

# ECOSERRANITA EIRL



“Transformación de Productos Nativos”

Cajamarca 2004

Jornadas de  
NEGOCIOS

## ¿Quienes somos?



Somos una empresa cajamarquina que viene trabajando 12 años en el procesamiento de frutas nativas, con el objetivo principal de dar un valor agregado a productos de la zona que antes no eran utilizados; pero que tienen un alto potencial.

## Misión



**“Producir alimentos y bebidas elaborados a partir de frutas nativas, orientando nuestro proceso al cuidado del medio ambiente y brindar a nuestros clientes productos de calidad y entrega oportuna; con el firme compromiso de contribuir al desarrollo y bienestar de los agricultores y recolectores de bajos recursos económicos de las zonas de mayor pobreza de Cajamarca.”**

3

## Nuestros productos están elaborados a base de Frutas Nativas



### Productos:

- Mermeladas, chocolates rellenos de frutas, néctares, licores y pasas

### Sabores:

Saúco                    Aguaymanto                    Zarzamora                    Berenjena                    Poro poro



4

## Productos CAXA del ANDE



## MERCADO LOCAL de transformación de frutas nativas



	VENTAJAS	DESVENTAJAS
DEMANDA	EXISTE A NIVEL TURISTICO	MERCADO REDUCIDO POR EL BAJO PODER ADQUISITIVO DE LA POBLACION LOCAL
COMPETENCIA	EXISTENCIA DE POCAS EMPRESAS	POCA COORDINACION Y COMUNICACIÓN ENTRE LAS EMPRESAS EXISTENTES
DISTRIBUCION	SE PUEDE LOGRAR COBERTURAR EL MERCADO CON POCAS INVERSIONES	POCOS PUNTOS DE VENTA
OFERTA DE FRUTAS NATIVAS	CERCANIA A LOS PROVEEDORES	NO EXISTE UNA PRODUCCION MASIVA

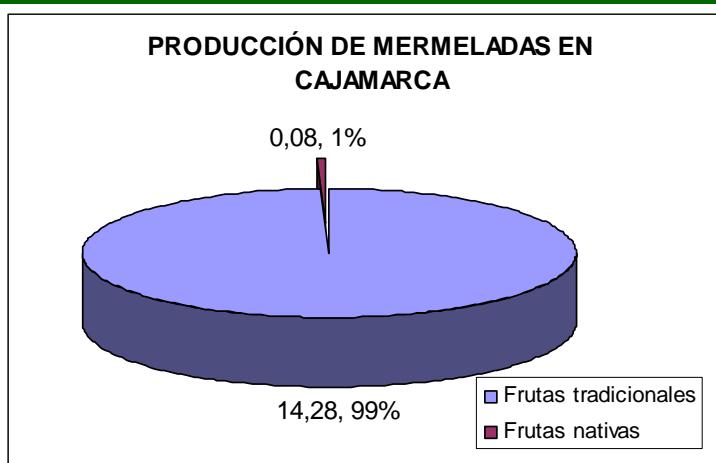
## MERCADO NACIONAL de transformación de Frutas nativas



	VENTAJAS	DESVENTAJAS
DEMANDA	CRECIENTE EN FUNCION AL CONOCIMIENTO DE LAS BONDADES DEL PRODUCTO	NECESIDAD DE CONTAR CON DINERO PARA LLEGAR A UN MERCADO MAS GRANDE
COMPETENCIA	EXISTENCIA DE POCAS EMPRESAS EN ESTOS PRODUCTOS	EXIGENCIAS EN CALIDAD Y PRECIO
DISTRIBUCION	EXISTENCIA DE DISTRIBUIDORES Y MAYORISTAS	NECESIDAD DE SOLIDEZ FINANCIERA PARA AFRONTAR LOS REQUERIMIENTOS DE ÉSTOS
OFERTA DE FRUTAS NATIVAS	A LOS NIVELES ACTUALES DE PRODUCCION LA OFERTA SATISFACE A LA DEMANDA	POCO CONOCIMIENTO DEL VALOR AGREGADO QUE SE LE PUEDE DAR A LA FRUTA NATIVA

7

## Elaboración de Mermeladas en Cajamarca

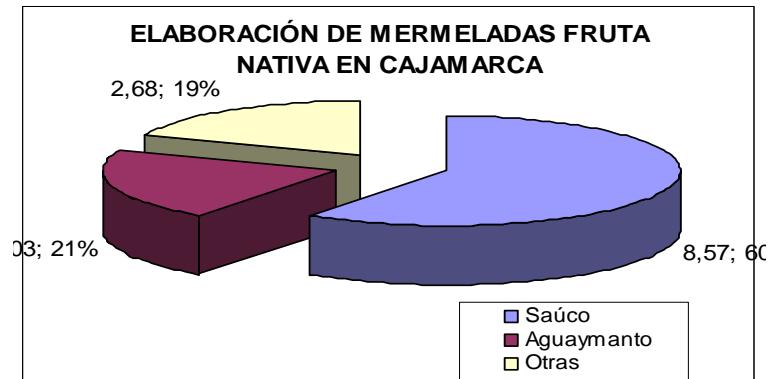


En TM.

Fuente: investigación TNS/PE

8

## Elaboración de Mermelada de Frutas Nativas en Cajamarca



9

## Factores claves de éxito:



Factores claves	Principales características
<b>Variables de diferenciación comparativa y competitiva</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Productos nativos, exóticos y con propiedades nutritivas.</li><li>Producción en la zona de origen.</li></ul>
<b>Barreras de entrada</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Acceso restringido a la materia prima por cercanía, por conocimiento del mercado y por restricción geográfica. Alianzas con productores para mantener dichas barreras.</li></ul>
<b>Otros factores de éxito</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Estándares de calidad y sanidad elevados.</li><li>Estrategias de distribución y comercialización eficientes y alianzas estratégicas dentro de la cadena de producción.</li></ul>

10

## Puntos a tener en cuenta antes de entrar a un Mercado:



- Diferenciación del producto.
- Cumplimiento con las condiciones de higiene e inocuidad exigidos que garantizan la calidad del producto.
- Gustos de los consumidores.
- Distribución eficiente del producto.
- Dar servicio de calidad al cliente.
- Formalización de la empresa (constitución, RUC, registros), contar con una marca, etc.

11

## Las 4 P de la mezcla de Marketing



12

## **Pasos para mantenerse en el mercado:**



- Registros Sanitarios: problemática local: DESA vs. DIGESA.
- Estandarización de la producción: importancia de capacitar al personal.
- Oferta constante durante todo el año.
- Conocer los costos de producción y llevar un manejo eficiente de ellos.
- Tratar de buscar alianzas estratégicas que nos ayuden a minimizar costos.

13