PARTE 1

**¿Ustedes de dónde provienen? ¿Cómo así es que vienen las expectativas empresariales que hoy están sacando adelante?**

La empresa Aega Agroindustrial comenzó hace más de cinco años trabajando de la mano con una cooperativa, liderada por Manuel, en el Valle de Cinto. Empezaron con la idea de la exportación en 2018 y formalmente comenzaron el proceso de exportación en 2022, tras un largo proceso de preparación. La evolución ha sido constante y, aunque el sistema aún tiene algunos desafíos, está funcionando bien y esperan que cada año madure aún más.

|  |
| --- |
| Bueno, nuevamente, Aldo, muchas gracias por la oportunidad, la empresa Aega Agroindustrial, por esta oportunidad de poder formar parte del programa Emprender Exportando. Y en esta oportunidad queremos hacerle una entrevista para estas preguntas sobre el proceso de exportación que ustedes vienen logrando con el fruto de la granada. Entonces, primero, para poder conocerlos mejor en su calidad de emprendedores, quisiera que, por favor, nos comenten, bueno, ¿Ustedes de dónde provienen? ¿Cómo así es que vienen las expectativas empresariales que hoy están sacando adelante? Sí, claro, ¿cómo no? Bueno, ahora estamos nosotros como empresa y Manuel como directivo de la cooperativa, que son dos instituciones que han comenzado a trabajar ya más de cinco años de la mano y ha habido una evolución en el tiempo desde que Pensamos en la idea, conocimos a Manuel y a un grupo de agricultores. Nosotros operamos desde el año 18, 19, con esta idea de la exportación. Es un largo camino que hemos recorrido y el proceso de exportación en sí comienza en el año 22, después de todo el proceso previo que implica traer las plantas, plantarlas, prepararlas y cosecharlas. Pero, digamos, a lo que nos trae hoy a la reunión es este proceso que comenzó el 22 y ha ido madurando en el tiempo, ¿no? Madurando en el tiempo porque comenzamos como un grupo de agricultores. Manuel tenía alguna experiencia mayor en asociatividad porque en el Valle de Cinto, donde están algunos de los agricultores, incluido Manuel, ya habían hecho algunos programas con el gobierno fondos y cosas así donde se habían agrupado. Entonces, él y un grupo más nos ayudó a formar la asociación inicialmente y con eso comenzamos a exportar. La asociación era la que generaba la producción, nosotros buscábamos el mercado y ayudábamos en el proceso de exportación de acuerdo a un número más o menos pactado de precio de de retorno que van a tener ellos. Y eso ha ido evolucionando en el tiempo. Estamos en el cuarto año. Este año, por primera vez, y está muy nuevito todavía, Manuel no ha tenido mucha experiencia, tampoco es el tema de la cooperativa. Antes éramos asociación. La asociación tiene muchas limitaciones operativas, incluso tributarias. Hay una normativa nueva de cooperativas que nos pareció interesante. por eso ahora trabajamos de la mano cooperativa con todos los agricultores y nosotros como empresa tractora, digamos, que ayudamos a que la gente se pueda organizar, nos pueda vender la fruta, nosotros conseguimos el cliente, el cliente nos transfiere los fondos y nosotros a ellos. No es perfecto el sistema, pero creo que está funcionando bien y sí vemos que cada año va madurando y yo espero que dos o tres, fluya mucho más. |

PARTE 2

**¿Cómo así escogieron que sea Tacna el punto donde iniciar todo este desarrollo y toda esta aventura?**

La decisión de elegir Tacna como punto de inicio surgió de una evaluación realizada por un grupo de amigos, uno de ellos extranjero, que consideró las posibilidades de inversión en la región. Hace unos 10 años, tras visitar la irrigación de la tierra en Tacna, se dieron cuenta de la inmensa cantidad de hectáreas cultivadas y la falta de agroindustria. A pesar de no haber grandes empresas agroexportadoras, como Camposol, se detectó que la región tenía potencial para desarrollar un packing con características especiales. Tacna, por su cercanía con Chile, también tenía la ventaja de una fuerte relación comercial con el país vecino, lo que permitió abrir mercados de exportación más allá de Chile.

|  |
| --- |
| ¿Y cómo así escogieron que sea Tacna el punto donde iniciar todo este desarrollo y toda esta aventura? Sí, yo creo que, como a veces lo cuento, yo la verdad no estaba metido en el tema agrícola, pero con un par de amigos más, uno extranjero, uno era israelí y el otro peruano, hicimos una evaluación de las posibilidades de inversión en Tacna, y recuerdo, estoy hablando de hace 10 años atrás, este amigo israelí dijo, oye, ¿y por qué no hay agroindustria aquí en Tacna? O sea, ¿qué cosas hacen acá? Fuimos a pasear a la irrigación de la tierra, que la había inmensa, un montón de hectáreas cultivadas, ¿y qué empresa grande hay aquí? Digamos, no sé, como decir... Camposol, una cosa así, de ese perfil muy grande, ¿no? No, ninguna, le dije. ¿Cómo? ¿Y acá no hay agroexportadoras grandes? Pero ¿por qué? Preguntaban, ¿no? En Arequipa hay, en Inca hay, bueno, en el norte, ¿qué te digo, no? Por todos lados están. Y no había ese tema, ¿no? Tampoco había un packing, un packing de las características del que tenemos, ¿no? Packings hay muchos, nosotros como región tenemos mucha relación con Chile y hay mucha exportación hacia Chile, ¿no?  Pero digamos que son packings primarios. Lo que se ha trabajado aquí es exportaciones en frío a destinos mucho más lejanos que solo Chile. Y eso es algo que se ha hecho recién ahora. Hasta ahora somos el único packing de esas características en la región Tacna y Moquegua, creo. Los últimos packings de estas características están en Arequipa. [1.7s] Creo que eso nos ha dado una oportunidad también, esta fue la idea que se concibió y bueno, ahora ya está más o menos consolidado el tema del packing, hay que perfeccionar algo con los agricultores todavía, pero creo que vamos por el camino correcto. |

PARTE 3

**¿De qué manera es que escogieron la granada como su producto, bandera, digamos, para este proceso?**

La elección de la granada como producto bandera se dio en 2018, cuando se convocó una reunión en la Cámara de Comercio con la propuesta de cultivar granada, debido a sus propiedades saludables. Tras escuchar la propuesta y discutirla con los socios, se decidió formar una asociación para comenzar la producción de granada en Tacna. A pesar de los desafíos iniciales, como el transporte de las plantas a la región y el establecimiento de viveros, la producción comenzó en 2019. Desde entonces, la cooperativa ha trabajado en la exportación del producto, aprovechando las ventajas del clima y el suelo de la región, con el objetivo de llegar a mercados internacionales como Rusia.

|  |
| --- |
| ¿De qué manera es que escogieron la granada como su producto, bandera, digamos, para este proceso? Hay que preguntarle a Manuel cómo lo convencimos de poner granada. ¿Cómo te convencimos, Manuel? Buenos días. ¿Qué tal? En el año 2018, septiembre más o menos, como acabó un Convócame a una reunión en Cámara de Comercio. No son por finales. Entonces nosotros como parte, en ese entonces yo estaba como presidente, el presidente de la asamblea, el presidente de la asamblea, el presidente de la asamblea, y escuchamos esa reunión, era por la tarde, fuimos casi la mayoría de los socios invitados con mi persona, porque en ese entonces yo era el presidente de la asamblea, para acogernos a esa propuesta, a ese proyecto del granao de María de Guadalajara, que tiene un montón de propiedades para la salud. Entonces, después de eso, convocamos otra reunión para ver cómo les ha parecido, cómo les ha gustado o no, para acogernos a hacer la... la asociación, formar la asociación, para podernos conversar acá con los representantes de ese entonces, cuando convocaron esa reunión. También dije, se presentó ese señor, el ingeniero José Luis Espinoza, que ese entonces estaba en la regla, en la regla, entonces, le invitamos a él al RAY, nos reunimos todos los socios en el local, y el RAY decidió, entonces, irnos, Los socios ya escucharon toda la propuesta del ingeniero. Ya, yo no me acuerdo. Nosotros vamos a colocar a la super. Vamos a ponerlos en el banco. Uno, dos, tres, cuatro, cinco socios. O uno conectado con veinticinco. Veinticinco está. Bueno, bueno, ya. Vamos. Entonces, nosotros vamos a colocar y ¿quién nos compra la granada? O sea, ¿a dónde vamos a vender? Vamos a hacer un contrato para que ustedes no se perjudiquen. La empresa, la Y así fue. Pero ahí en el camino sí hubo problemas, ¿no? Desde los plantines acá a la región. Y tal es que se logró, se colocó los viveros, los interreros allá, se trabajó, los plantines crecieron, y al año siguiente ya empezamos a recoger los plantines de acá a la región. Y empezamos a plantar en el año 2019, en mayo, en marzo, empezamos a plantar, a plantar, y después de dos o tres años, y esto hacía concesión. Así fue, así empezó, este, como decíamos, la producción de Fergana. Pero no solamente Valle Cifre. Seguían haciéndose las convocatorias, y seguían, había distintos escándalos. Son parte de la empresa, son socios de acá de la cooperativa, pero la cooperativa es nueva, no tiene año. También no tiene mes. Entonces, hubo reuniones por zona en Sama, hubo reuniones en el municipio de Calaña, y la llegará a los paros. Y empezamos a trabajar con la producción, y después ya viene la exportación. Es como que también dice Ferdinando, es... fácil. Entonces, nosotros vamos por eso, porque en la región de Tacna, la bandera de Tacna lleva un puntito ahí abajo. Y más, mi persona decía, si yo tengo Chacalcán en el Valle 5, el Valle 5 fue historia, tiene su historia el Valle 5 del Nuevo Oeste, de ahorita, un diablo fue de 1565, o sea, mucho más años. lo que es entonces pues es que vayas y te exporta pez, vino, pisco, fruta a países europeos. Entonces de ahí nace la idea de formar la empresa y si tengo apoyo de la empresa, ¿qué otra empresa más regional o nacional puede apoyar? Y en eso estamos hasta la fecha. Estamos en Proconvite, estamos en otros apoyos de movilidad regional y así. ¿No? Y hasta el rato de hipócrita en general no era. Hemos cambiado de la asociación a la cooperativa. ¿Por qué a la cooperativa? Porque el Estado está dando más prioridad. Por ejemplo, un preso, los presos son bajos. ¿Y qué más? La asesoría técnica, por su lado. La Municipalidad de Chicharito, la de La Llorada de los Padres, y la distrital de Calana, en Sama, y la Provincia Jorge Basara, que también hay apoyo a los agricultores, por ejemplo, con los equipos necesarios que nos van a sacar. Y aún nos sigue, como se llama, faltando. Nosotros queremos impulsar más, porque los países morocos quieren un producto frágil, no quiere otras tradiciones. Nos dijo, cuando visitó acá al pátino, el señor que nos compra la fruta, de Rusia. Es bonito el color, tanto la cáscara, la parte de la comida, el pinto, tiene bastante conciencia. Entonces, si yo quiero estar en Rusia, yo voy a estar gastando un dinero antes. Pueden comprar sus frutillas. Porque ahorita la fruta ya está en, ¿cómo se llama?, en agosto. Un par de meses más y ya estamos, julio y julio, ya estamos empezando ya a echarle agua a Buenos Aires. Agosto, ya la estamos soltando. Septiembre, ya los últimos días cuajando. De tal manera, sacarlo en una fecha antes del comienzo del mes. ¿Por qué? Porque ahí también nos comenzamos a vender a los comerciales. A los comerciales de cada región. Nos compran también para llevar a Juliata o uno a Incluso en Lima, la fruta de la fruta. Los comerciantes. Por el color y por tanto la casta. Entonces, como les digo, acá quieren la fruta de la fruta. Más. Ese higo será por el clima, por el agua, por el suelo y por todo lo demás. Como les voy a repetir, aún queremos más apoyo del Estado porque nosotros no tenemos capital por el Estado. por esa razón se ha formado |

La elección de la granada como producto bandera se dio en 2018, cuando se convocó una reunión en la Cámara de Comercio para discutir la propuesta de cultivar granada, debido a sus propiedades saludables. Después de escuchar la presentación, los socios decidieron formar una asociación para comenzar la producción en la región de Tacna. A pesar de los desafíos iniciales, como el transporte de las plantas y la creación de viveros, se estableció la base para el cultivo de granada.

En 2019, comenzaron con la plantación y la producción de la fruta, lo que permitió que la cooperativa avanzara en el proceso de exportación. Aprovechando las ventajas del clima y el suelo de la región, lograron desarrollar un producto de calidad que se exporta a mercados internacionales, como Rusia. La granada se consolidó como la bandera del proyecto, a pesar de las dificultades y la falta de apoyo inicial.

PARTE 4

**¿Cómo así, cuán fácil o difícil fue contactar con su comprador? Como bien nos menciona, es de Rusia.**

La historia de contactar con el comprador de Rusia fue una de resiliencia y emprendimiento. En su primer año de exportación, la empresa se enfrentó a un gran desafío cuando, justo al momento de exportar los primeros contenedores, comenzó la guerra entre Ucrania y Rusia, lo que cerró el mercado ruso, que absorbía el 30% de la fruta del mundo. Esto provocó pérdidas significativas, ya que los contenedores tuvieron que regresar a Europa sin recuperar casi nada. Sin embargo, la empresa asumió las pérdidas para mantener la confianza de los agricultores. En el segundo año, decidieron diversificar y enviar productos a varios mercados, incluidos Estados Unidos, Canadá y Rusia, entre otros. Aunque enfrentaron más dificultades, lograron encontrar dos clientes que pagaron bien: uno de Rusia y otro de Norteamérica. Al final, eligieron al cliente ruso por sus mejores condiciones de pago, lo que les dio más seguridad. Este año, repitieron con el cliente ruso, fortaleciendo la relación y abriendo puertas para un futuro más estable.

|  |
| --- |
| Y justo aprovechando este tema, ¿cómo así, cuán fácil o difícil fue contactar con su comprador? Como bien nos menciona, es de Rusia. Sí, esa historia es de resiliencia y de emprendimiento, porque la verdad que nada es fácil, no hay negocio fácil. El que diga que hay un negocio es tener la idea, ejecutarla y ganarla, Deben haber casos raros, pero en general no es así. Y como les contaba, estamos en el cuarto año de exportación, pero el primer año, cuando recién ellos tenían la primera fruta, se exportó a una empresa de Inglaterra con unos precios pactados, pero justamente en el momento que salieron los contenedores, la guerra entre Ucrania y Rusia y el mercado ruso se cerró. El mercado ruso absorbió como el 30% de la fruta del mundo. Imagínate tú el problema de precios que hubo. Los contenedores tuvieron que regresar a Europa. Fue un desastre. Un desastre y al final no se recuperó prácticamente nada. Y hay que entender cómo uno le explica al agricultor que le pactamos un precio y hubo guerra en Rusia. El agricultor dice, ¿y a mí cuál es mi problema? Ese no es el problema mío, ¿no? Toda una problemática de reconocer algo de los ingresos. Al final la empresa tuvo que, digamos, como subsidiar, porque si el primer año producían y no les pagabas nada por el cuento de un problema externo, pues la gente iba a desistir del proyecto, ¿no? E incluso algunos desistieron, ¿no? El segundo año, con la experiencia del primer año, no mandamos a uno, sino a siete clientes. Tratamos de mapear todo el mundo. Mandamos a Norteamérica, Estados Unidos, Canadá, a Rotterdam, en Países Bajos, a Francia, a Serbia, a Suecia, a Rusia. Como para mapear. Y creo que lo hicimos bien en el sentido de que mapeamos, pero también tuvimos problemas. Un par de clientes no pagaron, dijeron que el producto no había llegado bien, cosa que era rara porque otros habían pagado. Ahí hubieron nuevos problemas. ¿Cómo voy al agricultor a decirle, oye, el año pasado fue la guerra en Rusia y ahora este año, ¿sabes qué? He mandado a Canadá y no me pagaron los contenedores. Otra vez la desilusión, las preguntas, los cuestionamientos. No fue tan malo como el primer año, pero tampoco es lo que esperábamos o lo que habíamos prometido. Pero de esa realidad, de todos los clientes encontramos dos. Un ruso y un norteamericano, que fueron los que mejor pagaron. Y al final optamos por el cliente de Rusia, porque como explicaba Manuel, tenía unas condiciones mucho mejores. Normalmente en el negocio de fruta tú cobras al embarque y la otra parte la cobras a la liquidación del stock en el país de destino. Te liquidan y te dicen, bueno, vas a cobrar tanto. Así funciona el negocio de las frutas. Pero este cliente dijo, no, yo quiero asegurar esa fruta, lo que explicaba Manuel, y yo le voy a adelantar. Eso te da cierta seguridad. Y eso es lo que pasó el año 24, que se despachó precios estuvieron buenos, el cliente adelantó y pagó todo. Una cosa bien interesante con ellos es que no hay tantas observaciones a la llegada, no se quejan, todos los clientes que hay en frutas siempre se agarran y te dicen no, no está bueno, los calibres, el color, y te descuentan. Y como ellos ya manejan la carga, solo te queda aceptar. En este caso no ha sido así. Este año, repetimos con ese cliente, este año ha venido a visitarnos, ha estado en los campos, ha estado en el PAC, y estamos, creo, fortaleciendo la relación para tener un año exitoso también el 2026, con mejores condiciones, ¿no? O sea, aspiramos a que, por ejemplo, el agricultor pueda recibir el 100% de sus fondos o a la cosecha, digamos. Todavía no hemos logrado eso, yo creo que trabajando se puede lograr y eso les da tranquilidad a ellos, tranquilidad a nosotros y una perspectiva de crecimiento. También tenemos un mercado brasilero interesante, hemos hecho algo con Brasil y conforme vayan creciendo las plantas seguro que vamos a ir explorando otros mercados porque los volúmenes van a ir creciendo. |

PARTE 5

**¿Cuál ha sido su experiencia en cuanto a la interacción que ha tenido tanto con la parte de zona tanto tributaria como al momento de emitir algún tipo de documento y con la parte aduanera?**

La experiencia con la parte tributaria y aduanera ha sido bastante positiva. El packing está ubicado dentro de una zona franca, lo cual es un tema poco común, pero ha funcionado bien en este caso. A lo largo de este proceso, no han tenido incidentes operativos significativos, y cualquier inconveniente que surgió se solucionó rápidamente. Este año enviaron 22 contenedores, y no hubo mayor incidencia. En cuanto a la parte tributaria, el manejo ha sido adecuado, y no han tenido problemas. Además, entidades como SENASA, que participan en el proceso de exportación, han trabajado bien en conjunto con los privados, tanto el PAC como la cooperativa, asegurando que el proceso de exportación se desarrolle sin mayores inconvenientes.

|  |
| --- |
| ¿Cuál ha sido su experiencia en cuanto a la interacción que ha tenido tanto con la parte de zona tanto tributaria como al momento de emitir algún tipo de documento y con la parte aduanera? Claro, ahí hay que resaltar para entender el contexto de lo que estamos haciendo, es que el packing está dentro de una zona franca, que es un tema no común, digamos, ¿no? Hay algunos otros en Paica, me parece que tienen regulación parecida. Eh... lo cual a estas alturas ya podemos validar que ha funcionado la parte aduanera. Realmente no no no recuerdo tuvimos algún incidente operativo, pero que se solucionó rápidamente no este año hemos enviado 22 contenidos 21 contenedores y mayor incidencia no hemos tenido. La parte tributaria también creo que se se maneja bien. Así que, digamos, el SENASA, que es otra entidad del Estado que también participa en todo este proceso, también viene. Creo que como privados, tanto el PAC, asociados a la cooperativa, no tenemos mayor inconveniente ni problemas en todo el proceso de exportación. Hasta ahora hemos tenido suerte de de verdad no tener ningún inconveniente en tanto en el despacho de la zona franca, en el movimiento de la mercancía al puerto y en la exportación misma. |

PARTE 6

**¿Qué manera percibe el programa Emprender Exportando de la información que han podido ustedes tener en este tiempo?**

El programa Emprender Exportando se percibe como valioso, ya que ayuda a compartir experiencias y difundir el esfuerzo de los emprendedores. A pesar de que aún no consideran su proyecto como un emprendimiento completamente exitoso, ya que les faltan algunos pasos para consolidarse, reconocen que el programa les ha proporcionado un espacio importante para visibilizar su trabajo y recibir apoyo. Uno de los puntos clave que destacan es la formalidad del proceso, ya que se enfrentan a competidores menos formales que no siguen las normas como ellos. En ese sentido, consideran que el programa también ayuda a resaltar la importancia de hacer las cosas bien, lo que hace posible el éxito a largo plazo.

|  |
| --- |
| ¿Qué manera percibe el programa Emprender Exportando de la información que han podido ustedes tener en este tiempo? Yo creo que es un programa valioso, porque a veces no es fácil transmitir emprendimientos que vayan funcionando. Yo sí me cuido un poco de decir que esto sea un emprendimiento exitoso, porque todavía nos faltan algunos pasos más que dar. Creo que este año estamos... mejor consolidados, pero todavía nos falta un par de años como para decir, mira, esto funciona perfectamente. Pero este compartir experiencias en lo que ustedes están tratando de transmitir, creo que es importante como para que en otras situaciones, en otros foros, se vea la difusión de estas cosas y como decía Manuel, también haya mayor soporte para las cooperativas, los usuarios de las cooperativas, los gobiernos regionales, las municipalidades, el mismo Estado en su conjunto facilite las operaciones. Porque algo que hay que resaltar aquí es la formalidad del proceso. Y a veces nosotros tenemos que competir contra otro tipo de exportadores que no son tan formales, que sacan la vuelta a la norma y y llevan las cosas de otra manera mientras nosotros tratamos de cumplir con todo lo que se nos exige. Y creo que programas como este ayudan a difundir que las cosas no son fáciles, pero son posibles. |