
**PRIMER INFORME DEL
LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN
EMPRESAS VISITADAS EN LIMA.**

***Programa de Facilitación de
Financiamiento para negocios basados
en la Biodiversidad y Apoyo al desarrollo
de Actividades de Mercado en la Región
Andina***

NATHALIE MILAGROS GIL BRAVO

RESUMEN EJECUTIVO

Como parte del desarrollo de la primera fase del proyecto “Programa de Facilitación de Financiamiento para negocios basados en la Biodiversidad y Apoyo al Desarrollo de Actividades de Mercado en la Región Andina”, se llevo a cabo el levantamiento de información de un primer bloque de empresas en la ciudad de Lima, la misma que estuvo constituida por 5 empresas que trabajan con diversos productos de la biodiversidad y en distintos centros de producción en el interior del país.

Para el registro de datos se ha buscado tener un contacto directo con los representantes legales y/o gerentes generales de las empresas, de manera tal, que la información recabada tenga el mínimo de sesgo y error. De la misma manera conocer de manera directa cuál es el espíritu comercial de las empresas y cómo están llevando a cabo el desarrollo de sus cadenas comerciales o cadenas de valor.

En general de estas 5 empresas, 1 (SHIWI SAC) es aún muy pequeña y bastante joven comercialmente pero con bastante potencial para poder acceder a mercados internacionales, pero requiere de bastante apoyo para lograrlo. Otra es una empresa con muchísima experiencia y que ya ha trabajado con programas de Perú Biodiverso (CANDELA PERÚ), la misma que no es una empresa sino una organización alternativa de comercio que está trabajando bajo enfoques de sostenibilidad. Las otras 3 son empresas con experiencia de exportación, de las cuales 2 de ellas (AICA COLOR y DINAMIKA BUSINESS) están trabajando directamente con sus productores, promoviendo la revaloración de los recursos de sus zonas productivas y sobre todo brindando oportunidades de negocios alternativos que genera beneficios directos a los productores.

De este universo de empresas, el 80% se abastece de manera directa o indirectamente de un área natural protegida de donde proviene la materia prima para los fines comerciales de las empresas.

Los requerimientos de apoyo de la gran mayoría de empresas visitadas en Lima han coincidido con el tema de investigación y desarrollo del producto, muchos de los recursos utilizados necesitan de investigación en diversos temas como mejoramiento, tecnificación, concentración de principios activos (colorantes, aflatoxinas etc). Otro tema es el de las certificaciones y acceso a mercados. Las empresas coinciden también en el requerimiento de maquinarias para el procesamiento de los productos finales.

INFORMACIÓN GENERAL EMPRESA SHIWI SAC.

NOMBRE Y RAZÓN SOCIAL	Shiwi SAC
DIRECCIÓN	Jirón Tacna 675 Dpt 301. Magdalena del Mar
TELÉFONO	984067007 / #856006
PÁGINA WEB	www.shiwi.pe
GERENTE GENERAL	Sofía Rubio
CORREO ELECTRÓNICO	srubio@shiwi.pe
PERSONA CONTACTADA	Sofía Rubio

El nombre de la empresa “Shiwi” tiene una connotación Eseja, significa “árbol de castaño, haciendo mención al producto de comercialización.

Es una empresa familiar que inicia sus actividades en el mes de mayo del presente año como empresa comercializadora a nivel nacional. Sofía Rubio, representante legal de empresa, es una joven empresaria que forma parte del grupo de diez mil mujeres empresarias de la organización Pacífico & Godman Sachs, seleccionada por la misma para participar de capacitaciones en dirección de empresas. Es parte también de la Cámara de Comercio de Lima.

INFORMACIÓN DE LA CADENA DE VALOR

Sofía Rubio, quien cumplen dentro de la empresa las función de Gerente General, ella junto a su familia son propietarios de una concesión castañera dentro de la Reserva Nacional Tambopata (Concesión Rubio Chavez), siendo por el momento los propios proveedores de la materia prima principal, castaña (*Bertholletia excelsa*), producto natural no maderable que es recolectada bajo programas anuales durante los meses de Abril a Octubre. El tipo de ecosistema de donde se provee la empresa es un Bosque Húmedo ubicado en el departamento de Madre de Dios.

Shiwi elabora los siguientes productos a partir de castaña dirigidos al mercado nacional:

- Granola Clásica
- Granola Tropical
- Granola Andina
- Chocolates
- Mantequilla de castaña
- Snacks

Estos productos tienen como insumo principal la castaña, las mismas que son preparadas con otros ingredientes según el tipo de presentación, Por ejemplo con ingredientes andinos como kiwicha, quinoa, yacón y aguaymanto cuyos principales proveedores son productores del departamento de Puno y la miel que proviene del apiario del Colca, del departamento de Arequipa.

Proyecta a futuro trabajar con comunidades nativas para proveerse de material artesanal para presentar sus productos.

FORTALEZAS

- ✓ Empresa constituía bajo una visión emprendedora enmarcada en el aprovechamiento sostenible de un recurso natural de la biodiversidad nativa del país.
- ✓ Organización productora y comercial directa.
- ✓ Propuesta competitiva con variedad de productos naturales.
- ✓ Rápido posicionamiento del mercado nacional.
- ✓ Iniciativa por posicionarse en mercados extranjeros.
- ✓ Materia prima proveniente de la Reserva Nacional Tambopata, lo que hace que la recolección se haga bajo lineamientos de manejo del recurso.
- ✓ Empresa productora, transformadora y comercializadora.
- ✓ Empresa joven que tiene un enfoque comercial sostenible y que puede ser orientada hacia el concepto de Biocomercio.

DEBILIDADES

- ✓ Empresa pequeña, recientemente constituida.
- ✓ Carece de certificaciones
- ✓ Trabaja con maquinarias artesanales y a pequeña escala.
- ✓ Poca experiencia comercial.
- ✓ Ninguna experiencia de exportación.
- ✓ Requiere de apoyo financiero y de asesoramientos.

APOYO REQUERIDO

Por tratarse de una empresa, cuyo posicionamiento en el mercado es bastante reciente Shiwi SAC requiere de la facilitación en casi todos los aspectos que maneja el proyecto principalmente en cuanto a:

1. Información de Mercados y Asesoría en comercialización
2. Investigación y desarrollos
3. Asistencia técnica en Producción

Como necesidades de financiamiento indicó que es preciso tener acceso a todos los puntos con un valor de 1.

INFORMACIÓN GENERAL EMPRESA AICACOLOR SAC

NOMBRE Y RAZÓN SOCIAL	Aicacolor SAC
DIRECCIÓN	Jrn. Latón N°5652 Urb. Infantas
TELÉFONO	5283082/ 5201510
PÁGINA WEB	www.aicasaperu.com
GERENTE GENERAL	Maritza Arriola
CORREO ELECTRÓNICO	exportaciones@aicasaperu.com
PERSONAS CONTACTADAS	Eduardo Olivas (Exportaciones) y Miluzka Arriola (Planta Quillabamba)

AICACOLOR SAC, es una empresa que pertenece al GRUPO AICA, una agroindustria comercial que pertenece a la familia Arriola e Hijos,

Aicacolor cuenta con 10 socios y fue constituida en el mes de mayo del año 2001 con el objetivo de comercializar colorante naturales para la industria alimentaria, proveniente de 3 especies de flora. Achiote, Páprika y Cúrcuma.

INFORMACIÓN DE LA CADENA DE VALOR DEL ACHIOTE

El achiote (*Bixa Orellana*) es un producto forestal no maderable nativo distribuido principalmente en ecosistemas de bosques montanos húmedos entre los 1200 a 800 msnm.

La planta de procesamiento está ubicada en la zona de mayor producción de semillas de achiote (30,000 toneladas anuales), Quillabamba ubicada en la Provincia de La Convención en el Departamento del Cusco, donde cuentan con un aproximado de 120 proveedores de las semillas distribuidos en las zonas de Maranura, Mandor, Palma Real, Quellouno, Ivochote y Quiteni.

AICASA, cuenta con un Programa de Trato Directo (PTD) para los agricultores, este programa se lleva a cabo desde el año 2006, principalmente para mejorar la producción de café brindando capacitaciones en temas de manejo de suelos así como en asistencia técnica, pero también brindan análisis de suelos y préstamos a solicitud de los agricultores que lo requieran. Dentro de este programa se está introduciendo también la capacitación para el cultivo de achiote.

El achiote es acopiado en la planta de AICASA en la ciudad de Quillabamba, el mismo que es transportado por los agricultores o en algunos casos la misma empresa presta el servicio de traslado, esto en el caso de coincidir con una visita del programa PTD y la cosecha almacenada de los agricultores.

Desde Quillabamaba, donde se ha procesado el producto final bixina y norbixina es transportado a la ciudad de Cusco y posteriormente a la ciudad de Lima, donde se encuentran las oficinas comerciales.

Los principales mercados internacional es Estados Unidos, Francia, reino Unido, Egipto, Japón, Suiza y de manera esporádica a Brasil.

EL achiote no cuenta aún con certificaciones, pero la empresa como GRUPO AICA si ha obtenido 3 certificaciones para café, estas son la Certificación orgánica otorgada por BCS en el año 2009 pero es con OSIA que empezaron a trabajar desde el 2010 hasta el año 2011. Otra certificación es la de Rainforest Alliance otorgada este año con el nombre de producción ecoamigable y la otra es la certificación Kosher.

La empresa AICACOLOR comercializa:

- Semillas de achiote
- Norbixina y bixina en polvo
- Soluciones de norbixina y bixina
- Suspensiones de norbixina y bixina (como aceite vegetal)

FORTALEZAS

- ✓ Empresa sólidamente constituida
- ✓ Empresa con experiencia en exportaciones
- ✓ Trabaja directamente con los productores.
- ✓ Cuenta con un programa de capacitación y apoyo a los agricultores
- ✓ Forma parte de un grupo empresarial que cuenta con certificaciones
- ✓ Apuesta por un producto natural y colabora con la revaloración del mismo.
- ✓ Indirectamente está contribuyendo con el reemplazo de cultivos de coca por un producto nativo.
- ✓ Comercializa productos terminados.
- ✓ La zona de Quillabamba es la más significativa en cuanto a producción de achiote a nivel nacional.

DEBILIDADES

- ✓ Falta de investigación en cuanto al mejoramiento en rendimiento y concentración de colorantes.
- ✓ Brasil es su principal competencia por contar con semillas de mejor calidad en cuanto a concentración de colorantes.
- ✓ Agricultores prefieren dedicarse a productos convencionales de la zona.
- ✓ El interés de los productores está sujeto a la demanda por el producto.
- ✓ Hay poca tecnificación en cuanto al cultivo y cosecha del producto.
- ✓ Necesidad de maquinarias para obtener mejores productos procesados.

APOYO REQUERIDO

Según la información obtenida, la empresa AICACOLOR SAC requiere principalmente:

1. Financiación , investigación y desarrollo
2. Información de mercados
3. Asesoría en plan de uso de recurso

En cuanto a financiación lo más necesario es para:

1. Maquinarias
2. Investigación en el desarrollo del producto
3. Certificaciones, registros y licencias

INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA LA NUEZ SRL

NOMBRE Y RAZÓN SOCIAL	LA NUEZ SRL
DIRECCIÓN	Jrn. Felix Bogado 2429 Lima
TELÉFONO	5646246 / 5641544
GERENTE GENERAL	Walter Bonilla
CORREO ELECTRÓNICO	bonex@terra.com.pe
PERSONA CONTACTADA	Walter Bonilla

La NUEZ SRL, es una empresa legalmente constituida desde Diciembre del 2000 con 2 socios fundadores. Comercializa castaña, producto forestal no maderable proveniente del departamento de Madre de Dios.

Ha contado con el apoyo de FINCIT que asociada a la Universidad Nacional Mayor de San Marcos y la misma empresa desarrollaron una investigación sobre las aflatoxinas presentes en la castaña, lamentablemente por falta de fondos no se terminó la investigación.

INFORMACIÓN DE LA CADENA DE VALOR

Los proveedores pertenecen a la región de Madre de Dios, tienen concesiones tanto dentro de la Reserva Nacional Tambopata como también fuera de ella, trabaja directa e indirectamente con productores de castaña.

La empresa cuenta con una planta en la ciudad de Puerto Maldonado donde se acopia la castaña y se le hace el procesamiento de la misma con el descascarado y deshidratado de las semillas, las mismas que posteriormente son enviadas a la ciudad de Lima.

En Lima se desarrolla la actividad de selección de semillas por tamaños y posteriormente el empaquetado para la comercialización. Es desde esta ciudad que se coordina y se realizan las exportaciones principalmente a Estados Unidos, Australia, Nueva Zelanda. Aun no se ha posicionado en el mercado europeo debido a la exigencia de este mercado en cuanto a las cantidades de aflatoxinas y otros índices microbiológicos que aun no han sido superados del todo mediante el procesamiento convencional que manejan.

FORTALEZAS

- ✓ Empresa sólidamente constituida.
- ✓ Experiencia en exportaciones
- ✓ Transforman y comercializan un solo producto (castaña)
- ✓ Cuenta con una planta en la región de Madre de Dios donde da trabajo a personas de la localidad.
- ✓ El representante legal y gerente, tiene una visión clara en cuanto al manejo del negocio comercial.
- ✓ Ha tenido alianzas con la Universidad Mayor de San Marcos para generar investigación.
- ✓ Trabaja con varios proveedores que son las asociaciones castañeras e individuales de la zona de Madre de Dios.

DEBILIDADES

- ✓ Precisa de mayor investigación en cuanto a las aflatoxinas de la castaña.
- ✓ Exporta la castaña como materia prima.
- ✓ Los destinos de exportación tienen limitantes por las exigencias de algunos mercados.
- ✓ Carece de certificaciones.
- ✓ El trato con proveedores está sujeto a la compra y venta de la castaña, principalmente en la época de campaña (Enero a octubre).

APOYO REQUERIDO

LA NUEZ SRL tiene como principales requerimientos:

1. Información de Mercados
Investigación y Desarrollo, principalmente en cuanto al tema de aflatoxinas
Asesoría en comercialización
2. Asistencia técnica en producción, innovación. Pasantías para observar experiencia en otros países como Bolivia.
3. Capacitación al personal en comercio exterior, planes de negocios, gerencia

En cuanto a necesidades de financiamiento:

1. Maquinaria (peladora automática), Terreno en Lima
2. Investigación para el desarrollo del producto
3. Certificaciones, Registros y licencias

INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA CANDELA PERÚ

NOMBRE Y RAZÓN SOCIAL	Asociación sin fines de Lucro - Organización Alternativa de Comercio CANDELA PERÚ
DIRECCIÓN	Calle Forjadroes Mz. F Lt.9 Parque Industrial Villa El Salvador
TELÉFONO	2880019 / 2875028
PÁGINA WEB	www.candelaperu.net
GERENTE GENERAL	Gastón Vizcarra
CORREO ELECTRÓNICO	gvizcarra@candelaperu.net
PERSONA CONTACTADA	Gastón Vizcarra

CANDELA PERÚ se conforma de una manera sui generis el año 1989 juntando personas para emprender un proyecto de promoción de productos naturales. Se constituye así como una Asociación sin fines de Lucro - Organización Alternativa de Comercio.

Está conformada por una junta directiva, constituida por 5 personas de las cuales 2 son operativos, uno de ellos el gerente general. También una Asamblea donde se llevan a cabo las decisiones y se comunican los avances obtenidos.

CANDELA PERÚ por su naturaleza de conformación ha tenido apoyo por un total de \$130,000 proveniente de donaciones de 2 entidades, Mckarfull y la AIRC – Canadá, también contó con el apoyo de investigación en el tema de aflatoxinas.

Ha participado en programas de Promoción del Biocomercio de Perú Biodiverso, siendo parte de las empresas pioneras que han calzado dentro del concepto desde que se empezó a promover el Biocomercio en el país.

Es miembro activo de la Unión Ética para el Biocomercio (UEBT, por sus siglas en inglés) desde el año 2009.

INFORMACIÓN DE LA CADENA DE VALOR

El principal producto comercializado es la castaña (*Bertholletia excelsa*), producto forestal no maderable, proveniente del Bosque húmedo de Madre de Dios, pero también transforma otros productos como aceite de palma, aceite de aguaje y en poca cantidad Sacha inchi de la zona de San Martín.

La empresa ha promovido la asociatividad de sus productores desde el año 2001, actualmente y trabaja con comunidades nativas de Palma Real que son 7 distribuidas en 3 islas con quienes tiene un convenio para trabajar. Así mismo tiene trato con productores independientes con quienes establece condiciones formales de trabajo, pago según demanda del mercado bajo las normas del sistema FLO. Algunos de sus productores han obtenido certificaciones orgánicas.

CANDELA, también brinda talleres de costos para que los productores tengan idea de las ganancias que obtienen como beneficio directo al ser proveedores. Cuenta también con un propio programa de supervisión y capacitaciones en programa de orgánicos y certificaciones.

La materia prima es acopiada en Puerto Maldonado y posteriormente trasladada a la planta en la ciudad de Lima desde donde es transformada y se lleva a cabo la comercialización a los diferentes destinos nacionales e internacionales.

Los principales mercados internacionales son Estados Unidos (en su mayoría), Inglaterra, Italia, Alemania, Canadá, Japón, Suiza y Australia.

Principales productos

- Semilla de Castaña
- Aceite de castaña
- Harina de castaña para torta
- Aceite de aguaje
- Aceite de palma
- Sacha inchi en semilla y aceite.
- Aguaymanto deshidratado

Los productos cuentan con las licencias de salubridad otorgadas por DIGESA para la comercialización de los mismos. Así mismo se cuenta con certificación orgánica otorgada el año 2001 por Control Union, HACCP otorgada por DIGESA el año 2005, Fairtrade en el 2005 y el de FLO dado el año 2009.

Actualmente cuentan con un financiamiento de de \$300,000.00 otorgado por la WFTO a sus miembros, lo que le permite a la empresa el manejo financiero de manera autónoma.

Trabajan con un Plan Operativo Anual y un Plan estratégico que lo elaboran cada 5 años.

FORTALEZAS

- ✓ Organización con éxito comercial de productos de la biodiversidad.
- ✓ Comercializa productos con valor agregado y materia prima.
- ✓ 20 años de experiencia en el mercado de productos naturales.
- ✓ Miembro de la UEPT desde el 2009.
- ✓ Promotor de la asociatividad de productores.
- ✓ Brinda capacitaciones a los productores.
- ✓ Experiencia en exportaciones.
- ✓ Participación en programas de Perú Biodiverso para promover el concepto de Biocomercio en el país.
- ✓ Cuenta con certificaciones de importancia para los principales nichos de mercados ecológicos.

DEBILIDADES

- ✓ Precisa de mayor investigación en el tema de aflatoxinas.
- ✓ No todos los proveedores cuentan con certificaciones y planes de manejo del recurso no maderable (castaña).
- ✓ Existe mucha intermediación en la provisión de la materia prima (castaña), promover la asociatividad es cada vez más difícil.
- ✓ Los productores tienden a vender la castaña al mejor postor.

APOYO REQUERIDO

1. Investigación y desarrollo
2. Asesoría en plan de uso del recurso y asistencia técnica en producción
3. Financiación e información de mercados.

En cuanto al financiamiento:

1. Investigación para el desarrollo del producto
2. Maquinaria, edificios y construcciones para Puerto Maldonado
3. Mercadeo

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA DINAMIKA BUSINESS SAC

NOMBRE Y RAZÓN SOCIAL	Dinamika Business SAC
DIRECCIÓN	Calle 6 Mz. G Lt.29 Urbanización los Productores Ate Vitarte
TELÉFONO	3547085 / 2730875
PÁGINA WEB	www.sunkatea.com
GERENTE GENERAL	Luis Felipe Moron Bretel
CORREO ELECTRÓNICO	lgmoron@sunkatea.com
PERSONA CONTACTADA	Jaime Pinedo Zafra
CORREO ELECTRÓNICO	jpinedozafra@sunkatea.com

DNAMIKA BUSINESS dedicada a la transformación y comercialización de infusiones orgánicas derivadas de mezclas de diferentes especies de plantas medicinales nativas y exóticas, provenientes de sistemas de cultivo y recolección sostenibles de la Reserva Paisajística Nor Yauyos Cochabamba.

Empresa joven constituida legalmente en el mes de marzo del año 2004 con dos socios fundadores, empezando sus actividades comerciales un año después con exportaciones a los Estados Unidos.

Los dueños de la empresa son personas jóvenes que vieron una gran alternativa comercial después de una experiencia participativa en el instituto Rural Valle Grande, con quienes posteriormente estuvieron trabajando conjuntamente durante 5 años, otorgando soporte, financiamiento para que el instituto a su vez otorgue asistencia técnica y capacitación a los productores de las plantas medicinales en el tema de manejo de diversos cultivos y recolección de plantas silvestres.

INFORMACIÓN DE LA CADENA DE VALOR

Los productos de comercialización son plantas aromáticas y medicinales que provienen del área nacional protegida Reserva Paisajística Nor Yauyos Cochabamba, ubicada en la provincia de Cañete en el departamento de Lima. Trabajan con 11 comunidades de esta zona con quienes tienen un trato directo, forjado a través de la relación con el Instituto Rural Valle Grande.

La empresa trabajaba hasta el presente año de manera tripartita, es decir, Dinamika como empresa, el Instituto Rural Valle Grande como entidad técnica y de capacitación y las comunidades de Yauyos. Actualmente la relación es más directa porque el objetivo del

instituto era justamente crear alianzas comerciales que permitan a las comunidades generar beneficios en base a actividades comerciales.

En la zona de Yapay hay un sede donde se lleva a cabo el proceso de acopio, selección, clasificación y deshidratado de las especies de flora medicinal. Esto se lleva a cabo con personal contratado de la misma zona de producción. Con personas que han sido capacitadas durante los años de intervención del instituto rural.

Las plantas deshidratadas son enviadas a Lima por kilos donde se desarrolla el emvasado y se le da el valor agregado para comercializarlo como producto final en cajas de infusiones de diferentes presentaciones y de acuerdo a la mezcla de las plantas para generar diferentes efectos medicinales como relajante, digestivo, adelgazante, antigripal

La empresa exporta los productos bajo la marca SUNKA tea organic a Estados Unidos, México, Japón; recientemente han firmado contratos para comercializar a Guatemala, Nicaragua y Costa Rica para el siguiente año 2012.

El mercado nacional ha sido absorbido con la representatividad de infusiones de la marca de los supermercados Wong, Metro y recientemente para Tottus.

Cuentan con certificaciones orgánicas JAS, USDA organic y CU europe otorgadas por Control Union el año 2004.

FORTALEZAS

- ✓ Empresa sólidamente constituida
- ✓ Dueños emprendedores con ideas de comercialización basados en sistemas productivos sostenibles e iniciativa de eslabonamiento directo con productores.
- ✓ Zona productiva forma parte del sistema de áreas naturales protegidas.
- ✓ Han contado con el apoyo directo de un instituto rural que ha ayudado con el manejo técnico del cultivo y recolección de las plantas medicinales.
- ✓ Productores con capacitación para el desarrollo de la actividad en la zona productiva en cuanto al acopio y tratamiento de las plantas medicinales.
- ✓ Experiencia en exportación.
- ✓ Cuenta con certificaciones

DEBILIDADES

- ✓ Dueños no tienen muy claro que ingredientes son nativos y cuáles no.
- ✓ Las plantas medicinales nativas no se producen a gran escala.
- ✓ Algunos ingredientes no son sólo bastecidos de la zona de Yauyos y requieren de otros proveedores.

APOYO REQUERIDO

1. Información de Mercados
2. Asesoría en comercialización
3. Investigación y desarrollo y capacitación en Gestión de calidad

En cuanto al financiamiento

1. Maquinaria y terreno para la planta.
2. Certificaciones
3. Capital de trabajo