

Mejoramiento de la competitividad de los pequeños productores de palta de la sierra peruana

Objetivo

Presentar la experiencia desarrollada en el mejoramiento de la competitividad de los pequeños productores de palta de la sierra peruana

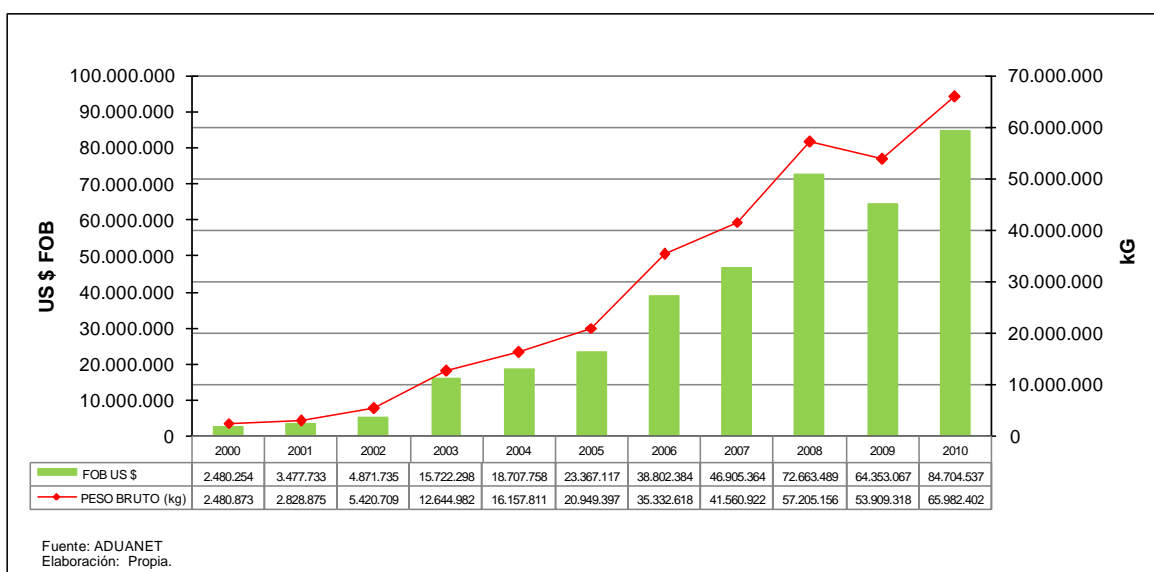
Antecedentes

El desarrollo de las exportaciones peruanas de palta, que en los últimos diez años ha pasado de US\$ 2`480,254 FOB (2,000) a US\$ 84`704,537 FOB (2010) (cuadro 1), ha convertido al país en un actor comercial importante a nivel mundial, representando una oportunidad valiosa no solo para las modernas empresas de la costa; sino también para miles de productores de la sierra peruana.

Hoy es evidente que el negocio de la palta también está generando riqueza en las zonas más pobres del país, donde existen 4,000 has de las 12,000 has de palta existentes en el Perú.

5,000 familias provenientes de las regiones más pobres del Perú, están saliendo de la pobreza gracias a la palta.

Evolución de las exportaciones peruanas de palta (2000 – 2010)



La oportunidad de la sierra, en el boom peruano de exportaciones de palta

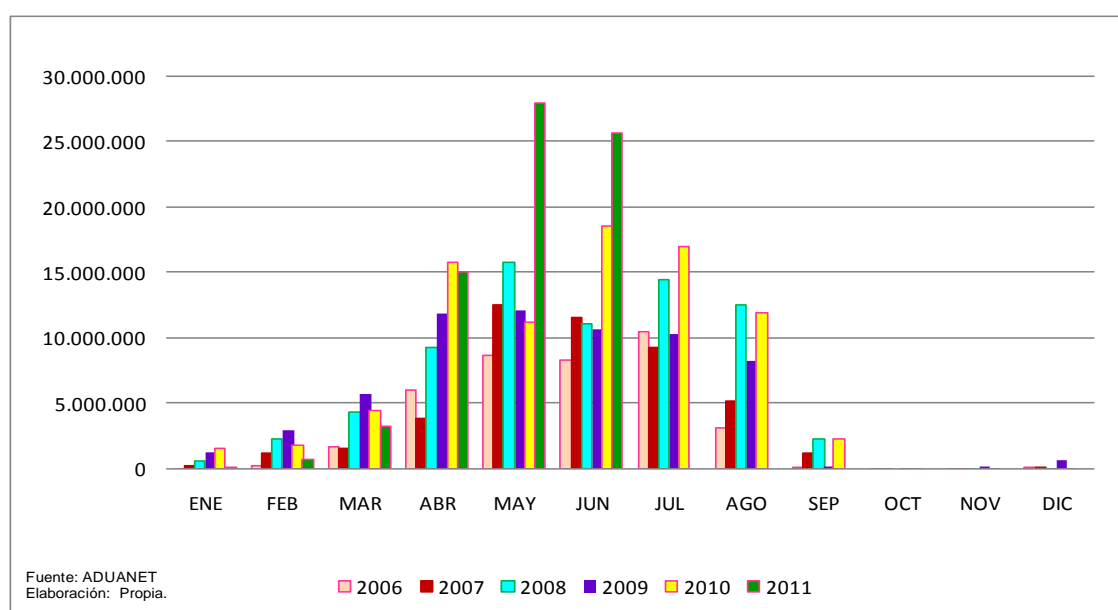
La época de cosecha de la sierra (diciembre-abril) es complementaria a las obtenidas en la costa (mayo-septiembre) Grafico 2

Por otro lado analizando el comportamiento mensual de las exportaciones de palta (Grafico 3), se observa una gran concentración de la oferta en la ventana de cosecha de la costa y un crecimiento progresivo en la época de cosecha de la sierra. Claramente existe un potencial por desarrollar

Grafico 2: Estacionalidad de oferta internacional de palta

Países	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic
Hemisferio Norte												
Estados Unidos												
México												
España												
Israel												
Rep. Dominicana												
Hemisferio Sur												
Sudáfrica												
Perú												
Costa												
Sierra												
Chile												
Argentina												
Nueva Zelanda												
Australia												

Grafico 3: Evolución mensual de las exportaciones de palta 2006-2011 (US\$ FOB)



Disponibilidad de suelos y agua de buena calidad; se ha sumado el desarrollo de ventajas competitivas tales como el incremento de la densidad de cultivo (de 150 a 800 plantas por hectárea), incremento de la productividad (de 3 a 8 TM/ha), mejoramiento de calidad exportable (de 15% a 70%), reducción de costos, certificación orgánica, buenas prácticas agrícolas y organización empresarial de los productores.

1 Nivel técnico

Plantaciones instaladas

- Incremento de la densidad de cultivo (pasar de huertas a plantaciones comerciales)
- Incremento de la productividad (a través de programas de podas, fertilización, manejo de plagas y enfermedades)
- Mejoramiento de la calidad (Incremento del porcentaje con calidad exportable)
- Renovación de plantaciones
- Tecnificación de riego
- Implementación de BPM

Nuevas plantaciones

Utilización de patrones

2 Nivel organizativo

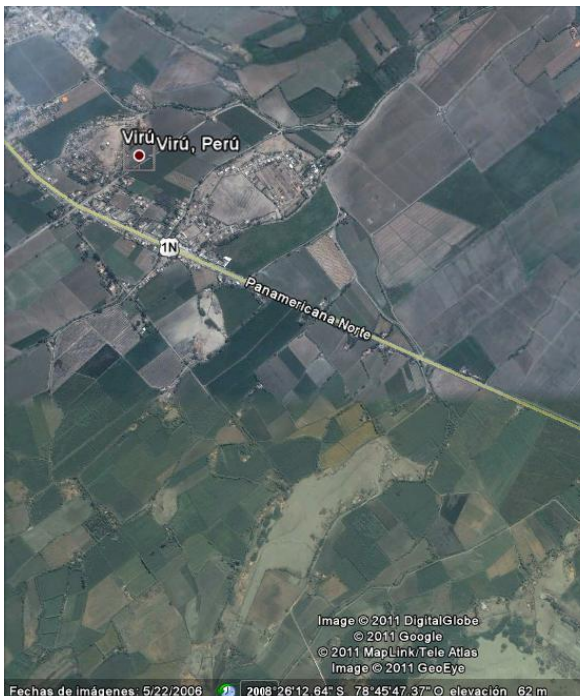
Fortalecimiento de las organizaciones con carácter empresarial

Capacitación

3 Nivel comercial

Articulación

Localización



Resultados

- El cultivo de palta en la sierra peruana, antes era generalmente conducido de modo tradicional por los pequeños productores que tenían el cultivo en pequeñas huertas (diferentes especies frutales en superficies menores a 5,000 metros cuadrados), cosechaban la fruta con palos y lo transportaban en sacos y cajas de madera de más de 100 kilos; con la consecuente baja productividad, calidad y rentabilidad de la oferta.
- Después de 5 años de trabajo y con el aporte de varias instituciones; hoy se observan plantaciones de palta en alta densidad, conducidas técnicamente; muchas de las plantaciones cuentan con certificaciones Global gap y son orgánicas
- A las ventajas comparativas relacionadas a la estacionalidad de las cosechas que se obtienen en la sierra (diciembre-abril), complementaria a las obtenidas en la costa (mayo-septiembre), disponibilidad de suelos y agua de buena calidad; se ha sumado el desarrollo de ventajas competitivas tales como el incremento de la densidad de cultivo (de 150 a 800 plantas por hectárea), incremento de la productividad (de 3 a 8 TM/ha), mejoramiento de calidad exportable (de 15% a 70%), reducción de costos, certificación orgánica, buenas prácticas agrícolas y organización empresarial de los productores.

Conclusiones

- La oferta de palta de la sierra peruana es complementaria a la generada por las modernas empresas de la costa. La sierra cosecha entre diciembre y abril, mientras que la costa cosecha entre mayo y septiembre
- El estándar con el que trabajan muchos fundos de la sierra y que cuentan con certificación global gap y orgánica; permiten garantizar una oferta de calidad
- El negocio de la palta, ha significado la punta de lanza, a partir de la cual la sierra se está insertando en los mercados internacionales
- El desarrollo de oferta exportable de la sierra pasara de 10 mil a 40 mil toneladas en tres años
- Se ha incrementado de modo importante la competitividad de los pequeños productores de palta de la sierra, a través de programas de mejoramiento técnico, fortalecimiento empresarial y articulación comercial.

- Los indicadores de mejoramiento de la competitividad a nivel técnico son : incremento de la productividad, incremento del porcentaje de calidad exportable

Asociaciones de productores de palta con las que se trabajo (2006 – 2011)

Moquegua

Asociación de productores y comercializadores de palta de Moquegua – APCM

Asociación de productores y comercializadores de palta de Escapalaque – Samegua - ASPROPCE

Asociación de productores de palta de Torata - APPT

Asociación de productores de palto de Omate – Moquegua (ASPROPOM)

Asociación de productores agropecuarios de la provincia general Sánchez Cerro

Arequipa

Asociación de productores de palto de Tiruque – Arequipa (ASPROPALTO)

Asociación de productores de palto de Chichas - Arequipa

Cuzco

Asociación de Productores Frutícola de Palto del Valle de Limatambo

Apurímac

Asociación de fruticultores del valle de Abancay

Cooperativa agro frutícola bella abanquina – COAFRUBA

Asociación de fruticultores de Auquibamba – AFA

Asociación de productores agropecuarios de Yaca – APAY

Asociación de fruticultores del valle de pampas

Ayacucho

Asociación de fruticultores del valle de Huanta – AFRUVAH

Asociación de productores agropecuarios valle exportador – San Miguel

Huancavelica

Asociación de productores agropecuarios de Marcas – APAM

Asociación de productores agropecuarios de Yanapampa – APAY

Asociación de productores agropecuarios del anexo de Camayoc – APAAC

Asociación de pequeños productores de palto del sector Lucma – APPSL

Ica

Asociación de productores de palto – Catalina Buendía de pecho

Lima

Asociación interprovincial de lucha contra la mosca de la fruta en los valles interandinos de Huaura-Sayan-Huaral - AICL

Asociación de productores agrarios sector Santa Rosa – Palpa - APA

Junín

Asociación de fruticultores de Andamarca

Ancash

Asociación de productores exportadores de palto – Chasquitambo (APEP)

Asociación de productores de palto de Moro – APROPALMO

Asociación de productores de palta orgánica de Quillo

Cajamarca

Asociación de productores agrarios valle Cajabamba – APAVAC

Asociación de productores de palta fuerte “los fuertes de Chorobamba”

Federico Eduardo Beltrán Molina

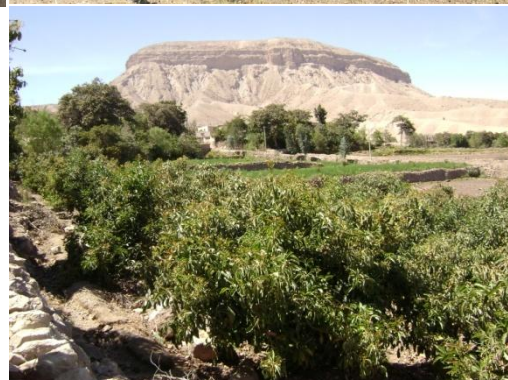
Nacido en Perú, Ingeniero Agrónomo egresado de la Universidad Agraria La Molina (UNALM). Especializado en Comercio Internacional y Marketing. Cuenta con 20 años de experiencia en desarrollo de productos y mercados de agro exportación; organización y ejecución de programas de mejoramiento de capacidades técnicas, organizativas y comerciales de pequeños y medianos agricultores. Ha sido accionista y gerente general de empresas dedicadas a la producción, procesamiento y exportación de productos agrícolas. Experiencia y Habilidad en estrategia y desarrollo de agro negocios.

Actualmente es director del programa de frutales del Programa Sierra Exportadora y gerente general de la empresa Terra Business

Moquegua
Valle de Omate
Provincia de General Sánchez Cerro



Moquegua
Valle de Moquegua
Provincia de Mariscal Nieto



Arequipa
Valle de Chichas
Provincia de Condesuyos



Arequipa
Valle de Tiroque
Provincia de Caraveli





Cuzco
Valle de Limatambo
Provincia de Anta



Apurímac
Valle de pampas
Provincia de Chincheros





Apurímac
Valle de Pachachaca
Provincia de Abancay



Ayacucho
Valle de Luricocha
Provincia de Huanta





Ayacucho
Valle de Ocros,
Provincia de Huamanga



Huancavelica
Valle de Colcapampa
Provincia de Pampas



Huancavelica
Valle de Churcampa
Provincia de Huancavelica



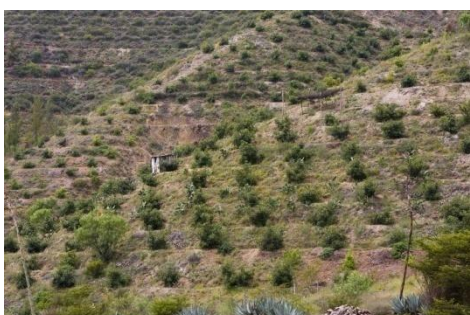
Lima
Rio Chico
Provincia de Huaura



Ancash
Valle de Calpoc
Provincia de Casma



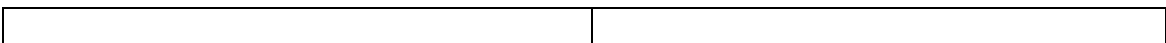
Ancash
Valle de maticoto
Provincia de Yungay



Cajamarca
Valle de Condebamba
Provincia de Cajabamba









Aceite de palta



