Calidad, Eficiencia y Logística para la Conquista de los Mercados

Casos de Éxito Empresarial de la Región en los Mercados Internacionales

Hotel Sheraton – Lima – Miércoles 20 de Abril de 2005

La Asociatividad, Eficacia y Optimización Logística

El caso de la Asociación Civil FRÍO AÉREO

Frío Aéreo
ASOCIACION CIVIL

Cómo nació la idea de Frío Aéreo?

- Antecedentes:
  - Exportaciones de perecibles por vía aérea en 1996: 17,000 TM y US$ 36 MM.
  - Exportaciones de espárrago fresco en 1996: 13,800 TM y US$ 26 MM.
  - Principal mercado: USA
  - Transporte aéreo (Aeropuerto Internacional Jorge Chávez)
  - Problemas frecuentes de calidad en destino
- Identificación de un problema común: Ruptura de la cadena de frío durante la cadena logística
- Solución compleja
  - Ausencia de instalaciones refrigeradas en el Aeropuerto Internacional Jorge Chávez.
  - Inversión demasiado importante para ser afrontada por una sola empresa.
- Detonador: Liderazgo de un pequeño grupo de empresarios exitosos que motivó al resto

Cómo se hizo realidad Frío Aéreo?

- Grupo inicial de Asociados:
  - 9 Asociados
  - 40% de la industria
- Cómo pasar de la idea a la realidad?
  - Alcanzar un compromiso: Inversión inicial compartida por igual por todos los Asociados
  - Apoyo del Estado: Ministerio de Agricultura, Ministerio de Transportes y Comunicaciones (Córpac), PROMPEX.
  - Apoyo del Sector Privado: ADEX

Cómo darle continuidad a Frío Aéreo?

- Establecer un sistema de valores, traducido en políticas internas, que permitan el desarrollo futuro:
  - Imparcialidad y Respeto
  - Transparencia
  - Confianza
  - Comunicación con los Asociados
  - Trabajo en equipo
  - Vocación de servicio
  - Búsqueda permanente de mejora de la calidad
  - Búsqueda eficiente de resultados y de reducción de costos
  - Innovación
  - Excelencia en la selección de personal
  - Tecnología de punta

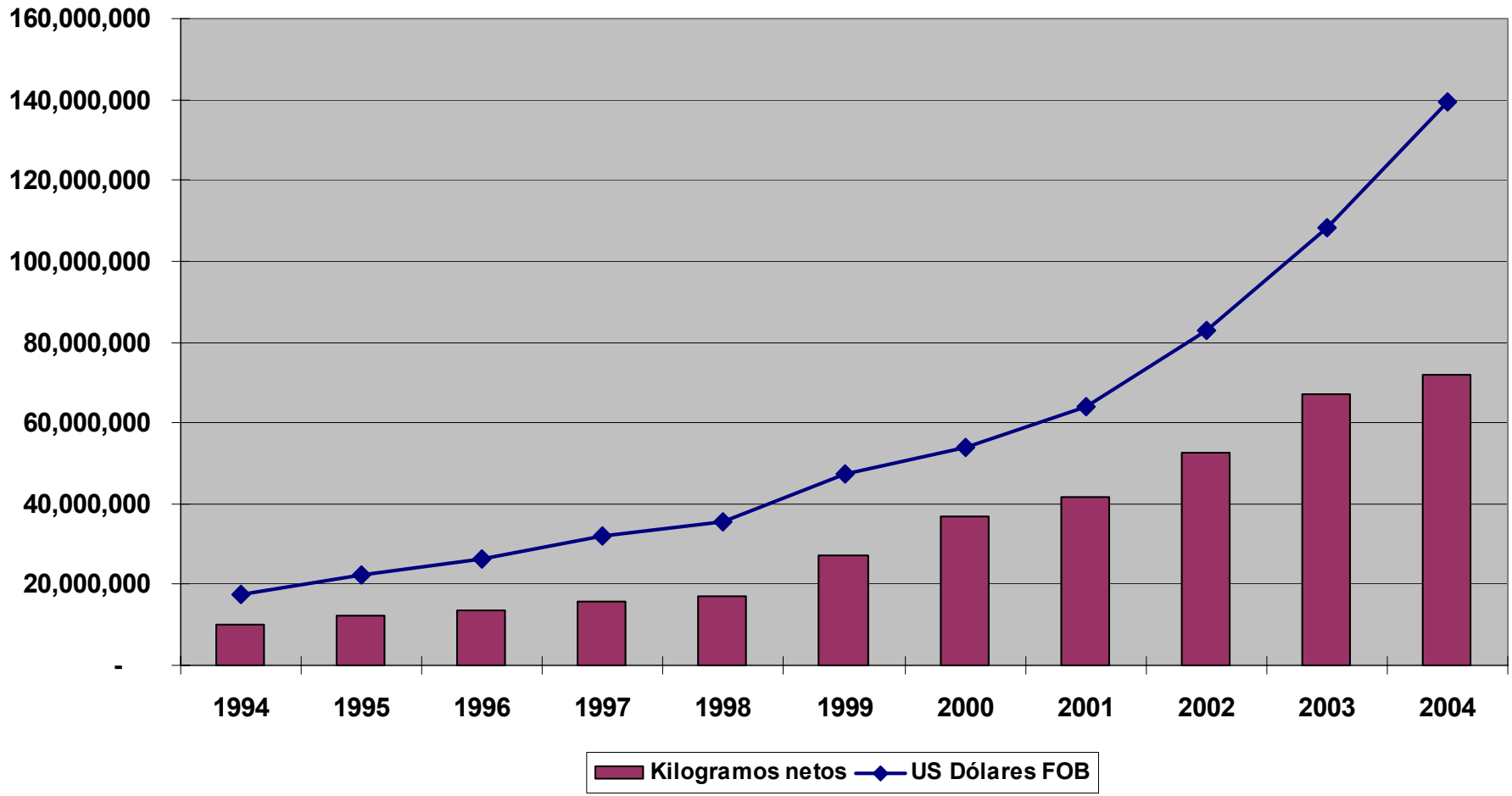
Cómo darle continuidad a Frío Aéreo? (2)

- Articular la asociación con otras organizaciones con objetivos comunes
  - Instituto Peruano del Espárrago (IPEH)
  - Asociación de Exportadores (ADEX)
  - Cámara de Comercio de Lima (CCL)
- Establecer vínculos de cooperación con el Sector Público
  - Ministerio de Agricultura
  - PROMPEX
  - Ministerio de Comercio Exterior y Turismo
  - Aduanas
  - Consejo Nacional de Competitividad
- Cooperación con instituciones internacionales
  - CAF
  - USDA

Qué hemos logrado en Frío Aéreo?

- Un grupo representativo de Asociados
  - 29 Asociados
  - 70% de la industria
- Apoyo significativo al desarrollo de la industria
  - Reducción de problemas de calidad en destino.
  - Exportaciones de perecibles por vía aérea 2004: 71,000 TM y US$ 140 MM.
  - Exportaciones de espárrago fresco 2004: 72,000 TM (66,000 TM vía aérea) y US$ 139 MM.
    - » Crecimiento promedio de 25% anual desde 1998.
  - Operamos el 77% de las exportaciones perecibles por vía aérea.
- Optimización de las operaciones logísticas
  - Mantenimiento de la cadena de frío.
  - Reducción del tiempo de carga de los aviones: de 4 horas pasamos a 1.5 horas.
  - Información a disposición de la industria para mejorar la planificación logística.

Exportaciones de Espárrago Fresco (1994 - 2004)



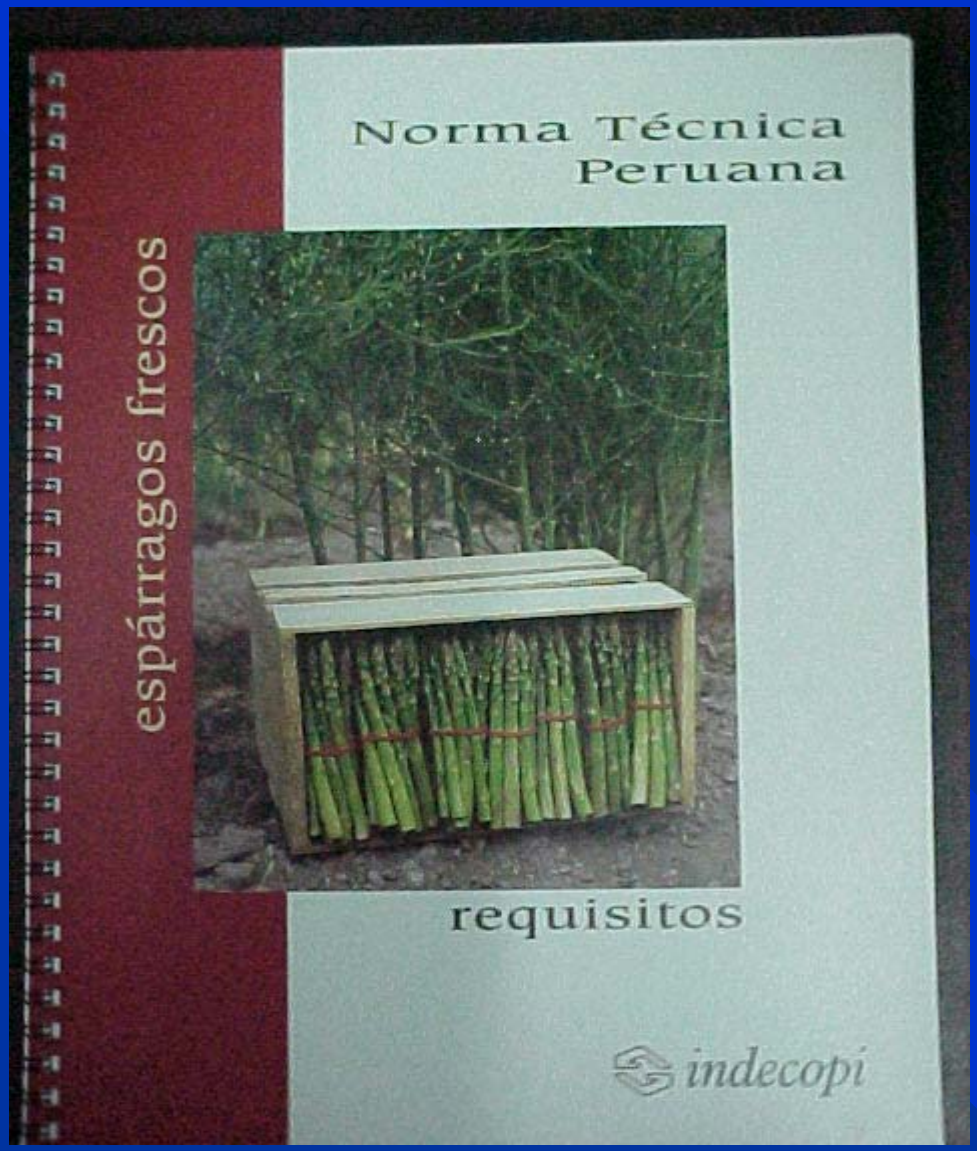
Fuente: ADEX

Exportaciones perecibles Peruanas por vía aérea – 2004

Producto	Toneladas	%
Espárrago	66,300	70
Flores	1,600	2
Frutas y Hortalizas Diversas	3,200	3
Confecciones, Artesanías y Otros	23,500	25
TOTAL	**94,600**	**100**

Qué hemos logrado en Frío Aéreo? (2)

- Mecanismos de incentivo a la mejora de la Calidad
  - Participación activa en la elaboración de la Norma Técnica Peruana del Espárrago Fresco (armonizada con la Norma Mundial del CODEX Alimentarius).
  - Sistemas de información que permiten a los exportadores compararse contra la industria.
- Promoción de los sistemas de seguridad de la carga aérea
  - Difusión de los procedimientos operativos destinados a combatir el contrabando y el tráfico de drogas.
- Reducción de costos
  - Programa de compras centralizadas de insumos
- Certificaciones
  - Certificación ISO 9001
  - Certificación de la Dirección General de Aeronáutica Civil
  - Certificación Antidrogas US CUSTOMS (Business Anti-Smuggling Coalition)



Norma Técnica Peruana del Espárrago Fresco

PEDRO GARCÍA MATEO Y LUIS SINOVA / Gerentes de García Mateo & Asociados

"El buen espárrago peruano tiene una calidad difícil de igualar"

El espárrago, por su importancia en el mercado, por su consumo cada vez más elevado y por su largo período de campaña en contra estación, sigue siendo el principal producto de la empresa García Mateo & Asociados con más de 2.000.000 de kilos importados. Sin embargo, desde hace varios años ha diversificado su oferta, especialmente en fresa, donde esta temporada ha traído de Perú unos 200.000 kilos y en esta próxima temporada proyecta aumentar al doble la superficie dedicada a la fresa y otros berries.

Valencia Fruits. *Perú es hoy la principal fuente de abastecimiento de García Mateo & Asociados. Pero, ¿trabajan también el producto nacional como el espárrago verde de Granada o Jaén?*

García Mateo & Asociados. Como todos conocen, desgraciadamente para el productor nacional, la campaña española del espárrago se va estrechando cada vez más, por ello, lo que trabajamos de espárrago nacional es mucho menor.

VF. *¿Qué diferencias destacarían entre el espárrago peruano y el español?*

GMA. El buen espárrago peruano ha alcanzado unas cotas de calidad, preparación y empaque muy difíciles de igualar. El hecho de que el 100% de su espárrago vaya dirigido a la exportación con mercados europeos cada vez más exigentes, ha conseguido que su nivel de higiene, su buen corte a 23 cm, sus medidas de conservación, su controles de calidad, etc. no tengan parangón con otros productores ni europeos ni americanos.

VF. *¿El crecimiento y aumento de la producción y comercialización de Perú puede hacer peligrar el futuro del sector español?*

GMA. Como hemos comentado, la estación del espárrago peruano cada vez se alarga más y la del nacional se acorta, especialmente por cuestiones meteorológicas, con lo que las áreas de cultivo se van reduciendo.

VF. *Una de las novedades que introdujo García Mateo & Asociados hace unos años en el transporte de la mercancía fue la caja plana. ¿cuáles son sus ventajas frente a la piramidal?*

GMA. En este aspecto hay opiniones contradictorias. No hay duda de que es muy importante el factor estético de presentar el producto más a la vista y más atractivo para la venta en la caja plana. Sin embargo, hay quienes pensamos que el cubre o banda que recubre el espárrago en la caja plana conserva mejor la humedad del producto, teniendo en cuenta que una parte fundamental del espárrago es agua.

Luis Sinova y Pedro García en el stand de la empresa en Fruit Logistica 2005. / VF

VF. *Actualmente la red comercial de la empresa se expande por seis países europeos, pero con la entrada en la UE de los países del este, ¿tienen intención de ampliar esta red?*

GMA. La razón de ser de una empresa productora–distribuidora como la nuestra, es expandirse cada vez más y buscar nuevos mercados. Con este motivo hemos participado este año con un stand propio en Fruit Logistica. Allí acuden posibles compradores de todos los países europeos y hemos tenido la suerte de contactar con numerosos posibles compradores de antiguos países del este e incluso de Rusia. La tarea importante ahora es encontrar la logística y los cauces adecuados para llegar con producto fresco y rápido a tales países.

VF. *¿Qué atractivo tienen para la empresa estos nuevos países?*

GMA. Tienen el atractivo de todos los países emergentes, que parten de un nivel económico bajo pero con muchas posibilidades de progreso. Sobre todo desde que una gran parte de ellos se ha integrado en la UE.

VF. *¿Existe una mayor preferencia por el espárrago blanco?*

GMA. Hablando de espárrago fresco, que es nuestro campo, sin duda la preferencia en toda Europa es mucho mayor por el espárrago verde y solamente en Alemania y Suiza, la demanda del blanco supera a la del verde.

VF. *¿Cómo desarrolla y controla García Mateo & Asociados la trazabilidad?*

GMA. Estamos siendo los pioneros en cuanto a la trazabilidad referida al espárrago, porque meses antes del 1 de enero del 2005 ya la habíamos implantado incluso a nivel de manojo, que es la unidad mínima de venta, de tal forma que todos nuestros manojos vienen con la indicación del campo de procedencia, del procesador en Perú, del distribuidor en Europa y del día en que es cortado y manipulado. Todo ello es registrado y archivado durante dos años para cualquier posible comprobación o inspección.

VF. *¿Cuál está siendo el balance de la empresa respecto a 2004?*

GMA. Sigue siendo muy positiva. Hemos aumentado nuestras ventas en un 30% con respecto a la campaña anterior hasta superar la cota de los dos millones de kilos, solamente de espárrago. Hemos implementado la trazabilidad en todos los productos y hemos acudido con pleno derecho a la feria de Berlín.

VF. *¿Cuáles son las perspectivas para este año?*

GMA. Hay proyectos que entran dentro de la política reservada de la empresa pues aún están

(Pasa a la página siguiente)

Qué servicios ofrece Frío Aéreo?

1. Almacenaje refrigerado
   - Almacenes refrigerados dentro de las instalaciones del Aeropuerto Internacional Jorge Chávez.
   - Capacidad de almacenaje de 600 TM.
   - Inspección Antidrogas desde que la carga ingresa a nuestras instalaciones.
   - Control de Seguridad a través de un programa centralizado de precintos para los camiones.
   - Sistema de Seguridad de Circuito Cerrado.
   - Control de temperatura de la carga permanente.
   - Inspecciones de SENASA y Aduanas se realizan en ambiente refrigerado.
   - Ranking de temperaturas por exportador.

Recepción de la carga en ambientes refrigerados

Ampliaciones recientes

75% más de Capacidad

Inicio de operaciones en
el mes de Junio del 2003

Inspección Antidrogas

Control de Temperatura

Inspección SENASA y ADUANAS

Ranking de Temperaturas por Exportador

FRIO AEREO
Asociación Civil

Ranking de Temperaturas por Exportador

Del : 01/Ago/2002 00:00 Hasta : 15/Ago/2002 23:59

Todos los Productos

PUESTO	EXPORTADOR	Temperatura de Ingreso (C)	Tiempo de Estadía
1	AGROINPER	2.36	15 Hrs. con 19 Min.
2	INAGRO SUR	2.72	20 Hrs. con 15 Min.
3	ATHOS	2.85	12 Hrs. con 44 Min.
4	FRUSAN PERU	2.86	21 Hrs. con 43 Min.
5	AGROPARACAS	3.02	19 Hrs. con 8 Min.
6	COMPLEJO AGRO. BETA	3.12	14 Hrs. con 23 Min.
7	AGRICOLA CHAPI	3.12	19 Hrs. con 11 Min.
8	COEXA	3.18	13 Hrs. con 11 Min.
9	PROAGRO	3.21	22 Hrs. con 36 Min.
10	TAL	3.28	23 Hrs. con 3 Min.
11	AGRICOLA YAURILLA	3.32	17 Hrs. con 24 Min.
12	AGROGUAYABITO	3.42	22 Hrs. con 37 Min.
13	AGRICOLA LA CANA	3.46	16 Hrs. con 33 Min.
14	FLORISERT	3.88	13 Hrs. con 25 Min.
15	INCA FRUT	4.43	25 Hrs. con 36 Min.
16	AGROINVERSIONES CHAVIN S.A.C	4.77	20 Hrs. con 56 Min.
17	CORP. ROOTS	9.36	5 Hrs. con 52 Min.
18	INTIPA FLOWER	10.18	20 Hrs. con 30 Min.
19	GREEN VEGETABLES & FLOWERS	10.75	21 Hrs. con 49 Min.
	Promedio Ponderado:	3.65	17 Hrs. con 41 Min

Nota 1 : Solo figuran aquellos Exportadores que hayan ingresado más 10 TM a la feria

Nota 2 : El Exportador ganador deberá haber ingresado más de 300 TM durante la campaña (1 de Julio al 31 de Enero).

Jueves, 12 de Septiembre de 2002 Página 1 de 1

Usuario: jdelaguila

Servicios ofrecidos por Frío Aéreo

2. Paletizado de carga
   - Paletizado en ambientes refrigerados.
   - Distribución de la carga según instrucciones de la aerolínea.
   - Capacidad operativa disponible de 1,000 TM por día.
   - Almacenaje en tránsito promedio de 24 horas.
   - Uso de mantas térmicas para la etapa previa al embarque. De esta manera, aseguramos que la diferencia entre las cámaras de frío y las aeronaves no exceda +1ºC (+0.5° en 2004).
   - Controlamos el tiempo que las aerolíneas dejan el producto a la intemperie mientras cargan.
   - Elaboramos un ranking de temperatura por aerolínea.
   - Brindamos asesoría a los exportadores en temas relacionados con la mejor preparación de su carga para el transporte.

Paletizado en Ambiente Refrigerado

Almacenaje en tránsito

Control de temperatura con mantas térmicas

Estadía del Producto en Rampa

Ranking de Temperaturas por Aerolínea

Ranking de Operación en Rampa por Aerolínea

Del : 01/Ago/2002 00:00 Hasta : 15/Ago/2002 23:59

Tipo de Aerolínea: CARGA

Puesto	Aerolínea	Temp. de Salida de Frío Adroo(°C)	Temp. de Ingreso Aeronave (°C)	Temp. Estimada C.P Aeronave en (°C)	Variación de Temp. en (°C)	Tiempo de Estadía en Rampa
1	CIELOS DEL PERU	2.78	2.87	3.31	0.53	0 Hrs. con 54 Min.
2	LAN CHILE CARGA	3.60	3.90	3.93	0.33	0 Hrs. con 56 Min.
3	ARROW	2.98	3.22	3.32	0.34	1 Hrs. con 9 Min.
4	UNITED PARCEL SERVICES	3.43	3.69	3.77	0.35	1 Hrs. con 9 Min.
5	ATLAS AIR	3.35	3.66	3.81	0.46	1 Hrs. con 16 Min.
6	MARTINAIR	2.73	3.10	3.15	0.42	1 Hrs. con 20 Min.
7	SOUTH WINDS CARGO	3.00	3.63	3.84	0.84	1 Hrs. con 43 Min.
	Subtotales Promedios Ponderados:	3.10	3.43	3.58	0.48	1 Hrs. con 14 Min.

Tipo de Aerolínea: PASAJEROS Y CARGA

Puesto	Aerolínea	Temp. de Salida de Frío Adroo(°C)	Temp. de Ingreso Aeronave (°C)	Temp. Estimada C.P Aeronave en (°C)	Variación de Temp. en (°C)	Tiempo de Estadía en Rampa
1	IBERIA	3.05	3.09	3.24	0.19	0 Hrs. con 34 Min.
2	LAN CHILE PASAJEROS	2.95	3.03	3.24	0.29	0 Hrs. con 51 Min.
3	KLM	2.96	3.03	3.46	0.50	0 Hrs. con 55 Min.
4	VARIG	3.37	3.42	3.63	0.26	1 Hrs. con 0 Min.
5	AEROCONTINENTE	3.66	4.07	4.51	0.85	1 Hrs. con 44 Min.
6	DELTA	2.74	2.96	3.62	0.87	1 Hrs. con 45 Min.
	Subtotales Promedios Ponderados:	3.09	3.11	3.43	0.43	0 Hrs. con 59 Min.
	Totales Promedios Ponderados:	3.07	3.32	3.53	0.47	

Nota 1 : Solo figuran aquellas aerolíneas que hayan embarcado más de: 10 T.M. a la fecha.

Nota 2 : La aerolínea ganadora deberá haber embarcado más de 600 T.M. durante la campaña (1 de Julio al 31 de Enero).

Nota 3 : Regularmente se incorporan y actualizan las curvas de temperaturas que afectan el cálculo de estimación al cierre de puerta, en función a la Temperatura Ambiental y a las Estadísticas.

Jueves, 12 de Septiembre de 2002 Página 1 de 1

Usuario. jdelaguila

Servicios ofrecidos por Frío Aéreo

3. Control de Calidad del Producto
   - Control de Calidad del Producto siguiendo las Normas Técnicas Peruanas de Muestreo y del Espárrago Fresco.
   - Información diaria por mail de los controles de calidad a los exportadores.
   - Ranking de calidad para exportadores, en comparación con la industria.

Control de Calidad

Reporte de Inspección de Calidad

FRIO AEREO
Asociación Civil

Reporte de Inspección de la Calidad

Del : 01/Sep/2002 01:00 **Hasta :** 01/Sep/2002 01:30

Exportador: COMPLEJO AGRO. BETA

No. de Registro de Ingreso	Fecha de Ingreso a Cámara	AWB	Cat	Evc	Mtp	Man	Cod PHL	Criterios de Clasificación				Notas de Calidad	Notas de Temperatura
								PF	CV	%B	CO		
F2002-26979	01/Sep/2002 01:30	179-5044-0876	I										
							3687	x					

NOMENCLATURA

Criterio de Categorización

PF	Puntas floreadas
CV	Curvatura
%B	Color blanco
CO	Perpendicularidad del corte

Expectativa de Vida Comercial

PD/TD	Puntas/Tallos dañados
Q	Esparragos quemados
LQ	Esparragos ligeramente quemados
TP	Tallos picados
TO	Tallos con Oxido

Manufactura

TMC	Tallos mal cortados
CE	Cuerpo extraño
CD	Cajas dañadas
CS	Cajas sucias
SE	Cajas sin esponjas
MZ	Zunchos sueltos
PI	Parihuela inclinada

a	Atados
R	Producto retirado
EB	Esp. Blanco

Norma Técnica Peruana del Espárrago

TS	Tallos secos
TT	Tacón con tierra (base del esparrago)
TC	Diferencia de tamaños

Nota:
El reporte da un alcance de los resultados de la inspección para el caso de todas aquellas parihuelas que hayan contenido una muestra de categoría II o <II (aunque la calidad del lote sea I) o presenten alguna observación.
La categorización depende de los criterios señalados. Las observaciones adicionales están agrupadas según se muestra. Las observaciones referentes a manufactura, a excepción de TMC se asignan por parihuela, las demás observaciones corresponden a todo el lote según el mismo plan de muestreo utilizado para la categorización.

Ranking de Calidad por Exportador

FRIO AEREO
Asociación Civil

Ranking de Calidad

Del : 01/Ago/2002 00:00 Hasta : 15/Ago/2002 23:59

Pto	Exportador	E	I	II	<II	E+I
1		7.8%	92.2%	0.0%	0.0%	100.0%
2	FRUSAN	1.5%	98.5%	0.0%	0.0%	100.0%
3		0.0%	100.0%	0.0%	0.0%	100.0%
4		0.0%	100.0%	0.0%	0.0%	100.0%
5		0.0%	100.0%	0.0%	0.0%	100.0%
6		13.7%	85.1%	1.2%	0.0%	98.8%
7		0.0%	93.7%	6.3%	0.0%	93.7%
8		8.4%	84.1%	7.5%	0.0%	92.5%
9		0.0%	84.1%	15.9%	0.0%	84.1%
10		4.0%	79.8%	16.2%	0.0%	83.8%
11		0.0%	83.4%	16.6%	0.0%	83.4%
12		2.7%	78.0%	19.3%	0.0%	80.7%
13		0.0%	71.6%	28.4%	0.0%	71.6%
14		0.0%	70.5%	29.5%	0.0%	70.5%
15		0.0%	67.3%	32.7%	0.0%	67.3%
	FRIO AEREO	**3.3%**	**84.4%**	**12.3%**	**0.0%**	**87.7%**

Nota : Los porcentajes han sido calculados en función al volumen en Kgs.

Servicios ofrecidos por Frío Aéreo

4. Sistema de Información
   - Reportes de las exportaciones diarias por exportador a los principales destinos.
   - Con la participación de todos los productores, se elabora una proyección general de exportaciones para toda la campaña, semana por semana. Esto nos sirve para programar la contratación de aeronaves y abastecimiento de los diversos insumos.
   - Se comparte esta información con los recibidores (clientes) para un mejor manejo de las ventas en destino.
   - Información en línea para cada exportador:
     - » Registros de Ingreso y Salida
     - » Movimientos totales por producto

Reporte de Información por Destinos

FRÍO AEREO
Asociación Civil

DATE : 11-Sep

TOTAL PERUVIAN EXPORTS BY AIR AND SEA (2001 - 2002) BOXES

SUMMARY

WEEK 37
09-Sep, 14-Sep

TOTAL 2001		
MIAMI	5,763,082	72%
LOS ANGELES	560,321	7%
SAN	560,160	7%
ENGLAND	546,237	7%
NETHERLANDS	299,606	4%
OTHERS	251,359	3%
Total General	7,980,964	100%
by sea MIAMI	24,800	
by sea LAX	329,770	
TOTAL	8,344,534	

LAST WEEKS	WEEK 35	WEEK 36	TOTAL 2002	
	25-Ago - 31-Ago	01-Sep - 07-Sep		
MIAMI	240,640	261,268	2,796,895	69.57%
ENGLAND	21,152	15,009	409,626	10.19%
SAN	23,408	19,757	337,768	8.40%
LOS ANGELES	12,886	14,070	195,363	4.86%
NETHERLANDS	10,351	8,617	156,658	3.90%
OTHERS	6,053	5,822	123,675	3.08%
Total general	314,490	324,633	4,019,985	100.00%
by sea MIAMI	0	2,298	16,416	
by sea LAX	2,880	5,722	21,742	
by sea OTHERS	0	0	1,610	
TOTAL			37,759	

PRESENT WEEK	WEEK 37			TOTAL
	08-Sep	09-Sep	10-Sep	08-Sep, 10-Sep
MIAMI	39,703	65,028	30,493	135,224
LOS ANGELES	3,030	4,461	2,213	10,704
SAN	2,665	2,176	3,695	8,536
ENGLAND	2,867	3,828	800	7,504
NETHERLANDS	262	3,308	1,225	4,815
OTHERS	460	1,351	599	2,410
Total general	48,887	80,142	39,224	169,253
by sea MIAMI				0
by sea LAX				8,800
by sea OTHERS				0

PROJECTIONS

WEEK 37	WEEK 38	WEEK 39
Sep 08- Sep 14	Sep 15- Sep 21	Sep 22- Sep 28
193,362	285,201	234,599
29,421	61,702	58,388
18,270	21,225	24,203
15,243	17,100	16,463
10,123	8,234	9,539
4,818	5,031	6,982
271,236	398,493	350,125

Servicios ofrecidos por Frío Aéreo

5. Programa de Compras Conjuntas
   - Estandarización de insumos.
   - Negociación por volumen, transfiriendo los ahorros al exportador.
   - Productos:
     - » Insumos de empaque
     - » Insumos de planta
     - » Insumos de campo (en desarrollo)

Servicios ofrecidos por Frío Aéreo

6. Otros servicios y proyectos
   - Fitosanidad
     - » Financiamiento de estudios en búsqueda de nuevos tratamientos cuarentenarios para el espárrago fresco.
     - » Apoyo dentro del programa de Manejo Integrado de Plagas (IPEH) del espárrago.

MSDD Research Systems
Crocker Nuclear Laboratory
UC Davis

Qué nos resta por hacer?

- Desarrollo de nuevos servicios para otros productos: flores, snow peas, etc.
- Culminar proyectos en Fitosanidad del espárrago fresco.
- Proyecto en estudio para la implementación de servicios en Miami, con el objetivo de mejorar la logística en destino.
- Proyecto de estudio de la distribución logística del espárrago en destino.
- Desarrollo de una Certificación de Calidad.
- Ampliación del sistema de información con datos de mercados.
- Ampliación del programa de compras centralizadas.

Cuáles fueron los principales obstáculos?

- Estructurar la organización, a falta de experiencias formales a nivel nacional.
- Mantener el enfoque en las prioridades de interés común.
- Soportar el enfrentamiento con agentes de la cadena logística generadores de sobrecostos.

Podemos replicar la experiencia de Frío Aéreo?

- Modelo de asociación de empresas es una camino para generar competitividad.
- Aún más necesario si buscamos aprovechar las ventajas ofrecidas por un Tratado de Libre Comercio.
- Diversos ejemplos en otros países:
  - ASOCOLFLORES, Colombia (1973)
  - ASOEX, Chile (1935 / 1980)
  - Pacific Seaways, Chile (1980)
  - Anecoop, España (1975)
  - Numerosos ejemplos en USA y Canadá: Sunkist Growers, South Dakota Soybean Processors, Minnesota Corn Processors, Ag Proceesing, Northern Plains Premium Beef, Dakota Pasta Growers, Golden Oval

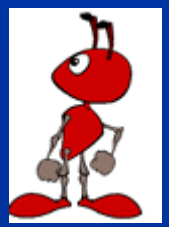
Podemos replicar la experiencia de Frío Aéreo? (2)

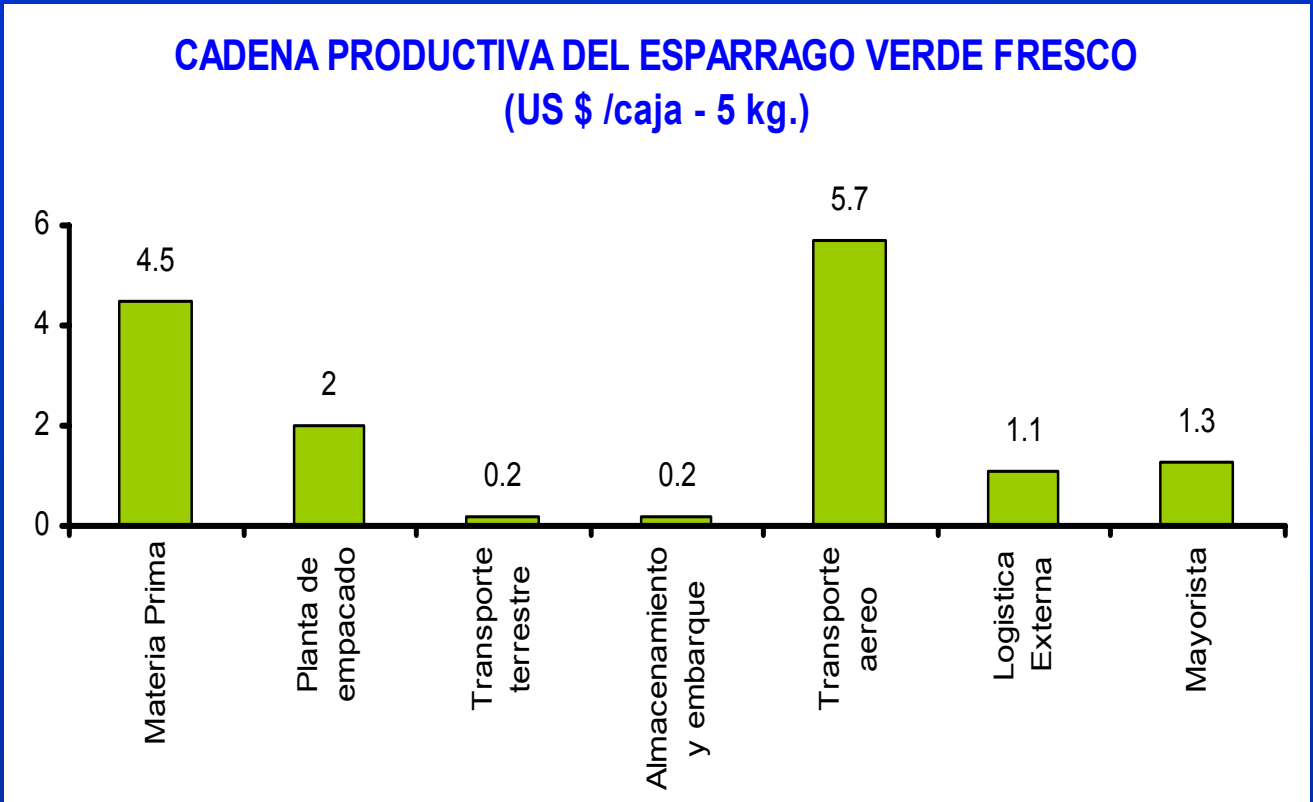
- Estamos dispuestos a difundir nuestra experiencia como aporte a otras industrias nacionales.
- Frío Aéreo es un modelo de competitividad reconocido por diversas instituciones:
  - Reporte del Programa de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad de Alimentos del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA).
  - Reporte de Benchmarking del Proyecto Andino de Competitividad (Harvard University, CLACDS/INCAE, CAF, Georgetown University).
  - Mejor Empresa de Servicios del año (1998 - ADEX).
  - Premio Creatividad Empresarial a la Mejor Empresa en Servicios Intermedios (1999).

Frío Aéreo

ASOCIACION CIVIL

Muchas Gracias!




CADENA PRODUCTIVA DEL ESPARRAGO VERDE FRESCO
(US $ /caja - 5 kg.)
6
4
2
0
4.5
2
0.2
0.2
5.7
1.1
1.3
Materia Prima
Planta de empacado
Transporte terrestre
Almacenamiento y embarque
Transporte aereo
Logistica Externa
Mayorista

CADENA DE VALOR – ESPARRAGO VERDE FRESCO

Valor FOB: US $ 60 Millones

Campo

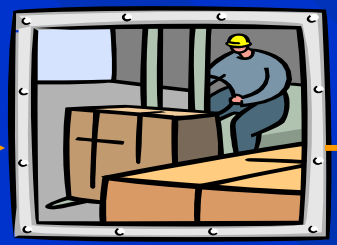
US $ 45 M

Logística Externa

US $ 8 M

Empacado

US $ 12 M



Embarque

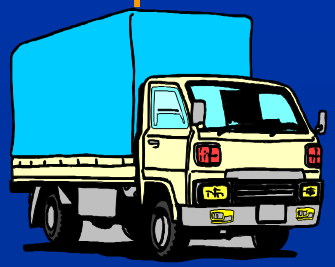
US $ 1.2 M

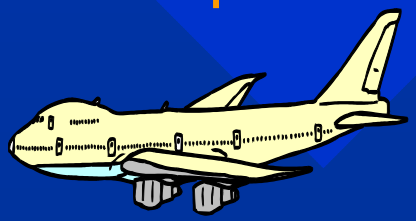
Mayorista

Minorista

Transporte Terrestre

US $ 1.2 M





Transporte Aéreo

US $ 44 M