

Empresa Agroindustrial "El Altiplano S.A.C." ingresa al mercado norteamericano De Puno para el mundo: Quinoa orgánica peruana rumbo a EE.UU.



Sr. Jorge Arce, gerente general de "El Altiplano S.A.C.", acompañado por empleados de la empresa

Dos meses después de la visita del presidente de la firma estadounidense Quinoa Corporation, David Schnorr, y luego de una ardua labor por parte de la empresa "El Altiplano S.A.C." y el Centro de Servicios Económicos (CSE) de Puno del Proyecto PRA, se realizó un primer embarque de 20 toneladas de quinoa peruana hacia EE.UU.

La empresa Quinoa Corporation - el más grande importador de este producto en los EE.UU - comercializa y distribuye quinoa en restaurantes, hoteles, "health stores" y supermercados en Estados Unidos. La orden de compra, la cual representa un valor de US\$ 20,896.20, se encuentra dividida en tres variedades: Salcedo-INIA con 17,590 Kg.; Chullpi y la variedad Pasancaya (o Roja), ambas con 102 Kg.

Este primer contenedor zarpó del Callao con destino a Long Beach, California, el día 24 de Abril. El envío se realizó en sacos de papel de 25 lbs., según diseño, color y marca de Quinoa Corporation.

Cabe resaltar la participación del Ing. Alejandrino Loaiza del CSE Puno en el control de calidad en la planta y constante contacto con "El Altiplano S.A.C." en Caracoto, Puno; así como las coordinaciones con el importador y los aspectos logísticos referidos al transporte marítimo, aduanas y estiba a cargo de Carlos Pinzás W. de la oficina del Proyecto PRA en Lima.



Bolsas de quinoa antes de ingresar al container



David Schnorr presenciando el trabajo de pequeños productores de quinoa

Tanto la variedad de Pasancaya como Chullpi, ésta última suministrada por el Proyecto Waru-Waru de CARE Perú, son nativas del Perú y se encuentran en vías de extinción debido a su poca comercialización. Este primer embarque abre la posibilidad de ingresar a un nuevo mercado facilitando con ello el resurgimiento de estas variedades dentro de la actividad productiva del Corredor. Según el Sr. David Schnorr, conocedor del mercado americano, la principal ventaja de la quinoa Pasancaya, además de su alto valor proteico, es su color rojo oscuro natural, lo cual proporciona colorido y vistosidad al plato.

Producto 100% Orgánico

Una de las principales condiciones exigidas por Quinoa Corporation para acceder al mercado norteamericano consistía en aplicar los requerimientos de las certificaciones orgánicas. Precisamente "El Altiplano", a través de la gestión de su gerente general, el Sr. Jorge Arce, logró la certificación de "producto 100% orgánico" en el marco de un programa que lleva 6 años y conduce el Centro de Promoción Urbano-Rural (CPUR) de

Juliaca. El programa agrupa a 130 pequeños productores, y han sido ellos los beneficiarios finales de este primer pedido de quinua.

El procesamiento y embalaje de la quinua se realiza en la Planta Industrial de "El Altiplano" localizada en Caracoto, Juliaca, bajo estrictas medidas de control de calidad.



Alejandro Loayza, miembro del CSE Puno, observando proceso de pesado y empaque

NRA Show

Durante la visita del Sr. Schnorr, a mediados de Enero, no sólo surgió su interés en importar, a través de El Altiplano S.A.C., un primer container de quinua. Adicionalmente el Sr. Krigbaum, consultor contratado por el Proyecto PRA, sugirió y coordinó la participación de la quinua peruana, a través de la empresa Quinoa Corporation, en el festival de alimentos de la "National Restaurant Association" (NRA) de los Estados Unidos; a realizarse del 19 al 22 de mayo del 2001, en Chicago. El NRA agrupa a 220,000 establecimientos de expendio de comidas y restaurantes en los Estados Unidos.

Las tres variedades que forman parte de este primer embarque de quinua serán presentadas en este evento, conjuntamente con otros cuatro productos peruanos.

CSE organiza abastecimiento de chontas desde los Valles Pichis- Pachitea, Aguaytía y Nueva Requena

Agrícola San Juan S.A.C. del Grupo Backus procesará palmito de pequeños productores en Pucallpa

Aprovechando la promoción de nuevas áreas de cultivo dentro del Corredor Pucallpa por el programa de Desarrollo Alternativo, y la fortaleza de una gran empresa perteneciente al Grupo Backus, que procesa y genera valor agregado a los productos de la zona, el CSE Pucallpa ha tomado contacto con los funcionarios de Agrícola San Juan S.A.C. para mejorar el abastecimiento de chontas que esta empresa puede procesar y exportar a diversos mercados en el mundo.



Zona de cultivo de palmito

Como resultado de este acercamiento se ha venido delimitando un plan de acción y sobre la base de éste se ha iniciado un trabajo conjunto dentro del cual la principal responsabilidad del CSE ha sido organizar el abastecimiento regular de chontas de los productores de los Valles Pichis Pachitea, Aguaytía y Nueva Requena.

Adicionalmente el CSE Pucallpa brindará apoyo en aspectos relacionados con la mejora en las técnicas de producción, toma de datos de rendimientos y pago oportuno a los productores, así como la capacitación conjunta a los productores en técnicas de cosecha para mejorar los rendimientos en campo. De igual manera el CSE se compromete a brindar información de mercado oportunidades comerciales.

Actualmente Agrícola San Juan S. A. C. se encuentra mejorando sus procesos acorde con las normas y reglas de sanidad que los mercados internacionales exigen. Cuenta con un plan HACCP; cuya esencia es priorizar el aspecto sanitario en toda la cadena alimenticia, desde la zona de cultivo hasta el consumidor final, identificando, evaluando y controlando los peligros y riesgos para garantizar la inocuidad de los alimentos. Su planta procesa aproximadamente 3,000 chontas por turno abasteciéndose de la materia prima obtenida de sus fundos propios o de terceros.

En la medida que se puedan conseguir mercados con mejores precios y en forma sostenida, se conseguirá desarrollar negocios atractivos con la empresa privada y los productores, quienes estarán en la capacidad de producir con la calidad y la cantidad que el mercado requiere y a un costo que les permita mantenerse en el negocio. Con el objetivo de ingresar a estos nuevos mercados, el palmito estará presente en el festival de alimentos del "National Restaurant Association" (NRA) de los Estados Unidos, a realizarse del 19 al 22 de mayo del 2001, en Chicago; junto a otros productos peruanos como trucha, quinua, especias y papa amarilla. El NRA agrupa a 220,000 establecimientos de expendio de comidas y restaurantes en los Estados Unidos.



Pequeño centro de acopio de palmito

Palmito en el Perú

El Perú produce y exporta desde hace varios años palmito en conserva de tipo Huasai (variedad silvestre) y recientemente ha incursionado en la producción comercial de Pijuayo. Se estima que el área sembrada de palmito de Pijuayo en el Perú al año 2000 asciende a unas 2300 ha, de las cuales 1000 ha estarían en producción. Las áreas de producción se encuentran concentradas en los departamentos de San Martín, Pasco y Ucayali. La principal ventaja en el cultivo de la variedad de Pijuayo es que al cortársele brota de nuevo y la planta permanece con vida. Esto permite la protección del medio ambiente y conservación de los bosques.

El consumo nacional de palmito es muy reducido y cuenta con su mayor demanda en Europa (Francia, España e Italia). Otros mercados importantes son Argentina, Chile y recientemente el Mercado Americano.



Punto de embarque de palmito hacia las instalaciones de Agrícola San Juan S.A.C.

Palmito en el Corredor Pucallpa

En 1985 Cervecería San Juan S. A. inició la investigación de plantas nativas que incluían al camu-camu y al palmito con la finalidad de aprovechar los alcances de las leyes de promoción agraria. En 1987 se constituye Agrícola San Juan S. A. C., y se instala en Pucallpa una planta piloto para procesar palmito y camu-camu. Sin embargo, la difusión y el desarrollo más amplio de este cultivo entre los campesinos del Corredor de Pucallpa se inicia en el año 95 , promovido por el Estado y por empresas privadas como Agroindustrias Santa María y Agrícola San Juan, realizando esta última además trabajos de investigación en el cultivo para generar un paquete tecnológico adecuado.

CSE del PRA apoyan empresas para mejorar sus paquetes turísticos y generar nuevos empleos

Pony's Expeditions y Explorandes incorporan nuevo circuito turístico Chavín de Huantar-Huanucopampa



Ruinas de Huanucopampa

Con la intención de ampliar la variedad de productos turísticos de la zona y con ello aumentar sus ventas y el empleo en la zona, el Centro de Servicios Económicos (CSE) Huaylas conjuntamente con el CSE Huánuco, contrataron al consultor Jim Bartle, quien ha definido nuevos circuitos de trekking en la zona, los cuales logran articular ambos Corredores, brindándoles con esto un atractivo adicional anteriormente no considerado por operadores turísticos de la zona.

Al igual que en los Corredores Puno y Cusco, el Corredor Huaylas apuesta gran parte de su desarrollo económico al impulso del turismo. En este sentido, una de las mayores ventajas que ofrece el Callejón de Huaylas y la zona de los Conchucos en las Cordilleras Blanca, Negra y Huayhuash es la gran variedad de rutas para trekking con las que cuenta, así como las zonas de ingreso y salida a dichas cordilleras.

El recorrido parte de Chavín de Huantar, ingresa a las Cordilleras de Huayhuash y Blanca y concluye en los pueblos de Huanucopampa, Queropalca y Jesús (Huánuco). Parte central del trekking incluye la ruta del Camino Real o Camino Inca, así como una visita a la bella Laguna de Lauricocha, donde habitó el hombre más antiguo de Sudamérica. Los restos arqueológicos de Baños, Garu y Gagish, entre otros, figuran también como uno de los principales atractivos del recorrido.



Un resultado inmediato para nuestros clientes, es lo logrado por la empresa Pony's Expeditions (www.ponyexpeditions.com), cliente del CSE-Huaylas, quien gracias a los primeros resultados obtenidos de esta expedición conjunta, logró colocar un paquete turístico para 42 arqueólogos de Slovenia, quienes ingresarán a las Cordilleras Huayhuash y Blanca por la ruta de Huanucopampa.



Explorandes, cliente del CSE Huaylas y principal beneficiado con los resultados de la consultoría, fue responsable de gran parte de la logística de la expedición. Actualmente sigue evaluando las bondades de estos nuevos circuitos y se espera que próximamente lo incorpore dentro su cartera de productos. De igual manera se tiene previsto impulsar el circuito Tingo María - Huánuco - Huaylas. Esto permitirá al turista la posibilidad de disfrutar de zonas de selva y sierra dentro de un mismo circuito.

CSE fomenta inversión privada en el Callejón de Huaylas

Exportadores y empresas mineras acuerdan programa de producción y comercialización de orégano

El desarrollo del cultivo del orégano en la zona del Callejón de Huaylas forma parte de la estrategia general del CSE Huaylas de articular la pequeña agricultura a la agroindustria, como una de las formas de contribuir al desarrollo rural. En ese sentido, la producción de orégano tiene no sólo la ventaja que es un producto para exportación (en seco), sino que es intensivo en mano de obra. Así, emplea 132 jornales por hectárea frente a 60 jornales que emplean cultivos tradicionales, como la cebada y el trigo.



Agricultores preparando la tierra para la siembra

Bajo esta premisa el CSE inició su trabajo estableciendo contacto con importantes empresas productoras y comercializadoras de orégano que tienen su centro de operación en la zona sur del país, como Hierbas Aromáticas S.A.C.; Efada S.A. y Herbal & Spice. Luego de mostrarles la calidad del cultivo en el Callejón de Huaylas así como el potencial comercial que posee, el CSE logró motivar la participación de estas empresas en la zona y así vincularlas con empresas e instituciones locales potencialmente interesadas en iniciar el cultivo del orégano en la zona, tales como las empresas mineras Barrick y Antamina, las ONG`s Care, Cáritas y asociaciones de productores.

Las alianzas surgidas como resultado de esta mediación han significado, en términos de área sembrada, la programación de 124.7 Ha. de las cuales 64.4 Ha. han sido ya instaladas. Se espera llegar a cubrir lo programado en los próximos dos meses. Existen opciones de ampliar el cultivo, destacando la zona de Huanchac a través de una alianza entre la minera Antamina y otros operadores.

La producción de orégano se viene desarrollando sobre la base de aspectos contractuales pre-establecidos entre las empresas, instituciones de desarrollo y la asociación de agricultores, según sea el caso, en términos de asistencia técnica, volúmenes, productividad, mercados y precios. EFADA S.A., por ejemplo, que está proporcionando asistencia técnica a los productores, ha establecido un precio de "refugio", y exportará la producción a Estados Unidos y Europa. Asimismo, en setiembre pondrá en funcionamiento una "Planta Seleccionadora y de Envasado" en el Callejón de Huaylas.



Campo de cultivo de orégano

El CSE se encuentra trabajando en fortalecer esta alianza, buscando que las experiencias mencionadas lleguen a buen término y demostrando con resultados la viabilidad de contribuir al desarrollo de la agroindustria a mediana y gran escala a través de la intervención del sector privado generando empleo y ventas para los pequeños productores.

CSE de Huancayo promueve articulación productiva para atender pedido de 135 TM de trucha para Noruega

Piscifactoría de Los Andes y SAIS Tupac Amarú se unen para aumentar oferta exportable de trucha

Sumar el conocimiento del mercado internacional con la capacidad productiva y la calidad de los recursos naturales ha sido el objetivo de la articulación promovida por el CSE de Huancayo entre Piscifactoría de Los Andes y la SAIS Tupac Amaru.



Pozas de cemento de Piscifactoría de los Andes

Piscifactoría de los Andes es una empresa que viene trabajando desde hace más de 20 años en la crianza, procesamiento y comercialización de la trucha arco iris con una tecnología de producción que le ha permitido ingresar a mercados sumamente exigentes como la Comunidad Europea, Estados Unidos y Canadá. En Latinoamérica son Argentina, Brasil y Bolivia los países que conforman el principal destino de sus exportaciones. Esta empresa cuenta en Quichuay, departamento de Junín, con 14,000 m² de espejo de agua en 200 pozas para crianza, lo que le permite alcanzar una capacidad máxima de 700 toneladas métricas de producción de trucha al año.

Posee además una planta de procesamiento con capacidad para atender la transformación de la trucha fresca en diversas presentaciones congeladas para exportación, incluso con certificación Kasher.

La Sociedad Agrícola de Interés Social (SAIS) Túpac Amaru está integrada por 7 unidades de producción con 216,500 hectáreas, 16 comunidades campesinas con 149,095 hectáreas y una cooperativa de servicios conformada por los trabajadores. Desde el punto de vista de población, la SAIS involucra algo más de 3,000 familias. La unidad Pachacayo posee una piscigranja que en la actualidad viene trabajando al 15% de su capacidad, además de disponer de caudales de hasta 3,000 litros de agua por segundo, suficiente para alcanzar volúmenes de producción de 1,000 toneladas anuales de trucha.

La Piscigranja Pachacayo está constituida por dos unidades de producción: el Centro de Producción Vinchos, que actualmente produce ovas y alevines, siendo sus construcciones de concreto armado, y la unidad de producción Pachacayo. Actualmente producen 70 toneladas de trucha fresca al año que comercializan en el mercado local. Pachacayo cuenta adicionalmente con un equipo de frío sin instalar, con una capacidad casi del doble que la planta de Piscifactoría de los Andes, siendo su principal limitación el no poseer ambientes equipados para el proceso.



Planta de procesamiento de truchas de Pachacayo, actualmente

La principal limitante que enfrenta Piscifactoría de Los Andes para expandir sus ventas, a diferencia de un gran número de empresas peruanas en la actualidad, no es la falta de demanda sino la disponibilidad de materia prima que le permita atender un mercado creciente. Habiendo llegado casi a su máxima capacidad de producción por la limitación del recurso hídrico y por la falta de espacio físico hacia donde expandirse, requería urgentemente desarrollar una estrategia que le permita ampliar su disponibilidad de materia prima.

La labor del CSE Huancayo ha consistido principalmente en articular por un lado la reconocida trayectoria comercial y "know how" de Piscifactoría de Los Andes, así como el nicho de mercado que posee; y, por otro, la inmensa capacidad productiva de la SAIS Túpac Amaru con sus abundantes recursos naturales, en particular el hídrico, así como de disponibilidad de mano de obra. En ese sentido es importante resaltar que tanto la Gerencia y el Directorio de Piscifactoría de los Andes como la Gerencia, Consejo de Administración y Asamblea General de SAIS Túpac Amaru han apoyado los acuerdos comerciales entre ambas empresas, encaminadas a ir configurándose como socios estratégicos. La primera actividad tras este acuerdo será el apoyo para poner en operación de manera inmediata la planta procesadora y atender un pedido de exportación a Noruega que llegará en el corto plazo a las 135 toneladas.

El objetivo a mediano plazo es producir 500 toneladas de trucha criada y procesada - orientada también al mercado extranjero- con la tecnología de Piscifactoría De Los Andes en Pachacayo. Para lograrlo se busca activar las instalaciones de crianza de truchas y procesamiento de la Sais Túpac Amaru - Pachacayo., a través de la presencia de un socio inversionista que apoye financieramente este centro productivo. En ese sentido se vienen sosteniendo conversaciones con Meda Consulting Group Perú S.A.C., - empresa relacionada con Sarona Global Investment Fund de Estados Unidos- y el Fondo de Asistencia a la Pequeña Empresa-Lima S.A.C, un agente de banca de inversión que opera en Perú.



Piscifactoría de los Andes cuenta con las siguientes presentaciones: trucha entera eviscerada congelada salmonada, trucha deshuesada corte mariposa congelada salmonada, filete de trucha congelada salmonada, filete de trucha ahumada en frío fileteada congelada salmonada lista para servir envasada al vacío, filete de trucha ahumada en caliente estilo europeo salmonada sin piel lista para servir congelada, trucha eviscerada entera salmonada congelada. Actualmente se encuentra desarrollando nuevas presentaciones como son el filete deshuesado y completamente sin espinas.

Finalmente, cabe mencionar que se ha logrado articular en Huancavelica a Piscifactoría de los Andes con la Comunidad Campesina de Pacococha a través de un convenio con Cáritas Huancavelica. Esto permitirá ampliar, con la tecnología de Piscifactoría de los Andes, la crianza en jaulas flotantes de trucha en la laguna de San Francisco en Castrovirreyna. Actualmente Leslie Davey, miembro del equipo del CSE Huancayo, se encuentra en conversaciones con Cáritas Huancavelica y Asociación Pro Perú, organización que canaliza los fondos de la Agencia Española de Cooperación Internacional, quienes están muy interesados en apoyar este proyecto.