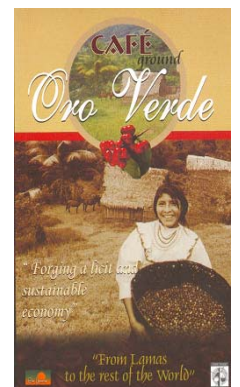
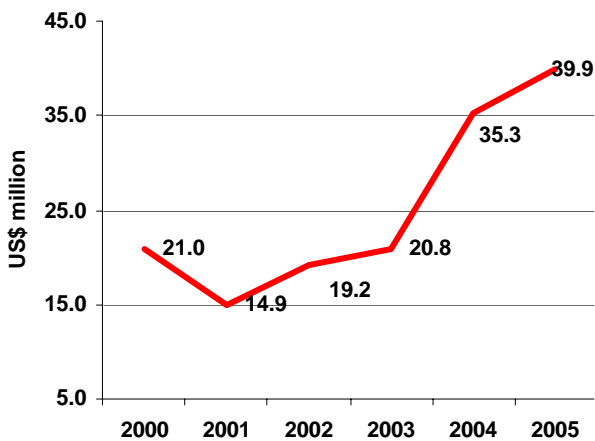




Programa de Desarrollo Alternativo en el Perú

Informe sobre el desempeño comercial de empresas 2005





Programa de la ONUDD sobre Ingresos Sostenibles en el Perú: Informe sobre el desempeño comercial de empresas campesinas en el 2005

RESEÑA GENERAL

- La ONUDD monitorea anualmente la actuación comercial de las 10 empresas campesinas más grandes asistidas por sus proyectos, como parte de su programa de monitoreo anual más extensivo. Este informe incluye proyectos de ONUDD actuales y anteriores con ventas por debajo de los US\$ 50,000,000 en el 2005. El análisis ayuda a validar métodos de intervención y estrategias para proyectos de control de droga, y ofrece indicadores de sostenibilidad de programa.
- En el 2005, el total de ventas de las 10 empresas alcanzó los US\$ 39.9 millones, 13 por ciento superior con respecto al 2004. Sus exportaciones se incrementaron en 11.9 por ciento al obtener más de US\$ 36 millones en el 2005. Las empresas con mejor actuación en el año fueron *La Divisoria* (café especial), *Naranjillo* (cacao) y *Aspash*, que tuvo un desempeño sólido en el 2005, su primer año de operación, vendiendo por un valor de US\$ 513,000 de aceite de palma.
- Europa y Norte América nuevamente fueron los principales mercados de las exportaciones de las empresas campesinas apoyadas por los proyectos de la ONUDD, aunque se lograron avances por primera vez en América Central y Australia.

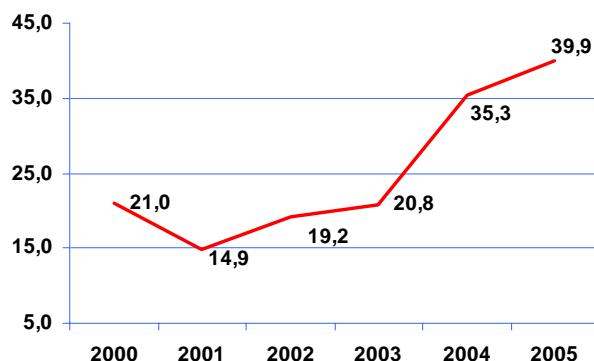
Cuadro 1: Desempeño de las ventas de empresas de ingresos sostenible en Peru, 2004/2005 (US\$)

Nombre de la empresa y principal producto	Asociación con ONUDD	2004	2005	Variación %
COCLA (café, cacao)	pasado	18,595,478	24,077,448	29.5
CECOVASA (café)	actual	8,633,896	5,947,915	-31.1
CACVRA (café, cacao)	actual	1,405,935	1,152,011	-18.1
Oro Verde (café)	actual	709,376	943,834	33.1
La Divisoria (café)	actual	33	195,529	492.5
Naranjillo (cacao, café)	Pasado	1,781,036	2,667,792	49.8
ACOPAGRO (cacao)	actual	376,883	418,294	11.0
Agoindustrias Santa Lucia S.A (Palmito)	actual	735,136	723,023	-1.6
Oleaginosa Amazonica S.A (OLAMSA) (aceite de palma)	actual	3,059,875	3,292,806	7.6
ASPASH (aceite de palma)	actual	0	513,2	
Total		35,330,614	39,931,852	13.0

Fuente: Autoridad Nacional de Impuestos, Servicio de Aduanas

* Los "actuales" beneficiarios recibieron US\$ 2.3 millones por asistencia técnica de la ONUDD en el 2005, pero ningún subsidio para infraestructura o costo de operación.

Cuadro 2: Evolución de las ventas 2000-2005
(En millones de US\$)



Cuadro 3: Mercados de exportación y ventas, 2004/2005 (US\$)

Mercado	2004	2005	VAR. %
Europa	20,408,591.2	21,992,143.1	7.8
Norte América	10,974,853.7	13,695,323.0	24.8
Sud América	58,770.0	63,195.0	7.5
Centro América	0.0	71,965.0	
Asia	828,524.5	299,149.8	-63.9
Australia	0.0	4,070.0	
Total	32,270,739.5	36,125,845.9	11.9

CAFE: desempeño 2005

- Las exportaciones de café continúan creciendo desde el 2003, y han alcanzado un total de US\$ 32.1 millones en el 2005, lo que significa un incremento de 10.2% con relación al 2004. El mejor desempeño lo tuvieron *La Divisoria* (+492.5%), *Oro Verde* (+33.1%) y *COCLA* (+29.3%).
- El volumen exportado bajó 17.7% entre el 2004 y el 2005, debido a lluvias tardías y problemas de mantenimiento de cultivos a nivel de chacra. Esto fue compensado en gran medida por el incremento de 31.6% en el precio pagado por kilogramo, que promedió US\$2.5 en el 2005, comparado con US\$1.9 en el 2004. Para los exportadores peruanos de café no asociados a ONUDD, el precio promedio por kilogramo subió en un 18% entre 2004 y 2005.
- El 58% del total de exportaciones de café de las empresas asociadas con ONUDD fueron a Europa, mientras que Norte América compró 41% y Asia 1%. Las exportaciones de café de las empresas apoyadas por la ONUDD representaron el 10.5% de las ventas externas de café peruano en el 2005, en el 2004 constituyeron 10.1%.

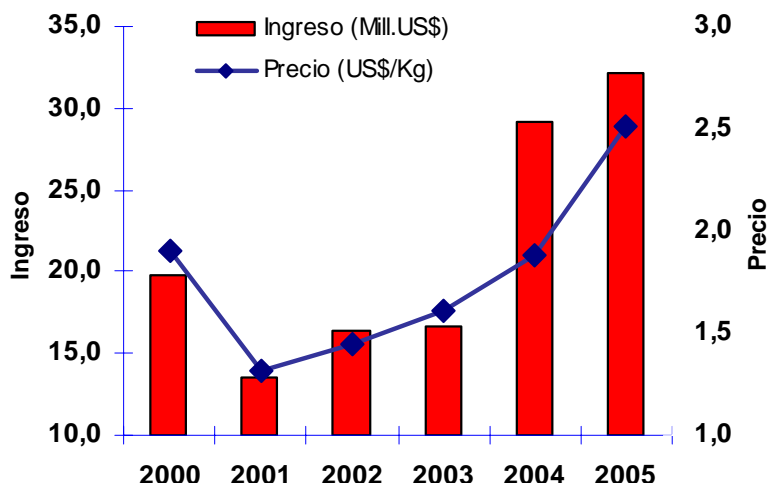
Cuadro 4: Valor de las exportaciones de café por empresas, 2004/2005 (US\$)

Empresa	2004	2005	Var.%
COCLA	18.532.846	23.958.567	29,3
CECOVASA	8.633.896	5.947.915	-31,1
CACVRA	842.206	618.442	-26,6
ORO VERDE	709.376	943.834	33,1
DIVISORIA	33.000	195.529	492,5
NARANJILLO	392.700	450.698	14,8
Total	29.144.025	32.114.984	10,2

Cuadro 5: Volumen de las exportaciones de café por empresas, 2004/2005 (tm)

Empresa	2004	2005	Var.%
COCLA	10.108,5	9.842,6	-2,6
CECOVASA	4.376,7	2.130,0	-51,3
CACVRA	462,3	228,8	-50,5
ORO VERDE	322,2	324,3	0,7
DIVISORIA	17	73	321,2
NARANJILLO	247	190	-23,1
Total	15.533,6	12.788,1	-17,7

Cuadro 6: Valor de las exportaciones y precio de venta de café, 2000/2005



GRANO DE CACAO: desempeño 2005

- Las ventas externas de cacao en grano ascendieron a US\$ 1.072.874 en el 2005, lo que significa un aumento de 6.9% con relación al 2004. Las exportaciones de COCLA crecieron 89.9%. La empresa ACOPAGRO en Juanjui, San Martín, obtuvo US\$ 1,8 por kilogramo, comparado a US\$ 1.5 en el 2004.
- Lluvias tardías conllevaron a una reducción general de las cosechas, que bajaron 1.3% entre 2004 y 2005. Esto fue compensado por precios más altos. El precio promedio pagado por kilogramo a empresas apoyadas por ONUDD pasó de US\$ 1.64 (2004) a US\$ 1.78 (2005). Otros exportadores peruanos consiguieron un precio promedio ligeramente más bajo de US\$1.73.
- En 2005, las exportaciones de las empresas apoyadas por ONUDD representaron el 53.5% de las exportaciones globales de cacao en grano peruano. Bélgica, Alemania y Francia compraron el 93% del total de la producción del 2005, mientras que los Estados Unidos de América compró 7%.

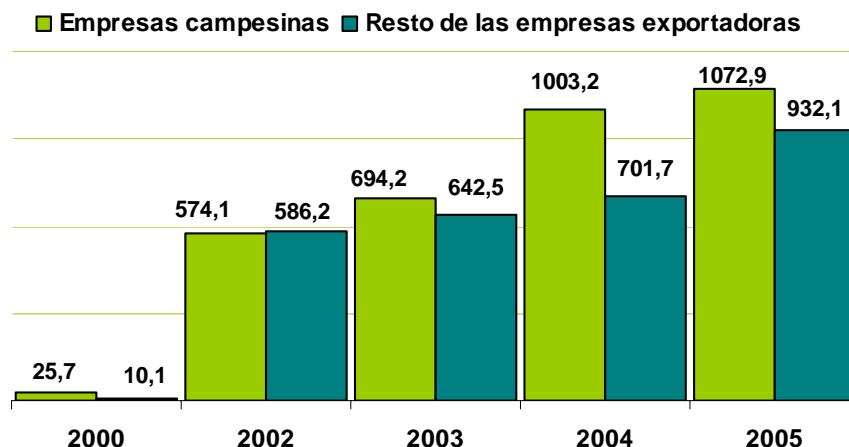
Cuadro 7: Valor de las exportaciones de cacao en grano por empresas 2004/2005 (US\$)

Empresa	2004	2005	Var.%
ACOPAGRO	376.883	418.294	11,0
CACVRA	563.728	533.569	-5,4
COCLA	62.631	118.882	89,8
NARANJILLO	0	2.129	
Total	1.003.243	1.072.874	6,9

Cuadro 8: Volumen de las exportaciones de cacao en grano por empresas 2004/2005 (tm)

Empresa	2004	2005	Var.%
ACOPAGRO	246	227	-8,0
CACVRA	325	301	-7,5
COCLA	40	75	87,8
NARANJILLO	0	1	
Total	612	604	-1,3

Cuadro 9: Ventas externas de cacao en grano de empresas asistidas por ONUDD vs. Otros exportadores (En miles de US\$)



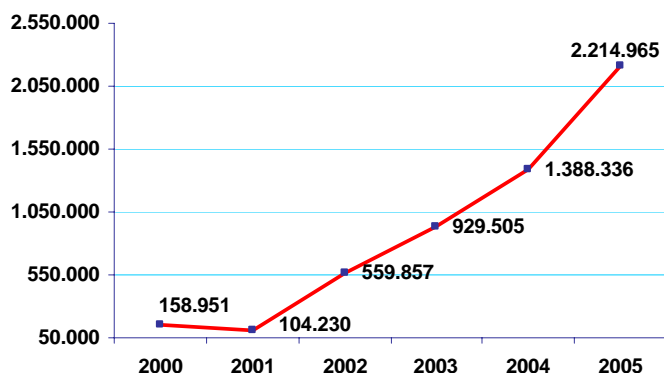
SUB PRODUCTOS-CACAO: desempeño 2005

- Durante el período 2000 a 2005, las ventas de sub-productos de cacao de la empresa *Naranjillo* se incrementaron 14 veces de US\$ 158,951 a US\$ 2,214,965.
- El precio pagado por pasta de cacao no procesada cayó 8% en el 2005, pero los demás sub-productos experimentaron tasas de crecimiento sólidas, especialmente la manteca de cacao.
- Europa compró gran parte de la *pasta de cacao* no procesada en el 2005 (US\$ 315,984) y *manteca de cacao* (US\$ 1,159,890), mientras que América del Norte importó el remanente. Todas las exportaciones de *cocoa* en 2005 fueron a Estados Unidos y Nueva Zelanda.

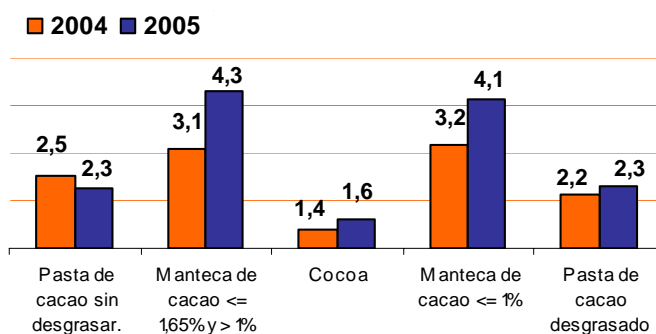
Cuadro 10: Exportaciones de sub productos del cacao de Naranjillo (US\$)

Empresa	2004	2005	Var.%
Pasta de cacao sin desgrasar.	45.474	373.131	720,5
Manteca de cacao <= 1,65% y > 1%	561.550	248.950	-55,7
Cocoa	104.034	56.258	-45,9
Manteca de cacao <= 1%	191.400	1.256.990	556,7
Pasta de cacao desgrasado	485.878	279.636	-42,4
Total	1.388.336	2.214.965	59,5

Cuadro 11: Valor de las exportaciones de sub productos de cacao de la coop.Naranjillo (US\$)



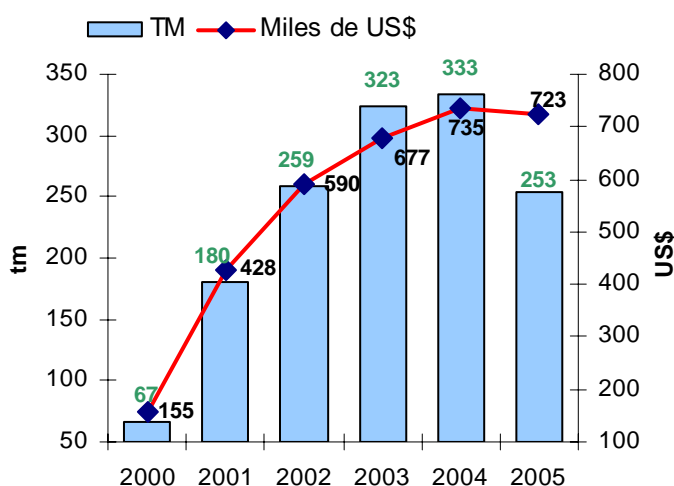
Cuadro 12: Precios de venta de sub productos de cacao, periodo 2004/2005 (US\$/kg)



PALMITO: desempeño 2005

- La empresa *ASLUSA* en Uchiza exportó palmito por un valor de US\$ 723,023, reflejando un descenso de 1.6% en comparación al 2004. La caída fue producto de una sustitución del cultivo de palmito por palma aceitera en parcelas de varios campesinos.
- En 2005, las ventas externas de *ASLUSA* representaron el 49.5% de las exportaciones globales de palmito peruano. Asimismo, la empresa obtuvo mejores precios por su producto, al obtener en promedio US\$2.9 por kilogramo frente a US\$2.2 logrado por otros exportadores de palmito del país. Esto representa un premio de 32% a favor de *ASLUSA* debido a la calidad consistente de su producto.
- Los principales mercados de palmito fueron España, Dinamarca y los Estados Unidos de América.

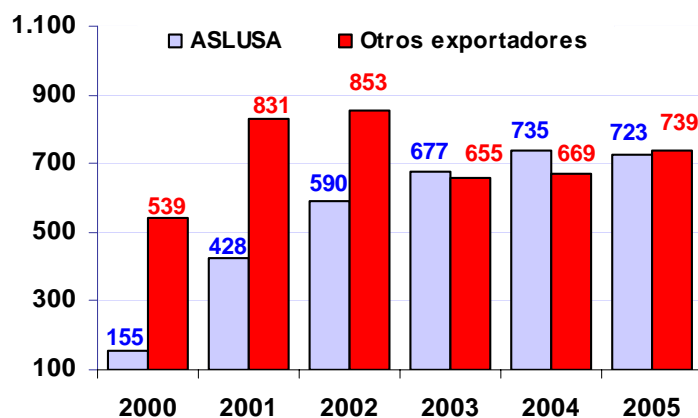
Cuadro 13: Exportaciones de palmito de ASLUSA, 2000/2005



Cuadro 14: Precios de palmito de ASLUSA vs. Otros exportadores (US\$/kg)

Año	ASLUSA	Otros	Total
2000	2,3	2,0	2,1
2001	2,4	1,8	1,9
2002	2,3	2,0	2,1
2003	2,1	1,8	1,9
2004	2,2	1,9	2,1
2005	2,9	2,2	2,5

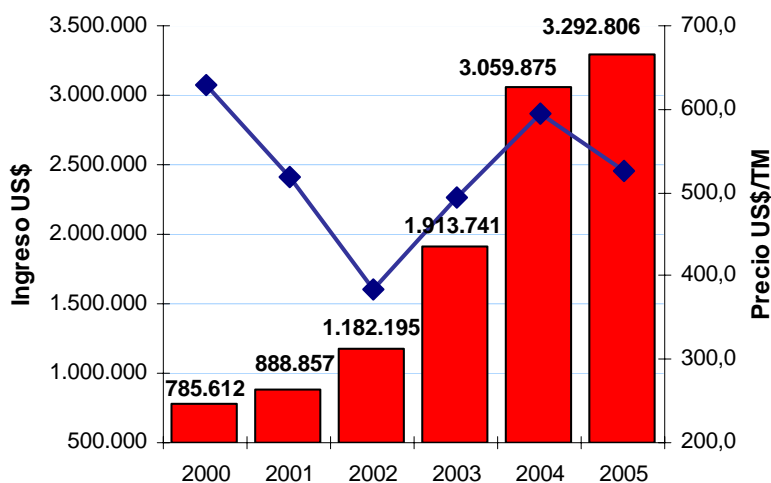
Cuadro 15: Valor de las exportaciones de ASLUSA vs. Otros exportadores, 2000/2005 (US\$)



ACEITE DE PALMA: desempeño 2005

- En el 2005, *OLAMSA* y *ASPASH*, dos empresas campesinas apoyadas por ONUDD en Aguaytia, Ucayali comercializaron aceite crudo de palma en el mercado interno peruano por un valor de US\$ 3,806,006, monto que superó en 24% a las ventas del 2004. Este resultado fue producto de una mayor productividad en *OLAMSA* y la entrada al mercado de *ASPASH*.
- El precio promedio pagado por aceite de palma en el 2005 fue US\$ 593.6 por tonelada métrica, nivel que descendió 11.4% con relación al 2004. La baja del precio se debió a factores de mercado, pero fue compensada por mayor producción, que en el 2005 llegó a 6,260 toneladas métricas frente a 5,155 toneladas métricas en 2004.
- La tasa de conversión de aceite crudo de palma para *OLAMSA* fue 23.9%. En *ASPASH* llegó a 20.9%, tomando en cuenta que 2005 fue su primer año de operación. La nueva planta extractora *INDUPALSA* en Caynarachi, San Martín, fue inaugurada el 14 de diciembre 2006 y ya generó ventas por US\$ 140,000.

Cuadro 16: Valor de las ventas de aceite crudo y precio por tonelada métrica obtenido por OLAMSA



Cuadro 17: Venta de aceite crudo de palma de OLAMSA Y ASPASH (US\$)

