



PERÚ

Ministerio
de Desarrollo Agrario
y Riego



Agromercado: Integrando al productor con los mercados

Impulsando la competitividad de la agricultura familiar

Ing. Luis Llanos Cabanillas
Jefe de Agromercado

Setiembre 2025



AGENDA

1. Agromercado
2. Funciones claves de Agromercado
3. El desafío actual
4. Programa de desarrollo de proveedores
5. Casos de éxito
6. Claves para el crecimiento sostenible
7. Decisiones estratégicas con inteligencia comercial





PERÚ

Ministerio
de Desarrollo Agrario
y Riego



Funciones claves de Agromercado: PAC y PDP

Estrategias para conectar productores con mercados de manera efectiva



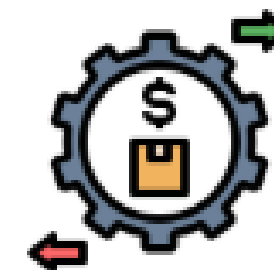
Inteligencia comercial
Proporcionando datos
claves para decisiones
estratégicas



Calidad e inocuidad
De productos agrícolas,
clave para acceder a
mercados/canales de
venta exigentes



**Capacitación en
estándares y
certificaciones de
calidad**



Promover **oportunidades
comerciales** y mecanismos
de promoción comercial
(ruedas de negocio),
impulsando la visibilidad
de productos agrícolas



Articulación comercial
Facilitando la conexión
entre productores y
compradores

El desafío actual

Calidad, Formalidad y Sostenibilidad: El Reto de Integrar Productores con el mercado



Agricultor

97% son pequeños y medianos productores

(70% de los alimentos que consumen todos los peruanos provienen de la AF)



Brecha

Baja articulación comercial y dificultades de calidad e informalidad



Mercado nacional e internacional

Necesidad de oferta confiable y cumplimiento de normas/requerimientos técnico-comercial



PERÚ

Ministerio
de Desarrollo Agrario
y Riego



Programa de desarrollo de Proveedores (PDP)

Conexión productores con empresas tractoras para asegurar producción y calidad constante

- Integra a pequeños y medianos productores con empresas tractoras, asegurando suministro continuo y de calidad para los mercados finales.
- A través de herramientas financieras, tecnológicas y de gestión, fortalece sus competencias para convertirlos en proveedores competitivos de productos de mayor valor.



Programa de desarrollo de Proveedores (PDP)



Impacto Productores	Impacto Industria
Acceso al mercado de producto, insumos y crédito	Abastecimiento de materia prima en tiempo, volumen y calidad definida.
Incremento en la producción y mejoramiento de la calidad	Trazabilidad
Asistencia Técnica ligada al mercado	Atención a los requerimientos del mercado
Integración de las cadenas de valor, Fortalecimiento de la agricultura por contrato, Asistencia Técnica aplicada, Crédito supervisado	

- **Acceso a financiamiento:** Facilitan crédito y servicios financieros a pequeños productores.
- **Productividad y rentabilidad:** Mejoran la eficiencia y ganancias de las organizaciones proveedoras.
- **Gestión de riesgos:** Implementan mecanismos que protegen a productores e industria.
- **Relaciones a largo plazo:** Fomentan vínculos comerciales sostenibles.
- **Innovación y sostenibilidad:** Introducen tecnologías que aumentan rendimiento, reducen costos y apoyan certificaciones.

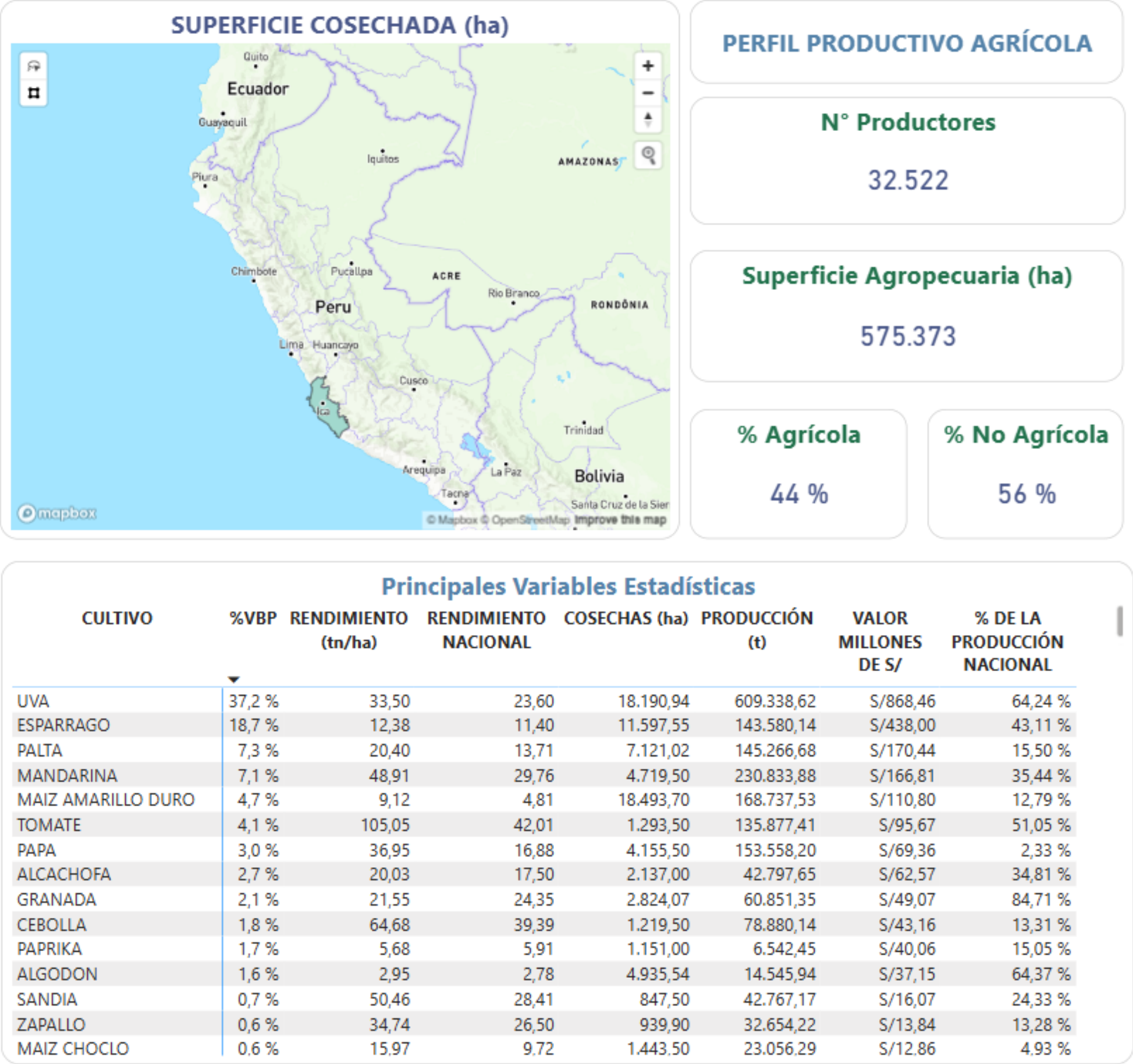
Articulación Comercial

Agromercado: Conectando Productores con Mercados Nacionales e Internacionales

- El MIDAGRI, a través de Agromercado, inauguró cuatro nuevas sedes en **Ica, Tacna, Tumbes y Lima norte (Huacho)**, consolidando una red territorial que fortalece la producción, asociatividad y comercialización de pequeños y medianos productores.
- Cada oficina atiende las particularidades regionales: **Tacna apuesta por naranja y olivo; Ica, por pallar, palta y mango; Tumbes, por cacao fino y limón; Lima norte, por palta, berries y maracuyá.**
- Se prevé que estas intervenciones impulsen exportaciones, generación de empleo rural y valorización de productos con valor agregado, reforzando la integración de la agricultura familiar al mercado nacional e internacional.
- Con la futura sede en **Cañete**, Agromercado ampliará su cobertura costera, potenciando cadenas productivas estratégicas y consolidando su rol como brazo comercial del MIDAGRI a nivel nacional.



Perfil productivo Ica





PERÚ

Ministerio
de Desarrollo Agrario
y Riego



Perfil productivo Ica

Departamento

ICA

2024

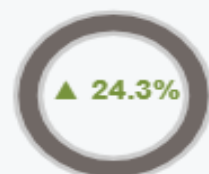
Valor Bruto de Producción

(Var% anual)

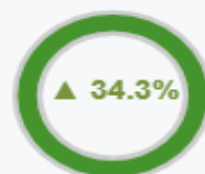
Variación Interanual de VBP



Variación de VBP 2019 - 2023



Agropecuario
100,00 %



Agrícola
62,95 %



Pecuario
37,05 %

Principales Productos 2024 (%VBP)



HUEVO
18%



ESPARRA...
11%



UVA
14%



PALTA
8%



AVE
13%



MANDARINA
6%

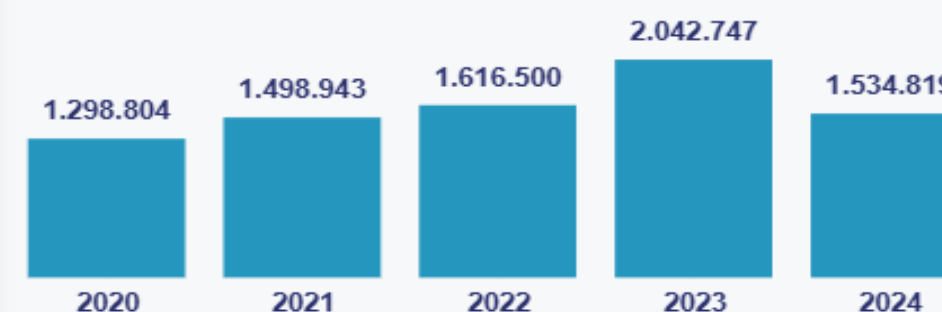


Ministerio
de Desarrollo Agrario
y Riego

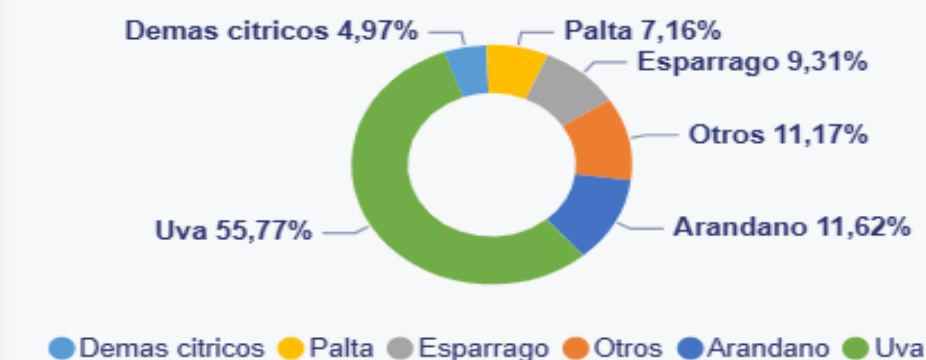


Agroexportaciones

(Miles de US\$ FOB)



Productos y Países Destino 2023



Estados U...
47%



China
6%



Holanda
11%



España
6%



PERÚ

Ministerio
de Desarrollo Agrario
y Riego



Perfil productivo Ica

Condiciones de desarrollo productivo, servicios para industria e insumos y logística

AFIANZAMIENTO HÍDRICO DE LA SUBCUENCA DEL RÍO NAZCA



Modalidad de inversión:
Asociación Público Privada



Descripción del proyecto: Construcción de 2 presas con su correspondiente conducto, canal y captación, a fin de dotar de agua para riego con el objetivo de lograr la incorporación a la agroindustria de 5 mil ha del valle de Nazca. Este proyecto permitirá embalsar aproximadamente 70 MMC de agua, principalmente para uso agrícola.

Principales componentes del proyecto:

- Construcción de la presa Caballo Pampa.
- Construcción de conducto Caballo Pampa - Río Toro Rumi.
- Construcción de la presa Alanya.
- Construcción de captación Betilla.
- Canal Tierras Blancas.
- Defensa ribereña.
- Mejoramiento del sistema de riego existente.
- Capacitación y talleres.

Monto estimado de inversión: S/ 274 millones.

Beneficios y demanda potencial: El proyecto busca mejorar la provisión de agua para riego, mejorando la productividad agrícola, coadyuvando al incremento de los ingresos y rentabilidad de los agricultores. La demanda potencial está representada por las empresas agroexportadoras de uva, espárragos y arándanos que están emplazadas en las aproximadamente 5 mil ha que constituyen el área de influencia del proyecto.

Nivel del estudio actual del proyecto: Perfil.

PROVISIÓN DE AGUA PARA RIEGO EN EL VALLE DE ICA



Modalidad de inversión:
Asociación Público Privada



Descripción del proyecto: Construcción de una presa para reforzar la capacidad de riego de aproximadamente 21 mil ha del valle de Ica y asegurar del recurso hídrico a las empresas agroexportadoras productoras de uva y espárragos en la zona de influencia del proyecto.

Principales componentes del proyecto:

- Construcción de una presa, con un volumen aproximado de 50 MMC.
- Bocatoma
- Canales de distribución

Monto estimado de inversión: S/ 650 millones.

Beneficios y demanda potencial: El proyecto tiene como beneficiarios a las empresas agroexportadoras en los distritos de Ica, Los Aquiles, Pachacútec, Parcona, Pueblo Nuevo, Salas, San José de los Molinos, San Juan Bautista, Santiago, Ocucaje, Subtanjalla, Tate, La Tinguina y Yauca del Rosario.

La demanda potencial está compuesta por las empresas que funcionan actualmente en las aproximadamente 21 mil ha que constituyen la zona de influencia del proyecto.

Nivel del estudio actual del proyecto: Idea.



Proyecto de Modernización

El puerto General San Martín tendrá una mayor participación de la carga lo que reducirá los costos logísticos



PERÚ

Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego



Perfil productivo Nasca

NUEVA BÚSQUEDA

INFORMACIÓN AL MES DE DICIEMBRE

Año

2024

DEPARTAMENTO

ICA

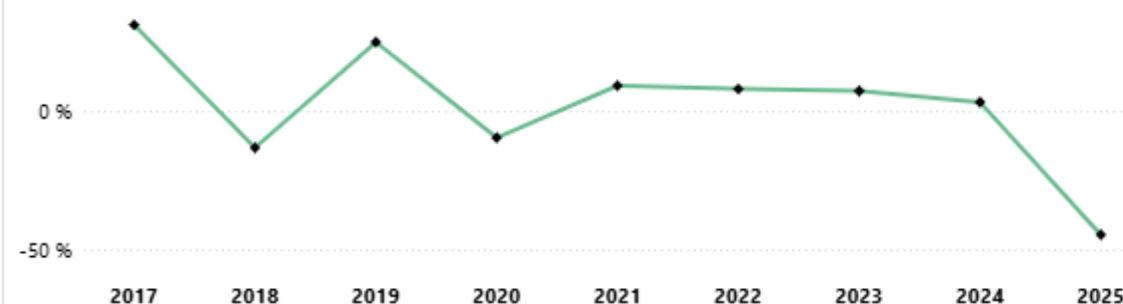
PROVINCIA

NASCA

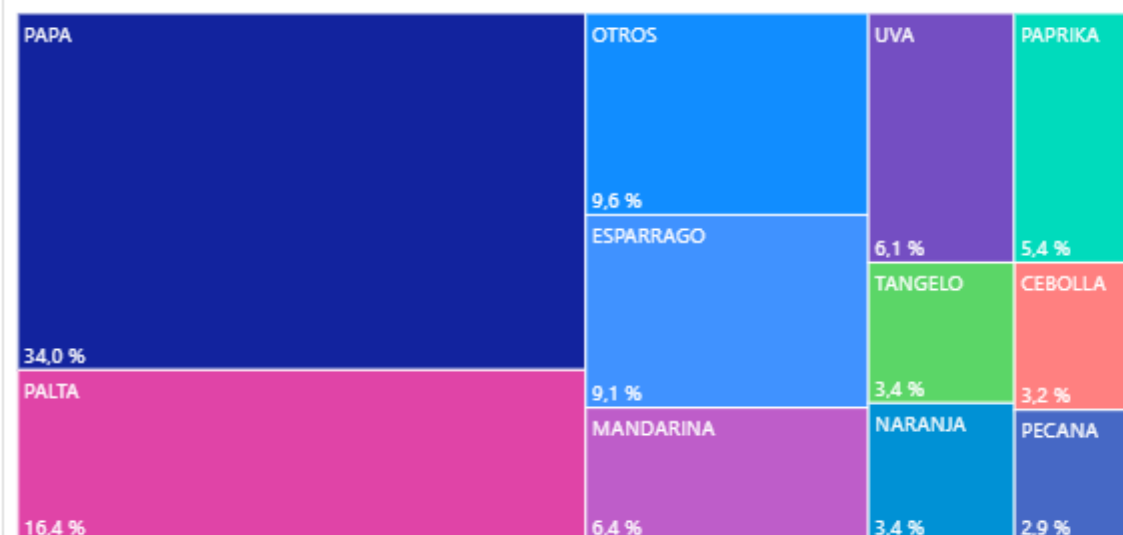
DISTRITO

Todas

% Variación de la Producción en soles (Enero-Diciembre)



% de Participación de los 10 principales productos al VBP agrícola Provincial



ACTUALIZADO A DICIEMBRE 2025

SUPERFICIE COSECHADA (ha)



PERFIL PRODUCTIVO AGRÍCOLA

N° Productores

2.663

Superficie Agropecuaria (ha)

21.633

% Agrícola

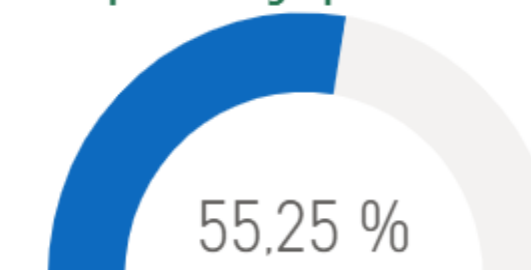
87 %

% No Agrícola

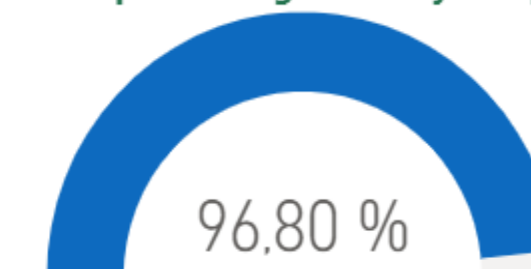
13 %

PRINCIPALES BRECHAS QUE LIMITAN LA COMPETITIVIDAD DEL PRODUCTOR AGROPECUARIO

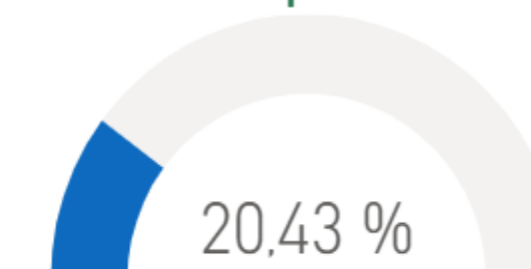
% de Superficie Agropecuaria con título



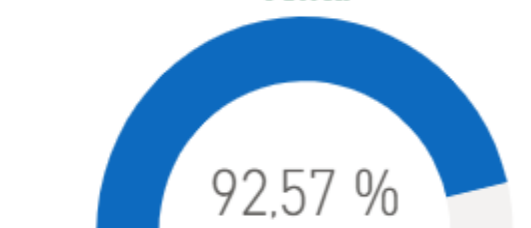
% Superficie Agrícola Bajo Riego



% de Productores que acceden a Crédito



% Superficie Cultivada que destina a la Venta



Principales Variables Estadísticas

CULTIVO	%VBP	RENDIMIENTO (tn/ha)	RENDIMIENTO NACIONAL	COSECHAS (ha)	PRODUCCIÓN (t)	VALOR MILLONES DE S/	% DE LA PRODUCCIÓN NACIONAL
PAPA	34,0 %	37,40	16,88	2.132,00	79.738,42	S/36,02	1,21 %
PALTA	16,4 %	17,16	13,71	866,35	14.865,93	S/17,44	1,59 %
ESPARRAGO	9,1 %	10,50	11,40	302,50	3.174,94	S/9,69	0,95 %
MANDARINA	6,4 %	54,34	29,76	172,59	9.379,05	S/6,78	1,44 %
UVA	6,1 %	15,10	23,60	300,15	4.533,38	S/6,46	0,48 %
PAPIKA	5,4 %	3,66	5,91	258,00	943,54	S/5,78	2,17 %
TANGELO	3,4 %	63,04	21,73	109,77	6.920,21	S/3,65	9,32 %
NARANJA	3,4 %	36,57	17,03	230,15	8.416,83	S/3,63	1,52 %
CEBOLLA	3,2 %	42,49	39,39	146,50	6.224,35	S/3,41	1,05 %
SANDIA	1,9 %	42,12	28,41	125,00	5.265,23	S/1,98	2,99 %
GRANADA	1,5 %	15,35	24,35	124,50	1.911,35	S/1,54	2,66 %
TOMATE	1,0 %	41,80	42,01	37,00	1.546,43	S/1,09	0,58 %
FRIJOL CAUPI	0,9 %	2,02	1,37	329,50	665,90	S/0,96	3,46 %
CHICLAYO, CASTILLA, CHIL							
ENO GS							

FUENTE: SISAGRI, SUNAT, CENAGRO, SISAP, DIRECCIONES REGIONALES AGRARIAS

Casos de éxito – Articulación Comercial

ExpoAgraria 2025: ¡Pallares Iqueños y Harina de Zapallo conquistan el mercado!

- La Asociación de Productores del Solar Callango presentó con gran éxito sus Pallares Iqueños y Harina de Zapallo, recibiendo la visita del Ministro de Desarrollo Agrario y Riego y participando en cinco reuniones de la Rueda de Negocios que generaron potenciales compradores.
- Con el apoyo de Agromercado en el proceso y envasado, realizaron además una activación junto al Grupo Nova, donde sorprendieron con panes hechos a base de harina de zapallo.



Casos de éxito – Articulación Comercial

ProPALTA: De pequeños productores a exportadores globales

- Primera exportación directa de palta Hass desde Ayacucho a España, gracias a la organización de 103 productores del Valle de Torobamba en consorcio con Fruchincha.
- Proyecto ProPALTA (MIDAGRI – Agromercado) fortalece capacidades en producción, postcosecha, certificaciones y acceso a mercados internacionales.
- Modelo asociativo y asistencia técnica especializada impulsan competitividad y consolidación comercial de pequeños productores en cadenas de alto valor.





Casos de éxito – Articulación Comercial

Productores de Cañete logran histórica venta directa de uva a Viña Ocucaje

- El Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (MIDAGRI), a través de Agromercado, facilitó la primera venta directa de 161 toneladas de uva Italia por parte de la Asociación ADADEC de Cañete a Viña Ocucaje, valorizada en **S/ 177 mil**.
- Este hito elimina intermediarios, eleva ingresos a los agricultores y **abre una proyección de 900 toneladas para 2026**, consolidando un modelo sostenible de articulación público-privada que integra a la agricultura familiar a cadenas de valor industriales.





PERÚ

Ministerio
de Desarrollo Agrario
y Riego



Casos de éxito – Articulación Comercial

Maní Orgánico Peruano: Calidad que Conquista el Mundo

- La Cooperativa Agraria Ecológica y Solidaria Piura -CAES Piura exportó 140 t de maní orgánico a Francia, proyectando 500 t al cierre del 2025.
- 230 pequeños productores combinan saberes ancestrales y certificaciones internacionales (USDA, EU Organic, SPP Comercio Justo).
- Con respaldo de Agromercado se garantiza calidad, trazabilidad y acceso a mercados globales.
- Se impulsa economía regional y posiciona al Perú como proveedor sostenible de agroproductos.





Casos de éxito – Articulación Comercial

MIDAGRI y sector privado impulsan primera siembra comercial de papa nativa en Áncash con mercado asegurado

- El Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (MIDAGRI), a través de Agromercado, articuló la entrega de cuatro toneladas de semilla de papa nativa de la empresa Inka Crops S.A. a comunidades campesinas de Áncash, garantizando la compra de la cosecha.
- Esta iniciativa, respaldada por Antamina y ejecutada en la Comunidad Campesina Santa Cruz de Pichiu, marca la primera experiencia de siembra comercial de papas nativas en la región, con miras a integrar progresivamente a más productores altoandinos en cadenas de valor nacionales e internacionales.



Casos de éxito – Articulación Comercial

Papa Huánuco: De la chacra al snack industrial

- Nueve asociaciones de pequeños productores de Huánuco abastecerán 2,975 t de papa capiro a Inka Crops entre diciembre 2025 y abril 2026, por S/5'021,800, beneficiando a más de 900 familias.
- Con 183 ha y rendimientos de 18 t/ha, los agricultores han sido fortalecidos por Agromercado en formalización, gestión y negociación directa con la industria.
- Este acuerdo consolida la estrategia de Agromercado, brazo comercial del MIDAGRI, de integrar la Agricultura Familiar a mercados formales, aumentando productividad y rentabilidad en la región líder de producción de papa.



Casos de éxito – Articulación Comercial

Camu Camu Ucayali 2025: Conectando Productores con Mercados

- Encuentro Comercial genera intenciones de negocio por S/400 mil, vinculando 10 organizaciones de productores con 8 empresas compradoras y 3 minimarkets.
- Más de 1,000 productores fortalecen la cadena de valor del camu camu, uña de gato y chancapiedra, con apoyo de Agromercado del MIDAGRI.
- Estrategia que busca dinamizar mercados regionales, descentralizar la cadena de valor y abrir oportunidades nacionales e internacionales.



Claves para el crecimiento sostenible

1

Integrar agricultores familiares con agroexportadores e industria:

Fomentar una colaboración efectiva que permita efectivizar la cadena productiva y mejorar la competitividad del sector agrícola

4

Medir resultados en ventas:

Evaluar el crecimiento a través de indicadores como aumento de ingreso, volumen comercializado (mcdto. Interno y externo) y potenciales mercados.

2

Capacitar y profesionalizar al sector agrícola:

Desarrollar programas de formación para fortalecer habilidades técnicas y gerenciales que impulsen la productividad y calidad.

5

Identificar oportunidades de expansión sectorial:

Detectar y aprovechar nuevas áreas de desarrollo para fortalecer y ampliar el sector agrícola de manera sostenible.

3

Utilizar inteligencia comercial y promoción constante:

Aplicar análisis de mercado y estrategias de promoción para posicionar productos agrícolas en mercados nacionales e internacionales

6

Fomentar la asociatividad y financiamiento entre los productores:

Fortalece a los productores al mejorar precios, acceso a mercados y estándares de calidad y activos productivos y comerciales, y reducir riesgos y costos compartiendo recursos y conocimientos

Decisiones estratégicas con Inteligencia Comercial



Tendencias de mercado y demanda nacional e internacional

Preferencias de consumo, perfil del consumidor, innovación de productos con valor agregado, requisitos de calidad e inocuidad, certificaciones de calidad



Identifica oportunidades emergentes para productores

Nichos de mercado y mercados en crecimiento, para que los productores puedan diversificar e incrementar sus ingresos



Toma de decisiones basadas en datos concretos

Inteligencia comercial para mejorar la oferta y posicionamiento, garantizando decisiones objetivas y resultados medibles



Agromercado: Estudios de mercado a realizar 2025

- Berries
- Maracuyá
- Granadilla
 - Palta
 - Cítricos
 - Algodón
- Procesados (mango, naranja, piña, banano)
- Frutos secos



Gracias

luisllanos@agromercado.gob.pe



PERÚ

Ministerio
de Desarrollo Agrario
y Riego