MEDIOS DE VIDA

Estudios de Caso de Construcciones de Cadenas de Valor

Arequipa Perú - 2011

CRS CATHOLIC RELIEF SERVICES

FONDOEMPLEO

FOMIN Fondo Multilateral de Inversiones Miembro del Grupo BID

COPEME Consorcio de organizaciones privadas de promoción al desarrollo de la pequeña y micro empresa

Cáritas del Perú

Cáritas Cusco

el taller

MEDIOS DE VIDA

Estudios de Caso de Constructores de Cadenas de Valor

Arequipa Perú - 2011

CRS CATHOLIC RELIEF SERVICES

FONDOEMPLEO

MIMDES Fondo Multilateral de Inversiones Miembro del Grupo BID

COPEME
Consorcio de organizaciones privadas de promoción al desarrollo de la pequeña y micro empresa

Cáritas del Perú

Cáritas Cusco

el taller

CRÉDITOS

Esta Publicación es el resultado de un proceso de sistematización participativa liderado por Catholic Relief Services (CRS).

Todos los productos aquí incluidos fueron desarrollados por el equipo técnico de las diferentes organizaciones que mediante la Red de financiamiento conto con el Apoyo del Fondo de Promoción del Empleo (Fondoempleo), el Banco Interamericano de Desarrollo Fondo Multilateral de Inversiones PE-M1051 (FOMIN), la Organización no gubernamental ONGd Asociación de Promoción y Desarrollo (El Taller), Consorcio de Organizaciones privadas de promoción al desarrollo de la pequeña y micro empresa (COPEME)programa articulando myperú y Caritas del Perú y Caritas Cusco, y que participaron en la construcción de tres cadenas de valor (Hierbas Aromáticas, Hortalizas y Queso) como parte de la implementación de los proyectos desde (diciembre de 2009 a diciembre del año 2011) en las localidades de Arequipa y Cusco)

Facilitador:
Carlos Eduardo Guillen Núñez, Consultor CRS

Edición. Diseño y Diagramación:
Carlos Eduardo Guillén Núñez Consultor CRS
Corrección de Texto: Martha Amelia Coaguila Torres, Diagramación Dante Alfaro.

Contenido

PRÓLOGO 5

CASOS DE ESTUDIO 6

AUTOEMPLEO RURAL Y CADENA AGRO EXPORTADORA DE HIERBAS AROMÁTICAS ORGANICAS - AREQUIPA. 7

PRODUCTORES DE HORTALIZAS ORGÁNICAS PARA EL MERCADO - AREQUIPA 14

DESARROLLO EN LA CADENA PRODUCTIVA DE LÁCTEOS - CUSCO 19

HISTORIAS DE VIDA 26

CULTIVANDO HIERBAS AROMÁTICAS EN EL DESIERTO 26

HORTALIZAS PRODUCTO ORGÁNICO PARA LA SALUD Y LA VIDA. 29

PRODUCTOS LÁCTEOS SABORES TRADICIÓN DEL CUSCO 31

SIGUIENTES PASOS 36

Prólogo

Desde el año 2009 hasta el 2011, Catholic Relief Services (CRS) en un trabajo conjunto con las instituciones “La Asociación de Promoción y Desarrollo - ONG El Taller” y “Caritas del Perú Sede Cusco” desarrollaron un programa “Medios de Vida” para cambiar la producción tradicional, producto diferenciador en el mercado, cadenas productivas (hierbas aromáticas, hortalizas orgánicas y lácteos) y seguridad alimentaria de los cultivos ancestrales para 15 comunidades en 10 distritos de las regiones de Cusco y Arequipa con el fin de promover la dignidad de las personas mejorando sus condiciones económicas a través de actividades productivas sostenibles y competitivas.

Con el apoyo de los proyectos dentro de cadenas productivas, las asociaciones de productores han logrado iniciar un nuevo proceso de desarrollo generando una mejora cualitativa y cuantitativa de su producción y creando un nuevo clima de los negocios del sector agropecuario más favorable para estas regiones. Se buscó aliados como el Programa de Fondo Nacional de Capacitación Laboral y Promoción del Empleo (FONDOEMPLEO), el Banco Interamericano de Desarrollo Fondo Multilateral de Inversiones PE-M1051 (FOMIN) y el Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (COPEME) para asegurar el éxito del proyecto.

De esta manera se ha logrado un nuevo plan de vida sostenible de las comunidades involucradas, identificando productores y compradores a través de las marcas SUMAQCHA y VERDE THANI y desarrollando canales de comercialización exitosas.

Se ha notado también que el fortalecimiento de las relaciones dentro y fuera de las comunidades realmente representa la mayor riqueza de los proyectos y ha permitido vincular al productor y comprador con los gobiernos municipales y con proveedores de insumos.

Hoy después de 24 meses de trabajo, nos complace en presentar los resultados más significativos alcanzados a través de estas relaciones y compartir algunos de nuestros aprendizajes en términos que garantizan el desarrollo humano, económico y comunitario.

Brian Goonan
Representante Zonal de América Latina
CATHOLIC RELIEF SERVICES - USCCB
PROGRAMA SUDAMERICA

Casos de Estudio

Autoempleo rural y cadena agro exportadora de **hierbas aromáticas orgánicas** - Arequipa

El Proyecto “Fortalecimiento del autoempleo rural y de la cadena agro exportadora de hierbas aromáticas orgánicas en el corredor económico sureste de Arequipa” tiene como objetivo contribuir a mejorar las condiciones de autoempleo e ingreso agrícola de las familias campesinas del corredor económico sur este de Arequipa, fortalecer las capacidades comerciales de 430 familias campesinas pobres productoras en el área rural de los distritos: Cerro Colorado (Pachacútec), Chiguata, Mollebaya, Pocsi, Polobaya, Quequeña y Yarabamba en alianza con las instituciones locales y el sector privado.

Ejecutado por un consorcio liderado por Catholic Relief Services (CRS) y financiado por el Programa de Fondo Nacional de Capacitación Laboral y Promoción del Empleo (Fondoempleo), la Organización no gubernamental ONGd Asociación de Promoción y Desarrollo (El Taller) con un plazo de ejecución de 3 años y un fondo de 1´255,020 Nuevos Soles.

Participan 430 familias campesinas productoras de hierbas aromáticas, organizadas en 10 asociaciones: ASPEPACHA (Asociación de Productores Ecológicos para la Agro-exportación de Chiguata), ASPEQU (Asociación de Productores Ecológicos de Quequeña), ASPESAM (Asociación de Productores Ecológicos San Antonio de Mollebaya), ASPECI (Asociación de Productores Ecológicos de San Antonio de Yarabamba), ASPEAP (Asociación de Productores Ecológicos para la Agro exportación Virgen de Chapi de Polobaya), Tahuantinsuyo (Asociación de Agropecuarios y Pobladores el Tahuantinsuyo Ecológico de Chiguata), Miraflores (Asociación Ecológica de Miraflores), Agroyara (Agricultura de Yarabamba), APEP (Asociación de Productores Ecológicos de Pocsi y La Red Ecológica del Sur.

Comportamiento del mercado

El ciclo de la crisis económica mundial, que empezó el último trimestre del 2008, afectó el mercado de productos alimenticios en Europa; y dentro de las hierbas aromáticas, la mejorana fue el producto más afectado, bajando su precio de forma alarmante de S/.5,00 a 2,58, llegando a niveles no competitivos para los productores peruanos.

Este comportamiento del mercado afectó severamente las áreas de cultivo de Mejorana que se tenía en Arequipa, obligando a los agricultores a roturar sus campos, disminuyendo el área productiva de 20,18 has que se tenía en el 2008 a 5,5 has a fines del 2009. Desarrollando la estrategia durante 2009 - 2011, se alcanza las 89.72 has de producción, esta variación del área cultivada, es producto del trabajo de la ONG “El Taller” en ofrecer Hierbas Aromáticas al mercado internacional.

A inicios del año 2010, la demanda de hierbas aromáticas orgánicas se amplía, donde no sólo destacan: orégano, tomillo y romero, sino también otras como salvia, estragón, cedrón entre otras. Son productos que no han sufrido bajas en sus precios, debido a la demanda creciente en los mercados locales, nacionales e internacionales

Clima y medio ambiente

Otro aspecto a considerar es el impacto del cambio climático, ya sea por el fenómeno del niño o por efecto de cambios globales; el nivel de precipitaciones fluviales ha disminuido dramáticamente al punto de afectar severamente el desarrollo de los principales cultivos de la campaña agrícola más importante de la zona como: maíz, papa, habas y alfalfa; que no se han desarrollado suficientemente por la escasez de agua de riego y lluvias, por lo que se esperan rendimientos muy por debajo del promedio.

En el ámbito político

Las municipalidades del ámbito del proyecto han incluido dentro de sus visiones y planes de desarrollo local, la promoción de la agricultura ecológica como uno de los ejes más importantes para lograr el desarrollo del sector agropecuario, y dentro de las líneas de productos de mayor interés se encuentran las hierbas aromáticas para mercados de exportación.

En lo social

El proyecto ha realizado 6363 capacitaciones y 7342 asistencias técnicas a 430 familias campesinas de estos distritos, desarrollando sus capacidades productivas y el manejo post cosecha de hierbas aromáticas y hortalizas orgánicas, incrementando con ello la calidad, producción y productividad a lo largo de la cadena de valor de estos cultivos. También ha fortalecido la cadena comercializadora agroexportadora y las organizaciones de productores ya existentes en el corredor, los que han ampliado su articulación con el mercado local, nacional e internacional, satisfaciendo la demanda creciente de productos.

Se ha brindado capacitación, asistencia técnica y asesoría en temas técnico productivas de producción orgánica, manejo post cosecha, servicios especializados de apoyo a las actividades productivas y gestión integral; se ha implementado programas de certificación orgánica o de transferencia de tecnología orientado a mejorar el uso del recurso hídrico y finalmente se facilitó el financiamiento, procesamiento y comercialización de los productos que se pretenden promover.

Situación inicial

El ámbito de acción del proyecto comprende los distritos rurales de Cerro Colorado (Pachacútec), Chiguata, Mollebaya, Pocsi, Polobaya, Quequeña y Yarabamba de la provincia de Arequipa, con potencialidades productivas muy similares, que además desde tiempos ancestrales han tenido un constante flujo e intercambio de productos y servicios agropecuarios.

La zona está ubicada en la cuenca no regulada del río Chili, en pleno desierto de Atacama, su espacio biótico se caracteriza por ser un espacio árido de montaña (matorral desértico). Los pisos altitudinales predominantes son: Medio (2,800 a 3,200 msnm) y Alto (3,200 a 3,800 msnm) estamos "Cultivando en el Desierto".

Los distritos cuentan con una superficie agrícola de 6,271.3 has que representa el 3% de la superficie total, de ésta el 91.95 % se explota en la modalidad bajo riego.

Se ha desarrollado la agricultura tradicional hacia la orgánica, tiene poca disponibilidad de agua de riego, las lluvias se presentan en forma concentrada en 3 meses del año (enero a marzo), alcanzando en promedio los 200 mm de precipitación pluvial por año, mientras que el promedio de evapotranspiración es de 1095 mm, por lo cual el recurso hídrico es deficitario, este déficit es cubierto por manantiales y pequeños ríos provenientes de los deshielos del volcán Pichu Pichu que son directamente canalizados para el riego, éste a su vez presenta problemas en la distribución de aguas, situación agravada por el método tradicional de riego por gravedad y por la precariedad de las infraestructuras (tomas y repartidores rústicos, canales de tierra a tajo abierto) que generan mayores pérdidas y filtraciones, sin embargo, no afecta el desarrollo de la producción de productos orgánicos (hierbas aromáticas), debido a que estos cultivos son demandantes de poca agua y soportan bien la sequía.

La presencia de la empresa comercializadora BIOQUIPA (Exportadora) quienes desarrollando una ***responsabilidad social con inclusión en negocios*** *ha posibilitado un desarrollo sostenido al proyecto.*
Se han trabajado 392.2 has certificadas como orgánicas por la empresa IMO Control Internacional, un total de 754 has Orgánico Siembra Intensiva ya están dedicadas a la producción orgánica de hierbas aromáticas para mercados de exportación, formando un eslabón de la cadena productiva en la que participan organizaciones de productores que asocian a más de 430 familias campesinas con quienes una empresa internacional (Herboristi Lendi) ha suscrito contratos de producción para 5 años con volúmenes de producción abiertos. La empresa transformadora Bioquipa S.A.C. constituye el eslabón que procesa la producción (limpia, selecciona y envasa) y brinda el servicio de exportación (embarque de la mercadería). Se han desarrollado 5 Planes de Negocios para proveedores especializados de insumos y otros servicios a la cadena, que permite que los productores dispongan de los medios necesarios para atender la demanda en calidad, productividad y tiempos exigidos por el sistema de acopio. Incluye el impulso a la consolidación de grupos económicos campesinos que participen en la cadena como acopiadores, inspectores, proveedores de material propagativo y promotores de la producción orgánica. La actual cadena desarrolla la innovación técnico productivo, con la producción de nuevas variedades de plantas aclimatadas a las condiciones ecológicas de cada zona de producción.

Características socioeconómicas de la población beneficiaria
La familia campesina promedio está compuesta por 5 miembros, su ingreso bruto promedio mensual está por debajo del salario mínimo: S/. 350 por familia, por lo que el corredor está considerado como una zona de pobreza. Pero para las familias participantes de la Cadena Productiva las condiciones están cambiando cuando ya puede obtener en promedio un salario mínimo de S/. 750 por familia. La economía de las familias campesinas está basada tanto en la producción agrícola y pecuaria orientada principalmente al autoconsumo. Su cédula de producción está compuesta por: alfalfa, maíz, papa, haba, cebada, avena, ajo, cebolla, zapallo y hierbas aromáticas y medicinales; ganado vacuno, lechero, ovino, caprino, crianzas menores y productos y subproductos derivados.

Desarrollo de la Cadena de Valor-Proceso de intervención
1. *Incorporación de nuevas familias productoras de hierbas aromáticas orgánicas.*
2. *Implementación de un fondo rotatorio para el aprovisionamiento de material propagativo de Hierbas Aromáticas.*
3. *Articulación de los diferentes actores sociales, políticos y económicos del territorio para el fortalecimiento de la cadena de hierbas aromáticas orgánicas.*
4. *Fortalecimiento organizacional.*
5. *Sistema de transferencia tecnológica basado en nuevas tecnologías de producción que permita el rápido retorno de la inversión.*

SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO
Todas las actividades del proyecto,

apuntan a garantizar que la cadena sea sostenible en el tiempo, fortaleciéndose con la participación de todos los actores productivos, políticos y sociales del territorio. Sin embargo, el proyecto no termina el 31 de diciembre del 2011, sino que debe existir un tiempo prudencial para cerrarlo, que se estima va a demandar por lo menos 01 trimestre más. El proyecto sólo tiene financiamiento hasta fines del año 2011, es por ello que EL TALLER está comprometiendo fondos durante el primer trimestre del 2012 que permitan la consolidación de las organizaciones como protagonistas reales de la cadena, ya que son ellas las llamadas a garantizar su sostenibilidad.

Situación actual

Con la intervención de CRS se ha logrado obtener los siguientes resultados dentro de la cadena de valor de hierbas aromáticas.

Eslabón Producción Cosecha

Al inicio de año Bioquipa envía las demandas comerciales por mes y campaña, realizando la programación de campo en forma mensual. Ángela Díaz, responsable de desarrollo rural, planificación de siembras, cosecha y post cosecha: este trabajo se inicial en la siembra se realiza a través de invernaderos para las semillas, almácigos y esquejes, el traslado a campo definitivo se hizo en un 100% de viabilidad y con sólo 5% de mortandad. En el tema del abonamiento NPK al realizar compras conjuntas de 6 TN de guano de isla, los proveedores son algunos productores mediante emprendimientos. En el manejo de materia orgánica compost, lombri compuesto - humos, biol a nivel de planes de negocio. Control de macerados (Rocoto) y plagas preparados para prevenir dicha presencia de las enfermedades en la planta. Buenas Prácticas Agroecológicas, aprender haciendo en el diseño `predial, manejo de suelo, abonamiento y manejo de semillas, manejo biológico, abonamiento humus, composteras, cerco vivo, etc.

Módulos productivos de semillas dentro de la cartera de productos y aumentar las variedades desarrollando pruebas en campo, estableciendo una programación mediante una demanda para validar una especie un año antes de propagación; seguimiento y desarrollo de la ficha técnica del cultivo, se evalúa cuánto rindió, cómo va, en qué zona tuvo mejor desarrollo. Es el caso de la especie Isipó como producto alternativo que sustituye a la mejorana teniendo buenos resultados comerciales. Los mayores puntos críticos deben estar en el campo, con una programación de campo. Un punto de equilibrio es que menos de un topo en producción no es negocio. La certificación orgánica por predio tiene un costo de 6000 dólares anuales. Las inspecciones externas se realizan una vez al año con el 5% de muestra de cada asociación para la renovación del certificado, debiendo hacerse antes una inspección interna al 100% cumpliendo con algunos requisitos:

- ✔ *Croquis.*
- ✔ *Contratos.*
- ✔ *Declaración Jurada de actividades agroecológicas.*
- ✔ *Constancias de Visita.*
- ✔ *Cuaderno de producción, fertilización.*

Reconversión en un manejo de productos orgánicos es del 40% en el rendimiento pero con mejor precio en función a los años de producción.
Según la Lista de Productores Orgánicos (LPA), reuniones mensuales para inspección y revisar medidas correctivas.

Post Cosecha

Teniendo el papel de Administradores del Sistema de trazabilidad se genera la información desde el campo hasta el proceso de exportación, teniendo el historial de la producción de cada productor dentro de los parámetros del LPA, fichas, información y reportes en forma anual.
Apoyo y soporte en la certificación orgánica para que el agricultor se empodere del proceso de certificación, teniendo sus registros, fichas y reportes de acopio para la inspección de certificación siendo parte de la estructura de costo de los centros de acopio.
Declaración Jurada de prácticas agroecológicas entre cada campaña para el programa de acopio de producto en campo por parte del acopiador para los registros de producción.
La asociaciones se organizan con inspectores (Sistema de Certificación) y acopiadores (Sistema de post cosecha) los mismo que son parte de la estructura de costos, siendo una cuota de los socios para cumplir con la logística de las visitas en campo.

Comercialización

El proceso de comercialización según, Karina Muñoz Gerente de la Empresa Bioquipa SAC creada en diciembre del año 2010, como sucursal de la empresa suiza Herboristi Lendi mediante un Joint Venture en negociación directa con los productores, dándole otras opciones comerciales en búsqueda de mercado, fortalece la cadena comercial con el exportador, contactos nuevos, soporte técnico en El Taller, relación directa productor – exportador internacional, mercado seguro por 5 años, precios pactados en convenio los cuales pueden ser revisados, considerando la subas de mano de obra, con una estructura de costos por cada agricultor en la zona según la producción generando una competencia de mayor producción en el rendimiento y un mejor precio en la variabilidad de los productos según el mercado. El fondo para la innovación tecnológica es un aporte de la empresa Bioquipa, desarrollar maquinaria e innovación tecnológica, mecanizar su trabajo siendo un punto crítico la mano de obra, para desarrollar maquinas e innovación cosechadoras y empacadoras, mediante tiendas de comercio justo, que permite tener donaciones por parte de cooperantes externos. Las articulaciones empresariales requeridas por el proyecto están establecidas al inicio en una relación comercial entre las asociaciones y Bioquipa (antes Ecolife S.A.). Cliente: contrato de compra venta con empresa suiza Herboristi Lendi, Procesamiento y comercialización: convenio con empresa Bioquipa SAC y ONGd El Taller. Producción, acopio y comercialización: una Red de Asociaciones de productores ecológicos del sur del país, 7 Asociaciones distritales de productores ecológicos y 22 Núcleos de productores organizados tomando como base el territorio y la especialización en la producción de hierbas aromáticas orgánicas. La comercialización de exportación tiene un compromiso de 4 contenedores al año. Además de la participación en ferias de productos orgánicos, los servicios inspección y asesoría de producción orgánica, reciben visitas de otros lugares y otros medios.

Qué funcionó bien y qué podemos mejorar en el futuro

Programa de formación de Inspectores para darle continuidad al empoderamiento del proceso de certificación orgánica y generar hábito por parte de los productores y superar algunas limitaciones educativas (Productores con educación primaria).
Realizar un plan de emergencia o contingencia frente a eventos de cambio climático para proteger al agricultor y evitar pérdidas mayores de producción.
Mantener el sistema de control vigilante

a las actividades, debe permitir cumplir con el manejo del campo utilizando el reglamento de producción orgánica y el reglamente interno de las asociaciones.
Un trabajo más sostenido en el manejo de la mano de obra. Se necesita de la asistencia para tener mano de obra calificada.
Desarrollar los módulos de riego con un manejo más adecuado del agua duplicando la producción y reduciendo el costo de mano de obra por deshierbo.
Cuidar la siembra intensiva por el riesgo de contaminación.
Innovación en semillas certificadas nuevas de algunas variedades de mayor demanda, realizando la propagación en el Centro de Propagación de Semillas de Chiguata y Cural, variedades que se adaptan en el clima según las zonas de producción. Buscar la emigración de la gente evitando el despoblamiento en las zonas altas dándole mejores vías de comunicación.

Alianzas estratégicas del proceso
Asociaciones
Econegocios en procesamiento y comercialización de hierbas orgánicas realizado por las asociaciones permitiendo generar relaciones con instituciones como la RED de Productores Orgánicos y la Asociación Nacional de Productores Orgánicos donde ya son miembros activos.

Gobierno Local y Regional
Oficinas y área de acopio facilitados por el gobierno local para apoyar las labores de coordinación de la asociación (Municipalidad de Quequeña y Yarabamba). Difusión del proyecto de hierbas aromáticas en todos los distritos dentro de la Ruta del Loncco.

Instituciones civiles
Convenio con Fondesurco y Caja Nuestra Gente para obtener acceso a créditos con el menor número de trámites (El Taller es garante).

Minera Cerro Verde apoya en el manejo del agua con el uso de Hidro Gel con una duración de hasta 2 meses de humedad eficiente.
En las Municipalidades de Yarabamba, Quequeña y Chiguata se han creado las UDEL (Unidades de Desarrollo Local). Mollebaya se encuentra en proceso.
Las evaluaciones de IMO CONTROL con Sede en Bolivia destacan el manejo orgánico de los agricultores.
Las organizaciones tienen presencia en mercados externos lo que les ha permitido ingresar al Comercio Justo. En el mercado interno tienen presencia en espacios de promoción comercial importante como Mistura 2011.
Todas las organizaciones han elaborado, presentado y ejecutado proyectos una vez aprobados (Profin Rural).

Enfoque de Género –
Interculturalidad
La participación de la Mujer en las labores agrícolas y sobre todo dirigenciales en cargos muy importantes representando a los productores en instancias

“Que todo el esfuerzo no quede en vano y se involucre a los hijos de la familia”

gubernamentales y comerciales.
Participación de las personas mayores de 70 años edad quienes cumplen labores agrícolas, trasladando productos y la participación de los hijos a nivel familiar retroalimentando la parte práctica.
La presencia de ingenieros agrónomos quienes desarrollan en forma conjunta las actividades de supervisión, manejo del diseño predial, asesoramiento en las compras conjuntas de insumos, asistencia en las labores de producción y comercialización, utilizando una relación lingüística en el idioma Quechua y Castellano.

Lecciones Aprendidas

- *Para superar los riesgos de contaminación sea considerado un control de trazabilidad, agrupando en lotes de tres a cuatro productores para realizar un seguimiento en el manejo de campo. Las solicitudes deben estar acompañadas por las muestras enviadas tres semanas antes (21 días) etiquetadas por productor enviadas al exportador para su análisis y una vez verificada la conformidad se procede al acopio en campo. El contrato comercial se realiza en forma conjunta con las asociaciones para garantizar el producto.*
- *Procesamiento del Orégano en la Planta de Bioquipa despalilladora (Tallos y Hojas), Zarandas por milimetraje, seleccionador neumático limpiar y quitar el polvo, molienda para acabados a pedido del cliente.*
- *El muestreo se debe realizar en el campo de la siguiente forma: en el caso de vecinos convencionales se toma muestra de los extremos del campo y en vecinos orgánicos se muestrea al medio del campo.*
- *La norma de producción de campo debe tener cercos vivos para evitar la contaminación del producto por los vecinos convencionales.*
- *El Taller es un CITE - centro de innovación tecnológica en hierbas aromáticas. Revalora los predios de los productores orgánicos.*
- *Contratos de 5 años, precios altos para darle seguridad a la comercialización. Los agricultores siempre incorporan buenas prácticas en el manejo de su predio. Forma parte de su aprendizaje.*
- *"El agricultor ha aprendido la importancia de todas las etapas de cultivo de las hierbas, adquiriendo mayor destreza. Se ha podido atender los aspectos más débiles en el cultivo de hierbas. Los talleres prácticos tipo ""día de campo"" es el mejor método de aprendizaje para los agricultores (interacción y pro actividad)."*
- *Como técnica innovativa en zona, ha merecido un proceso de aprendizaje mutuo (agricultor - asesor técnico), logrando que el aprendizaje sea más eficiente. Nivel organizativo. Capacidad de negociación conjunta. Identificación de tipos o variedades de mayor y mejor productividad. Incorporación de prácticas agroecológicas como forma de producción y manejo de predios, por los agricultores.*
- *El agricultor conoce las técnicas apropiadas para mejorar su productividad. Ahorro en el uso de agua. Adaptación del riego presurizado (goteo) de manera fácil y eficiente. Mantenimiento de líneas de riego y equipo.*
- *Módulos que abastecen de manera regular y oportuna el material propagativo.*
- *Existen emprendimientos de productores que ofrecen servicio a la cadena, como es abonos, material propagativo, etc.*
- *Pequeños negocios se han iniciado como provisión de insumos orgánicos, venta de hierbas en mix (condimentos), filtrantes de hierbas, entre otros.*
- *Mejora de la calidad del producto final para mercados de exportación. Ha mejorado la trazabilidad de los productos a exportar. Los acopiadores llevan registros de trazabilidad.*
- *Los inspectores internos asumen su rol con responsabilidad. Los agricultores conocen el reglamento orgánico y lo aplican en sus fundos. Identifican modelos de organización empresarial que mejor se ajustan. Promoción del corredor como zona de producción orgánica.*
- *Negociación con varios canales comerciales, orientados en su mayoría a la venta al detalle. Organizaciones autogestionarias para beneficio propio.*
- *Todas las organizaciones llevan documentos del SIC. Entienden su importancia en el proceso de certificación.*
- *Capacidad de las organizaciones en la elaboración, sustentación y ejecución de proyectos de inversión productiva.*

Productores de **hortalizas orgánicas** para el mercado - Arequipa

Productores de hortalizas orgánicas para el mercado - Arequipa

Introducción

El Proyecto “Programa de Desarrollo Comercial para pequeños productores rurales orgánicos de Arequipa”, tiene como objetivo contribuir a mejorar las condiciones socioeconómicas de los productores orgánicos en los distritos de Arequipa. El propósito es desarrollar la cadena de comercialización de productos orgánicos, fortalecer las capacidades comerciales de 120 productores orgánicos incrementando su ingreso familiar de S/. 2,000 año a S/. 2,500 por venta de productos orgánicos frescos y procesados, en funcionamiento regular, con la articulación de tres organizaciones que vinculan a 120 productores con un total de 20 has certificadas que destina su producción diversificada orgánica al mercado local y un centro para el sistema eficiente de acopio, selección y empaque.

Este proyecto es ejecutado por un consorcio liderado por Catholic Relief Services (CRS) y financiado por el Banco Interamericano de Desarrollo Fondo Multilateral de Inversiones PE-M1051 (FOMIN), la Organización no gubernamental ONGd Asociación de Promoción y Desarrollo (EL TALLER) con un plazo de ejecución de 33 meses y un fondo de US$ 248,741.

El accionar de la ONGd El Taller busca mejorar la competitividad de los productores y empresas rurales y agroindustriales cuidando el medio ambiente y el entorno sociocultural, por lo que sus servicios de extensión agraria, desarrollo tecnológico, asesoría empresarial y articulación comercial, se desarrollan con enfoque de sostenibilidad y equidad,

Principales resultados obtenidos:

- ✔ Que los productores rurales incorporen innovaciones tecnológicas agropecuarias, mejoren su oferta productiva por la ampliación y diversificación de su producción orgánica e incrementen sus ingresos y condiciones para la seguridad alimentaria.
- ✔ Mejorar la participación de productores rurales en una cadena productiva en funcionamiento, a partir de una oferta articulada de productos y servicios de calidad.
- ✔ Contar con el reconocimiento del Centro de Innovación Tecnológica Agroindustrial (CITE Agroindustria) del Ministerio de Producción y constituir parte de la Red de CITE´s que apoyan mejorando la competitividad de las cadenas productivas.
- ✔ Promover un Instituto de Educación Superior que capacita a jóvenes campesinos en la carrera de Agroecología y brinda servicios de formación a promotores campesinos.

El proyecto está ubicado al este de la ciudad de Arequipa. Comprende las sub cuencas Andamayo, Mollebaya y Yarabamba. Involucra a los distritos de Chiguata, Sabandia, Mollebaya, Characato, Polobaya, Quequeña y Yarabamba, además se incluirá la localidad de Pachacútec ubicada en el distrito de Cerro Colorado, Arequipa, por contar con productores orgánicos organizados.

Se viene trabajando con nueve asociaciones debidamente constituidas: Aspeap, Aspec, Aspecy, Agroyara, Aspeaman, Aspepacha, Tahuantinsuyo, APPAP, APET. Cuentan con "Centros de Acopio" de Tecnología Media, debido a que la producción de productos orgánicos aún es baja se ha replanteado estas alternativas quedando de la siguiente manera: Seis (06) "Unidades de Acopio" y un (01) "Centro Modelo de Acopio". El Centro Modelo de la Localidad de Sabandia acondicionado con la finalidad de dar capacitación a todos los productores orgánicos en temas de Buenas Prácticas de Manipulación de Alimentos, Procesamiento Mínimo y otras tecnologías que den valor agregado a los productos orgánicos, considerando la incorporación de nuevos socios productores orgánicos, garantizará una mayor calidad en los productos en cuanto a la estandarización y presentación al consumidor.

La ONGd El taller en la ciudad de Arequipa mediante un convenio firmado con la Municipalidad Distrital de José Luis Bustamante y Rivero vienen realizando una feria promocional en la venta de productos orgánicos "Feria Verde THANI" en la que se ofertan productos con certificación.

Adicionalmente se ha realizado la venta de productos en el canal comercial de Supermercado Tottus quienes desarrollando una responsabilidad social con inclusión en negocios ha posibilitado un desarrollo sostenido al proyecto; sin embargo, se debe tener en cuenta la sostenibilidad y mejoramiento del centro modelo de acopio y las unidades de acopio las cuales vienen siendo administradas por iniciativas personales individuales.

Situación inicial /Problemática

Las unidades productivas agropecuarias de las familias campesinas, en los distritos de Arequipa, se caracterizan por su alto grado de parcelación, en promedio 1 topo por familia, que genera ingresos muy bajos, una media de S/. 2,000 al año. La actividad agropecuaria principal de estas unidades es la ganadería lechera (50% de su oferta) con pobres rendimientos y reducidos precios. También producen cultivos tradicionales como tubérculos, hortalizas, legumbres y granos, principalmente papa, haba, ajo, cebolla, maíz, para el autoconsumo pero una parte es dirigida al mercado local que paga muy poco y no diferencia el precio los productos orgánicos de los convencionales.

Los productores ecológicos están debidamente organizados y asociados por zonas, la mayoría de ellos es gente adulta mayor, ya que los jóvenes migran a la ciudad de Arequipa y muchos casos fuera del país, los productores se dedican íntegramente a las actividades agrícolas tradicionales como siembra de algunos granos, alfalfa, papa, oca, donde la mayoría de estos productos están destinados al autoconsumo. Con el fin de reafirmar conocimientos y su consolidación vienen trabajando con el equipo técnico de la ONG El Taller.

Por otra parte, la conciencia sobre el cuidado de la salud ha hecho que cada vez exista una mayor demanda de productos alimenticios de calidad ecológica y/o natural que no es atendida de manera adecuada, no es suficientemente diversa ni frecuente, ni

tampoco garantiza su calidad ecológica, lo cual no permite fidelizar al consumidor interesado.

La solución propuesta ante esta problemática es mejorar el manejo post cosecha y el valor agregado de los productos tradicionales orgánicos, organizar su oferta y articularla adecuadamente con el mercado a través de diferentes canales de distribución locales.

Producción Cosecha

Todos los productores cuentan con huertas en sus casas, algunas con hortalizas y animales y otras solo hortalizas, el principal cultivo que presenta la zona es la reina de las forrajeras: la alfalfa, que es utilizada para para alimentar a su ganado. En segundo lugar el maíz y luego varias hortalizas como cebolla, papa, zanahoria, y de animales cuyes, ganado vacuno, aves y algunos caballos.
Se realizó un taller informativo sobre producción orgánica, al cual asistieron 25 personas de la zona. Se coordinó para visitar huertas y realizar el informe de zonificación.

Siendo los productos: Caigua, Pimentón de color, Lechuga de color, Brócoli, Col de colores, Acelga de color, Cebolla, Porros, Perejil, Acelga, Calabacín, Lima, Repollo, Rocoto, Beterraga, Orégano, Sacha Tomate, Zanahoria, Albahaca, Cilandro, Apio, Tomillo, Manzana, Palta, Tumbo, Colantao, Tuna, Espinaca, Rabanito, Zapallo, Nabo, Calabaza, Membrillo y Papaya Arequipeña.

Comercialización

La Feria Verde Thani comienza desde las 4:30 mañana como responsable del evento vende los productos de la asociación y al día siguiente realiza el pago a los productores.
El campo ferial esta dividido en zonas para hortalizas, verduras, quesos, carne, aromáticas, cereales andinos, Jugos de fruta, emolientes, aguaymanto, sol de chaparra, aceite de olivo, néctares, maíz morado, delicatesen galletas, Forti grano, infusión medicinal, algarrobos, café, la natilla, panadería de madres en extrema pobreza, apia río del Colca, Cotahuasi kiwicha, cebada pelada, poroto, quinua maría marangani, aprolac Chivay yogurt Cotahuasi, vinos Chaucalla, prendas en fibra de alpaca, fruta de Omate.
Los clientes fidelizados que asisten a la Feria vienen de otros distritos para comprar y mediante un listado separan los productos.
Al terminar la feria a las 4 tarde, se reúnen los venderos para evaluar la participación y las ventas efectuadas mediante los registros correspondientes.

Alianzas estratégicas del proceso

Asociaciones
Comités de la Feria Verde Thani, Armado, Difusión, Consumidores, Comidas

Asociación Verde Thani
Marca Verde Thani
La ruta del Loncco Arequipeño

Gobierno Local y Regional
Municipalidad de José Luis Bustamante y Rivero con el apoyo a la Feria Verde Thani .

Instituciones civiles
DESCO, CEDER, EDA, AEDES, CIED
Tottus como auspiciador en el manejo de productos con mejor presentación con un papel de responsabilidad social.

Enfoque de Género – Interculturalidad
Está condicionado sólo para pequeños productores.
Siendo asociados tienen que asistir a las asambleas, capacitaciones, cultivar en un terreno el cultivo orgánico, rotar las capacitaciones todos deben hacer lo mismo en sus predios realizando trabajo comunitario de siembra y cosecha.
Capacitación individual en la preparación de suelos y se sensibiliza la producción orgánica mediante la conversión de áreas de cultivos para desintoxicar el suelos.
La presencia de mujeres y hombres en la venta de productos en la feria.
La participación de la familia en el desarrollo de la actividad comercial.

Qué funcionó bien y qué podemos mejorar en el futuro

- *El proyecto ha priorizado a los productores para que puedan recuperar su capital más su ganancia en los canales comerciales tanto de TOTTUS como Feria Verde Thani, sin embargo, se debe tener en cuenta la sostenibilidad y mejoramiento del centro modelo de acopio y las unidades de acopio las cuales vienen siendo administradas por iniciativas personales individuales. Se debe realizar un estudio para que se pueda sistematizar la realidad de la sostenibilidad en el tiempo.*
- *Estandarización de la estructura de costos de producción 500 m2 para poder estandarizar los precios de cada producto.*
- *Para poder estandarizar periodo vegetativo comercial es importante el distanciamiento de cada hortaliza según sus necesidades y productos.*
- *La planificación de la producción pasa por el área y tipo de cultivo a instalarse y no solo por la demanda requerida.*
- *Las condiciones climáticas adversas imposibilitan una siembra escalonada a lo largo del año.*
- *El emprendimiento debiera ser una iniciativa personal particular, más no una propuesta planteada por terceros.*
- *Parámetros de calidad mínimos requeridos para su instalación de productos en campo.*
- *Para implementar las BPMs (buenas prácticas de manufactura), se requiere cambios de costumbres en los hábitos de limpieza, lo cual implica mayor tiempo.*
- *Se hace necesario que exista una dinámica constante y manejo de registros de acopio, para la implementación de un sistema de trazabilidad.*
- *Se debería considerar otras líneas para poder desarrollar nuevos productos.*
- *La promoción de una cadena comercial es una actividad constante, que requiere una inversión permanente, que no se limite a la difusión en los medios o instituciones, sino principalmente, en satisfacer las necesidades de los clientes basados en el producto que ofertamos.*

Lecciones Aprendidas

- *“La unión hace la fuerza”, para el primer pedido del nuevo canal comercial se tuvo que contar con la ayuda de todos los profesionales del proyecto y unidades de acopio ya que no se contaba con logística ni ordenamiento de funciones para poder trabajar con fluidez. Con el paso de los días se fue acomodando el desarrollo de las actividades integralmente en base a comunicación con las demás unidades de acopio.*
- *Reformular la programación de siembra y así contar con producto para los canales comerciales asegurando el funcionamiento de uni-*

dades y centro modelo de acopio.

- *El manejo de una cédula de cultivos, que incluya hortalizas, facilita la realización de una buena planificación del cultivo.*
- *La parcelación de un predio y la siembra escalonada del mismo, pasa por un convencimiento de parte del productor para poder asumirlo.*
- *El manejo de registros de costos de producción implica un proceso de acompañamiento cercano y largo, en poblaciones rurales y con productores adultos.*
- *El haber dirigido este tipo de talleres a un grupo seleccionado, involucrado en el tema comercial, facilitó la implementación de las herramientas de marketing.*
- *La presencia de agricultores orgánicos certificados y una agricultura tradicional aún existente, facilita la implementación de las prácticas agroecológicas.*
- *Las BPM en cosecha y post cosecha de cultivos dirigidas a cultivos de gran escala como los tradicionales: maíz, habas y papas.*
- *Se requiere de un mínimo de experiencia para poder elaborar un manual técnico, que implique una edición final.*
- *Condiciones de infraestructura mínima son muy necesarios para la implementación de estos centros.*
- *Es importante considerar un tiempo para validar las hojas de registro, de tal modo que se adecue a la realidad de cada centro y dinámica de acopio.*
- *Existe un alto margen de rentabilidad en los productos transformados como los procesados de hortalizas: encurtidos.*
- *El cambio de comportamiento de los clientes potenciales para optar por una nueva oferta comercial, que implica cambio actitudinal (hábitos y prácticas) resulta ser un proceso a largo plazo.*
- *Elementos importantes para poder posicionar la marca "verde Thani".*

Desarrollo en la **Cadena Productiva de Lácteos** - Cusco

Introducción

El fin del Proyecto "Desarrollo de la cadena productiva de lácteos en la Región Cusco" es promover la articulación comercial de los derivados lácteos a mercados potenciales de la región a través de la venta de mayores volúmenes de producción de quesos, consolidando la cadena productiva de lácteos. Dentro de este concepto se fortalecerá a cada uno de los actores del circuito, dando capacitación a los pequeños productores proveedores de leche, brindando asistencia técnica personalizada a los acopiadores de este producto (queserías artesanales) con la finalidad de estandarizar la producción de los diferentes tipos de quesos, brindarle un valor agregado a través de un empacado con bolsas termo encogibles, promoción del producto para lograr el posicionamiento de la marca en el consumidor y negociaciones con los principales mercados de la región (hoteles, supermercados y restaurantes) con el objetivo de introducir la producción de quesos en este segmento importante del mercado que demanda un producto de calidad.

Este proyecto es ejecutado por un consorcio liderado por Catholic Relief Services (CRS),Consorcio de Organizaciones privadas de promoción al desarrollo de la pequeña y micro empresa (COPEME)programa articulando myperú y Cáritas del Perú Sede Cusco con un plazo de ejecución de 24 meses, y un fondo de US$ 272,153.33.

Caritas del Perú viene trabajando con 10 queserías quienes compran materia prima de pequeños empresarios de su entorno, quienes han conformado la "Asociación de pequeños empresarios lácteos Valle Imperial". Adicionalmente han diseñado y escogido el nombre "SUMAQCHA" como marca para sus productos, con registro de la marca para promocionarlo utilizando diversos medios como la degustación en ferias, preparación de muestras para empresas compradoras, difusión radial y televisiva y posteriormente asistirlos en la negociación y cierre de venta a las empresas.
La asociatividad con este grupo de empresas se desarrolla en base a la confianza y al compromiso, debido a ello Cáritas viene trabajando el fortalecimiento organizativo en forma permanente, además de considerar aspectos técnicos; como volumen mínimo de producción, infraestructura productiva, vocación de transformación y la implementación de un sistema de calidad, entre otros, han podido atender algunos pedidos de empresas y ocasionalmente se unen algunas de las queserías para atender pedidos menores.
La situación actual de los hatos lecheros de algunos productores cuentan con cobertizos entregados por el programa Agrorural, se han instalado 30 composteras y casetas de ordeño, así mismo la instalación de bebederos y comederos, influye en la alimentación de las vacas. Las razas de animales que predominan son: la raza Holstein que es netamente productor lechero, seguido de la raza Brown Swiss conocida por ser de doble propósito, pues aparte de productor de leche también es un buen productor de carne, asimismo tienen animales criollos y de raza Jersey; sin embargo, a pesar de tener animales de razas definidas la gran falencia observada es la falta de una adecuada alimentación que en su mayoría se realiza al libre pastoreo sin ningún tipo de control en la cantidad y calidad de alimento que consumen, muchas veces sub alimentados.

Tipos de queso desarrollados por el productor: Tradición del cusco, Paria, Andino, tipo Edam, tipo Mantecoso, tipo colonia, tipo parmesano, tipo Tilsit, Dambo, tipo Gouda, Gouda con ojos (tipo Pategras), Queso crema con aceitunas, Queso fundido para untar y quesos aromáticos. Por otro lado en esta articulación horizontal, podemos encontrar a los pequeños empresarios que producen materia prima de quienes los queseros acopian la leche que será transformada en cada quesería. En la actualidad cada quesero acopia leche de sólo 5 - 20 pequeños hatos lecheros, con el proyecto se pretende fortalecer la confianza para que cada quesería compre a un mayor número de productores en cantidades de 10 lt / día como mínimo, haciendo un total de 300 lt. La capacidad instalada de cada quesería es de 300 lt, la diferencia la cubren con su producción porque además de ser pequeños empresarios queseros también poseen ganado que les provee de esta materia prima.

La articulación entre el productor y la planta de procesamiento permite darle mayor valor agregado a una materia prima muy perecible y susceptible como es la leche, concentrar una oferta mayor, diversificada y de calidad estandarizada en una organización constituida y un mercado muy exigente en estándares muy altos de calidad.

Situación inicial /Problemática

A fines del año 2,005 Cáritas del Perú conjuntamente con Cáritas Cusco iniciaron con la ejecución del proyecto "Desarrollo de capacidades, incremento productivo y mercadeo de leche y derivados en comunidades campesinas del Cusco" que permitió trabajar con pequeños productores de las provincias de Anta y Acomayo mejorando el piso forrajero a través de la instalación de alfalfa W350 una variedad con latencia invernal ideal para las condiciones difíciles de la sierra peruana; el proyecto también diseñó estrategias para incrementar la producción de leche teniendo como base el mejoramiento del forraje y brindando capacitación y asistencia técnica. En el tercer componente desarrolló la agroindustria rural a través de una permanente capacitación a 10 pequeños productores en la elaboración y estandarización de variedades de quesos y yogures con calidad comercial con la variedad denominada "Sumaqcha" para facilitar el acceso de estos productos a mercados altamente exigentes.

Desarrollo de la Cadena de Valor (Proceso de Intervención)

El proyecto se ejecutó en el marco de la cadena productiva de lácteos, con la participación de los diferentes agentes involucrados, teniendo en cuenta el enfoque de demanda. Esta propuesta se plantea considerando que, de acuerdo a un estudio de mercado que Cáritas efectuó en la región del Cusco se ha determinado que existe una demanda insatisfecha por los productos lácteos y en mayor medida por los quesos; tomando como base esta justificación la propuesta. Las estrategias que se proponen son las siguientes:

1. *Conocimientos y adiestramiento para el manejo de vacunos de leche y la obtención de óptima calidad, condición indispensable para la elaboración de quesos y yogurt de calidad comercial.*
2. *Función de centros de acopio de leche fresca; los proveedores de leche serán los pequeños productores que recibirán capacitación y asistencia técnica con el proyecto. Cada quesería artesanal acopiará leche fresca a 30 productores que viven alrededor de la quesería, quienes abastecerán un mínimo de 10 litros de leche por día para cubrir la capacidad productiva de cada quesería artesanal.*
3. *Articulación al mercado demandante de estos productos y su sostenibilidad en el tiempo se realizarán actividades que permitan el posicionamiento de la marca actualmente existente (Sumaqcha) que pertenece al grupo de productores de la "Asociación de productores lácteos Valle imperial", fortalecido y formalizado por Cáritas a través de proyectos anteriores.*

Situación de la Cadena de Valor

Actualmente los campesinos toman más atención al momento de adquirir los productos veterinarios fijándose dónde los compran, quién les vende, fecha de vencimiento, periodo de retiro, registro sanitario, contraindicaciones; lo que contribuye a la realización de un adecuado tratamiento a las diferentes enfermedades junto con un buen diagnóstico.

Las expectativas de los productores apuntan a que en el futuro incrementen el volumen de leche que producen actualmente, mejorando la calidad genética de sus animales y así elevar el nivel de sus ingresos. Por otro lado también esperan poder comercializar leche pura a lo largo de toda la campaña.

De las prácticas en el uso de medicamentos veterinarios

Uso mínimo de los medicamentos de uso veterinario.

Los antibióticos, antiparasitarios, hormonas, vitaminas, incluso los suplementos que se administran a los piensos con los cuales se alimentan los ganados deben ser usados en mínimo porcentaje pues los residuos que quedan tanto en la leche como en sus subproductos van a afectar la calidad del mismo y con la ley de seguridad alimentaria debemos buscar alimentos inocuos para el consumo humano lo que significa sin residuos de medicamentos

Un caso especial es la mención de la mastitis como la principal enfermedad que afecta todo el proceso productivo de los quesos ya que los animales al

presentar esta enfermedad disminuyen la cantidad de leche que producen lo que repercute en la cantidad que los proveedores de leche entregan a los productores queseros.
Líderes responsables de los botiquines veterinarios
Han sido capacitados en el uso de los medicamentos asimismo, éstos tienen dentro de sus grupos personas que también han sido capacitadas los que apoyan para realizar los tratamientos a los animales, así como en las campañas de dosificación

Botiquines Veterinarios
Se hizo entrega de tres botiquines veterinarios los cuales están en pleno funcionamiento, dos en la provincia de Anta y uno en el distrito de Pomacanchis

Desarrollo de capacidades de los productores lecheros
Se ejecutaron 16 talleres en los temas como: buenas prácticas en el uso de medicamentos de uso veterinario zoonosis, nutrición y alimentación, inseminación artificial, eventos macro denominados "manejo del hato lechero", entre otros, donde participaron 379 productores lecheros, 45 asistencias técnicas, principalmente en diagnostico de enfermedades como son infecciones a la piel (abcesos), metritis, diarreas en terneros, evaluaciones de mastitis sub clínica y clínica con el kit de mastitis CMT (California Mastitis Test).

Se editó un manual de "Buenas prácticas en el uso de medicamentos veterinarios" y se distribuyeron 900 ejemplares a productores lecheros.
Las plantas queseras del ámbito de Anta y Acomayo participan como proveedores de leche se concientizaron y comprometieron con el cumplimiento de las buenas prácticas de higiene personal desde el lavado de las manos, técnicas de almacenamiento de leche recién ordeñada e inmediatamente filtrada, llevar acabo el control de calidad de leche y determinar la acidez por el método Dornic, prueba de alcohol, prueba de mastitis con hidróxido de sodio y prueba de mastitis con CMT.

Comercialización
Alianzas estratégicas con las gerencias de desarrollo económico, desarrollo social y entidades públicas y privadas para la difusión de las actividades que realiza la asociación como un agente contribuidor a la economía nacional. La difusión y promoción de la asociación Valle Imperial de sus productos con la Marca Sumaqcha ofertados en los mercados.
Alianzas con instituciones promotoras del desarrollo agropecuario y agroindustrial para impulsar nuestros productos.
Campañas que promueven y garantizan la leal competencia.
Alianzas estratégicas impulsadas por las instituciones privadas "ONGs" y agentes económicos pequeños (pro-

veedores) para difundir los productos que oferta la empresa.
Inventario de los registros de venta para evaluar la situación económica de la asociación.
Comercialización en forma asociada y en escala, impulsando la competitividad regional.
Estudio de mercado y plan marketing identificando las directrices de oferta, demanda y competidores para diversos mercados.
Diseñar programas de promoción de consumo de productos lácteos con instituciones públicas y privadas que van en armonía con la asociación.
Página web a nivel asociación donde se muestre el proceso de transformación de la leche en productos con valor agregado y los productos que estamos ofertando en el mercado Regional.

Alianzas estratégicas del proceso
Asociaciones
Miembro de la Mesa de trabajo de productores de las localidades de Anta y Acomayo
REDES LAC
Asociación de Productores de Lácteos Valle Imperial del Cusco.

Gobierno Local y Regional
Las Municipalidades Distritales de Anta y Acomayo, Gerencias de desarrollo económico, desarrollo social y entidades públicas y privadas para la difusión de las actividades que realiza la asociación como un agente contribuidor a la economía nacional.
Municipalidad del Cusco en la Feria Gastronómica.
Gobierno Regional de Cusco Área de Competitividad - Ejecutor del Proyecto Fortalecimiento de la Agroindustria.
Agencias Agraria de Anta y Acomayo.
Ministerio de la Producción.

Instituciones civiles
Ayuda en acción, Kallpanchis y Cáritas Instituciones privadas "ONGs" y agentes económicos pequeños (proveedores) para la difusión, de los productos que oferta la empresa Red de productores de leche REDES LAC y Supermercado MEGA Matara Plaza Tupac Amaru, Mercado central de Izcuchaca, Mega Ttio, Mercado Rosas Pata y Mercado central del Cusco.
APROLACA
Asociación Arariwa – Unidad de Microfinanzas de Servicios Comunales, Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña empresa en el Perú APOMIPE, Centro Bartolomé de las Casas, CEDEPAS Norte, Agencia Suiza para el desarrollo y la Cooperación COSUDE, MINKA, Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco Facultad de Química, Servicio Nacional de Adiestramiento en Trabajo Industrial (SENATI).

Enfoque de Género – Interculturalidad
La participación de la Mujer en las labores agrícolas, pecuarias, producción y comercialización de quesos ha permitido desarrollar capacidades de liderazgo empresarial dentro de toda la cadena productiva.

La presencia de técnicos quienes se han ganado la confianza del productor utilizando una relación lingüística en el idioma Quechua y Castellano. Permitiendo un aprendizaje significativo de los conocimientos nuevos en las técnicas de la producción de quesos de alta calidad.

Qué funcionó bien y qué podemos mejorar en el futuro
- *Contar con instrumentos de promoción de los productos como spots televisivos y radiales, publicidad BTL, brochure, entre otros, para el posicionamiento de la marca y marketeo de los productos.*
- *Trabajar con las Asociaciones el tema de Fortalecimiento de Organizaciones, Liderazgo y Gestión Empresarial, con la finalidad de desarrollar capacidades y empoderamiento del proyecto en los productores.*
- *Continuar con el trabajo de capacitaciones en buena práctica en el uso de Medicamentos Veterinarios y así se fortalecer aún más las capacidades de los productores beneficiarios.*
- *Brindar continuidad en la asistencia técnica en sanidad y prevención de enfermedades en ganado lechero.*
- *Realizar trabajos de capacitación en buenas prácticas de ordeño incidiendo en la prevención de mastitis*

debido a que ésta enfermedad, se propaga básicamente por mala higiene.

- *Mantener el uso de baldes plásticos por lo que deberán adquirir unidades con tapa hermética y de grado alimentario para transportar la leche de igual manera se recomienda cambiar el material de acopio con porongos de aluminio o baldes de acero inoxidable que son más apropiados para su transporte.*

- *Practicar el almacenamiento de leche a baño maría con agua fría inmediatamente después del ordeño, con la finalidad de conservar su calidad.*

- *Implementar a los proveedores con jabón líquido y toallas para el lavado y secado de las manos.*

- *Cáritas Cusco propone la apertura y administración de una **TIENDA DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS** donde los productores provean los derivados lácteos de mayor demanda.*

- *A través de la ODELs (Oficinas de Desarrollo Económico Local) de la municipalidad Provincial de Anta y Distrital de Pomacanchi, se ha propuesto que uno de sus ejes temáticos debería ser el Impulso a la ganadería lechera con resolución municipal, en el entendido que deben dar prioridad y apoyo a esta actividad durante su gestión.*

Ejes de trabajo que deben desarrollar:

1. *El desarrollo de la GANADERÍA LECHERA, basado por supuesto en la disponibilidad de pastura para asegurar la alimentación del ganado.*
2. *Establecer vínculos comerciales de mediano y alto nivel a través de la Asociación con Supermercados lideres en la Región*
3. *Optimizar el funcionamiento empresarial de la Pyme Quesera (en el mercado alto competitivo).*
4. *Contar con un fondo económico de apoyos en capital de trabajo y asistencia técnica en los distintos campos, que permita una consolidación real de un pequeño empresario que antes fue un campesino sin una proyección clara de futuro empresarial.*

Lecciones Aprendidas

- *Reconocimiento gracias a la intervención del Experto Argentino Dr. Carlos Berra quien estableció claramente la necesidad de trabajar la leche como punto de partida para la elaboración de quesos de alta calidad.*
- *Recepción de la leche hasta las 9:00am transportados en porongos de 20 litros de capacidad.*
- *Proveedores bien organizados que tienen como lema: “hacer buen queso es nuestro orgullo”.*
- *Elaboración de distintos tipos de queso. La salmuera utilizada es 18 °Baume +2 ó -2 para todo tipo de quesos.*
- *Aporte tecnológico de las queserías en el uso de calderos lo que es una ventaja para optimizar el tiempo de procesamiento, abaratar el costo de producción y con su vapor esterilizar los porongos de transporte .*
- *La mayoría de las queserías utilizan fermentos lácticos para diversificar los productos.*
- *Las buenas prácticas de higiene y lavado de las manos.*
- *La utilización de Baldes o porongos con tapa adecuados para el traslado de la leche*
- *Uso de manuales y guías de la Tecnología de Quesos de mayor valor agregado.*
- *El uso de implementos de seguridad como mandiles azules, gorros, boquillas, botas de jebe y mandiles de plástico para la producción de queso.*
- *La Caseta de ordeño tiene un manejo adecuado para evitar la contaminación de la leche.*
- *Uso del botiquín veterinario para tratar enfermedades de timpanismo, mastitis, parasitosis, etc.*
- *Transferencia de tecnología en Inseminación artificial a productores*
- *Se realizaron 9 talleres en Alimentación Balanceada y Manejo de Desechos, incluyó los temas de*

aparato digestivo de la vaca, composición de los alimentos, pastos y forrajes; así mismo se trató el tema de manejo de desechos.

- *Cambio de actitud de los participantes sobre la forma de desechar el guano, punto es importante, ya que así se evita la contaminación de leche.*
- *Conocimiento de técnicas personalizadas en alimentación balanceada y manejo de desechos.*
- *Los beneficiarios usan sales minerales en la dieta de sus ganados para complementar la alimentación de los mismos.*
- *Cuentan con la construcción de 30 composteras tanto en Anta como en Pomacanchi.*
- *Los beneficios que otorga el uso del composta, motiva a producirlo y utilizarlo adicionalmente, obteniendo ingresos económicos del mismo mediante su comercialización.*

Cultivando **Hierbas Aromáticas** en el desierto

Siempre ha constituido una aspiración de los pueblos llegar al desarrollo, es un concepto complejo entre crecimiento económico y riqueza, para que sea integral se requiere de todas la potencialidades que tiene el ser humano, como individuo y como miembro de la sociedad, la lucha contra la pobreza es un camino muy complejo que implica el despliegue de nuestras facultades.

HIERBA BENDITA SEAS …

La ventaja es contar con inspectores de campo en cada asociación o núcleo, vigilando el corte, abonamiento y deshierbe brindando capacitación sobre cómo lograr mejor productividad y cómo potenciar un fundo, duplicar su valor y la mayor diversidad de productos entre ellos las hierbas aromáticas. Participar dentro de la RED de CITES Centros de innovación Tecnológica - CITEagroindustrial Ceprorui El Txaller vivero, socio tecnológico para alcanzar competitividad y productividad.
Rendimiento según la variedad
El tomillo S/.8.00 kg, Orégano S/.6.80 kg, Mejorana S/.7.00 kg consiguiendo una productividad de 600 a 700 kg por topo, la menta S/.6.00 a 6.50 kg, la manzanilla S/.15.00 kg; entre otros, como romero, cedrón, pétalos de girasol, savia y estragón.

Cornelio Flores Flores

Agricultor Ecológico Miraflores

Productor de hierbas aromáticas y hortalizas tiene un terreno de 150 m² y 2.4 has cuenta con quinto año de primaria, vive en la zona de Chiguata anexo de Miraflores, en las laderas de los Volcanes Misti y Pichu Pichu, anteriormente se dedicaba a la agricultura convencional y a la ganadería.
"Hemos progresado, en nuestro pedazo de terreno sembrábamos comida para el ganado, en un año teníamos un ingreso de 500 soles, lo que nos ubica bordeando la línea de pobreza. Nos agrupamos varios socios y comenzamos acopiando hierbas medicinales los que difícilmente se vendían. También trabajamos con composta mejorando el abono. Solicitamos apoyo a la ONGd El Taller para producir orégano en la zona. Inicialmente tuvimos una producción particular de orégano pues los socios tenían terrenos disponibles en andenes. Ante la necesidad de poder instalar orégano vendí mis borregos y plantamos todo, con apoyo de la ONGs y los socios volvimos a trabajar para producir el nuevo cultivo, logramos ventas importantes en la comercialización. Ahora la posibilidad de poder diferenciar el producto convencional siempre es al barrer; con las hierbas orgánicas tenemos un mejor precio, deseamos con el tiempo ser propietarios de la certificación orgánica y poder demostrar nuestro trabajo. El Oro Verde del Orégano, trabajo tranquilo en mi chacra".

Juan Mamani Mamani

Agricultor Ecológico Miraflores

Presidente de la Asociación de Productores de Miraflores cuenta con 32 socios, productor de hierbas aromáticas y hortalizas tiene un terreno de 200 m²y 2.4 has, vive en la zona de Chiguata, anexo de Miraflores, en las laderas de los Volcanes Misti y Pichu Pichu. Cambió de vida con el cultivo de hierbas aromáticas al sustituir las actividades de ganado vacuno, al inicio tenían un contrato con un intermediario Ecolife, ahora trabajan directamente por Peter Lendi (Empresa Extranjera Herboristi Lendi – Sucursal Bioquipa SAC) con terrenos en reconversión de productos orgánicos desde S1, S2 y finalmente productos certificados, en los centros de acopio de Miraflores, en bruto como acopiador ejecutan una liquidación, con la empresa cada socio vende su producto, siendo el acopio 21 días antes y pago inmediato. Cumplen un reglamento interno como asociación, existen sanciones estrictas que son cumplidas por todos, no hay envidia sino compañerismo, las esposas trabajan en los huertos sembrando productos orgánicos, sanos y frescos como lechugas, porro, apio, etc., lo importante es poder vender estos productos en las ferias locales, actualmente se han enviado muestras de hortalizas a Tottus. La certificación es una alegría porque se ve las ganancias del esfuerzo de haber cuidado la producción, vender al mercado exterior y ver resultados positivos. Para ser orgánico se tiene que esperar tres años. Permitiendo asegurar la alimentación del productor, elevar la calidad de vida familiar.

Esposos **Pedro e Isabel Veliz**

Agricultor Ecológico Chiguata

Tienen una chacra ecológica en el predio Las Laderas, con 5 años en proceso, antes cultivaban con insumos químicos, plaguicidas, insecticidas; los suelos necesitan desintoxicarse para obtener ese título ecológico de orgánico lo que les ha permitido conocer sus plantas así como un padre conoce a sus hijos, separando los residuos orgánicos e inorgánicos, riego por aspersión, preparación de compost que es absorbido los más rápido posible por la planta. Adicionalmente preparan Biol que contiene sangre de cualquier animal, cascara de huevo, alfalfa tierna, vísceras de pescado, melaza de caña, estiércol fresco de vacuno.

Natividad Machaca y Jacinto Quico

Agricultor Ecológico Cari Cari

Presidenta de la Asociación de Productores del anexo de Cari Cari

Productora de hierbas aromáticas y hortalizas, en la variedad romero, rocoto, aguaymanto y miel, a pesar de la escasez de agua, hay una via directa para poder llegar a la zona, nuestros hijos se fueron por falta de colegio y servicios eléctricos, se sufre de mucho en el campo, pero con el apoyo de las autoridades fuimos superando las dificultades, ahora contamos con un almacén para guardar los productos y materiales, colmenas de abejas, todos los terrenos tienen certificación orgánica, realizamos la rotación de productos, marqueras de tomillo, venimos trabajando desde 1997, tenemos una compostera, utilizamos cercos vivos para proteger los cultivos orgánicos de romero. Aprendemos a valorar nuestro trabajo.

Hortalizas producto orgánico para la salud y la vida.
Cultivando para la Vida

Como en las grandes ciudades los productos ecológicos impulsan la producción de alimentos orgánicos, Verde Thani, significa Verde y Sano, la mejor calidad de vida de las personas y participan en 10 asociaciones de productores, en la provincia de Arequipa, esta red ecológica abarca las zonas de Chiguata a los 3106 msnm, Pocsi a los 3174 msnm, Polobaya a los 3093 msnm, Yarabamba a los 2563 msnm, Quequeña a los 2592 msnm, Mollebaya a los 2769 msnm, Sabandia a los 2752 msnm y Pachacútec a los 2320 msnm, estos productores están revalorando las prácticas ancestrales en su forma natural de cultivo en armonía con el medio ambiente , evitando así la contaminación química del aire, agua y erosión del suelo contribuyendo a frenar los efectos del cambio climático, con la participación, sensibilización y capacitación, garantizan sus productos con la certificación IMO Control, mas de 1000 productores orgánicos, 900 has certificadas y 2000 has de producción orgánica. Por las condiciones climáticas y calidad de los productos orgánicos la demanda se multiplica a nivel regional y nacional no sólo de granos andinos, hierbas aromáticas, hortalizas, también de cultivos andinos como la papa, el maíz, aguaymanto y habas, la producción orgánica, nos ofrece productos sin toxicos, previene problemas en nuestra salud, contiene mayores nutrientes y son más sabrosos tienen olor y sabor.

CIUDA TU SALUD CUIDA EL PLANETA

Eduardo Loaiza Fuentes

Productor Orgánico Pachacútec

Presidente de la Asociación de Productores Orgánicos de Pachacútec ASPER, 335 m² en el cultivo de Hortalizas su lema es "Pensemos en la salud de uno, de la familia para poder ofrecer a los demás los consumidores, venderles salud",

Bio huertos tiene un manejo de semillas de campañas anteriores, para un mejor trabajo, Tottus Cayma como centro de acopio con los productos de lechugas rojas, apio, nabos, rabanitos, zanahoria, leche, frutas y truchas. El productor debe tener la capacidad para empezar a cultivar en forma orgánica, composteras con trabajo comunitario, capacitación individual de la producción orgánica en los pagos y conversión, preparar los suelos, abonos con un proceso de 1 mes, distanciamiento para la calidad de producto en tamaño y tiempo vegetativo a nivel de programación comercial, con siembras escalonadas, cada 15 días dependiendo del cultivo y las fichas técnicas de cada producto, hay cultivos principalmente para su consumo, sus ingresos mensuales de S/. 400 a 500 no pueden perder un cultivo de 4 a 5 para poder competir con los productos convencionales, nuestros productos orgánicos deben estar más tiempo en campo, previo lavado, ingresar a la unidad de acopio es pesado, calibrado y encintado, si está en kilos tiene que estar en mallas, llevarlo a la feria verde ya en la feria, armar el toldo, mesa y todo lo que demanda para exhibir los productos. Se designa una persona responsable de la feria considerando 0.30 por precio de producto para compensar la venta, según los costos de producción que sacamos por producto.

Francisco Begazo Vargas

Productor Orgánico Yarabamba

Productor de abonos orgánicos de compostado y lombricultura influido en la transformación instruido en diferentes talleres y pasantías, recibiendo cursos sobre diversos temas, cultivo de hierbas aromáticas orgánicas en la certificación de los terrenos como orgánicos, participa en la feria Thani, tiene propuestas para sembrar otros productos. Producción de Biol dentro de un plan de negocios y Lombricompuesto, Proyecto de cuyes..

Centro Piloto de Producción de Abonos Orgánicos instalado en el distrito de Yarabamba.

El plan de negocios para la comercialización de abonos: Compost. Humus de Lombriz, Biol y Té de Humus

Mediante la implementación de este centro se busca mejorar la situación financiera de la Asociación y del socio encargado del manejo del centro piloto de abonos orgánicos; durante el tiempo de vida del proyecto se buscará obtener un

crecimiento anual en la producción del 5% para el segundo año y 8% en el tercer año. Brinda los productos suficientes para que los agricultores tengan una provisión constante y de calidad de abonos orgánicos
Un socio de la organización de productores ecológicos de Yarabamba Agroyara se encargara del manejo de este centro piloto.
En los últimos años hubo un aumento de tierras con certificación ecológica debido principalmente a la realidad medio ambiental que nos toca vivir y en un mercado exterior cada vez más cambiante y exigente en productos finales ;es que en el último quinquenio se le da la debida importancia a la producción de abonos orgánicos como es el caso del compost, humus de lombriz, biol y té de humus que son los principales y más demandados, además sus bajos precios los hacen más atrayentes comparado con los productos sustitutos.

Rebeca Postigo Espinoza - Irma Córdova Málaga

ASPEQU – Productores de Polobaya

Productora de la zona de Quequeña

"En la zona se hacen capacitaciones y asistencias especializadas, aplicamos el aprendizaje en nuestros campos, nos concientizaron para no usar fertilizantes químicos, usar insumos y proteger el medio ambiente, para nuestra propia salud. Llevo cuatro años sembrando orgánicamente, los beneficios de la producción orgánica la estamos compartiendo con nuestros vecinos, por imitación algunos han ingresado poco a poco en la asociación les indicamos los beneficios, al inicio mi familia se reusaba, ahora se sienten mejor. Empezamos a diversificar los cultivos, considerando una gran ventaja, el suelo mantiene sus nutrientes y no se desgasta, ahora podemos obtener mejores ingresos por nuestros productos, como acopiadora de hortalizas la unidad permite juntarse con productores de otras zonas, cada agricultor es independiente en las labores de siembra y cosecha.

Sra. Irma Córdova, lleva 03 años como presidenta de la asociación ASPEQU, productora de Menta, cuenta con 20 socios, algunos productores se iniciaron en la siembra de zapallo y maíz morado, preguntaron mejor sobre el proceso de cosecha, su dificultad era la falta de conocimiento sobre manejo de los abonos en los productos orgánicos. Ganaron un concurso de Profin y solicitaron a la Municipalidad la compra de abonos en cantidad también destinar áreas de manejo en módulos pilotos. Una de las mayores dificultades es la escasez de agua seguido del elevado costo de la mano de obra.

Productos Lácteos Sabores Tradición del Cusco

Celestino Qquelcca Cusihuata –
Productor Quesero Cachimayo - EL K'ANTU

Quesería ubicada en Sector Cajamarca S/N, Distrito de Cachimayo, Provincia de Anta, Departamento del cusco camino principal .

El establo ganadero Juan Antonio inicia gracias al emprendimiento de los esposos Florencia Ccoya Quellon y Leoncio Curi Cusihuaman, que decidieron en 1985 realizar la crianza de ganado vacuno, construyeron el establo y adquirieron 15 cabezas de ganado Hollstein.

Los productores de Cachimayo no tenían conocimiento sobre inseminación artificial, cuya inversión por vaca tiene un promedio de 70 soles. Actualmente están realizando esta práctica con muy buenos resultados, pues ya se tienen 15 vacas preñadas mediante la técnica de inseminación artificial las cuales vienen llevando su preñez en forma normal.

El 2010 consiguieron ser beneficiarios del proyecto "elaboración de queso" de CARITAS, quienes facilitaron la implementación de una planta quesera y proveyeron de:

- *Tina quesera de 250 litros más accesorios (liras y batidor)*
- *Prensa para quesos*
- *Moldes (10) de queso de material adecuado para elaboración de alimentos.*
- *Mesa*
- *Balanza digital ,termómetro, lactodensímetro*

Lo más importante, CARITAS brindo asistencia técnica mediante las capacitaciones in situ de la elaboración de diversos quesos, con ello las metas y perspectivas cambiaron.
El 2011 para mejorar la calidad y eficiencia en el proceso de transformación de leche CARITAS sugiere la instalación de un caldero a leña. Ahora cuentan con instalaciones adecuadas para la elaboración de derivados lácteos y principalmente con:

- *Sala de elaboración de queso*
- *Sala de maduración*
- *Caldero a leña*
- *Ablandador de agua*

Gracias al proyecto CARITAS logran producir la siguiente variedad de quesos: Fresco, Gouda, Queso azul, Camembert, Andino, Edam, Mantecoso, Paria, Gorgonzola.

Consideramos que nuestros productos son de calidad y estamos en constante proceso de mejora, es así junto a CARITAS nace "Kantu-Quesos del Cusco", es por eso que ahora contamos con una página web en donde promocionamos nuestros productos www.kantu-cusco.com.

Ha mejorado la calidad de vida, cambiar las perspectivas a futuro. Necesitan asesoría y apoyo económico para acceder a nuevas tecnologías que permitan un manejo responsable de los recursos y acceder a nuevos mercados con su producto.

“Ya tengo un oficio me siento capaz como mujer y vamos a ganar desde un comienzo hasta el fin”

Hilario Convoy Vargas

Productor Quesero Compone – Anta – EL INTI

Quesería ubicada en Las Flores Compone, Distrito y Provincia de Anta, Departamento del cusco camino principal. Tiene 36 años, una inversión de S/.63,000 para su nuevo local, cuenta con14 proveedores de leche de la zona.

“Cuenta con un botiquín veterinario que le permite dosificar la atención del ganado y se descuenta de la leche el costo de la medicina, brindando servicio a otras queserías, apoyando en la construcción de la caseta de ordeño y composteras con el apoyo de la Ing. Vita Huayhua sea capacitado a todos los proveedores”, recibe el apoyo de su esposa llevando la economía de la empresa, tienen préstamos con entidades financieras, el pago de los proveedores se realiza a la quincena, cuando se presenta algún percance se les facilita dinero en calidad de adelanto.

Participantes de MISTURA y Feria Gastronómica que es una competencia de todas las queserías del Perú, el Chef Gastón Acurio probó el queso cusqueño y realizó un pedido de 2000 quesos semanales para Lima, el punto de venta es la Feria sabatina de Huancaro y los mercados de Cusco.

Un cambio sustancial es la introducción del Queso Andino en el mercado local, con la participación de un queso diferenciado en la tienda como Asociación de Valle Imperial del Cusco. En el desarrollo de los quesos se han invertido mucho tiempo y leche, han ganado confianza en una relación con el mercado.

Jesús Huallparimachi

Productor Quesero Compone – Anta – Suiza Andina

“La quesería no solo se limita a la producción y transformación sino también a desarrollar muchas otras capacidades apoya a mujeres en la venta de los productos, en el uso del suero como alimento para porcinos y a los jóvenes que participan en las pasantías, la quesería es un lugar para trabajar más sistemáticamente en el desarrollo de los pueblos”.

Lorenza Porroa Cortez

Productor Quesero Zurite – Anta – EL INTI

Quesería ubicada en Santa Bárbara, Distrito Zurite y Provincia de Anta, Departamento del Cusco

“Mi sueño es tener una empresa familiar, con 600 lt de leche por día. Nos iniciamos en la ganadería el año 2000 con 3 cabezas de ganado de alta producción, la venta se realizaba a los acopiadores de la zona, quienes pagaban el litro de leche por debajo del promedio, también trabajamos haciendo quesillo fresco, salían de todos los tamaños, unas veces grades y otras pequeños, estábamos a punto de vender la propiedad cuando recibimos la visita de los amigos de Caritas proponiéndonos la posibilidad de participar en este proyecto, hoy tenemos 8 vacas en producción con 180 lt/diarios en nuestros establos, adicionalmente recibimos de nuestros prove-

edores leche, preparamos 120 a 130 moldes de queso fresco tradición del cusco y lo llevamos a la Feria de Huancaro y a los Restaurantes de Aguas Calientes en Machu picchu, al inicio no fue fácil ingresar a estos mercados porque competimos con los acopiadores de quesos de otras zonas, ahora podemos negociar con nuestro clientes con una buena variedad de quesos y precios más adecuados. Pudiendo tener tiendas en Arequipa y Lima con parientes como vendedores.

Hermenegildo Lenes Huamantalla

Productor Quesero - Tambo Real - Tambo Andino

Presidente de la Asociación de Productores de Lácteos "VALLE IMPERIAL DEL CUSCO".

"Hace cinco años trabajamos en la producción de lácteos de manera muy artesanal, el paso del tiempo nos ha permitido ofrecer productos de calidad, sostenible y competitivo, la oportunidad de tener un trabajo propio y el progreso de la gentes que esta alrededor de la empresa ha permitido que procesemos en una planta semi industrial 200 - 300 litro/diarios, mejorando la infraestructura ya que se hacía en la cocina muy artesanalmente. Hoy cuento con Tinas, Prensas, Batidora, Yogurtera, sala de maduración entre otros implementos mas, lo que nos ha permitido ganar premios locales y regionales en la producción Láctea, hoy me desempeño inclusive como instructor de productos lácteos en un instituto de la localidad, considero muy importante la participación de las mujeres especialmente mi esposa Rosa quién con paciencia y voluntad viene siendo mi mano derecha. La mayoría de las 25 a 35 mujeres proveedoras trabajan en los hatos lecheros. Este trabajo nos ha permitido integrarnos como familia, lo que ha permitido reinvertir los ingresos directamente en la producción de quesos. Queremos igualar y mejorar las instalaciones que tenemos. Con nuestra marca "SUMAQCHA" tenemos una producción de Quesos atracción del Cusco, habiendo alcanzado los más altos niveles de aceptación en la parte comercial, existiendo una demanda importante del público quien reconoce este sabor especial de los quesos estandarizados. Hemos mejorado nuestra calidad de vida de nuestros consumidores, logrado cambiar nuestras perspectivas a futuro, consideramos que podemos hacer más unidos como asociados. Mantener una relación de asesoría y apoyo económico para acceder a las nuevas tecnologías en los procesos de cambio e innovación de los productos queseros.

Victoriano y Magdalena Ccahuana Hualla

Productor Quesero Pomacanchi – Acomayo El Amanecer

Quesería ubicada en Pomacanchi, Distrito Pomacanchi y Provincia de Acomayo, Departamento del Cusco. Actualmente es regidor de la Municipalidad de Pomacanchi,

"Transformamos leche a derivados lácteos, hacemos análisis de mastitis, acidez y densidad (Sólidos totales), hemos participado en ferias de productos lácteos. Contamos con botiquín veterinario para poder apoyar a nuestros proveedores, dosificando a 2 veces al año a los hatos lecheros y apoyamos mediante visitas cuando se presenta algún problema. Con el incremento forrajero del 2002 al 2003, incursionamos en la producción de lácteos con el apoyo de Caritas Cusco, recibimos capacitación en la fabricación de quesos tanto frescos como madurados surgiendo así la necesidad de abastecimiento de leche lo que ha permitido tener un mayor número de proveedores, se cambió la tecnología artesanal a semi industrial con el Apoyo del Ing. David Tinoco podemos contar hoy con quesos de alta calidad. Tenemos un convenio de inseminación con el municipio de tal manera que apoyamos con campañas de compra de pajillas y el pago del técnico, Caritas Cusco nos ha entregado un equipamiento e insumos para la producción, atendemos principalmente el mercado local y participamos en la feria Huancaro con puesto fijo, preparamos unos 25 moldes por día, en las mejores épocas del año podemos contar con 30 a 35 proveedores de leche procesando hasta 500 litros diarios".

Nuestros siguientes pasos

TEMÁTICA

Integrador

- Enrolar a los jóvenes de las localidades concientizarlos y trabajar con los colegios para su formación como técnicos agricultores y pecuarios, extensión productiva en el manejo orgánico con agricultura sostenible.
- Registro de las exigencias de cada organización integrada a las labores productivas que permitan generar mejoras continúas en el proceso de calidad y aprendizaje.
- Mejorar las variabilidades de semillas según mercado y producto ofertado.
- La ruta del corredor de predios orgánicos y lácteos generando un turismo ecológico.
- Establecer una funcionalidad de la organización, consolidarla y perfeccionar la calificación de miembros cumpliendo ciertos requisitos.
- Comité de acopio de leche concentrando el financiamiento en productos con potencial ganadero.

Holístico

- Control y evaluación para planificación sostenible.
- Insistencia para un cambio de hábitos y fortalecimiento empresarial.
- Generar un programa mayor de hortalizas en otros predios principalmente para el autoconsumo.
- Desarrollar y mantener un programa de acompañamiento con personal técnico en el apoyo tecnológico y productivo.
- Incorporar valores, criterios para mejorar la calidad de vida e integrar a la familia al entorno de la cadena productiva.
- Mejorar la cultura del agricultor en el manejo de técnicas de fosilización para evitar emisión de carbono.
- Concientizar al dueño del predio en su diseño y gestión productiva comercial.

Sinérgico

- Intentar cambiar la cultura del agricultor y ganadero para poder cambiar paradigmas importantes en su desarrollo.
- Los productores deben tener módulos para producir semillas orgánicas.
- En forma conjunta con la municipalidad distrital y provincial una campaña manejo de desechos tóxicos mediante una resolución municipal.
- Mejores relaciones contractuales que garanticen los procesos sinérgicos de la cadena en un concepto del “ganar ganar”.
- Mantener una relación entre proveedores de leche y plantas lácteas gradualmente en el proceso de ganancias y utilidades generadas por la comercialización de lácteos en forma escalonada asegurando la fidelización del proveedor.
- Establecer un programa de articulación entre las instituciones públicas y privadas para ver aspectos de producción, sanidad ganadera y resoluciones municipales.
  Medios de vida en agro negocios y cambio climático

- Desarrollar un programa del sistema de riego tecnificación y uso del agua.
- Formulación de proyectos en el manejo de cambio climático.
- Planificación por unidad productiva.
- Mecanizar la siembra, cosecha y post cosecha.
- Mantener un medio de información de nuevos productos y retroalimentarla con ficha por zona para un manejo técnico de los nuevos productos.
- Ampliar la necesidad de los mercados locales momentáneos y es-

tablecer relaciones con mercados seguros.
- Mejorar las condiciones del inspector para llegar a los anexos distantes con movilidad.
- Programas de capacitación y materiales para nuevos productores.
- Formación de cuadrillas y asegurar a los trabajadores jornaleros por campaña.
- Elaboración de un plan de marketing de promoción y consumo de los productos.
- Diversificar productos en frutales para complementar su manejo comercial.
- Desarrollar en forma conjunta con los participantes un formato contable financiero para manejar mejor su estructura de costos.
- Implementación de los registros con un formato establecido y práctico, manejo de formatos de producción y comercialización.
- Enfoque en la innovación de equipos de tecnología intermedia para la disminución de mano de obra.
- Participación de los familiares en las actividades productivas para desarrollar un entorno empresarial familiar.
- Uno de los ejes importantes de la comercialización por cada zona de producción es el aseguramiento de costos y precios, por unidad productiva para presupuestar en forma conjunta insumos y mano de obra en sus actividades productivas.
- Formulación y ejecución de planes de negocios en procesos de implementación para nuevos productos comerciales y empresariales.
- Semillero Autorizado SENASA, Semillero Certificado IMO CONTROL.
- Comercializar semillas para material propagativo para abastecer a la cadena cumplir los estándares y certificarse por IMO Control.
- El hecho de tener un ciclo corto de vida de algunas hortalizas hace necesaria, más de una planificación al año.
- Un emprendimiento deberá ser una iniciativa personal.
- Mejorar los ingresos de los 1000 pequeños ganaderos lecheros de la región Cusco, mediante el incremento de la producción y productividad lechera, y de derivados lácteos, con la introducción del cultivo de alfalfa en secano, el adiestramiento en manejo ganadero y derivados lácteos, y su inserción en el mercado regional y nacional. En las localidades de Anta, Acomayo, Paucartambo, Paruro y Cusco del departamento del Cusco.
- Mejorar selección masal del ganado criollo vacuno con mayor potencial en las prácticas del manejo con una visión a 10 años preparando hatos lecheros en mejores condiciones.
- Emprendimiento en la creación de empresas privadas cooperativas con participación de los productores mediante la valorización del producto venta directa a mercado. Como cooperativista el proceso de acondicionamiento de la proyección es entregar un equipamiento industrial como aporte de la iniciativa empresarial.
- Mantener la construcción de composteras dentro de un calendario agrícola de reposición de nutrientes y mejora de estructura física del suelo al incorporar materia orgánica.
- Mejorar utilización de suero en las queserías para evitar la contaminación y utilizarse como alimento de ganado porcino.
- Tratamiento de aguas servidas industriales de lácteos para su descomposición y acondicionamiento correspondiente.
- Mejorar la cobertura vegetal (Alfalfa Dormante y pastura natural) en la emisión de oxígeno y captura de carbono.

Gestión del Proyecto
Ajustes de proceso de intervención

- Fortalecer la relación de la Asociación de Productores de Leche de las Cuatro Lagunas de Pomacanchi APROLAP y la Municipal Distrital de Pomacanchi que ha permitido establecer un acopio de 400 a 600 litros/diarios para los programas escolares, vaso de leche y seguridad alimentaria

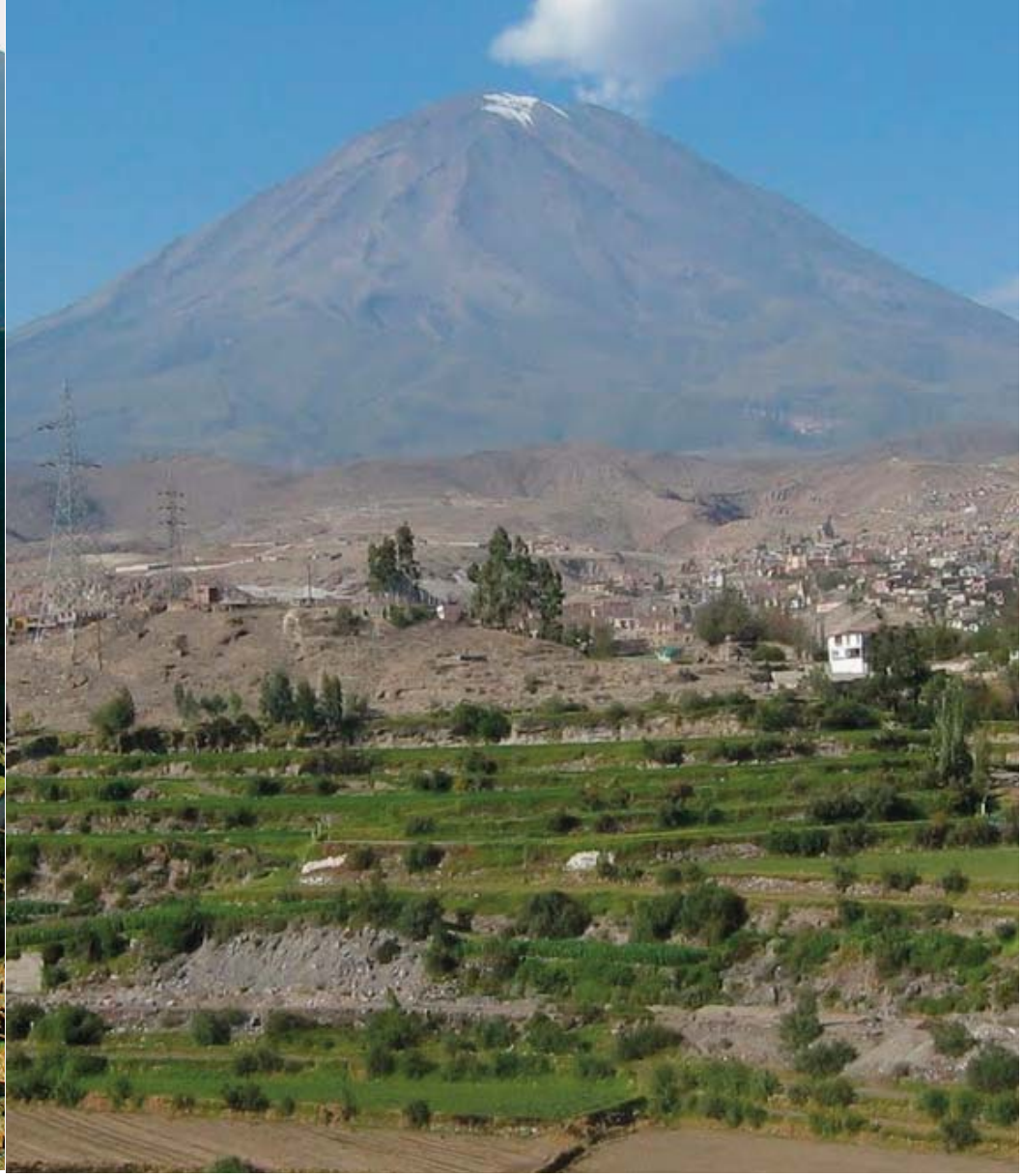
para 4100 beneficiarios de programa de atención primaria con el 51% de desnutrición.

- La planificación de la producción pasa por el área y tipo a instalarse sólo por una demanda requerida.
- Para implementar las BPMs (buenas prácticas de manufactura), se requiere de cambios de costumbres en los hábitos de limpieza, lo cual implica un mayor tiempo.
- Se hace necesario que exista una dinámica constante y manejo de registros de acopio, para la implementación de un sistema de trazabilidad.
- El contexto político en una localidad define la posibilidad de apoyo a las actividades ecológicas o medioambientales. La poca cultura organizacional de los productores, retrasa los procesos de formalización impulsados por el proyecto.
- La promoción de una cadena comercial es una actividad constante, que requiere una inversión permanente que no se limita a la difusión en los medios o instituciones sino principalmente en satisfacer las necesidades de los clientes basados en el producto que ofertamos (calidad, diversificación e información del producto que ofertamos).
- Establecer un procedimiento de reglamentación de las marcas colectivas.
- Incorporar las herramientas DME CRS como práctica cotidiana en el manejo de los proyectos de Caritas Diocesana adoptarlas e incorporarlas generando nuevas herramientas del control y seguimiento
- Permitiendo la visualización de detalles en corrección o explicación de los hechos que pudieran haber retrasado el cumplimiento de objetivos.

Contacto y pagina web

CATHOLIC RELIEF SERVICES
Jefferson Shriver
Regional Technical Advisor
Agro Enterprise and Climate Change
Latin America and Caribben (LACRO)
Telef. (408)3407923
Cel. (505) 86815356
Email:Jefferson.shriver@crs.org
Skype: shriverjeff

Roxana Ramírez Palacios
CATHOLIC RELIEF SERVICES - USCCB
PROGRAMA SUDAMERICA
Calle Guillermo Marconi 349 San Isidro, Lima 17.
Cel. +51 1 971858440 RPM #0416264.
Telf. +51 1 652 - 2328 - Skype: arramirezpal
Email: roxana.ramirez@crs.org
Web: www.crs.org



CRS
CATHOLIC RELIEF SERVICES

www.crs.org