



PRISCO S.A.C.

LA INDUSTRIA DEL ANCHOADO EN EL PERÚ.

Contexto, logros, problemática y visión de desarrollo.

Miembro de :
Asociación de Productores de Anchoas del Perú
(APAP)

AGOSTO - 2007

CONTENIDO

1. Desembarque de Pescado para consumo Humano y Anchoas.
2. Cuál es la Anchoa Peruana y ubicación de calidad a nivel del Mercado Mundial.
3. Plantas de Producción de Anchoas en Perú.
4. Exportaciones Peruanas de anchoas en cifras.
5. Principales destinos de las exportaciones.
6. Benchmarking entre Chile y Perú.
7. Logros.
8. Problemática interna y externa.
9. Objetivo y visión



1. Desembarque de Pescado para consumo Humano y Anchoas.



2004 807,900 TM. DE PESCADO (Todas las especies)
2005 754,700 TM. DE PESCADO (Todas las especies)

TOTAL 1,562,600 T.M.

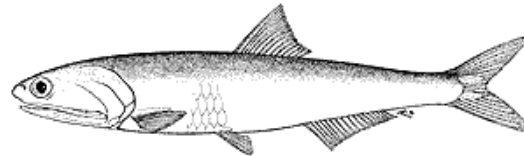
Para Anchoas

2004 6,367 T.M. DE ANCHOVETA 0.78%
2005 8,498 T.M. DE ANCHOVETA 1.09%

TOTAL 14,865 T.M. 0.95 %

2. ¿Cuál es la Anchoa Peruana ?

Es la **ENGRAULIS RINGENS**.... ¡ la Anchoveta !







2.1 ¿Cuál es la posición en el Ranking Mundial de Calidad de la anchoa peruana?

1. La Engraulis Encrasicolus (España y Francia).
2. La Engraulis Japonica (China y Japón).
3. La Engraulis Capensis (Marruecos).
4. La Engraulis Anchoita (Argentina).
5. La Engraulis Ringens (Perú y Chile)

3. Plantas de Producción de Anchoas en el Perú.

3.1. En el Perú existen actualmente 07 Plantas “Formales” procesadoras de Anchoas; con una experiencia entre:

- ✓ 21 años PRISCO S.A.C. 
- ✓ 11 años ITALIA PACÍFICO 
- ✓ 10 años PROD. PESQUEROS AMV 
- ✓ 10 años ANCHOVETA S.A.C.
- ✓ 09 años CONDESA.
- ✓ 04 años CONSERVERA GARRIDO S.A. 
- ✓ 01 Mes COMPAÑÍA AMERICANA DE CONSERVAS S.A.C.





3. Plantas de Producción de Anchoas en el Perú.



3.2. Nuestra planta ubicada en la bahía de Paracas, cuenta con las siguientes características:

3.2.1. Materia prima: Contamos con una capacidad de recepción de **55 Tm/día** de anchoveta (55 mil Kg/día).
20,075 Tm/año de anchoveta. (Toda la recep. España)
20 millones de Kg. / año de anchoveta.

3.2.2. Procesamiento: Contamos con una capacidad de procesamiento de

3 Tm/día de filete de anchoas (3 mil Kg/día)
1,095 Tm/año de filete de anchoas (91 mil Kg/mes)

En las siguientes presentaciones:

- Granel (Paños en cilindro).
- Vacío (Bolsas de alta barrera)
- Producto Final (Envases metálicos, Frascos de cristal)



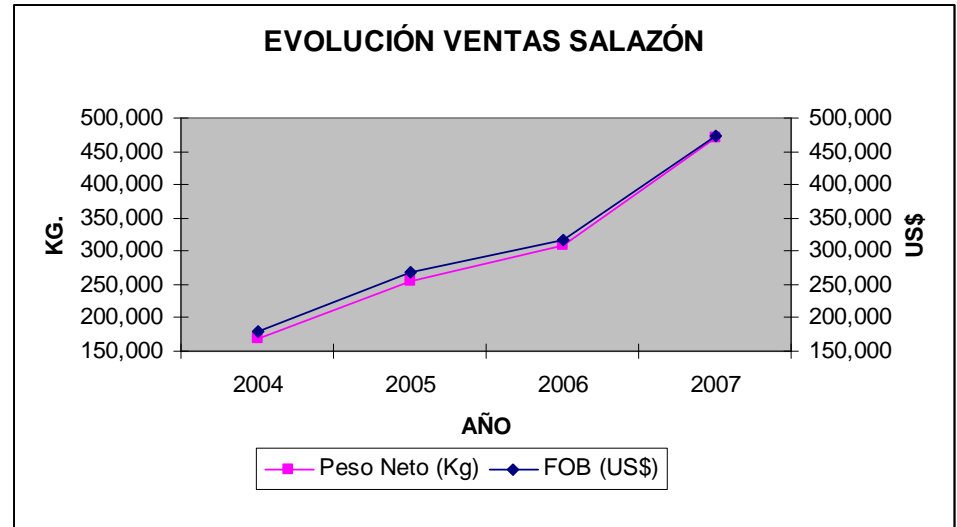
PRISCO S.A.C.



4. Exportaciones de Salazón PRISCO S.A.C.

Producto	VTA. SALAZÓN PERÚ	
	AÑO	FOB (US\$)
2004	179,465	168,365
2005	268,345	255,861
2006	316,028	309,452
Proy. 2007	474,022	471,303
Total	1,237,860	1,204,982

Nota: Año 2007 ha sido proyectado.



AÑO	SALAZÓN - FOB (US\$)		
	PERÚ (US\$)	PRISCO S.A.C. (US\$)	% Participación
2004	179,465	73,393	41%
2005	268,345	199,172	74%
2006	316,028	268,650	85%
Proy. 2007	474,022	295,963	62%
Total	1,237,860	837,177	68%

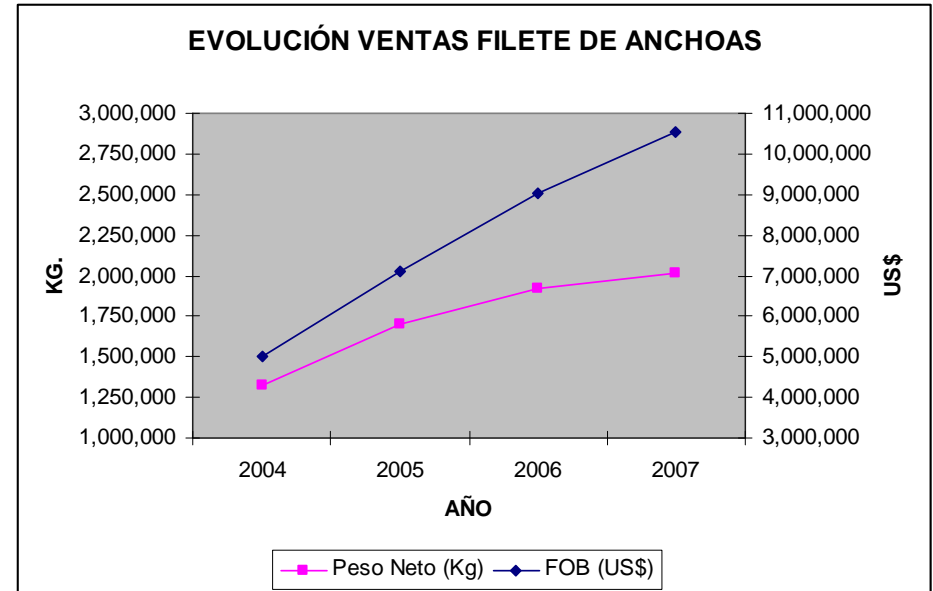
AÑO	SALAZÓN - P. Neto (Kg.)		
	PERÚ (Kg)	PRISCO S.A.C. (Kg.)	% Participación
2004	168,365	69,898	42%
2005	255,861	189,688	74%
2006	309,452	255,857	83%
Proy. 2007	471,303	281,869	60%
Total	1,204,982	797,312	66%

Nota: Año 2007 ha sido proyectado.

4. Exportaciones de Filete de Anchoas - PRISCO S.A.C.

Producto	VENTA FILETE PERÚ		
AÑO	FOB (US\$)	Peso Neto (Kg)	US\$ / Kg.
2004	4,993,390	1,324,340	3.77
2005	7,101,250	1,699,516	4.18
2006	9,015,916	1,924,161	4.69
Proy. 2007	10,542,479	2,019,484	5.22
Total	31,653,035	6,967,502	4.54

Nota: Año 2007 ha sido proyectado.



AÑO	FILETE - FOB (US\$)		
	PERÚ (US\$)	PRISCO S.A.C. (US\$)	% Participación
2004	4,993,390	2,220,781	44%
2005	7,101,250	1,692,199	24%
2006	9,015,916	3,895,082	43%
Proy. 2007	10,542,479	4,655,412	44%
Total	31,653,035	12,463,473	39%

AÑO	FILETE - P. Neto (Kg.)		
	PERÚ (Kg.)	PRISCO S.A.C. (Kg.)	% Participación
2004	1,324,340	464,293	35%
2005	1,699,516	329,860	19%
2006	1,924,161	615,932	32%
Proy. 2007	2,019,484	674,000	33%
Total	6,967,502	2,084,086	30%

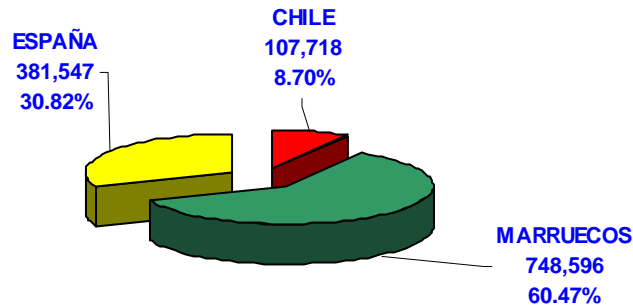
US\$ / Kg. Filete	2004	2005	2006	Proy. 2007
RESTO PERÚ	3.22	3.95	3.91	4.38
PRISCO S.A.C.	4.78	5.13	6.32	6.91
Por Encima %	48%	30%	62%	58%

5. Principales destinos de las exportaciones de Salazón Perú

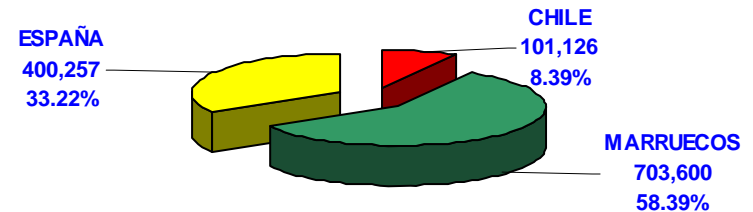
FOB (US\$)	CHILE	MARRUECOS	ESPAÑA	Total (US\$)
2004	17,820	73,393	88,252	179,465
2005	2,710	221,027	44,609	268,346
2006		243,814	72,214	316,028
Proyec. 2007	87,188	210,362	176,472	474,022
TOTAL	107,718	748,596	381,547	1,237,861

Peso Neto (Kg)	CHILE	MARRUECOS	ESPAÑA	Total (Kg)
2004	20,250	63,499	84,616	168,365
2005	1,614	209,559	44,689	255,862
2006		232,204	77,249	309,452
Proyec. 2007	79,262	198,339	193,703	471,303
TOTAL	101,126	703,600	400,257	1,204,983

EXPORTACIONES SALAZÓN 2005 - 2007
FOB (US\$)



EXPORTACIONES SALAZÓN 2005 -2007
Kg. Neto





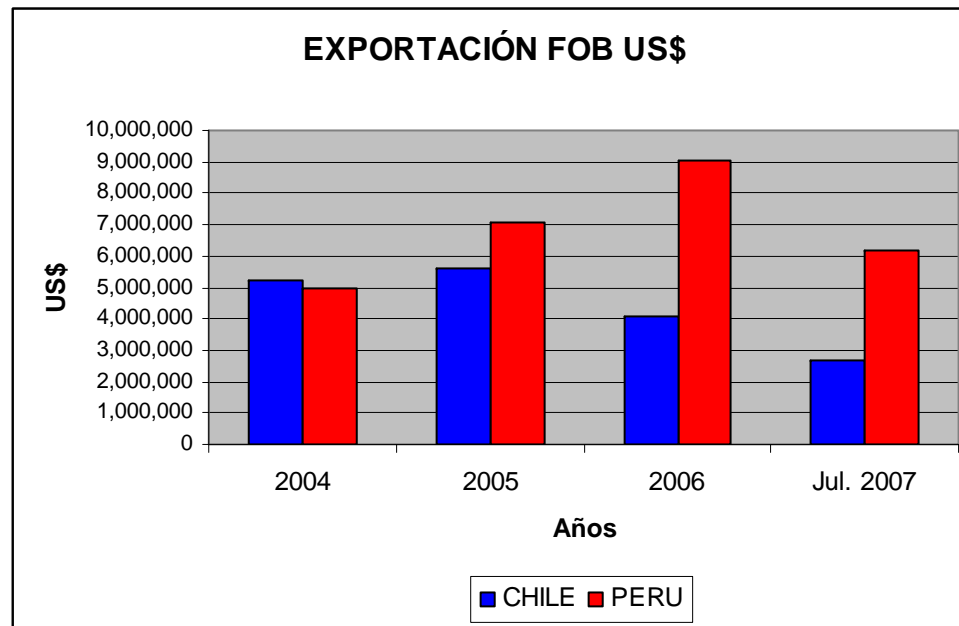
5. Principales destinos de las exportaciones peruanas

FILETE DE ANCHOAS

PAISES DE DESTINO	PRISCO S.A.C. y APAP	RESTO
BRASIL	Sí	Sí
CHILE	Sí	Sí
GRECIA	Sí	
ITALIA	Sí	Sí
PORTUGAL	Sí	
ESPAÑA	Sí	Sí
INGLATERRA	Sí	
ESTADOS UNIDOS	Sí	Sí
FRANCIA	Sí	
HOLANDA		Sí
Total Países	9	6

6. Benchmarking entre Chile y Perú.

FOB (US\$)	CHILE 	PERU 	Total
2004	5,204,075	4,993,390	10,197,465
2005	5,584,826	7,101,250	12,686,076
2006	4,079,304	9,015,916	13,095,220
Jul. 2007	2,651,052	6,149,779	8,800,831
Total	17,519,257	27,260,336	44,779,592





7. Logros de PRISCO SAC y la APAP.



- 7.1. Sobreponiendo a la precaria situación que atraviesa la pesca artesanal en el Perú, por falta de capacitación en el manejo de este recurso, para la exigente industria anchoera y pese a los esfuerzos del ITP en los últimos años, logramos una **alianza estratégica con los pescadores artesanales**, invirtiendo mediante el apoyo directo en la capacitación específica de más de 70 horas a cada pescador y patrón, concientizándolos en la necesidad de preservar la calidad del recurso y cuidado en la higiene que esta actividad requiere.
- 7.2. Logramos mediante la **inversión en viajes**, acercarnos a los clientes para conocer sus reales necesidades, resolviendo temas como los de el abastecimiento de anchoa peruana durante todo el año, la necesidad de la estandarización de la calidad, la inocuidad del producto y el servicio post venta.
- 7.3. A Diciembre del 2007, lograremos alcanzar la **meta de producir 9 mil cilindros** de salazón en el año (2.7 millones de kg.) a fin de asegurar el abastecimiento de nuestros clientes.



7. Logros de PRISCO SAC y la APAP.



- 7.4. En el 2007 PRISCO SAC **mediante nuevas inversiones**, logra la adquisición de nuevos equipos para el control y aseguramiento químico y microbiológico del proceso de anchoado, alcanzando el objetivo de homologar nuestro laboratorio con los laboratorios externos de nuestros clientes en Europa.
- 7.5. En el 2006, **terminamos de implementar** las 04 cámaras de frío, con capacidad para el almacenamiento de 3 mil cilindros de salazón, asegurando su maduración controlada y generando un ahorro del 10% por mes, por pérdida de sólidos.
- 7.6. En el 2007 **consolidamos nuestra oferta exportable**, no solo con mayores volúmenes de filete de anchoas exportado, sino que logramos diversificar de 7 a 21 presentaciones.
- 7.7. Asimismo PRISCO SAC y la APAP lograron también, **crear confianza** entre sus clientes, al alcanzar un 90% de cumplimiento en las entregas pactadas durante 2006 y 2007.

8. Problemática:

AMBITO LOCAL

EN LA EXTRACCION:

- ✓ Falta de mejoras en los **desembarcaderos** y ausencia de **transporte especializado**.
- ✓ Falta de **financiamiento** para equipar a la flota artesanal que en muchos casos alquilan equipos o redes a precios altos, perdiendo rentabilidad.
- ✓ Falta de **preservación** a bordo que impacta en un 20 % de descarte.
- ✓ Insuficiente **oferta de hielo** en las zonas extractivas.

EN LO PRODUCTIVO

- ✓ Poco **conocimiento** de la actividad y mucha rotación del personal que retarda el proceso de aprendizaje e incrementa el costo de producción.
- ✓ Existe fuerte demanda de **mano de obra** del sector Agroindustrial (que es muy bueno para el sector y la Economía), pero que conspira contra los niveles constantes de producción que requieren los clientes y nuestra estructura de costos.

8. Problemática:

AMBITO LOCAL

EN LO NORMATIVO Y BUROCRÁTICO:

- ✓ Debido a la reciente creación de la **Norma Técnica**, su ejecución todavía no está vigente. Por otra parte esta norma no es “mandatoria”
- ✓ **Falta de implementación** de sistemas rápidos o en línea, que agilicen la obtención de permisos, renovaciones, ampliaciones, certificaciones, pese a ser una “Actividad promovida por el estado”. Generando mayores costos.

EN LO SANITARIO:

- ✓ Falta de aplicación a la **norma sanitaria** en parte de las plantas (hoy el ITP está realizando una mayor cobertura y por tanto un mejor control.)

8. Problemática:

AMBITO LOCAL



EN LO COMERCIAL:

- ✓ Existe todavía en el nuevo empresariado pesquero dedicado al consumo humano directo, una **falta de conocimiento y estrategia en conjunto**, que permita lograr una mejor oferta exportable, no considerando tampoco en sus presupuestos anuales, una partida para investigación y desarrollo de productos y mercados.
- ✓ Falta de un trabajo de **marketing** (que solo lo ha realizado la APAP y desde el año pasado **PROMPEX**) para penetrar en los mercados demandantes de la Anchoa, a fin de poder conocer sus necesidades y a la vez dar a conocer las ventajas comparativas y cuantitativas que ofrece el Perú como el primer país abastecedor de Anchoa (*engraulis ringens*) en el Mundo.

8. Problemática:

AMBITO LOCAL

EN LO FINANCIERO:

- ✓ La Banca no está **familiarizada** con el negocio de la anchoa, por lo tanto el interés (%) para capital de trabajo y nuevas inversiones para activos.
- ✓ Entre **06 y 08** meses demora la maduración ya sea verano o invierno.
- ✓ Entre **15 y 30** días más, para producir un contenedor con filete de anchoas en presentación final.
- ✓ Y una vez despachado el producto demora entre **60 y 90** días más para cobrar

CONCLUSIÓN

- ✓ Mejor escenario **8** meses y medio para cobrar.
- ✓ Peor escenario **12** meses para cobrar.

8. Problemática:

AMBITO EXTERNO

EN LA EXTRACCIÓN

- ✓ Existe **competencia** directa de anchoa de países como Marruecos, Turquía, Croacia, Chile y recientemente **CHINA**.

EN LA PRODUCCIÓN

- ✓ **Personal estable** y con varias generaciones de experiencia.
- ✓ **Plantas nuevas** con equipamiento de última generación

8. Problemática:

AMBITO EXTERNO



EN LO COMERCIAL

- ✓ Existen **barreras comerciales**; ya que se comercializa de preferencia la anchoa :
 - Del Mediterráneo
 - De Marruecos
 - De Argentina y finalmente la
 - Del Pacífico
- ✓ La anchoa peruana tiene la **imagen** de pescado negro y pequeño.

EN LO FINANCIERO

- ✓ La industria anchoera Europea cuenta con el apoyo de la banca para el tema financiamiento de la producción, de los stocks, del equipamiento e infraestructura a largos plazos y tasas sumamente bajas.

8. Problemática:

AMBITO EXTERNO



EN LO GUBERNAMENTAL

- ✓ La **industria anchoera** de la Comunidad Europea cuenta con el apoyo de sus gobiernos más sus Comunidades, expresada en ayuda económica no reembolsable y programas de capacitación.
- ✓ La Comunidad Económica Europea a través de sus secretarías de pesca **financian** todas las asistencia de los productores de anchoas a las diferentes ferias alimentarias a nivel mundial.
- ✓ La Comunidad Económica Europea **subvenciona** a pescadores y productores de anchoas ante la ausencia del recurso.



9. VISIÓN.



A CORTO PLAZO (01 año)

- ✓ **Incorporación** de los productores de anchoas a sistemas de aseguramiento de la calidad (SQF 2000, BRC, IFC).
- ✓ **Adecuadas** infraestructuras que garanticen inocuidad del producto y un ambiente seguro para el trabajo.
- ✓ **Controles antidrogas** – bioterrorismo (BASC).

A MEDIANO PLAZO (02 años)

- ✓ Producir **anchoas de calidad**, respetando su origen artesanal e implementando mejoras continuas a través de aplicación de nuevas tecnología, que nos lleven a garantizar la satisfacción de nuestros clientes, el bienestar de nuestros colaboradores, la rentabilidad del negocio y la buena imagen de la empresa y del país.
- ✓ Establecer el registro de **marcas propias** en los mercados europeos, resaltando el origen peruano de la anchoa.



PRISCO S.A.C.

9. VISIÓN.

A LARGO PLAZO (03 años)



DESARROLLO

- ✓ Que la industria peruana logre productos finales de alta calidad y de mayor valor agregado, en envases de: hojalata, aluminio, vidrio, y termo formado.
- ✓ Apuntar hacia el perfeccionamiento en el arte de anchoar.
- ✓ Ser el primer y mejor productor de anchoas del mundo.





PRISCO S.A.C.



HECHO EN EL PERÚ