

## IDEA DE NEGOCIO

### SABOR AMAZÓNICO

Un proyecto plantea recolectar de la mejor manera este fruto, procesarlo y venderlo a una fábrica de helados de Iquitos

# Del aguaje su pulpa

Pocos negocios rentables tienen una marcada proyección social. Una de esas excepciones es Pupesa (Pulpas Peruanas de la Selva Amazónica), el proyecto elaborado por Paulo Pérez, Gustavo Castillo, Víctor Hugo Cornejo y Víctor Sarria –recién egresados de Administración de la Universidad del Pacífico– que venderá pulpa de aguaje a la fábrica más grande de helados en Iquitos. “El biocomercio es el concepto que más se ajusta al plan que ideamos, porque reunimos el trabajo técnico de la ONG Pro Naturaleza con la demanda de la empresa Shambo”, dice Paulo Pérez.

Loreto es una región donde el aguaje es muy valorado y consumido. Se calcula que en el departamento se comen 22 toneladas diarias (como helado, aguajina, fruta fresca, etc.), donde apenas el 15% de la fruta es comestible. Sin embargo ese requerimiento ha conseguido que el 98% del aguaje de la zona provenga de la tala de la palmera.

Para contrarrestar esa práctica, Pro Naturaleza viene capacitando a comunidades de la cuenca del Maraón y del Yanayacupate (en la Reserva Natural Pacaya Samiria) para la extracción sostenible del fruto. “Cinco de esas comunidades trabajarán con nosotros en alrededor de 732 hectáreas y podrían producir 42.700 sacos anuales, cifra tope ya aprobada por el Inrena”, agrega Pérez. La idea es que estos agricultores vean como ventaja competitiva este cambio y reciban un pago más justo.

Pupesa entra a tallar en la siguiente fase, con la

## # RENTABILIDAD SOSTENIBLE EN LORETO

A futuro, Pupesa planea encontrar nuevas frutas para ampliar la línea de pulpas o buscar otras empresas para ofrecer el aguaje, como es la industria cosmética.



### Perú

**Nombre de la empresa:** Pupesa (Pulpas Peruanas de la Selva Amazónica) dedicada a la producción y comercialización de pulpa de aguaje, como parte del biocomercio, para la industria alimentaria de Loreto.

**1.087**

beneficiados potenciales de las comunidades.

**Inversión** **S/.79.965**

(70% está compuesto por capital propio y 30% restante por préstamos de personas naturales)

S/.370.762 VAN financiero 20% COK 19.1% WACC

75% TIR financiera

**Tasa de interés (sobre deuda): 17%**

**Periodo de recuperación: 3,7 años**

### Proceso



Fuente: Pupesa



ARCHIVO

### EXÓTICO.

El aguaje se consume en forma de helado, aguajina (refresco) y como fruta fresca.

Iquitos y en algunas zonas de Lima helados de aguaje por cerca de S/.120.000 mensuales.

La inversión del proyecto (casi S/.80.000) no es muy alta porque el trabajo más importante fue tener agricultores comprometidos y una empresa socia que demande lo justo, pero con potencial de crecimiento. “Pupesa se proyecta primero en Loreto con el aguaje, pero su labor de consultoría puede aplicarse a otros frutos y otras compañías”. Para entender la magnitud de este proyecto, basta mencionar que los chicos ya conversaron con grandes empresas limeñas interesadas en las propiedades nutritivas del aguaje, pues contiene cinco veces más vitamina A que la zanahoria. Hay que estar atentos.

compra de la materia prima a un valor superior al del mercado. Se paga 80% por adelantado (15 días antes de la entrega) y el 20% restante contra entrega. “La idea es romper el alto poder de negociación de los intermediarios, al

recibir aguaje de manera constante y pagar siempre lo mismo (S/.10 como mínimo)”, sostiene Pérez. A ellos se les exigirá la entrega de los sacos en la planta de Iquitos de Pupesa, de modo que las comunidades agreguen un mayor va-

lor al producto y que se articule además la oferta de servicio de transporte.

“La labor de Pupesa es hacer rentable el crecimiento de productores y fabricantes, de manera que a todos nos vaya bien”, resalta Pérez. Shambo vende en

## LAS CLAVES

**1** A diferencia de otros productos naturales, el aguaje rompe con la estacionalidad natural, pues crece en la cuenca de diferentes ríos, en distintas épocas del año.

**2** Existen alrededor de **1.140** recolectores rurales directos de aguaje en la región Loreto. Asimismo, hay 5.000 familias relacionadas con la cadena del valor, así como 1.833 centros poblados aledaños a la extensión de aguajales.

**3** Si bien este proyecto no busca la certificación de comercio justo, dicho mercado creció 75% desde el 2000 en Estados Unidos. Asimismo, **el mercado de productos orgánicos crece 20% al año.**

**4** En los puertos de Belén, Nauta e Iquitos (principales puntos comerciales) el costo del saco de aguaje es muy variable. **Puede costar desde S/.7 a S/.50, dependiendo de la época y de la intervención de rematistas.**

## EL DATO

Para mayor información y hacer contacto con los creadores del proyecto, escríbalos a e-center@up.edu.pe.

**143**  
socios de las organizaciones participarán.

**375**  
palmeras serían salvadas cada mes (4.500 al año)

La pulpa del aguaje es uno de los alimentos más nutritivos del trópico. El fruto tiene un alto contenido de provitamina A (5 veces más que la zanahoria).

El aguaje es una palmera dioica, que puede alcanzar 35 metros de alto.

EL COMERCIO