

PLAN DE TRABAJO DE LA CONSULTORÍA DENOMINADO:
IMPLEMENTACIÓN DEL PROYECTO PILOTO DE APOYO A LA
EXPORTACIÓN A LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CHIRIMOYA DEL
DISTRITO DE CALLAHUANCA – PROVINCIA DE HUAROCHIRI,
DPTO. LIMA – PROYECTO GEF CAF

I. Introducción

Callahuanca, es uno de los Distritos de la Provincia de Huarochiri, está ubicado a 56 kilómetros de Lima. Se encuentra localizado en una meseta a 1,765 msnm, sus habitantes tienen como actividad económica principal la agricultura.

Como se describe que la actividad principal es la agricultura en el Distrito de Callahuanca de ello se deriva que uno de los frutales con mayor aceptación es la Chirimoya, considerada como la mejor en su calidad, peso y sabor.

Este sabroso y pulposo fruto es muy reconocido a nivel nacional e internacional y es una fruta predilecta por nuestros antepasados por sus bondades y valor nutritivo y de delicioso sabor.

Esta fruta podría ser uno de los productos bandera del Perú, cuya producción se ha incrementado por el apoyo de las instituciones del estado que vienen desarrollando actividades técnicas y de capacitación a los actores directos del cultivo de la fruta.

La Chirimoya es una fruta exótica que tiene sus orígenes en Sudamérica, concretamente de los valles interandinos de Perú. Es una fruta muy nutritiva por el elevado contenido de azúcares, que llega hasta el 20%, y el de proteínas, superior al de muchas otras frutas, que alcanza el 2%.

Esta fruta tiene una vida útil muy corta, lo que dificulta poder exportarla a países muy lejanos, razón por la cual la *Comisión de Promoción del Perú Para las Exportaciones y el Turismo – PROMPERÚ*, a través del proyecto GEF CAF trata de implementar un piloto de apoyo a la exportación a los pequeños productores de chirimoya del distrito de Callahuanca.

Estos objetivos se deben complementar con el soporte de las entidades públicas y privados tales como: SENASA, AGRORURAL, INIA, UNIVERSIDAD, GOBIERNO LOCAL, JUNTA DE REGANTES, los Acopiadores y los Comerciantes Mayoristas a fin de consolidar las buenas prácticas agrícolas para lograr un producto con estándares de calidad.

El suministro de la Chirimoya dentro de la cadena de abastecimiento, se debe a que no existe información entre las partes que conforman la cadena, en ese sentido la Asociatividad Empresarial entre productores y empresa permitirá conseguir economías de escala, aumentara la capacidad de respuesta ante los cambios del mercado y del entorno logrando incluso corregir proactividad y confianza en el negocio.

El presente estudio se enmarcara en implementar el piloto de exportación de los pequeños productores de chirimoya en el distrito de Callahuanca.

II. Objetivo.

- 2.1 Implementación del proyecto piloto de biocomercio para la exportación de Chirimoya en el Distrito de Callahuanca.

III. Metodología

Para desarrollar el presente estudio, la metodología a emplear se describe a continuación:

3.1 Etapas del desarrollo de la investigación

El proceso a emplear para el análisis para la elaboración de este estudio se seguirá las siguientes fases:

- a) Recopilación de información de fuentes secundarias. Se iniciará con la recopilación de datos a través de revisión bibliográfica, informes, documentos relacionados al tema y la web, como fuente de información complementaria y la sistematización de la misma.
- b) Recopilación de información de fuente secundaria para determinar el tamaño de mercado.
- c) Recopilación de información de fuente primaria para definir el producto. Se realizaran entrevistas a personalidades especializadas en el negocio de la Chirimoya.
- d) Recopilación de información de fuentes primarias para identificar la cadena productiva. Se realizaran entrevistas a actores claves (productores líderes, comerciantes, exportadores y autoridades locales), visitas de campo y a productores de Chirimoya en el ámbito de acción del Distrito de Callahuanca, Provincia de Huarochirí.
- e) Sistematización de la información. Se realizará en bloques temáticos, considerando toda la información recogida, materia del presente estudio.
- f) Análisis de información de forma cualitativa y cuantitativa, lo que permitirá realizar un examen estratégico.
- g) Diseño de estrategias, donde se plantean las de marketing, plan de organización y las buenas prácticas agrícolas.

3.2 Recopilación de Información de Fuentes Secundarias.

La selección de las fuentes secundarias se basará principalmente en el prestigio logrado a nivel internacional y local, la seriedad académica aplicada en los estudios, la pertinencia de la temática, y la antigüedad de la información, la cual no deberá ser mayor a cuatro años.

Las fuentes secundarias servirán para determinar el tamaño del mercado, perfil de consumidores y la oferta mundial de Chirimoya, acuerdos comerciales, entre otros.

A continuación, se citan algunas fuentes de información secundaria:

- Portal FreshPlaza
- Portal Unión Europea
- Portal Ministerio de Agricultura de Centro América.
- Portal Agencia de Noticias Reuters
- Portal Agencia de Noticias Andina
- Portal Mincetur
- POMPERÚ
- Portal Senasa
- Portal INEI
- Portal Agencia de Noticias Agraria
- Portal Sunat-Aduanas
- Portal Ministerio de Agricultura

3.3 Recopilación de Información de Fuente Primaria

Para concretar el estudio es necesario obtener información mediante entrevistas a personalidades especializadas en el tema de organización, cultivo - Producción, comercio, certificación y siembras relacionadas.

Las entrevistas se realizaron a nivel del Distrito de Callahuanca y a nivel comerciantes mayoristas y a las organizaciones existentes quienes vienen desarrollando sus actividades:

Organización 1..... Santa rosa
Organización 2..... San Pablo
Organización 3.....Barba Blanca

Para el levantamiento de información se diseñaron entrevistas relacionadas, al paquete tecnológico de Chirimoya, certificación, modelo de negocios - exportación, tipo de organización y mercados.

Tabla N° 1. Listas de Representantes de organizaciones de Callahuanca

Nombre y Apellidos	Cargo	Organización	Zona
XY	Presidente	Santa Rosa	Callahuanca
XY	Presidente	San Pablo	Callahuanca
XY	Presidente	Barba Blanca	Callahuanca

Elaboración: Autor de la Consultoría

En lo que respecta a la recopilación de información primaria en otras instituciones públicas, se realizaron entrevistas a los encargados de cada sector también a

promotores, productores y exportadores de la Chirimoya en el Distrito de Callahuanca provincia de Huarochirí.

Para el levantamiento de información se diseñaran entrevistas relacionadas, al paquete tecnológico de Chirimoya existente, certificación, modelo de negocios, tipo de organización y mercados, para luego validar.

Tabla N° 2. Lista de Representantes de Organizaciones Públicas a entrevistar.

Nombre y Apellidos	Cargo	Organización	Distrito/Provincia
Ing. Walter Mallma Tomaila	Director	Agencia Agraria Rimac-Lima	Santa Eulalia
Ing. Manuela Fernández	Especialista	AGRORURAL	Santa Eulalia
Ing. Helmut Quispe Arbildo	Jefe	SENASA	Santa Eulalia
Ing° María Quispe Salas	Directora	La Molina Consultores	La Molina
Sr. Cesar Rueda Urbano	Funcionario	Municipalidad Distrital	Callahuanca
Sr. XYZ	Presidente	Junta de Regantes	Callahuanca
Sr. XYZ	Funcionario	INIA	La Molina
Sr. XYZ	Funcionario	MINCETUR	San Isidro
Otros	Comerciantes Mayoristas		

Elaboración: Autor de la Consultoría

Tabla N° 3. Zonas y objetivo de las visitas a campo realizada por los autores.

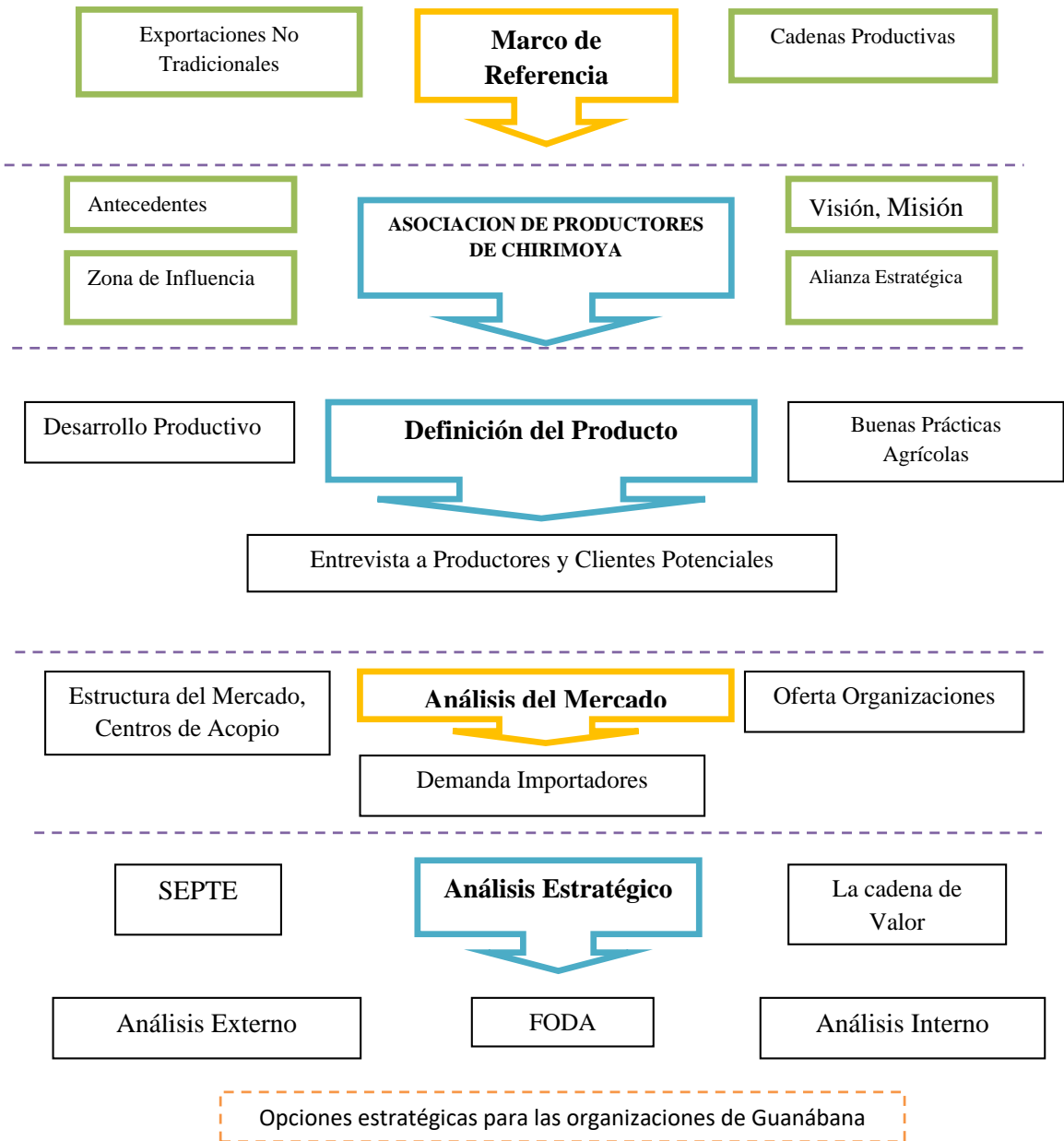
Lugar	Objetivo	Fecha
Asocia. Productores Santa Rosa	Conocer de cerca la aplicación de buenas prácticas agrícolas y los puntos críticos de la misma así como en la Comercialización y la exportación de chirimoya.	Diciembre 2012
Asocia. Productores San Pablo	Conocer de cerca la aplicación de buenas prácticas agrícolas y los puntos críticos de la misma así como en la Comercialización y la exportación de chirimoya..	Diciembre 2012
Asocia. Productores Barba Blanca	Conocer de cerca la aplicación de buenas prácticas agrícolas y los puntos críticos de la misma así como en la Comercialización y la exportación de chirimoya..	Diciembre 2012

Elaboración: Autor de la Consultoría.

3.4 Mapa Mental o Ruta de la Investigación

El desarrollo del presente estudio se ceñirá a los procesos establecidos en la estructura de la investigación, empezando por un estudio referencial del sector, la organización, producción, cadena productiva y su análisis estratégico y el plan de negocios (ver *Figura 1*).

Figura N° 1 Ruta de la Investigación



IV. Productos esperados:

- 4.1 Plan de trabajo para la realización de la consultoría, y la metodología a emplear es este estudio.
- 4.2 Informe Impreso y en medio electrónico en donde se adjunte el PLAN DE IMPLEMENTACIÓN DE BPA para el cultivo de Chirimoya con calidad de exportación a través de escuelas de campo. Incluyendo la implementación de viveros de apoyo al crecimiento programado.
Informe impreso y en medio electrónico en donde se adjunten los resultados de la PRUEBA POST COSECHA de la Chirimoya (almacenaje en frío). Cuantificar los volúmenes actuales de producción, así como el cronograma de producción anual disponible orientado a la exportación.
- 4.3 Informe impreso y en medio electrónico, en donde se adjunte el diagnóstico de la situación actual de la comercialización, identificando los canales de distribución, la infraestructura de apoyo, los centros de acopio, almacenes, vías de comunicación, transporte facilidades financieras y bancarias, telecomunicaciones y los diferentes agentes que intervienen, estableciendo la cadena de valor y cuantificando las pérdidas producidas en la misma.
Informe impreso y en medio electrónico en donde se adjunten los resultados de la PRUEBA DE VENTAS en el mercado europeo (vía aérea, involucre el desarrollo de la cadena. Identificación de puntos críticos y sondeo de mercado.

V. Cronograma de actividades

N°	ACTIVIDADES	S E M A N A S							
		1	2	3	4	5	6	7	8
01	Evaluar el nivel tecnológico de la producción actual, BPA	X	X	X					
02	Realizar una prueba de tratamiento post cosecha de exportación de la Chirimoya.			X	X				
03	Realizar un Diagnóstico de la situación actual de la comercialización.		X	X	X				
04	Identificar la Infraestructura de apoyo a la comercialización			X	X	X			
05	Realizar una prueba de ventas de Exportación a Europa vía Aérea.					X	X	X	X
06	Levantamiento de no conformidades menores u observaciones						X	X	X
07	Coordinaciones con PROMPERU que se requieran para la eficaz ejecución del servicio.	X	X	X	X	X	X	X	X

Las pruebas de tratamiento Post Cosecha se hará con la Universidad Nacional Agraria la Molina o en su defecto con una empresa privada.

La prueba de venta de exportación a Europa vía aérea, se viene coordinando con la empresa INMOLAG S.A.