

# EXPORTACION DE TARA

Maritza Pino  
Agro Export Cajamarca

## Una experiencia de trabajo

- ✓ Agro Export Cajamarca empresa con 9 años de creada, dedicada a la producción, comercialización y exportación de los derivados de la tara.
- ✓ Exporta al año un promedio de 400 toneladas de polvo de tara.
- ✓ Principalmente a países como: Bélgica y Brasil.



## Una experiencia de trabajo

- ✓ Comercializa alrededor de 200 TM de semilla de tara, a las empresas peruanas productoras de goma.
- ✓ El volumen de ventas asciende a 300,000 USD anuales
- ✓ Las operaciones se iniciaron con un turno, actualmente se trabaja con dos en las épocas de producción.



## ACTIVIDADES PARA LA EXPORTACION

**Abastecimiento**



**Procesamiento**



**Transporte**



**Embarque**

## Producción de la Tara en polvo

AÑO	TM
1995	725
1996	400
1997	397
1998	397
1999	100
2000	550
2001	239
2002	431
2003	239
2004	126

## Problemática en la Exportación

## Abastecimiento

- ✓ Oferta de materia prima de baja calidad:
  - Cosecha prematura del fruto, reduce el rendimiento en polvo de tara.
  - Recojo indiscriminado del fruto con restos vegetales, tierra, piedras.
  - Fruto con presencia de moho y hongos por un deficiente almacenaje (en ambientes sin aireación).
  - Acción de llenado de sacos provoca la pérdida de la materia prima por trituración de la vaina.
- ✓ Relación desigual entre calidad y precio de la materia prima.
- ✓ Informalidad en la comercialización de tara en vaina.

## Políticas sectoriales

- ✓ Políticas agrarias deficientes:
  1. Deficiencias técnicas y administrativas en la promoción y ordenación de las plantaciones forestales con fines no maderables.
  2. Instituciones públicas del sector forestal sin una claridad en la definición y diferenciación de sus roles y responsabilidades.
- ✓ Falta de claridad en la promoción de la exportación de productos forestales no maderables.

## Administrativo

- ✓ Funcionarios de INRENA (en provincias) desinformado de los procedimientos a seguir para la exportación de productos forestales no maderables y que no están considerados como especies en peligro de extinción.
- ✓ Centralización de los trámites para el permiso de exportación de productos no maderables y que no están en peligro de extinción.

## Financieros

- ✓ Necesidad de un fuerte capital de trabajo sobretodo en la etapa de abastecimiento de materia prima.
- ✓ Desconfianza con productores e intermediarios, por deshonestidad en las transacciones comerciales, impide la practica de compra-venta de materia prima con adelantos o al crédito.
- ✓ Limitado acceso a los sistemas de crédito por las altas tasas de interés.
- ✓ Sistema financiero no considera entre sus sistemas de crédito la inversión en plantaciones forestales (inversión a largo plazo).

## **Legales y Tributarias**

- ✓ Desinformación y falta de claridad en la interpretación de las leyes y normas legales, tributarias y aduaneras.
- ✓ Falta de claridad en la promoción de la exportación de productos forestales no maderables.
- ✓ Aplicación de medidas coercitivas por parte de SUNAT y SUNARD.

## **Débiles esfuerzos por promover una OFERTA PAIS.**

- ✓ Indiferencia a la integración entre los diferentes actores de la cadena productiva, autoridades públicas y privadas.
- ✓ Especulación y el afán de sobreponer los intereses individuales a un interés común.
- ✓ Existencia de competidores desleales, cuyo interés es proteger el mercado de los productos sustitutos de la tara.

## Posibilidades Comerciales

### Demanda mundial de taninos orgánicos naturales

AÑO	Toneladas	El Perú cubre sólo el 15% de la demanda mundial
2003	42,000	
2004	43,600	
2005	50,000	

Del total de materia prima  
(tara en vaina) para la  
exportación peruana de  
polvo de tara

**Cajamarca  
aporta el 40%**

### **Posibilidades Comerciales**

- ✓ Incremento de nuestra oferta exportable de polvo de tara cubriendo las exigencias de calidad y precios competitivos.
- ✓ Desarrollo industrial de los productos derivados de la tara.
- ✓ Desarrollo de plantaciones de tara con manejo tecnificado.

## Tratados de libre comercio con USA y UE

- Mayor presencia en el mercado mundial de taninos orgánicos naturales.
- La oportunidad de desarrollar y ofertar derivados de tara de mayor valor agregado.

**Alianzas  
Estratégicas**  
entre todos los  
involucrados en la  
Cadena Productiva de  
la TARA

dirigida a una

# OFERTA- PAIS

## **Ventajas de una OFERTA-PAIS**

- ✓ Asegura una mayor presencia del país en el mercado mundial de taninos orgánicos naturales.
- ✓ Eleva la capacidad de negociación para el ingreso a nuevos mercados.
- ✓ Exige el manejo de criterios de calidad en cada etapa de producción.
- ✓ Mejora la capacidad de negociación de los actores de la cadena ante el sistema financiero y sector gubernamental.

Nuestra **Oferta-País** será mayor en la medida que se cuente con:

**Precios**  
**Competitivos** y  
**Mejora de la Calidad**  
del producto exportable.

Mayor **INVERSION** en  
**PLANTACIONES**  
y en el **MANEJO** de los  
**BOSQUES NATURALES**



**Gracias**

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