

TechnoServe, Inc.

ESTUDIO SUB-SECTORIAL DE CAFÉ

**Lamas – San Martín
PERU**

Diciembre 1998

ESTUDIO SUB-SECTORIAL DEL CAFÉ

LAMAS - SAN MARTIN - PERU

Contenido

Introducción

I Justificación del presente análisis

II. Características del Comercio de Cafe

- A Origen del uso del cafe
- B Tipología del cafe
- C Principales productores mundiales del cafe
- D Presentaciones del producto
- E Factores que definen la calidad del cafe
- F Practicas y nichos

III Estructura del Subsector en Perú

- A Entorno nacional
- B Tecnologia
- C Participantes en el Subsector Cafe Peru
- D Mapa del subsector cafe en Peru
- E Canales alternos de provision

IV - Dinamica del subsector café en Peru

- A Fuerzas conductoras del desarrollo
- B Canales ascendentes
- C - Oportunidades para el crecimiento del segmento de pequeños productores

V - Oportunidades para la intervencion de TECHNOSERVE

- A - Desbloqueando el potencial de crecimiento
- B - Fuentes de influencia
- C - Intervenciones con influencia

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

Bibliografía y Reconocimiento

Introduccion

Technoserve, en el presente trabajo pretende identificar y luego analizar las diferentes labores realizadas por los participantes de la actividad cafetalera en el pais comenzando desde el proceso productivo, pasando por labores de cosecha, beneficio, acopio, procesamiento, exportacion, tostaduria etc hasta llegar a los consumidores finales, para cuyo efecto trata de captar sus experiencias de participacion y opinion de estos actores con la finalidad de elaborar primeramente este documento orientador que puede ser perfectible con el tiempo, buscando fortalecer este sector tan importante en la economia del pais, en el que todos los participantes se beneficien y particularmente los pequeños productores como estrato mas vulnerable

Technoserve tambien considera que partiendo de la experiencia piloto, como DAP Lamas se puede beneficiar a la mayoria de los agricultores nacionales debidamente organizados, trabajando con una organizacion de nivel nacional que atienda aspectos de investigacion, transferencia de tecnologia y otros beneficios derivados de esta organizacion, que bien puede partir del fortalecimiento de la Junta Nacional de Caficultores, con capacidad de convocatoria para coordinar con los otros participantes en el desarrollo de la caficultura nacional

TechnoServe se dara por satisfecho si el presente documento contribuye a dar a conocer las limitaciones que impiden el desarrollo del subsector cafe - Peru y generar alternativas economicas en favor de todos los participantes y especialmente de las organizaciones de pequeños caficultores y empresas recientemente constituidas con apoyo del presente proyecto auspiciado por el AID, a quien expresamos nuestro agradecimiento asi como a todas las personas, empresas e instituciones publicas y privadas que de alguna u otra manera hicieron posible el presente estudio

Expresamos un especial reconocimiento a los señores Stephen H Gluck y Stephen Harris por su amplio conocimiento del cafe y asesoramiento siempre dirigido al mejoramiento de las condiciones de vida de las familias campesinas peruanas

El presente estudio es el inicio de un cuidadoso analisis del proceso integral de la caficultura en el pais, el mismo que se ira enriqueciendo y perfeccionando paralelamente a la ejecucion y experiencias obtenidas en el DAP y actores inmersos por muchos años en la actividad cafetalera

I Justificacion del presente análisis

El café representa el 0.5% del comercio mundial y como tal en la actualidad, es el producto agrícola más importante en el mundo

En el mundo entero el comercio del café es superior a las transacciones comerciales de productos como el trigo, azúcar o carbón

El café constituye uno de los más importantes rubros dentro de la producción agropecuaria de los países de Sud América

En Perú el sector agropecuario representa el 12% del Producto Bruto Interno (PBI)

La contribución de la actividad cafetalera dentro de las Actividades Primarias (sector agrario), en la generación del Producto Bruto Interno, es del 6.8%, mientras que el año 1997 contribuyó con el 50% del total de divisas de las exportaciones provenientes del sector agroindustrial

La comercialización externa, de manera organizada, se inicia en los años 50 y en 1951 se concedió la libre exportación. Con esta medida se logró dar un impulso decisivo a la producción de café en el Perú, así de 70,000 quintales que se exportaron en el año 1950, se incrementó en 8 años a 420,000 quintales

El café peruano es de la variedad arábica, perteneciendo el Perú al grupo de países llamados de "Cafés Suaves" en el que se encuentran México, Costa Rica, San Salvador, Nicaragua, Honduras, Guatemala, Papúa, Nueva Guinea, India y Ecuador

Los cafés lavados de Perú estuvieron, durante los años 50 y 60, considerados dentro de los primeros del mundo, al igual que los de Centro América y los de Colombia, luego vino la intervención estatal en la comercialización, comprendido entre los años 1973 a 1982, período durante el cual no se continuó con el mismo crecimiento de los años precedentes y se descuidó las normas de calidad por lo que nuestro café pasó a ser un café sustituto, compitiendo solamente con Ecuador, Nicaragua y Honduras

Durante este período los castigos a la cotización internacional de nuestro café llegaron a los niveles de US\$ 18.00 a US\$ 20.00 por debajo de nivel de Bolsa

Del año 1962 a 1989, existió el Sistema de Cuotas de la Organización Internacional de Café (OIC) que limitaba las exportaciones de los países productores entre los que se encontraba el nuestro, con el objeto de mantener una franja de precios entre US\$ 100.00 y US\$ 120.00 por quintal

El 70% de nuestra cosecha se podía vender a esos niveles a los países miembros de la organización y el 30% restante a los países no miembros que eran los países del Este – Europeo, ex-socialistas, algunos países árabes, Corea, Argentina, Chile y Uruguay

Este Sistema de Cuotas tuvo dos periodos de suspension motivados por la helada de Brasil del año 1,975 y la sequia de 1,985 periodos durante los cuales las cotizaciones del cafe alcanzaron records historicos, en 1,977 se llego a US\$ 350/ quintal y en 1,986 US\$ 270/ quintal

El Sistema de Cuotas de la OIC se suspendio definitivamente el 4 de Julio de 1,989, al retirarse el principal pais consumidor, los Estados Unidos, motivado por la ineficiencia de la organizacion para equilibrar el mercado cafetalero de una manera justa y equitativa

Se estima que unas 110,000 familias de pequeños productores se dedican a este cultivo y mas de 1'000,000 de peruanos dependen directa o indirectamente de esta actividad y en algunas regiones es la unica opcion productiva rentable

En el Peru el 92% de los predios cafetaleros estan conducidos por pequeños y medianos agricultores, propietarios, que estan dando oportunidad de trabajo a obreros de campo, en aspectos de produccion y actividades conexas

En el año 1,997 el cafe se constituyo en el primer rubro agricola en la produccion de divisas, para el mismo año el area cultivada en el pais incluyendo costa, sierra y selva alcanzaron las 203,000 has

El sector cafetalero peruano sufrio su mas grave crisis durante los años 1,989 al 1,993 debido a los siguientes factores

- Ingreso de los grupos terroristas de Sendero Luminosos y del MRTA (Movimiento Revolucionario Tupac Amaru) a las zonas de produccion, cobrando cupos e incendiando las pequeñas instalaciones de los productores
- A partir de los años 1,985 hasta 1,990 muchas de las plantaciones fueron abandonadas y otras destruidas por los mismos agricultores, para cambiar a otro cultivo mas rentable y protegido por el terrorismo y narcotrafico como la coca
- Crisis economica desde mediados de los años 80, debido a la hiperinflacion agravada en los años 1,985 al 1,990 con la implementacion del dolar MUC (Mercado Unico de Cambios), dolar subvaluado, que se pagaba a los exportadores de cafe, subsidiando a los importadores
- El abandono de los cafetales por parte de los campesinos produjo una drastica reduccion de la participacion de las empresas exportadoras de 450 a 67 que son las que vienen operando en la actualidad
- Las fuertes fluctuaciones de precios en el mercado internacional, tambien motivaron este desinteres en el cultivo
- Tanto la investigacion agricola como el servicio de extension y el credito que la mayoría de los agricultores recibian por parte del Estado Peruano, fue desactivada

En los ultimos años debido a la libertad del mercado se ha introducido cafes tostados y solubles producidos en otros paises, los cuales no han causado mayor merma en la produccion nacional

Actualmente y como consecuencia de las restricciones politico sociales para la explotacion de la coca con fines ilicitos, los caficultores han vuelto a retomar con marcado interes la rehabilitacion de sus cafetales que quedaron abandonados, asi como estan procediendo a la siembra de nuevas variedades

Sin embargo el consumo de cafe en nuestro pais es uno de los mas bajos en el mundo y no sobrepasa el 10% del total de nuestra produccion Es una tarea a futuro motivar el incremento del consumo interno de cafe, para asi compensar de alguna manera los riesgos debido a fuertes cambios y/o dependencia del mercado internacional

II Características del Comercio del Cafe

A Origen del uso del café

La planta de café es originaria del Lejano Oriente, Etiopia y Sudan, la cita mas remota señala a la provincia de Kafta, en abisinia, Etiopia, como el sitio donde por primera vez, en el siglo IV, un pastor llamado Kaldi, constato las propiedades estimulantes del fruto de este arbusto Luego vino la siembra como cultivo, alla por el año 575, por parte de los arabes, pero hasta el siglo XV se encuentran noticias de la propagacion comercial y el cultivo intensivo, en el Medio Oriente y el continente africano

El cafeto fue introducido al Continente Americano en el siglo XVIII a las colonias de Holanda y Francia, en las Guayanas en America del Sur En 1,722, el cafeto es llevado a Cayena De este lugar se difundio hacia el Para (Brasil) En 1,760 llegaron las primeras plantas a Brasil A Peru se introdujo en 1,838

La parte utilizada de la planta es una semilla dicotiledonea (dos granos), contenida en un fruto, definido como una pequeña baya rojiza en su momento ideal de maduración En el siglo IX la costumbre era machacar la fruta junto con una ración de grasa para hacer una especie de torta, que luego se consumia como alimento

Durante el siglo XIII se inicio con la costumbre de preparar una infusión, utilizando para ello las semillas (granos), contenidas dentro del fruto, hirviendolas en agua Hacia el siglo XIV se adopto la practica de eliminar el pergamino (cuticula translucida que rodea el grano) y ya en el siglo XIX se procedio a tostar y moler los granos, tal y como hoy se acostumbra

En Inglaterra en el año 1,673 habia cerca de 3,000 casas de café (expendedoras de cafe), y en igual forma el habito por ingerir esta exotica bebida ganaba terreno en Alemania, Austria, Suecia, Dinamarca y hasta Rusia Los Norteamericanos aceptan paulatinamente este producto en el siglo XIX y los orientales (japoneses, coreanos, chinos entre otros), en forma apreciable, se aficianan recientemente en el siglo XX

La primera siembra de cafe (Coffea arabica) en Peru data de 1,838, la realidad de la caficultura peruana, en cuanto a nivel tecnologico, despues de mas de siglo y medio de su implantacion, sigue siendo un reto por cuanto los pequeños productores aun no tienen buena educacion, ni acceso al credito, todavia siguen usando esquemas de cultivo y

beneficio tradicionales (muy conservadores) que caracterizan al tipo de explotación extensiva

B Tipología del café.

El éxito en la producción de café de calidad está íntimamente relacionado con algunas condiciones básicas

- *Variedad* Las variedades más apreciadas son las arábicas, que representan el 70% de la producción mundial
- *Temperatura* Entre los 18 y 20 grados centígrados. El rango de variación entre la máxima y la mínima debe ser de 12 °C
- *Altitud* Las mejores zonas cafetaleras en el país están entre los 600 a 1,600 metros sobre el nivel del mar (msnm)
 - Café de calidad Entre 600 a 900 msnm
 - Café de buena calidad Entre 900 a 1,200 msnm
 - Café de excelente calidad Entre 1,200 a 1,600 msnm
- *Precipitación* Un rango de 1,600 a 1,800 milímetros bien distribuidos, con un período seco bien definido que comprenda unos dos o tres meses al año. Debido a que el comportamiento de las lluvias no es uniforme durante todos los años se recomienda sombra permanente
- *Humedad relativa* Resulta favorable cuando oscila entre 70 y 85% máximo
- *Radiación solar* Un adecuado manejo de la intensidad lumínica es indispensable durante el año para estimular la cosecha, pero evitando una demanda agregada de nutrientes, agua y manejo agronómico, 70% de luz y 30% de sombra
- *Viento* Corrientes fuertes aumentan la probabilidad de daño mecánico en los arbustos y pérdidas de hojas, brotes y yemas florales. Además puede acelerar el proceso de evapotranspiración
- *Suelos* Bien drenados, profundos, con buena retención de humedad, reacción entre neutra y ligeramente ácida (pH 6.5), textura franca

En Perú, las zonas cafetaleras están bien definidas, las más importantes comprenden los departamentos de Cajamarca (Jaén – San Ignacio), Amazonas (Luya -Bagua), San Martín (Moyobamba-Lamas), Cerro de Pasco (Oxapampa), Junín (Satipo), Ayacucho (San Francisco), Cuzco (Valle de la Convención y Lares) básicamente ocupa el espacio de selva alta a lo largo del país. La caficultura peruana, en cuanto a su nivel tecnológico, en las áreas mencionadas necesita introducir variedades mejoradas, densidad de siembra relacionada con la variedad, prácticas de podas, fertilización, evaluaciones y controles fitosanitarios integrales y oportunos, cosecha y beneficio mejorado para lograr finalmente la tan ansiada calidad

Las zonas agroecológicas más importantes y aptas para el cultivo de café dividido en tres zonas del país norte centro y sur se presenta en el gráfico N° 1

Los principales tipos de café, según la clasificación corriente en el comercio mundial, son

- 1 **Cafés suaves** Conocidos como cafés lavados o suaves colombianos. Producidos mayormente en Colombia, y en menor grado en Kenia y Tanzania. Este tipo reúne el 16% de la producción mundial. Los cafés suaves son cosechados de la especie *coffea arabica*.
- 2 **Cafés otros suaves** Producidos en México, Centroamérica, Venezuela, Ecuador, Perú y algunos países de África y Oceanía. Este tipo reúne el 26% de la producción mundial y es producto de la especie *coffea arabica*.
- 3 **Cafés fuertes** El mayor volumen de este café se produce en Brasil y otros productores son Bolivia, Paraguay y Etiopía. Este tipo reúne el 37% de la producción mundial. Igualmente este café se cosecha de la especie *coffea arabica*.
- 4 **Cafés robustas** África y Oceanía producen el mayor volumen de este tipo de café. El café robusta comprende el 21% de la producción mundial. Las especies *Coffea canephora* y *Coffea liberica* son las principales productoras de café robusta.

Grafico N° 1 Principales Zonas Cafetaleras del Peru

PRODUCCION DE CAFÉ POR DEPARTAMENTOS

Departamentos	AÑO 1 991				Departamentos	AÑO 1 996			
	Has	T m	N° ord Has	Product TM/HA		Has	Tm	N° ord Has	Product. TM/HA
Cuzco	37 033	17 998	1ro	0,486	Junín	40 862	23 658	1ro	0,579
Junín	33 162	15 984	2do	0,482	Cuzco	35 212	15 422	2do	0,438
Cajamarca	31 989	17 594	3ro	0,550	Cajamarca	34 862	21 945	3ro	0,629
Amazonas	16 228	6 751	4to	0,416	Amazonas	19 110	12 924	4to	0,676
Ayacucho	13 800	6 515	5to	0,472	Ayacucho	12 766	6 446	5to	0,505
Pasco	7 300	4 722	6to	0,647	San Martín	8 695	9 203	6to	1,058
Piura	6 962	3 723	7mo	0,535	Puno	6 970	5 922	7mo	0,850
Puno	6 300	3 808	8vo	0,604	Piura	6 379	3 735	8vo	0,586
Huánuco	5 000	1 173	9no	0,235	Pasco	4 662	3 833	9no	0,822
San Martín	4 065	3 384	10mo	0,832	Huánuco	3 496	1 621	10mo	0,464
Lambayeque	1 535	488	11vo	0,318	Lambayeque	2 445	1 252	11vo	0,512
Ucayali	239	239	12vo	1,000	Ucayali	496	396	12vo	0,798
La Libertad	192	105	13vo	0,547	La Libertad	246	133	13vo	0,541
Lima	66	98	14vo	1,485	Madre de Dios	60	30	14vo	0,500
Madre de Dios	56	28	15vo	0,500					
Ancash	35	25	16vo	0,714					
	163 962	82 635		0,504		176 261	106 520		0,604

Fuente Direcciones Regionales y Sub Regionales de Agricultura

Ministerio de Agricultura

Oficina de Informacion Agraria

C Principales productores mundiales de café

La producción mundial de café en el año 1,996 alcanzó 103 millones de sacos de 69 kilos, (150 libras), en el año 1,998 se espera un volumen de 97 millones de sacos y la proyección supone una cosecha de 103 millones de sacos en el año 2,003, por lo que se puede estimar un crecimiento del 2.1% anual

En 1,997 los principales países productores fueron

<u>País productor</u>	<u>Porcentaje aportado a producción mundial</u>
Brasil	28.0%
Colombia	14.0%
Indonesia	7.5%
Vietnam	5.2%
México	4.9%

Sin embargo, esta distribución del mercado variará en forma significativa por el incremento de la cosecha brasileña, en forma sensible a partir de 1,998

En el Cuadro N° 1 de la siguiente página se presenta una estadística de la Organización Internacional del Café (OIC), para los años 1,992, 1,994 y 1,996, detallando los volúmenes cosechados en el mundo, en miles de sacos de 60 Kg de café pilado

La oferta de café en el país proviene principalmente de los departamentos de Junín, Cajamarca, Cuzco, Pasco y Amazonas, los mayores productores, como se aprecia en la gráfica N° 2, en los últimos años el departamento de San Martín está incrementando la superficie cultivada, producción y productividad en forma muy significativa. Perú destina el 90% de su cosecha hacia los mercados externos, y el cuadro N° 2 registra el comportamiento en su producción

Cuadro N° 2 Área cultivada y producción obtenida en Perú

DEPARTAMENTOS/AÑOS	1,971		1,982		1,991		1,996	
	HAS	TM	HAS	TM	HAS	TM	Has	TM
Junín	39,032	20,287	38,493	25,020	3,182	15,984	40,862	23,658
Cajamarca	15,770	7,967	35,900	21,540	31,989	17,594	34,862	21,945
Cuzco	12,000	9,960	23,800	17,374	37,033	17,998	35,212	15,422
Pasco	12,000	7,200	5,660	3,700	7,300	4,722	4,662	3,833
Amazonas	9,595	5,020	20,314	16,060	16,228	6,751	19,110	12,924
San Martín	7,500	3,900	2,786	2,206	4,065	3,384	8,695	9,203
Otros	27,310	15,647	25,407	14,240	34,165	16,202	32,858	19,535
TOTAL	123,207	69,981	152,360	100,140	163,962	82,635	176,261	106,520

Fuente: Ministerio de Agricultura
Oficina de Información Agraria – OIA

Cuadro N° 3 Rendimiento kilogramos/ hectarea cafe pergamino obtenido por departamentos

DEPARTAMENTOS/ AÑOS	KGS/HA			
	1,971	1,982	1,991	1,996
Junin	520	650	482	579
Cajamarca	505	600	550	629
Cuzco	830	730	486	438
Pasco	600	654	647	822
Amazonas	523	790	416	676
San Martin	520	792	832	1,058
Otros	573	560	474	595
Promedio anual	583	682	552	685

Fuente Ministerio de Agricultura
Procesado por TECHNOSERVE

Cuadro N° 1
Estadística de Cosecha Mundial
 (en miles de sacos de 60 kg café pilado)

N° Ord	Pais	Inicio Cosecha Mes	Años			Participación %		
			1,992	1,994	1,996	92	94	96
1	Brasil (A/R)	Abril	25,972	29 688	27 585	29 03	30 38	26 75
2	Colombia (A)	Octubre	13,832	12 989	10 871	15 46	13 29	10 54
3	Indonesia (A/R)	Abril	5,577	6 426	8 214	6 23	6 58	7 97
4	Vietnam (R)	Octubre	2,340	3 938	5 705	2 62	4 03	5 53
5	Méjico (A)	Octubre	3,401	4 163	5 374	3 80	4 26	5 21
6	Guatemala (A/R)	Octubre	4,318	3 787	4 524	4 83	3 88	4 39
7	Uganda (R/A)	Octubre	2,185	2,393	4,297	2 44	2 45	4 17
8	Costa Marfil (R)	Octubre	2,246	3,007	3 811	2 51	3 08	3 70
9	India (A/R)	Octubre	2,818	2 984	3 469	3 15	3 05	3 36
10	Etopía (A)	Octubre	1,794	2 537	3 270	2 01	2 60	3 17
11	El Salvador (A)	Octubre	3,002	2,293	2,534	3 36	2 35	2 46
12	Costa Rica (A)	Octubre	2,998	2,496	2,128	3 35	2 55	2 06
13	Honduras (A)	Octubre	1,919	2 181	2 004	2 14	2 23	1 94
14	Ecuador (A/R)	Abril	1,186	2 376	1 919	1 33	2 43	1 86
15	Peru (A)	Abril	1,812	1,179	1,802	2 03	1 21	1 75
16	Camerun (R/A)	Octubre	260	401	1 432	0 29	0 41	1 39
17	Tailandia (R)	Octubre	1,255	1 399	1 402	1 40	1 43	1 36
18	Venezuela (A)	Octubre	1,225	926	1 381	1 37	0 95	1 34
19	Kenia (A)	Octubre	1,316	1,663	1 246	1 47	1 70	1 21
20	Papua (A/R)	Abril	900	1 139	1 089	1 01	1 17	1 06
21	Filipinas (R/A)	Julio	920	877	890	1 03	0 90	0 86
22	Madagascar (R/A)	Abril	1,122	642	885	1 25	0 66	0 86
23	Nicaragua (A)	Octubre	548	684	793	0 61	0 70	0 77
24	Tanzania (A/R)	Julio	786	680	778	0 88	0 70	0 75
25	Rep Democ Congo (R/A)	Octubre	553	1 260	773	0 62	1 29	0 75
26	Rep Dominicana (A)	Julio	638	730	519	0 71	0 75	0 50
27	Haití (A)	Julio	515	358	437	0 58	0 37	0 42
28	Burundi (A/R)	Abril	621	664	401	0 69	0 68	0 39
29	Togo (R)	Octubre	86	176	290	0 10	0 18	0 28
30	Cuba (A)	Julio	284	284	278	0 32	0 29	0 27
31	Rep Centroafricana (R)	Octubre	134	250	197	0 15	0 26	0 19
32	Guinea (R)	Octubre	77	198	147	0 09	0 20	0 14
33	Panamá (A)	Octubre	197	249	144	0 22	0 25	0 14
34	Bolivia (A)	Abril	123	123	133	0 14	0 13	0 13
35	Angola (R)	Abril	78	100	71	0 09	0 10	0 07
36	Nigeria (R)	Octubre	49	52	58	0 05	0 05	0 06
37	Jamaica (A)	Octubre	25	44	54	0 03	0 05	0 05
38	Malawi (A)	Abril	137	84	49	0 15	0 09	0 05
39	Sierra Leona (R)	Octubre	39	73	41	0 04	0 07	0 04
40	Paraguay (A)	Abril	59	53	36	0 07	0 05	0 03
41	Zambia (A)	Julio	29	22	33	0 03	0 02	0 03
42	Sri Lanka (R/A)	Octubre	39	33	20	0 04	0 03	0 02
43	Trinidad Tobago (R)	Octubre	15	18	18	0 02	0 02	0 02
44	Congo (R)	Julio	4	8	14	0 00	0 01	0 01
45	Liberia (R)	Octubre	3	5	5	0 00	0 01	0 00
46	Ghana (R)	Octubre	36	80	4	0 04	0 08	0 00
47	Gabón (R)	Octubre	3	8	2	0 00	0 01	0 00
48	Guinea Ecuator (R)	Octubre	2	3	1	0 00	0 00	0 00
49	Benin (R)	Octubre	2	0	0	0 00	0 00	0 00
Total			89,472	97,717	103,124	100 00	100 00	100 00

Fuente Organización Internacional del Café

Leyenda

(A) = Arábigo
(R) = Robusta

(A/R) = ambos pero mas arábigo
(R/A) = ambos pero mas Robusta

Una hectarea de terreno equivale a 10,000 metros cuadrados

Un quintal equivale a 46 kgs de cafe pergamino

Un saco de cafe oro para la exportacion contiene 69 kgs

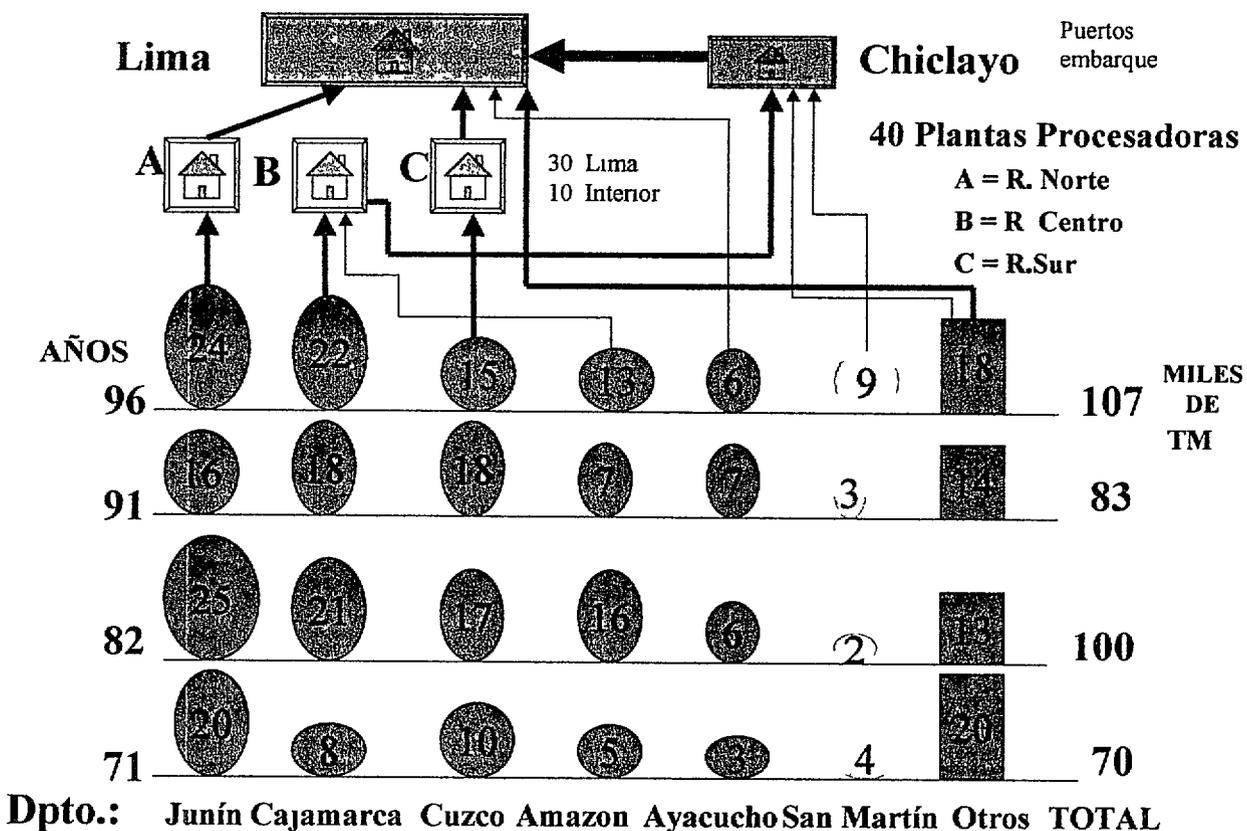
El cafe pilado (grano oro) se logra despues de eliminar todas las materias extrañas al grano y reducir su humedad a un maximo de 12%

Para producir un quintal de 46 kilos (100 libras) de cafe pergamino se necesita un promedio de 220 kgs de cafe cereza (equivalente a 484 libras)

Para lograr un quintal 46 kgs (100 libras) de grano oro se debe cosechar unos 250 kgs (550 libras) de cafe en fruta (denominada indistintamente "cafe uva" o "cafe cereza")

Grafica Nº 2

Principales Centros Producción y Procesamiento Café



El cuadro N° 2 muestra una serie histórica de 27 años de actividad productiva, en cuyo periodo se aprecia un incremento tanto en el área cultivada como en la producción. El análisis del cuadro N° 3 señala como uno de los retos inmediatos del subsector, el mejorar los rendimientos por hectárea, es decir la productividad, por cuanto durante el tiempo transcurrido se aprecia que, esta (productividad) permanece relativamente estancada.

Se cita que en países del área centroamericana, como es el caso de El Salvador y Costa Rica, los rendimientos en promedio son del orden de 20 a 35 quintales por manzana (Una manzana equivale a 0.68 hectáreas).

C Presentaciones del producto

Las presentaciones usuales del producto son:

- 1 **Grano oro (pilado)** El mayor volumen de café exportado por los países productores tiene esta presentación. Los granos, se encuentran libres de cualquier cobertura, secados, para lograr un contenido de humedad máximo del 12%, y fueron seleccionados para cumplir con las normas propias de su variedad o tipo. El café en grano también llega a algunos hogares, que prefieren realizar en casa el proceso de tostado, molido y pasado, costumbre entre quienes se autocalifican como conocedores o aficionados a un café de gran calidad por su pureza de origen.
- 2 **Café tostado y molido** Empacado en cajas, bolsas o latas, con variados contenidos, para ser preparado con agua hirviendo, mediante el uso de aparatos sencillos que permitan el agregar agua sobre el café.
- 3 **Café soluble** Un producto refinado, pues su capacidad de solubilidad en agua (instantánea), presenta una ventaja funcional al preparar la bebida, obviando el uso de aparatos y tan solo basta con agregar agua hervida para servirlo.
- 4 **Café preparado o listo para ser bebido** Esta opción es obvia en una cafetería, un restaurante o bar, pero también es cada vez más frecuente su presencia, en envases apropiados (long shelf life) que permiten al consumidor ingerir rápidamente el café preparado.

Lo común es que los consumidores finales degusten cafés resultantes de mezclas, mejor conocidas como blends, elaboradas con cafés de diferentes tipos y procedencias. Mientras que los mayores y más prestigiosos importadores reciben el café en grano de oro, seleccionado estrictamente por su variedad y tipo, luego lo tostan, lo muelen y/o lo someten a otros procesos de refinamiento y/o lo mezclan. También existen empresas dedicadas en exclusiva a realizar las mezclas (blends) y se abastecen de las industrias dedicadas al proceso de tostado y molido.

Cuadro N° 4 Destino de las cosechas de los países productores

Años	1,993	1,998	2,003
Cosecha en millones de sacos 60 kilos	94	97	102
% destinado a consumo interno	23 5	24 7	25 5
% destinado a exportacion	76 5	75 3	74 5

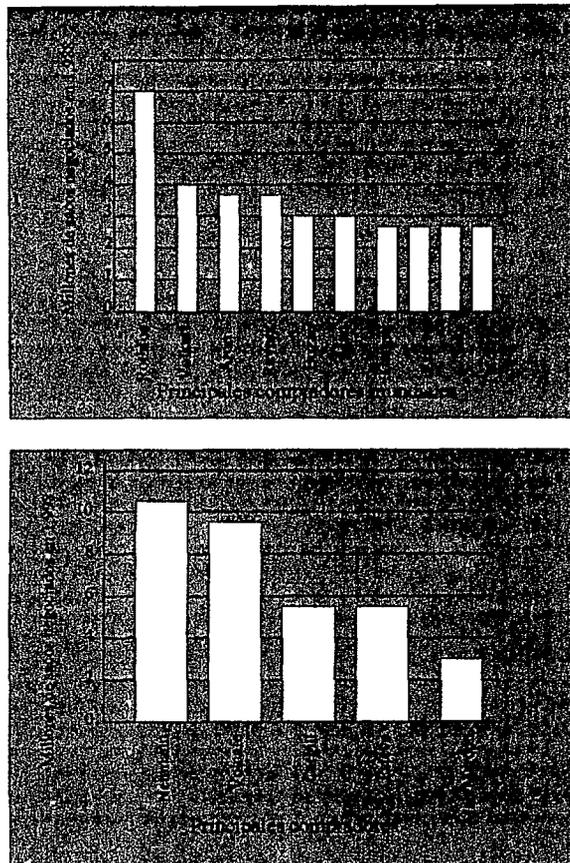
Fuente MR Paul Moeller President volcafe Ltda-Suiza
Recopilado por Mr Stephen Gluck 5-7- 98

Esta informacion manifiesta una tendencia leve hacia una mejoria en el consumo interno, pero tambien puede interpretarse como un estancamiento en el consumo de los paises importadores, dado que los paises productores presentan superiores indices de crecimiento poblacional y en el quinquenio 1,995 a 2,000 se espera una recuperacion leve en el poder adquisitivo del ciudadano comun, de los paises productores, lo cual podria justificar el leve aumento en el consumo

Los principales importadores en el mundo son enormes empresas tostadoras, con una gran capacidad de negociacion, procesamiento y comercializacion del producto En el año de 1,988, diez (10) empresas controlaron el 55% de las importaciones globales, mientras que en el año de 1,998 se estima que 5 empresas canalizaran el 45% de las importaciones globales, como se puede observar en la grafica N° 3

Grafica N° 3

Principales Empresas compradoras de café en el mundo



Estas graficas se elaboraron con datos proporcionados por Mr Paul Moeller, Presidente de Volcafe Ltda , Suiza, en el Seminario de Cafe, en Guaruja, Brasil, el 7 de mayo de 1,998 La recopilacion fue realizada por el señor Stephen H Gluck, consultor – cooperante de Technoserve Inc

D Factores que definen la calidad del Café

Resulta imposible citar un reducido grupo de características que definan la calidad del café. Los conocedores encuentran claras diferencias al comparar las variedades robusta con la arabica, pero también, dentro de un lote o grupo de muestras de una misma variedad existen toda una gama de calidades. Por lo tanto lo propio es mencionar los aspectos a observar para calificar el café

- 1 **Características fisiológicas** En este grupo de factores se analizan
 - a La especie botánica
 - b Las condiciones ambientales y la altura, donde se encuentra la plantación

- c El sistema de beneficiado
- d El contenido de cafeina, grasas y aceites aromaticos

2 **Características del grano** Al calificar el grano se consideran los siguientes atributos

- a La forma
- b El tamaño
- c El color
- d La uniformidad o aspecto general

Se consideran defectos

Impurezas propias Elementos de la planta de cafe que no tienen el valor comercial del grano sano

Granos Partidos, picados, vanos amarillos, mordidos, deformados, mohosos y fungosos, abortados, blanquizos, (guapers), negros, apestosos (stinkers), fermentados, verdes (no maduros), con pergamino

Impurezas extrañas Son elementos ajenos a la planta de cafe como piedras, palos, arena, terrones

3 **Características del tostado** La calidad en el tostado se observa en

- a La intensidad del color desarrollado
- b El aspecto de la superficie del grano
- c El caracter, lo cual constituye a su vez una combinacion lograda al observar el aspecto y amplitud de la hendidura, y el color de la película

4 **Características de la taza.** Una buena taza de cafe, segun los argumentos comunes de los catadores, es el resultado de combinar muchos factores, como la variedad, la altitud y lugar donde fue sembrada, el manejo del cultivo en la finca, la regulacion de sombra, una cosecha selectiva y adecuada, el proceso de despulpado, secado y seleccionado, incluso las practicas de almacenaje y cadena de comercializacion La valoracion de la taza se expresa en atributos como

- a **Aroma** Es el olor agradable y caracteristico del cafe bien manejado
- b **Cuerpo** Es la propiedad organoleptica de la bebida de cafe que describe su consistencia, fuerza, riqueza o abundancia de sólidos disueltos
- c **Acidez** Es un termino especial propio de la industria del café El termino es usado para describir una característica deseable del cafe Un cafe se dice tener un sabor acido, cuando es placentero y fino al paladar, o sea, lo contrario de agrio o fermentado Denota un gusto atrayente y perdurable
- d **Sabor** Es el gusto del liquido de la infusion, apreciado en conjunto con el aroma en la segunda tasa ,

5 *Efecto del uso de algunos productos químicos* Utilizados durante el cultivo, en la formacion del grano se aprecia en la degustacion de la bebida

En los mercados internacionales se definen Tipos de calidad del cafe, en el caso de Peru, el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Proteccion de la Propiedad Intelectual (INDECOPI) a traves de la Comision de Reglamentos Tecnicos Comerciales viene trabajando en la estandarizacion de calidades de cafe, habiendo ya publicado Normas tecnicas orientadoras

F **Prácticas y Nichos**

Hasta el año 1,989, el negocio internacional del cafe se orientaba por un sistema de cuotas establecidas por la Organizacion Internacional del Cafe (OIC), y a partir de ese ciclo, por inconformidad, tanto de parte de los principales paises consumidores como de parte de los paises productores, se retorno al sistema de libre comercio, en el cual los centros bursatiles de este tipo de bienes, en Nueva York y Londres, proveen el servicio de transaccion mas importante

La unidad aplicada en la venta de cafe es el denominado "Contrato", que refiere a un volumen de 375 quintales cafe oro El objeto de la venta puede comprender producto fisico, mejor definido como producto existente (tangibile, catado, empacado y disponible en determinado puerto de embarque autorizado) en el preciso momento de realizar la compraventa, o de otra manera puede tratarse de una venta a futuro, en la cual el objeto del trato es un titulo (contrato formal) que compromete la entrega de determinado producto, en determinado lugar y determinada fecha Las fluctuaciones en los precios, resultado del esfuerzo constante por conciliar la oferta con la demanda, brinda un espacio propicio para la opcion de venta a futuro y una dinamica igual de intensa en la venta de producto fisico

Los pronosticos, sobre los volumenes a cosechar, generan oscilaciones importantes en los precios, sea hacia el alza por una probable baja en la oferta o hacia la baja por una previsible sobre oferta, y con mayor razon cuando se van ratificando a lo largo del año la certidumbre o sesgo en tales proyecciones El efecto mas palpable resulta de la estimacion de la cosecha en Brasil, como mayor productor del mundo, ante la presencia de heladas o por el contrario cuando se observan excelentes condiciones que auguren una buena cosecha Brasil ha tomado entonces sus medidas, estimulando el traslado de sus mayores plantaciones hacia zonas mas favorables para el cultivo, por lo que se hace previsible una oferta constante, e incluso creciente con el incremento de la "frontera cafetalera", tanto en Africa, en America Latina y Asia

El mayor consumo de cafe, en el mundo, se concentra en el continente europeo dentro de ellos destacan Alemania, Francia, Italia, Belgica e Inglaterra, seguido por el bloque de Norteamerica, donde Estados Unidos de Norteamerica es mayor consumidor

La evolucion de las exportaciones de Peru en volumenes, valor, precios y en conformidad con el destino de las remesas se muestran en los cuadros 5 y 6 con sus respectivas graficas

Cuadro N° 5 EXPORTACIONES PERUANAS DE CAFÉ POR PAISES DE DESTINO

AÑOS	1,993	1,994	1,995	1,996	93	94	95	96
PAIS/ VOLUMEN	QQ	QQ	QQ	QQ	%	%	%	%
USA	201,025	359,017	914,816	588,494	19	24	40	27
EUROPA	507,852	747,951	1'097,779	1'138,141	48	50	48	52
ASIA	264,506	329,099	228,704	337,954	25	22	10	16
OTROS	84,642	59,836	45,741	115,558	8	4	2	5
TOTAL	1'058,625	1'495,903	2'287,040	2'180,347	100	100	100	100

Fuente Adex

QQ = saco de 69 kg

**Cuadro N° 6 EXPORTACIONES PERUANAS DE CAFE
1,982 - 1,997**

AÑOS	VOLUMENES EN QQ	VALOR US\$	PRECIO PROMEDIO
82	939,693	113'509,000	120 79
83	1'269,417	124'325,386	97 94
84	1'192,261	134'340,230	112 88
85	1'317,021	152'103,053	115 49
86	1'624,155	274'847,890	169 23
87	1'519,058	143'118,448	94 22
88	1'076,393	122'953,767	114 23
89	1'867,599	154'530,148	82 49
90	1'479,588	98'577,111	66 62
91	1'678,633	111'185,944	66 24
92	1'870,473	86'041,759	45 78
93	1'058,025	59'879,482	56 60
94	1'495,903	206'790,739	138 24
95	2'287,040	285'673,886	124 91
96	2'180,347	233'093,276	106 91
97*	736,956	162'600,000	220 64

Fuente Superintendencia Nacional de Aduanas

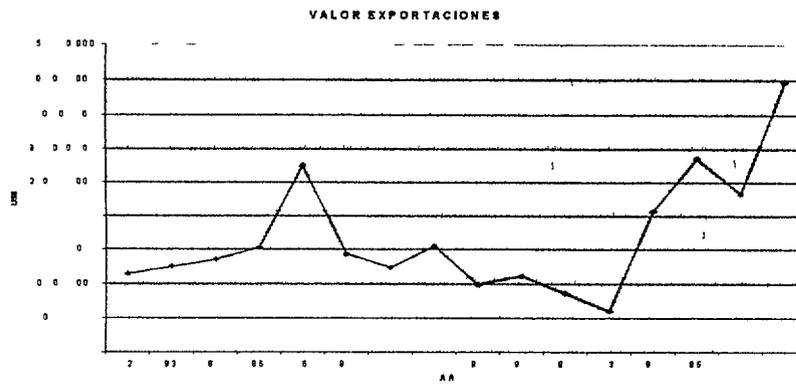
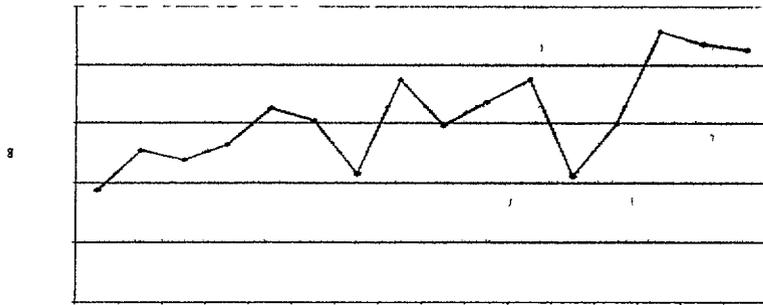
* Enero/ Junio 97

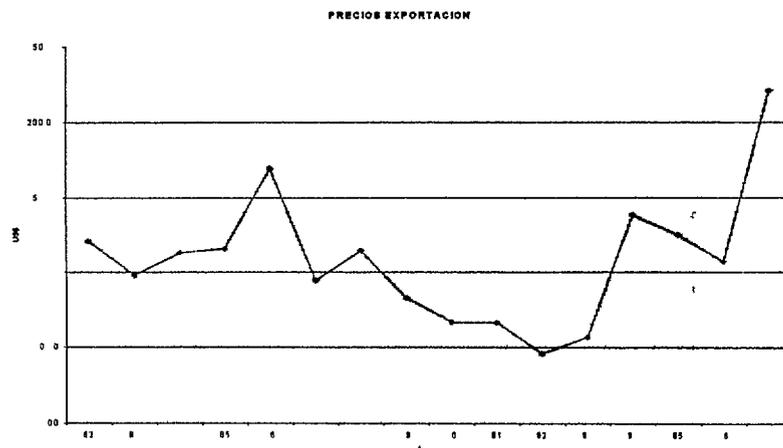
Las series historicas mostradas en los cuadros 5 y 6 nos indican que tanto los volumenes como los valores de exportacion del cafe peruano se vienen incrementando y el mercado europeo constituye el destino mas importante

Para el año 1,997 las mayores exportaciones fluyeron para los mercados de los Estados Unidos de Norte America y Alemania con 1'504,739 quintales por un valor de US\$ 289'498 millones

Desde el año 1,995 se nota un fuerte incremento de las exportaciones de cafe peruano a mercados emergentes con mucho futuro Japon, Canada y Paises Bajos

El cuadro N° 7 con la respectiva grafica muestra las principales exportaciones agricolas del pais, en el cual el cafe es el cultivo mas importante en la generacion de divisas





Cuadro N° 7

PRINCIPALES EXPORTACIONES AGRICOLAS 1990 - 1998
MILLONES DE US\$

CULTIVOS/AÑOS	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998*
Café	98	104	69	56	186	284	223	397	306
Esparragos	31	45	62	74	79	99	118	123	148
Azucar	36	33	22	20	33	30	37	34	34
Cochinilla	13	9	11	9	13	29	39	33	33
Algodon	48	57	23	5	5	24	30	32	16
Otros	68	104	92	99	156	155	173	192	173
Totales	294	352	279	263	472	621	620	811	710
Partic % Café	33	30	25	21	39	46	36	49	43

Fuente SUNAD

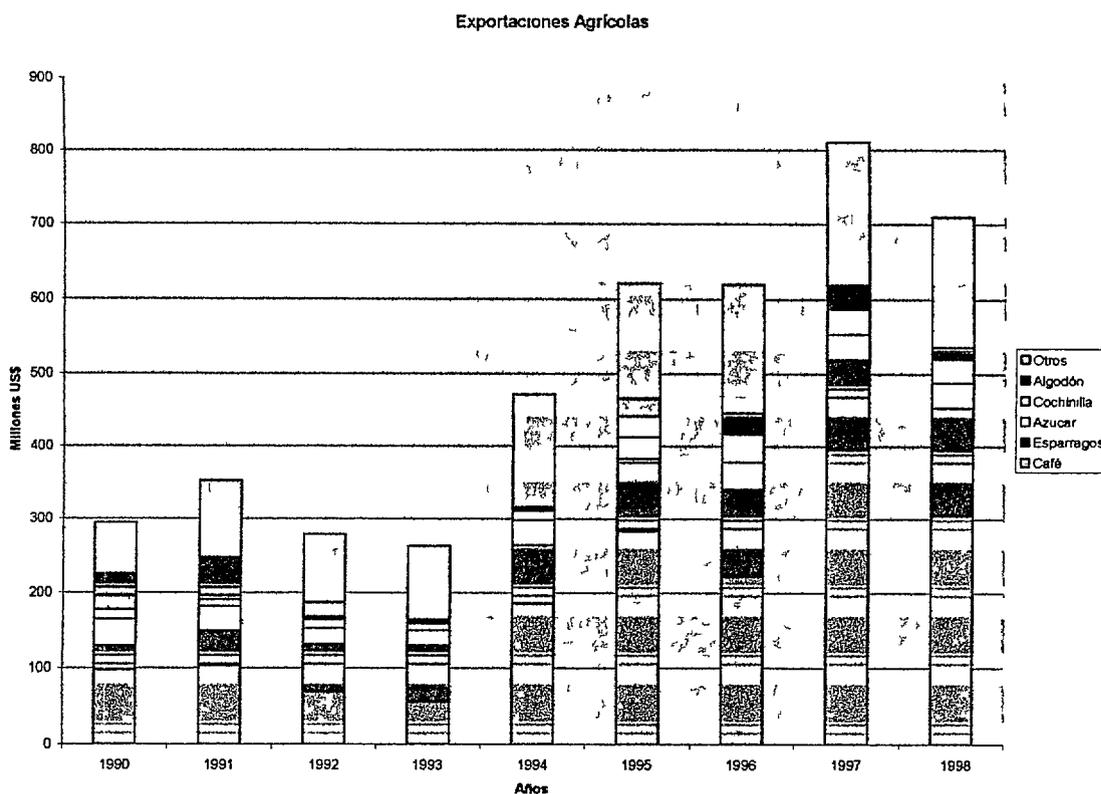
Datos 1998 Estimados Fundacion Peru

Esparragos Suma Estados Conserva y Frescos

Cochinilla Suma Carmin Cochinilla e Insectos Similares

Totales 1990 - 1992 BCR

Grafica N° 7



Cuadro N° 7

**PRINCIPALES EXPORTACIONES AGRICOLAS 1990 - 1998
MILLONES DE US\$**

CULTIVOS/AÑOS	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998*
Café	98	104	69	56	186	284	223	397	306
Esparragos	31	45	62	74	79	99	118	123	148
Azucar	36	33	22	20	33	30	37	34	34
Cochinilla	13	9	11	9	13	29	39	33	33
Algodón	48	57	23	5	5	24	30	32	16
Otros	68	104	92	99	156	155	173	192	173
Totales	294	352	279	263	472	621	620	811	710
Partic % Café	33	30	25	21	39	46	36	49	43

Fuente SUNAD

Datos 1998 Estimados Fundacion Peru

Esparragos Suma Estados Conserva y Frescos

Cochinilla Suma Carmin, Cochinilla e Insectos Similares

Totales 1990 - 1992 BCR

- **Consumo**

El consumo mundial esta liderado por Estados Unidos con un 37.4 % seguido por Alemania con un 24.3%, luego Francia 14.2 %, Japon con 7.8 %, Italia 7.3 %, otros 9 %

Fuente Merrill Lynch

- **Cuadro N° 8 Tendencias del Consumo de Bebidas en Estados Unidos**

Bebidas/Años	1970	1980	1990	1996
Bebidas Ligeras	22.7	34.2	47.6	52.8
Cafe	35.7	27.2	26.2	21.9
Cerveza	18.5	24.3	24.0	20.4
Leche	22.8	20.6	19.4	18.7
Jugos	6.4	7.7	7.1	6.8
Vino	3.0	4.0	3.5	3.1

Expresado en Galones

Fuente Merrill Lynch

Se calcula que el crecimiento del consumo es del 1% anual en el ambito mundial

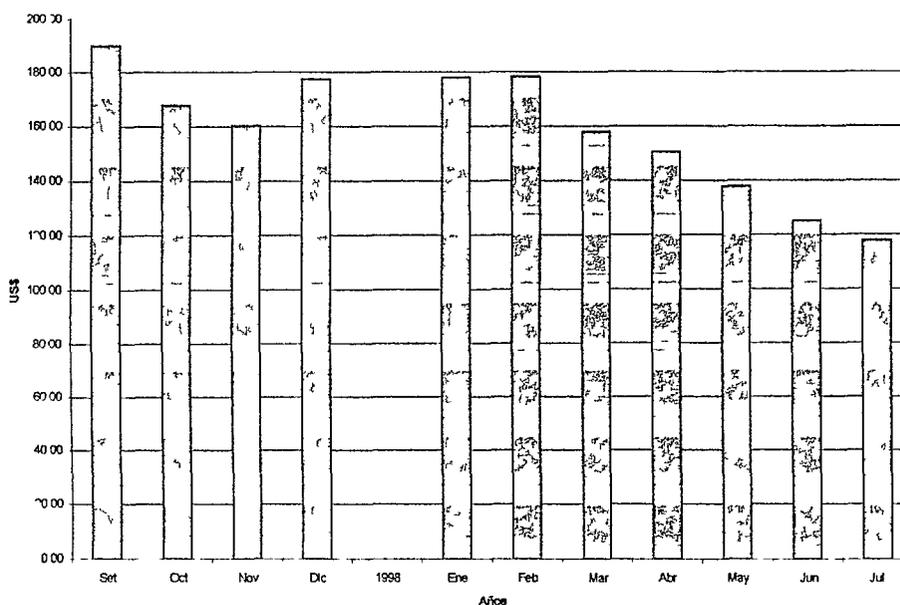
Factores de crecimiento del consumo

- 1 Precios al detalle
- 2 Ingreso personal disponible
- 3 Tendencias climatologicas
- 4 Gastos

El potencial de crecimiento del cafe arabico que produce nuestro pais para el periodo 96-2,000, es de 9 millones de sacos

- **Cotizaciones para el Café Peruano**

El cafe peruano se cotiza en el Contrato "C" de New York, de la Bolsa del Cafe y Azucar, el promedio mensual para los ultimos meses del año 1,997 y primeros de 1,998 se puede observar en la grafica correspondiente al cuadro N° 9



Cuadro N° 9

Productos Tradicionales
Cotización Internacional de Productos Agrícolas (1)

Elaborado Agosto de 1 998

Periodo	Tigo	Maiz	Arroz	H Pescado	Azu car		CAFE	Leche Entera en polvo US\$ x Tm
	US\$xTm	US\$xTm	US\$xTm	Hamburgo	Cont N° 11	Cont N° 14	Otros Arab.	
				US\$xTm	US\$	x 1h	US\$x qq	
1997								
Set	153	116	255	649 09	12 65	22 30	189 87	1 855
Oct	153	123	256	660 00	12 86	22 26	167 66	1 911
Nov	151	120	246	678 00	13 18	21 90	160 09	1 960
Dic	145	116	259	719 00	12 89	21 89	177 17	2 040
1998								
Ene	141	117	268	720 00	11 71	21 86	177 80	1,857
Feb	140	116	271	720 00	11 06	21 80	178 18	1 818
Mar	142	116	276	723 64	10 64	21 74	157 70	1,807
Abr	133	110	283	725 00	10 28	22 14	150 28	1 750
May	132	109	300	706 05	10 18	22 30	137 72	1 800
Jun	124	106	308	700 00	9 33	22 41	125 00	1 837
Jul*	119	103	311	681 74	9 71	22 64	117 64	1 825

* Datos preliminares

(1) Datos promedio del periodo

Fuente BCRP

Las cotizaciones del Contrato "C" de New York se reciben diariamente via REUTER desde las 9 00 a m y culmina a las 13 30 p m

Los meses de negociacion son Mayo, Julio, Setiembre y Diciembre

Cada contrato de la Bolsa equivale a 37,500 Libras o 250 sacos de 69 Kg (Cuota minima para negociar una venta)

Para la cotizacion diaria del cafe peruano, a la cotizacion del contrato "C" se le deduce un castigo por no ser calidad entregable en Bolsa. Se permite entregar en Bolsa los siguientes tipos de cafes lavados tipo arabico

Mejico, San Salvador, Guatemala, Costa Rica, Nicaragua y Honduras

Asimismo, se tiene que descontar el flete, seguro, costo de almacenaje y otras deducciones en el caso de estar en un mercado bajista

En la actualidad estamos en un mercado alcista, por lo que en vez de deducirnos, se nos otorga un plus que llego a US\$ +10, y en la actualidad se encuentra en US\$ +6 para una cafe preparacion MCM, con un maximo de 22 defectos/ 300 gr

• **Estructura de Costos de Exportacion**

Segun ADEX (Asociacion de Exportadores del Peru) la estructura es la siguiente

- 1 Envase y Embalaje del Producto
El cafe se puede comercializar en sacos de polipropileno tejido, yute o a granel
- 2 Transporte Interno
Desde la planta de procesamiento o almacen hasta el terminal de almacenamiento con el producto dispuesto a ser comercializado
Se deben usar contenedores estandar de 20 a 40 pies cubicos
- 3 Seguro de Transporte Interno
En caso que la travesia de la planta o almacen hasta el terminal de almacenamiento sea riesgosa, es recomendable utilizar seguro en el transporte interno
- 4 Documentacion
Factura Comercial, Certificado de Origen, Conocimiento de Embarque, Certificados Fitosanitarios
- 5 Agente de Aduanas
La presentacion de documentos a Aduanas, la tramitacion de la operacion, debe ser realizada por agentes de aduana, bajo el sistema automatizado de exportacion, que de facilidades en la rapidez del despacho aduanero
- 6 Terminal de Almacenamiento
La mercaderia debe ingresar al terminal de almacenamiento, quien da plazo de uso sin pago. Estos terminales son autorizados por aduanas

Notas - La estructura de costos descrita sirve para varios productos

- **Pasos a Seguir en una Exportacion**

Separar espacio en la nave transportadora y coordinar la forma de pago del flete con anticipacion (Esta gestion la puede realizar el Agente de Aduanas)

La compañía naviera o aerolínea indicara el plazo máximo para el ingreso de la carga al terminal de almacenamiento designado (El aviso confirmando estas instrucciones debe ser entregado al Agente de Aduanas)

Coordinar con el Agente de Aduana el traslado de la mercancía al terminal, si es container confirmar el lugar de llenado de este (Terminal o almacén del exportador)

Entregar al Agente de Aduana las instrucciones para preparar la Orden de Embarque con los detalles de la mercancía (Cantidad de bultos, peso neto y bruto, peso unitario y total, condiciones de venta, regimen especial de aplicación) y las instrucciones necesarias para el conocimiento del embarque (Consignatarios, destino, notificar a quienes sea necesario, marcas, pago de flete)

Numeración de la Orden de Embarque via proceso de teledespacho, es necesario el ingreso de la carga al almacen para poder presentar físicamente la documentación a Aduanas, se recomienda realizar el ingreso 24 horas antes de la salida de la nave

Aduanas designara el tipo de aforo para la mercadería (Físico o documentos)

El Terminal de Almacenamiento se encargara de coordinar el embarque de la mercancía y la nave transportadora emitira el Documento de Embarque

Confirmada la fecha de embarque, es necesario entregar al Agente de Aduanas la copia SUNAT de la factura comercial para proceder a la regulación de la exportación, siendo el plazo de 15 dias utiles desde la salida de la nave transportadora

III Estructura del subsector en Peru

A Entorno Nacional

a 1 Incentivos y Cargas

El Gobierno de Peru, por medio de sus diferentes ministerios e Instituciones, entre ellos, el Ministerio de Agricultura, Instituto de Investigacion Agraria (INIA), Proyectos Especiales (INADE), Promocion para la Exportacion (Prompex), Unidad de Promocion y Desarrollo del Cafe Peruano, de alguna manera apoya la comercialización, fomento, y mejoramiento del cultivo entre los cafetaleros

Como es de conocimiento publico los servicios desarrollo, y la de financiamiento (Banco Agrario), Investigacion (INIA), extension Centros de Investigacion y Promocion

Agropecuaria (CIPAS) y capacitacion que brindaba el Estado, fueron desimplementados en la concepcion de la nueva politica gubernamental de "Libre Mercado"

Instituciones como la Camara de cafe, Junta Nacional del Cafe, Exportadores, Centrales de Cooperativas, Asociaciones de productores, vienen desarrollando actividades en las diferentes etapas del cultivo y producto

- **Principales Compradores en el Perú**

Tomando como referencia las compras de cafe realizadas durante el año 1,997, las diez (10) empresas mas importantes, en orden de merito por volumenes adquiridos durante el año, son

- 1 Selva Industria S A (Romero Trading S A)
- 2 Perales Huancaruna S A (PERHUSA)
- 3 Inversiones Luna S A (INLUSA)
- 4 Negociaciones Guzman S A
- 5 CIA Internacional del Cafe S A
- 6 Cargill Amazonica S A
- 7 Comercio & CIA S A
- 8 Central de COOP Agrar Cafetalera COCLA Ltda
- 9 Peru Cafe S A
- 10 Chanchamayo Industrial S A

En el Peru, durante el año 1,997, las empresas Selva Industria S A y Perales Huancaruna S A fueron las mas fuertes e importantes, manejando entre ambas el 27% de la exportacion nacional, equivalente a 376,821 sacos de 69 kilos cafe oro, lo que a su vez equivale a la adquisicion de (570,283 qq de cafe pergamino), ventas que ascendieron a la suma de 106'404 millones de dolares

Otras cinco (5) empresas le siguen en importancia, a las cuales para fines de identificacion la designaremos como **medianas** las mismas que han participado con el 29% de la exportacion, vendiendo 405,918 sacos de 69 kilos cafe oro (equivalente a la compra de 614,075 qq de cafe pergamino), ventas ascendentes a un valor de 115'600 millones de dolares

Mediante Centrales de Cooperativas se exporto 96,345 sacos de 69 kilos de cafe proveniente de cooperativas, asociaciones, empresas comunales (Ecomusas) y Comités de Agricultores organizados, (equivalente a 144,518 qq Cafe pergamino), por un valor de 28'229 millones de dolares Su participacion fue del orden del 9 % de las ventas con fines de exportacion

A traves de pequeñas empresas exportadoras se comercializaron 541,043 sacos de 69 kilos (equivalente a 811,565 qq cafe pergamino), participaron con el 35 % de las exportaciones Las ventas alcanzaron los 146'607 millones de dolares

Los controles estatales a traves de la Superintendencia Nacional de Tributacion (SUNAT) y la Superintendencia de Aduanas (SUNAD), permiten afirmar que las cifras oficiales,

sobre transacciones internacionales de café, son bastante aproximadas y se mantienen actualizadas

- **Nivel de Organización de las Empresas en Términos de Servicios**

La Central de Cooperativas Agrarias Cafetaleras CAFE PERU, viene prestando servicios de envases, transporte, limpieza, clasificación, calibrado, envasado y pesado del producto a otras empresas y agricultores, que carecen de la infraestructura

Existen organizaciones gremiales que aglutinan a los cafetaleros de una determinada región, otras que afilian a campesinos de cualquier parte del territorio nacional, dentro de estas la más importante es la Central de Cooperativas Agrarias Cafetaleras (COCLA), le siguen la Central de Cooperativas del Valle de Sandía (CECOVASA), Cooperativa Agraria La Florida, Central de Cooperativas Agrarias Cafetaleras (Café Peru)

La primera de las nombradas incorpora productores como asociados, para brindarles servicios de acopio, procesamiento y exportación de grano, algunas labores de asistencia técnica y créditos de comercialización, también brindan servicios de maquila

Conocemos que centrales de cooperativas y exportadores ubicados en el interior del país, que disponen de plantas de procesamiento en seco, realizan y prestan este tipo de servicio, con el objeto de trasladar a Lima para el acabado final, solamente café limpio de impurezas y así pagar fletes únicamente por buen producto

Las cooperativas y empresas exportadoras que disponen de infraestructura de procesamiento se indica a continuación Central de Cooperativas de Jaén, Central de Cooperativas del Nor-Oriente-Chiclayo, Planta Procesadora de Perales Huancaruna (PERHUSA)-Chiclayo, Planta Procesadora de Sergio Lazo-Sullana, Romero Trading S A, tiene plantas de procesamiento en Jaén, La Merced, Quillabamba, Lima y otra por instalar en Tarapoto

Existen en el país 40 plantas procesadoras con una capacidad instalada de 6'000 millones de quintales, con el 42% de eficiencia de funcionamiento 30 de las plantas se ubican en la capital Lima y 10 en las tres regiones al interior del país

La Cámara de café conformada en su mayoría por empresas exportadoras, brinda servicios de enlaces comerciales a sus asociados

La Junta Nacional de Café conformada por organizaciones de productores brinda diversos tipos de servicios a sus asociados y en cierta manera constituye la organización de gestión y diálogo con el Estado y otras entidades cooperantes de asistencia técnica y recursos financieros

Promoción a las Exportaciones (Prompex) y la Unidad de Promoción y Desarrollo del Café Peruano, son entidades creadas por el Estado, para fomentar y desarrollar la actividad cafetalera

La Central de Cooperativas cafetaleras Café Peru, que es la compradora exportadora más reconocida en el medio, por los años que opera y por la capacidad instalada adquirida, reporta como operan en el servicio de comercialización

Servicios de Comercialización prestados -

- 1 Financian flete de transporte cafe pergamino desde el interior a Lima U S \$ 3 27 / qq
- 2 Verifican la cantidad de cafe pergamino y el probable rendimiento de cafe oro
- 3 Verifica % de humedad que generalmente viene por encima del optimo que es el 13 %
- 4 Normalmente el cafe procedente del interior llega a Lima con 15 al 18 % de humedad
- 5 Financian hasta el 70% del valor FOB , El 30% queda como un fondo de garantia hasta la exportacion
- 6 Cargan gastos bancarios, intereses del credito (17% anual ME), cargan los servicios de la Central CAFÉ PERU, proceso de pilado, ensacado y escogido a mano
- 7 Despues del embarque, en un plazo de 12 dias, generalmente al termino de los cuales llega el pago, se liquida al agricultor productor dueño del café entregado

Mas del 95 % de las exportaciones de cafe salen por el puerto del Callao-Lima y muy pocos embarques por el puerto de Paita – Piura, solo el Callao tiene las condiciones necesarias para asegurar un embarque oportuno y eficiente

Los precios de comercializacion o venta final a octubre de 1,997 fueron

Cafe M C	Precio en bolsa mas plus	
	Precio en bolsa	226 05 U S \$ / QQ
	Plus	10 00 U S \$ / QQ

		237 0 U \$ / QQ
Cafe M C M	Precio en bolsa mas plus	
	Precio en bolsa	226 05 U S \$ / QQ
	Plus	15 00 U S / QQ

		241 06 U S \$ / QQ

Las otras empresas procesadoras nombradas no tienen aun una implementacion que preste mayores garantías al productor

- **Procesamiento de Planta**

Al someterse el café lavado a la eliminación del pergamino o cascara, se consigue el café pilado lavado, igualmente el café natural, cuando es sometido a la eliminación de su envoltura (cascara), se constituye en café pilado natural, luego en ambos casos, al ser clasificado, se tiene el café de exportación con las siguientes denominaciones en función a la clasificación recibida

MC	Machine Cleaned	Escogido a máquina
ES	Electronic Sorted	Escogido por máquinas electrónicas
HP	Hand Picked	Escogido a mano, denominación aplicable al café peruano
MCM	Machine cleaned	Escogido a máquina y rectificado manual o electrónicamente

- **Servicios de Procesamiento**

La Central de Cooperativas cafetaleras del Perú, califica la calidad del café con un seleccionador gravimétrico y una máquina electrónica que retira el grano de café con defectos llegando a

M C (Machine Clean) seleccionado gravimétricamente y para el mercado americano

El costo de esta selección es cargado al dueño del café (agricultor)

Seleccionado gravimétrico	1 20 U S / QQ de 46 Kg
Sacos (empaque)	1 20 U S \$
Warrant	0 20 – 0 30 U S \$ / QQ
Intereses	17 % anual – 1 25 % mensual M E

M C M. Seleccionado con equipo electrónico y para el mercado europeo

El costo cargado al agricultor es de

Seleccionado electrónico	1 80 U S \$ / QQ de 46 Kg
Sacos (empaque)	1 20 U S \$ / QQ
Warrant	0 20 – 0 30 U S \$ / QQ
Intereses	17% anual – 1 25% mensual M E

a 2 Disponibilidad de Recursos Financieros

En Perú, el financiamiento de la actividad cafetalera, incluyendo la demanda de crédito para la siembra, atención del cultivo, renovación de plantaciones, cosecha, procesamiento y exportación, desde hace una década constituyó uno de los intereses prioritarios de la banca estatal, desde la desaparición del Banco Agrario, son los mismos agricultores con sus escasos recursos económicos, intermediarios y la banca privada en parte, las que han asumido el financiamiento de esta actividad

El conocimiento que tiene la Banca sobre costos, rentabilidad, tendencias del mercado y riesgos inherentes de esta actividad ha permitido que se establezcan condiciones o requisitos para las concesiones de créditos

La exigencia de garantías reales (hipotecas), las altas tasas de interés y la reticencia de los bancos para financiar a productores pequeños u organizaciones sociales de estos como son cooperativas, asociaciones, ecomusas y comites, hace que el mayor volumen de la masa financiera se movilice hacia el segmento de medianos y grandes empresarios de la actividad cafetalera

El cuadro N° 10 muestra la orientación del crédito y permite apreciar que solamente el 2.5 % de las colocaciones de créditos en los diferentes sectores de la economía, están destinados al sector agrario, consecuentemente el crédito que puede llegar al café no es muy significativo y el acceso sería privilegio de los grandes y en menor grado de medianos cafetaleros

Consecuentemente la banca privada parece atender una "cartera cautiva", constituida probablemente por empresas vinculadas a los mismos bancos

La demanda de crédito insatisfecha debe ser atendida por la Banca privada o bien con recursos externos (quizás de los propios compradores)

Cuadro N° 10 Crédito dedicado al subsector café

Periodo	Colocaciones		
	Todos Sectores	Sector Agrario	%
1994	12,800	320	2.6
1995	17,160	429	2.4
1996	26,280	657	2.4
1997	38,640	966	2.7
1998	50,840	1,271	3.0

Fuente Banco Central de Reserva
 Diario Gestión
 (millones de soles)

a 3 Contexto sociocultural de la actividad cafetalera

La caficultura constituye la principal actividad de selva alta, influenciando en la conformación de pequeños centros poblados, apertura de carreteras, conservación del acervo y folklore popular, en la generación de empleo y consecuentemente en el mejoramiento de las condiciones de vida, es la base de la economía de más de 110,000 familias que se ocupan de su cultivo, cosecha, beneficio, transporte, procesamiento primario y secundario, industrialización, comercialización y actividades conexas

El 95% del café producido en selva alta proviene de predios que dedican en promedio 2 has para este cultivo, no existiendo mayormente grandes fundos cafetaleros. De esto se

desprende el gran significado social que tiene la caficultura para las poblaciones de selva, asentadas en áreas arriba de los 600 msnm

La producción cafetalera tiene como base, agricultores que trabajan a régimen familiar, logrando un ingreso que favorece a una significativa población rural

La **tenencia de la tierra**, en la mayor parte de cultivadores de café, carece de documentos que acrediten su posesión jurídica sobre las tierras en las cuales están asentados. Esta situación les ha creado una serie de marginaciones y limitaciones frente a las entidades de crédito

En Perú, con los cambios promovidos en la tenencia de la tierra en el año 1,968, los grandes fundos cafetaleros de costa fueron transferidos a sus trabajadores convirtiéndose en cooperativas de producción, con difícil acceso al crédito de la banca comercial por su deficiente manejo empresarial

En selva por la amplia disponibilidad de tierras y la inexistencia de grandes fundos la tendencia por parte de las familias campesinas fue es el de establecer pequeñas plantaciones de café para subsistencia

a 4 Servicios dirigidos a la actividad cafetalera.

Los cafetaleros peruanos pueden tener acceso algunos servicios básicos, en condiciones de calidad y cantidad aceptables y competitivos en relación con Centroamérica, Colombia y Brasil. Como por ejemplo

- Semillas provenientes de fundos cafetaleros progresistas y con tecnología (caso Francisco Brack Egg y otros) No existen Bancos de Semillas de café en el país
- Proveedores de insumos para la atención de los cultivos
- Servicios de laboratorios
- Asesoría agronómica estatal y privada
- Servicios de información especializada
- Proveedores de herramientas, equipos y maquinaria
- Contratistas y consultores para la instalación de beneficios y obras civiles conexas (en forma limitada)
- Servicio de beneficiado seco de café

Algunas pequeñas empresas e intermediarios dedicadas o no a la actividad cafetalera poseen sus propios negocios de servicios, principalmente dedicados a la venta de suministros y agroquímicos y otorgan crédito a los campesinos para asegurarse de proveedores al momento de la cosecha. Esta práctica es común entre los pequeños productores, que no tienen acceso al crédito en el sistema bancario formal para atender sus necesidades, y según interpretan ellos les ayuda a comprometer el resto del producto

Tecnología

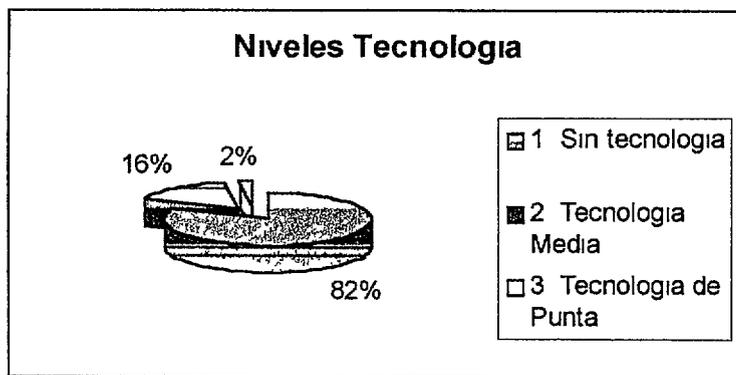
La tecnología aplicada en el cultivo y procesamiento del café ha sido ampliamente difundida dada la importancia económica de esta actividad. En Perú el cuadro N°11 y la respectiva gráfica resumen la situación tecnológica del país. Alrededor del mundo se encuentran centros de investigación y desarrollo dedicados exclusivamente al café. La Organización Internacional de

Cuadro N° 11

Niveles Tecnología y Generación de Empleo

Niveles	Has	%	Jornales/Ha	Total Jornales
1 Sin tecnología	166,460	82	87	14'482,020
2 Tecnología Media	32,480	16	220	7'145,600
3 Tecnología de Punta	4 060	2	450	1'827 000
TOTAL	203,000	100		23'454,620

Fuente: Junta Nacional del Café y Central COCLA
Procesado por TechnoServe



Café promueve acciones específicas para mejorar los rendimientos, tanto en el campo como durante el procesamiento del grano (beneficiado) y recientemente se están estimulando las tecnologías “limpias”, que reduzcan el daño en el medio ambiente.

En el establecimiento de la plantación se procura una etapa inicial dedicada a la germinación de la semilla en viveros (producción de almacigo) para luego trasladar al campo las plántulas seleccionadas sobre la base del mayor vigor manifiesto. La densidad de siembra está en relación directa con la variedad seleccionada, considerando porte (altura) y frondosidad (longitud de ramas). Un promedio aceptable es de 4,000 plantas por hectárea de terreno y en Perú es frecuente la siembra, dentro del cafetal de árboles que brinden sombra.

Las practicas de manejo incluyen la aplicacion de fertilizantes al suelo y foliares, deshierbos, regulacion de sombra, evaluacion y control integrado de plagas y enfermedades, poda ciclica del arbusto

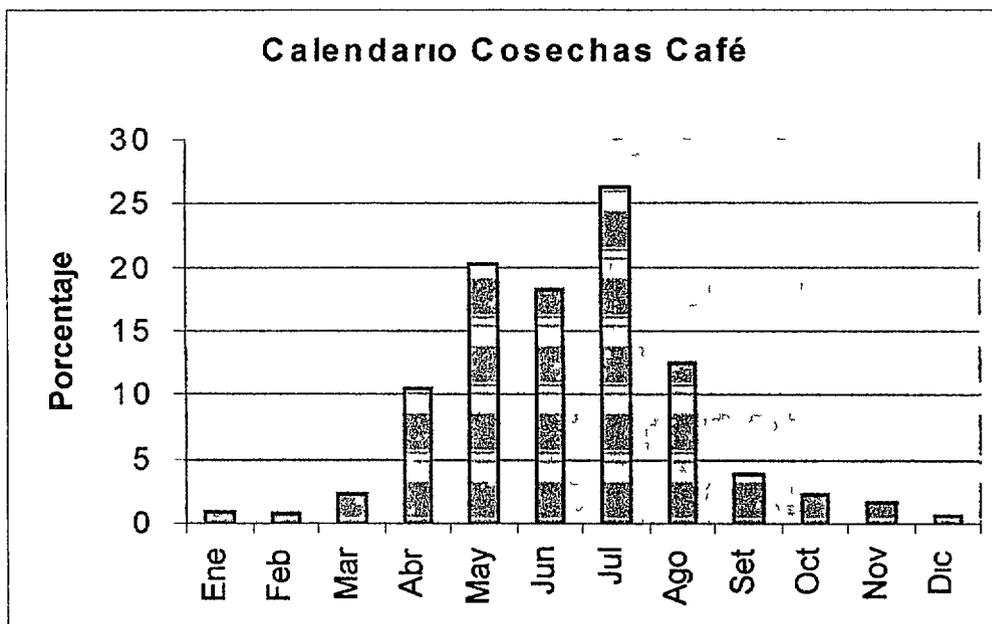
Algunas variedades son precoces para producir, pero en general una plantacion brinda su primer cosecha al termino de los tres años de sembrada, existen plantaciones con una edad superior a los 20 años El ciclo de cosecha es anual y los mayores volúmenes se ubican entre los meses de abril a agosto, aunque en algunas micro regiones puede adelantarse o retardarse El comportamiento del nivel nacional es muy semejante a la época de cosechas de la Region San Martin donde se localiza el Proyecto DAP Lamas, como lo muestra la siguiente grafica

Cuadro N° 12
Region SAN MARTIN

Cultivo Cafe
Calendario de Cosechas

MES	%	ACUMUL
Ene	0 87	0 87
Feb	0 72	1 59
Mar	2 29	3 88
Abr	10 54	14 42
May	20 19	34 61
Jun	18 24	52 85
Jul	26 22	79 07
Ago	12 47	91 54
Set	3 83	95 37
Oct	2 26	97 63
Nov	1 71	99 34
Dic	0 66	100

Fuente MINISTERIO DE AGRICULTURA
Oficina de Informacion Agraria



- **Altitud**

El cafeto se cultiva, de acuerdo a la latitud, desde el nivel del mar hasta alturas superiores a los 2,000 m s n m , como en los casos de algunos de los países Sur Americanos

Ultimamente se esta fomentando la instalacion de cafetos a partir de los 600 m s n m , hasta los 1,800 m s n m , los entendidos en el pais están optando por esta alternativa

En las partes altas, factores como temperatura, humedad relativa, cantidad y calidad de radiacion solar, nubosidad, vientos y otros, permiten obtener una produccion con granos relativamente grandes y de calidad superior

- **Condiciones de Forestacion**

El 80 % de las areas cafetaleras mayores de 10 a 15 años, son plantaciones bajo el sistema agro – forestal, con sombras del 30 al 40 % y una exposicion de luz natural del 60 – 70 %, usandose como cultivos de cobertura y sombra respectivamente el frijol, eritrinas, pacaes, platano y otras especies forestales de leguminosas Actualmente es esta la tendencia como es el caso del DAP TNS – USAID

- **Variedades Establecidas**

La mayor parte de las plantaciones en la actualidad, corresponden a una diversidad de variedades o cultivares, como la “Típica” de mayor area en el Peru, “Bourbon”, “Caturra”, “Mundo Novo”, ”Pacas”, “Pache”, “San Ramon”, “Villalobos”, “Híbridos Timor”,

“Catimor”, “Catui”, Todos estos Cultivares introducidos desde la década de los 40 y los híbridos Timor desde la década de los 70

En los últimos años se está recomendando cultivares de porte bajo, de alto rendimiento, siendo los más promovidos los Catimor

- **Rendimientos Promedio**

Observando los cuadros 2 y 3 se aprecia que

Para el año 1,971, los rendimientos oscilaron entre 8 qq/Ha en el departamento de Lambayeque (Udima y Monte Seco) y 18 qq/Ha en el departamento del Cuzco (La Convención y Lares)

En el departamento de San Martín (Lamas y Moyobamba) se logró un promedio de 11 qq/Ha

Para el año 1,982 los rendimientos estuvieron entre 6 qq/Ha en el departamento de Lambayeque y 17 qq/Ha en el departamento de Ancash

En el departamento de San Martín se logró mejorar los rendimientos llegando a 17 qq/Ha

El departamento de Junín, ocupa el primer lugar en área cultivada y volúmenes de producción, en los referidos años, San Martín para estos mismos años ocupa el octavo y décimo lugar con 7,500 Has que bajan a 2,786 Has, con producciones que van de 84,783 qq en el año 1,971 y desciende a 47,956 qq en el año 1,982

Para el año 1,991, los rendimientos oscilaron entre 7 qq/Ha en el departamento de Lambayeque y 32 qq/Ha en el departamento de Ancash. El departamento de San Martín alcanza un promedio de 18 qq/Ha y ocupa el noveno lugar con una producción de 75,565 qq, en una superficie sembrada de 4,065 Has. El departamento de Cuzco logra el primer lugar tanto en área, como en producción, para el mismo año

Para el año 1,996 los rendimientos fluctúan entre 10 qq/Ha en el departamento de Huanuco y 23 qq/Ha en el departamento de San Martín donde se sembraron 8,695 Has que produjeron 200,065 qq. La más alta productividad del año corresponde a este departamento. Junín vuelve a mantener el primer lugar en producción y superficie

- **Costos de Producción**

Se estima que en términos generales los costos de producción en el ámbito del país no presentan variaciones significativas

Se ha calculado que se necesitan 1,790 US\$ para instalar una (1) Ha de café mejorado, y para mantenimiento de la plantación en el segundo (2°) y tercer (3) año, se requieren 460 y 630 US\$ respectivamente

- **Percepcion de la calidad del cafe peruano versus otros cafés del mundo**

Considerando que los mayores o menores precios pagados estan en funcion de la calidad del cafe, la misma que se debe fundamentalmente al manejo de las cosechas y tratamiento pos-cosecha o beneficio que se hace en formas diversas y aun en ciertos casos artesanalmente, sea tratamiento en humedo o seco respectivamente

No obstante creemos que no son menos importantes las fluctuaciones en el mercado internacional vinculados a los fuertes volúmenes puestos en el mercado por países productores como Brasil entre otros

Es esencial la necesidad de incidir en la recolección selectiva de los granos al momento de la cosecha, los mismos que deben estar fisiológicamente maduros y en buen estado, evitando cosechar granos verdes y sobremadurados o descompuestos que perjudican la calidad del producto final

Actualmente se esta promoviendo la producción de cafe organico, dado el impacto favorable en la salud de consumidores, la propia familia de los productores y conservación del medio ambiente

- **El procesamiento del cafe, conlleva a**

- 1 *Cosecha* Se realiza en forma manual, colectando los frutos maduros, conocidos como cafe uva o cafe cereza
- 2 *Despulpado* Los frutos cosechados son sometidos a un proceso de fricción para separar los granos de la pulpa que los rodea Este trabajo se puede realizar utilizando aparatos tan sencillos como un mortero de madera conocido como pilon, despulpadoras manuales de palanca, o bien maquinas despulpadoras con motor
- 3 *Eliminacion del mucilago* El mucilago es una reticula de alta viscosidad melosa que envuelve al grano y que debe ser retirada para evitar cualidades no deseadas en el producto final Uno de los metodos mas usados es sumergir el grano en agua para estimular el proceso de fermentacion que elimina el mucilago y lava el grano El inconveniente de este sistema es la demanda de grandes volúmenes de agua y se trata de difundir el uso de máquinas desmucilagadoras que utilicen menor cantidad de agua y disminuyan el tiempo de eliminacion y lavado Esta etapa se conoce como beneficiado humedo
- 4 *Ecurrido y secado del grano* En esta etapa se procura desplazar el agua retenida por los granos durante el proceso de desmucilagado, se detiene el proceso de fermentacion y facilita el transporte del grano hacia la planta procesadora (beneficio seco) El metodo mas frecuente es extender el grano en eras de cemento para que el agua escurra y se evapore por exposicion a la temperatura del medio ambiente En este punto el cafe se denomina cafe en pergamino
- 5 *Secado* La tradicion en el país debido a menores costos es la de secar por medio de la exposicion al sol en espacios abiertos, extendiendo los granos sobre pisos de cemento, o sobre plastico El objetivo es reducir gradualmente la humedad relativa hasta un 12% Algunos beneficios utilizan maquinas secadoras, alimentadas por energia electrica o

combustion de leña u otros materiales, otros combinan los dos procedimientos sol y maquinas secadoras

- 6 *Trillado* Una vez seco el café se procede a eliminar una capa o película delgada que cubre al grano conocida como pergamino por su apariencia similar a una lamina muy fina de ese material. Esta tarea se realiza empleando maquinas trilladoras
- 7 *Clasificado* El café trillado, una vez eliminado el pergamino, se pasa por maquinas clasificadoras neumaticas y luego por clasificadoras gravimetricas, para conformar lotes uniformes conforme al peso especifico y apariencia de los granos. Al final de la clasificacion se obtienen diferentes clases de granos, tan bien definidas como numero de veces se quiera utilizar los diferentes calibres de las clasificadoras
- 8 *Escogido* En este punto, luego de separar o clasificar los lotes homogeneos de granos, se procede a separar los granos que presenten características no deseadas como aquellos Amarillos, blancos, negros, quebrados, brocados, chatos, mordidos, entre otros. Algunos beneficios cuentan con equipos electronicos para hacer esta tarea, pero en la mayoría de los casos es un trabajo manual, en el cual la vision, criterio y velocidad de las personas asignadas son cualidades necesarias para lograr buenos resultados
- 9 *Empaque y remision* Concluida la labor de escogido se enfarda el café en sacos de yute limpios con un contenido de 69 kgs (150 libras). Los sacos se marcan conforme al origen y datos del exportador
- 10 *Torrefactado, tostado y molido* El paso final, para acondicionar el café y ponerlo a punto de ser consumido, es someterlo a un proceso de industrializado que convierte los granos oro en polvo, pudiendo lograr incluso, con el equipo y tecnologia apropiados, el café tipo soluble

C Participantes en el subsector de café peruano

Los principales participantes en el subsector son

- **Productores** En los cuadros N° 13 y 14 se aprecia una clasificacion general de los cafetaleros conforme a localizacion de su plantacion y volumen cosechado
- **Acopiadores** Tambien llamados intermediarios, por cuenta propia o por encargo, y se dedican a comprar el café a los productores, por lo general a los pequeños que consideran mas oportuno y menos complicado el vender el producto en su predio o finca. Algunos compran el café en fruta, la mayoría compra en pergamino y en el menor de los casos la transaccion comprende café oro
- **Beneficiadores** Individuos o empresas que procesan el café. En ocasiones se encuentran algunos dedicados tan solo a llevar el grano a punto de pergamino, o proceso de beneficio humedo, mientras que otros se dedican al beneficiado seco para llevar el café pergamino a punto oro
- **Empresas integradas** Esta calificacion corresponde a entes dedicados a producir, procesar y comerciar su propio café, agregando en muchos casos café comprado a terceros productores
- **Plantas procesadoras** Ambientes de propiedad de empresas que tambien ofrecen servicio de pilado, clasificado, escogido, empaque y remision a terceros

- **Exportadores** Existen empresas dedicadas a comprar cafe oro para exportarlo por su propia cuenta y riesgo

En el **Cafe – Plan Nacional 1,998 – 2,003** propuesto por el Ministerio de Agricultura, las zonas productoras, consideradas son las siguientes

1 Región Norte

Compuesta por los departamentos de

- Cajamarca (Jaen y San Ignacio)
- Amazonas (Bagua, Utcubamba, Luya y Rodriguez de Mendoza)
- Piura (Alto Piura, Ayabaca y Huancabamba)
- San Martín (Ríoja, Moyobamba y Lamas)

2 Región Centro

Compuesta por los departamentos de

- Pasco (Oxapampa y Villarica)
- Junin (Chanchamayo, Pichanaqui, Satipo y Pangoa)
- Huanuco (Leoncio Prado)

3 Region Sur

Compuesta por los departamentos de

- Ayacucho (Valle de Apurimac)
- Cusco (Convencion y Calca)
- Puno (Sandia)

Segun el III Censo Nacional Agropecuario (1,994), en el pais existian 105,545 productores de cafe, quienes en conjunto conducen una area agricola de 654,277 Has, de las cuales 202,961 (31%) corresponden al area sembrada de cafe, tal como se muestra en el cuadro N° 13

Cuadro N° 13 Peru - Numero de Productores y Area cultivada con Cafe

Departamento	Productores (N°)	Area Sembrada (has)	Tamaño Promedio de las Parcelas (has)
Región Norte	55,934	89,343	1 60
Cajamarca	26 168	45,430	1 74
Amazonas	12,232	19 819	1 62
Piura	5,760	6 716	1 17
San Martín	11 774	17,378	1 47
Region Centro	23,154	67,037	2 90
Pasco	2 207	4,768	2 16
Junin	16 969	57,768	3 40
Huanuco	3 978	4,501	1 13
Region Sur	24,429	44,508	1 82
Ayacucho	3 544	4,988	1 41
Cusco	17,557	34,696	1 98
Puno	3 328	4 824	1 45
Otros	20,22	2,073	1 03
Total	105,545	202,961	1 92

Fuente OIA Ministerio de Agricultura

Cuadro N° 14 Peru - Subsector café – año 1,997
Clasificación por zona y por volumen producido

Regiones	Norte	Centro	Sur	Total Nacional
PRODUCTORES PEQUEÑOS (productores con un rendimiento inferior a 100 quintales)	45,520	18 950	22 078	86 548
Relacion sobre el total productores de la zona (%)	82 00	82 00	82 00	82 00
Relacion sobre la producción total de quintales de la zona (%)	80 17	87 30	78 24	81 90
PRODUCTORES MEDIANOS (productores con un rendimiento entre 101 a 500 quintales)	8,880	3 700	4 307	16,887
Relacion sobre el total productores de la zona (%)	16 00	16 00	16 00	16 00
Relación sobre la producción total de quintales de la zona (%)	17 62	11 28	19 23	16 04
PRODUCTORES GRANDES (productores con un rendimiento de mas de 501 quintales)	1,145	504	461	2 110
Relacion sobre el total productores de la zona	2 00	2 00	2 00	2 00
Relacion sobre la producción total de quintales de la zona	2 49	1 41	2 41	2 10
TOTAL PRODUCTORES ESTA ZONA	55,545	23,154	26,846	105,545
PRODUCCION TOTAL QUINTALES ESTA ZONA	1'025,070	664,470	440,650	2'130,190

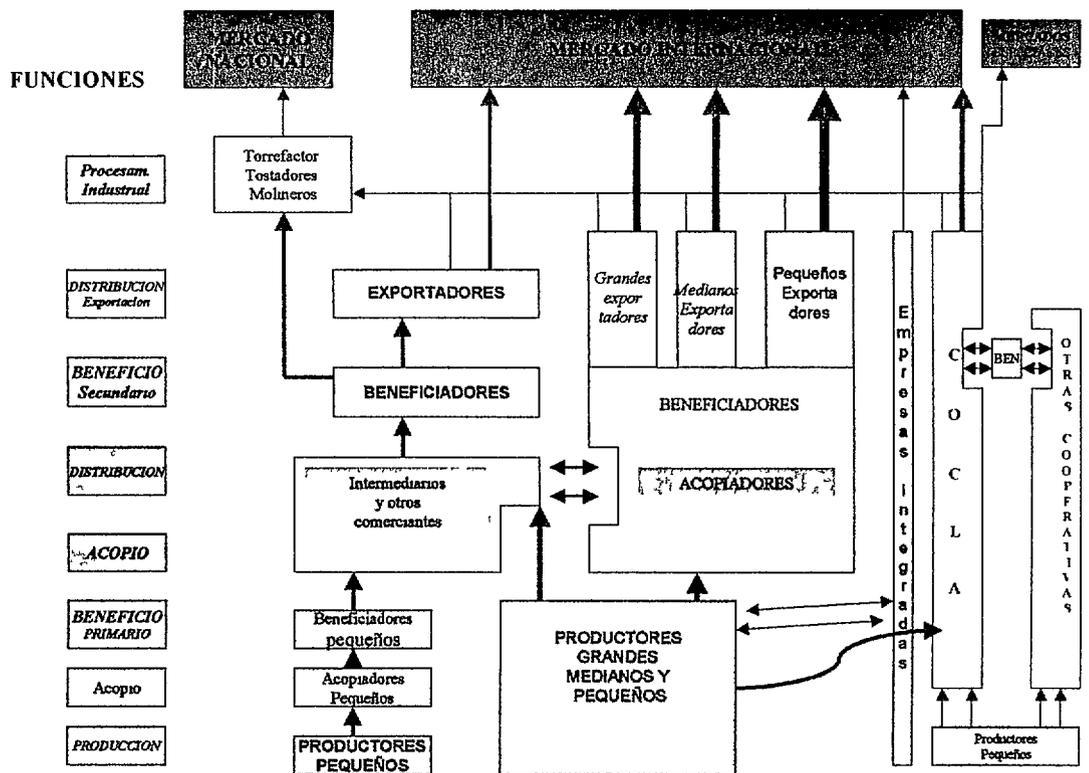
Cuadro N° 15 Peru – subsector cafe año 1,997

Distribución por zona y por volumen producido

Regiones	Norte	Centro	Sur	Total Nacional
Productores de menos de 50 quintales	27,520	11 390	13,020	51,930
Produccion en quintales este segmento	501 550	328,485	218,025	1 048 060
Produccion promedio quintales por productor	20 18	20 24	20 12	20 18
Produccion estimada en dolares	93 059 280	62'612,870	38 779 315	194 451 465
Productores de 51 a 100 quintales	18,344	7,589	8 679	34,618
Produccion en quintales este segmento	320,310	251,615	126,775	698,700
Produccion promedio quintales por productor	20 18	20 25	20 13	20 18
Produccion estimada en dolares	60'098,550	43'433,015	27'425,545	130'957,110
Productores de 101 a 250 quintales	4 650	1,930	2 200	8 780
Produccion en quintales este segmento	93,940	38 990	44 300	177 230
Produccion promedio quintales por productor	20 20	20 20	20 13	20 18
Produccion estimada en dolares	17 456,980	8'234 430	7'246 290	32 937,700
Productores de 251 a 500 quintales	4,300	1,780	2,027	8,107
Produccion en quintales este segmento	86,700	36,000	40,900	163 600
Produccion promedio quintales por productor	20 16	20 22	20 17	20 18
Produccion estimada en dolares	16'195,030	7'639,165	6 722,465	30'556,660
Productores de 501 a 750 quintales	685	285	320	1 290
Produccion en quintales este segmento	13,770	5,720	6,500	25 990
Produccion promedio quintales por productor	20 10	20 07	20 30	20 15
Produccion estimada en dolares	2 523,900	1'190,520	1'047,660	4 762 080
Productores de más de 750 quintales	435	180	205	820
Produccion en quintales este segmento	8 800	3 660	4 150	16,610
Produccion promedio quintales por productor	20 23	20 33	20 24	20 26
Produccion estimada en dolares	1'636,800	680,760	771,900	3'174,720
Total de productores en la region	55,934	23,154	26,451	105,545
Produccion total de quintales en la region	1'025,070	664,470	440,650	2 130,190
Quintales promedio por productor	18 33	28 70	16 66	21 23
Produccion estimada en dolares	190 970,540	123'790,760	82'078,435	396 839,735

Fuentes Instituto Nacional de Estadística e Informática
 III Censo Nacional Agropecuario – Dic 1,995
 COCLA
 Procesado por TechnoServe

D Mapa N° 1 Concepcion del Subsector cafe en Peru



CAFE SUB-SECTOR EN PERU - FUNCIONES Y PARTICIPANTES

mayo 1998

El diseño del mapa N° 1 del subsector considera las premisas siguientes

- Funciones** Las funciones integradas verticalmente, comprenden fundamentalmente labores de producción, beneficio húmedo (para obtener café pergamino), beneficio seco (para lograr café pilado o café verde u oro), exportación y procesamiento industrial para dar el acabado final al producto (sea este molido o soluble) Entre cada una de estas etapas se incorporan las necesarias funciones de acopio y distribución
- Participantes** Los participantes se han determinado conforme al tipo de funciones que realizan y su incorporación dentro de canales, varían desde fragmentados, en los cuales se vinculan varios protagonistas, entre ellos los integrados, donde se encuentran empresas que producen, benefician y exportan por sí mismas
- Mercados** Los mercados básicos son el nacional y el de exportación, pero además se ha diferenciado del mercado externo el mercado especial (alternativo), dado que los términos de intercambio son mejores con respecto a los vigentes en el mercado convencional Varias cooperativas, con el apoyo de la organización Fair Trade Labeling Organization (FLO), han logrado penetrar los mercados especiales (alternativos) europeos y la tendencia es incrementar las exportaciones a este tipo de clientes El mercado especial (alternativo) mundial

aun no alcanza el 5% del volumen total, incluyendo dentro de esta categoría al mercado justo o equitativo (Fair Trade), mercado orgánico (Organic coffee), mercado ecoamigable (Forest coffee, o Eco OK) entre otros

La tasa anual de crecimiento de este mercado está entre el 3 al 8 %, según sea el tipo de segmento atendido, por lo cual se afirma que los mercados especiales (alternativos) están lejos de constituir una opción interesante, dada su baja demanda absoluta en sacos o en quintales

Sin embargo, uno de estos segmentos, representado por las transacciones del café orgánico, crece a un ritmo cercano al 8% anual y reporta precios de liquidación de hasta US\$50 00 por encima del valor promedio del café convencional. El Fair Trade (comercio justo o equitativo de café) también promete buenas oportunidades a los grupos organizados de pequeños cafetaleros, pues mantiene precios mínimos que brindan seguridad al productor y además paga premios por el mejoramiento de la calidad, la organización de la comercialización y el cumplimiento de los compromisos de venta, pueden significar un incremento en el precio desde US\$4 hasta US\$ 10 por quintal pilado u oro

El mapa N° 1 básico del subsector muestra las funciones, participantes y mercados seleccionados. En este esquema pueden observarse algunos detalles particulares

1 La denominación Beneficio Primario corresponde al término Beneficio húmedo (para lograr café pergamino) y el referirse a Beneficio Secundario debe entenderse Beneficio seco (para lograr café pilado, verde u oro)

2 Las relaciones indicadas con (flechas dobles de doble sentido) corresponden a vínculos de acuerdos, tradicionalmente fuertes, como suministro de insumos, productos o servicios entre las partes. Es normal encontrar intermediarios/acopiadores que proveen de producto a empresas grandes (por lo general café pergamino)

Productores, indistintamente de su dimensión o tamaño, también establecen acuerdos previos a la cosecha para vender su producción a empresas “grandes, medianas, integradas o cooperativas”, como en el caso particular de pequeños productores para corresponder a los créditos u otros servicios recibidos en el período anterior a la cosecha. En igual forma, pequeños agricultores organizados en cooperativas (con excepción de Cocla) compran el servicio de Beneficio seco a empresas vecinas (maquila)

3 En algunas empresas, dedicadas al Acopio, Beneficio y Exportaciones de café, uno o varios socios poseen sus propias plantaciones, pero para el caso del presente análisis se considerará a tales empresas como Acopiadoras- Beneficiadoras-Exportadoras y no productoras, por cuanto la empresa no es propietaria de los cultivos

4 Manteniendo el criterio expresado en el párrafo anterior, en el caso de las cooperativas, se agrega una base social de pequeños productores, pues los cafetaleros son propietarios de las organizaciones, pero las organizaciones no tienen derecho de propiedad sobre las plantaciones

5 Existe un grupo de pequeños Beneficios húmedos, que se dedican a despulpar y desmucilagar el café, principalmente en las zonas, con recurso hídrico limitado, pues la escasez de agua en algunas regiones lleva al productor a vender su café en “cerezo o uva”

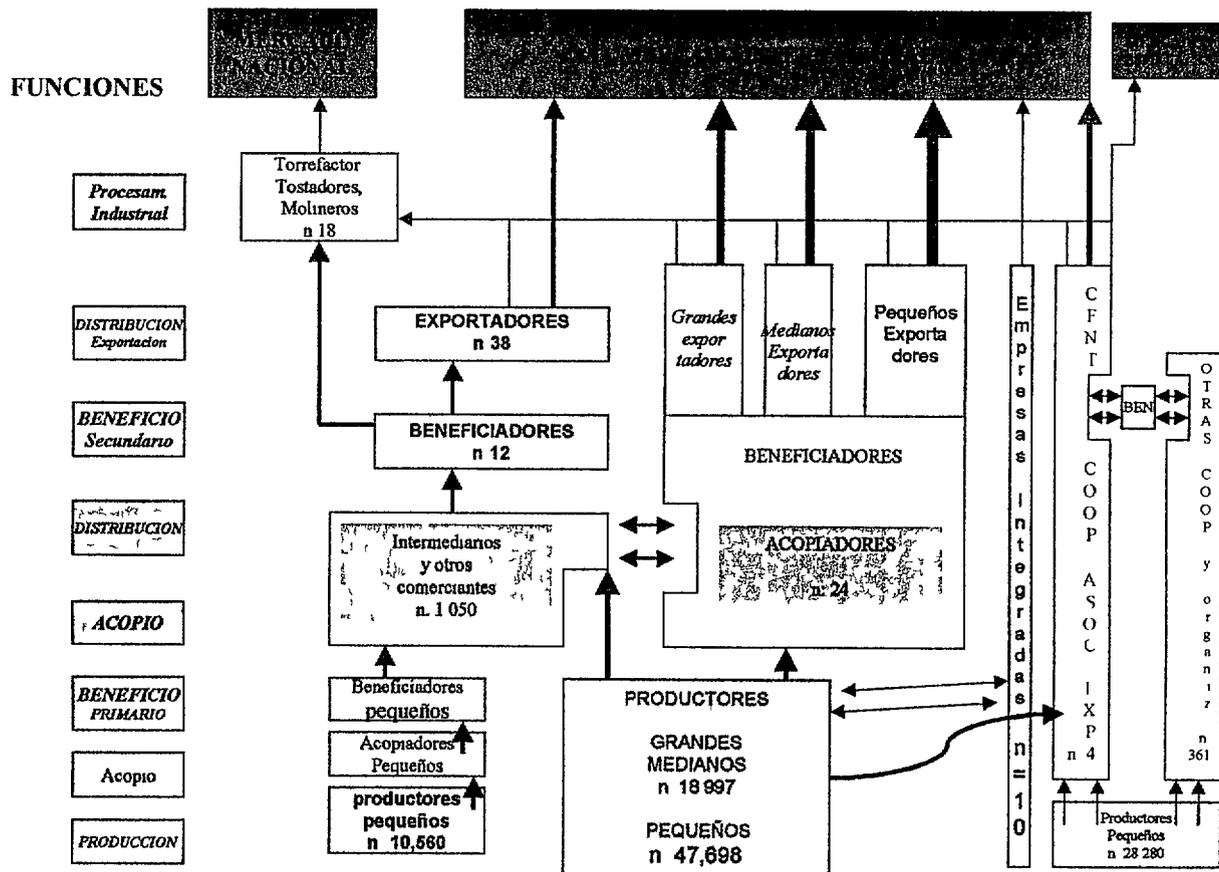
En los cuadros N° 14 y 15, mostrado en paginas anteriores, se ha estratificado a los productores por ubicacion regional, volumenes de produccion, medidos en quintales cafe verde u oro y valor de la produccion

EL Estado, instituciones y empresas estan promoviendo un cambio importante en la tecnologia de Beneficio Humedo, para lograr mejor calidad

El cuadro N° 16 muestra la lista completa de exportadores, conforme al reporte oficial para el año 1,997 de la Asociacion de Exportadores (Adex) En el cuadro N° 17 se agrupan a estos participantes conforme al mayor o menor grado de involucramiento en las distintas etapas de desarrollo vertical del proceso, que parte de la produccion misma

La informacion precedente ha servido para ubicar el numero de participantes expresado en numero, en cada uno de los canales del Mapa del subsector

Mapa N° 2 Numero de Participantes Ubicados e Integrados en cada canal



CAFÉ SUB-SECTOR EN PERU - FUNCIONES Y PARTICIPANTES

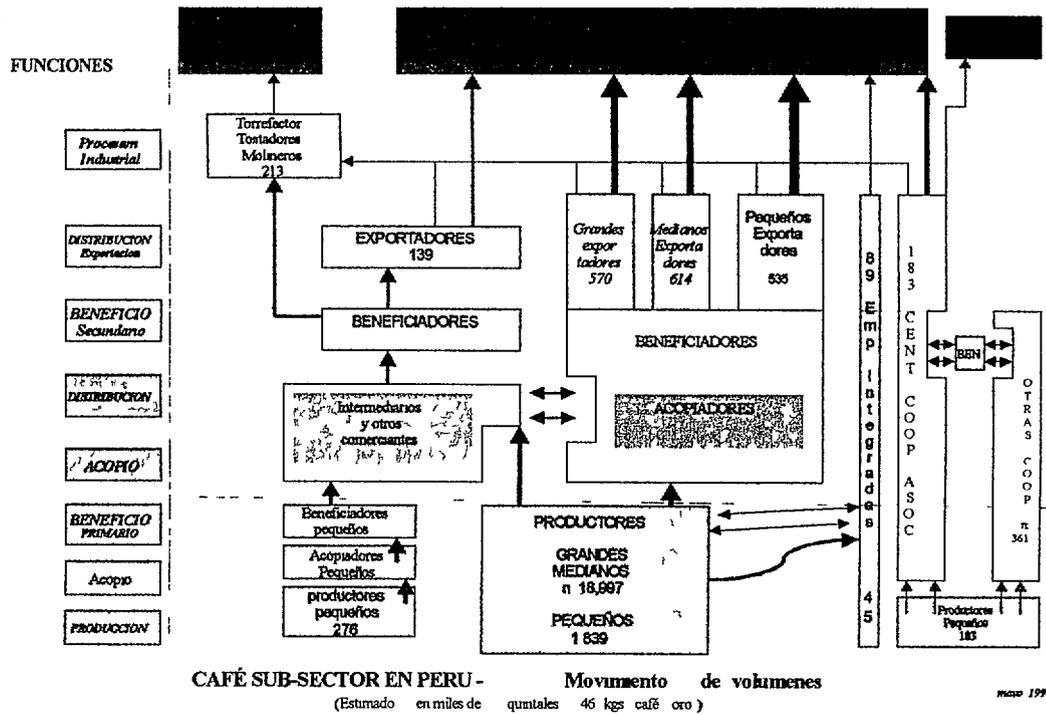
mayo 1998

Entre las centrales de cooperativas que han logrado penetrar en los mercados internacionales, tanto convencionales como alternativos estan COCLA, CECOVASA, Cafe Peru y Cafetal del Norte

En el presente trabajo se asume para efecto de medir el impacto de los participantes, un total de 2'130,190 quintales de cafe oro exportado en el año 1,997

El siguiente mapa N° 3 muestra a la altura de la funcion "Distribucion Exportacion" el volumen exportado de 2'130,190 y en la parte baja del mismo mapa a la altura de la funcion "Produccion" indica el origen del volumen antes citado

Mapa N° 3 Origen de los 2'130,190 quintales oro exportados



El cultivo de café genera empleo en el área rural, aun cuando la ocupación más intensiva se observa en la época de cosecha, concentrada en casi cuatro meses del año. Las labores de mantenimiento de la plantación, como deshierbos, fertilización, poda, control de plagas y enfermedades demandan mucho menos mano de obra que la cosecha.

El mapa N° 4 asigna a cada segmento su correspondiente contribución a la generación de empleo, medido en empleos permanentes por año (eppa). Los datos expresados en el cuadro N° 18 y en este mapa vienen a ser el resultado de procesar la información recopilada en relación con los considerandos siguientes:

Primero considerando El 82% de las plantaciones no tienen tecnología, el 16% tienen una tecnología intermedia y solamente el 2% tienen tecnología avanzada.

Segundo considerando El promedio de la producción es de 10.49 quintales por hectárea café verde u oro.

Tercer considerando El 90% del café es producido en selva alta en la hoya del Atlántico y tiene que ser transportado a puertos de embarque en el océano Pacífico, incurriéndose en mayores fletes.

Cuarto considerando El jornal diario pagado en predio es de 10 soles, equivalente a 3.33 US\$, Beneficio seco es de 5.24 US\$ /qq y en el proceso de exportación 6.76 US\$.

Quinto considerando Total de días laborables al año 220.

Sexto considerando Tipo de cambio 3.33 soles por 1US\$.

Septimo considerando Cosecha de 2'130,000 quintales (46 kg) cafe oro año 1,997
 La exportacion utiliza sacos de 69 kg cafe oro

Cuadro N° 18 Estimado Generacion Empleo Permanente Por Año
 (EPPA)

Mano de Obra Generada	Empleos dias/persona por cada 1000 quintales oro	Empleos Permanentes persona por cada 100 qq	Empleos Permanentes Persona año 1,997
Atencion Anual del Cultivo	4,113	18 70	39,830
Cosecha	9410	42 77	91,100
Beneficio Humedo (*)	230	1 05	2,240
Beneficio Seco (**)	1242	5 64	12,015
Exportacion	709	3 22	6,860
Total			152,045

Fuente Analisis del Subsector – Nicaragua

Procesado por Technoserve

(*) Uva a pergamino

(**) Pergamino a oro

Cuadro N° 16

Perú- Subsector café

Exportaciones Realizadas Durante el año 1,997

Principales Agentes Exportadores Ordenados por Valor Declarado de Exportación en US\$ FOB

Ord	Razón social	Condición Jurídica	Actividades de la Empresa	Volumen (kg)	Volumen Sacos (69 kg)	% sobre total QQ export	Valor Exportac US\$	% sobre US\$ export
1	Selva Industria S A	Soc Anón	Aco Ben Exp	12 496 590 00	181 110 00	12 75	57 045 671 50	14 37
2	Perales Huancaruna S A	Soc Anón	Aco Ben Exp	13 504,113 90	195 711 80	13 78	49 358 070 30	12 44
3	Inversiones Luna S A INLUSA	Soc Anón	Aco Ben Exp	6 599 160 00	95 640 00	6 73	28 191 952 50	7 10
4	Negociación Guzmán S A	Soc Anón	Aco Ben Exp	7,094,120 00	102,813 33	7 24	25,289,909 80	6 37
5	CIA Internacional del Café S A	Soc Anón	Aco Ben Exp	5,246 760 00	76,040 00	5 35	23 194 729 30	5 84
6	Cargill Amazonica S A	Soc Anón	Aco Ben Exp	4 260 700 00	61 749 28	4 35	20 096 941 50	5 06
7	Comercio & CIA S A	Soc Anón	Aco Ben Exp	4 807 674 12	69,676 44	4 91	18 826,689 50	4 74
8	Cent Coop Agrar Cafetaleras COCLA	Coop	Pro Aco Ben Exp	3,439,650 00	49,850 00	3 51	15,136,096 00	3 81
9	Peru Café S A	Soc Anón	Aco Ben-Exp	3 534 516 00	51 224 87	3 61	14 674 680 00	3 70
10	Chanchamayo Industrial S A	Soc Anón	Aco Ben Exp	3 139 500 00	45 500 00	3 20	13,844,546 70	3 49
11	Fernández Hermanos S R L	Soc R L	Aco Ben Exp	3 884 562 00	56,298 00	3 96	13 374 436 50	3 37
12	Agroind y Comerc Arriola e Hijos S A	Soc Anón	Aco Ben Exp	2,935,950 00	42,550 00	3 00	13 152 255 00	3 31
13	Hugo Valdivia Canal H V C Exportac	Soc Anón	Aco Ben Exp	2 745 510 00	39 790 00	2 80	10 342 961 20	2 61
14	BHL Peru S A	Soc Anón	Aco Ben Exp	2 335 512 00	33 848 00	2 38	9 541 351 28	2 40
15	COEX Peru S A	Soc Anón	Aco Ben Exp	1 469 819 00	21 301 72	1 50	6 119 869 00	1 54
16	Productos Agrícolas de la Selva S A	Soc Anón	Pro Aco Ben Exp	1,570,992 00	22,768 00	1 60	5,955,485 57	1 50
17	Inversiones Villa Rica S A	Soc Anón	Pro Aco Ben Exp	1 377 930 00	19 970 00	1 41	5 751 410 75	1 45
18	CECOVASA	Coop	Pro Aco Ben Exp	1 429 050 00	20 710 87	1 46	5 564 410 20	1 40
19	K & D Amazonas S R L	Soc R L	Aco Ben-Exp	1 294 350 00	18,758 70	1 32	5 288 601 25	1 33
20	Servicios Agrícolas del Peru S A	Soc Anón	Aco Ben Exp	1,107,450 00	16,050 00	1 13	4,587 405 00	1 16
21	N B Tealdo & CO S A	Soc Anón	Aco Ben Exp	1 086 405 00	15 745 00	1 11	4 229 269 10	1 07
22	Azexsa	Soc Anón	Aco Ben Exp	862 500 00	12 500 00	0 88	3 742 635 00	0 94
23	Expot Rarof Ltda	Soc R L	Aco Ben-Exp	915 561 00	13 269 00	0 93	3 498 927 12	0 88
24	Percof S A	Soc Anón	Aco Ben Exp	800,952 00	11,608 00	0 82	3,253,374 00	0 82
25	Producción y Comercio S R L	Soc R L	Aco Ben Exp	741 750 00	10 750 00	0 76	3 190 211 00	0 80
26	Coop Agraria Cafetalera La Florida	Coop	Pro-Aco Ben Exp	735 609 00	10 661 00	0 75	3 091 540 88	0 78
27	Premiun Trading S A	Soc Anón	Aco Ben Exp	713 322 00	10 338 00	0 73	2 663 464 65	0 67
28	Antonio Rinaldi S A	Soc Anón	Aco Exp	622,380 00	9,020 00	0 64	2,587 946 25	0 65
29	Sociedad Agrosurco S R L	Soc R L	Aco Exp	569 250 00	8 250 00	0 58	2 550 292 50	0 64
30	Sergio Lazo Ramírez S A	Soc Anón	Aco Exp	528 540 00	7 660 00	0 54	1 976 460 00	0 50
31	Beneficios Agrícolas S A	Soc Anón	Aco Exp	448 500 00	6,500 00	0 46	1 929 603 75	0 49
32	Cent Coop Agraria Cafetalera Café Peru	Coop	Pro Aco Ben Exp	310,500 00	4,500 00	0 32	1,349,718 75	0 34
33	Enrique Juscamaita & CO S A	Soc Anón	Aco Ben Exp	293 250 00	4 250 00	0 30	1,222,991 25	0 31
34	C A C Chanchamayo	Coop	Aco Ben Exp	296 976 00	4 304 00	0 30	1,175 568 00	0 30
35	Proas S A	Soc Anón	Exp	263 524 00	3,819 19	0 27	1 073 558 78	0 27
36	Industrial Comercial Holguin e Hijos S A	Soc Anón	Aco Exp	280,140 00	4,060 00	0 29	1,011,638 70	0 25
37	Lorenzo Vega Centeno Rodríguez	Pers nat	Aco Exp	246 537 00	3 573 00	0 25	971 062 08	0 24
38	Emp Comerc y Serv Chanchamayo S A	Soc Anón	Aco Exp	224 250 00	3 250 00	0 23	941 193 75	0 24
39	Negociadora del Sur S A	Soc Anón	Aco Exp	207 000 00	3 000 00	0 21	899 883 75	0 23
40	A Latorre e Hijos S A	Soc Anón	Aco Exp	197,202 00	2 858 00	0 20	842 853 00	0 21
41	Cent Coop Agrar Cafetal Nor Oriente	Coop	Pro Aco Ben Exp	155 250 00	2 250 00	0 16	793 355 29	0 20
42	Procesadora del Sur S A	Soc Anón	Aco Exp	172 500 00	2 500 00	0 18	736 537 50	0 19
43	Negociación Rivas Sociedad Anónima	Soc Anón	Aco Exp	158 976 00	2,304 00	0 16	630 770 25	0 16
44	CPCanor S A	Soc Anón	Aco Exp	155,250 00	2,250 00	0 16	630,014 09	0 16
45	Impex SPM	Soc Anón	Aco Exp	550 991 00	7 985 38	0 56	574 702 00	0 14
46	Luz Pecho Morales	Pers nat	Aco Exp	103 500 00	1 500 00	0 11	551 625 00	0 14
47	Serv Comerc Villa Rica S A	Soc Anón	Aco Exp	120,750 00	1,750 00	0 12	529 924 88	0 13
48	B & R Pacific Trading	Soc Anon	Aco Exp	171 810 00	2 490 00	0 18	496 503 97	0 13
49	Casachagua Salazar José del Carmen	Pers nat	Aco Exp	103,500 00	1,500 00	0 11	458 437 50	0 12

00	Coffea Peru E I R L	Soc R L	Aco Exp	94 076 00	1 363 42	0 10	430 409 95	0 11
51	Coop Agraria Cafetalera San Juan	Coop	Pro Aco Exp	86 250 00	1 250 00	0 09	355 125 00	0 09
52	Coop Agraria Cafetalera Jaén Ltda	Coop	Pro Aco Exp	88,320 00	1 280 00	0 09	336 097 50	0 08
53	Com Produc Agrop Ecolol Vida Natural	Soc Anón	Pro Aco Exp	69,000 00	1 000 00	0 07	296 062 50	0 07
54	Flavio Apaza Ale	Pers nat	Aco Exp	51 750 00	750 00	0 05	258 750 00	0 07
55	Hemalu S R L	Soc R L	Aco Exp	69 000 00	1 000 00	0 07	249 412 50	0 06
56	Yacila Zapata Luis Alberto	Pers nat	Aco Exp	325,800 00	4,721 74	0 33	184 360 00	0 05
57	Vargas Celi Carlos Jaime	Pers nat	Aco Exp	286 730 00	4 155 51	0 29	167 911 80	0 04
58	Bussines Trader s Cosco S R L	Soc R L	Aco Exp	34 500 00	500 00	0 04	163,687 50	0 04
59	Fundo Santa Teresa	Pers nat	Aco Exp	51 750 00	750 00	0 05	154 500 00	0 04
60	Central Unifana Asociac Agrar V R	Asoc	Aco Exp	34,500 00	500 00	0 04	145,687 50	0 04
61	Asoc Ingeniería para el Desarrollo	Asoc	Aco Exp	34 500 00	500 00	0 04	137 285 95	0 03
62	Klemens Brack Egg	Pers nat	Aco Exp	34 500 00	500 00	0 04	135 750 00	0 03
63	Marín Zegarra Héctor	Pers nat	Aco Exp	34 500 00	500 00	0 04	120 937 50	0 03
64	Ato Alvarez Hipólito Abdías	Pers nat	Aco Exp	61,410 00	890 00	0 06	110 293 00	0 03
65	Cons Para Export Palmito EXPOPAL	Soc Anón	Aco Exp	17 350 00	251 45	0 02	81 375 00	0 02
66	Servicio y Abastecimiento	Soc Anon	Aco Exp	17 250 00	250 00	0 02	78 291 93	0 02
67	Asoc Cent Piurana de Cafetaleros	Asoc	Aco Exp	17 250 00	250 00	0 02	78 244 87	0 02
68	Export e Import Vjchinsa EIRL	Soc R L	Aco Exp	46,000 00	666 67	0 05	69 655 00	0 02
69	Comerc E Import Export Continental	Soc Anón	Aco Exp	85 000 00	1 231 88	0 09	66 448 40	0 02
70	Coop Agrar Cafetalera Satipo Ltda	Coop	Aco Exp	17 250 00	250 00	0 02	65 625 00	0 02
71	Hidrostal S A	Soc Anon	Aco Exp	17,250 00	250 00	0 02	56 250 00	0 01
72	E & F Traders S A	Soc Anón	Aco Exp	34,500 00	500 00	0 04	51 000 00	0 01
73	Frantzen Vestreicher Teresa	Pers nat	Aco Exp	17 250 00	250 00	0 02	42 750 00	0 01
74	Cons Agric Industrial S A	Soc Anón	Aco Exp	17 940 00	260 00	0 02	36 337 77	0 01
75	Galvez Nuñez Fredesvindo	Pers nat	Aco Exp	32 000 00	463 77	0 03	19 200 00	0 00
76	A Carrasco R	Pers nat	Aco Exp	1,264 00	18 32	0 00	2 907 20	0 00
77	Reyes Ricra de Benavides Irma D	Pers nat	Aco Exp	780 00	11 30	0 00	2 535 00	0 00
78	JKM Export Service S A	Soc Anon	Aco Exp	500 00	7 25	0 00	1 308 24	0 00
TOTAL				97,988,754 02	1,420,126 87	100 00	396,839,734 75	100 00

Fuente ADEX - Peru

Cuadro N° 17

Perú- Subsector Café Exportaciones 1,997

Agentes Exportadores Clasificados en Funcion de Actividades que Realizan

Razon Social	Condicion Juridica	Perfil de la Empresa	Quintales oro Exportados	%sobre total Quintales export	Valor declarado de export US\$	% sobre US\$ export.
Cent. Coop Agr Cafet. COCLA	Coop	Pro Aco-Ben Exp	49 850	3 51	15 136 096	3 81
Prod.Agr de la Selva S A	Soc Anon	Pro Aco Ben Exp	22 768	1 60	5 955 486	1 50
Inversiones Villa Rica S A	Soc Anon	Pro Aco Ben Exp	19 970	1 41	5 751 411	1 45
CFCOVASA	Coop	Pro Aco Ben Exp	20 711	1 46	5 564 410 40	
Cent.Coop Agr Cafet-Café Peru	Coop	Pro Aco-Ben Exp	4 500	0 32	1 349 718	0 34
Cent Coop Agr Cafet Nor Orient	Coop	Pro Aco Ben Exp	2,250	0 16	793 355	0 20
SUB TOTAL			120,049	8 46	34'550,476	8 70
Coop Agr5a Cafet. La Florida	Coop	Pro Aco Exp	10 661	0 75	3 091 541	0 78
Coop Agra Cafet San Juan	Coop	Pro Aco Exp	1 250	0 09	355 125	0 09
Coop Agra Cafet Jaén Ltda	Coop	Pro Aco Exp	1 280	0 09	336 098	0 08
Coop Prod.Agr Ecolol Vida Nat	Coop	Pro Aco Exp	1 000	0 07	296 063	0 07
Fundo Santa Teresa	Pers Nat	Pro Aco-Exp	750	0 05	154 500	0 04
Central Unifana Asoc Agr V R 0 04	Asoc	Pro-Aco Exp	500	0 04	145 688	
Asoc Ingeniería para el Desar	Asoc	Pro-Aco Exp	500	0 04	137 286	0 03
Klemens Brack Egg	Pers Nat	Pro Aco Exp	500	0 04	135 750	0 03
Asoc Cent. Piurana Cafet	Asoc	Pro-Aco Exp	250	0 02	78 245	0 02
Coop Agrar Cafet.Satipo Ltda	Coop	Pro-Aco Exp	250	0 02	65 625	0 02
SUB TOTAL			16,941	1 21	4'795,921	1 20
6						
Selva Industria	Soc Anon.	Aco Ben Exp	181 110	12 75	57 045 671	14 37
Perales Huancartuna	Soc Anon	Aco Ben Exp	195 712	13 78	49 358 070	12 44
Inlusa	Soc Anon	Aco Ben Exp	95 640	6 73	28 191 952	7 10
Negociacion Guzmán S A	Soc Anon	Aco Ben Exp	102 813	7 24	25 289 910	6 37
Cia Internacional del Café S A	Soc Anon	Aco Ben Exp	76 040	5 35	23 194 729	5 84
Cargill Amazónica S A	Soc Anon	Aco Ben-Exp	61 749	4 35	20 096 942	5 06
Comercio & CIA S.A	Soc Anon	Aco Ben Exp	69 676	4 91	18 826 690	4 74
Peru Café S A	Soc Anon	Aco Ben-Exp	51 225	3 61	14 674 680	3 70
Chanchamayo Industrial S A	Soc Anon	Aco-Ben Exp	45 500	3 20	13 844 547	3 49
Fernández Hermanos S A	Soc R L	Aco Ben Exp	56 298	3 96	13 374 437	3 37
Agroind. Y Com Arriola S A	Soc Anon	Aco Ben-Exp	42 550	3 00	13 152 255	3 31
Hugo Valdivia Export.	Pers NatAco Ben Exp	39 790	2 80	10 342 961	2 61	
BHL Peru S A	Soc Anon	Aco Ben Exp	33 848	2 38	9 541 351	2 40
COEX Peru S A	Soc Anon	Aco-Ben Exp	21 302	1 50	6 119 869	1 54
K&D Amazonas	Soc R L	Aco Ben Exp	18 759	1 32	5 288 601	1 33
Servicios Agrícolas del Peru S A	Soc Anon	Aco Ben Exp	16 050	1 13	4 587 405	1 16
N B Tealdo & CO S A	Soc Anon	Aco-Ben Exp	15 745	1 11	4 229 269	1 07
Azexsa	Soc Anon	Aco Ben Exp	12 500	0 88	3 742 635	0 94
Export Rarof Ltda	Soc R L	Aco-Ben Exp	13 269	0 93	3 498 927	0 88
Percof S A	Soc Anon	Aco Ben Exp	11 608	0 82	3 253 374	0 82
Producción y Comercio S R L	Soc R L	Aco-Ben Exp	10 750	0 76	3 190 211	0 80
Premun Trading S A	Soc Anon	Aco Ben Exp	10 338	0 73	2 663 465	0 67
Enrique Juscamaita &CO S A	Soc Anon	Aco Ben Exp	4 250	0 30	1 222 991	0 31
C A C Chanchamayo	COOP	Aco Ben Exp	4 304	0 30	1 175 568	0 30
SUB TOTAL			1'190,826	83 84	335'906,510	84 62
Antonio Rinaldi S A	Soc Anon	Acop- Export.	9 020	0 64	2 587 946	0 65
Sociedad Agrosurco S R L	Soc R L	Acop- Export.	8,250	0 58	2 550 293	0 64
Sergio Lazo Ramirez S A	Soc Anon	Acop- Export	7 660	0 54	1 976 460	0 50
Beneficios Agrícolas S A	Soc Anon	Acop Export	6 500	0 46	1 929 604	0 49
Industrial Comercial Holguin	Soc Anon	Acop- Export	4 060	0 29	1 011 639	0 25
Lorenzo Vega Centeno R	Pers NatAcop- Export	3 573	0 25	971 062	0 24	
Emp Com.y Serv Chanch S A	Soc Anon	Acop Export	3 250	0 23	941 194	0 24
Negociadora del Sur S A	Soc Anon	Acop- Export	3 000	0 21	899 884	0 23
A Latorre e hijos S A	Soc Anon	Acop- Export	2 858	0 20	842 853	0 21

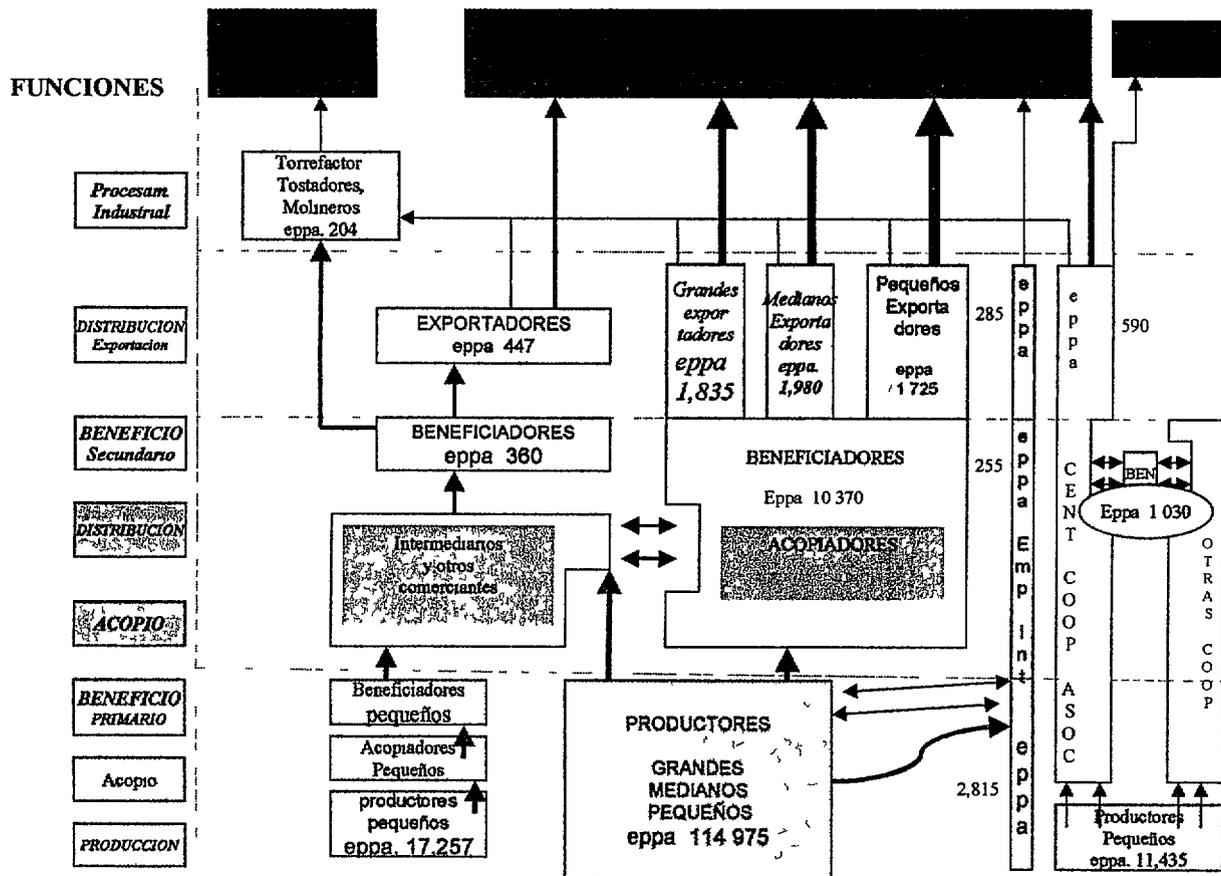
Procesadora del Sur S A	Soc Anon	Acop- Export	2 500	0 18	736 538	0 19
Negociaciones Rivas S A	Soc Anon	Acop- Export	2 304	0 16	630 770	0 16
CP Canor S A	Soc Anon	Acop- Export	2,250	0 16	630 015	0 16
Impex SPM	Soc Anon	Acop- Export	7 985	0 56	574 702	0 14
Luz Pecho Morales	Pers Nat.	Acop- Export	1 500	0 11	551 625	0 14
Serv Comer Villa Rica S A	Soc Anon	Acop- Export	1 750	0 12	529 925	0 13
B&R Pacific Trading	Soc Anon	Acop- Export	2 490	0 18	496,504	0 13
Casachagua Salazar Jose	Pers Nat	Acop- Export	1 500	0 11	458 438	0 12
Coffea Peru E I R.L	Soc R.L	Acop- Export	1 363	0 10	430 410	
0 11						
Flavio Apaza Ale	Pers Nat	Acop- Export	750	0 05	258 750	0 07
Hemalu S R.L	Soc R.L	Acop- Export	1 000	0 07	249 413	0 06
Yacila Zapata Luis A.	Pers Nat	Acop- Export	4 722	0 33	184 360	0 05
Vargas Celi Carlos J	Pers Nat	Acop- Export	4 156	0 29	167 912	0 04
Bussines Trader s Cosco S R L	Soc R.L	Acop- Export	500	0 04	163 688	0 04
Marin Zegarra Héctor	Pers Nat	Acop- Export	500	0 04	120 938	0 03
Ato Alvarez Hipolito A.	Pers Nat	Acop- Export	890	0 06	110 293	0 03
Cons para Export Palmito	Soc Anon	Acop- Export	251	0 02	81 375	0 02
Servicio y Abastecimiento	Soc Anon	Acop- Export	250	0 02	78 292	0 02
Export. E Import Vjchinsa	Soc R L	Acop- Export	667	0 05	69 655	0 02
Comerc E Imp Exp Contun.	Soc Anon	Acop- Export	1 232	0 09	66 448	0 02
Hidrostal	Soc Anon	Acop- Export	250	0 02	56 250	0 01
E&F Traders S A	Soc Anon	Acop- Export	500	0 04	51 000	0 01
Frantzen Vestreicher Teresa	Pers Nat	Acop- Export	250	0 02	42 750	0 01
Cons Agric Industrial S A	Soc Anon	Acop- Export	260	0 02	36 338	0 01
Galvez Nuñez Fredesvindo	Pers Nat	Acop- Export	464	0 03	19 200	0 00
A. Carrasco R.	Pers Nat	Acop Export	18	0 00	2 907	0 00
Reyes Ricra Irma	Pers Nat	Acop- Export	11	0 00	2 535	0 00
JKM Export Service S A	Soc Anon	Acop- Export	7	0 00	1 308	0 00
SUB TOTAL			88,491	6 27	20'582,929	5 17
Proas S A	Soc Anon	Exportac	3 819	0 27	1 073 559	0 27
TOTAL			1 420 126	100 00	396 839 734	100 00

La **relación de empleos** de las etapas de producción, cosecha y beneficio húmedo, labores que se realizan en los predios ($39,830 + 91,100 + 2,240 = 133,170$), después de cuyo proceso el café queda en estado de pergamino, **con respecto** a los empleos implícitos desde beneficio seco hasta la exportación de grano oro ($12,015 + 6,860 = 18,875$) **es de 7:1**, esto indica que la mayor generación de empleo en la actividad cafetalera se logra en las tareas primarias que realizan los productores del área rural

Sin embargo las remuneraciones en el proceso de beneficio seco y en la exportación son mejores

Por lo visto en el plano socio económico de las comunidades rurales, la generación de empleo, tiene significado muy importante y similar impacto se observa al analizar el valor agregado por participante (VAP) dentro de la cadena de comercialización

Mapa N° 4 Generación de Empleo en los Diferentes Segmentos de la Actividad Cafetalera en el Perú



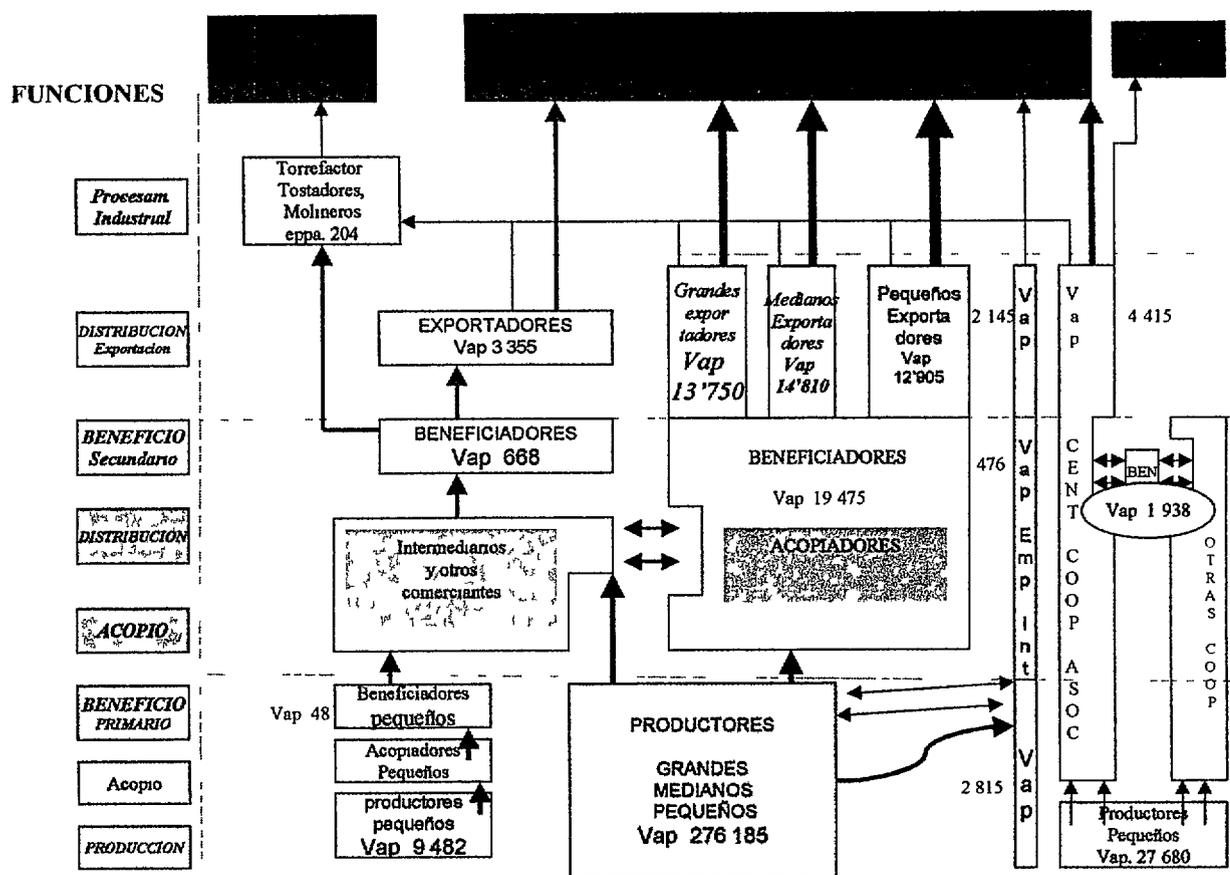
CAFE SUB-SECTOR EN PERU - Generacion Empleo Permanente
(EPPA Empleo Permanente Personas Año)

mayo 1998

El mapa N° 5 fue elaborado para determinar el Valor Agregado por cada Participante (VAP), en las diferentes etapas del proceso Produccion, cosecha, beneficio humedo, acopio cafe pergamino, beneficio seco y exportacion

El valor agregado no necesariamente significa la ganancia de los participantes en determinada funcion, sino mas significa el incremento en el precio del producto luego de realizada determinada funcion, los montos estimados en el cuadro N° 19 sustenta la cuantificacion del referido mapa

Mapa N° 5 Valor Agregado por Participante



CAFE SUB-SECTOR EN PERU - Valor Agregado por Participante
(VAP Valor agregado en miles de Us\$)

mayo 1998

Como se aprecia en el cuadro N° 19 el mayor porcentaje del Valor Agregado, corresponde a las funciones primarias (81 33 % del Valor Agregado total)

Dividiendo el Valor Agregado de cada uno de los grupos de funciones entre el numero de participantes en esa misma funcion, obtendremos las relaciones siguientes

- En las funciones basicas el valor agregado (Valor agregado de produccion + cosecha + beneficio humedo = US\$ 322'807) dividido entre el numero de participantes (105,547) resulta un factor **VAP de US\$ 3,058**

- En las funciones de procesamiento el valor agregado (acopio de pergamino + beneficio seco = US\$ 22'557) dividido entre el numero de participantes (30 empresas) resulta un **factor VAP de US\$ 751,900**
- En la funcion de exportacion el valor agregado US\$ 51'376 dividido entre 78 empresas participantes resulta un **factor VAP de US\$ 658,667**

Estas relaciones demuestran la capacidad de generar valor agregado de un reducido numero de participantes conforme la funcion se aproxima a las exigencias del mercado. Este analisis significa que los agricultores para mejorar sustancialmente sus ingresos tienen que incorporarse inicialmente a la funcion de BENEFICIO SECO

Cuadro N° 19 Valor Agregado por Funcion y Participante

Funcion	Valor Absoluto de la Funcion (US\$)	% Participación en Valor Agregado	Valor Agregado de Cosecha 1,997 (US\$)
Produccion y Cosecha	150 51	80 92	321 188
Beneficio Humedo	0 76	0 41	1'619
Acopio de Pergamino	3 23	1 74	6'880
Beneficio Seco	7 36	3 96	15'677
Exportacion	24 12	12 97	51'376
Total	(*)186 00	100	396'840

Fuente Analisis del Subsector Cafe - Nicaragua

(*) Precio pagado campaña 1,997

Procesado por Technoserve

Es importante conocer el numero de participantes de la funcion de produccion que proveen a los participantes ubicados en las funciones superiores del mapa

Esta relacion, que la denominaremos como "**Razón de Engranaje**", proporciona una idea de la confluencia de esfuerzos en un determinado punto en el flujo ascendente, donde pueda existir una mejor oportunidad de intervenir para afectar favorablemente al mayor numero de participantes

La determinacion de las "Razones de Engranaje" requirio el estimar el numero de productores que abastecen a las diferentes empresas, cooperativas, empresas integradas y exportadores

La informacion contenida en los cuadros 14 y 15 permiten calcular un promedio de quintales cosechados de los productores que ofertan a esas empresas, el cuadro 16 reporta los volúmenes comprados por las empresas exportadoras y los mapas 2 y 3 facilitan conocer el numero total de proveedores y los volúmenes comprados por las empresas para completar sus volúmenes de exportacion

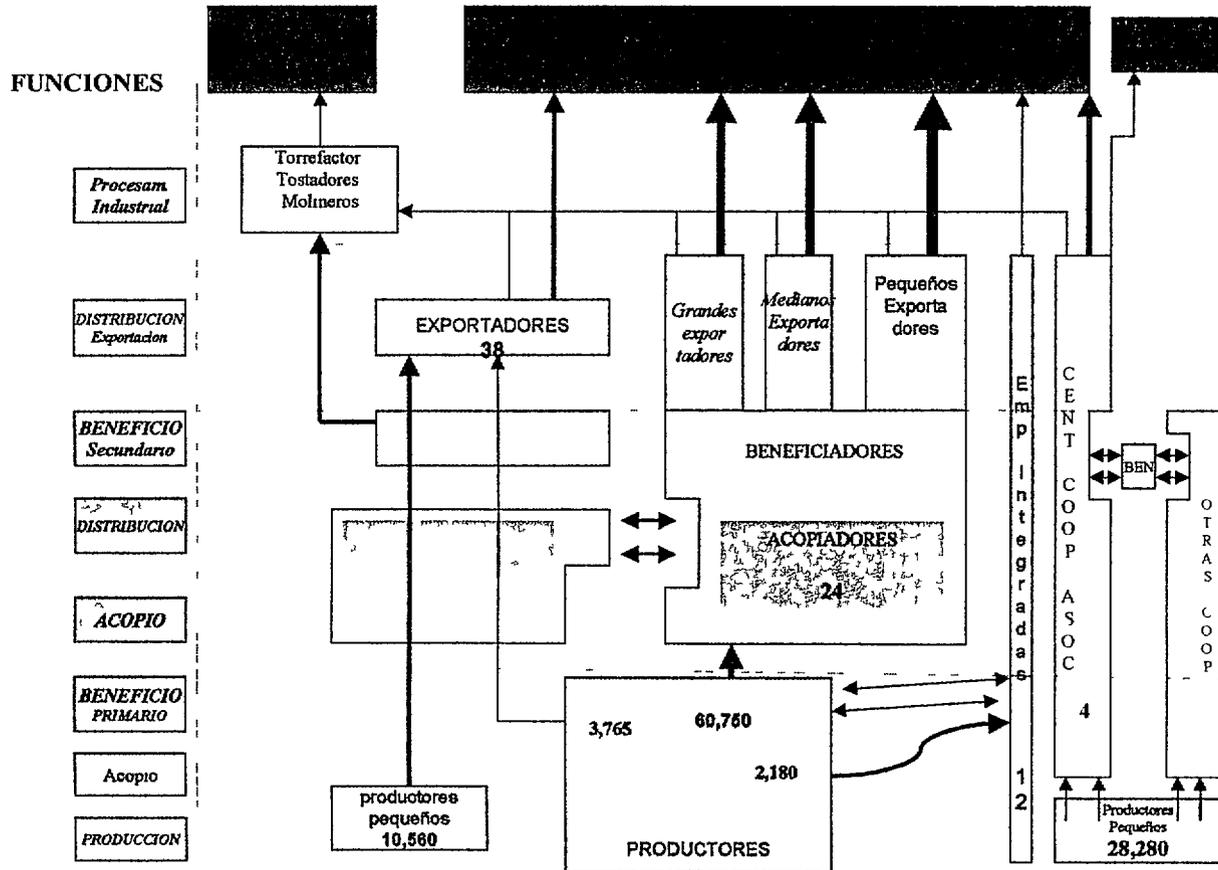
El resultado de esa estimación muestra que 38 exportadores compran 139,000 quintales producidos por 14,320 agricultores (10,560 productores del primer canal y 3,760 entre grandes, medianos y pequeños ubicados en el segundo canal)

Las 24 empresas dedicadas a acopiar café pergamino, beneficiar y exportar café, se abastecen de 60,750 agricultores, que les venden 1'719,000 quintales

Las cuatro (4) Centrales Cooperativas se abastecen de unos 28,280 productores que les venden 183,000 quintales

Las doce (12) empresas integradas compran 44,000 quintales de 2,180 productores y 45,000 quintales son producidos por estas. Estas relaciones se aprecian en el mapa N°6

Mapa N° 6 Identificación del Número de Productores que Proveen a los Exportadores



CAFE SUB-SECTOR EN PERU - Relacion de Productores con canales de Exportación

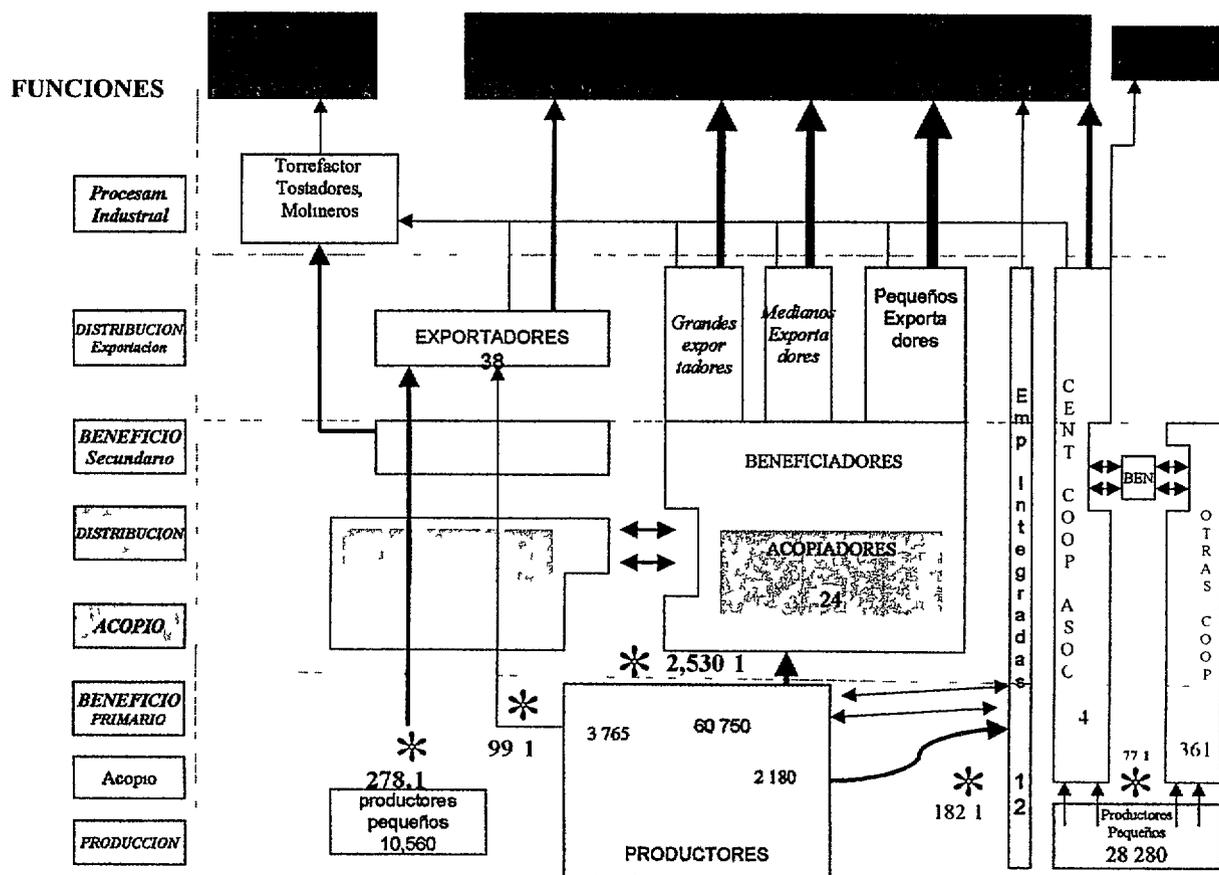
maio 1998

El mapa N° 7, permite articular las “ razones de engranaje” en puntos interesantes dentro de cada uno de los canales ascendentes, a través de las distintas funciones hasta llegar a los mercados finales

En este mapa se observa, que las razones de engranaje mas importantes se ubican en el paso de aprovisionamiento de cafe pergamino a los participantes que cuentan con capacidad de beneficio en verde u oro, e incluso pueden negociar directamente con clientes externos, donde la razón es de 2,530 1

El sistema cooperativo muestra razones de engranaje bastante atractivos que pueden mejorarse, por cuanto solamente 4 Centrales Exportadoras procesan la produccion de 28,280 caficultores y la razon de 77 1 no considerando la participacion de las 361 organizaciones asociativas de intermediacion local pasaria a una relacion del orden de 7,070 1

Mapa N° 7 Razones de Engranaje entre Participantes



CAFE SUB-SECTOR EN PERU - Relacion de Engranaje entre Participantes

* = Razón de engranaje

mayo 1998

E Canales Alternos de Provisión

El subsector cafetalero de Peru tiene capacidad suficiente para atender la demanda interna En los ultimos años se manifiesta interes de los exportadores para lograr calidad mediante los cafes especiales como los gourmet, organicos, alternativos, ecologicos

Los proveedores internacionales tienen una ventaja comparativa en sus costos, cuando tratan de ingresar al mercado nacional con precios inferiores a los de producción y procesamiento local, para el caso de los cafes solubles

La caída de los precios internacionales, como sucedió hace unos 4 o 5 años, estimula a los cafetaleros a volver su mirada hacia el mercado local, donde por lo general los precios del producto industrializado es más atractivo, pero la capacidad de absorción doméstica es limitada y una probable sobre oferta interna deprime los precios

Además, a pesar de la falta de un estudio de mercado que corrobore la disminución en la demanda interna, algunas personas, ligadas por muchos años a la actividad cafetalera, consideran que el ciudadano peruano en particular la juventud reduce paulatinamente el consumo de café y las nuevas generaciones están prefiriendo otros tipos de bebidas

IV Dinámica de subsector café en Peru

El subsector cafetalero en Peru se ha conformado en un periodo de más de 150 años, al igual que en los países de la región el crecimiento del mismo, es el reflejo de la actitud empresarial y Estatal, como se puede deducir de los resultados económicos favorables en su comercialización, como se aprecia en las gráficas de volúmenes, valores y precios de exportaciones

La demanda internacional sigue en crecimiento, los precios en la mayoría de los casos han sido favorables y los aportes al mejoramiento tecnológico en la actividad es de carácter permanente

El presente análisis de la dinámica de la caficultura peruana, permite identificar las fuerzas que potencian el desarrollo y los cambios en la composición del subsector

A Fuerzas conductoras del Subsector

a 1 Mercado

El mercado internacional de café está a las puertas de experimentar grandes cambios a partir del crecimiento de la "frontera cafetalera" de Brasil y algunos países asiáticos, entre ellos Vietnam e Indonesia El pronóstico inmediato se circunscribe hacia una baja paulatina en los precios

Pero, también los países productores de las variedades suaves y otros suaves están intentando ganar el favor de los compradores, para cimentar e incluso ampliar la demanda (ejemplo de café gourmet), lo cual podría aperturar oportunidades para Peru.

La demanda per capita ha disminuido en algunas regiones como en el caso de Estados Unidos de Norteamérica y tiende a estabilizarse en los países europeos El mercado asiático podría constituir en la

proxima decada en la opcion para sostener el crecimiento del mercado y en esa zona en particular queda por conocer el papel de China como nuevo agente de comercio globalizado

En Peru, las inversiones mas considerables del subsector provienen de grupos de inversionistas muy sensibles a los cambios bruscos en los resultados de operaciones, a diferencia de los capitales cafetaleros tradicionales, lo cual hace prever que una caída del mercado internacional, durante un lapso de 3 o 4 años, paralizaría el desarrollo de la actividad

Las inversiones en nuevas plantaciones son considerables y los nuevos participantes, con grandes capitales, tratan de incorporarse como acopiadores/beneficiadores/exportadores y en menor grado como productores

Los mercados emergentes, como el fair trade (comercio justo o equitativo), el forest coffe (cafe ecosostenible), el organic coffee o eco coffe (amigables con el ambiente) crecen, crecen a un ritmo lento y brindan grandes ventajas competitivas a los productores medianos y principalmente a los pequeños organizados. En la actualidad existen organizaciones internacionales, como Max Havelaar que es miembro de FLO, dedicadas a apoyar el crecimiento de estos mercados y el ingreso de los cafetaleros en estos nichos, con ventajas significativas con respecto a los precios del mercado convencional. La Organizacion Internacional de Cafe, por medio de FLO y en especial con el apoyo de Twin Coffee esta diseñando un proyecto para apoyar con asistencia tecnica, credito y apertura de mercados, al segmento de pequeños caficultores de Peru

a 2 Cambios tecnológicos

El crecimiento del subsector dependera de la forma en que enfrenten las siguientes limitaciones

Educacion

Mejoramiento de los rendimientos El rendimiento nacional promedio (10 quintales cafe pergamino por hectarea) reduce la competitividad y la rentabilidad de Peru con respecto a otros productores de la region. El Ministerio de Agricultura, Junta Nacional del Cafe, Prompex, Central COCLA, Organismos no Gubernamentales (ONG), productores lideres y otras instituciones se esfuerzan por labores de investigacion, transferencia de tecnología y capacitacion

Transformacion de los Beneficios secos

La forma tradicional de cosechar y Beneficiar el cafe a nivel primario debe ser mejorado con cosechas selectivas, seguido de un buen despulpado, desmucilaginado, fermentado y secado adecuados para lograr calidad

a 3 Políticas impositivas

La trascendencia economica de la actividad cafetalera, como generador de divisas, hace que el Estado cautele la carga tributaria a traves de impuestos y aranceles a las funciones de produccion, procesamiento, exportacion y empresarial

Para el caso peruano la recaudacion de los cuatro impuestos mas importantes que significan el 75 % de los ingresos tributarios del Gobierno Central, ligados al sector agrario el tratamiento es como a continuacion se indica

TRIBUTO	SECTOR
	Agricola
Impuesto Extraordinario A los activos Netos (IEAN)	No paga Exportaciones Pueden deducir - Cuentas por cobrar del extranjero - Inventarios
	Agricola
Impuesto Extraordinario De Solidaridad (ex Fonavi) 5% sobre la remuneracion minima de 7 UIT o \$ 18,200 al año	No paga
	Productos perecibles agrícolas y pesqueros
Impuesto General a las Ventas (IGV)	No pagan Servicios (transporte publico, salud y educacion) no pagan
	Sector Agrícola
Impuesto a la Renta	15%

En ciertas ocasiones, las dificultades presupuestarias hacen que los Gobiernos recauden fondos en forma rapida gravando actividades economicas importantes como las agricolas, pero los resultados de esta penalizacion se observan en forma inmediata con caidas de las producciones, en vista que los participantes dirigen sus capitales a opciones mas rentables

La estrategia estatal debe estar encaminada a fomentar los cultivos de exportacion, como una alternativa a generar fuentes de trabajo

a.4 Apoyo financiero al subsector

Los grandes y medianos productores en Peru tienen posibilidad de acceso financiero para atender las necesidades del cultivo, para procesamiento e incluso para financiar la exportacion del grano oro

Los pequeños cafetaleros atienden su plantacion de acuerdo a los recursos disponibles, pues en muchos casos tienen que decidir entre alimentar a la familia o sostener su cafetal. La falta de garantias reales y la indiferencia del sistema Bancario para atender la demanda de este segmento productivo, condenan a estos pequeños productores a obtener bajos rendimientos y consecuentemente obtener una baja rentabilidad

Merece especial mención la presencia de organizaciones sin fines de lucro, dedicadas a financiar a los pequeños caficultores, como el caso de ONG's, instituciones como COCLA, exportadores etc que brindan pequeños recursos en forma oportuna, en ciertas zonas productoras, con resultados satisfactorios

El DAP/café incluye créditos individuales hasta por un monto de 630 US\$ por hectárea año, para facilitar la dedicación de la familia atender técnicamente este cultivo con el fin de lograr mejores rendimientos y calidad de producto, e insertar a las empresas de estos pequeños productores al sistema financiero

Las agrupaciones de pequeños productores, como comités, asociaciones, cooperativas tienen mayores posibilidades de acceso a recursos financieros, con entidades cooperantes internacionales, para prestarlos a sus miembros, estas organizaciones tendrían la capacidad de financiar el acopio de producto para fines de exportación directa o mediante exportadores logrando mejores precios por sus productos

a 5 Actitud hacia la integración

La actitud y capacidad que demuestren los participantes del subsector para conformar entendimientos o alianzas estratégicas caracteriza el potencial de crecimiento de la actividad en forma global

En Perú Prompex, Cámara de Café, Junta Nacional del Café, Centrales de Cooperativas, exportadores y ONG's están desplegando esfuerzos para el desarrollo cafetalero, mediante mejoramiento de relaciones institucionales, labores de investigación, transferencia de tecnología, educación, orientación crediticia, enlaces comerciales, tratando de lograr integrar intereses de los participantes, sean productores, procesadores, acopiadores o exportadores

La posibilidad de lograr la prestación de estos servicios dependerá de la capacidad de los participantes de asumir prestaciones a precios reales de mercado

El segmento de los pequeños caficultores puede mejorar sus condiciones de vida, en la medida que tengan asistencia técnica, crédito y vínculos con mercados, y esto será posible cuando se unan y compartan esfuerzos, riesgos y oportunidades. Esta integración requiere el apoyo necesario para la conformación y fortalecimiento de organizaciones de productores de nivel local, regional y nacional y allí se presenta oportunidades para las instituciones y ONG's con influencia en el subsector

B Canales ascendentes

Los mapas del subsector muestran un número de participantes en canales fragmentados, en los cuales el productor vende a los intermediarios o a empresas que a su vez venden a beneficiarios o a exportadores. Solo unas empresas, dentro de esos canales fragmentados, realizan la actividad de acopio-beneficio-exportación, el resto participan en funciones distintas pero dependientes entre sí

El crecimiento más rápido en el subsector se observa en el caso de las empresas exportadoras, debe recordarse que los primeros dos lugares en cuanto a volumen exportado mueven en conjunto el 27 % de la remesa global. Romero Trading S.A., antes llamada Selva Industria es la empresa que ocupa el primer lugar en las exportaciones

El sistema cooperativo se presenta en el mediano plazo entre las empresas con crecimiento, por el cambio de estrategia comercial, al atender a los pequeños caficultores con crédito, asistencia técnica, enlaces con los mercados y reintegros después de la comercialización, estandarización de producto mediante cafés especiales

La ventaja de cualquier empresa dedicada a comprar a los productores, con relación a sus competidoras, dependerá de la liquidez de dinero para comprometer anticipadamente a los productores la venta del café y financiar el proceso de comercialización. La falta de recursos financieros en la comercialización constituye el mayor obstáculo para la operación de grupos asociativos pues los pequeños productores desean recibir el pago en el menor tiempo posible después de la cosecha, aun cuando ello signifique obtener un menor precio

La proximidad de las empresas exportadoras con el mercado les permite conocer y manejar el negocio con mayor eficiencia. Mientras que los grupos organizados de pequeños productores, por su falta de su relación con el mercado internacional, su capacidad de negociación es limitada y mantienen el perfil de proveedores de las grandes empresas

C Oportunidades para el crecimiento del segmento de pequeños productores

Las actuales condiciones limitan las oportunidades para el crecimiento de este gran segmento, la mayoría de los pequeños productores necesitan de asistencia técnica, crédito, enlaces con mercados nacionales e internacionales, pero su pequeña escala productiva, hace que los proveedores de recursos financieros desestimen esta clientela

Los ejemplos de grupos organizados de pequeños productores que mercadean con éxito un volumen atractivo para los compradores y a la vez prestan servicios básicos a sus asociados, demuestran que existe la oportunidad para mejorar las condiciones de este segmento

Los grupos organizados de pequeños productores, podrían contratar los servicios de empresas para realizar funciones de broker o comisionista y lograr vender su café en el exterior, entre tanto logren penetrar directamente y en forma permanente al mercado

El costo de oportunidad de ingresar en los mercados emergentes podría resultar más alto conforme transcurra el tiempo, debido a que la proyección global tanto local como internacional de la oferta y la demanda hacen pensar que las grandes empresas exportadoras e importadoras acentuarán su poder comercial y dominarán progresivamente más funciones dentro de la cadena de comercialización. Un ejemplo de este fenómeno es la creciente aparición de empresas locales vinculadas directamente con agentes de empresas filiales o aliadas a los grandes compradores mundiales, como es el caso de la presencia de Volcafe, Cargill y Esteve

D Condiciones que pueden colaborar al despegue del segmento de pequeños productores

- **Concentración.** El mayor % de los pequeños productores se concentran y localizan en la zona norte del país, donde existe puerto de embarque y vienen operando centrales de cooperativas que exportan directamente su café
- **Bajo Volumen** El total de la cosecha de los pequeños productores es de 2'130 quintales, los cuales en modo alguno ejerce presión sobre la capacidad de absorción de los mercados internacionales

- **Dedicación** El trabajo familiar aporta una mayor dedicación al cultivo y por tanto en la generación de empleo, efecto muy apreciado en los mercados equitativos y orgánicos
- **Flexibilidad.** La diversificación de la producción en las parcelas de los pequeños caficultores contrarresta los riesgos propios del monocultivo, particularmente cuando el precio del café baja
- **Actitud institucional** La similitud de las vivencias cotidianas propias de las familias de pequeños productores hace pensar que la unión de instituciones, empresas u organizaciones locales, regionales y nacionales facilitaría la solución de su problemática

V Oportunidades para una intervención de TechnoServe

TechnoServe mediante el Proyecto DAP Lamas en café, ejecuta una intervención con influencia, enfocada en mejorar el nivel de vida de pequeños cafetaleros, opción que significa incrementar sus ingresos familiares bajo el criterio de mejorar la productividad, calidad de la producción, asistencia técnica integral, créditos vía banca comercial, enlaces con mercados de exportación, gestión empresarial dirigida a estos pequeños productores previamente organizados, bajo también el criterio de costo-efectividad corporativos en relación con otras instituciones inmersas dentro de desarrollo agrario

A Desbloqueando el potencial de crecimiento

La opción más clara, para favorecer el crecimiento de este segmento de pequeños cafetaleros, podría lograrse fomentando la integración de estos campesinos en empresas participantes del libre mercado, propuesta que debe permitir mejorar la productividad, competitividad y rentabilidad de esta actividad agrícola

El fomento de estas empresas se puede lograr implementando las acciones siguientes

Titulación de tierras Los predios cafetaleros son de conducción directa y se caracterizan por ser unidades agrícolas carentes de títulos de propiedad, contando solamente con certificados de posesión. El crédito puede incorporar gastos de titulación de estas tierras

Infraestructura vial Generalmente estas vías se encuentran en mal estado por efecto de lluvias demandando mayor tiempo y costos de fletes entre los centros de producción y centros de acopio. Coordinaciones con entidades nacionales con facultades en la priorización de recursos financieros nacionales y extranjeros para la construcción y mejoramiento de caminos carreteros, están atendiendo estas necesidades, por gestión con los mismos interesados

Integración de agricultores en empresas Estas integraciones podrían tener lugar mediante Empresas con personería jurídica, como asociaciones y sociedades anónimas

Capacitación Los directivos y responsables de estas empresas con la asistencia de TechnoServe están aprendiendo a planificar, ejecutar y supervisar etapas de cosecha, beneficio, acopio, procesamiento y comercialización del café

Oferta de servicios Estas empresas facilitarían el acceso de pequeños productores a servicios de asistencia técnica y crédito. Un estudio específico puede determinar la viabilidad y sostenibilidad financiera de prestar servicios por parte de la misma organización. El objetivo de la asistencia

Calderón

tecnica sera el de mejorar la productividad y calidad del producto, es decir aspectos cuantitativos y competitivos de la produccion

Enlace con los mercados Las nuevas organizaciones empresariales estableceran a futuro contacto directo con el mercado internacional, procurando diferenciar su producto mediante cafes especiales

El ingreso a mercados alternativos y a los "mercados verdes", debe constituir dos metas fundamentales en cuanto a mercado

C Fuentes de influencia

Las fuentes que pueden influenciar en el fomento y crecimiento del segmento son

Nacionales En el plano nacional el Ministerio de Agricultura con su flamante Plan Nacional, Junto con Entidades de pequeños agricultores debidamente organizados, cooperativas, estan implementando programas de asistencia tecnica y facilitar los enlaces con fuentes de insumos, credito rotatorios a favor de este segmento

Tambien algunas empresas exportadoras, ONG,s locales, estan interesadas en establecer alianzas que permitan el acceso a condiciones de mercado mejores tanto para el campesinado como para sus propios intereses

Internacionales Programas e instituciones internacionales desarrollan acciones especificas para apoyar el surgimiento del segmento de pequeños productores, entre estas destacan la Organizacion Internacional del Cafe(OCI), Fair Trade Labeling Organization (FLO), Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo del Comercio(UNTAD), gobiernos amigos de Peru como Alemania, Canada y Agencia para el Desarrollo Internacional (AID)

D Intervenciones con influencia

La labor que viene realizando TechnoServe con financiamiento de AID, en favor de este segmento de pequeños productores en las areas del proyecto DAP Lamas, con posibilidades de ampliacion a otras zonas del pais Son

c.1 Consolidar las empresas de agricultores

Mediante capacitacion en gestion empresarial, asistencia tecnica productiva, insercion en el sistema financiero bancario, enlaces comerciales, asistencia contable -administrativa, relacionar estas empresas con organizaciones de agricultores de nivel regional y nacional, para darle continuidad en el tiempo

c 2 Promover el desarrollo de servicios de asistencia tecnica sostenibles

Acercamientos de entendimiento de parte de TechnoServe con la Central Cocola, Junta Nacional del Cafe, representante de FLO en Peru, con miras a establecer un programa de asistencia tecnica sostenible, a fin de presentar estas organizaciones a las empresas recientemente constituidas, y poder lograr mejor trato en las negociaciones, centrar el

enfoque en aspectos de mejorar rendimientos y calidad en el proceso productivo TechnoServe actuara como asesor de las empresas y ayudador en estas iniciativas aportando recursos profesionales para llevar a cabo esta estrategia

c 3 Facilitar el enlace con fuentes de crédito eficientes

Existen de pormedio borradores de entendimiento entre TechnoServe y entidades como Banco de Credito, la empresa exportadora Romero Trading S A, conversaciones con la Central de Cooperativas COCLA, FLO, para desarrollar un sistema crediticio y ampliacion de la cobertura de creditos dirigidos a estos pequeños agricultores debidamente organizados en empresas

Los fondos para este fin se negociaran con entidades nacionales e internacionales, interesadas en cooperar con el crecimiento de este interesante segmento productivo

c 4 Establecer enlaces con el mercado internacional

Entendimientos de estas empresas, (asesoramiento de TechnoServe), con exportadores como Romero Trading S A, PERHUSA, Central COCLA, FLO y otros permitiran la capacitacion de los interesados en mercadeo externo, primeramente- mejorando la calidad para el mercado convencional, y en segundo termino mediante la busqueda de nichos para cafes especiales, en los cuales el cafe de los pequeños productores mejoren los terminos de intercambio y la divulgacion de informacion de tendencias y estandares para estos mercados

c 5 Promover la actividad cafetalera

Viene a constituir una posibilidad, en la cual las empresas siempre con el asesoramiento de TechnoServe, estan realizando trabajos de conservacion de suelos y medio ambiente en forma preliminar, pero mas adelante en funcion de la demanda, precios, condiciones y actitudes de agencias promotoras de iniciativas podria desarrollarse esta linea productiva

DAP Lamas

La comercializacion del cafe en el area del proyecto esta muy diversificada y estratificada existiendo diferentes canales de comercializacion con una marcada presencia de agentes intermediarios que generalmente obtienen las mayores ganancias en perjuicio especialmente del "pequeño productor" que tiene que verse precisado a vender el cafe en chacra, sin procesamiento alguno que le confiera valor agregado a su produccion

El DAP financiado por USAID pretende superar esta problematica llegando a definir canales de comercializacion que le permita mayores ganancias al pequeño productor, para lo cual sera necesario mejorar la calidad de su produccion

Technoserve esta trabajando bajo una metodologia de Asistencia Tecnica Integral a partir de la conformacion de Organizaciones Empresariales de Pequeños Productores con Personeria Juridica, ceñidos a la Ley General de Sociedades del pais, para constituirse en el

corto plazo en Sociedades Anonimas con capacidad de competir y posesionarse en un mercado cada vez mas competitivo

- **Es fundamental para el DAP, ejecutar en el ámbito del Proyecto Cafe, actividades de transferencia tecnológica y asistencia técnica productiva y crediticia que aseguren un producto de calidad, ceñido a la demanda del mercado, así como una celosa asistencia en cosecha y post-cosecha como aspectos tecnicos para lograr una mejor calidad y un mayor valor agregado del producto final, como Café Oro para exportacion, así como un asistencia total en aspectos de comercializacion del producto y vinculacion al sector privado.**
- **Compradores mas Importantes en el área del proyecto**

Las firmas comerciales mas importantes que compran cafe en la zona de Lamas y en el departamento de San Martin son tres Selva Industria S A quien cambio su razon social a Romero Trading S A , esta empresa tiene infraestructura de almacenamiento y personal permanente en la ciudad de Tarapoto, Perales Huancaruna S A , es la otra empresa, la cual compra exclusivamente cafe, pero a diferencia de la anterior envia personal para las transacciones comerciales o en su defecto designa alguna persona de su confianza como acopiador, la tercera empresa que tiene presencia en la zona es Cafe Peru

Willam Zamora, Ausbert Heredia, Evert Guevara Gonzalez, Esperidion Guevara Carbajal, Hugo Sandoval Coral, son acopiadores locales, que venden a su vez a las firmas exportadoras La modalidad de compra que realizan estos acopiadores es la de pago contra entrega

Referencias de los compradores en la zona

Selva Industria S A (Romero Trading S A)
Marginal de la Selva Banda de Shilcayo Tarapoto

Café Peru S A
Moyobamba
Av Grau N° 206
Tel 562044
Representante Sr Wilker Pinedo
Tarapoto
Av Salaverry N° 750
Representante Sr Tito Culqui Ruiz

COEX Perú S A
Moyobamba

- **Precios Pagados en Chacra**

En la campaña 1,997 el precio pagado a los agricultores fue de 4 soles/kg de cafe pergamino (despulpado, secado)

El pequeño acopiador local, cuando invierte en la compra de cafe, vende el producto a las empresas mas grandes obteniendo un margen de 2 soles por kilo, en promedio

En Lamas, en el primer semestre del año 1,998, se viene pagando

Cafe pergamino	89	U S \$ /QQ
Cafe seco pilado	160	U S \$ /QQ
Fresco (bayas maduras)	1 50	U S \$ / 1 KG
Tipo de cambio	2 80	Soles/ U S \$

- **Formas de Venta del Café**

Hay varias formas de venta de café, particularmente en Lamas se tienen las siguientes

- Cafe cosechado y sin despulpar
- Cafe despulpado en humedo, lavado, secado y pilado
- Cafe cosechado, secado y descascarado via seca

Los acopiadores locales son los compradores de estos diferentes tipos de cafe

La clasificacion del grano para fines de exportacion, lo realizan las principales empresas comercializadoras en Chiclayo o Lima

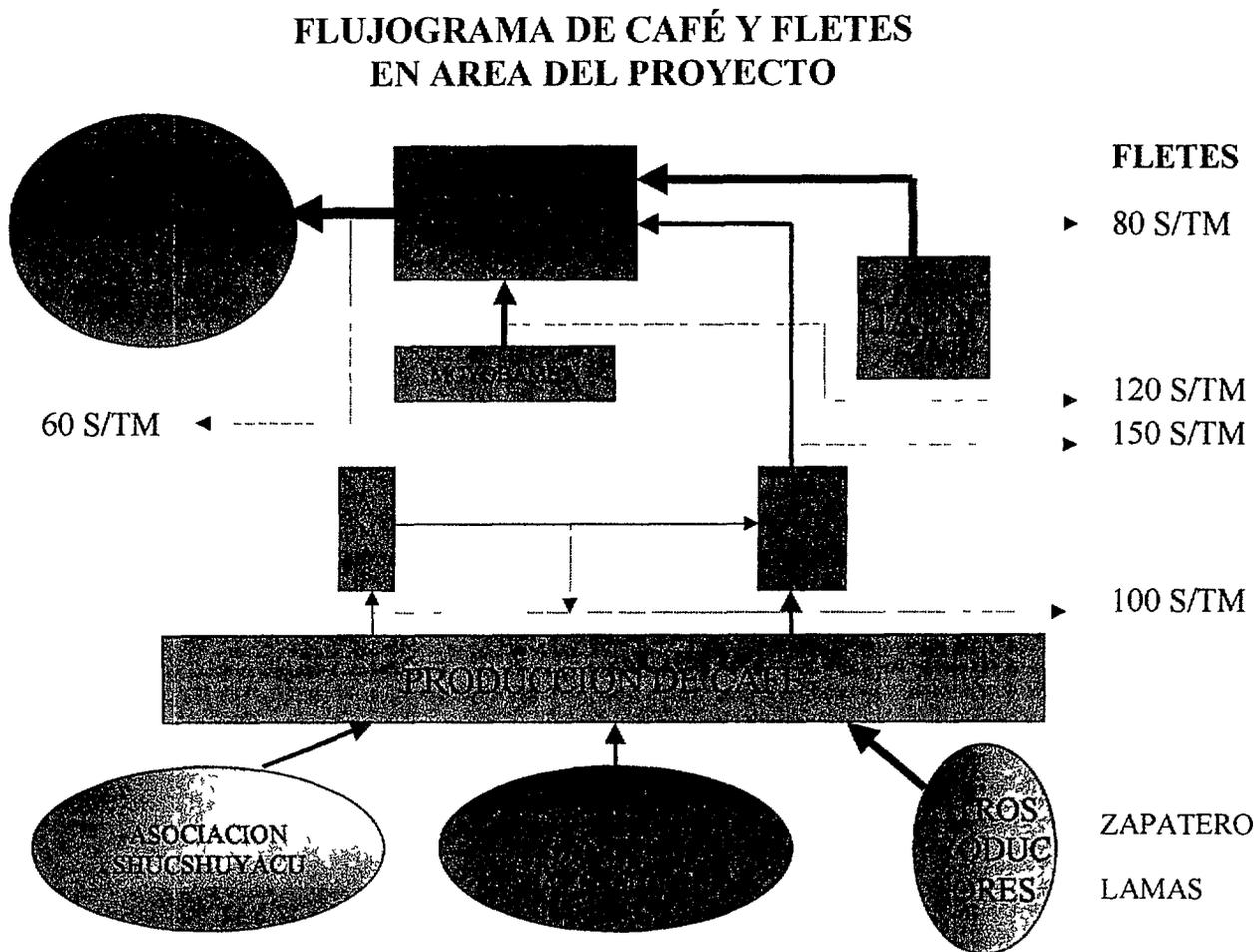
El café desde su siembra, hasta que llega a la mesa del consumidor, pasa por diferentes etapas, actividades o funciones, comenzando por la productiva, cuando el agricultor pequeño o mediano, se decide por sembrar este cultivo eligiendo variedades, haciendo sus almacigos, viveros hasta llevarlo a terreno definitivo, realizando ademas labores de deshierbos, fertilizacion, controles fitosanitarios etc , hasta que llega al momento de la cosecha, luego sigue un beneficio primario junto a la plantacion de los cafetales, consistente en "Beneficiar" las cerezas maduras del cafe en dos procesos, via humeda y seca, realizandose una limpieza antes del despulpado, luego viene el desmucilaginado o fermentado, lavado y secado

Posteriormente, los acopiadores y empresas grandes que adquieren el producto en pergamino, lo pasan a las "Plantas de Procesamiento" donde se realiza el pilado, pulido, limpieza del cafe grano, calibrado, ensacado y despacho a los mercados de exportacion y mercado nacional

Las pequeñas empresas adicionalmente, realizan funciones de acopio, distribucion y tostaduria, antes de llegar a los mercados finales

• **Producción de Café en Lamas**

Se estima que existen en la provincia de Lamas 3,000 Has de plantaciones de café, con un rendimiento promedio de 5 quintales por Ha, cuyo flujograma se aprecia en la grafica que



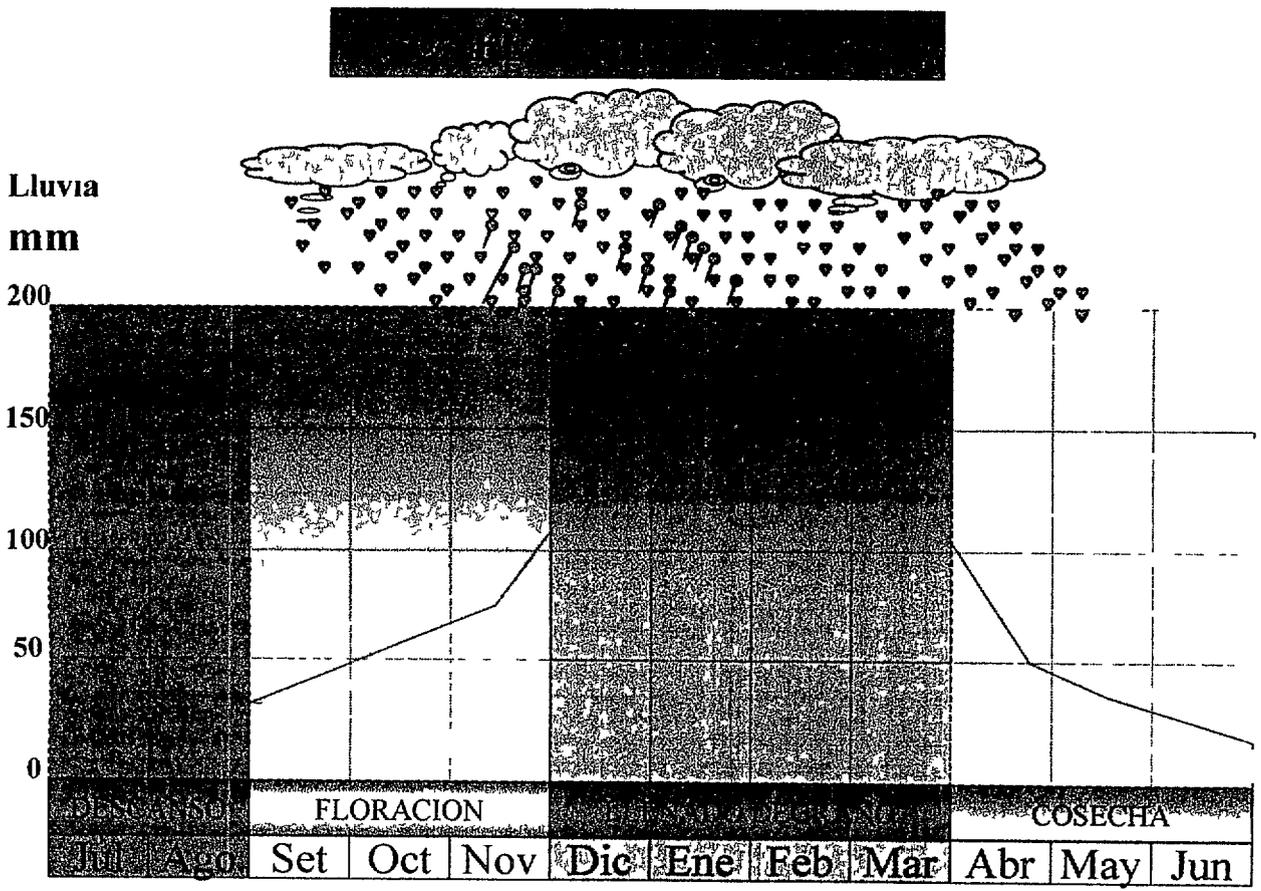
se muestra

Entre los grupos asistidos por Technoserve y convenio con CEPCO, existen unas 400 Has de café con un rendimiento promedio inicial de 10 quintales por Ha/año, la oferta grupal sería de 4,000 quintales para el año 1,999, de café pergamino. Como una proyección, para los próximos años mediante el proyecto DAP - Lamas, se estima llegar a 30 quintales/Ha/año (conservadoramente)

• **Condiciones Agro-Ecológicas**

Los grupos de agricultores asistidos por Technoserve, se ubican en las zonas de Shucshuyacu y San Juan de Talliquihui, Progreso, incluye los sectores de Huchumullaca, poloporta en el valle de Fisaquihui, y Flor de San Martin en la zona de pacayzapa, estos grupos distan 10,40,35 y 70 Km de de la ciudad de Lamas respectivamente

En estos sectores se presenta aproximadamente 1,300 mm de precipitacion pluvial por año, concentrandose el periodo de fuertes lluvias en los meses de febrero a marzo, como se puede apreciar en la grafica



Régimen de Lluvias en Lamas

- **Procesamiento en Campo**

Cafe Lavado (Beneficio por via Humeda)

Despulpado Se realiza mediante maquinas despulpadoras manuales, utilizando agua se separa la "pulpa" de la cereza madura

Fermentación En los pasos de fermentacion el mucilago del grano despulpado se descompone por accion de los microorganismos, produciéndose el proceso de fermentacion, por espacio de 24 horas

Lavado Para eliminar el mucilago descompuesto se utilizan quebradas y acequias para obtener el grano limpio con su pergamino

Secado Esta accion se realiza empleando tendales para el secado directamente al sol, costumbre que se sigue utilizando no obstante el transcurso de los años, motivando que se comercialice cafe con niveles de humedad de 22 a 28 %, dañando seriamente la calidad del producto, obligando a las Plantas Procesadoras a adquirir maquinarias para el secado artificial, ya que para la exportacion se requiere una humedad maxima de 12.5 %

- **Cafe Natural (Beneficio por vía Seca)**

Para la obtencion de este tipo de cafe, que por lo general se da en las zonas con poca disponibilidad de agua, una vez cosechado el fruto maduro o cereza, es secado directamente al sol, constituyendo el denominado "Bola" o "Coco" que al ser descascarado da lugar al cafe natural

- **Consumo**

El consumo de cafe en Lamas y en general en el Peru esta orientado basicamente en funcion al producto no apto para la exportacion, conocido en nuestro medio como "cafe de descarte" que como su nombre lo indica, resulta del sobrante que se produce en la seleccion del grano, con fines de exportacion, esta situacion ha determinado que el consumidor sea poco exigente en cuanto a la calidad

El consumo diferenciado de cafe determina que se utilice tanto el cafe tostado y molido, como el cafe soluble(enlatado)

En tal sentido, se ha estimado que el 30 % del cafe consumido corresponde a cafe tostado y el 70 % al cafe soluble

- **Canales de Comercialización**

El café, para su comercialización, es canalizado por los productores y comerciantes, a los acopiadores locales, estos a su vez lo hacen a las plantas de procesamiento en las zonas de producción, Chiclayo o Lima, para su clasificación y posterior venta al exterior a través de las empresas exportadoras

Las empresas exportadoras, cooperativas y centrales de cooperativas adquieren el producto directamente de productores en proporciones pequeñas y mayoritariamente lo adquieren de comerciantes intermediarios locales que se financian con el dinero de los exportadores y otros compradores

DAP tiene planeado promover la reducción de los costos de producción, aportando los productores su mano de obra familiar en sus parcelas de café. Los costos por mano de obra o jornales representan el 40 % de los costos totales de producción al presente

El DAP promueve potenciar entre los pequeños productores para beneficiar el café en humedo, la instalación de procesadoras adecuadas a las capacidades de pequeños productores. Estas máquinas deberán tener un costo que pueda ser asumido y pagado por los mismos productores

Promover asistencia técnica integral en Gestión Empresarial a través de grupos organizados empresarialmente, asistencia técnica productiva, asistencia crediticia y asistencia en comercialización, asegurando el adecuado mercadeo de las producciones proyectadas, orientadas preferentemente hacia el mercado externo

Los aspectos limitantes para la comercialización del café o “cuellos de botella” son

Los Intermediarios–Acopiadores, que con créditos adelantados, comprometen al pequeño productor para la venta o entrega de sus cosechas a precios que benefician únicamente a los compradores

La ausencia de Patrones Tecnológicos que respondan a las potencialidades agroecológicas de cada una de las zonas cafetaleras como

Jaen, San Ignacio, Bagua
La Merced, San Ramon, Chanchamayo
La Convencion y Lares
San Martin, Lamas y Moyobamba

La ausencia de estos patrones tecnológicos así como el fraccionamiento de las áreas cafetaleras dificultan la cosecha de café con mayor calidad, para lograr mayores volúmenes de exportación

Escasez de plantas procesadoras de café debidamente implementadas con equipos de procesamiento adecuados

En el país el beneficio es en húmedo y seco y los productores pequeños que son más de 80% en el área del proyecto también siguen beneficiando en forma artesanal

Los entendidos opinan que el beneficio en húmedo conserva las propiedades de calidad como aroma, sabor etc, Technoserve tiene considerado en el DAP, uniformizar el beneficio en húmedo mediante la instalación de plantas adecuadas a la capacidad y producciones proyectadas

- **Necesidades de Equipo de Inversión para los Grupos de TNS**

Se estima que con no menos de U S \$ 80,000 se podrá implementar, en una primera etapa, el equipo básico para lavado, despulpado, desmucilaginado, secado, pilado y seleccionado

El monto estimado incluye infraestructura básica (Local, construcciones y equipo)

- **Rol de los Intermediarios**

Ante la falta de financiamiento formal u oficial al agro en general, muchos productores de café recurren a intermediarios como única alternativa de conseguir ayuda financiera para lograr sus cosechas

Esto ocurre mayormente en los pequeños productores de café, situación que es general para todos los pequeños agricultores

- **Carreteras Vecinales en mal estado**

Las carreteras de acceso a las parcelas de agricultores en los centros de producción de café, generalmente son trochas carrozables, que en época de lluvias son intransitables además de encarecer los fletes dificultan el traslado de insumos o evacuación de los productos

Oportunidades para el Crecimiento Microempresarial

Los pequeños agricultores y productores de café agrupados en asociaciones, tienen la oportunidad de mejorar la calidad de su producto para tener acceso a mejores precios de venta, tal como lo manifestado por los representantes de las empresas más importantes del medio como Romero Trading S A el, primer comprador en la presente campaña, quien paga mejores precios a la calidad Por ejemplo en el área del proyecto, el agricultor lleva a vender su producto, la empresa extrae una muestra de 200 gr al azar, si detecta producto con 30% de humedad, presenta 5 granos de café bola u otros y el rendimiento es de 65% pagan 250 soles por 56 Kg café pergamino o por 46 Kg café pilado

Si el porcentaje de humedad es del 15 a 17 %, se encuentran menos de 5 granos en bola o verde y el rendimiento es del 75%, el precio sube a 305 soles/Quintal

Como la calidad se inicia en el recojo del grano al momento de la cosecha, se esta asistiendo en esta actividad para recoger granos de las etapas 2, 3 y 4, fomentando el beneficio humedo dentro de las asociaciones y tratando de establecer relaciones directas con las empresas mas importantes y exportadoras, a fin de evitar pasos de intermediacion y lograr asi mayores margenes de utilidad

La misma empresa (Romero Trading), ha mencionado que puede facilitar transporte hasta los centros de produccion de las Asociaciones, a fin de evitarles gastos de fletes, a cambio de volúmenes significativos para la empresa

Technoserve ha organizado grupos de pequeños productores con la finalidad de

- Desarrollar Economias de Escala en las areas de pequeños productores con potencialidad

- Crear organizaciones con Personeria Juridica y con capacidad negociadora, preferentemente Sociedades Anonimas, que puedan capacitarse e insertarse en el libre mercado

- Definir Patrones Tecnologicos a partir de potencialidades de la region Desde semilla certificada de alta productividad, manejo agronomico del cultivo (poda, fertilizacion, analisis de suelos, analisis foliares etc), hasta la cosecha y beneficio

Potencial de Crecimiento

Para lograr el crecimiento y desarrollo de todo el proceso de la caficultura en el area del proyecto, se necesita una permanente coordinacion con las entidades comprometidas con el desarrollo de la caficultura, como son Bancos, Organismos no Gubernamentales (ONG'S), Ministerio de Agricultura con sus dependencias como el Instituto Nacional de Desarrollo (INADE), Instituto Nacional de Investigacion Agraria (INIA), autoridades locales como Gobiernos Municipales, Camaras de Comercio, empresas exportadoras, entidades de Gobierno como Gobiernos Regionales, Junta Nacional del Cafe y otros

Fuentes de Palanqueo

Como los pequeños productores no tienen acceso a la Banca formal , por razones de falta de titulos de propiedad, desconocimiento de los tramites a seguir y costos de gestion tanto para agricultores como para la Banca, el DAP propone un fondo de garantia depositado en Banco, que permita que la Banca otorgue directamente prestamos a los agricultores organizados empresarialmente, hasta lograr establecer una relacion comercial permanente entre pequeños productores y entidades bancarias

CONCLUSIONES

- La producción se incrementa por razón de mayor área cultivada, que por intervención tecnológica
- La infraestructura vial en zonas de producción, es limitante por tratarse de caminos carrozables sin afirmar
- El 70% de los cafetaleros pequeños, no cuenta con títulos de propiedad
- Faltan establecer estándares de calidad
- Falta de imagen del café peruano en el exterior
- Concentración de oferta en pocos mercados
- Debilidad institucional, tanto a nivel local, regional y nacional
- El café sigue siendo una ventaja competitiva de las regiones cafetaleras

RECOMENDACIONES

- Para facilitar el proceso de titulación, el costo en que se incurra podría ser considerado dentro de los créditos productivos
- Reforzar y consolidar mediante asistencia técnica integral las organizaciones, locales, regionales y nacionales
- Hacer competitivas las pequeñas empresas de agricultores, en el mercado mundial con café de alta calidad
- Promoción de la inversión privada
- Incrementar el consumo interno pasando del 10 al 20 % de la producción
- Realizar todo el esfuerzo posible para lograr insertar a las pequeñas empresas en la banca financiera

Bibliografía y Reconocimiento

El presente documento fue posible gracias a la información y opinión proporcionada por las instituciones y personas siguientes

Asociacion de Exportadores del Peru – ADEX
ADEX – MSP
Agencia para el Desarrollo Internacional (AID)
Análisis del Subsector Cafe Nicaragua
Banco Central de Reserva del Peru –BCR
Banco de Credito
Cafe Peru S A
Camara del Cafe
Central de Cooperativas de la Convencion y Lares - COCLA
Contradrogas
Fair Trade Labeling Organization
Fundacion Peru
Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual-INDECOPI
Instituto Nacional de Estadística –INEI
Instituto Nacional de Investigación Agraria – INIA
Junta Nacional del Cafe
Ministerio de Agricultura- Oficina de Estadística
Oficina Internacional del Cafe
Perales Huancaruna S A
Productores con Tecnología Avanzada
Romero Trading S A
Servicio Nacional de Sanidad Vegetal – Ministerio de Agricultura
Super Intendencia de Banca y Seguros
Super Intendencia de Aduanas
Universidad Nacional Agraria La Molina
Universidad Nacional de San Martín
Agricultores clientes de 10 empresas de productores – DAP Lamas