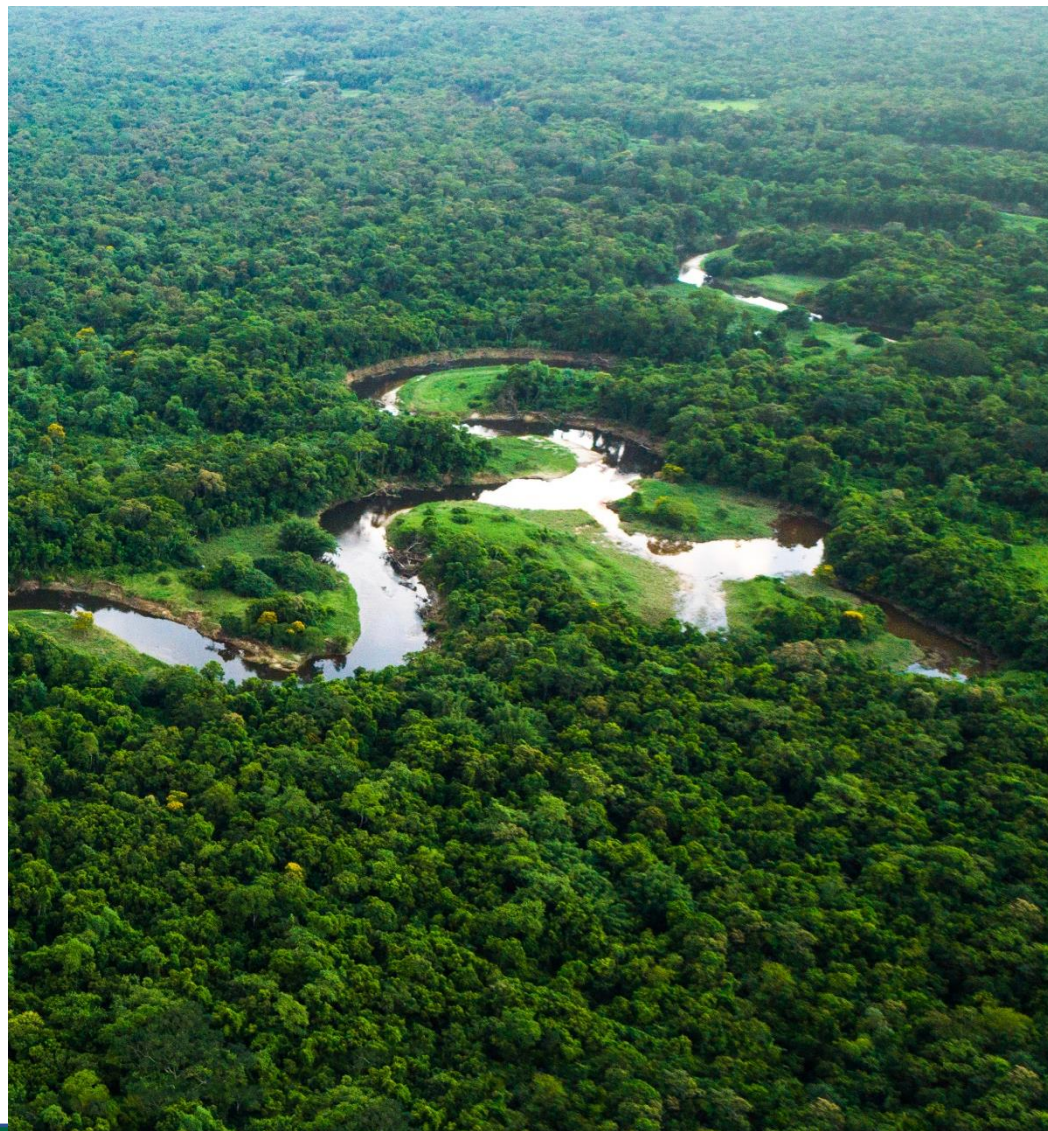


Prospección global del mercado de derivados de los frutos de las palmas amazónicas e ingredientes.



Elaborado para SSE por:

1. Objetivos

2. Resumen metodológico

3. Resultados : Tendencias

Oportunidades

Principales retos

4. Conclusiones y recomendaciones
Estrategias

1. Objetivos



OBJETIVO GENERAL

Entender el mercado de los derivados de las palmeras amazónicas y su potencial de exportación como ingredientes en la industria.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Principales **usos y aplicaciones** de los derivados de los frutos de las palmas amazónicas
- Encontrar los **principales ingredientes con usos industriales** que están relacionados a las palmas amazónicas y los segmentos de compra potenciales.

2. Resumen metodológico



3. Resultados – Tendencias Aguaje

La estrategia comercial del aguaje se debe enfocar en la producción de aceite para las industrias cosmética, de cuidado personal y suplementos



Aceite 100% puro

<https://www.amazon-andes.com/es/producto/aceite-cosmetico-aguaje-mauritia-flexuosa/>



Empresa peruana Amazon Andes
30 ml / precio: US\$ 7.1

Cápsulas de aguaje

<https://www.inkanat.com/es/index.asp>



Empresa Española Inkanat con producción peruana
100 cápsulas / 400 mg / precio: US\$ 36.4

Hidratante postsolar

<https://www.natura.cl/p/hidratante-corporal-cuidado-intenso-post-solar-buriti-ekos-400ml/62743cl>



Empresa Brasileña Natura
400 ml / precio: US\$ 9.1

El aceite de aguaje se vende directamente al consumidor o como insumo en las fórmulas de los productos mencionados en países como Francia, España, Alemania y Corea del Sur. A mediano plazo se puede explorar venderlo a la industria de extracción de ingredientes para ampliar sus aplicaciones y mercados.

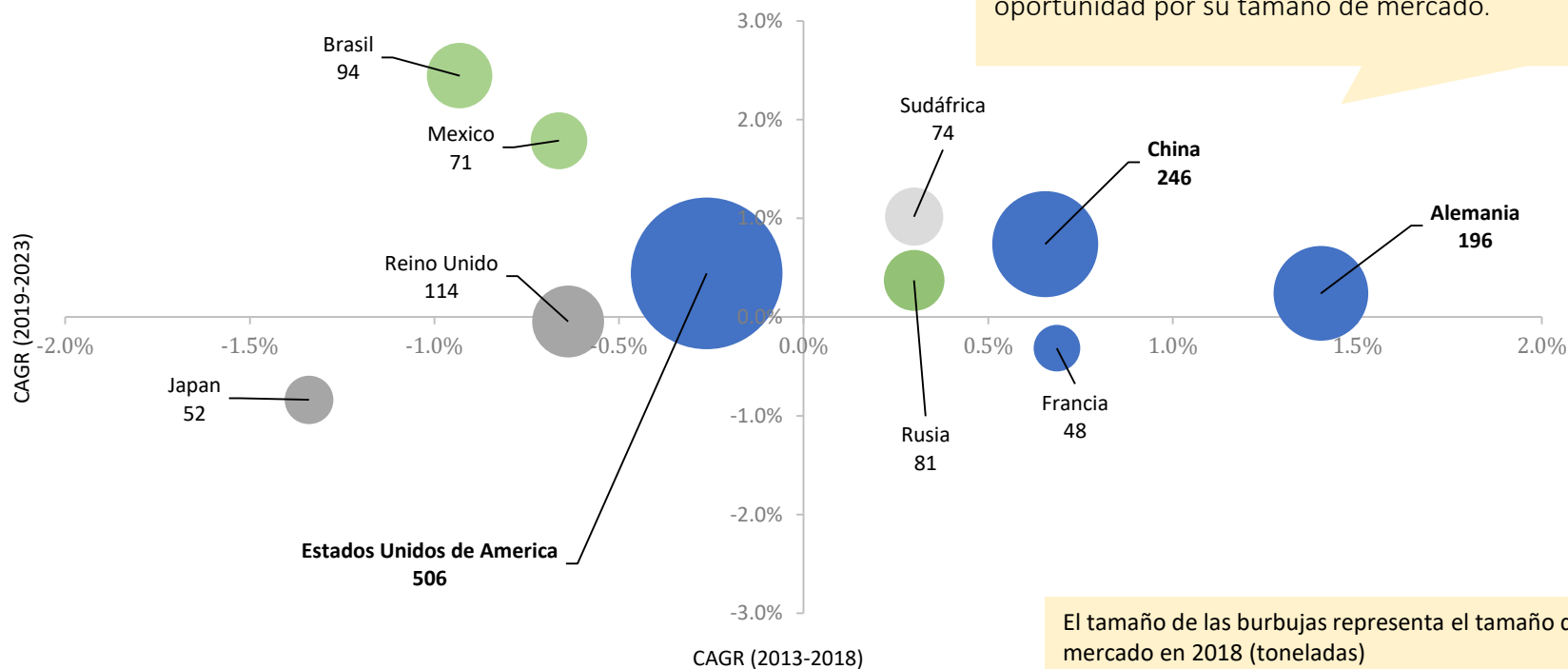
3. Resultados – Tendencias Aguaje



Los mercados con mayor oportunidad para el beta-caroteno (como ingrediente) son Estados Unidos, China y Alemania

- Consumo de beta-caroteno

Francia, España, Alemania y Corea del Sur son los países que más demandan aceite de aguaje para su industria cosmética. Alemania además tiene una alta demanda por beta-caroteno como ingrediente por lo que representa un mercado importante. China y Estados Unidos también representan una oportunidad por su tamaño de mercado.



El tamaño de las burbujas representa el tamaño de mercado en 2018 (toneladas)

2. Resultados – Tendencias Ungurahui

El unguurahui no es un fruto popular y su mercado actual se limita a pocas industrias; se deben priorizar otros derivados a corto plazo



Tónico para cabello

<https://www.naturabrasil.com/collections/pataua>



Tónico para el cabello de unguurahui
Empresa brasileña Natura
30 ml / precio: US\$ 31

Champú

<https://www.naturabrasil.com/collections/pataua>



Shampoo de unguurahui para cabello dañado
Empresa brasileña Natura
300 ml / precio: US\$ 23

Aceite para el cabello

<https://piura-verde.com/producto/aceite-silvestre-concentrado-ungurahui/>



Aceite para el cabello de unguurahui
Empresa peruana Naturally Divine
33 ml / precio: US\$ 12

El aceite de unguurahui se vende directamente al consumidor o como insumo en las fórmulas de los productos mencionados en Brasil y Europa. A mediano plazo se puede explorar venderlo a la industria de extracción de ingredientes para ampliar sus aplicaciones y mercados.

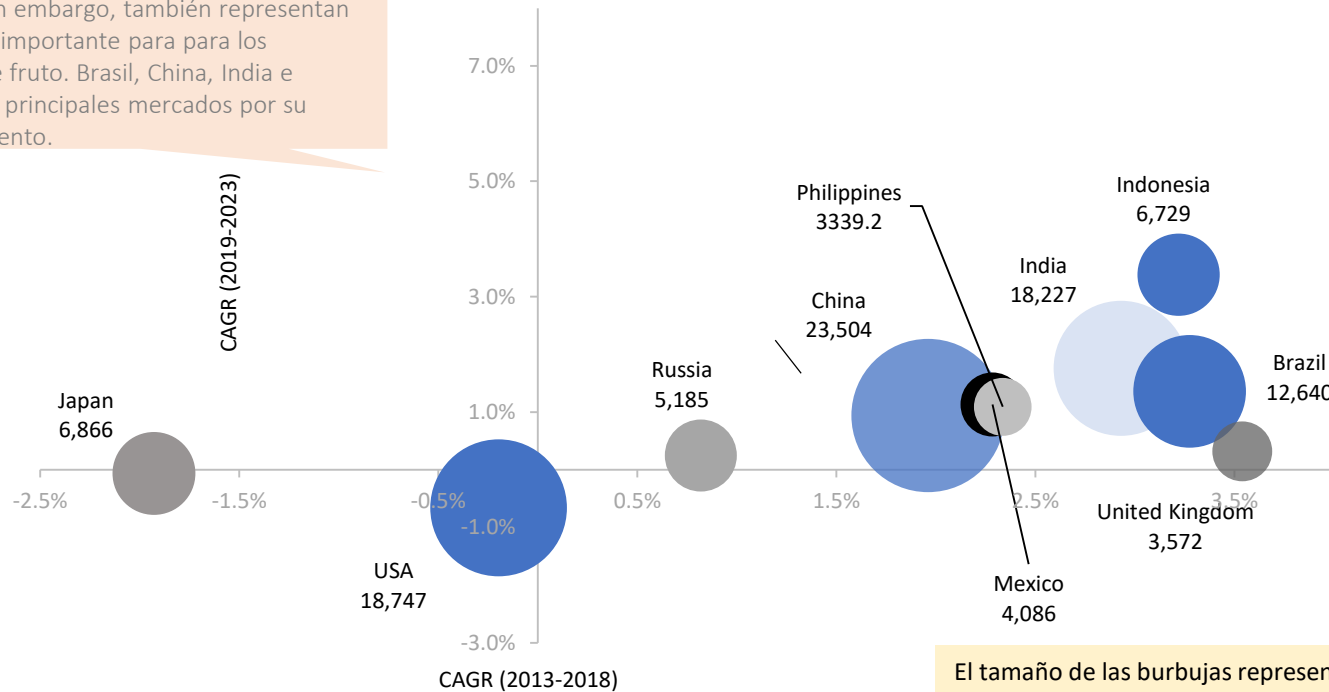
3. Resultados – Tendencias Ungurahui



Por su alto contenido de ácidos grasos, el ungurahui tiene el potencial de ser comercializado como ingrediente a mediano plazo

Estos mercados consumen ácidos grasos como ingrediente, el cual no necesariamente es derivado del ungurahui. Sin embargo, también representan una oportunidad importante para para los derivados de este fruto. Brasil, China, India e Indonesia son los principales mercados por su tamaño y crecimiento.

- Consumo de ácidos grasos



El tamaño de las burbujas representa el tamaño de mercado en 2018 (toneladas)

3. Resultados – Tendencias Asaí



El asaí tiene el mercado actual más grande, se deben enfocar esfuerzos en desarrollar su producción y comercialización

Puré de asaí

<https://www.sambazon.com>



Puré de asaí
Empresa brasileña Sambazon
4 bolsas de 100 g / de venta en Costco

Gel de ducha

<https://www.naturabrasil.com/collections/acaí>



Gel de ducha de asaí
Empresa brasileña Natura
200 ml / precio: US\$ 16

Bebida energética

<https://www.sambazon.com>



Bebida energética con asaí
Empresa brasileña Sambazon
355 ml

El asaí se vende directamente al consumidor o como insumo en las fórmulas de los productos mencionados principalmente en Brasil seguido de Estados Unidos. A mediano plazo se puede explorar venderlo a la industria de extracción de ingredientes para ampliar sus aplicaciones.

3. Resultados – Tendencias Asaí

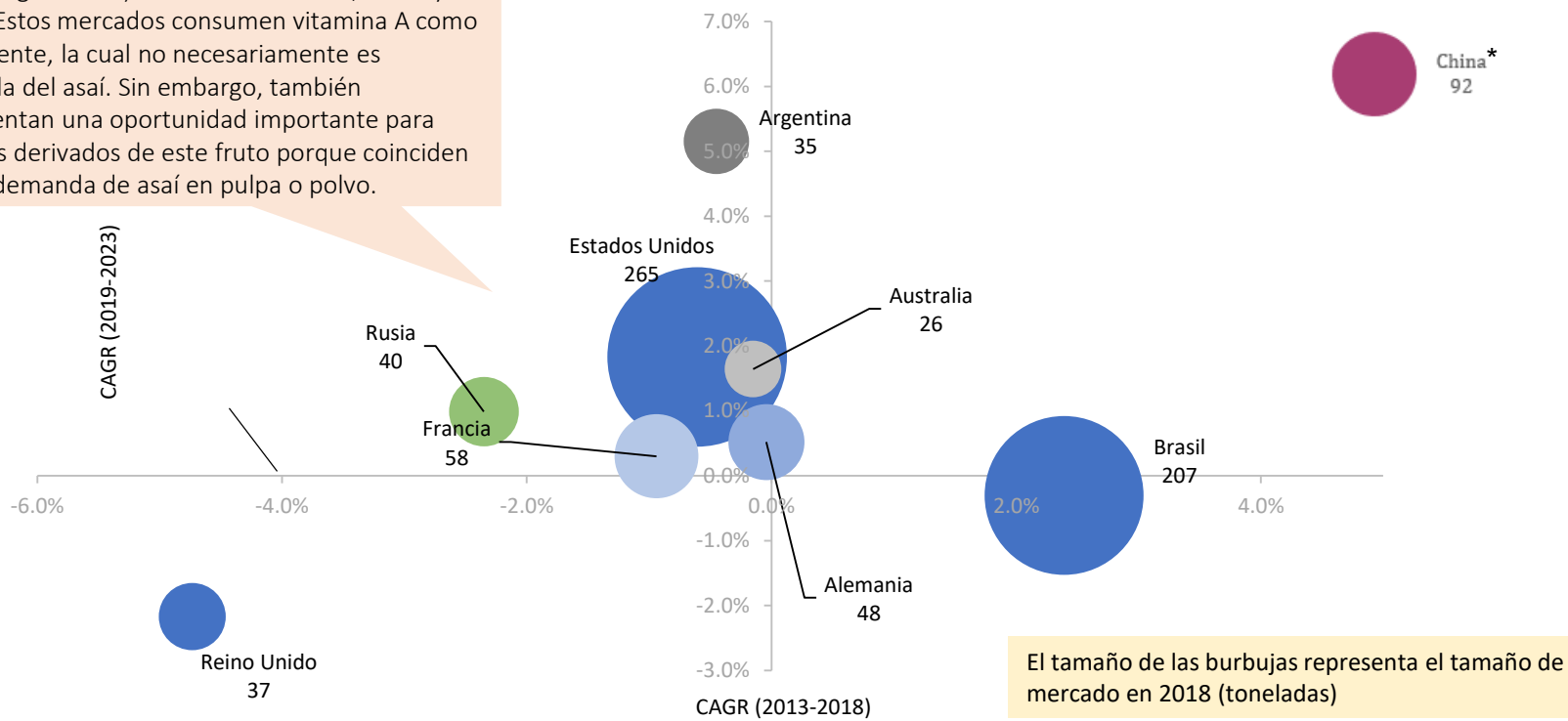


- La principal demanda de asaí es como fruto, sin embargo, se puede considerar la comercialización de sus compuestos a mediano plazo

La comercialización del asaí ya se da a nivel mundial en forma de pulpa o liofilizado, su principal mercado después de Brasil es Estados Unidos. En Europa, Japón y China crece su demanda. Se deben enfocar esfuerzos en estos mercados. A mediano plazo se puede explorar su expansión como ingrediente, i.e. vitamina A, colorante, etc.

Los mercados con mayor demanda de vitamina A (como ingrediente) son Estados Unidos, China y Brasil. Estos mercados consumen vitamina A como ingrediente, la cual no necesariamente es derivada del asaí. Sin embargo, también representan una oportunidad importante para para los derivados de este fruto porque coinciden con la demanda de asaí en pulpa o polvo.

- Consumo de vitamina A



El tamaño de las burbujas representa el tamaño de mercado en 2018 (toneladas)

3. Resultados – Tendencias globales

Tendencias globales en salud y belleza impulsan la demanda de frutos amazónicos como el aguaje, unguurahui y asaí.

Se espera que la demanda de asaí crezca entre 20 % y 50 % anual en los próximos 5 años y se observa un crecimiento de la demanda de derivados de aguaje de entre 15% y 20 % anual.



3. Resultados – Oportunidades

El asaí liofilizado y en pulpa y el aceite de aguaje para la industria cosmética son las mejores oportunidades actuales en el mercado



3. Resultados – Principales retos



Competencia de industrias más desarrolladas

Producción que no cumple estándares de calidad

Falta de información en la cadena productiva



Falta de certificaciones

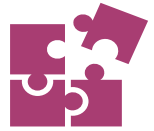
Capacidad de producción y procesamiento

“Tanto el comprador como el proveedor no se conocen y muchas cosas son dadas por hecho”.

Productor peruano de aguaje

3. Resultados – Principales retos

Producir de forma sustentable es necesario para mantener un equilibrio ambiental y estar en línea con tendencias mundiales



Desarrollo de agroforestería

Agroforestería sustentable

Boicots



Narcotráfico

Ingredientes sintéticos

4. Conclusiones y recomendaciones

La fluctuación de precios y estacionalidad de cosecha hacen necesarios mecanismos de protección financiera e inversión en tecnología



CORTO PLAZO

Enfocarse en mercados que actualmente tienen una demanda creciente y pueden ser producidos por la industria peruana; asaí liofilizado, pulpa congelada de asaí y aceite de aguaje

1. Invertir en tecnología (I&D) y certificaciones para lograr los estándares de calidad que demanda el mercado mundial
2. Para competir con el mercado brasileño, enfatizar que el asaí peruano tiene mayor calidad que el brasileño por su cantidad de antioxidantes y ácidos grasos
3. Explotar la demanda regional desatendida
4. Invertir en la difusión de las propiedades del aguaje

A mediano plazo se recomienda solidificar los mercados en los que se invirtió en la primera fase ampliando la demanda interna y explorando industrias e invertir en el mercado de unguahui



MEDIANO PLAZO

5. Certificarse como productores sustentables
6. Expandir la demanda interna de los frutos con infraestructura y programas gubernamentales
7. Invertir en investigación y desarrollo para la elaboración de productos de unguahui
8. Establecer políticas de desarrollo coordinadas regionales
9. Explorar la comercialización de derivados como ingredientes

Existe un mercado potencial inexplorado para residuos como la semilla de asaí y la torta de aguaje en industrias de gran potencial como la de energía renovables, se debe invertir en I&D



LARGO PLAZO

10. Invertir en investigación y desarrollo (I&D) para usos de la semilla de asaí
11. Invertir en investigación y desarrollo para el aprovechamiento de la “torta” de aguaje

Prospección global del mercado de derivados de los frutos de las palmas amazónicas e ingredientes.



Elaborado para SSE por: