



El Boletín oficial
del Proyecto
SuperA Perú

METAS SuperA

El último boletín del proyecto

SUPER

SUPER



Finanziato por
la Unión Europea



Últimas noticias desde el campo



CAGMA renueva certificado orgánico y demuestra su sostenibilidad

Se realizó, este mes, la última auditoría en los campos y almacén de CAGMA -referente a la campaña agrícola 2018-2019- a cargo de la certificadora Kiwa BCS Oko Garantie, para la renovación del certificado orgánico. Se entrevistaron a los productores y fueron recogidas muestras para realizar el análisis de pesticidas. Cabe destacar que este proceso ha sido financiado al 100% por nuestro beneficiario: ¡una muestra de que el enfoque de sostenibilidad promovido por el proyecto ha dado sus frutos!

Pasantía de los productores a Puno y Bolivia - De viaje para rescatar buenas prácticas

Una de las últimas actividades del proyecto ha auspiciado la participación de 12 miembros de las 4 organizaciones de productores de quinua - CAGMA, APOQUA, Inti raymi y Quiturara- a una pasantía en Puno, la principal región productora de quinua del Perú, y en Bolivia, otro grande país exportador de quinua a nivel mundial. De este viaje, han rescatado nuevas tecnologías de producción, transformación y comercialización del producto con el fin de replicarlas adaptándolas a sus territorios de origen.



AFIMAD pronto tendrá un centro de acopio

Se encuentran en su fase final los trabajos de obra en el terreno de AFIMAD, para la implementación de un centro de acopio que incluya un almacén y un área de secado para las castañas orgánicas. La estructura está siendo realizada gracias a un fondo concursable del MINAM+CAF, que la asociación ha ganado siendo asesorada por los socios del proyecto SuperA. En el centro de acopio, serán juntadas todas las castañas provenientes de las comunidades nativas. De tal manera, se verá incrementado el poder de negociación de AFIMAD. Sin tener que vender su producto de inmediato, los productores podrán esperar el momento más propicio y así mejores ingresos.

Las organizaciones de productores ayer y hoy.

Cómo han cambiado nuestros beneficiarios en 3 años de proyecto...

RONAP

Recolectores Orgánicos de la Nuez Amazónica del Perú

¿Cómo éramos?

Ronap fue creada en 2003 por una empresa local, para tener un socio que certifique sus bosques y les permita ingresar al mercado orgánico. Decidimos salirnos en 2013 al darnos cuenta de que la empresa manejaba nuestros premios y porque estábamos descontentos con su trato. En aquel entonces éramos 15 socios. Cuando empezó el SuperA habíamos perdido ambas las certificaciones orgánica, y de comercio justo.

¿Cómo somos?

Somos una asociación capo en el acopio. Hemos readquirido ambas las certificaciones y hemos crecido hasta 20 socios. Con el monto que los socios reciben de la certificación orgánica, estamos a punto de comprar un almacén en la zona de Alerta. Tenemos un equipo técnico de profesionales, sobretodo hijos de castañeros, para vigilar la producción en el campo y el cumplimiento de los requisitos. Hemos llegado a una cierta madurez que nos permite saber qué es lo que queremos para la asociación.

¿A qué aspiramos?

Quisiéramos crecer hasta 100 socios en 3 años y fortalecer nuestro equipo técnico. Nuestro sueño más grande es poder crear una empresa humana, que vaya hacia las personas y no solo se interese del producto y de las ganancias. Queremos darles beneficios a los socios y a sus hijos, que tengan ingresos justos y también brindarles otras alternativas. También nos interesa profundizar el tema de la conservación y aprender a manejar de la mejor manera el bosque. Nuestra meta final es la exportación.

El mayor obstáculo que nos queda por superar:

Nuestro obstáculo somos nosotros mismos. Si realmente lo queremos, no hay nada que no podamos lograr.

Los 3 mayores logros que hemos alcanzado gracias al proyecto:

- ✓ La certificación orgánica, gracias a la cual vamos a comprar nuestro primer almacén.
- ✓ Las parcelas demostrativas que nos han dado una idea para enfrentarnos a la disminución de la castaña. Los arboles se han envejecido o se han caído y no hay reposición, pero vamos a seguir con esa técnica para ayudar la reforestación.
- ✓ Mejor organización asociativa.

Un agradecimiento especial...

Gracias a todos los castañeros que no solo son socios, sino que también son nuestros amigos, y a todo el equipo del proyecto SuperA que nunca, te cierra las puertas, sino que te abre posibilidades y tienen la habilidad para siempre solucionar los problemas

Texto redactado a partir de la entrevista con Miguel Zamalloa. Presidente RONAP.



APOQUA

Asociación de Productores Orgánicos de Quinua de Ayacucho



¿Cómo éramos?

APOQUA era una asociación que recién se estaba encaminando y no teníamos muy claro el concepto de trazabilidad del producto. Compartíamos la certificación orgánica con una ONG y no contábamos con un verdadero mercado en donde vender nuestros productos. Tampoco contábamos con almacenes.

¿Cómo somos?

Ahora tenemos un certificado orgánico que sale al mismo nombre de APOQUA y nos beneficiamos de un equipo de ingenieros que trabaja en el campo para verificar todo el proceso de trazabilidad. Contamos con nuestro propio local de acopio y con almacenes. Mientras que en el pasado, en la parte administrativa, contábamos con profesionales que no hicieron un buen trabajo, ahora somos los socios mismos que hemos tomado las riendas de la asociación.

¿A qué aspiramos?

Tenemos una sola idea: queremos volvernos una asociación de productores líderes a nivel regional o, por qué no, a nivel nacional. Nuestra mira es la producción de quinua orgánica para la exportación.

El mayor obstáculo que nos queda por sobrepasar:

Necesitamos tener más capacitaciones en tema de administración y contabilidad y alcanzar un conocimiento más profundo de la exportación. Porque esa es nuestra meta y estamos seguros que estamos a punto de lograrla.

Los 3 mayores logros que hemos alcanzado gracias al proyecto:

- ✓ Certificación orgánica, gracias a la cual hemos financiado dos campañas agrícolas consecutivas. Nos da un plus para acceder a diferentes mercados y vender a precios muy buenos. Es fundamental para que los socios y sus familias tengan una mejor vida.
- ✓ La máquina de proceso de fideos de quinua, que hemos comprado gracias a un fondo del proyecto (SUPERINNOVA).
- ✓ Tenemos un mercado. Nos hemos contactado con varios proveedores, tanto nacionales que extranjeros. Estamos tratando de adecuar nuestra producción a los estándares que exigen.

Un agradecimiento especial...

Agradecemos al proyecto porque ahora somos reconocidos a nivel nacional e internacional por nuestro buen manejo de la quinua.

*Texto redactado a partir de la entrevista con Carlos Rodríguez.
Presidente APOQUA*



AFIMAD

Asociación Forestal Indígena Madre de Dios



¿Cómo éramos?

AFIMAD nace en 2008 para mejorar la calidad de vida de las comunidades indígenas y nativas de Madre de Dios, también a través del impulso de actividades económico-productivas como la recolección de castaña. Nuestra asociación no contaba con mucho personal administrativo y el diálogo con las comunidades era difícil. Faltábamos de organización y no teníamos el conocimiento para lograr la certificación de comercio justo y la orgánica. Los productores vendían su castaña por separado a cualquier comprador. No imaginábamos que algún día podríamos exportar.

¿Cómo somos?

Ahora somos más organizados y tenemos la visión clara de querer llegar a la exportación. Tenemos la certificación de comercio justo y la orgánica y, gracias a ello, hemos encontrado una empresa única que nos compra toda la castaña a un mejor precio. Gracias a un fondo concursable, estamos construyendo un almacén central y un área de secado para vender nuestro producto ya procesado. Las comunidades están contentas: tienen almacenes en sus castañales, se han comprado canoas, tienen mejores casas, pueden educar a sus hijos y se alimentan mejor comprando frutas y verduras que no se encuentran en los bosques.

¿A qué aspiramos?

Queremos tener nuestra propia planta procesadora para poder exportar directamente nuestro producto. Hemos comprado 2 hectáreas de terreno justo para

eso. Aspiramos a que nuestro producto sea más valorado, ya que la castaña es el solvente de las comunidades para todo el año.

El mayor obstáculo que nos queda por superar:

Nos faltan aún más capacitaciones y un apoyo económico para exportar, pero gracias a la certificación de comercio justo la asociación tiene más dinero por reinvertir y capitalizarse.

Los 3 mayores logros que hemos alcanzado gracias al proyecto:

- ✓ Las capacitaciones recibidas para obtener las certificaciones.
- ✓ El pago de las certificaciones (orgánica y comercio justo).
- ✓ El almacén central, el cual nos permite esperar el momento más propicio para vender nuestro producto a un mejor precio, adquirido gracias a un fondo concursable.

Un agradecimiento especial...

Gracias porque hemos podido superarnos cada vez más. En especial, gracias al equipo del proyecto SuperA y a Cesvi, por estar siempre pendiente de las comunidades, incluso en otros proyectos, y a CAMEX por todo el apoyo brindado.

Texto redactado a partir de la entrevista con Nadia Pacaya, Presidenta AFIMAD.

CAGMA

Cooperativa Agroindustrial Machupicchu

¿Cómo éramos?

CAGMA fue creada en 2011 y, por falta de un objetivo común, casi se liquida. Cuando el proyecto SuperA empezó, nuestra cooperativa recién estaba en un proceso de reorganización y nuestro objetivo era el de encontrar una visión y un objetivo comunes. El proyecto SuperA tenía como elemento de fondo la exportación, justo lo que apuntábamos a hacer. Solo éramos 14 socios y trabajábamos con productores externos.

¿Cómo somos?

A medida que la cooperativa se torna al programa orgánico, incrementan los socios. Hemos agrupado a 500 productores y nos hemos enfocado más en nuestro objetivo de exportación directa. Tenemos tres certificaciones, la orgánica, de comercio justo y la ISO 9001. Hemos logrado un piloto de exportación seguido por la exportación de un contenedor entero a Italia. Tenemos un equipo administrativo bien capacitado y hemos aprendido mucho en tema financiero y contable. Cometimos errores, pero de los errores hemos aprendido y ahora tenemos los conocimientos para seguir adelante.

¿A qué aspiramos?

Queremos diversificar nuestra producción de súper alimentos. Ahora último hemos incluido el tarwi, por ejemplo. Según nuestra perspectiva, por lo menos la mitad de nuestra producción deberá de ser dirigida a la exportación. Y lo más importante es que debe de ser sostenible para los productores. El precio tiene que ser representativo de sus esfuerzos.

El mayor obstáculo que nos queda por superar:

En este momento es el de conseguir una sostenibilidad de la cooperativa a largo plazo. Nos falta sensibilizar los nuevos socios sobre nuestro estatuto, ya que ahora es un requisito obligatorio. Tenemos que transmitir a los nuevos ingresados nuestra visión y ser una organización unida ya que unidos podemos lograr muchas cosas.



Los 3 mayores logros que hemos alcanzado gracias al proyecto:

- ✓ Fortalecimiento de la cooperativa en tema administrativo.
- ✓ La exportación.
- ✓ El fondo concursable INNOVATE que nos ha permitido pagar la certificación ISO 9001, necesaria para armar nuestro sistema de trazabilidad más ordenadamente.

Un agradecimiento especial...

Un agradecimiento para todos los participantes que han ejecutado este proyecto: la Mancomunidad, Cesvi que nos ha apoyado en todo lo que hemos necesitado y CAMEX que nos ha asesorado paso tras paso en la exportación. Agradecemos también el MIANGRI que fue el que nos contactó para ser beneficiarios de este proyecto, de otro modo nada de esto se hubiera dado.

*Texto redactado a partir de la entrevista con Edith Huamán.
Gerente administrativo CAGMA.*



ASCART

Asociación de Castañeros de la Reserva Tambopata



¿Cómo éramos?

La asociación fue fundada con mira a mejorar la calidad de vida de los castañeros y a reconocer sus esfuerzos, dando a su producto un precio que tome en cuenta el valor del trabajo riesgoso que hacen a diario. De tal manera, buscábamos independizarnos de los intermediarios de la zona, las cuales mantenían un precio demasiado bajo. ASCART contaba con una planta procesadora pero las infraestructuras no eran aptas para generar un producto destinado a la comercialización directa.

¿Cómo somos?

Una asociación más organizada, más sólida y camino hacia la exportación directa. Se ha llevado a cabo un mejoramiento de las instalaciones dentro de la planta y de las infraestructuras de cada área, adecuándolas a los estándares de la certificación orgánica de la que disponemos. Estamos casi listos para dar el gran salto y el piloto de 1000 kg nos va a servir de mucho para este fin. Ahora somos nosotros los que ponemos el precio y hemos llegado casi al nivel de los intermediarios que no querían reconocer nuestro trabajo y que intentan desagruparnos para volver a dominar el mercado.

¿A qué aspiramos?

Queremos lograr tener un mercado asegurado para todos los socios y seguir creciendo con el tema del orgánico. Nos gustaría juntarnos con todas las asociaciones de la zona y vender en bloque para que todos se beneficien. También quisiéramos que se unan

nuevos socios para orientarlos. La exportación es nuestra meta, pero queremos hacerlo de forma que nuestro nombre se vuelva reconocido. Nuestra misión siempre va a ser la de apoyar a los castañeros y nunca vamos a perder esa brújula porque es un principio que ha sido bien integrado por todos.

El mayor obstáculo que nos queda por sobrepasar:

Las empresas extranjeras quieren comprar nuestro producto al vacío. En un par de semanas más, con nuestra nueva empacadora, comprada con un fondo de Regione Lombardia, podremos por fin ofrecerles lo que piden. Solo un pasito más.

Los 3 mayores logros que hemos alcanzado gracias al proyecto:

- ✓ Certificación orgánica.
- ✓ Mejora de la infraestructura de la planta.
- ✓ Empacadora al vacío.

Un agradecimiento especial...

Gracias por acompañarnos en nuestro sueño de poder llegar alto, es decir a la exportación. Gracias por haber logrado juntos, lo que nosotros hemos anhelado tanto tiempo.

Texto redactado a partir de la entrevista con Misael Valera Abariega, Presidente ASCART, y Fredy Fuentes, Gerente administrativo.

"El desafío ahora es diferenciarnos y generar productos con valor agregado"

Entrevista con María Olarte, funcionaria de Sierra y Selva Exportadora y especialista en Granos andinos.



¿De qué manera Sierra y Selva exportadora se ha involucrado en el proyecto SuperA?

En el año 2013, Sierra y Selva Exportadora firmó un convenio de cooperación interinstitucional con la Cooperativa Agroindustrial MachuPicchu (CAGMA) de Andahuaylas y la Asociación de Productores de Quinua y Granos Andinos (APOQUA) de Ayacucho, teniendo como objetivo principal el fortalecimiento de la cadena de valor de los granos andinos con certificación orgánica, con énfasis en la quinua. El convenio consistió en brindarles asistencia técnica, con un paquete tecnológico, mediante Planes de Negocio, con el fin de organizar la oferta certificada y articularlas al mercado, con la perspectiva de que exporten directamente a partir del año 2016. Gracias a la intervención del Proyecto SuperA, en estas mismas organizaciones y en especial en CAGMA, se han logrado las primeras exportaciones.

¿Cuál ha sido su percepción de la lógica del proyecto y de las estrategias utilizadas?

De las mejores. Se ha logrado la capacidad de producción asociada, la articulación a mercados internacionales con certificación de comercio orgánico y justo y las sinergias entre los actores público-privados.

¿Ha encontrado algún aspecto interesante que podrían introducir en el plan operativo de su institución?

Sí, el sistema interno de control de la calidad y de trazabilidad de los productos, para que en forma sencilla se obtengan las certificaciones de productos orgánicos y/o de comercio justo. Y también la elaboración de planes de marketing, a nivel nacional, que valoricen la producción orgánica y/o justa de los productos, así como sus territorios de origen.

¿Cómo se presenta el futuro de la exportación de la quinua? ¿Cuáles los desafíos? ¿Cuáles los recursos que podrían utilizarse?

El futuro de nuestras exportaciones de quinua ha despertado cierta preocupación debido a que algunos países compradores ya estarían cultivando, como EE.UU., Dinamarca, España, Inglaterra y Finlandia. Gracias a sus investigaciones científicas, han logrado nuevas variedades de quinua adaptadas a esos climas.

El desafío ahora es diferenciarnos y generar productos con valor agregado, a partir del grano, como un camino para no perder el mercado ganado. Debemos sumarnos a la oleada de las nuevas tendencias de productos nicho y/o de consumo masivo, elaborados con insumos de alto valor nutritivo y sobre todo con identidad cultural.

La palabra a nuestros socios



Damiano Cosaro

Responsable de ventas y cooperación, Altromercato

Lo que más me enorgullece es...

«Constatar que luego de 3 años, organizaciones de pequeños productores de Puerto Maldonado y Andahuaylas han conseguido exportar directamente a Europa castañas (exportación en curso) y quinua. Un paso importante y para nada fácil que brinda mayor seguridad y motivación a los productores y, sobretodo, mejores posibilidades de crecimiento y sostenibilidad en el futuro para las cadenas productivas.»

Se abre un SuperA Perú 2...

«Me enfocaría en el potenciamiento de las cadenas productivas a través de la investigación y el desarrollo de nuevos productos con alto valor agregado, como por ejemplo el aceite de castaña para la cosmética o bebidas vegetales a base de quinua. Productos que podrían ser ofrecidos en primer lugar en el mercado local para testar la oferta y diversificar el target de clientes.»



Jesús Quispe

Gerente general, Mancomunidad regional de los Andes

Lo que más me enorgullece es...

«La articulación de la cooperación internacional en un nuevo espacio interregional construido por la Mancomunidad Regional de los Andes; y que los productores de quinua de nuestras regiones hayan podido intercambiar sus experiencias.»

Se abre un SuperA Perú 2...

«Fortalecería el trabajo conjunto entre los socios para seguir mejorando a los beneficiarios en los componentes del proyecto y armonizar todos los procesos desde la siembra hasta la cosecha, y su posterior envío al mercado interno e internacional.»





Renatto Cánepa

Consultor de Cesvi

Lo que más me enorgullece es...

«Que se haya garantizado el enfoque de sostenibilidad del proyecto. Las organizaciones beneficiarias han logrado un reconocimiento en las regiones Ayacucho y Apurímac, lo cual ha constituido la premisa para la articulación con otros aliados estratégicos y su inclusión a nuevos programas públicos de apoyo.»

Se abre un SuperA Perú 2...

«Sería ideal para orientar esfuerzos en la diferenciación de la quinua peruana de las demás. Se podría ingresar a nuevos nichos de mercado basados en el consumo de productos bajo diversos estándares voluntarios sostenibles (Libre de Gluten, Comercio Justo, Non-GMO, etc.), crear una oferta de quinua con valor agregado y englobar valores culturales en la marca regional de este producto. También sería interesante impulsar el mercado interno de la quinua como solución tentativa a los indicadores críticos de desnutrición e inseguridad alimentaria en las zonas productoras, a través de su canalización en programas públicos.»

Sandro Rengifo

Coordinador zonal en Madre de Dios, Cesvi

Lo que más me enorgullece es...

«Trabajar con buenos amigos que comparten nuestra misión de apoyar al sector castaño, para que pueda fortalecerse y beneficiar a toda la región. Ser parte de un proyecto que no se acaba con la fecha de fin, sino que continúa a través de los beneficiarios que han logrado la sostenibilidad de las actividades.»

Se abre un SuperA Perú 2...

«Me gustaría trabajar más a fondo en la parte productiva y en el aprovechamiento sostenible y eco-amigable en todas las organizaciones y gremios castaños que existan en la región. También se podría articular la actividad castañera con el turismo, que vendría a ser una actividad complementaria, ya que la primera solo dura 03/04 meses al año. Se podría crear una ruta de la castaña, donde los turistas puedan ver con sus propios ojos los esfuerzos del castaño y las dificultades propios que existen para que el producto llegue al consumidor para así valorarlo más.»



Luís Enrique Mendez

Presidente, Camex (Cámara peruana de comercio exterior)

Lo que más me enorgullece es...

«Haber contribuido a la mejora de la calidad de vida de las familias de los productores beneficiarios del proyecto. Ahora tenemos a productores empoderados,

conocedores del mercado mundial y capaces de negociar y sentir orgullo por sus productos y por la importancia que tienen estos súper alimentos en el mercado internacional.»

Se abre un SuperA Perú 2...

«Basado en la experiencia del primer proyecto, lo enfocaría en una expansión de la metodología para el resto de asociaciones de productores. Se debe considerar que más del 95% de lo que se exporta, está a manos de intermediarios, por lo que el beneficio y conocimiento no recae en los productores. Enfatizaría las componentes de asistencia técnica y financiamiento a través de proyectos de inversión para conseguir recursos y hacer sostenible el crecimiento de estas asociaciones de productores.»



**Gracias,
por habernos acompañado hasta llegar a nuestra meta.**

El team SuperA se despide, deseándole la mejor continuación a todos los actores que seguirán trabajando para que la quinua y la castaña peruanas alcancen cada vez más renombre, y para que nuestros productores se superen cada vez más mejorando su calidad de vida.



cesvi

Representante legal

Davide Bellini

Editora

Estefanía Mejía

Dirección de arte

Joel Pérez

Colaboradores

Elizabeth Lozano

Renatto Cánepa

Brandi Gatica

Sandro Rengifo



cesvi

Para mayor información:
Cesvi Fondazione Onlus
Av. San Felipe 527
Jesús María, Lima – Perú
Tel: +51 (1) 261 76 78
www.cesvi.org.pe
f Cesvi Perú