

ECOSERRANITA EIRL



“Transformación de Productos Nativos”

Cajamarca 2004

Jornadas de
NEGOCIOS

¿Quiénes 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 Poca INVERSION	POCOS PUNTOS DE VENTA
OFERTA DE FRUTAS NATIVAS	CERCANIA A LOS PROVEEDORES	NO EXISTE UNA PRODUCCION MASIVA

6

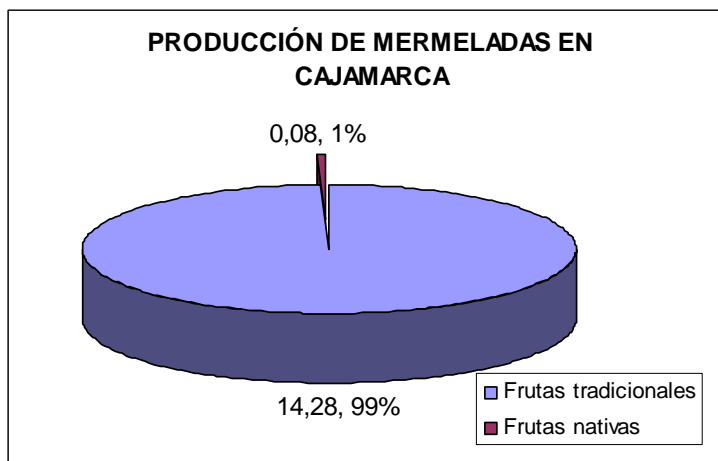
MERCADO NACIONAL de transformación de Frutas nativas



	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

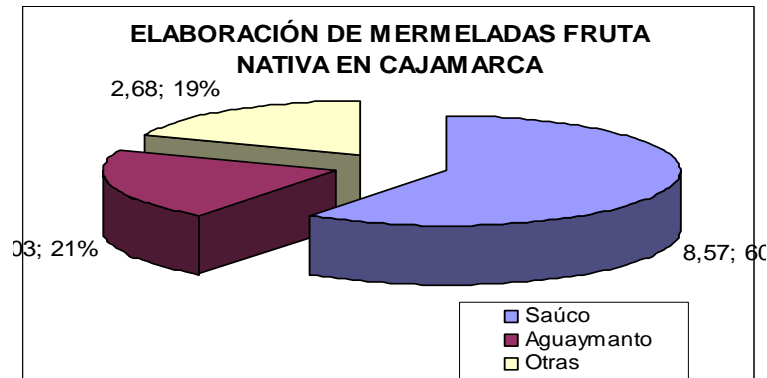


En TM.

Fuente: investigación TNS/PE

8

Elaboración de Mermelada de Frutas Nativas en Cajamarca



En TM.

Fuente: investigación TNS/PE

9

Factores claves de éxito:



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

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