y de servicios.
- **Respecto a la industria de soporte y al desarrollo de productos:**
 - Limitado desarrollo de la industria de soporte (envases, empaques)
 - Servicio de transporte informal, deficiente y desorganizado.
 - Débil Investigación para el desarrollo de productos y sesgo empresarial

La experiencia de AgroMantaro S.A.C.

Zonas de intervención

***210 hectáreas - 100%
sin espina.***

150 productores

Potencial: 7000 has

En Junín y Huancavelica

A man wearing a white cap with a logo and a blue shirt is working in a field of artichokes. He is looking down at the plants. The background is a blurred field of artichokes.

*350 hectáreas – 80% con espina y 20%
sin espina*

100 productores

Potencial: 2000 has

Conclusiones y recomendaciones

- Existe oportunidad en el mercado mundial de las alcachofas en crecimiento, donde Perú puede lograr un importante liderazgo incorporando a la Sierra como principal fuente de abastecimiento.
- El Perú, principalmente la Sierra, posee condiciones naturales para construir ventaja competitiva en el comercio mundial de la alcachofa y a través de ello incorporar paulatinamente, via la diversificación de productos, empleo sostenible.
- El desarrollo agro exportador de la Sierra pasa por la necesidad de estructurar correctamente las cadenas productivas, asegurándose que cada actor de la mismo cuente con los recursos, infraestructura y experiencia apropiadas para cual cabe un rol al Estado, Empresa Privada y la Cooperación técnica Internacional.
- Constituir un un comité consultivo con participación de la empresa privada, cooperación técnica internacional y el Estado que se encargue de delinear las políticas y estrategias de intervención para el desarrollo de la Sierra Exportadora.