

JORNADA DE NEGOCIOS 2004

**La Agroindustria  
de Frutales Nativos  
en Cajamarca  
(Fase Producción)**



Ing. Roberto Montero P.

Ing. Alina Huari V.

## VISIÓN

Somos una empresa que apuesta por el desarrollo agroindustrial de Cajamarca, líder en derivados de frutas nativas y vegetales de alta calidad con marca COLINAS VERDES orientados a mercados y consumidores exigentes a nivel local, regional, nacional e internacional



## MISIÓN

Agroindustrias del Valle EIRL es una empresa cajamarquina que promueve, industrializa y comercializa productos derivados de frutas nativas y vegetales de alta calidad; estableciendo estrategias de alianzas con proveedores, clientes y el entorno institucional; practica en todas las etapas y ámbitos de trabajo los principios de higiene, calidad , ambiente sano y eficiencia para satisfacer a nuestros clientes y consumidores.

## BREVE RESEÑA EMPRESA

- Constituida hace 5 años.
- Interés en negocio agroindustrial con futuro en base a frutas nativas y vegetales de la región.
- Al inicio dificultad compra fruta: negativa a vender, precios altos, zonas lejanas.
- Empezamos con acogida con mermelada de Saúco marca COLINAS VERDES
- Ahora incluye Saúco, Aguaymanto, Calabaza, Maracuyá y explora otros.
- Volumen de acopio al año, más de 5000 Kg en conjunto.



## BREVE RESEÑA EMPRESA

- Proveedores agrícolas (más de 200).
- Promovemos y exigimos a productores manejo agrícola sano y ecológico.
- Exploramos el mercado internacional con iniciales buenas noticias.
- En aplicación sistemas de calidad y formación de propios proveedores.
- Abastecemos a clientes importantes y exigentes como : SODEXHO, MINIMARKETS ; HOTELES , RESTAURANTES E INDUSTRIAS DE LIMA.



## BREVE RESEÑA EMPRESA

### Líneas de Producción y Mercados

<b>Mermeladas</b>	Cajamarca	Minimarkets, tiendas, ptos. turísticos, emp.
	Lima	Hoteles, restaurantes
<b>Pulpas</b>	Lima	Industrias
<b>Fruta fresca</b>	Lima	Industrias



## Productos Colinas Verdes



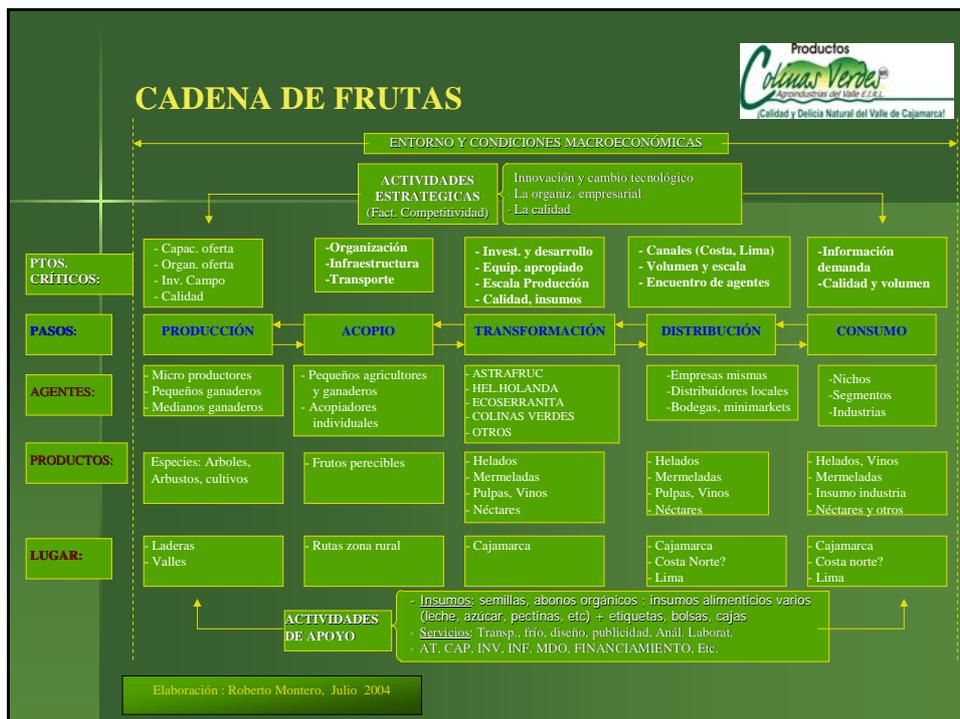
## Productos Colinas Verdes



## Productos Colinas Verdes



Productos: COLINAS VERDES




  
 Productos Colinas Verdes Agroindustrias del Valle E.I.R.L.
   
 (Calidad y Delicia Natural del Valle de Cajamarca)

**Agroindustrias del Valle E.I.R.L.**
  
 Líder en Derivados de Frutas Nativas, Vegetales y Lácteos

## FASE DE PRODUCCIÓN

### Especies actuales y promisorias

Nombre común	Nombre científico	Beneficios y/o valor especial
Saúco	<i>Sambucus peruvianus</i>	Contiene 3 veces más Vit. C vs. Naranja. Sus hojas varios usos medicinales (ejm: próstata)
Aguaymanto o To matillo	<i>Physalis peruviana</i>	Rico en Vit. A además del complejo B, C, D y E. Usado para artritis, amigdalitis.
Tomate de árbol o Sachatomate	<i>Cyphomandra splendens</i>	Rico en Calcio y Tiamina además de Vit. C, Potasio y Fósforo. Reduce colesterol.
Pushgay	<i>Pernettya postrata</i>	Rico en Calcio y Tiamina además de Vit. C, Potasio y Fósforo.
Poro poro-Tumbo	<i>Passiflora mollisima</i>	Rico en Vitamina C
Papayita serrana	<i>Carica pubescens</i>	Vit. A y C.
Zarzamora	<i>Rubus roseus</i>	Taninos y ácidos orgánicos. Tratamiento de diarreas, disminuye azúcar en sangre.



SAÚCO



PUSHGAY



**AGUAYMANTO  
o TOMATILLO**

## FASE PRODUCCION

### Problemas y dificultades:

- No existe buen manejo en fase campo.
- En varios es sólo extractiva.
- Producción es micro, dispersa, estacional.
- Falta definir variedades o ecotipos apropiados para agroindustria.
- Desconfianza de agricultores por mercado.
- Se invierte poco en investigación y Asistencia Técnica.
- La producción es baja por planta o parcela (tecnificación).
- Abastecimiento a plantas es irregular.

## FASE PRODUCCION

### Ventajas de los frutos nativos:

- Producción es prácticamente orgánica.
- Sabor y características organolépticas especiales.
- Valor nutricional alto y medicinal (nutraceúticos).
- Versatilidad de uso.
- Fase de campo armonioso con el Ambiente.
- Demanda crece en nichos de mercado (aunque no tan rápido).

## OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

### Directos:

- Agricultores (especialmente de laderas).
- Acopiador organizado.
- Agroindustrial.
- Distribuidores y detallistas.

### Como servicios complementarios:

- Ingenieros y técnicos.
- Transportistas.
- Publicistas e imprentas.



## RECOMENDACIONES GENERALES

- Fomentar la asociatividad en la producción.
- Invertir en conocimiento y tecnificación (fase campo).
- Investigación de demanda.
- Promoción de marcas y productos.
- Facilitar encuentro entre agentes y fomentar la cadena.
- Empezar a trabajar la certificación orgánica.
- Establecer alianzas público privado para ejecutar lo señalado.

GRACIAS...

Productos



[www.losandes.org.pe](http://www.losandes.org.pe)