**PERÚ**

*“Competitividad de la cadena de alcachofa criolla en el Valle de Mantaro”*

**(PE-M1075)**

Documento de proyecto

Este documento fue preparado por: Jaime Giesecke (Especialista MIF /CANCPE) Jefe de Equipo, Xoán Fernández ( APO MIF / CANCPE), Christian Weiss (Analista de Operaciones CAN/CPE), Víctor Hugo Escala (Especialista de adquisiciones PDP/CPE), Germán Zappani (Especialista financiero PDP/CPE.

## INDICE

RESUMEN EJECUTIVO............................................................................................................... 4

1. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN............................................................................. 5
2. EL PROYECTO................................................................................................................ 8
   1. Objetivos de la cooperación técnica........................................................................... 8
   2. Componentes y actividades........................................................................................ 8
   3. Costo y financiamiento............................................................................................... 10
   4. Organización y ejecución........................................................................................... 11
   5. Adquisiciones y Contrataciones.................................................................................. 13
   6. Seguimiento................................................................................................................ 14
   7. Sostenibilidad.............................................................................................................. 14
   8. Impacto ambiental y social......................................................................................... 14
   9. Riesgos ........................................................................................................................ 15

**ANEXOS**

ANEXO I Marco Lógico

ANEXO II Presupuesto detallado

ANEXO III Metas condicionantes de desembolso

ANEXO IV Cronograma de ejecución

ANEXO V Plan de Adquisiciones

**RESUMEN EJECUTIVO**

|  |  |
| --- | --- |
| **ORGANISMO**  **EJECUTOR:** | FOVIDA |
| **OBJETIVOS:** | Contribuir a incrementar el ingreso de la población de las provincias de Huancayo, Chupaca, Concepción y Jauja del departamento de Junín.  Mejorar la competitividad empresarial de la cadena productiva de alcachofa del corredor económico del Mantaro. |
| **RESULTADOS**  **ESPERADOS:** | 80% de los productores/as obtienen un incremento de su ingreso neto del 20% por campaña agrícola al finalizar el proyecto.  El Gobierno Regional y/o municipios locales realizan inversiones en 2 proyectos (uno por año) para obras de infraestructura de apoyo a la producción.  3 Innovaciones (1 tecnológica, 1 comercial y 1 institucional) facilitadas por las relaciones de confianza construida por los actores de la cadena al finalizar el proyecto. |
| **FINANCIAMIENTO:** | Costo Total Proyecto: US$ **166,059.33 100,0%**  FOMIN: US$ 105,902.79 63,8%  FOVIDA: US$ 60,156.54 36,2% |
| **EJECUCIÓN Y**  **DESEMBOLSO:** | Ejecución: 24 meses  Desembolso: 30 meses |
| **CONDICIONES**  **CONTRACTUALES**  **ESPECIALES:** | El primer desembolso estará condicionado a que el organismo ejecutor presente a satisfacción del Banco: i) un plan operativo para la ejecución total del proyecto; ii) el nombramiento del coordinador del proyecto iii) se viabilice la contrapartida del sector público.  Los siguientes desembolsos se realizarán en función del cumplimiento de las metas condicionantes de desembolsos acordadas con el Banco. |

1. **ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN**

El corredor económico del Mantaro, comprendido por las provincias de Huancayo, Jauja, Concepción y Chupaca en el Departamento de Junín, cuenta con adecuadas condiciones para el cultivo de alcachofa criolla tales como: abundante riqueza natural, condiciones climáticas que lo hace ideal para la producción constante de dicho producto, rico en recursos hídricos, suficiente disponibilidad de mano de obra, ubicación geográfica de las zonas productoras relativamente cercanas a las principales plantas de transformación (Sociedad Agrícola Virú y Agro Mantaro) y su cercanía con la Ciudad de Lima.

Las principales actividades agrícolas comerciales son: la papa, maíz, zanahoria, haba, arvejas, cebada, trigo, alcachofas, oca, olluco, entre otros, que hacen el principal uso de las tierras cultivables (con riego y secano) y con un potencial de 2,646 Ha (10%) para el cultivo de la alcachofa. La oferta del territorio abastece durante todo el año a los mercados de la costa (sector consumo a Lima y sector de transformación a Trujillo).

Este producto se ha adaptado a las condiciones geográficas que ofrecen las Provincias de Huancayo, Chupaca, Jauja y Concepción, habiéndose ampliado la frontera agrícola y la cantidad/calidad de oferta a las empresas agroindustriales asentadas en el territorio y fuera de ella.

*El Corredor Mantaro es el principal abastecedor del mercado de consumo* en la Ciudad de Lima, hecho que indica la presencia de una importante dinámica de los pequeños productores (25% del sector en la región), en una oferta permanente pero poca organizada, caracterizada por la atomización de los predios, el desigual manejo de las prácticas agronómicas que distorsionan el comportamiento del mercado, en beneficio de algunas empresas agroindustriales y acopiadores informales. Este factor se viene superando por la promoción de la asociatividad empresarial de pequeños productores que realizan las instituciones privadas, Gobierno Regional y la empresa privada, que ha dado lugar a la Red de Productores Agropecuarios del corredor económico del Mantaro “***REPRACOM”*** con 26 socios.

Hasta ahora, cada actor de la cadena productiva tiende a satisfacer sus propias necesidades, sin tener una consigna clara en promover un clúster en el sector, haciendo que el agricultor/a de la región, al igual que gran parte de los agricultores nacionales, tengan renuencia al cambio de cultivo; sin embargo pese a las barreras iniciales, la gran demanda de alcachofa de exportación ha incrementado el interés del agricultor y productor regional para invertir en este nuevo cultivo.

*La presencia de empresas procesadoras* exportadoras y acopiadores (mercado mayorista) en la región, ha logrado que el nivel de productividad y calidad del producto final mejore sostenidamente. Los requerimientos de materia prima para el procesamiento y la exportación, han obligado a estas empresas a apoyar la gestión de los agricultores, con asistencia técnica (cultivo, cosecha y post cosecha) y financiera para la adquisición de semillas esquejes e insumos, así como con herramientas para el cuidado del cultivo. Sin embargo, el nivel de informalidad existente en la región es todavía muy alto.

*La producción* la realizan pequeños productores con un sistema de riego por surcos, utilizando una alta densidad de producción con plantaciones tempranas en el mes de mayo, obteniéndose la cosecha entre setiembre y abril. Las Provincias de Concepción, Chupaca, Jauja y Huancayo son ideales para este cultivo, en los cuales predomina la producción de alcachofa criolla, con espinas.

*El producto* alcachofa, viene siendo considerado como un cultivo de agro exportación en el país, debido a la gran demanda existente en el exterior, especialmente en Europa y Estados Unidos.

**Cuadro Nº 01: Resumen de áreas potenciales para el cultivo**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Área Potencial Cultivo Alcachofa** | | |
| **Distritos** | **Has. Estimadas con Potencial** | **Estimación de áreas sembradas** |
| Jauja | 502 | 120 |
| Concepción | 804 | 350 |
| Huancayo | 767 | 130 |
| Chupaca | 576 | 200 |
| Total | 2649 | 800 |

Teniendo en cuenta que el sector propuesto es la cadena productiva de alcachofa criolla, se plantea el análisis de 5 fuerzas competitivas que pueden afectar las operaciones de la REPRACOM:

1. La amenaza de nuevos competidores: Los competidores están representados por los territorios o zonas ajenas a la intervención, tales como La Libertad, Lima, (en la costa) Arequipa, Ancash, Huánuco, Ayacucho, Cuzco (en la sierra). Esta amenaza es peligrosa para el territorio pero beneficiosa para el sector (viéndolo como oferta exportable nacional), pues no requiere de gran inversión, siendo la dificultad la consecución de zonas geográficas aptas, la experticia de los productores/as, los accesos y la presencia de clústeres.

**Cuadro Nº2 Meses de Producción de Alcachofa por Departamentos**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Departamento | E | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D |
| Costa | La Libertad |  |  |  |  |  |  | x | x | x | x | x | x |
| Ica |  |  |  |  |  |  |  | x | x | x | x | x |
| Lima |  |  |  |  |  |  |  |  | x | x | x | x |
| Sierra | Ancash | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x |
| **Junín** | **x** | **x** | **x** | **x** |  |  |  |  | **x** | **x** | **x** | **x** |

Fuente: MINAG

2. Rivalidad entre los competidores: Siendo la alcachofa un producto que involucra la especialización del sector, la competencia se manifiesta principalmente por la calidad de la oferta, el control de los costos (S/. 14,893) de produccióny el nivel de rentabilidad (9.1%) que se espera obtener. En este sentido, el Corredor Económico del Mantaro cuenta con ventajas comparativas (clima, suelos, vías de acceso) y competitivas (experticia, tecnologías, mejores rendimientos, etc.), que le permiten liderar la oferta de alcachofa criolla en la sierra central.

3. Poder de negociación de los proveedores: En la actualidad existen una amplia gama de profesionales, entidades e instituciones que proveen diferentes servicios y/o insumos, haciendo prever que la competencia entre éstas provoque una débil capacidad de negociación.

4. Poder de negociación de los compradores: Actualmente son 04 las entidades que vienen acopiando materia prima para sus negocios. Por un lado las empresas Sociedad Agrícola Virú S.A., con el 40% de participación en el mercado demandante, DANPER (15%) y AGROMANTARO (30%), industria local (15%), que se abastecen para el procesamiento o industrialización en “fondos de alcachofas” y los acopiadores locales que envían alcachofa criolla en fresco a los mercados mayoristas de Huancayo y Lima.

Las tres primeras empresas, plantean una “agricultura por contrato”, pactando precios referenciales por campaña (abastecimiento constante de S/. 2,20 a S/.2,60 por docena), mientras que los acopiadores pagan de S/. 3,00 a S/ 4,50 (abastecimiento irregular).

Las empresas poseen gran poder de negociación, hecho que provoca cierta informalidad del sector, ya que tanto la oferta como la demanda se mueven al ritmo de la situación del mercado. Pero aún así la oferta de alcachofa criolla es limitada con respecto a la demanda por parte de las agroindustrias transformadoras exportadoras de fondos de alcachofa a los principales destinos europeos y de Estados Unidos. Actualmente la demanda es cubierta con el 8% de la producción de Junín.

5. Amenaza de productos sustitutos: El mercado agroindustrial tiene una dinámica constante, donde permanentemente se van generando nuevas ofertas. En el caso de la alcachofa criolla se ha ganado un respetable lugar en los paladares Americanos y Europeos, que la hacen “difícil de sustituir”.

**TENDENCIAS DEL SECTOR**

En los últimos tres años la producción de alcachofa (Cynara Scolymus) creció a un ritmo anual de 25%, impulsada por la participación creciente en el mercado internacional. La producción mundial de alcachofas se concentra principalmente en Italia y España, que componen el 60% de la producción mundial; el Perú sólo representa el 1% de la producción mundial, pero ha mantenido un crecimiento anual sostenido, sin embargo esta condición se puede ver afectada por la actual “crisis internacional”. La alcachofa criolla con espinas (bases), es un acompañante de la alcachofa sin espinas (corazones de alcachofa), en el rango de 70% - 30%. La exportación de producto fresco todavía no logra la importancia que tienen las exportaciones de alcachofas en conservas, pero es un mercado bastante interesante que requiere de mayores inversiones. La producción de alcachofas para exportación en fresco está limitada por carecer de tecnología post cosecha y de la infraestructura adecuada para su almacenamiento y transporte oportuno a los mercados internacionales.

Asimismo, el cambio de hábitos de consumo de la alcachofa ha originado modificaciones en la producción y exportación de este cultivo en nuestro país, a fin de satisfacer los requerimientos del mercado. Es importante rescatar que el consumidor final ha dejado de ver a esta hortaliza como un producto que forma parte de las comidas exóticas y lo está incorporando dentro de su dieta habitual, como es el caso del brócoli, la coliflor o los espárragos.

**INDUSTRIAS RELACIONADAS Y DE APOYO**

La presencia de empresas agroindustriales exportadoras de alcachofas en nuestra región data del año 1997 con la Empresa Procesadora SAC para que, a partir del año 2000 y en el marco del proyecto del PRA, se motivara la presencia de las empresas DANPER, SAVSA y CAMPOSOL (bajo el formato de acopio para el envío de materia prima a sus plantas en costa). En el año 2004 - 2005 se hizo evidente la importancia del sector, al implementarse plantas de procesamiento en la región, como es el caso de TALSA y Agro Mantaro y plantear al cultivo como “producto bandera” de la región.

Paralelamente se han ido desarrollando actividades de apoyo al sector, como son las empresas proveedoras de insumos (químicos, herramientas, maquinarias), de servicios empresariales, financieras y de transportes; sin embargo no representan industrias de apoyo, sino actividades aisladas.

**ROL DEL GOBIERNO**

La actual vigencia del TLC con diversos países consumidores de la alcachofa (principalmente los EE.UU) y el Sistema General de Preferencias Andino (Comunidad Europea), permiten que la alcachofa procesada ingrese al mercado de los Estados Unidos y la Unión Europea, sin el pago de derechos arancelarios a la importación.

Al igual que en otras realidades de nuestro país, en la actualidad en Junín, no existen sectores que se beneficien de una interacción competitiva con sectores relacionados y de apoyo. La mayoría de las actividades económicas se desarrollan de forma aislada, las industrias no se complementan ni trabajan para alcanzar un objetivo en común. Ello a pesar de la presencia de proveedores para varios bienes, insumos y servicios. Vale destacar que hay presencia de sucursales de importantes empresas de la capital laborando en la región.

En la región existen varios esfuerzos del Gobierno Regional, de las ONGs, que contribuyen con el desarrollo productivo en el cultivo de la alcachofa criolla, brindando asesoramiento técnico, apoyo logístico e, inclusive, consiguiendo mercado a sus productos. Los proyectos que se encuentran en Junín van desde la conformación y fortalecimiento de las cadenas productivas, hasta el desarrollo de productos para la exportación. En tal sentido, este proyecto contribuirá también al desarrollo la institucionalidad del clúster agroindustrial en la Región Junín.

1. **EL PROYECTO**
2. **OBJETIVOS DE LA COOPERACIÓN TÉCNICA**

El fin del proyecto es contribuir a incrementar el ingreso de la población de las provincias de Huancayo, Chupaca, Concepción y Jauja del departamento de Junín.

El objetivo es mejorar la competitividad empresarial de la cadena productiva de alcachofa del corredor económico del Mantaro.

1. **COMPONENTES Y ACTIVIDADES**

Para lograr el objetivo planteado, se desarrollarán los siguientes componentes:

**Componente 1:**

77 Productores de alcachofa criolla de 4 provincias en la región Junín con capacidades técnicas incrementan la productividad del cultivo de alcachofa y aseguran estándares de calidad óptima

**Para ello se desarrollaran las siguientes actividades:**

1.1 Acciones de capacitación y asesoría en semilla. (02 talleres descentralizados – 1 por campaña - para incorporar prácticas de elección de esquejes como material de reproducción y 410 asesorías técnicas a 77 productores (40 1er año y 77 el 2do año).

1.2 Acciones de capacitación y asesoría en manejo agronómico del cultivo incorporando buenas prácticas agrícolas. Se pondrá énfasis en la capacitación en el manejo de registros y con el enfoque de la reducción de agroquímicos de alta toxicidad (Rojas y Amarillas), a los de moderada y ligeramente toxica (Azules y Verdes), y el almacenamiento de los restos o empaques los cuales deberán ser almacenados para evitar la contaminación de los suelos, a esto se suma el manejo de las Buena Prácticas Agrícolas la cual enfoca el cuidado de la salud de los agricultores en la utilización de equipos apropiados para su protección. (2 talleres – 1 por campaña - para difundir niveles de fertilización adecuados, uso de abonos orgánicos; 02 talleres – 1 por campaña - para difundir la realización de podas periódicas para control de plagas y uso de registros de evaluación sanitaria; y 1,370 asesorías técnicas dirigida a 77 productores (40 1er año y 77 el 2do año)

1.3 Diseño e implementación de 03 parcelas demostrativas en dos provincias Chupaca 02 (distritos de Chongos Bajo y Chupaca) y 01 en Concepción (distrito de Mito); con participación de productores para demostrar las ventajas de la propuesta técnica promovida por el proyecto, cada parcela contará con un área testigo[[1]](#footnote-1).

1.4 Acciones de capacitación y asesoría a 77 productores/as en 150 Has instaladas del cultivo de alcachofa criolla en cosecha y post cosecha. (02 Talleres para difundir los criterios de selección y clasificación del producto que son requeridos por la empresa; y 385 asesorías técnicas dirigidas a 77 productores (40 el primer año y 77 al 2do año).

**Los resultados esperados del Componente son:**

* Rendimientos promedios por hectárea serán de 6,500 y 7,500 docenas producidas por Ha. en el primer y segundo año respectivamente, siendo la base promedio de 6,000 docenas por hectárea.
* 25% de reducción del uso de plaguicidas moderadamente tóxicos comparada con la situación inicial.
* 95% de la producción cumplen los estándares de calidad requeridos por la agroindustria.
* 20 productores/as (50% mujeres) incorporan 2 innovaciones tecnológicas durante el proceso vegetativo del cultivo al finalizar el segundo año del proyecto.

**Componente 2:**

77 Productores gestionan eficientemente su organización logrando insertarse activamente en la cadena productiva de alcachofa y espacios de decisión (Mesa de alcachofa del gobierno Regional y procesos de presupuesto participativo).

**Para ello se desarrollarán las siguientes actividades:**

2.1 Acciones de capacitación y asesoría en planes de desarrollo institucional. (02 talleres de capacitación en planeación estratégica y liderazgo dirigido a 77 productores; y asesoría a la REPRACOM en la elaboración de su Plan Estratégico y plan operativo.

2.2 Acciones de capacitación y asesoría en dirigido a 15 líderes en resolución de conflictos. Un taller de capacitación en resolución de conflictos y 40 sesiones de asesoría dirigida a los dirigentas para eficiente gestión de su organización.

2.3 Acciones de capacitación y asesoría dirigido a 15 productores en liderazgo e incorporación de propuestas y proyectos a favor del desarrollo de su sector en la mesa de la alcachofa, procesos de presupuestos participativos. 02 Talleres de capacitación en formación de liderazgo para el desarrollo de una agenda política; y asesoría a dirigentes de la REPRACOM para que participen de manera propositiva en espacios de concertación.

**Los resultados esperados del Componente son:**

* Una organización de productores con 77 asociados participan con dos propuestas de desarrollo productivo en los presupuestos participativos de su localidad y la mesa de exportación de la alcachofa.
* 1 alianza estratégica con la agro industria, gobierno local y prestadores de servicios para la formulación de propuestas de política que promuevan la generación de valor agregado al sector de alcachofa de la región.

**Componente 3:**

77 Productores gestionan empresarialmente sus organizaciones, comercializando ventajosamente en mercados dinámicos.

**Para ello se desarrollarán las siguientes actividades:**

3.1 Acciones de capacitación y asesoría dirigido a 77 de productores en registro, análisis de costos de producción y negociación colectiva. (Mediante 02 talleres de capacitación en instrumentos de negociación para definición de precio y volumen de colocación para la negociación con empresas; Asesoría para el registro de ficha de costos e ingresos).

3.2 Acciones de capacitación y asesoría en planificación de campaña implementadas con 77 productores. (Mediante dos talleres de capacitación – 1 por campaña - , orientados al diseño de un plan de siembras y cosechas que faciliten el cumplimiento de los compromisos de entrega de producto a las empresas. La asesoría en 60 sesiones – 40 el 1er año y 20 el 2do - se orienta a garantizar la implementación del Plan.

3.3 Un programa de asesoría dirigido a 77 productores en compras conjuntas. 100 sesiones (50 por campaña) para la adquisición o contratación de insumos y servicios de manera colectiva y teniendo en cuenta criterios de precio y calidad del producto o servicio.

3.4 Acciones de asesoría en Evaluaciones de campaña implementada con 77 productores. 02 Talleres de evaluación de la campaña 2010 – 2011 y 2011 – 2012 orientada a identificar los factores que determinaron los resultados productivos y económicos de la campaña que facilite la superación de los problemas identificados. Incluye la determinacion de la linea de base y el monitoreo de los resultados alcanzados

**Los resultados esperados del Componente son:**

* 77 productores/as comercializan 1’234,655 docenas de alcachofas criollas en mercados dinámicos provenientes de 150 Ha.
* 2 contratos comerciales suscritos entre la asociación y la agroindustria logrando el 12% de incremento de precios por campaña.
* 77 Productores organizados logran negociar colectivamente insumos y servicios reduciendo sus costos en 10% respecto a la situación inicial.

**Componente 4:**

Una empresa incorpora prácticas de responsabilidad social construida con la participación de sus proveedores los pequeños productores organizados (REPRACOM)

**Para ello se desarrollaran las siguientes actividades:**

4.1 Construir una plataforma de diálogo integrada por actores públicos y privados encargados de elaborar el plan de RSE así como sus criterios. Elaboración de plan de RSE mediante 10 sesiones con los dirigentes y actores públicos y privados para la identificación de acciones que en el marco de la RSE serán concertados con la agroindustria.

4.2 Implementación y difusión de prácticas de Responsabilidad Social empresarial.

1. **COSTO Y FINANCIAMIENTO**

El costo total del proyecto se estima en US$ 160.059,33 de los cuales el FOMIN aportará US$ 99.902,79 en calidad de contribución como cooperación técnica no reembolsable, y FOVIDA US$ 60.156,54 en calidad de fondos de contrapartida. Al menos el 50% de aporte será en efectivo.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **PRESUPUESTO POR COMPONENTES** | | | |
| **COMPONENTES** | **APORTE FOMIN (US$)** | **APORTE LOCAL (US$)** | **COSTO TOTAL (US$)** |
| **Componente 1:** Productores incrementan la productividad del cultivo de alcachofa y aseguran estándares de calidad óptima | 25.016,83 | 21.389,77 | 46.406,60 |
| **Componente 2:** Productores gestionan eficientemente su organización logrando insertarse activamente n la cadena productiva de alcachofa y espacios de decisión | 20.974,86 | 13.224,20 | 34.199,06 |
| **Componente 3:** Productores gestionan empresarialmente sus organizaciones, comercializando ventajosamente en mercados dinámicos | 22.528,00 | 9.075,87 | 31.603,87 |
| **Componente 4:** Una empresa incorpora prácticas de responsabilidad social construida con la participación de sus proveedores los pequeños productores organizados (REPRACOM) | 18.267,29 | - | 18.267,29 |
| **Unidad Ejecutora** | 3.115,81 | 16.466,70 | 19.582,51 |
| **Sub Total** | 89.902,79 | 60.156,54 | 150.059,33 |
|  |  |  |  |
| **Evaluación Final y Video** | 6.000,00 |  | 6.000,00 |
| **Auditoria,** | 5.000,00 |  | 5.000,00 |
| **Imprevistos** | 5.000,00 |  | 5.000,00 |
| **Total Proyecto** | **105.902,79** | **60.156,54** | **166.059,33** |
| Porcentajes | **63.8%** | **36.2%** | **100,0%** |

1. **ORGANIZACIÓN Y EJECUCIÓN**

Organismo Ejecutor, Fomento de la Vida - FOVIDA, es una Organización No Gubernamental sin fines de lucro creada el año 1984 con el propósito de desarrollar actividades orientadas a mejorar las condiciones de vida de la población de bajos ingresos. Su quehacer se orienta al desarrollo local sostenible, centrado en las personas, tomando en cuenta las interacciones políticas y socioculturales, los sistemas ambientales, el aprovechamiento de los recursos productivos y la integración económica, como medios que posibilitan la cooperación y corresponsabilidad para el bienestar humano.

El 2006 FOVIDA ingresa al territorio a trabajar el tema de alcachofa criolla con espinas con la participación de 32 Productores (50% mujeres), con el enfoque de cadenas productivas buscando promover alianzas entre los actores, para la producción en 60 Ha. En el proceso se validó el paquete tecnológico del cultivo en función al estado fenológico de la planta, bajo el modelo de reproducción por hijuelos, en la variedad de alcachofa criolla para exportación. Por tanto en el caso descrito previamente, se ha logrado un cúmulo de experiencias que deben servir a relanzar el trabajo en el periodo que viene, debido a la elevada y creciente demanda nacional e internacional del cultivo de alcachofa.

La intervención de FOVIDA en la promoción de la cadena de la alcachofa criolla en el departamento de Junín ha permitido identificar algunos resultados que serán potenciados con el desarrollo del proyecto para mejorar la competitividad de la cadena de alcachofa.

Beneficiarios: Los agricultores seleccionados como beneficiarios corresponde a pequeños productores caracterizados por ser indígenas conductores de parcelas muy pequeñas, parceladas por los efectos de herencia, siendo requisito para incorporarse al proyecto la disposición al trabajo asociativo basado en tradiciones ancestrales. No existe base para una discriminación basada en raza, etnia, genero o religión. Los beneficiarios tienen en su portafolio de cultivos la alcachofa con espinas por lo que tienen experiencia en la producción de alcachofa con la calidad exigida por el mercado agroindustrial, además de poseer áreas bajo riego y condiciones edafoclimáticas favorables para el desarrollo de este cultivo. Esto es, tienen condiciones para lograr su competitividad. Como limitaciones tienen un bajo grado de instrucción, desarticulados del mercado, poseen pequeñas parcelas (en promedio menos de 3 Has/familia) y escasas posibilidades de financiamiento.

Estos agricultores forman parte de la Asociación de productores Agropecuarios del corredor económico del Mantaro y para la campaña 2009-2010, 40 productores han instalado 100 Has y para la segunda campaña 2010-2011 se incorporarán 37 productores con un total de 150 Has.

Mecanismos de ejecución: El equipo líder a cargo de la ejecución del proyecto está integrado por los siguientes profesionales:

*Coordinador de Proyecto:* Monitoreo, conducción definición de estrategias, implementación de algunas actividades, levantar las observaciones de los hallazgos de las evaluaciones periódicas, facilitar el proceso de evaluación intermedia y final que será desarrollado por una consultoría externa del proyecto (02 en total) y elaboración de los informes narrativos. 100% de tiempo

*Ingeniero agrónomo:* Asistencia y seguimiento técnico en los campos de alcachofa, especialista en producción de alcachofa criolla, definición de estrategias y facilitador de metodologías aprendizaje para adultos en producción, post cosecha, Manejo, Integrado del cultivo. 100% de tiempo.

*Especialista en MYPES Rurales (Trabajador social, antropólogo, comunicador social):* Definir la estrategia para la formación y fortalecimiento organizativo con visión empresarial, capacita y asesora a las MYPES rurales para su mejor posicionamiento en el mercado. 100% de tiempo.

*Especialista en articulación comercial:* Asesora la articulación comercial, capacitación en gestión empresarial y planes de negocios. Elabora los protocolos agroindustriales de exportación. 100% de tiempo.

La gestión administrativa y financiera del proyecto será realizado por el personal de FOVIDA, el cual cuenta con gran experiencia en gestión de proyectos con financiamiento de la cooperación nacional e internacional.

Los aliados del proyecto son la Red de Productores Agropecuarios del corredor económico del Mantaro “REPRACOM”, la Sociedad Agrícola Viru S.A. “SAVSA” y el Gobierno Regional de Junín “Mesa de competitividad de la Alcachofa”.

Periodo de ejecución. La ejecución tendrá un plazo de 24 meses, contados a partir de la vigencia del convenio con el Banco, con un período de desembolso de 30 meses.

Desembolsos por resultados. El anticipará los fondos en función a la planificación de las operaciones y a la programación de pagos para el logro de resultados dentro de un plazo determinado, por acuerdo específico entre el Banco y el Organismo Ejecutor.

Metas condicionantes de desembolsos. A partir de la segunda solicitud de desembolso, los recursos de la Contribución serán otorgados en función del cumplimiento, a satisfacción del Banco, de metas condicionantes de desembolsos (MCD), previamente acordadas con el Banco en el POA. El cumplimiento de metas se presentará al Banco mediante informes resumidos, a ser corroborados por el Banco. De no cumplirse las metas dentro del plazo establecido, el Banco podría proceder a la cancelación del saldo no desembolsado. Adicionalmente, el ejecutor deberá presentar una conciliación entre los saldos de caja contables y el saldo del banco comercial donde se haya abierto la cuenta bancaria.

Auditoria. El Organismo Ejecutor se compromete a que se presenten, dentro de los plazos y durante el periodo de tiempo establecidos a continuación, los siguientes informes: (a) Dentro del plazo de ciento veinte (90) de la fecha del último desembolso del Financiamiento los estados financiero auditados. (b) Durante el periodo de ejecución, los auditores externos presentarán un informe de revisión expost de desembolsos y adquisiciones en forma anual.

Para efectos de lo indicado en el Artículo 13 (e) de las Normas Generales de este Convenio, el Banco podrá seleccionar y contratar los servicios de contadores públicos independientes con cargo a los recursos de la Contribución, para la realización de la auditoría de: (i) los estados financieros indicados en el inciso (a) anterior de esta clausula;(ii) los procedimientos de adquisiciones de bienes y servicios y la contratación de consultores; y (iii) la documentación de soporte de los gastos elegibles efectuados con cargo a la Contribución. El Organismo Ejecutor se compromete a facilitar, dar acceso y presentar la información requerida por los auditores externos contratados por el Banco para estos propósitos.

1. **Adquisiciones y Contrataciones**

La selección y contratación de consultores deberá ser llevada a cabo de conformidad con las disposiciones establecidas en el Documento GN-2350-7 ("Políticas para la selección y contratación de consultores financiados por el Banco Interamericano de Desarrollo"), de fecha julio de 2006 (en adelante denominado las "Políticas de Consultores"), La adquisición de bienes y servicios relacionados se llevará a cabo de conformidad con las disposiciones establecidas en el Documento GN-2349-7 (“Políticas para la adquisición de bienes y obras financiados por el Banco Interamericano de Desarrollo”), de fecha julio de 2006 (en adelante denominado las “Políticas de Adquisiciones”).

“Para la adquisición de bienes y servicios distintos a los de consultoría menores a US$2,000, se podrá utilizar el método de compra directa, sin necesidad de presentar ninguna cotización al FOMIN, conforme se establece en el punto 6.3 de los Lineamientos FOMIN para Adquisiciones de julio de 2008. Este límite no aplica para la contratación de consultorías”.

Considerando que la evaluación de la capacidad de compra de la institución dio un riesgo bajo de adquisiciones, las contrataciones de consultorías y adquisiciones de bienes y servicios serán supervisadas por el Banco bajo el mecanismo ex-post. de conformidad con los procedimientos establecidos en el párrafo 4 del Apéndice 1 de las Políticas de Adquisiciones y de las Políticas de Consultores.

Como parte del Plan Operativo Anual, el Beneficiario deberá presentar a la revisión y aprobación del Banco, el Plan de Adquisiciones propuesto para el Programa, que deberá incluir el costo estimado de cada contrato, la agrupación de los contratos y los métodos de adquisición y de selección aplicables, de conformidad con lo dispuesto en los párrafos 1 de los Apéndices 1 de las Políticas de Adquisiciones y de Consultores. Este plan deberá ser actualizado cada doce (12) meses durante su ejecución, y cada versión actualizada será sometida a la revisión y aprobación del Banco. La adquisición de los bienes y servicios y la selección y contratación de consultores deberán ser llevados a cabo de conformidad con el Plan de Adquisiciones aprobado por el Banco y sus respectivas modificaciones.

Todos los contratos de consultoría, así como cualquier acuerdo alcanzado con proveedores de bienes y servicios en el marco del presente proyecto, deberá explicitar que el proyecto es susceptible de terminar antes de los 30 meses de ejecución si no son alcanzados los objetivos establecidos; ello de manera de evitar eventuales reclamos de terceros por incumplimiento de contrato.

1. **SEGUIMIENTO**

El Organismo Ejecutor se compromete a presentar al Banco, los siguientes informes: (a) un informe de avance del Programa (PSR), dentro de los treinta (30) días siguientes a la finalización de cada semestre calendario, que reportarán entre otros: (i)el avance en cuanto a la ejecución del Programa; (ii) cumplimiento de hitos; (iii) los resultados obtenidos y su contribución al logro de los objetivos, en función a lo indicado en el marco lógico y a otros instrumentos de planificación operativa;. (iv) los problemas encontrados durante la ejecución; y (v) las posibles soluciones.; y (b) un informe de Avance Final (PSR Final), dentro de los noventa (90) días siguientes al vencimiento del plazo de ejecución del Programa, en el que se priorizarán (i) los resultados alcanzados; (ii) el plan de sostenibilidad; y (iii) las lecciones aprendidas.

El Beneficiario se compromete a colaborar con el Banco y a brindarle toda la información que éste razonablemente le solicite con el fin de que el Banco pueda realizar la evaluación final del Programa, dentro los tres meses posteriores al término del período de ejecución.

1. **SOSTENIBILIDAD**

La sostenibilidad del proyecto se basará en la construcción de relaciones de confianza entre las agroindustrias de exportación y la organización de productores como consecuencia del cumplimiento en la entrega del producto en la cantidad y calidad requerida. Asimismo la mejora de la rentabilidad de los productores constituirá un incentivo para que estos aseguren la provisión de servicios de asesoría técnica que les permita sostener los niveles competitividad alcanzados.

La construcción de capital social (redes, plataformas) constituyen un importante factor de desarrollo de la competitividad de la cadena pues promueve por un lado acciones de promoción e inversión en infraestructura de apoyo a la producción que genera externalidades positivas para su desarrollo y por otro incentiva las innovaciones tanto técnicas (nuevos procesos), comerciales (nuevos productos) e institucionales (agricultura de contrato).

1. **IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL**

No se prevé que el proyecto tenga impactos sociales o ambientales negativos para el área de influencia. Por el contrario el proyecto contempla un enfoque de responsabilidad ambiental y social entre los productores locales y las empresas participantes en el proyecto.

La clasificación asignada por el comité ESR en su reunión de fecha 29 de Julio, con relación al riesgo ambiental y social para este proyecto es de categoría C.

1. **RIESGOS**

Los riesgos asociados al agravamiento de la crisis económica europea que de lugar a una caída de la demanda externa con la consiguiente disminución de precios y volúmenes demandados. Esta situación en parte puede atenuarse debido al posicionamiento que ha logrado este producto en el mercado interno y a la consolidación de la demanda de Estados Unidos.

Los cambios climáticos dan lugar al incremento de plagas y enfermedades que afectan los costos de producción consecuencia de mayor demanda de insumos para su control. En casos extremos darán lugar reducción importantes de la producción con la consiguiente pérdida de rentabilidad del cultivo.

Resulta de vital importancia, considerando que el cultivo de la alcachofa depende básicamente del recurso hídrico, que los niveles de contaminación en la región sean estrechamente vigilados, a fin de no perjudicar a este sector de gran potencial para la economía de Junín. En este sentido el Gobierno Regional y el Nacional vienen tomando cada vez una mayor conciencia de la necesidad de fortalecer los mecanismos de supervisión de la calidad de los controles que las empresas mineras tiene sobre sus efectos sobre el medio ambiente.

Es posible que el proyecto enfrente el riesgo de falta de interés de los beneficiarios en el impulso al esquema asociativo. Se ha evidenciado la dificultad que significa traducir la capcidad ancestral de trabajo comunal entre los pobladores rurales del Ande, en trabajo empresarial asociativo. El reto del proyecto es demostrar con el primer grupo y de manera tangible y por etapas que el trabajo asociativo trae grandes beneficios para todos por sus efectos en reducción de costos de insumos, de costos de transacción y de incremento de la capadcdidad de negociación.

Es posible que la coyuntura electoral, cambio de alcaldes, presidente regional y gobierno nacional podría tener un efecto en disminuir el apoyo a la iniciativa por parte de entidades relevantes del sector privado. Sin embargo, el proceso de regionalización ha encontrado en las mesas temáticas, como lo es la del la alcachofa, un instrumento de dialogo público privado que esta generando cierta estabilidad en las políticas públicas. A este respecto el trabajo con la Mesa de la Alcachofa se torna clave para efectivzar los apoyos de las entidades públicas relevantes.

1. El área testigo es conducida con la tecnología que usa el productor. [↑](#footnote-ref-1)