

**Estudio sobre el impacto de la intervención del PRA
en la cadena de negocios del café en Tingo María, corredor Huanuco**

Consultor Franco Valencia Chamba

Febrero del 2002

TABLA DE CONTENIDO

| | | |
|-------|--|----|
| I. | Introducción | 3 |
| II. | Objetivos | 4 |
| III. | Metodología, base de datos y estrategia de investigación | 4 |
| | A. Identificación de informantes claves | 5 |
| | B. Planeamiento y procesamiento de las entrevistas interactivas | 5 |
| | C. Dinámica utilizada en la realización de las entrevistas | 6 |
| | D. Estrategias para la obtención de información adicional | 6 |
| | E. Organización y análisis de la información recolectada | 7 |
| IV | Diagnostico de la situación del café en el sub corredor económico de Tingo María | 7 |
| | A. Área sembrada y producción del café | 7 |
| | B. Influencia del café en la economía de la zona | 8 |
| | C. Características agro económicas de los productores entrevistados en Tingo María | 11 |
| | D. Efectos beneficiosos para los agricultores como consecuencia de la mayor participación de exportadores | 12 |
| | E. Problemas observados | 13 |
| V. | Análisis de la comercialización del café en el sub corredor en Tingo Maria. | 14 |
| | A. Sistemas de comercialización del café | 14 |
| | B. Estrategias de comercialización | 16 |
| | C. Precios a los que se comercializan el café | 17 |
| | D. Condiciones para la producción y exportación de café de calidad | 18 |
| VI. | Contexto internacional del café | 20 |
| | A. Mercados para el café de calidad | 20 |
| | B. Comercialización del café | 22 |
| | C. Beneficios del café en la economía familiar | 23 |
| | D. Acopio de café por las principales empresas exportadoras. | 24 |
| VII. | Acciones concretas para enfrentar la crisis cafetalera en el Sub corredor Tingo María | 24 |
| | A. Problemas actuales | 24 |
| | B. Acciones necesarias | 25 |
| | C. Explicación de cómo un conjunto pequeño de productores permitieron un cambio en la comercialización del producto en la zona | 26 |
| | D. Factores que facilitaron mejorar la negociación del café en la zona. | 27 |
| VIII. | Conclusiones | 28 |
| IX. | Recomendaciones | 29 |
| XI. | Referencias bibliográficas. | 30 |

ANEXOS

- A. Relatorio de entrevistas de Agentes que intervienen en la cadena productiva del café.
- B. Focus Grup con agricultores y extencionistas para analizar para analizar la problemática del café.
- C. Lista de personas e instituciones contactadas.
- D. Formato de entrevista en el trabajo de campo.
- E. Cuadros estadísticos complementarios.

EFFECTO DE LA INTERVENCION DEL PROYECTO PRA- CSE EN LA GESTION COMERCIAL DEL CAFÉ EN EL SUBCORREDOR DE TINGO MARIA

I. INTRODUCCION

La crisis que afronta la agricultura peruana en su estructura productiva ha provocado, por lo general, que se encuentre muy distante de los esquemas productivos de una agricultura moderna y competitiva a pesar de contar con condiciones naturales favorables para lograrlo. Tal es el caso de la producción de café en Tingo Maria que a pesar de su tradición cafetalera y condiciones agro ecológicas idóneas para su explotación no ha logrado recuperar sus niveles de productividad ni el impacto que en otras regiones y países ha provocado.

Según el (CENAGRO, 1994) la superficie total cultivada de café es de aproximadamente 203 mil has, que representa el 31% de la superficie agrícola con 105,559 productores dedicados a este cultivo distribuidos en 14 departamentos. En el valle del Alto Huallaga existen 4,025 agricultores dedicados al cultivo de café, de los cuales 2,124 productores cafetaleros están ubicados en la provincia de Leoncio Prado o subcorredor Tingo Maria.

Estudios realizados en las diversas regiones productoras de café en el país, incluido Tingo Maria, coinciden en señalar la existencia de serias deficiencias en la cadena productiva, tales como: carencia de paquetes tecnológicos adecuados a los medios del ecosistema, bajo nivel de preparación del agricultor, limitada acción de gerencia empresarial, deficiente infraestructura de acopio y de comunicación, elevados costos y bajos niveles de productividad.

Históricamente los proyectos ejecutados como alternativas a la sustitución de la coca han priorizado lo productivo dejando a un lado aspectos de comercialización y mercadeo, con lo cual se han generado cuellos de botella que finalmente no han permitido lograr resultados que los beneficiarios esperaban y por el contrario han generado malestar y frustración del productor y por ende un mayor empobrecimiento de las zonas rurales.

El proyecto PRA nace como una alternativa para contrarrestar estas distorsiones y viene implementándose de manera efectiva desde hace un año. El café es el principal producto de exportación del país (93% de las exportaciones agrícolas tradicionales) y es uno de los más importantes en la economía regional lo que amerita un tratamiento especial en la cadena productiva a fin de que sea realmente una alternativa eficaz a la generación de ingresos y empleo. De allí la necesidad de realizar estudios diferenciales para evaluar los efectos e impacto de la intervención del proyecto PRA-CSE en el sub corredor Económico Tingo María.

II. OJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Analizar y medir el efecto directo e indirecto en la economía familiar de los productores de café y en la economía del sub corredor de Tingo María.

OBJETIVO ESPECÍFICO

- Describir y analizar la situación del café en la zona, antes y después de la intervención del CSE.
- Analizar la participación e influencia de la economía del café en la economía de la zona.
- Definir y analizar el efecto directo por la intervención del PRA en el desarrollo del café en sub corredor Tingo María.
- Explicación y análisis de cómo el trabajo del CSE con un conjunto pequeño de productores y compradores permitieron un cambio en la comercialización general del producto en la zona.
- Identificar los factores que facilitaron mejorar la negociación del café en la zona.
- Precisar la importancia de los actores involucrados.
- Formular recomendaciones precisas y realizables a partir de la experiencia.

III. METODOLOGÍA , BASE DE DATOS Y ESTRATEGIAS DE INVESTIGACION

- El presente trabajo de investigación se realiza por invitación de Chimonics Internacional en los meses de noviembre y diciembre del presente año por un equipo de profesionales docentes de la universidad Nacional agraria de la Selva- UNAS bajo la siguiente metodología:
- El trabajo de campo consiste en realizar actividades de recopilación de información de fuentes primarias a través de encuestas y entrevistas a productores lideres, acopiadores, intermediarios, exportadores, profesionales especialistas, agentes de cooperación en la zona y al equipo técnico que viene ejecutando las acciones del PRA-CSE y fuentes secundarias a través de estadísticas de instituciones especializadas en café, estudios técnicos y de investigación disponibles.
- El equipo de trabajo realizó visitas de campo en las principales áreas productoras y centros de acopio a fin de identificar aspectos críticos en el proceso de producción, post - cosecha y comercialización del café.
- Luego de la recopilación de información de las fuentes primarias, secundarias y observación directa en campo se realizó la sistematización y análisis de la información para determinar los efectos directos e indirectos de los agentes económicos involucrados en la promoción del café.
- A fin de complementar el análisis el equipo realizó una evaluación de costo efectividad en la gestión comercial del producto.
- A través de la metodología del focus Group se propicio la participación de productores, profesionales especialistas en café y funcionarios que vienen laborando en instituciones que promocionan el café, a fin de motivar el intercambio de opiniones sobre la problemática del café y plantear alternativas factibles desde los propios actores del campo y que puedan implementarse en el corto plazo.
- Finalmente el equipo plantea algunas recomendaciones que permitan optimizar las acciones de distribución del café.

A. IDENTIFICACIÓN DE INFORMANTES CLAVES.

Para la recolección de información de fuentes primarias se seleccionó un número limitado de "informantes claves", a los cuales se los entrevistó con mayor grado de detalles; para ser considerado informante clave tuvo que poseer conocimientos relevantes sobre lo que se investiga, conocimiento de los contextos críticos (café especial y convencional) para cada uno de los grupos críticos (productores, acopiadores, instituciones, técnicos y exportadores), la competencia narrativa del entrevistado estaba estratégicamente ubicada en la estructura de producción o en la cadena de comercialización, que son los fines del presente estudio. El proceso se repite con otros informantes claves hasta el momento en que el investigador concluye con las informaciones obtenidas, estas pasaron a ser redundantes, o sea cuando el entrevistado ya no aporta con nuevos conocimientos a la investigación.

La estrategia para ingresar a realizar las entrevistas fue eficaz al presentarse como docente de la Universidad Nacional Agraria de la Selva indicando que estaban realizando visitas a los productores, con la finalidad de obtener información que permita retroalimentar el proceso de enseñanza aprendizaje a los estudiantes y así mejorar su formación profesional de acuerdo a la realidad del productor y al mismo tiempo el grupo dar algunas alternativas de solución a su gran problemática, dado la confianza obtenida el informante pudo explicar sin temor la información que tenían.

La distribución de los informantes claves del presente estudio se indican en el cuadro 1 en relación a los contextos y grupos críticos.

Cuadro 1. Distribución de los informantes claves por contextos y grupos críticos

| INFORMANTES | CODIGO | CAFES ESPECIALES | CAFES CONVENCIONALES | TOTAL |
|-------------------------|--------|------------------|----------------------|-------|
| PRODUCTORES CAFETALEROS | 1 | 5 | 12 | 17 |
| ACOPIADORES | 2 | 1 | 3 | 4 |
| INSTITUCIONES | 3 | 4 | 2 | 6 |
| EXPORTADORES | 4 | 1 | 3 | 4 |
| TOTAL | | 11 | 20 | 31 |

Fuente: Entrevistas interactivas, Noviembre 2001

B. PLANEAMIENTO Y PROCESAMIENTO DE LAS ENTREVISTAS INTERACTIVAS.

La consistencia de la información se realizó a través de un grupo de trabajo de tres personas. La innovación de la metodología fue evitar la redundancia en las respuestas de acuerdo a los informantes evaluados.

El tiempo previsto para el trabajo de campo grupal se realizó del 13 al 26 de noviembre del 2001, posteriormente se realizó visitas aisladas a algunas fincas para verificar y complementar algunas entrevistas.

El formato de las entrevistas se asemeja a conversaciones dirigidas en base a preguntas que permita guiar en la conducción de la entrevista, no es rígida existe una flexibilidad por parte del investigador para no limitarse al texto predeterminado, se caracteriza por una serie de preguntas, comentarios, instigaciones, esclarecimientos, experiencias sobre el tema que deben ser abordados por el entrevistador durante la sesión, sobre objetivos materia de nuestra investigación; siendo estas simples, de rápido entendimiento, estimulantes al entrevistado.

C. DINÁMICA UTILIZADA EN LA REALIZACIÓN DE LAS ENTREVISTAS.

Luego de formado el grupo de trabajo, donde participaron profesionales de carácter técnico agronómico y socioeconómico los mismos que se constituyeron en los espacios geográficos priorizados de la provincia de Leoncio Prado y Chinchao Cada grupo elaboró su plan de trabajo de campo con una lista preliminar de informantes claves previamente identificados. Similar estrategia se utilizó para entrevistar a los representantes de las empresas exportadoras y principales acopiadores instalados en la ciudad de Tingo María.

Posterior a la identificación de los informantes, los miembros del equipo de trabajo se constituyeron en cada uno de las fincas o establecimientos comerciales identificados, donde el jefe de equipo hizo la presentación de los miembros y explicando los objetivos de la visita al informante, una vez entrada en confianza se empezó a dialogar tratando en lo posible de sacar la mayor cantidad de información relevante sobre el trabajo.

Las preguntas se iniciaron con la identificación del informante y los miembros de la unidad familiar, con el propósito de entrar en confianza y mantener una empatía con el grupo de trabajo, seguidamente se hicieron las preguntas relacionadas a las decisiones críticas del presente estudio. Similares entrevistas se efectuaron a los principales técnicos que actualmente vienen laborando en las entidades involucradas en los Programas de Desarrollo Alternativo.

D. ESTRATEGIAS PARA LA OBTENCIÓN DE INFORMACIÓN ADICIONAL.

La información adicional fue obtenida en base a una estructura pre diseñada con la finalidad de obtener información relevante sobre el proceso de intervención pre y pos del proyecto PRA en la gestión comercial del café en Tingo María.

Dicha información se obtuvo de los informantes claves, biblioteca particulares, proyectos especiales, Ministerio de Agricultura, INEI, ONGs, y algunas instituciones privadas; Investigaciones complementarias relacionadas a los sistemas de producción cafetalera y cadenas de comercialización del café en Tingo María.

E. ORGANIZACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN RECOLECTADA.

Se realizaron entre 1 a 2 entrevistas, manteniendo tiempos cuyo rango fue de 30 minutos a 3 horas, por la tarde o noche se pasaban las entrevistas al formato de relatorios individuales hechos durante el día, previa discusión grupal sobre la caracterización del informante, las respuestas a los objetivos, y algunas sugerencias o experiencias del informante, relevantes para el estudio. (Ver anexo).

El análisis de la información se realizó en 2 etapas, primeramente la lectura tentativa de los relatorios y la evaluación cualitativa de los contenidos, para ver los puntos relevantes que serán discutidos y colocados en el relatorio; posteriormente los datos fueron analizados estadísticamente, con el objetivo de identificar los índices estadísticos que nos permitan inferir respuestas y elaborar tipologías, identificamos factores relevantes que den respuestas a los objetivos del estudio, para ello se identificó una serie de factores que explique el comportamiento de los agentes económicos en la cadena productiva del café. Se preparó un cuadro de datos con los factores por columnas y las entrevistas por líneas, para ello se tomó en cuenta los grupos de informantes no relevantes, con impacto positivo y con impacto negativo; así mismo se calcularon las frecuencias de los factores antes indicados con la finalidad de determinar factores relevantes y otros con menor importancia.

IV. DIAGNOSTICO DE LA SITUACIÓN DEL CAFÉ EN SUB- CORREDOR TINGO MARIA

A. AREA SEMBRADA Y PRODUCCIÓN DEL CAFÉ

La provincia de Leoncio Prado se localiza en el departamento de Huanuco, comprende los distritos de Rupa Rupa, Daniel A. Robles, Hermilio Valdizán(La Divisoria), Felipe Padre Luyando, Mariano D. Beraún(Las Palmas), y José Crespo y Castillo, cuenta con una población aproximada de 118,768 habitantes de los cuales el 39.3% están ubicados en la zona rural. La provincia abarca una superficie territorial de 4953.04 Km² y alcanza altitudes desde los 287 a 2110 m.s.n.m. con una humedad relativa entre 83 y 85% y temperatura media de 24.51 °C y una precipitación promedio anual 3194 mm.

Según el Ministerio de Agricultura los principales distritos productores de grano de café son Dámaso Beraún y Hermilio Valdizán en los cuales están ubicadas el 53.5% de las áreas sembradas en la provincia, estos distritos son los que presentan condiciones óptimas para el crecimiento y producción de la planta del café, poseen suelos con fertilidad y grado de acidez óptimo, condiciones adecuadas de clima, nivel de precipitación, intensidad lumínica y temperatura acorde a los requerimientos de la planta para lograr un café fino en aroma y sabor.

La misma fuente indica que la superficie sembrada en la provincia, el café representa el 13.2%; en los distritos de Dámaso Beraun el café representa el 34.6 % y Hermilio Valdizán representa el 28.1 % entre los mas importantes(cuadro 2), aproximadamente 2124 agricultores se dedican a la actividad cafetalera, el 80 % de los caficultores cultivan entre 1 a 10 has. y el 20% restante cultivan más de 11 has. los rendimientos promedio obtenidos bordean los 473 kg/ha,, en los distritos de Rupa Rupa y Hermilio Valdizán se obtienen

Cuadro 2: Áreas sembradas por cultivos y distritos de Leoncio Prado-2000

| Cultivos | Rupa Rupa | Daniel A. Robles | Hermilio Valdizán | P. Felipe Luyano | Dámaso Beraún | J Crespo y Castillo | TOTAL | Áreas en producción de café |
|----------|-----------|------------------|-------------------|------------------|---------------|---------------------|-------|-----------------------------|
| Arroz | 25 | 31 | | 40 | 23 | 650 | 769 | |
| Maíz | 182 | 160 | 142 | 165 | 214 | 620 | 1483 | |
| Café | 196 | 243 | 680 | 316 | 996 | 148 | 2579 | 1573 |
| Cacao | 424 | 414 | 193 | 1049 | 717 | 822 | 3619 | 3076 |
| Té | | | 173 | | | | 173 | |
| Papaya | 513 | 316 | 160 | 807 | 485 | 700 | 2981 | |
| Plátano | 392 | 692 | 814 | 1228 | 146 | 1980 | 5252 | |
| Yuca | 144 | 199 | 180 | 229 | 182 | 256 | 1190 | |
| Frijol | 71 | 85 | 60 | 50 | 44 | 200 | 510 | |
| Piña | 18 | 3 | 9 | 55 | 5 | 35 | 125 | |
| Cítricos | 52 | 19 | 6 | 280 | 69 | 441 | 867 | |
| Total | 2017 | 2162 | 2417 | 4219 | 2881 | 5852 | 19548 | |
| % café | 9.7 | 11.2 | 28.1 | 7.5 | 34.6 | 2.5 | 13.2 | |

FUENTE: Ministerio de Agricultura, Agencia Agraria Leoncio Prado - Tingo María 2001.

Los rendimientos promedio obtenidos bordean los 473 kg/ha., en los distritos de Rupa Rupa y Hermilio Valdizán se obtienen rendimientos de 497 y 495 Kg/ha. Respectivamente(cuadro 2); las principales variedades cultivadas son el caturra y typica. El nivel tecnológico de la zona es bajo, a pesar de que en los últimos años se han incrementado los rendimientos de 8 a 11 ó 12 quintales por hectárea, para que el café sea rentable según los agricultores los rendimientos deben alcanzar entre 25 a 30 qq/ha.

En materia de comercialización en el Sub Corredor Económico Tingo María se acopia la producción de los distritos de la provincia de Leoncio Prado y de los distritos de Chinchao (zona de San Miguel de Cayumba), Monzón y parte de la producción de la provincia del Padre Abad de Ucayali.

Debe indicarse que más del 30% del café que se comercializa en Tingo María proviene de la zona de Chinchao, donde actualmente se están obteniendo rendimientos promedio de 650 Kg/ha (14.1 qq/ha).

Según el cuadro adjunto en el sub corredor económico Tingo Maria actualmente existen 2921 has que representa el 61 % de las áreas sembradas, lo que significa que en el presente año se ha comercializado 1564 t. de café en grano pergamino y en los próximos años se estarían comercializando cerca de 2500 t. Considerando que el 96 % de la producción se destina al mercado externo y solo un 4 % al consumo local.

Los rendimientos y nivel de producción se muestra en el siguiente cuadro

Cuadro 3: Área sembrada, cosechada y producción del café en el sub corredor económico de Tingo Maria 2001.

| DISTRITO | AREA SEMBRADA | ÁREA COSECHADA | RENDIMIENTO (Kg./Ha) | PRODUCCIÓN (Tm) |
|---------------------|---------------|----------------|----------------------|-----------------|
| Rupa Rupa | 372 | 106 | 497.41 | 52.7 |
| Daniel A. Robles | 436 | 146 | 493.78 | 72.1 |
| Hermilio Valdizán * | 765 | 495 | 495.54 | 245.3 |
| José C. Y Castillo | 148 | 104 | 484.21 | 50.4 |
| Felipe Luyando | 436 | 236 | 428.12 | 101.0 |
| Mariano D. Beraún | 838 | 589 | 437.50 | 257.7 |
| Chinchao | 1431 | 1000 | 652.78 | 652.8 |
| Monzón | 226 | 147 | 571.43 | 84.0 |
| Padre Abad | 150 | 98 | 493.33 | 48.3 |
| TOTAL | 4802 | 2921 | 506.0 | 1564.3 |

FUENTE: Ministerio de Agricultura. 2001

* En la Encuesta Agrícola de las zonas cocaleras que viene realizando el Proyecto CADA en el presente año y según declaraciones de los encuestados, en este distrito existen 812 has. como monocultivo y 320 has. asociado con otros cultivos.

En el sub. corredor económico de Tingo María han participado diferentes entidades de apoyo a los productores en el marco de los programas de desarrollo alternativo auspiciados por USAID, y el PNUD en este sentido desde 1980 han participado el Proyecto Especial Alto Huallaga, y el Programa de las Naciones Unidas en apoyo a los agricultores y socios de la Cooperativa Agroindustrial Naranjillo.

En los últimos años han participado entidades como ADEX, PRISMA, WINROCK y el Ministerio de Agricultura a través del Programa de Café, tanto en asistencia técnica, crediticia y organización de productores. Sin embargo, si bien es cierto que se han incrementado las áreas de café en la zona, pero aún persiste el uso de tecnologías tradicionales con bajos niveles de productividad y escasos nivel de gestión empresarial de los comités organizados

El PNUD a principios de la década del 90 promovió el cultivo de café y la organización de los agricultores cafetaleros en las zonas de Chinchao y Mariano Dámaso Beraún y en los últimos años viene apoyando en la zona de Hermilio Valdizán por las condiciones agro ecológicas ideales para el desarrollo de la planta del café, el PNUD viene apoyando en actividades de poscosecha a fin de obtener la calidad y certificación del producto según estándares internacionales de calidad y obtener así un precio acorde a las características del café especial.

B. INFLUENCIA DEL CAFÉ EN LA ECONOMIA DE LA ZONA

El café es uno de los principales productos que influye en la economía regional, solamente en la provincia de Leoncio Prado representa el 8.74 % del VBP que asciende a 30,395.2 miles de soles, la producción en el 2000 está valorizada en 2,656.1 miles de soles. Si consideramos que la producción de Chinchao, Monzón y Padre Abad se comercializa en Tingo Maria estaríamos estimando que el café aporta 5,497.8 miles de soles, que en términos porcentuales

representa el 18% del VBP de la provincia. Cabe mencionar que el negocio del café es una actividad que genera ingresos efectivos porque el mayor porcentaje de la producción se destina al mercado, el autoconsumo es mínimo.

Cuadro 4: Valor Bruto de la Producción por principales cultivos

| CULTIVOS | VOLUMEN PRODUCCIÓN Tm | PRECIO S/. / Tm* | VALOR BRUTO PRODUCCIÓN Miles de S/. | Participación Porcentual (%) |
|------------------|-----------------------|------------------|-------------------------------------|------------------------------|
| Arroz | 2660.7 | 590 | 1,569.8 | 5.16 |
| Maíz | 2224.5 | 490 | 1,090.0 | 3.59 |
| Café | 744.0 | 3570 | 2,656.1 | 8.74 |
| Cacao | 827.4 | 2170 | 1,795.5 | 5.91 |
| Té | 138.4 | 3106 | 429.9 | 1.41 |
| Papaya | 27246.3 | 250 | 6,811.6 | 22.41 |
| Plátano | 26995.3 | 322 | 8,692.5 | 28.60 |
| Yuca | 11569.2 | 450 | 5,206.1 | 17.13 |
| Frijol | 268.3 | 1450 | 389.0 | 1.28 |
| Piña | 1550 | 570 | 883.5 | 2.91 |
| Cítricos | 2002.8 | 435 | 871.2 | 2.86 |
| TOTAL VBP | | | 30,395.2 | 100.00 |

Fuente: Agencia Agraria Leoncio Prado, 2001. Elaborado por equipo de investigación.

* Promedio 2000

C. CARACTERÍSTICAS AGROECONÓMICAS DE LOS PRODUCTORES ENTREVISTADOS EN TINGO MARÍA.

La caracterización agro económica de los productores se ha elaborado en base a las entrevistas realizadas a los agricultores líderes de la zona del sub corredor Tingo Maria en la cual se han establecido tres tipos de productores pequeños, medianos y productores con mas de nueve has.

Cuadro 5: Caracterización de los productores entrevistados en Tingo Maria

| Clasificación del productor | Variedades | Rndto (qq/ha) | Tecnología producción | Tecnología poscosecha | Lugar de ventas | Enfermedades de l cultivo | Nivel de organización |
|-----------------------------|--|---------------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------------|--|-----------------------|
| 1 a 3 | Tipica Caturra Catimor | 10 10 a 15 | Tradicional | Tradicional | Intermediario | Ojo de pollo, Broca | Ninguna |
| 4 a 8 | Caturra Catimor | 22 | Tradicional | Tradicional | Intermediario Mercado | Ojo de pollo, Arañero, Chupadera | Asociación Comité |
| Más de 9 | Caturra Tipica Borbón Catimor | 25 a 30 10 10 12 | Media | Tradicional | Mercado Cooperativa | Ojo de pollo | Cooperativa |

FUENTE: Elaborado en base a los resultados de entrevistas realizadas a agricultores líderes en el cultivo de café en las zonas de Chinchao, San Miguel y La Divisoria.

Productores de 1 a 3 hectáreas:

Los pequeños productores es decir aquellos que conducen entre 1 a 3 hectáreas en promedio del cultivo de café lo hacen normalmente bajo una tecnología tradicional, lo que implica producir sus propios plántones, control de sombra, algunas podas, presencia de enfermedades como el ojo de pollo que tratan de controlar con fumigaciones y productos químicos, logrando obtener rendimientos que van desde los 10 a 15 qq/ha en las variedades de típica y caturra.

La tecnología empleada en el manejo de poscosecha es igualmente la tradicional, es decir despulpado manual y/o con despulpadoras obsoletas, con un tiempo de fermentado de mas de 12 horas y en costales de polietileno, sistema de secado en eras de cemento enmantado, luego realizan el almacenaje en sus propias viviendas en costales de plástico.

En lo que respecta a la comercialización, dada sus limitados recursos lo hacen a través de intermediarios en su propio fundo y generalmente no están organizados para un mejor acceso al mercado.

Productores de 4 a 8 hectáreas:

Los medianos productores es decir aquellos que conducen parcelas entre 4 y 8 hectáreas en promedio producen igualmente bajo tecnología tradicional, pero obtienen sus plántones de los programas de apoyo que ofrece el Proyecto Especial Alto Huallaga y la Cooperativa Agroindustrial Naranjillo, y están dispuestos a adoptar tecnologías que les permita incrementar sus niveles de productividad, realizan con más frecuencia podas selectivas y aún así la presencia de enfermedades es más notorio como el ojo de pollo, roya, arañero, chupadera, hongos, etc. los que tratan de controlar mediante fumigaciones y productos químicos. Los rendimientos obtenidos en este estrato alcanzan los 22 qq/ha, la variedad más utilizada es el caturra.

En el manejo de poscosecha es igualmente la tradicional, es decir despulpado manual con despulpadoras obsoletas, con tiempos de fermentado de 12 a 18 horas y en costales de polietileno, sistema de secado en eras de cemento enmantado, el almacenaje lo realizan en sus propias viviendas sobre maderas y con costales de plástico.

La comercialización lo realizan directamente a los acopiadores de Tingo María y en algunos casos a los intermediarios en su fundo, generalmente están organizados a través de asociaciones y comités pero que no están operando para mejorar el comercio, han funcionado mientras los promotores de las organizaciones tenían vigencia.

Productores con más de 9 hectáreas:

Este es un estrato minoritario, para la producción utilizan tecnología media obteniendo rendimientos que varían desde los 10 a más de 30 qq/ha, las variedades más conocidas son el caturra, típica y Bourbón, el control de enfermedades lo realizan a través de productos químicos, manejan sistemas de sombra, fertilización y en algunos casos están introduciendo la fertilización de humos.

En lo que respecta al manejo poscosecha es igual a los demás estratos de los cafetaleros es decir la tecnología tradicional de secado aceras de cemento, despulpado manual y lavado tradicional. Utilizan como centros de almacenamiento su casa por periodos que van desde los 12 a 20 días. Las ventas normalmente lo realizaban a la Cooperativa Naranjillo dada sus condiciones de socios, en el último año por falta de liquidez de la cooperativa empezaron a realizar sus ventas a los acopiadores locales.

D. EFECTOS BENEFICIOSOS PARA LOS AGRICULTORES CAFETALEROS COMO CONSECUENCIAS DE LA MAYOR PARTICIPACIÓN DE EXPORTADORES EN TINGO MARÍA

Según las entrevistas realizadas a los representantes de exportadores y acopiadores de la región, se infieren los efectos del Proyecto PRA los que se reflejan en los siguientes resultados.

1. El 100 % de los representantes cafetaleros de Tingo María sostienen que tienen acceso al crédito para el acopio del grano, con montos que van desde 10,000 hasta 20,000 soles, para

un período de 10 a 15 días, lo que permite contar con liquidez y realizar los pagos a los productores en efectivo en el momento de la transacción.

2. Los representantes trabajan con acopiadores en zonas de mayor producción a quienes les facilitan dinero para el acopio y transporte del producto desde la chacra a los almacenes de los acopiadores en Tingo María.

3. El 100% de los entrevistados manifiestan que existe una mejora en los precios de 1 a 2 puntos más que el precio de mercado por kg. dada la mayor competencia por el producto, situación que se da por la presencia de empresas exportadoras nuevas.

4. Creación de un canal de acceso a los exportadores para un producto de calidad, por la presencia del proyecto PRA.

5. El 100% de los acopiadores sostienen que la presencia de mayores exportadores, ha generado expectativas en los productores e incentivos para mejorar la calidad del grano a fin de obtener mejores precios.

E. PROBLEMAS OBSERVADOS

Del mismo modo, de acuerdo a las entrevistas a los agricultores se describen los siguientes problemas:

1. No se han realizado análisis de adaptación de tecnologías como en el caso de la variedad caturra, la misma que viene siendo atacada severamente por la plaga ojo de pollo y en muchos casos se están abandonando las plantaciones de esta variedad por los altos requerimientos de la tecnología para lograr los niveles de productividad de esta variedad, afectando de esta manera la rentabilidad y sostenibilidad.
2. La infraestructura para el secado es deficiente la misma que se realiza en eras y mantas de polipropileno en la mayoría de productores, de alguna manera esta se viene mejorando con el acondicionamiento de secadores solares rústicas, como es el caso de La Divisoria apoyada con créditos del PNUD, logrando niveles de rendimiento de 78.5%, la meta es lograr el 80%, a fin de mejorar los precios en la comercialización.
3. La técnica del despulpado es manual y en algunos casos usan despulpadores muy antiguos y en mal estado.
4. El proceso del fermentado es en algunos casos demasiado prolongado y en sacos de polietileno que no permiten controlar adecuadamente el proceso.
5. La comercialización generalmente se realiza en forma individual a intermediarios o al mercado local de Tingo María (con excepción de los agricultores socios de la Cooperativa La Divisoria), las asociaciones o comités que se constituyeron en otros distritos para facilitar el acceso al mercado no están operando para los fines constituidos. En la zona de Chinchao y Las Palmas por ejemplo funcionaban bien mientras permanecían los

promotores del PNUD, una vez que estos se retiraron las organizaciones dejaron de operar perdiendo una buena oportunidad de acceder al mercado en mejores condiciones.

V ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACION DEL CAFÉ EN TINGO MARIA

A. SISTEMAS DE COMERCIALIZACION DEL CAFE EN EL CORREDOR ECONÓMICO DE TINGO MARÍA

El sistema de comercialización del café se realiza en forma tradicional es decir el acopio del producto se realiza mediante intermediarios o representantes de las empresas exportadoras quienes habilitan dinero para el acopio a precios de bolsa, el monto que habilitan fluctúan entre 10 a 15 mil soles dependiendo de los volúmenes de acopio y las épocas de cosecha; los intermediarios acopian el café directamente a los productores que traen su café a Tingo María y en algunos casos designan representantes locales de acopio en las zonas productoras a quienes facilitan dinero para el acopio y movilidad para el traslado del producto a Tingo María.

Los agricultores normalmente trasladan su producto a la ciudad en busca de mejores precios, sin embargo por las características de un café de baja calidad y mucha humedad no consiguen mejores precios, dado que su sistema de beneficio es el tradicional y con tecnología artesanal.

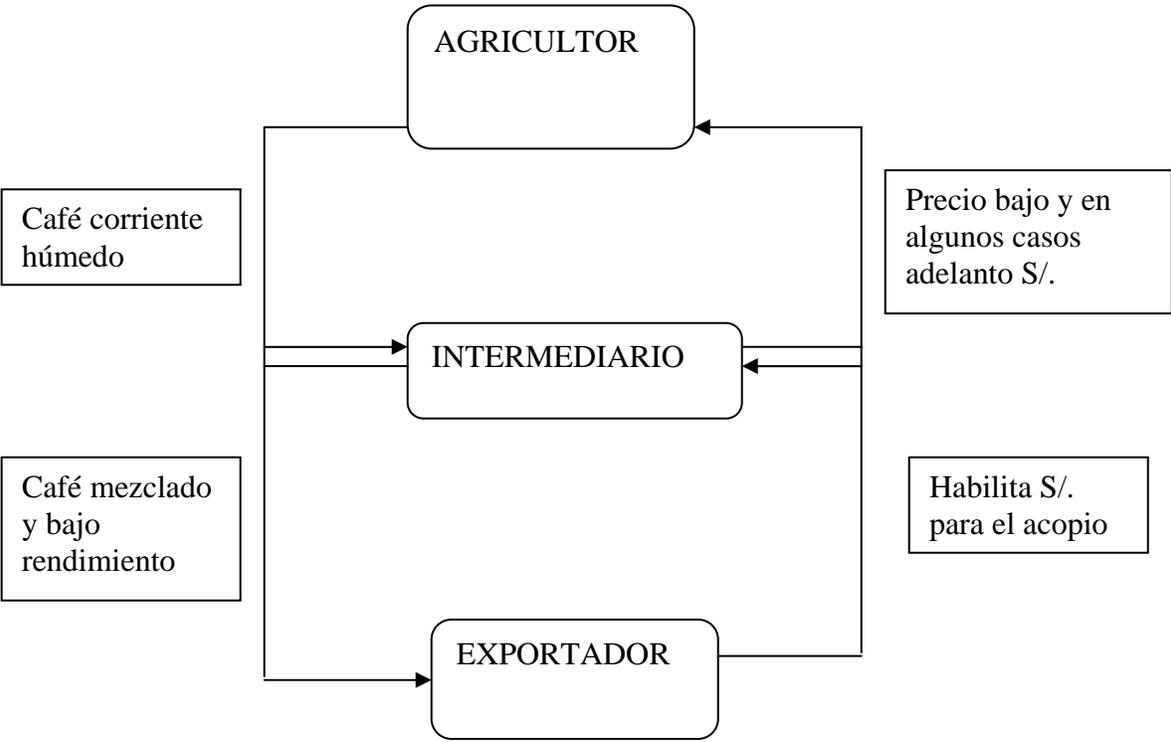
El intermediario por sus operaciones de acopio normalmente obtiene un beneficio entre uno ó dos puntos y según los agricultores, los beneficios del intermediario serían mayores por el uso de balanzas que no reflejan el peso exacto a la falta de una entidad que supervise el buen funcionamiento de dichas balanzas. Estas condiciones del sistema de comercialización reflejan los escasos niveles de organización y gestión de los productores cafetaleros, que se encuentran sin capacidad de negociación en cuanto a precio, condiciones de pago y selección del producto.

En conclusión la comercialización del café se da de manera individual entre los agricultores y acopiadores o representantes de las empresas exportadoras, lo que no permite negociar mejores precios, ni obtener precios a la calidad; quedando el agricultor como siempre a expensas de las condiciones que impone el acopiador.

De allí la necesidad de impulsar de manera concertada una estrategia de comercialización que involucre a todos los agentes en la cadena productiva del café, que pasa en primer lugar por el fortalecimiento de las organizaciones de los productores a través de capacitación en gestión empresarial, entendida ésta como manejo de tecnologías, recursos, servicios, comercialización y mercado.

Gráficamente el sistema de comercialización actual del café se muestra en el siguiente Flujo grama.

Figura 1: Flujo de comercialización del café en el Sub corredor Tingo Maria.



B. ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACION DEL CAFÉ

En los últimos dos años se observa una mayor presencia de representantes de empresas exportadoras y adquisiciones directas de otras empresas exportadoras, las que de alguna manera han fomentado una mayor competencia entre los acopiadores llegando en algunos casos a subir uno ó dos puntos en el precio del café en épocas de campaña; lo que se refleja que los precios al productor en Tingo María esté por encima del promedio nacional.

Cuadro 6: Ccomercialización y mercadeo del café- Empresas que acopian café enTingo María

| EMPRESA EXPORTADORA | Participación en la cadena de comercialización | REPRESENTANTE EN TINGO MARIA | Acopio en Tingo María | Volumen estimado de acopio en el 2001 (qq) |
|--------------------------|--|------------------------------|-----------------------|--|
| 1. PERHUSA. | Comprador y otorgante de crédito | Bermejo | 1991 | 5000 |
| 2. Louis Dreyfus Perú. | Comprador y otorgante de crédito | Alexander Templo * | 2001 | 5000 |
| 3. Romero Trading S.A. | Comprador y otorgante de crédito | Acopia Directamente | 2000 | 4000 |
| 4. Cónica | Comprador y otorgante de crédito | Raúl Saico ** | 1999 | 7000 |
| 5. Sierra Selva | Comprador | Fran | 2001 | |
| 6. Coop. La Divisoria | Comprador | | 2001 | 2000 |
| 7. Green hill Foods | Comprador | | 2001 | 4347 |
| 8. COPAIN Naranjillo *** | Comprador | | 1982 | No acopió |

* Templo inicia sus actividades de acopiador en 1997 como representante de Garfil Amazónico de la Merced hasta 1999, en el año 2000 representó a Romero Trading y en el presente año representa a Louis Dreyfus.

** Saico representa a Coinca desde 1999, antes de este representaba a la empresa Cargil de La Merced hoy Cafetalera Amazónica ubicada en Lima. Desde 1993 compraba café a la COPAIN Naranjillo

*** Dejó de comprar desde el 2000 por problemas financieros

C. PRECIOS A LOS QUE SE COMERCIALIZA EL CAFÉ

Los precios del café en Tingo María luego de un incremento significativo entre 1996 y 1997 que ocasionó un incremento de las áreas sembradas del cultivo y una sobreproducción mundial del producto, que ha conllevado una disminución de los precios internacionales que se reflejan en los precios en chacra al productor, lo que ha significado que el precio baje 28% en 1998, 16% en 1999 y 25% en el 2001, llegando a los niveles de 1.9 a 2 soles por kg. en los meses de noviembre y diciembre del 2001 (cuadro 5), precio que no permite recuperar la inversión realizada en el mantenimiento y cosecha; ante esta situación muchos agricultores están dejando de realizar las labores culturales de mantenimiento de sus cafetales, lo que conllevaría a reducirse los niveles de producción en los próximos años.

Cuadro 7. Precio promedio de acopio y venta de café

| AÑO | PROMEDIO ANUAL (S/Kg.) | VARIACIÓN PORCENTUAL | PRECIO PROMEDIO DE VENTA DE LA COPAIN NARANJILLO |
|------|------------------------|----------------------|--|
| 1996 | 3.53 | -.- | 6.46 |
| 1997 | 5.92 | 67.71 | 6.44 |
| 1998 | 4.25 | -28.21 | 4.90 |
| 1999 | 3.53 | -16.94 | 4.17 |
| 2000 | 3.45 | -2.27 | 3.91 |
| 2001 | 2.57 | - 25.51 | * |

FUENTE: Agencia Agraria de Leoncio Prado y COPAIN

* Sin información, no vendió

En la evolución de los precios del café se observa una tendencia a la baja, los mismos que siguen la tendencia de los precios internacionales, observándose que el promedio nacional cae de 3.47 en enero de 1998 a 1.9 soles por kg. en el 2001, mientras que en Tingo María estos caen de 5.23 en enero de 1998 a 2.00 soles por kg. en el 2001.

Desde fines de 1999 se observa diferenciales mayores en los precios del grano de café en chacra en Tingo María en relación a los promedio nacional, esta tendencia fue mayor en los meses de mayo a junio del 2000 llegando a 4.0 soles por kg frente a los 3.46 soles x kg del promedio nacional, similar tendencia se observa en los meses de febrero a abril del 2001, la misma que se mantiene en forma casi constante desde el mes de junio a diciembre del presente año.(ver Cuadro 8 y gráfica 2)

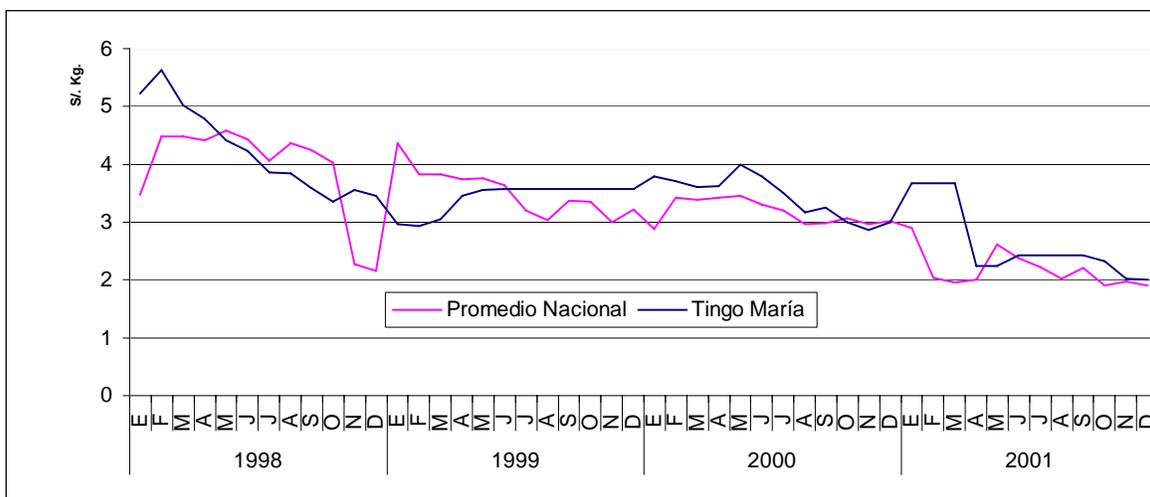
Cuadro 8: Precios promedio del café pagado a productor en Tingo María y a nivel nacional (S/. Por Kg)

| AÑOS/ MESES | 1998 | | 1999 | | 2000 | | 2001 | |
|-------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | T. M | NAC. | T.M | NAC | T.M | NAC | T.M | NAC |
| Enero | 5.23 | 3.47 | 2.97 | 4.36 | 3.80 | 2.89 | 3.67 | 2.90 |
| Febrero | 5.63 | 4.48 | 2.93 | 3.83 | 3.70 | 3.42 | 3.67 | 2.04 |
| Marzo | 5.02 | 4.49 | 3.05 | 3.83 | 3.60 | 3.38 | 3.67 | 1.96 |
| Abril | 4.79 | 4.42 | 3.45 | 3.75 | 3.63 | 3.42 | 2.25 | 2.01 |
| Mayo | 4.41 | 4.58 | 3.55 | 3.76 | 4.00 | 3.46 | 2.25 | 2.62 |
| Junio | 4.23 | 4.43 | 3.58 | 3.64 | 3.80 | 3.30 | 2.43 | 2.38 |
| Julio | 3.86 | 4.06 | 3.58 | 3.20 | 3.50 | 3.20 | 2.42 | 2.23 |
| Agosto | 3.85 | 4.37 | 3.58 | 3.04 | 3.17 | 2.97 | 2.42 | 2.02 |
| Setiembre | 3.59 | 4.25 | 3.58 | 3.37 | 3.25 | 2.99 | 2.42 | 2.20 |
| Octubre | 3.36 | 4.03 | 3.58 | 3.35 | 3.00 | 3.06 | 2.32 | 1.90 |
| Noviembre | 3.56 | 2.28 | 3.58 | 3.00 | 2.87 | 2.96 | 2.02 | 1.97 |
| Diciembre | 3.46 | 2.15 | 3.58 | 3.22 | 3.00 | 3.01 | 2.00 | 1.90 |

FUENTE: 98 99 CEPES Setiembre del 2000.

2000, 2001 Ministerio de agricultura. Dirección General de Información Agraria, precios en chacra a nivel nacional y agencia agraria Leoncio Prado, precios en chacra Tingo María.

Grafica 2: Evolución de los precios del café pagados al productor en Tingo María en comparación con los precios promedio nacional (s/.*kg.)



Fuente: Elaborado en base al cuadro 8.

D. CONDICIONES PARA LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE CAFÉ DE CALIDAD

1. **Mapeo de Calidad:** Para la comercialización de un café de alta calidad es determinante la zonificación de plantación de café en función a la altitud, ya que a mayor altitud mayor calidad: Según investigaciones se ha determinado que la zonificación de las plantaciones de café con potencial de calidad estaría en niveles mínimos de altitud de 1000 metros sobre el nivel del mar hasta los 2000 m.s.n.m.
2. **Sistemas de producción:** El nivel del manejo técnico en la chacra influye mucho en la calidad del grano, de ahí la importancia de uniformizar el paquete tecnológico.
3. **Cosecha:** Cuando se realiza la cosecha deben cosecharse solamente granos maduros, lo que permite asegurar un buen grano de calidad , cuando se mezclan granos verdes y secos la calidad se deteriora, los cerezos cosechados no deben guardarse para el día siguiente.
4. **Beneficio Húmedo:** Es muy importante que se cuente con agua limpia y con buena infraestructura, que tenga un sifón, buena despulpadora, fermentadores, un lavadero y patio de secado.
5. **Sifón:** Es un instrumento que se utiliza para la separación de granos deteriorados o elementos extraños.
6. **Despulpadora:** Tiene que ser diseñada de acuerdo al volumen de producción y según el periodo de mayor cosecha diaria, la maquina debe estar en perfectas condiciones para evitar daños o perdidas del grano de café.
7. **Fermentadores:** Estos tanques deben tener las medidas correctas para que funcionen eficientemente y este proceso sea acelerado se recomienda una medida de 1.5 a 1m de ancho. La fermentación se produce en un tiempo de 9 a 30 horas dependiendo de la altitud , clima , agua y tanques.
Para determinar el punto de fermento se utiliza el método del palo, cuando se mete el palo al café en proceso de fermento queda un hoyo, lo que indica, que inmediatamente hay que iniciar el proceso de lavado.
8. **Secado:** El secado del grano de café se hace en patios de cemento en buenas condiciones de limpieza y de remoción del grano en el patio, evitando que este sea trillado, o en maquinas secadoras en perfectas condiciones de funcionamiento. El punto de secado del grano terminado debe de ser de 12 %.
Es importante saber que un grano por debajo del 11 % de humedad, al ser procesado para la exportación resultará con menor rendimiento exportable, ya que un grano demasiado seco al ser pilado tiende a partirse.

El proceso de secado de café, pasa por varias etapas:

- Grano pergamino recién lavado CAFÉ MOTE, el cual tiene un promedio de 52% de humedad.
- Grano pergamino seco de agua CAFÉ OREADO el cual tiene un promedio de 45 % de humedad.
- Grano con almendra blanca, promedio de 38 % de humedad.
- Grano con almendra opaca, promedio de 30 % de humedad.
- Grano con almendra negra uniforme suave, promedio de 17 % de humedad.
- Grano con almendra gris verdosa, tiene un promedio de 12 % de humedad
- Grano con almendra amarillenta, tiene un promedio de 8 % de humedad

Para obtener un grano de café con una humedad de 12 %. Este debe ser secado en forma uniforme y lenta, caso contrario se tendrá errores en la lectura de humedad.

9. **Procesamiento para exportación:** Debe tenerse mucho cuidado que la planta a procesar el café reúna las condiciones para asegurar un buen grano terminado, esto quiere decir que tiene que tener: maquinas en buen estado de funcionamiento, almacén limpio y ordenado, que no haya peligro de contaminación con otros productos.
10. **Rendimiento Exportable:** A un lote de café con buen tratamiento desde la producción hasta el procesamiento para la exportación debe de dar un rendimiento exportable de 80 % . Según la calidad del café se puede tener diferentes rendimientos exportables.
11. **Transporte del almacén al puerto.** En este proceso debe tenerse mucho cuidado en la limpieza del camión que transportará el café, como también del contenedor, el cual debe ser bien empapelado para asegurar limpieza y ambiente más seco.

VI. CONTEXTO DEL COMERCIO INTERNACIONAL DEL CAFÉ

A. MERCADOS PARA EL CAFÉ DE CALIDAD

1. SITUACIÓN ACTUAL

Dadas las exigencias del mercado internacional y los niveles de competitividad y viendo la realidad actual de la calificación del café peruano en el mercado internacional , es necesario que los productores se organicen y se preocupen por elevar los niveles de productividad y calidad y ser exportadores de su café, para asegurar de esta manera, la calidad de su producto a su comprador.

2. MERCADOS PARA LA COMERCIALIZACION DEL CAFÉ DE CALIDAD

Existen diferente mercados para el café de calidad, como son:

a) **Mercado para el café convencional.**

Este mercado es el que demanda mayor volumen de café en el mercado de consumo y también se rige en función de la calidad y al número de defectos que pudieran tener una muestra de 300gr de café, pudiendo variar entre 18 y 30 defectos.

Este café es cotizado en referencia a un diferencial variable alrededor de la bolsa de NY, en la que para determinar el diferencial el importador toma en consideración lo siguiente:

La tabla de premios y descuentos para los cafés de acuerdo al origen (País y lugar de producción).

La empresa exportadora, que haya logrado credibilidad en cuanto a calidad y volúmenes entregados en el mercado externo.

b) **Mercado para el Café especial Gourmet.**

Este es un mercado muy exigente en la calidad del producto, esta calidad de café es cotizada con premios hasta por el doble del precio de la bolsa de NY, según exigencias de este mercado, como pueden ser:

- **En la producción.**- Según la exigencia del mercado en la calidad Gourmet, pero tiene que ser un café que se haya producido a una altura mínima de 1000 m.s.n.m.
- **En la Cosecha.**- Deben ser solamente granos maduros(no verdes, ni sobre maduros), el café cosechado del día debe ser beneficiado en el mismo día.
- **En el beneficio Húmedo.**- Esta planta debe de estar en buenas condiciones higiénicas y el agua a utilizar debe ser limpia, cuidando un buen despulpado, fermentado(10 a 20 horas) y lavado.
- **El secado y pelado.**- Las maquinarias a utilizarse para este proceso deben estar libres de contaminación y limpias, las cuales deben estar dedicadas solamente a este tipo de café.

Este mercado además exige que en una muestra de 300gr. , exista entre 0 a 10 defectos y se cotiza en el mercado con un plus a favor de \$ 4 sobre la bolsa hasta el doble del precio de la bolsa de NY. Siendo pagado en casos muy especiales hasta 5 veces mas el precio de bolsa.

c) **Mercado para el café solidario.-**

Es un mercado que exige buena calidad, que en una muestra de 300gr. tenga una variación de 10 a 22 defectos y que solamente compra a pequeños productores organizados en empresas con principios solidarios ej, La cooperativa la florida, COCLAN etc.

Este café es cotizado en \$ 5 mas que el precio del café convencional, pero cuando el café caiga por debajo de \$126 el qq, su precio mínimo será \$ 126 qq.

d) **Mercado para el café orgánico.-**

Es un mercado que exige buena calidad y que su producción y cosecha, transporte y beneficio(húmedo, secado y de exportación) sea en condiciones de conservación de la ecología y el medio ambiente. Esto quiere decir:

- En su producción.- Que no tenga contacto con, fertilizantes sintéticos y pesticidas tóxicos
- En la cosecha.- No debe hacerse con canastas y costales usados, que pueden estar contaminados.
- En el beneficio Húmedo.- Que el agua utilizada y la pulpa del grano de la cereza de café no contamine los ríos y riachuelos.
- En el Transporte.- Se debe tener mucho cuidado que el sistema de transporte no esté contaminado con productos prohibidos para la producción de café.
- El secado y pilado.- Las maquinarias a utilizarse para este proceso deben estar libres de contaminación y bien limpias, las cuales deben estar dedicadas solamente a este café.

Este mercado exige que en una muestra de 300gr. Exista entre 18 a 22 defectos y se cotiza en el mercado entre \$ 18 y \$ 30 mas que el café convencional.

e) Mercado para el café Biodinámico.-

Es un mercado que exige las condiciones técnicas del café orgánico, con exigencias de aplicaciones en sus labores técnicas de conocimientos astrales y zodiacales, y paga un 10 % mas que el café orgánico.

B. COMERCIALIZACION DEL CAFÉ

Como Comercializar Café ?

Para iniciarse en el mundo de las exportaciones de café es importante volumen y calidad, personal capacitado, oficina bien ubicada y equipada, contactos con mercados para de esta manera bajar costos de comercialización y asegura volumen y calidad a nuestros clientes cuando estos lo deseen, además de esta manera se tendrá poder de negociación.

Tabla de Defectos.-

Una consideración muy importante en una negociación de café es el número de defectos que debe tener el lote de café en venta.

- 1 grano negro = 1 defecto
- 1 cerezo seco = 1 defecto
- 1 grano marrón = 1 defecto
- 1 material extraño = 1 defecto
- 3 granos vanos = 1 defecto
- 5 granos blanqueados = 1 defecto
- 5 granos parcialmente marrones = 1 defecto
- 5 granos parcialmente negros = 1 defecto
- 5 granos partidos = 1 defecto
- 10 granos con ataque de broca = 1 defecto.

Un café convencional está entre 18 y 32 defectos y un café especial entre 0 a 15 defectos, dependiendo de la exigencia del contrato como también del precio.

C BENEFICIOS DEL CAFÉ EN LA ECONOMIA FAMILIAR

Es muy importante determinar los costos de producción, ya que es un punto referencial para poder cerrar contratos de compra y venta y determinar las rentabilidades diferenciales con respecto a otros productos.

Los costos de mantenimiento de una ha/ año de café bordean los 490.4 U.S.\$, con los cuales se obtienen rendimientos de 473 qq por ha, que valorizados a precios de 2 soles por Kg significan una pérdida de 192.4 US\$. Ante esta situación y de mantenerse los actuales precios en chacra, las alternativas debería ser incrementar la productividad por unidad de producción a por lo menos 950 Kg/ ha con los cuales se tendrían márgenes de 15 a 18 % de ganancia, otra de las alternativas es diversificar la finca con otras actividades productivas como papaya , cocona, yuca, arroz, etc. Así como la crianza como la crianza de animales menores a fin de reducir los niveles de riesgo de la inversión, los que se pueden alcanzar a través de la organización y fortalecimiento gerencial de los comités ó asociaciones de productores.

Cuadro 9: Análisis de rentabilidad de los Principales Cultivos en la campaña 2001

| Cultivos | Rendim. (Kg./Ha) | Precio unitario US\$/Kg (1) | VBP/ha US\$ | Jornal/Ha. Costo/Jornal US\$ 2.86 (2) | Costo de producción/ha US\$ (3) | Margen de pérdida gananciaUS\$ |
|---------------------|------------------|-----------------------------|-------------|---------------------------------------|---------------------------------|--------------------------------|
| Permanentes: | | | | | | |
| Café | 473 | 0.63 | 298.0 | 83 | 490.4 | (192.4) |
| Cacao | 269 | 0.59 | 158.7 | 80 | 228.8 | (70.1) |
| Coca | 1200 | 1.84 | 2208.0 | 249 | 991.9 | 1216.1 |
| Anuales | | | | | | |
| Arroz seco. | 3460 | 0.17 | 588.2 | 88 | 222.9 | 365.3 |
| Maíz amarillo | 1500 | 0.15 | 225 | 78 | 243.1 | (18.1) |
| Menestras | 700 | 0.34 | 238 | 85 | 243.1 | (3.1) |
| Plátano | 5140 | 0.11 | 565.4 | 113 | 286.0 | 279.4 |
| Yuca | 9722 | 0.13 | 1263.9 | 67 | 343.2 | 920.7 |
| Papayo | 9140 | 0.10 | 914.0 | 122 | 328.9 | 585.1 |

Fuente: Agencia Leoncio Prado, Región Agraria Huanuco-MINAG, Nov 2001. Elaborado por el Equipo de investigación. Nov 2001.

(1): Precio por Kg. Estimados a Nov 2,001.

(2): Costo Jornal a Nov 2,001 / T.C= S/.3.45 * US\$.

(3): Considera los costos de mantenimiento de una ha con etnología media.

La rentabilidad de los cultivos depende de los precios y otras variables económicas, pero en todos los casos el cultivo de la coca, es la que supera largamente en términos de rentabilidad a los demás productos agrícolas (ver cuadro 9).

El orden de rentabilidad para una familia con una finca de 9 has con la estructura productiva planteada sería, si solo cultivaría café, tendría pérdidas de aproximadamente 192.4 dólares. Si diversifica con otros cultivos, sin considerar coca tendría una rentabilidad de 1866.8 dólares, esto arrojaría un ingreso mensual de 536.7 soles mensuales, si se considera el cultivo de coca los ingresos serian mayores de aproximadamente 886.3 soles mensuales.

D. ACOPIO DE CAFÉ POR LAS PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS

Se estima que la producción en Tingo Maria asciende a más de 30,000 qq/ año, de los cuales en el 2001 las empresas exportadoras compran 19,000 qq lo que representa un incremento un incremento de 57.2 % con relación al año 2000. En 1999 los principales exportadores en Tingo Maria fueron PERHUSA y la Cooperativa Agroindustrial Naranjillo los cuales absorbieron más del 90 % de la producción regional.

Cuadro 10: Acopio de café en Tingo Maria por las principales empresas exportadoras (QQ)

| | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 |
|-----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| DREYFUS | - | - | - | 5000 |
| ROMERO TRADING | - | - | 4000 | 7000 |
| PERHUSA | - | 14000 | 5000 | 5000 |
| COOP. DIVISORIA | - | - | - | 2000 |
| SIERRA Y SELVA | - | - | - | s.i |
| GARFIL | 1800 | 2000 | - | - |
| COPAIN | 15800 | 16200 | 3086 | - |
| OTROS | - | - | - | - |
| TOTAL | 17600 | 32200 | 12086 | 19000 |

s.i = Sin información

Fuente: Estimaciones en base a las entrevistas a los acopiadores y exportadores, dado que no existe un registro de estadísticas de los agentes involucrados.

VII. ACCIONES CONCRETAS PARA ENFRENTAR LA CRISIS CAFETALERA EN EL SUB CORREDOR TINGO MARIA

A. PROBLEMAS ACTUALES

La sobreproducción mundial del café ha generado la caída de precios en el mercado internacional, a raíz de estos problemas, la mayoría de los países productores de café vienen trabajando, a diferencia nuestra, con importantes recursos económicos, como, acciones tendientes a la reconversión de su industria cafetalera.

La cooperación internacional a través del Banco Mundial mediante programas de apoyo contra la pobreza, sin considerar la oferta y demanda del mercado, ha financiado programas de promoción de siembra masivas, como el caso de Vietnam y países de África, provocando la saturación del mercado y la depresión de los precios.

Caso similar está sucediendo con los programas de desarrollo alternativo financiado por AID que se ejecutan a nivel de los países andinos, toda vez que su mayor preocupación es la de

cumplir sus metas de expansión de áreas cafetaleras, antes que un enfoque de calidad, y productividad, competitividad y sostenibilidad.

Según aseveraciones de los propios entrevistados y técnicos de las instituciones, manifiestan que a consecuencia de la caída de los precios importantes áreas cafetaleras están siendo abandonadas, porque muchos productores han dejado de fertilizar y realizar los manejos mínimos que siempre realizaban en sus cafetales; otros, han preferido dedicarse a otras actividades agrícolas no necesariamente lícitas. Se nota una presencia en la zona de San Miguel el inicio de extensiones de áreas sembradas de **marihuana y amapola**.

En todas las zonas de producción de Tingo Maria se vive una frustración, al contraerse los ingresos de los productores, se está generalizando la recesión económica está llegando a niveles insostenibles, lo cual se requiere de la intervención rápida y decisiva del gobierno para evitar el abandono de muchas áreas en crecimiento y producción con la consiguiente pérdida de recursos económicos del productor.

B. ACCIONES NECESARIAS.

1. Designar un fondo de crédito especializado y supervisado para el sostenimiento de la actividad cafetalera en promedio sería de 400 US\$ (capital de trabajo)dependiendo de la tecnología utilizada; con esta inversión se lograría incrementar la producción de 12 qq a 25 qq por hectárea para obtener márgenes de rentabilidad positivos; asimismo, es necesario asignar un monto equivalente de 300 US\$ por productor para instalar módulos familiares de post cosecha, con lo se estaría incrementando los volúmenes de producción y garantizar una oferta de café de optima calidad. Estos fondos pueden intermediarse a través de COFIDE, activos incautados del narcotráfico, recursos provenientes de la cooperación internacional, en especial del AID, GTZ, Banco Mundial.
2. Concertar entre las instituciones vinculadas a la producción cafetalera (Ministerio de agricultura, PRA, COPAIN, CARE, ADEX, PRISMA, PNUD, EXPORTADORES, etc.) a fin de definir y uniformizar parámetros para la asistencia técnica, con la participación de técnicos calificados de las organizaciones de productores y entidades de desarrollo.
3. Ejecutar programas de diversificación productiva , con cultivos y/o crianzas, orientadas a brindar seguridad alimentaria en las zonas cafetaleras, además de ampliar la canasta de ingresos familiares.
4. Reincorporación del Perú al seno de la organización internacional del café (OIC), para facilitar el acceso a proyectos de cooperación, intercambio de información, como también en previsión de un posible restablecimiento del sistema de cuotas para el comercio internacional del café.
5. Desarrollo y fortalecimiento de la institucionalidad cafetalera mediante la creación del Consejo Nacional del Café, integrado por todos los actores que intervienen en la

cadena productiva del café como son los productores organizados, exportadores, industria, estado. Su rol deberá ser de carácter consultivo de políticas y estrategias de desarrollo de la caficultora.

6. Fortalecimiento y apoyo de las organizaciones de productores existentes a fin de elevar su capacidad de gestión y negociación empresarial.
7. Transferencia a las organizaciones de productores la infraestructura en uso, como es el caso de la industria San Miguel que puede ser utilizada como un centro de acopio y beneficio del café.
8. Concertar y ejecutar programas de marketing del café peruano, en los principales países consumidores potenciales y emergentes de café, participando activamente en los principales eventos fériales de Europa, Estados Unidos y Asia, a través de las organizaciones representativas de la caficultura.
9. Dado que el consumo interno es el mas bajo a nivel mundial, para el cual es necesario promover el mercado interno del café de calidad, a fin de alcanzar el consumo de un kilo per cápita en un plazo de 5 años, que equivaldría al 20 % de la producción en ejecución.
10. Instalar y abastecer las zonas rurales cafetaleras del sub corredor Tingo María con energía eléctrica necesaria para la instalación de centros industriales, con el objetivo de generar valor agregado a la producción agraria.
11. Reglamentar medidas tributarias favorables y exoneraciones arancelaria para maquinaria, equipos e insumos de uso exclusivo de la actividad cafetalera.
12. Gestionar un tipo de cambio preferencial a favor de los exportadores a fin de que redunde en beneficio de un mayor precio al productor.

C. EXPLICACIÓN Y ANÁLISIS COMO EL TRABAJO DEL CSE CON UN CONJUNTO PEQUEÑO DE PRODUCTORES Y COMPRADORES PERMITIERON UN CAMBIO EN LA COMERCIALIZACION GENERAL DEL PRODUCTO EN LA ZONA.

Dada la gestión del PRA iniciada en el sub. corredor Tingo María a generado la presencia de un mayor número de acopiadores en la zona, lo cual, ha propiciado un incremento en la oferta del precio de 1 a 2 puntos sobre el precio de mercado, lo que se refleja en los precios pagados en Tingo María los que son mayores al precio promedio a nivel nacional.

Las coordinaciones con los acopiadores específicamente con el señor Templo ha permitido un cambio en las actividades desarrolladas normalmente, actualmente realiza un plan de registros de compra del producto, exige al productor calidad y castiga en función al rendimiento. Pero también se premia por la calidad del producto.

Se ha logrado identificar empresas exportadoras que no tienen aún presencia de compra en las zonas de producción de los corredores se debe invitar a que participen en el comercio en Tingo María mediante la información que les proporciona a través de rendimientos de café, información de precios de compra, estructura de costos y márgenes comerciales.

D. FACTORES QUE FACILITARON MEJORAR LA NEGOCIACIÓN DEL CAFÉ EN LA ZONA.

- A raíz de la presencia del proyecto PRA se ha dado importancia a los aspectos de comercialización y mercadeo, aspecto que generalmente no se tomo en cuenta antes de promover cualquier cultivo.
- El PRA de alguna manera viene cubriendo esta deficiencias en la cadena productiva, el mismo que es reconocido por los propios agricultores y reflejada por la mayor presencia de los intermediarios (representantes de exportadores), el cual se manifiesta en la fluidez de la colocación de los productos como café y papaya principalmente, a pesar de que los precios son bajos.
- Otro factor es la calidad del grano y los volúmenes de producción han permitido la aceptación en el mercado.
- Se cuenta con infraestructura vial en condiciones optimas de Tingo María a Lima con 530 km de carretera asfaltada. Y un buen porcentaje de carreteras en buen estado. Lo cual permite reducir costos y aumentar los márgenes comerciales. Sin embargo, aún existen caminos de herradura en mal estado que perjudican ubicados en zonas alejadas de las carreteras.

VIII. CONCLUSIONES

- El cultivo de café es uno de los principales productos de producción de la zona, su influencia en la economía de la provincia de Leoncio Prado representa el 8.74% del VBP, a nivel del Sub Corredor Económico de Tingo María es decir incluyendo la producción de las zonas de Chinchao, Monzón y el Padre Abad que se comercializan en Tingo María representa el 18.3% del VBP de la provincia.
- En el sub corredor económico de Tingo María se han registrado 4802 has. sembradas, de las cuales 2921 se encuentran en producción lo que representa el 61%, en las cuales se obtienen rendimientos de 506 kg/ha. en promedio.
- En la provincia de Leoncio Prado se han venido incrementando constantemente el número de has. sembradas alcanzando 2995 has. en el 2001 frente a las 2040 de año 2000 y las 1869 del 1999, sin embargo aún no se alcanzan las 3500 has. sembradas en 1985.
- Por la intervención del proyecto PRA se ha constatado mayor presencia de empresas exportadoras en Tingo María, la presencia de nuevas empresas exportadoras ha incrementado la competencia por el producto, generándose un diferencial de precios positivo en épocas de campaña, comparados con el promedio nacional.
- Según las respuestas obtenidas de los entrevistados (acopiadores y exportadores) en Tingo María se han acopiado 19,000 qq en el 2001 lo que representa el 60% de la producción del sub corredor, del 40% restante no se ha logrado obtener información de los entrevistados por falta de registros o por desconfianza de los mismos.
- El comercio del café a aportado en los últimos años importantes recursos económicos a la actividad económica de la provincia, la misma que redundo en beneficio de los productores en el ingreso familiar y en la generación de empleo, se estima que en los próximos años este movimiento será mayor al entrar en producción cerca de 1800 has. que hoy están en crecimiento.
- Adicionalmente podemos concluir que existe un escaso nivel de organización de los productores lo que limita un mejor acceso al mercado. Se constatado que en los comités de mejor organización y conducción se obtienen rendimientos que van entre los 15 a 20 qq/ha y con productos de mayor calidad, lo que nos indica que solamente los productores cafetaleros organizados con principios de **calidad total** podrán permanecer en el mercado internacional, mercado que cada vez es mas exigente por la mismas exigencias de los consumidores.
- El problema principal de los agricultores cafetaleros es la falta de infraestructura de beneficios, despulpadoras, lozas de secado y cajones germinadores, para esta actividad se viene utilizando una tecnología tradicional que es un factor limitante para obtener granos de calidad. El programa de naciones Unidas otorgo 42 créditos por el orden de 276.4 US\$ cada una, a una tasa de 5 % anual acción que debería ampliarse a otras zonas del corredor.
- Otra de las limitantes observadas es que los agricultores de menores recursos o extrema pobreza no pueden adoptar las recomendaciones de los técnicos.

- Como conclusión de los focus group realizados se concluye que a los exportadores nacional no le interesa tanto la calidad sino mas bien garantizar los volúmenes de compra.
- Existe información muy distorsionada en relación al cultivo de café y la economía de la coca lo que dificulta proponer medidas precisas para afrontar el problema de la producción y la drástica caída de los precios internacionales.

IX. RECOMENDACIONES

- Se deben implementar programas de capacitación en gestión y liderazgo a los directivos de los comités y/o asociaciones a fin de desarrollar una adecuada gestión empresarial de sus organizaciones, es decir contemplar acciones de manejo de tecnología en el proceso productivo, sistemas de comercialización y mercadeo.
- En el proceso de poscosecha se debe promover inversiones en infraestructura de precios en húmedo es decir promocionar el uso de pequeñas despulpadoras y técnicas de fermentado, lavado y secado a fin de mejorar o preservar la calidad del producto.
- Difundir el crédito para el secado del café tomando como modelo las secadoras solares artesanales (de mica y madera), que viene desarrollando el PNUD en la Divisoria.
- Formar pequeños centros de servicio de despulpado, dando prioridad a las zonas de mayor concentración de productores.
- Mejorar la gestión comercial de los comités de productores para mantener presencia en el mercado.
- Propiciar la recuperación de suelos mediante la instalación de menestras.
- Crear un centro de innovación tecnológica del café como centro de capacitación, intercambio de información y experiencias en materia de innovaciones tecnológicas entre productores.
- Generar corriente de opinión de la necesidad que se otorgue un tipo de cambio preferencial para el exportador de café, como un mecanismo que permita amortiguar la crisis del precio internacional, bajo una supervisión que el diferencial del tipo de cambio se refleje en los precios del productor.
- Los programas de desarrollo alternativo deben incluir la ayuda internacional a través de la cooperación técnica financiera, precios de garantía y accesos a mercados, y una política nacional de carácter integral que incluya medidas en los campos económico, social, político, legal, ecológico, cultural y de seguridad.

X. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

1. PROMPEX. 1998. Promoción de exportaciones de productos agrícolas de la selva, AID. Editorial IIAP, Lima- Perú.
2. CONTRADROGAS. 1999. Diagnostico Institucional de Alto Huallaga, Tingo Maria, Perú.
3. Castañeda, Enrique. 1997. Manual Técnico Cafetalero, Editorial ADEX- USAID, Lima , Perú.
4. CEPES. 2001. Aroma y Sabor, Editorial CEPES Noviembre. Lima- Perú.
5. DGIA. 2001. Estadística Agraria Trimestral. Editorial OIA, MINAG, Lima Perú.
6. PDA. 1999. Análisis de Tendencias 1995-1999, USAID- Perú.
7. CESEPI. 1996. Estudio de impacto del proyecto MSP Sub Programa Cebolla Amarilla Supe. Editorial UNMSM. Lima Perú.
8. IICA. 2000. Métodos participativos e integrales en la investigación Agraria para el Desarrollo Alternativo. Editorial GTZ, Lima, Perú.
9. PEAH. 2000. Costos de Producción, OP-Tingo Maria.
10. Pinedo, Carlos. 2000. Análisis de la competitividad del café en el Alto Huallaga. UNAS, Tingo María.
11. Watson, Eduardo. 1998. Realidad y problemática del agro Peruano.

ANEXO A

RELATORIO DE ENTREVISTAS DE AGENTES QUE
INTERVIENEN EN LA CADENA PRODUCTIVA DEL
CAFE

RELATORIO DE ENTREVISTAS DE AGENTES QUE INTERVIENEN EN LA CADENA PRODUCTIVA DEL CAFE

A. ENTREVISTAS A ACOPIADORES DE CAFÉ EN LA PROVINCIA DE LEONCIO PRADO

1. RAUL SAICO

El señor Saico es representante de la empresa exportadora CÓNCA desde 1999, anteriormente trabajaba como operador de la empresa CARGEN, los que actualmente son los dueños de Cafetalera Amazonas con sede en Lima.

Trabaja a comisión según volumen de carga, trabaja con proveedores y acopiadores en la diferentes zonas, especialmente en Guadalupe, provee de efectivo para una semana, el único requisito es la credibilidad del agricultor, hasta el momento no ha tenido ningún problema. Sus niveles de acopio alcanzaron 12,000 qq en 1999, 11,800 qq en el 2000 y en lo que va del año 2001 acopió 7,000, el precio del café que ha pagado al agricultor el 21-11-2001 es de 2.00 soles por kg.

La comisión es de acuerdo al rendimiento, humedad y volumen.

Café seco se acopia con 13 y 14 puntos.

Café estándar tiene humedad de 18 a 19

La calidad del café bueno depende del proceso de beneficio, para el acopio la empresa proporciona sus costales.

Las perspectivas para la campaña del próximo año, es que va a haber más café porque hay mayor floración en las plantaciones nuevas.

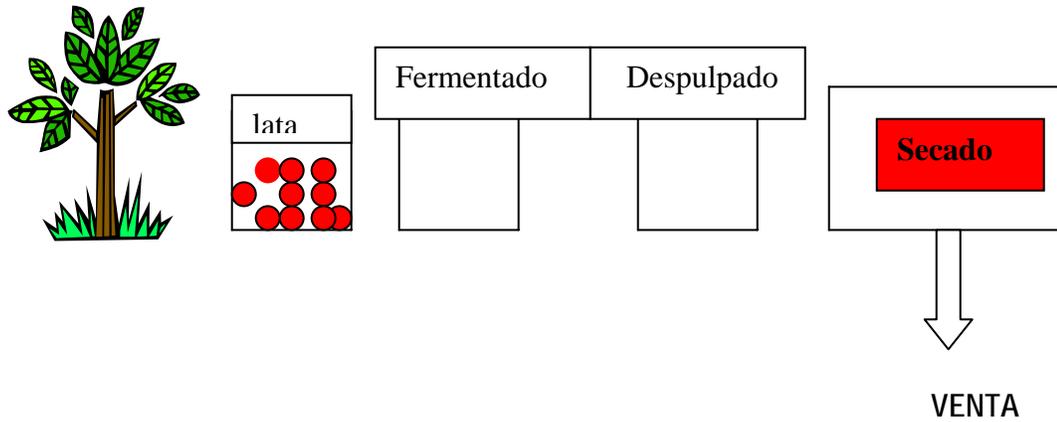
Las empresas pagan de acuerdo a la cotización de la bolsa de valores en el mercado internacional de NY.

La única manera para enfrentar la inestabilidad de los precios y la sobreproducción mundial es producir **café especiales**.

El proceso de la cadena productiva en la comercialización es de la siguiente manera.



Proceso de post cosecha para insertarlo en el mercado es como sigue.



Los agricultores tienen problemas para el manejo de las plantaciones, frente a este problema PRISMA facilitó adelantos a los agricultores para la producción del café, otorgándoles préstamos por 200 soles para la compra de víveres. Esta estrategia no resultó en un mayor volumen de acopio. Este acopiador no conoce al proyecto PRA.

2. ALEXANDER TEMPLO

El Sr. Templo es representante de la Empresa exportadora DREYFUS S.A. desde el presente año para el caso de café y de la empresa NEGUSA para el acopio de cacao. Desde 1997 se dedica al acopio del cacao y café, los volúmenes acopiados de café son:

1998 120 tn..... Empresa de Merced
 1999 150 tn..... Empresa de la merced, actualmente cafetalera amazónica.
 2000 220 tn..... Romero Trading
 2001 320 tn Dreyfus S.A

No sigue con Romero porque este decidió comprar directamente con su personal en Tingo Maria

Los años 96,97y 98 la única entidad que compraba era la COPAIN, Raúl Saico (CÓINCA) y eran los que manejaban los precios.

En este año la competencia ha hecho subir el precio, en el 2001 específicamente en abril se pagó 0.10 ctvos por encima de lo que pagaba la competencia que operan en TINGO MARIA Romero Trading, Dreyfus, Perhusa, Cóioca, Sierra y Selva, Cooperativa la divisoria, COPAIN. El sistema de pago del café es al contado, actualmente 21 de noviembre pagó 2.0 soles el kg, la competencia está pagando 1.80 a 1.90.

Se acopia en promedio 20 toneladas semanales, la empresa Dreyfus facilita dinero para el acopio

Los cafés acopiados en Tingo Maria son analizados en base a rendimiento y café en taza.

3. GILMER JIMÉNEZ MENDOZA

En el comercio de café está cuatro años, es representante de Romero Tradyn desde el 2000 y 2001

Este año se han acopiado 14,000 qq las características de compra es de calidad y precios, al agricultor se le paga al contado. La venta es en cáscara de tipo pergamino se por diferenciación de producto según el rendimiento y el descuento es según humedad.

13 con 0 % de descuento

14 a 16 con 3 de descuento

17 a 19 con 5.5

20 a 21 con 6.5

22 a 22con 8.5

24 a 25con 9.5

26 a 28con 11

29 a 32 con 13

Los mecanismos que utilizan los acopiadores es facilitar adelantos de dinero a los clientes y/o productores de confianza para asegurar el producto.

El café de altura es bueno tiene mejor rendimiento en taza sobre todo de Chinchao y la Divisoria.

Los costos de flete de Tingo Maria a Lima es de 0.12 ctv por Kg

El rendimiento mínimo aceptable es de 70 %, la humedad de 13%

Por café bola se paga 80 ctv por kg es el producto que sale al final de la cosecha.

Por café pilado se paga 3 soles por kg, por pilado se paga 0.20 ctv por kg.

Bermejo es el representante de PERHUSA y tiene 5 acopiadores en Tingo Maria

B. ENTREVISTA A INSTITUCIONES DE DESARROLLO QUE PROMUEVEN EL CULTIVO DE CAFE

1. MINISTERIO DE AGRICULTURA.

Ing. Carlos Balcarzar: Gerente del Programa de café .

El programa de desarrollo alternativo que conducía la ONG Prisma trabajo con 80 comités de productores, actualmente están trabajando con Acción Agraria.

El PEAH trabaja en tres micro cuencas con 4 comités.

El Programa del PNUD estuvo trabajando en el valle del Monzón, en este valle hay 400 has instaladas en un promedio 600 agricultores.

El responsable del programa de café del Ministerio de Agricultura al Ing. Carlos Balcarzar Terrones, el cual manifiesta que el MINAG trabaja con 500 agricultores aproximadamente organizados en 30 comités ubicados entre Aucayacu, Rupa Rupa, Chinchao.

Actualmente los precios internacionales están en 48 US\$ el qq y los costos son 60 US\$ el qq Para enfrentar este problema de los precios se está instalando en las fincas café asociado con Naranja, Limón, toronja, palto como manera de complementar la variabilidad de los precios relativos.

Los problemas que enfrentan los agricultores son la insuficiencia de infraestructura de beneficios, falta de despulpadores, lozas de secado, cajones germinadores.

Hay una situación grave que están enfrentando los agricultores cafetaleros en la zona de Tingo Maria por la caída de los precios, estos están optando por **incrementar sus áreas de cultivo de coca.**

Participación del Proyecto PRA a permitido:

- Coordinación con agricultores
- Mayor presencia de exportadores en la zona
- Lograr precios diferenciales por calidad
- Gestión comercial comienza a tener sus efectos positivos en beneficio de las agricultores, que tienen mayores opciones de venta.
- Las ventas se realizaron de manera local
- Por necesidad de liquidez no se ha vendido a Lima.

ALTERNATIVAS

- Diversificar actividades productivas.
- Criterios técnicos uniformes en cuanto a paquetes tecnológicos
- Programa de menestras como un mecanismo de recuperación de suelos degradados
- Mayor presupuesto para capacitación y asistencia técnica.
- Los agricultores en extrema pobreza no pueden incorporar las recomendaciones de los técnicos

Las variedades que tienen mejor calidad son Típica con un productividad promedio de 10 qq y la productividad esperada es de 15 qq por ha.

Los paquetes tecnológicos no se pueden implementar en las fincas por deudas e incapacidad de pago.

2. COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL NARANJILLO

Ing. Eduardo Cabezas

En el Perú los productores no son eficientes, el costo por unidad de producto es alto.

Los agricultores para poder generar ingresos sostenibles es a partir de 5 has, en el Alto Huallaga el 60 % de agricultores tienen un promedio de 1.5 a 1.6 has.

SE PLANTEAN 5 EJES

1. Vías de comunicación en las zonas productoras de café
2. Financiamiento para ampliar áreas, mediante créditos supervisados
3. Fortalecimiento institucional como un mecanismo para generar culto empresarial.
4. Asistencia Técnica especializada y efectiva
5. Programas de monitoreo y seguimiento

Grupos comerciales

1. Grupo de los arábicos lavados, este tipo tiene mayor precio y requiere mayor calidad.

2. Grupo Arábico u otros suaves, este tipo de café es producido en Centro América, Perú
3. Los Arábicos no lavados, típico de Brasil, se paga un menor precio.
4. Robusta: Costa de Marfil, Indonesia.

El Perú no tiene una clasificación de café que esté incorporado en la practica, como parte de un programa nacional y no existe una política cafetalera como país.

Hay un documento Oficial elaborado con el apoyo de la Agencia de Cooperación Alemana GTZ pero en la practica no se dá.

Desarrollar un sistema de control de calidad a través de la standarización del café en grados 1, 2 y 3.

Muchas empresas están quebrando por no cumplir con el contrato. Ejemplo 12 defectos.

** Al exportador no le interesa la calidad, lo que le interesa es exportar mayor volumen

** Es necesario que existan menos exportadores para exportar mayor volumen, desminuir costos y pagar mejor al agricultor.

Cafés Especiales

No necesariamente son de calidad, los parámetros de análisis son el mercadeo, calidad.

- **Café Orgánico**
- **Café Gournets**
- **Café Descafeinado**
- **Café Biodinámica**

Los efectos que se derivan de producir cafés especiales es obtener un mayor precio en el mercado.

Los mayores consumidores de café están en EE.UU., Francia, Canadá

Para desarrollar los cafes especiales es necesario desarrollar:

Normas establecidas por la C.E el IFOAM. ha establecido sus normas de producción

Lograr la certificación a través de una empresa privada totalmente imparcial.

Sistema de control Interno con participación de la empresa.

E. NACIONES UNIDAS

Ing. Jorge Panduro: Especialista en Café

El programa de Naciones unidas trabaja con 197 beneficiarios a los cuales se les brinda asistencia técnica y provee créditos, actualmente ha otorgado créditos a 42 agricultores para módulos de poscosecha cada modulo asciende 276.4 US\$ con una tasa de interés del 5 % anual. El crédito esta orientado para la compra de despulpadora, micas, mallas, gasolina , aceite, para el proceso de lavado y secado. Debe indicarse que , adicionalmente que el FONCODES en el año 2000 otorgó créditos rotatorios para módulos de poscosecha.

Cabe indicar, que el programa de Naciones Unidas ha prior izado la zona de la divisoria por sus condiciones geográfico- climáticas(frío – húmedo) con el objeto de orientar la producción hacia cafés especiales(todas las variedades, menos catimor y gran Colombia), por la calidad de cafés en tasa.

Estas condiciones climáticas le dan al café buen peso, tamaño, sabor y aroma comparado solo con el café fino de Colombia; sin embargo, obtener el café con esas características en zonas mas bajas, los costos serían muy altos, dado los mayores requerimientos de insumos.

Las entidades que trabajan en café deberían implementar un programa de créditos para mejorar la calidad del café, ya que el secado es fundamental para garantizar la calidad del café.

El PNUD ha apoyado la organización de la cooperativa la Divisoria para su constitución y su proceso de fortalecimiento institucional, actualmente cuenta con 112 socios activos distribuidos en 9 comités de productores y conducen aproximadamente 580 has de los cuales el 70 % es la variedad caturra y 20 % de Típica. Los comités de productores organizados y en actividad son los siguientes.

| | |
|-----------------|-----------|
| San Isidro | 20 socios |
| Simón Bolívar | 12 socios |
| Juan Velasco | 12 socios |
| San Agustín | 9 socios |
| Santa Margarita | 14 socios |
| Miguel Grau | 16 socios |
| Minas de Sal | 7 socios |
| Divisoria | 8 socios |
| Santa Rosa | 14 socios |

El rendimiento actual de los agricultores en la Divisoria es de 8- 10 qq por ha(quintales de 56 kg). Las expectativas es incrementar la productividad a 20 qq a través de un programa agresivo de capacitación y asistencia técnica, mejor si se requiere implementar cafés especiales para el cual se requiere un manejo especial.

Cabe indicar que de los 9 comités constituidos, tres están bien organizados(San Isidro, Margarita, Santa Rosa) los cuales cumplen con las recomendaciones de los técnicos y están obteniendo resultados positivos en cuanto a productividad con 15 qq en promedio.

La cooperativa la divisoria acopió el 2001 veintiún t. De los cuales 2t son café de altura, 1 t café de estricta altura, 18 t de café convencional de la variedad catimor, su principal cliente fue Paranon coffee de nueva York con quien se obtuvo un precio de bolsa de NY + 10 US\$ para cafés especiales y 2 US\$ mas para cafés convencionales.

Una frustración para los productores fue no lograr un precio mayor por el café, pero el esfuerzo desplegado en el tratamiento del grano, ya que por qq no significa mucho en soles por kg. Para el productor. Si se hubiese vendido como café convencional en Tingo María la rentabilidad hubiese sido mayor porque el café convencional no requiere tratamiento alguno en poscosecha.

C. ENTREVISTA A AGRICULTORES CAFETALEROS DE LA PROVINIA DE LEONCIO PRADO

1. Enma SOTO BRAVO

Edad: 44 años

Estado: viuda

Natural: Prov. Lauricocha, Departamento de Huanuco, carga Familiar: 5 hijos

Posee un terreno de 35 has, con certificado de posesión, con 8 has de café instaladas de las cuales, 7 has se encuentran en producción con las siguientes variedades, Caturra amarillo 1 ha, Caturra rojo 5 ha, Catimor 1 ha, Típica 1 ha.

Las variedades de típica y caturra son las mejores por que no le ataca mucho las enfermedades.

A la variedad catimor le ha atacado el **Ojo de pollo** las hojas se caen y el fruto se negrea. En el año 2001 se han cosechado 85 qq en las 7 has. Toda la producción se ha entregado a la cooperativa la Divisoria 60 qq como café especial, no les ha pagado el precio de mercado que estaba 2.80 soles, la cooperativa les ha pagado 2.40 soles y no ha cumplido con lo pactado en 3.40 soles. La cooperativa Naranjillo compro 700 kg a 2.50 soles por kg, el resto ha sido vendido en Tingo Maria a Templo y Bermejo al precio de 2.60 soles. Los costos de mantenimiento del café son 1700 soles x ha Frente a la baja permanente de los precios es necesario diversificar los cultivos. Los cafés especiales requiere proceso poscosecha para determinar café de primera calidad. En el proceso de cosecha se utilizan 12 jornales por ha, cuyo costo es de 10 soles sin comida, por la cosecha de una lata se paga 2 soles. Una persona cosecha en promedio 7 latas.

La asistencia técnica es parcial, los técnicos no van a la chacra, solamente dan las indicaciones en papel, las instituciones que están trabajando en la zona de la divisoria son Las Naciones Unidas, Ministerio de agricultura. El proyecto PRA ha coordinado con las Naciones Unidas, ha visitado a los agricultores para impulsar microempresas.

La cooperativa la Divisoria tiene 109 socios, los cuales han pagado 100 soles como inscripción, la razón es que vendan el producto a la cooperativa.

Las actividades agrícolas son complementadas con actividades pecuarias, actualmente tiene 5 vacas y un toro, 5 ovinos, 5 burros para cargar el café de la chacra. Tiene 2 ha de pasto Brachriaria instaladas, asimismo, tiene instalado sangre de grado y uña de gato. El café como están los precios no da para subsistir, es necesario complementar con otros productos o actividades como es el caso del frijol(1/4), plátano(1.5) , papaya (1). Solicitaría créditos si mejorarían los precios, porque actualmente no cubre los gastos y no se puede pagar los intereses ni mucho menos amortizar la deuda. Para la campaña del 2002 tenemos que vender solo **cafés especiales** y vender al que ofrece mayor precio. Las Naciones Unidas les dio apoyo para hacer los viveros, actualmente todavía tiene 500 a 600 plantas, lo demás todo esta instalado. En la zona el café produce muy bien, solamente el precio es que nos afecta.

2. TOMAS CHAVEZ SAVINO

Es natural de Huanuco de la provincia de Acomayo, de 63 años de edad, casado con doña Maximina Montoya Cruz de 62 años de edad, tiene 8 hijos de los cuales 4 dependen directamente. Proviene de una familia ha sido cafetalero, por herencia toda su familia ha sido cafetalera. Necesita energía eléctrica para desarrollar la industria en la zona. Tiene un fundo de 25 has, ubicado en el km 27 de la carretera Tingo Maria a Pucallpa a 1400 msnm, de las cuales 7 has están instaladas de café de la variedad caturra rojo (5has), catimor 2 ha, 2.5 has están en producción con un rendimiento de 28 a 30 sacos por las 2.5 has. En su fundo tiene instalado 1 ha de plátano, maíz 1 ha, arroz 1 ha, frijol 0.5 ha.

La mayor parte de la producción (80%) se ha vendido a la cooperativa Naranjillo, el resto a acopiadores particulares como Templo y Saico.

La cooperativa ha pagado 2.8 ns por Kg., los particulares han pagado 2.90 a 3.0 ns por kg.

Las actividades que realiza en el beneficio del café es fermentarlo, lavarlo, secarlo, seleccionarlo en canales y bebederos.

Los costos de mantenimiento en café es de 200 soles por ha, para la cosecha se paga en promedio 1.5 a 2.00 por lata

Despulpado de 1 qq se realiza en promedio en 2has

Fermentado 24 horas en cajones fermentadores

Lavado con bastante agua y después se selecciona

Secado en aproximadamente 4 días.

Para la venta se requiere una humedad de 12 puntos de humedad, mayor de esto se descuenta en el precio.

El envasado se realiza en costales de 56 kg.

Es socio de la COPAIN y espera asistencia técnica, crédito para cultivos y rehabilitación de cafetales que están deteriorados.

Si tuviera crédito y apoyo técnico me dedicaría a la crianza de animales menores, chanchos, gallinas, piscicultura.

Perspectivas, espero que mejoren los precios del café, sin embargo a pesar de los precios sean bajos, seguiremos con esta actividad porque es la única que nos solventa un nivel de ingresos.

Tengo interés en cultivar café orgánico por el precio que pagan, pero es necesario realizar inversión para mejorar la infraestructura de beneficio.

A la pregunta si conocía al proyecto PRA, la respuesta fue que no conocía de su trabajo

El proyecto CADA le hizo una encuesta, visitó su chacra donde había coca, estos cultivos han sido atacados con la seca seca, ahora no se puede sembrar nada porque todos los cultivos se secan.

Los intermediarios roban en el peso y compran solo café lavado la lata de 7 kg, pero pagan igual que el café seco.

Los intermediarios pagan un poquito mas, la cooperativa el año pasado no tuvo liquidez y tuvimos que vender a los intermediarios.

Se requiere de un programa de capacitación para el control de enfermedades que con frecuencia se presentan como son el **ojo de gallo**, broca, roya, arañera.

Se requiere crédito, para control de enfermedades, para cosecha, para ampliar has de otros cultivos.

Con el Banco Agrario tuvo crédito y devolvió todo el préstamo, el requisito exigido fue el certificado de posesión, fue utilizado para el cultivo de café y cosecha.

En esta zona tienen un centro de acopio de propiedad de la COPAIN, funciona en la campaña Dos años ha descansado por no tener plata.

3. POLINAR CASTRO TRUJILLO

Es natural de Huanuco de la Provincia de Chaclla, de 51 años de edad, tiene un terreno de 1500 ha, con título de propiedad, pertenece al Comité de productores de café Pillao- Callumba. Tiene 14 ha instaladas con café, además tiene ricacha 0.5 ha, pituca 0.5 ha, Maiz 1 ha, yuca 0.25 ha, plátano 0,5 ha, pasto 30 has, tiene además 1450 de monte reservado, tiene buenos

rendimientos con 25 qq entre las variedades de típica, Bourbon y caturra. Además de las actividades agrícolas tiene ganadería realiza saca de 6 animales al año.

Requiere financiamiento para incrementar sus áreas de cultivos de 1000 soles por ha, implementar infraestructura de secado, despulpado, fermentado para mejorar la calidad del café, recibió asesoramiento del programa de las Naciones Unidas desde 1986, realiza manejo para el control de enfermedades, utiliza roca fosfórica y Isla para fertilizar sus plantaciones de café, estos insumos los adquieren del ministerio de agricultura. Los meses de mayor cosecha se dan desde marzo a junio con un rendimiento de 25 a 30 qq en promedio realiza la fermentación de 12 a 18 horas dependiendo del clima, el despulpado lo realiza manualmente.

El problema fundamental que lo desalienta a incrementar su producción y áreas de cultivo son los precios bajos. La producción en estos últimos años ha disminuido de 230 qq en 1998, 235 qq en 1999, 150 qq en el 2000 a 120qq en el 2001, esta producción está relacionado con la variación de precios dado que en 1988 el precio fue de 8.0 soles, en 1999 de 5.0, el 2000 de 3.5 soles para llegar en el 2001 con un precio de 2.8 a 2.4. el 100% de producción lo entrega a la cooperativa pero en la chacra. Estima un costo aproximado desde su punto de vista de 2500 soles por ha.

4. JUAN RAMOS TOLENTINO

Es natural de Panao, casado con 33 años de edad, el tamaño de su predio agrícola es de 6 has con título de propiedad, tiene instaladas 1.5 ha de café de la variedad Típica y Catimor, con un rendimiento promedio de 10 a 12 qq por ha, no pertenece a ningún nivel de organización, además del café tiene instalado plátano y maíz con 1 ha cada uno. Ha recibido capacitación del PEAH. conoce de las acciones del proyecto PRA. Y considera que ha influenciado en la comercialización del café mediante los contactos con mayores compradores en la zona los cuales han permitido mejorar los precios, en su chacra trabajan 2 trabajadores. La tecnología es de tradicional para la comercialización lo realiza a través de intermediarios, el secado del café lo realiza en la pista y en eras. Manifiesta que ha recibido asesoramiento desde 1999 en manejo, control de enfermedades, con estos conocimientos realiza control químico para el control de enfermedades como el ojo de pollo, chupadera, seca seca y manejo de sombra. La producción lograda en el año 2000 es de 12 qq y el año 2001 de 12 qq. Uno de los problemas en la venta del café es que exigen mucha rebaja por la calidad. Requiere crédito para incrementar sus has.

5. DAVID VAZQUEZ

Es natural de Flores de Belén de 37 años de edad, con estudios superiores, su fundo está ubicado en el Distrito Daniel Alomía Robles con una extensión de 18 has con título de propiedad, de las cuales 4 has están instaladas con café de las variedades de catimor 1 ha y caturra 3 has, además tiene cultivos asociados de plátano, yuca, coca, cítricos mas palta.

Los ingresos generados en la agricultura son complementados con las actividades del comercio, animales menores, cerdos.

Actualmente recibe capacitación y asistencia técnica a través de Acción Agraria. No conoce las acciones del proyecto PRA.

Actualmente tiene problemas con enfermedades de la Broca, roncha y seca seca, para realizar su control lo realiza con control químico.

Los rendimientos obtenidos son de 20 a 22 qq en promedio, con tecnología moderna.

En lo que respecta a la comercialización en el 2001 logro vender a 2.30 soles por kg, tiene problemas con el peso, balanzas inapropiadas., asimismo tenemos problemas para el secado lo realizamos en eras y mantas de polipropileno.

Pertenece a la Asociación de productores de café de Belén. Requiere financiamiento para ampliar sus cultivos.

D. ENTREVISTA A EMPRESAS EXPORTADORAS DE CAFÉ EN TINGO MARIA

1. LUIS DREYFUS S.A Se entrevistó al Ing. Alberto Langschwager G. Gerente de la División de Café en el domicilio legal Av. Camilo Real 456 ofic. 1304, San isidro. Lima- Perú.

Tiene como representante a TEMPLO el cual ha acopiado café en la campaña del 2001 cerca de 10 containers, el contacto lo estableció a través del Sr. Giovanni Luciano Aguirre en una reunión que coincidieron en la Cámara de Café.

La calidad del café de Tingo Maria es bastante aceptable, y es determinado por las características de café de taza, a través de calidad, aroma, acidez; se exporta en sacos de 46qq.

Las zonas de mayor acopio son Cuzco, Chanchamayo, Tingo María, Moyobamba, Jaén.

El exportador no puede separar café de altura y de zona baja, esto tiene que realizarse en la misma chacra del agricultor mediante una buena planta de beneficio que permita tener buenos rendimientos. Las características del café especial lo da la taza, en el Perú está muy manoseado. Se tiene que realizar un mapeo de productores para identificar las características de cafés especiales, porque es la única manera de sobrevivir en un mercado tan competitivo.

Frente a la sobreproducción mundial de 10 millones de sacos, el que produce café robusta está muerto.

Productores ineficientes no podrán subsistir en el mercado, habrá una selección natural. En el caso peruano en cuanto a estructura costos está en buenas condiciones para competir lo que se requiere es credibilidad. Para el cual se tiene que desarrollar políticas eficientes en cuanto a incentivos tributarios, negociar márgenes, los fletes en el Perú son altísimos.

Eliminar los obstáculos en el proceso de negociación del comercio exterior, mejorar los sistemas de control en las aduanas.

Para el sistema de acopio en Tingo Maria se apertura una línea de crédito al representante por un tiempo de 10 días, para ser efectiva se solicita una garantía hipotecaria que puede ser en bienes muebles, vehículos, recomendaciones personales, historia en el mercado, otros factores.

2. PERHUSA.

Ricardo Huancaruna Perales.

El problema del café en los próximos años va ha continuar, por que en los países productores se presenta una sobreproducción, sobre todo de cafés convencionales.

Desde 1998 acopia café en Tingo Maria a través de su representante el Sr. Bermejo. En el 2001 se ha acopiado 7000 qq.

Los problemas mas frecuentes son la humedad por encima de lo permitido, el fermentado en malas condiciones..

Los productores no realizan selección del producto, esto porque no tienen recursos, sin embargo nosotros no podemos dar créditos porque no es nuestra función.

Con respecto al Precio justo, creo que debe ser para todos, lo difícil es encontrar un comprador que te pague ese precio justo y que este margen diferencial vaya directamente al productor. Para esto es necesario fortalecer las organizaciones de productores.

Es necesario elevar un memorial a la cámara de comercio del café por parte de los agricultores de la zona discutir como punto de agenda el precio justo o solidario que se pueda discutir entre los pares Productor – Exportador, Productor – Estado, Productor- Industrial.

Yo creo que la crisis se mantendrá por unos años mas, la única manera de sobrevivir es a través de la producción de cafés especiales de calidad.

3. GREENHILL FOODS S.A

Sr. Frank Bhimajyani

Uno de los grandes problemas en la producción de café es que no hay una institución en la zona que de certificación del producto, esto no es por falta de recursos, sino por falta de coordinación entre las instituciones que tienen la responsabilidad de orientar el desarrollo de la zona específicamente en los cultivos de café y cacao.

La empresa exportadora no recibe apoyo de la CTI, es mas, no se le consulta sobre las características de producto que requiere el mercado, nosotros no tenemos acceso al trabajo que realizan las ONG, es necesario que nuestro departamento Técnico coordine con el de sus pares para realizar un trabajo mas efectivo y que tenga un efecto real en campo, porque actualmente es nulo.

En cuanto a la asistencia técnica y capacitación no se esta realizando un trabajo serio por parte de las ONG, es necesario identificar los técnicos responsables de cada ONG para iniciar un trabajo en toda la cadena productiva. Productor- Exportador- Industrial- Estado.

El año 1999 y el 2000 acopie a través de la cooperativa Naranjillo.

En el año 2001 alquilamos un almacén con nuestro propio personal y acopiamos 200 tn. Los mercados principales de destino son Alemania, USA, Canadá.

El café de Tingo Maria es de una calidad promedio, se requiere de un mejor manejo de poscosecha, para el cual hay que institucionalizar programas de capacitación en poscosecha, mercados, adaptación de tecnologías.

Frente a la crisis, la alternativa es producir cafés orgánicos y cafés especiales, crear una marca del café peruano como una estrategia para desarrollar el mercado interno, utilizar mejor los recursos de la cooperación internacional, que estén orientados en mayor medida a los productores directamente, es necesario buscar los mecanismos adecuados y eficientes.

En cuanto al comercio Justo, no funciona en la practica, de acuerdo a las estadísticas de exportación el valor de un contenedor normal es de 20,000 US\$, mientras que un contenedor con precio justo esta en 54,000 US\$, este diferencial no se canaliza a los agricultores.

Con respecto al Proyecto PRA es poco lo que puede hacer, es básicamente contacto, pero no tiene mecanismos de como intervenir en la cadena productiva, es decir como participa el técnico, la empresa privada como representante del mercado, no se evalúan los resultados.

Es necesario desarrollar sinergias de comunicación entre el Exportador- Productor-Industrial- Estado. Es importante la opinión de la empresa desde el inicio de la cadena para garantizar su sostenibilidad.

4. PACIFIC TRADING SRL

Srta. Eva Tasaico.

Contactos realizados por el Proyecto PRA se estableció conversaciones con Naciones Unidas Sin embargo no se cristalizó el negocio, existe el interés de comprar café de Tingo Maria dada las buenas referencias del producto. Nosotros compramos de Chanchamayo, Cusco y Moyobamba.

Tenemos un nicho de mercado para los cafés especiales, creemos que por ahí está la opción de desminuir los riesgos de precios y las tendencias de los mercados por los productos ecológicos .

La manera de intervenir en el mercado de Tingo Maria sería a través de un representante en esa zona, esto facilita el proceso de comercialización, evidentemente nosotros le facilitaríamos una línea de crédito para 15 días. No se puede dar por mas tiempo.

5. JUNTA NACIONAL DEL CAFE

ING. LORENZO CASTILLO : Junta Nacional del Café

Una de las características importantes que presenta la producción del café en el Perú es que se presenta un clima excelente para la producción, generalmente ubicadas entre los 800 a 2000 msnm , actualmente se dedican 125,000 familias al cultivo del café en un área aproximada de 230,000 ha , de estas el 75 % de la producción está por encima de los 1200 msnm lo cual dan las mejores condiciones de taza y aroma.

La producción esta concentrada en 210 distritos rurales, 47 provincias y 12 departamentos , esto representa un factor importante en la estructura de descentralización del país.

Las variedades de mayor presencia son Tipica con el 70%, caturra con el 20 %, Catimor, pache, bourbón y mundo novo con el 10 %.

Si bien es cierto a nivel nacional hay cierto nivel de organización, pero falta fortalecerlos, actualmente a nivel nacional hay 636 organizaciones de los cuales 63 son cooperativas, 116 asociaciones, 400 comités de productores y 57 de otros tipos de organización.

Cerca de millón y medio de personas participan de manera directa e indirecta en la cadena de café .

El 90 % de la producción de café está en la Amazonia, orientándose al mercado externo el 94 % de la producción nacional, y solamente el 6 % al mercado interno.

Históricamente la producción del café ha tenido cambios importantes, en 1950 se producía 400,000 qq al año 2000 se ha llegado a producir 3,500,000 qq en 1994 subieron los precios y se expandió el área cafetalera.

El periodo de cosecha se concentra mayormente entre los meses de abril – agosto, los departamentos donde se concentra la mayor producción son Junín, Cajamarca, Cuzco, San Martín, Amazonas, Pasco, Ayacucho, Puno, el rendimiento promedio es de 14 qq por ha.

El beneficio húmedo del café se realiza en un 95 % de manera indebida.

El 90 % de las plantaciones de café se realiza bajo sombra, principalmente con árboles de leguminosas, esto es una fortaleza que no se esta aprovechando como marketing.

El 90 % de los productores diversifican la producción de su finca con otros cultivos. Pero la Orientación debe ser la producción de cafés orgánicos y cafés especiales, en cuanto a cafés orgánicos tenemos 17,000 has.

Impulsar el comercio justo como un mecanismo para pagar un precio adecuado a los productores, para esto hay que sensibilizar a los grandes exportadores para beneficiar a los productores.

En cuanto a perspectivas es necesarios aprovechar las fortalezas desarrolladas como es el caso de que el 90 % de la producción se cultiva bajo sombra.

Predominio de variedades que favorezcan la producción de cafés de alta calidad y este proceso comienza en la planta.

Adopción de normas ISO y de estándares de calidad de café peruano NC, NCM

Desarrollar la institucionalidad de la cadena productiva del café: JNC, CPC y el Estado.

Crear el consejo del café donde participen el productor – exportador- estado.

Aprovechar la demanda creciente de cafés de calidad.

Desarrollar Alianzas estratégicas entre productores y tostadores

Aprovechar la estacionalidad de la cosecha marzo – octubre

Hay que prepararse para hacer frente a los bajos precios del café , disminución de la calidad, disminución de la producción de los cafés convencionales.

ESTRATEGIAS.

- Desarrollo y fortalecimiento de la institucionalidad entre productores-exportadores – industria- estado.
- Fortalecimiento de las organizaciones de los productores.
- Asistencia técnica para aumentar calidad y productividad.
- Promover la diversificación de la producción con cultivos que demuestren rentabilidad y seguridad de mercado.
- Promoción internacional del café peruano.
- Implementación de una infraestructura adecuada en las zonas de producción con el propósito de reducir costos.
- Desarrollar alianzas estratégicas entre productores y la industria.
- Promover el consumo del café.

ANEXO B

FOCUS GRUP CON AGRICULTORES Y EXTENCIONISTAS PARA
ANALIZAR LA PROBLEMÁTICA DEL CAFÉ

**ANÁLISIS DE LA PROBLEMÁTICA DEL CAFÉ Y PROPUESTAS DE SOLUCION
PLANTEADO EN LA REUNION DE AGRICULTORES LLEVADO A CABO EL DIA
MARTES 04/12/01 EN TINGO MARIA.**

**SE CONTO CON LA PARTICIPACIÓN DE NUEVE AGRICULTORES TÉCNICOS
EXTENSIONISTAS DE DIFERENTES LOCALIDADES DE TINGO MARIA**

PROBLEMAS EN CAFÉ

Falta de coordinación entre las instituciones con respecto a las acciones de capacitación y asistencia técnica.- duplicidad de acciones y saturación de actividades de capacitación entre las instituciones.

Muchos agricultores no incorporan las recomendaciones de los técnicos, esto en gran medida por los magros ingresos que tienen los agricultores que tienen por sus cultivos especialmente el café.

Los extensionistas utilizan un lenguaje muy técnico que no comprende el agricultor.

La programación de los cursos de capacitación se realiza sin ninguna planificación, se realiza de manera que saturan al agricultor, todas las instituciones programan los cursos en los mismos días que generalmente son los sábados y domingos.

Falta de asistencia técnica, es necesario una asistencia técnica mas efectiva, que sea en la misma chacra mediante días de campo.

No hay instituciones que faciliten crédito para sostenimiento y comercialización

Variedades de café con precios bajos en el mercado internacional (catimor). estas variedades no deben impulsarse porque se estaría generando oferta sin mercado.

Variedades que tienen altos costos de mantenimiento.- puede ser resistente a enfermedades pero su costo de mantener es mayor

No se hace análisis de suelos.- no se usa los suelos adecuados y no se fertiliza adecuadamente los suelos

Presencia de enfermedades en las zonas como ojo de pollo, roncha, broca.

No hay recursos para implementar las recomendaciones realizadas por los técnicos de las instituciones de los programas de desarrollo alternativo.

Factores climáticos limitan el secado para tener un café de calidad.

Agricultores con escasa capacidad para instalar plantas de beneficio.

Compradores, intermediarios y/o acopiadores poco honestos.- roban en el peso.- mezclan diferentes tipos de café y a los agricultores que hacen una buena selección de su producto le bajan su calidad.

POSIBLES SOLUCIONES A LOS PROBLEMAS

Estimulo a los mejores productores por parte las instituciones como Prompex, municipalidad, PRA, organizar concursos, ferias nacional e internacional para promocionar el café de la zona.

Capacitación de agricultores cafetaleros lideres para replicar los conocimientos a otros agricultores en las propias fincas.

Mejorar la infraestructura vial hacia las zonas productoras lo que implicaría un mejor beneficio.

La cooperativa agroindustrial naranjillo brindara un servicio de pesado del producto café a los agricultores, para evitar el robo en la pesada por parte de los acopiadores.

Capacitar a los compradores para evitar acciones deshonestas.- robar el peso.

Créditos para sostenimiento y mejorar los rendimientos del café.

Desarrollar una cultura de calidad del producto, el productor y las organizaciones.

Maquetear mejor el café de la zona para incrementar el consumo interno del café.

Propiciar una mayor organización de los agricultores para mejorar los canales de capacitación y ellos también puedan hacer frente a los problemas.

Incorporación directa de los agricultores a los canales de comercialización de su producto que puede ser inclusive a nivel de exportación

Productores que no pueden producir café especial deben diversificar con otras producciones (cítricos, animales, etc)

Crédito integral supervisado y diversificado, orientando a organizaciones de agricultores ya constituidas

La llegada de mas compradores ha mejorado el precio y la compra de sus productos.

Pueden vender su café aunque sea a un precio bajo.

ANEXO C
LISTA DE PERSONAS E INSTITUCIONES
CONTACTADAS

ENTREVISTAS INTERACTIVAS

1. Enma Soto Bravo. Productora de café del Caserío de Sortilegio. Distrito de Hermilio Valdizán.
2. Tomas Chávez Savino. Productor de San Isidro, Distrito de Hermilio Valdizan.
3. Raúl Sánchez Lastra. Socio de la cooperativa Naranjillo. Distrito de Chinchao
4. Polinar Castro Trujillo. Socio de la Cooperativa Naranjillo – Chinchao.
5. Adalberto Meza Clemente. Socio de la cooperativa Naranjillo- Chinchavito.
6. Juan Ramos Tolentino. Mariano Damaso Beraún.
7. David Vásquez Román . Daniel Alomia Robles.
8. Antonio Tineo y Ortis. Distrito de Chinchao.

PARTICIPANTES EN FOCUS GRUOP

1. Juan Pérez Aranda. Presidente del Comité de productores de Sta Rosa de Corvinilla.
2. Gregorio Meza Domínguez. Presidente de la Asociación de productores la Unión.
3. Moisés Mendoza Trujillo. Ocio del comité de Productores de Auca yacu.
4. Edgar Palomino Malpartida. Socio de la COPAIN.
5. José Pérez Aranda. Socio del Comité de productores San Miguel
6. José Juamonte Sabino. Socio de la Cooperativa la Divisoria.
7. Emilio Espino Salas. Río Espino – Cachicoto.
8. Edilberto Inga Gonzáles. Presidente del comité de productores de café de Corvinilla baja.
9. Juan Pérez Timoteo. Cooperativa Santa Rosa.
10. Jorge Adriazola del Águila. Especialista en café de la UNAS.
11. Tomas Menacho Mallqui. Extencionista de la UNAS.

ACOPIADORES EN TINGO MARIA.

1. Raúl Saico. Representante de CÓNCA.
2. Alexander Templo. Representante de Luis DREYFUS S:A
3. Gilmer Jiménez Mendoza.

INSTITUCIONES CONTACTADAS.

1. Giovanni Luciano. Director del Proyecto PRA- CSE- Tingo María.
2. Carlos Balcarzar . Gerente del Programa de Café – Minag- Tingo María.
3. Eduardo Cabezas Pardo. Especialista de cafés Especiales de la COPAIN.
4. José Mejia Polanco. Gerente General de la COPAIN.
5. Jorge Panduro. Especialista en Café de las Naciones Unidas.
6. Lorenzo Castillo. Junta Nacional del Café.

EXPORTADORES ENTREVISTADOS

1. LUIS DREYFUS S.A. Ing. Alberto Langschawager G. Gerente de la División de Café.
2. PERHUSA. Eduardo Huancaruna Perales. Gerente General.
3. GRENHILL FOODS S.A. Frank Bhimajyani. Director Gerente.
4. PACIFIC TRADING SRL. Eva Tasaico. División de comercialización de café.

ANEXO D
FORMATO DE ENTREVISTAS EN EL
TRABAJO DE CAMPO

ENTREVISTAS A ACOPIADORES E INTERMEDIARIOS DEL CAFE

El presente cuestionario es solamente con fines estadísticos a fin de evaluar la presencia del Proyecto PRA-CSE en la provincia de Leoncio Prado - Tingo María -, por lo que agradeceré proporcionarnos información lo mas confiable posible.

1. Desde cuándo acopia café en la zona de Tingo María?
.....
2. Cuáles fueron las razones para acopiar en Tingo María?
.....
.....
3. Cuáles son sus niveles de compra al mes aproximadamente?
.....
4. De qué zonas compra mayormente café?
5. Tiene algún financiamiento para el acopio del café ?
.....
6. Dónde los vende?
7. Cual es el precio a los cuales vende el café?
- Alguna modalidad de pago?
8. Representa a alguna firma exportadora de café?
Si No
- Cual?
9. Conoce el Proyecto PRA-CSE?
Si No
- De qué manera el proyecto a influido en la comercialización del café?
.....
10. De qué manera considera que debe mejorarse la comercialización del café?
.....
11. Nombre de la empresa o representante.
12. Lugar de origen de la empresa.
13. Alguna sugerencia

ENTREVISTAS A EMPRESAS EXPORTADORAS DEL CAFE

El presente cuestionario es solamente con fines estadísticos a fin de evaluar la presencia del Proyecto PRA-CSE en la provincia de Leoncio Prado - Tingo María -, por lo que agradeceré proporcionarnos información lo mas confiable posible.

1. Desde cuando exporta café
- 2.Cuál es su principal mercado de exportación?
3. De qué zonas mayormente acopia el café?
.....
4. Qué opinión tiene del café de Tingo María?
.....
5. Desde cuándo empezó acopiar café en Tingo María?
.....
6. Cuánto destina aproximadamente para acopiar café en Tingo María?
.....
7. Cuáles son las razones por la que empieza a acopiar en Tingo María?
.....
.....
8. Conoce el Proyecto PRA-CSE?
Si No
De qué manera el proyecto a influido en la comercialización del café?
.....
9. De qué manera considera que debe mejorarse la comercialización del café?
.....
10. Nombre de la empresa o representante.
11. Lugar de origen de la empresa.
12. Alguna sugerencia

UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA DE LA SELVA

ENCUESTA A LOS AGRICULTORES CAFETALEROS
DE LEONCIO PRADO

"GESTION COMERCIAL DEL CAFÉ EN EL SUBCORREDOR EN TINGO MARIA"

Instrucciones

En adelante marque con una X la(s) opciones elegidas y/o llene las líneas vacías con la información solicitada.

I.- DATOS GENERALES

- 1.1.- Nombre Del Entrevistador:.....
1.2.- Fecha:/...../ 2001
1.3.- Datos personales:
1.- Nombre del Agricultor (titular).....
2.- Sexo..... 3.Edad:
4.- Grado de Instrucción.....
5.- Estado civil..... 6.NºHijos:
7.- Nº de miembros de su familia..... 8.Procedencia:
9.- Edades y sexo de los hijos. Varones (1.....) (2.....) (3.....)
(4.....) (5.....) (6.....) (7.....) (8.....) (9.....)
10.- Periodo de permanencia en su fundo o chacra.....
11.- Experiencia en las labores agrícolas en años y meses.....
1.4.- Ubicación y tamaño del predio agrícola:
a.- Nombre del Fundo Chacra:.....
b.- Distrito:.....
c.- Provincia:.....
d.- Departamento:.....
e.-Tamaño del Predio agrícola:.....
f.- Hectáreas.....
1.5.- Nombre del comité, Asociación, al que pertenece:.....
1.6.- Tenencia de su terreno:
Poseionario Alquiler
Propietario (con título) Otra modalidad

II.- CULTIVO

- 2.1.- Principales Cultivos:
¿Cuáles son los principales cultivo?
a.- has.
b.- has.
c.- has.
d.- has.
e.- has.
f.- has.
g.- has.
h.- C a f é..... has.
i.- Monte reservado has.

- 2.2.- ¿Cuál es la razón que lo motiva a cultivar estos productos?

- 2.3.- ¿Que variedad de Café cultiva y cual es su extensión actualmente?:
- | | | | |
|----------------------|-------|----------------------|-------|
| <u>Typica</u> | has | <u>Catimor</u> | has |
| Edad: | | Edad | |
| Rendimiento: | | Rendimiento: | |
| - Bruto: | qq/ha | - Bruto | qq/ha |
| - Seco: | qq/ha | - Seco | qq/ha |
| <u>Bourbón</u> | has | <u>Caturra</u> | has |
| Edad: | | Edad | |
| Rendimiento: | | Rendimiento: | |
| - Bruto: | qq/ha | - Bruto | qq/ha |
| - Seco: | qq/ha | - Seco | qq/ha |

III.- ORGANIZACION

- 3.1.- ¿Es Usted Socio de la Cooperativa Agroindustrial Naranjillo?, ¿Cuánto tiempo
- Si Tiempo..... No
- 3.2.- ¿Qué tipo de problemas tiene con la Cooperativa Naranjillo?

- 3.3.- ¿Que espera usted de la Cooperativa?
- Más apoyo técnico Préstamos Mejores precios
- otros:
- 3.4.- ¿Que espera usted de otros Proyectos que se encuentran en la zona?
- Asistencia Técnica Asegurar el mercado Mejores precios
- otros:
- 3.5.- ¿Realiza algún tipo de pago a la Cooperativa Naranjillo, por ser socio?
- Si No Cuánto \$/.
- 3.6.- ¿Está conforme con la política de comercialización de la Cooperativa?
- Si No
- 3.7.- ¿Realiza algún tipo de registro de los gastos de insumos y factores de producción?
- Si No
- ¿Como lo realiza?
- 3.8.- ¿Quién lo hace?

- 3.9.- ¿Qué otras fuentes de ingreso tiene Usted?

3.10.- ¿Requiere de financiamiento para incrementar su área de cultivo?
 Si No
 ¿Cuánto?.....

3.11.- ¿Tiene acceso a algún tipo de crédito, por alguna institución? ¿por quienes?
 Si No
 por:.....

3.12.- ¿Que opina usted de la organización?
 Es bueno es malo no opina

3.13.- ¿Actualmente recibe capacitación y asistencia técnica? Y ¿Quienes lo realizan?
 Si No
 por: 1. 2.
 3. 4.

3.14 Conoce usted al proyecto PRA- CSE?
 Si No.....

Que apoyo recibió del proyecto?

3.15 Considera usted que el proyecto PARA esta influenciando en la comercialización del café.
 Si.....No..... Porque.....

3.14.- ¿Cuántas personas trabajan en forma permanente en su chacra?

3.15.- Requiere usted de apoyo técnico o financiamiento,?

Apoyo técnico Si No

Financiamiento Si No

a.- ¿Para que actividades y a que nivel de personal?

| Actividades | Nivel del Personal (Marcar con X) | | | Costos | | |
|-------------------------------|--------------------------------------|-----|-----|---------|---------|-------|
| | Prof | Téc | Obr | Periodo | Importe | Otros |
| Poda | | | | | | |
| Deschuponado | | | | | | |
| Manejo de sombra | | | | | | |
| Fertilización | | | | | | |
| Germinadores | | | | | | |
| Preparación de viveros | | | | | | |
| Preparación de campo | | | | | | |
| Control de malas hiervas | | | | | | |
| Siembra de plantas de sombra | | | | | | |
| Transplante de café | | | | | | |
| Control Plagas y enfermedades | | | | | | |
| Cosecha de café | | | | | | |
| Despulpado | | | | | | |

| | | | | | | |
|------------------|--|--|--|--|--|--|
| Lavado | | | | | | |
| Clasificado | | | | | | |
| Secado | | | | | | |
| Almacenamiento | | | | | | |
| Transporte | | | | | | |
| Comercialización | | | | | | |
| Otros. | | | | | | |

IV.- INSUMOS

4.1.- ¿Produce Usted sus propios plántones o los adquiere de otra institución?

Produce no produce

variedades:.

1. 2.

3. 4.

Adquiere otras instituciones Si No

¿De quienes?

1. 2.

2. 4.

4.2.- Principal proveedor de plántones, precio, variedad y cantidad

| | |
|--|---|
| Cooperativa Naranjillo <input type="checkbox"/> | Proyecto Especial AltoHuallaga <input type="checkbox"/> |
| Variedad..... | Variedad..... |
| Cantidad recibida..... | Cantidad recibida..... |
| Cantidad Sembrada..... | Cantidad Sembrada..... |
| Precio Plánton S/..... | Precio Plánton S/..... |
| Cuando | Cuándo..... |
| Condiciones de Pago | Condiciones de Pago |
| Crédito <input type="radio"/> | Crédito <input type="radio"/> |
| Pago en efectivo <input type="checkbox"/> | Pago en efectivo <input type="checkbox"/> |
| Con producto <input type="checkbox"/> | Con producto <input type="checkbox"/> |
| Contado <input type="radio"/> | Contado <input type="radio"/> |
| Calidad de los plántones: | Calidad de los plántones: |
| Muy bueno <input type="radio"/> | Muy bueno <input type="radio"/> |
| Bueno <input type="radio"/> | Bueno <input type="radio"/> |
| Regular <input type="radio"/> | Regular <input type="radio"/> |
| Malo <input type="radio"/> | Malo <input type="radio"/> |
| Muy malo <input type="radio"/> | Muy Malo <input type="radio"/> |
| Ministerio de Agricultura <input type="checkbox"/> | Empresa Privada ú Otra Inst. <input type="checkbox"/> |
| Variedad..... | Variedad..... |
| Cantidad recibida..... | Cantidad recibida..... |
| Cantidad Sembrada..... | Cantidad Sembrada..... |
| Precio Plánton S/..... | Precio Plánton S/..... |
| Cuando..... | Cuando..... |
| Condiciones de Pago | Condiciones de Pago |

Crédito
 Pago en efectivo
 Con producto
 Contado

Crédito
 Pago en efectivo
 Con producto
 Contado

Calidad de los plántones:

Excelente
 Bueno
 Regular
 Malo
 muy malo

Calidad de los plántones:

Excelente
 Bueno
 Regular
 Malo
 Muy Malo

4.3.- Principal proveedor de semillas

.....

V.- TECNOLOGIA

5.1.- ¿Conoce Ud. el manejo del Café?

Tradicional derno oce poco

5.2.- ¿Desde cuando se dedica al cultivo de café?.....

5.3.- ¿Recibe asesoramiento técnico para la producción de café?

Si No

5.4.- ¿Desde cuándo recibe asesoramiento técnico?

5.5.- ¿Que tiempo que dedica a las siguientes actividades?:

| Actividades | Días | horas x día |
|-------------------------------|------|-------------|
| Poda | | |
| Deschuponado | | |
| Manejo de sombra | | |
| Fertilización | | |
| Germinadores | | |
| Preparación de viveros | | |
| Preparación de campo | | |
| Control de malas hiervas | | |
| Siembra de plantas de sombra | | |
| Transplante | | |
| Control Plagas y enfermedades | | |
| Cosecha | | |
| Despulpado | | |
| Lavado | | |
| Secado | | |
| Venta | | |

5.6.- ¿Que actividades realiza para el control de enfermedades?

.....
.....
.....
.....

5.7.- ¿Que enfermedades son más frecuentes en su cafetal?

1.- 2.
3.- 3.

5.9.- Tipo de siembra que realiza:

Directa ¿Porqué?.....

Cantidad de semillas que siembra por ha.....

Plantones ¿Porqué?.....

Cuántos plantones por ha?.....Distancia.....

5.10.- ¿Hace uso de sombra para sus plantaciones de café?

Si No

5.11.- ¿Usa Usted fertilizantes en sus plantaciones de café?

No

Nombre de los fertilizantes.....

5.12.- Dónde adquiere los siguientes productos:

Fertilizantes:.....

Abonos:.....

Pesticidas.....

5.13.- ¿Actualmente tiene problemas con enfermedades y/o plagas?

Si No

¿Qué enfermedades y plagas?

1. 2.
3. 4.
5. 6.

5.14.- ¿Qué tipo de control de plagas realiza?

Químico biológico

¿Cuáles?

1. 3.
2. 4.

5.15.- ¿Cuándo realizó la última cosecha?

a.- Inicio : Término:

1° mes: qq 3° mes:qq

2° mes: qq 4° mes:qq

5.16.- ¿Cuánto fue el rendimiento por ha?.....qq

5.17.- ¿En que momento realiza el despulpado?

el mismo día de la cosecha sacena varios días

¿Que tiempo?.....

5.18.- ¿Cuánto tiempo hace fermentar el café?

De 12 a 18 horas Por a 24 horas

5.19.- Tipo de equipo que usa para el despulpado

Manual Mecánico Otro

Marca..... Marca..... Marca.....

Capacidad (kg/h)..... Capacidad (kg/h)..... Capacidad (kg/h).....

5.20.- ¿En que año adquirió el equipo despulpador?.....

5.21.- Tipo de infraestructura para el lavado del café.

Moderna Tradicional Otros.....

5.22.- Tipo de infraestructura para el secado del café.

Piso de cemento Pantado Otros

Explique.....

5.23.- ¿Cuál es el problema fundamental que lo desalienta a incrementar su producción y a obtener mayores experiencias?

Financiero Social Cultural

Otros.....

5.24.- ¿Cuántos quintales produjo en los años?

1,998..... 1,999..... 2000..... 2001.....

5.25.- ¿Cuántas hectáreas tuvo en producción?

1,998..... 1,999..... 2000..... 2001.....

5.26.- Que aspectos considera que debe mejorarse en la producción del café para lograr mejores precios y nuevos mercados?

VI.- COMERCIALIZACION Y VENTA

6.1.- Lugar de almacenamiento de su Café.....

6.2.- Periodo de almacenamiento de su café.....

6.3.- Material de embalaje y presentación del producto.....

Seco en bola Pergamino seco Cereza fresco

6.4.- A qué precios vendió su café en:

| | | | | | |
|--------------------------|--------------|--------------------------|----------------|--------------------------|---------------|
| <input type="checkbox"/> | Seco en bola | <input type="checkbox"/> | Pergamino seco | <input type="checkbox"/> | Cereza fresco |
| 1,998 | | 1,998 | | 1,998 | |
| 1,999 | | 1,999 | | 1,999 | |
| 2,000 | | 2,000 | | 2,000 | |
| 2,001 | | 2,001 | | 2,001 | |

6.5.- Costo de Transporte (flete)

a.- De la chacra a la carretera
Medio de transporte

b.- De la carretera al comprador
Medio de transporte.....
Precio S/.....

6.6.- ¿A quién vende su producción?

Directamente

| | | | | | |
|-----------|--------------------------|------------|--------------------------|-------|--------------------------|
| En chacra | <input type="checkbox"/> | En mercado | <input type="checkbox"/> | Otros | <input type="checkbox"/> |
|-----------|--------------------------|------------|--------------------------|-------|--------------------------|

Indirectamente

| | | | | | |
|------------------|--------------------------|------------|--------------------------|-------------|--------------------------|
| Coop. Naranjillo | <input type="checkbox"/> | Privada | <input type="checkbox"/> | Institución | <input type="checkbox"/> |
| Intermediarios | <input type="checkbox"/> | En Mercado | <input type="checkbox"/> | | |

Explique.....
Porque.....

6.7.- ¿Qué porcentaje de su producción entrega a la Cooperativa-?

| | | | | | |
|------|--------------------------|-----|--------------------------|--------|--------------------------|
| 100% | <input type="checkbox"/> | 90% | <input type="checkbox"/> | 80% | <input type="checkbox"/> |
| 60% | <input type="checkbox"/> | 50% | <input type="checkbox"/> | menos% | <input type="checkbox"/> |

6.8.- ¿Por qué no entrega el 100 % de su producción a la Cooperativa? Explique

6.9.- ¿Cómo es su vía de acceso?

| | | | |
|-----------------------|--------------------------|-------------------|--------------------------|
| Chacra a la carretera | <input type="checkbox"/> | Pista a la ciudad | <input type="checkbox"/> |
| Muy bueno | <input type="checkbox"/> | Muy bueno | <input type="checkbox"/> |
| Bueno | <input type="checkbox"/> | Bueno | <input type="checkbox"/> |
| Regular | <input type="checkbox"/> | Regular | <input type="checkbox"/> |
| Malo | <input type="checkbox"/> | Malo | <input type="checkbox"/> |
| Pésimo | <input type="checkbox"/> | Pésimo | <input type="checkbox"/> |

6.10.- Condiciones de Pago por venta de su café

Crédito Contado Otra Modalidad.....

- 6.11.- ¿Tiene problemas en la venta de café?
Si No
- 6.12.- ¿Qué tipo de problemas tiene en la venta?
.....
- 6.13.- ¿Lo vende en chacra, por qué motivo y a que precio
En chacra
Si No
Motivo explique.....
Precios s/. s/..... s/.....
- 6.14.- ¿Sus ventas lo realiza individualmente? O se asocia para vender su café
Si No
- 6.15.- ¿Qué tipo de organización tiene o pertenece?
.....
- 6.16.- ¿Tiene conocimiento de los costos de producción del café? ¿y a cuánto estima el
costo por hectárea sembrada?
Si ¿cuánto?:..... No
- 6.17.- ¿Qué precio o qué precios debería tener el quintal de café para satisfacer sus
expectativas?
..... de.....a.....
- 6.18.- ¿Cuántas hectáreas de café se siente usted capaz de poder administrar
correctamente?
Solo café Has..... Alternado con otros Has.....

VII.- CREDITO

- 7.1.- Recibe actualmente crédito de alguna institución?
Si No
¿Porque?.....
- 7.2.- De qué institución(es) recibe crédito?
.....
- 7.3.- Tipo de crédito que recibe
En Dinero En especie : Otra forma
- 7.4.- ¿Cuánto paga por interés?

7.5.- Recibe crédito de algunas personas independientes?

Si Institución No

7.6.- ¿Cuál es la orientación del crédito, en lo utiliza?

Compra de herramientas de personal

Compra insumos, fertilizantes comercialización

Adquirir Plantones Adquirir semillas mejoradas

Otros.....

7.7.- ¿Ha tenido problemas en la devolución de los préstamos? Explique.

.....
.....

7.8.- ¿Cuáles son las condiciones que lo han solicitado para darle un préstamo?

.....
.....

MUCHAS GRACIAS.

ANEXO E

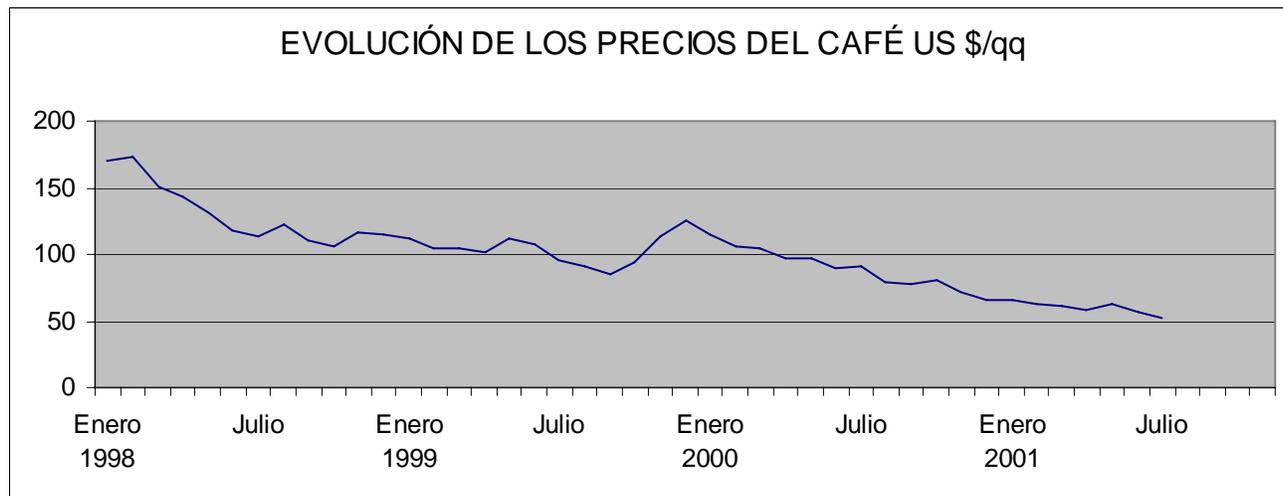
CUADROS ESTADÍSTICOS DEL CAFÉ

Cuadro a: Volumen de los producción por principales cultivos

| CULTIVOS | AREA (Has) | RENDIMIENTO Tm / Ha. | VOLUM. PROD. (Tm) |
|----------|---------------|-------------------------|-------------------|
| Arroz | 769 | 3.46 | 2660.7 |
| Maíz | 1483 | 1.50 | 2224.5 |
| Café | 1573 | 0.473 | 744.0 |
| Cacao | 3076 | 0.269 | 827.4 |
| Té | 173 | 0.80 | 138.4 |
| Papaya | 2981 | 9.14 | 27246.3 |
| Plátano | 5252 | 5.14 | 26995.3 |
| Yuca | 1190 | 9.722 | 11569.2 |
| Frijol | 510 | 0.526 | 268.3 |
| Piña | 125 | 12.40 | 1550 |
| Cítricos | 867 | 2.31 | 2002.8 |

Fuente: OIA, Agencia Agraria de Tingo Maria, 2001.

Figura a: Evolución de los precios internacionales del café



Fuente: Reuters , Diciembre 2001.

Cuadro b: Ranking de empresas exportadoras de café
(En Millones de US\$)

| EMPRESAS | Ene-Set 2000 | Ene-Set 2001 | Var % | Contrib. |
|----------------------------|---------------|---------------|--------------|--------------|
| Perales Huancaruna | 32.62 | 27.83 | -14.7 | 6.8 |
| Comercio & CIA | 8.53 | 9.78 | 14.56 | 2.4 |
| CIA. Intern. Del Café | 14.10 | 9.45 | -32.98 | 2.3 |
| Central de Coop Cocla LTDA | 7.90 | 7.00 | - 11.42 | 1.7 |
| Romero Trading S.A | 30.68 | 6.99 | -77.2 | 1.6 |
| Agroindustrial Arriola | 6.25 | 5.40 | -13.63 | 1.3 |
| Valdivia Canal Hugo | 3.58 | 5.20 | 45.28 | 1.2 |
| Luis Dreyfus Perú S.A.C | 0.00 | 4.83 | 0.0 | 1.2 |
| Azex S.A | 1.60 | 4.43 | 176.8 | 1.1 |
| Procesadora del Sur S.A | 0.17 | 3.75 | 2105.8 | 0.9 |
| 30 principales empresas | 220.99 | 209.60 | -5.15 | 50.87 |
| Otras empresas | 216.98 | 202.43 | -6.71 | 49.13 |
| Total General | 437.97 | 412.03 | -5.92 | 100.0 |

Fuente: Aduanas y Prompex. 2001.

Cuadro c.: Análisis de costos de los Principales Cultivos campaña 2000

| Cultivos | Rendim. (Kg./Ha) | Precio unitario US\$/Kg (1) | VBP/ha US\$ | Jornal/Ha. Costo/Jornal US\$ 2.86 (2) | Costo de producción/ha US\$ | Margen de pérdida gananciaUS\$ |
|---------------------|---------------------|--------------------------------------|----------------|--|-----------------------------------|--------------------------------------|
| Permanentes: | | | | | | |
| Café | 473 | 1.02 | 482.5 | 83 | 490.4 | (7.9) |
| Cacao | 269 | 0.62 | 166.8 | 80 | 290.5 | (123.7) |
| Coca | 1200 | 1.73 | 2076.0 | 249 | 985.6 | 1090.4 |
| Anuales | | | | | | |
| Arroz seco. | 3460 | 0.17 | 588.2 | 85 | 219.7 | 368.5 |
| Maíz amarillo | 1500 | 0.28 | 420.0 | 78 | 410.8 | 9.20 |
| Menestras | 700 | 0.34 | 238.0 | 85 | 239.6 | (1.6) |
| Plátano | 5140 | 0.10 | 514.0 | 113 | 286.0 | 228.0 |
| Yuca | 9722 | 0.07 | 680.5 | 67 | 343.2 | 337.3 |
| Papayo | 9140 | 0.07 | 639.8 | 122 | 328.9 | 310.9 |

Fuente: Agencia Leoncio Prado, Región Agraria Huanuco-MINAG, 2000. Estimación por el Equipo de investigación. 2001

(1): Precio por Kg. Estimados a Junio 2,000.

(2): Costo Jornal a Junio 2,000 / T.C= S/.3.50 * US\$.

**Cuadro d: Evolución del área sembrada en la Provincia de Leoncio Prado 1998- 2001
(Hectáreas)**

| DISTRITOS/AÑOS | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 |
|----------------|------|------|------|------|
| RUPA RUPA | 230 | 159 | 183 | 372 |
| D.A. ROBLES | 374 | 197 | 244 | 436 |
| H. VALDIZAN | 755 | 566 | 568 | 765 |
| J.C. CASTILLO | 82 | 104 | 148 | 148 |
| F. LUYANDO | 303 | 229 | 246 | 436 |
| M.D. BERAUN | 650 | 614 | 651 | 838 |
| TOTAL | 2394 | 1869 | 2040 | 2995 |

Fuente: Agencia agraria de Leoncio Prado. 2001.

Cuadro e: Productores cafetaleros en el Sub Corredor de Tingo María*

| DISTRITO | Nº de Agricultores (1) | Nº de Productores cafetaleros (2) | (2)/(1) | Participación porcentual |
|----------------------|---------------------------|---|--------------|-----------------------------|
| Rupa Rupa | 834 | 163 | 19.5 | 4.63 |
| Daniel A. Robles | 846 | 240 | 28.4 | 6.82 |
| Hermilio Valdizan | 866 | 386 | 44.6 | 10.97 |
| J. Crespo y Castillo | 2900 | 356 | 12.3 | 10.11 |
| Padre F. Luyando | 1218 | 243 | 20.0 | 6.90 |
| Mariano D. Beraun | 1694 | 736 | 43.4 | 20.91 |
| Monzón | 2684 | 218 | 8.1 | 6.19 |
| Cholon | 719 | 11 | 1.5 | 0.003 |
| Chinchao | 4574 | 1167 | 25.5 | 33.15 |
| | | | 22.5 | |
| Total | 16335 | 3520 | 100.0 | 100.00 |

Fuente: INEI. III Censo Agropecuario 1994.

- Se considera los distritos de Monzón, Cholon, Chinchao con el objetivo de determinar los volúmenes de comercialización en Tingo María.

Cuadro f : Consumo per cápita de los Países importadores de café (2000)

| PAIS | KGS. ANUALES |
|------------|--------------|
| FINLANDIA | 12.4 |
| SUECIA | 11.4 |
| NORUEGA | 11.3 |
| DINAMARCA | 10.5 |
| HOLANDA | 8.3 |
| AUSTRIA | 8.2 |
| SUIZA | 8.1 |
| ALEMANIA | 7.4 |
| FRANCIA | 5.3 |
| ITALIA | 5.0 |
| BÉLGICA | 4.9 |
| CANADA | 4.8 |
| COSTA RICA | 4.7 |
| ESPAÑA | 4.3 |
| CHIPRE | 4.3 |
| PORTUGAL | 3.7 |
| BRASIL | 3.3 |
| JAPÓN | 2.9 |
| INGLATERRA | 2.8 |
| AUSTRALIA | 2.4 |
| COLOMBIA | 2.1 |
| GUATEMALA | 2.0 |
| HONDURAS | 1.9 |
| ETIOPÍA | 1.8 |
| GRECIA | 1.6 |
| PERU | 0.2 |

FUENTE: C.C.I. / VOLCAFE

Cuadro g: Precio promedio de café de bolsa de Nueva York 96-2000

| AÑOS | PROMEDIO ANUAL US\$/QQ | PROMEDIO ANUAL S/K.G. | V % |
|---------|------------------------|-----------------------|--------|
| 1996 | 122.1 | 5.42 | |
| 1997 | 189.0 | 9.11 | 68.08 |
| 1998 | 135.2 | 7.18 | -21.19 |
| 1999 | 100.2 | 6.14 | -14.48 |
| 2000 | 91.25 | 5.75 | -6.35 |
| 2001* | 56.85 | 4.26 | -25.91 |
| 96 - 00 | | | |

FUENTE: REUTERS 2001

* Cotización de Noviembre

Cuadro h: Superficie total, agrícola y con café en el sub corredor económico de tingo maría por distritos y tamaño de unidades agropecuarias (Hectáreas)

| Distrito y Tamaño de U. A. | N° de Productores | Superficie Total | % | Superficie Agrícola | % | Superficie con Café | % |
|----------------------------|-------------------|------------------|-------|---------------------|-------|---------------------|-------|
| Leoncio Prado | 2 124 | 25 655.12 | 100 | 15 087.38 | 100 | 2 329.36 | 100 |
| (0 – 0.99) | 28 | 38.75 | | 21.02 | | 9.44 | |
| (1 – 2.99) | 384 | 1 848.76 | | 779.73 | | 205.82 | |
| (3 – 9.99) | 1 286 | 12 852.56 | | 7 333.41 | | 1 386.00 | |
| (10 – 29.99) | 397 | 9 330.30 | | 5 782.08 | | 640.85 | |
| (30 a más) | 29 | 1 794.75 | | 1 171.14 | | 87.25 | |
| Rupa Rupa | 163 | 1 670.75 | 6.52 | 1 146.25 | 7.59 | 154.75 | 6.62 |
| (0 – 0.99) | 2 | 3.00 | | 1.25 | | 0.75 | |
| (1 – 2.99) | 34 | 146.00 | | 67.50 | | 20.00 | |
| (3 – 9.99) | 99 | 814.75 | | 544.50 | | 98.25 | |
| (10 – 29.99) | 25 | 577.00 | | 418.25 | | 25.00 | |
| (30 a más) | 3 | 128.00 | | 114.75 | | 10.75 | |
| Daniel A. Robles | 240 | 2 454.77 | 9.57 | 1 446.97 | 9.59 | 197.25 | 8.47 |
| (0 – 0.99) | 6 | 5.75 | | 4.50 | | 2.00 | |
| (1 – 2.99) | 55 | 263.75 | | 111.00 | | 24.00 | |
| (3 – 9.99) | 141 | 1 311.52 | | 714.77 | | 113.50 | |
| (10 – 29.99) | 36 | 788.75 | | 542.20 | | 53.75 | |
| (30 a más) | 2 | 85.00 | | 74.50 | | 4.00 | |
| Hermilio Valdizán | 386 | 5 695.10 | 22.20 | 2 663.67 | 17.65 | 560.51 | 24.06 |
| (0 – 0.99) | 3 | 3.50 | | 2.22 | | 0.99 | |
| (1 – 2.99) | 68 | 330.46 | | 143.98 | | 49.37 | |
| (3 – 9.99) | 235 | 2 694.19 | | 1 364.29 | | 315.15 | |
| (10 – 29.99) | 73 | 2074.45 | | 1 061.03 | | 157.50 | |
| (30 a más) | 7 | 592.50 | | 292.15 | | 37.50 | |
| José C. Y Castillo | 356 | 5 464.25 | 21.29 | 2 536.99 | 16.82 | 337.95 | 14.51 |
| (0 – 0.99) | 1 | 1.00 | | 0.75 | | 0.25 | |
| (1 – 2.99) | 65 | 457.25 | | 125.00 | | 29.95 | |
| (3 – 9.99) | 206 | 2 845.50 | | 1 149.00 | | 196.50 | |
| (10 – 29.99) | 80 | 1 976.50 | | 1 122.25 | | 109.00 | |
| (30 a más) | 4 | 184.00 | | 139.99 | | 2.25 | |
| Padre F. Luyano | 243 | 2 608.70 | 10.17 | 1 749.70 | 11.6 | 256.65 | 11.02 |
| (0 – 0.99) | 2 | 6.50 | | 1.45 | | 0.95 | |
| (1 – 2.99) | 42 | 131.50 | | 84.90 | | 20.50 | |
| (3 – 9.99) | 151 | 1 272.95 | | 914.40 | | 165.20 | |
| (10 – 29.99) | 45 | 965.25 | | 666.45 | | 62.50 | |
| (30 a más) | 3 | 232.50 | | 127.50 | | 7.50 | |
| Mariano D. Beraún | 736 | 7 971.55 | 31.07 | 5 296.80 | 35.11 | 822.25 | 35.33 |
| (0 – 0.99) | 14 | 19.00 | | 10.85 | | 4.50 | |
| (1 – 2.99) | 120 | 517.60 | | 247.35 | | 62.00 | |
| (3 – 9.99) | 454 | 3 913.65 | | 2 646.45 | | 497.40 | |
| (10 – 29.99) | 138 | 2 948.35 | | 1 971.90 | | 233.10 | |
| (30 a más) | 10 | 572.75 | | 422.25 | | 25.25 | |

FUENTE: INEI, III Censo Nacional Agropecuario 1994

Cuadro i: Ingresos y número de jornales generados por una hectárea de café bajo tecnología tradicional y media en Leoncio Prado.

| RUBRO | TECNOLOGÍA | A Ñ O S | | | | | | | | |
|----------------------|-------------|---------|-----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| Ingresos en US \$ | Tradicional | 672 | 672 | 672 | 672 | 672 | 672 | 672 | 672 | 672 |
| | Media | 0 | 510 | 1 718 | 1 863 | 2 608 | 2 608 | 2 608 | 2 608 | 2 608 |
| Jornales | Tradicional | 82 | 82 | 82 | 82 | 82 | 82 | 82 | 82 | 82 |
| | Media | 260 | 100 | 219 | 246 | 314 | 314 | 314 | 314 | 314 |

FUENTE: Análisis de la competitividad del café en el Alto Huallaga, Tesis UNAS,2000.