



PERÚ

Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego



# **“Fortaleciendo la cadena del mango peruano: Tendencias de mercado y desarrollo de proveedores”**

---

[luisilanos@agromercado.gob.pe](mailto:luisilanos@agromercado.gob.pe). Teléfono:  
952-366864

**Eco. Marco Umpire López**  
**Coordinador de sedes**

**Octubre 2025**



PERÚ

Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego



# AGENDA

1. Agromercado
2. Mango “ready to eat”: Demanda y estrategias de posicionamiento
3. Agromercado - El desafío actual
4. Programa de Desarrollo de Proveedores – PDP
5. Funciones claves de Agromercado





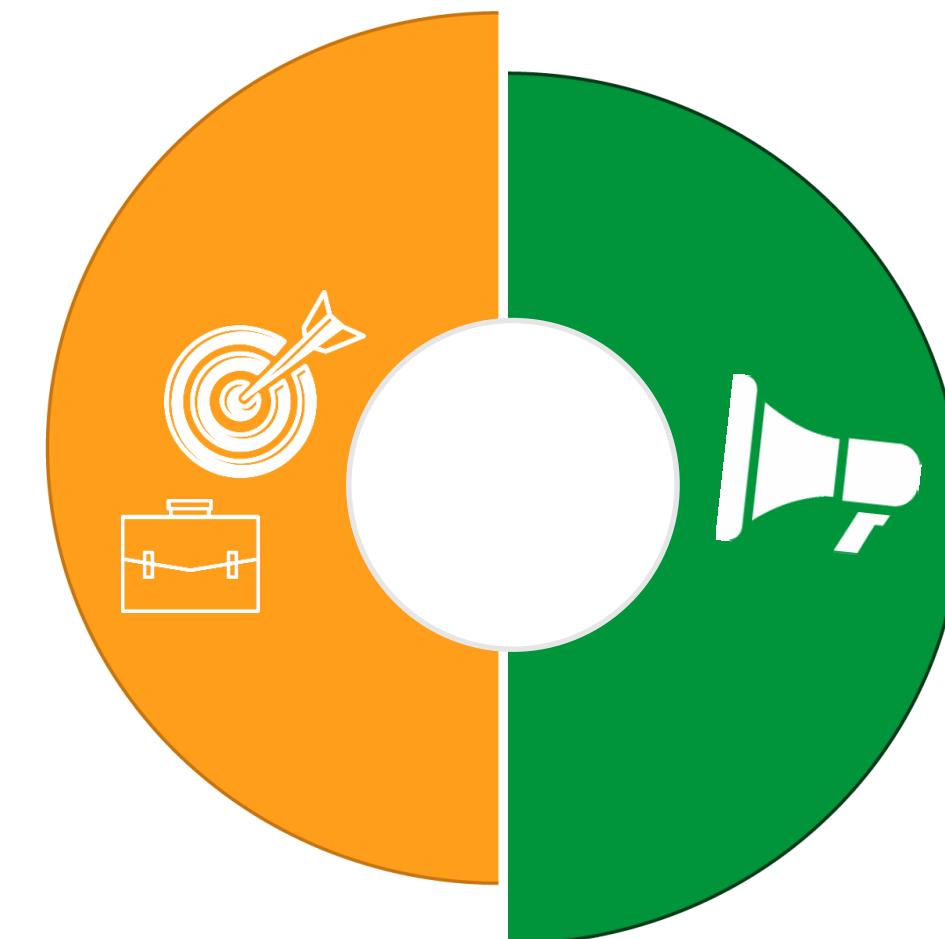
PERÚ

Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego



1

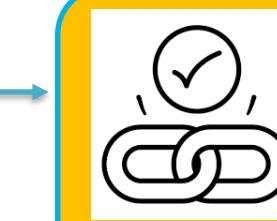
Orientación  
comercial



## AGROMERCADO



***“Agente  
Comercial  
del pequeño y mediano  
productor”***



***“Primer eslabón de  
soporte para acceso al  
mercado”***

Promoción del  
Consumo  
interno





PERÚ

Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego



2

## Mango “*ready to eat*”: Tendencias y oportunidades del envío aéreo”

Octubre 2025



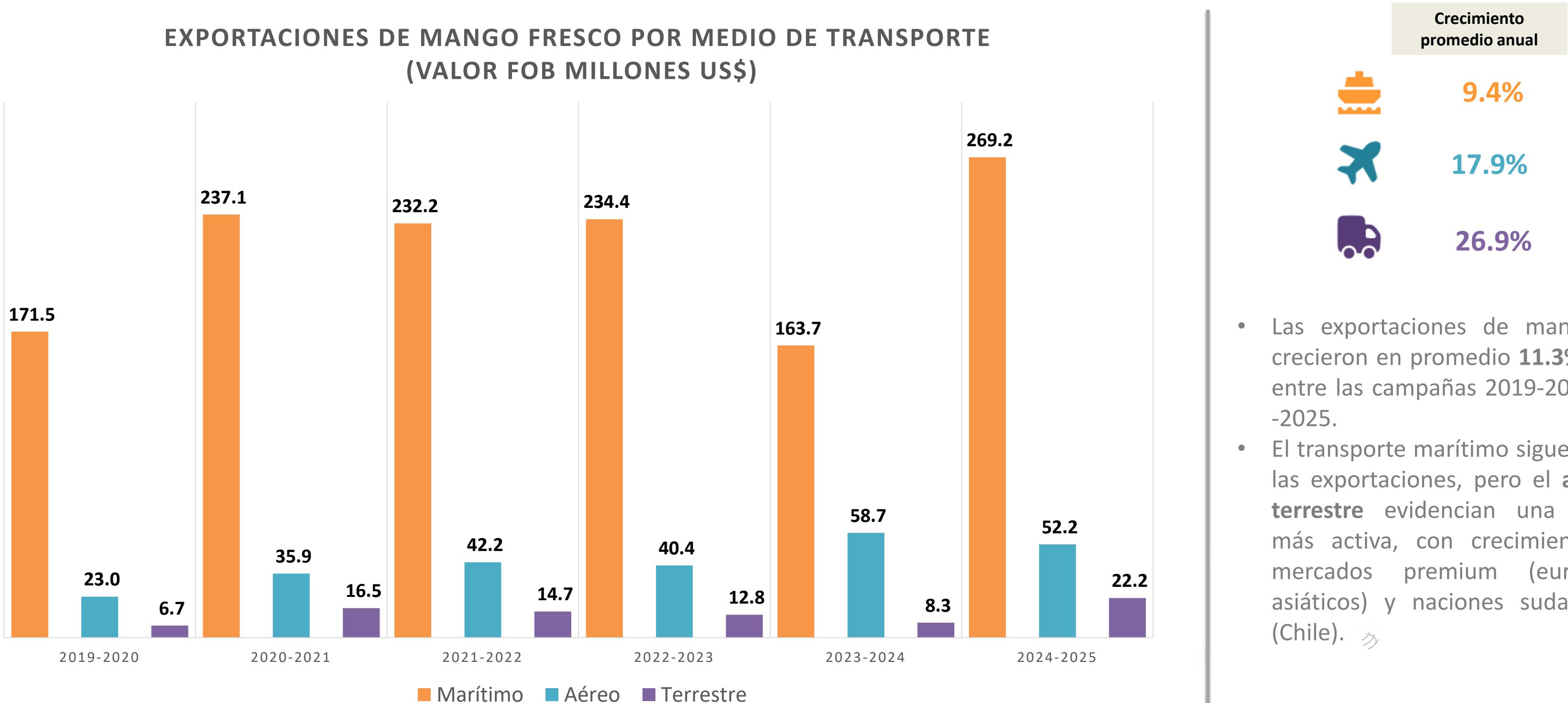
PERÚ

Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego

2

## Perú: Evolución de las exportaciones de mango fresco por vía

EXPORTACIONES DE MANGO FRESCO POR MEDIO DE TRANSPORTE  
(VALOR FOB MILLONES US\$)





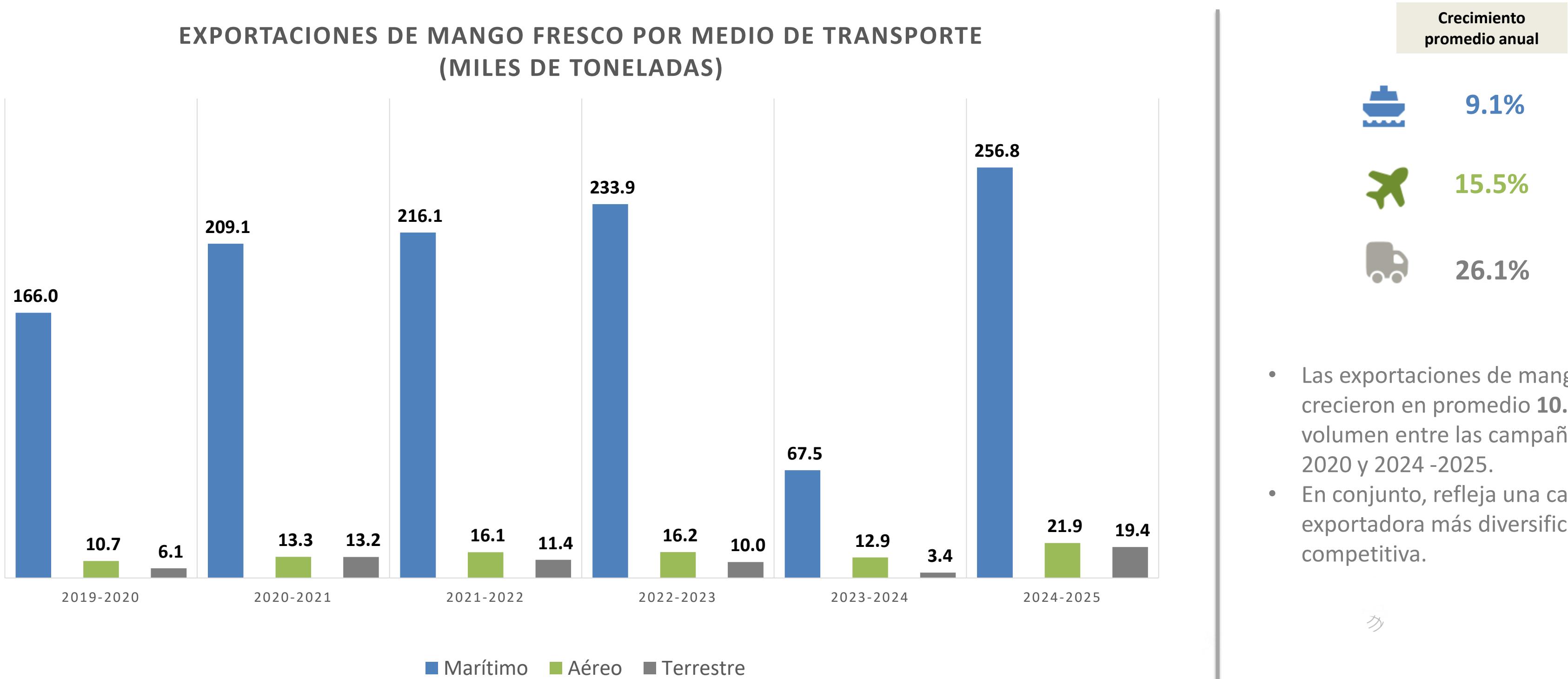
PERÚ

Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego

2

## Perú: Evolución de las exportaciones de mango fresco por vía

EXPORTACIONES DE MANGO FRESCO POR MEDIO DE TRANSPORTE  
(MILES DE TONELADAS)





PERÚ

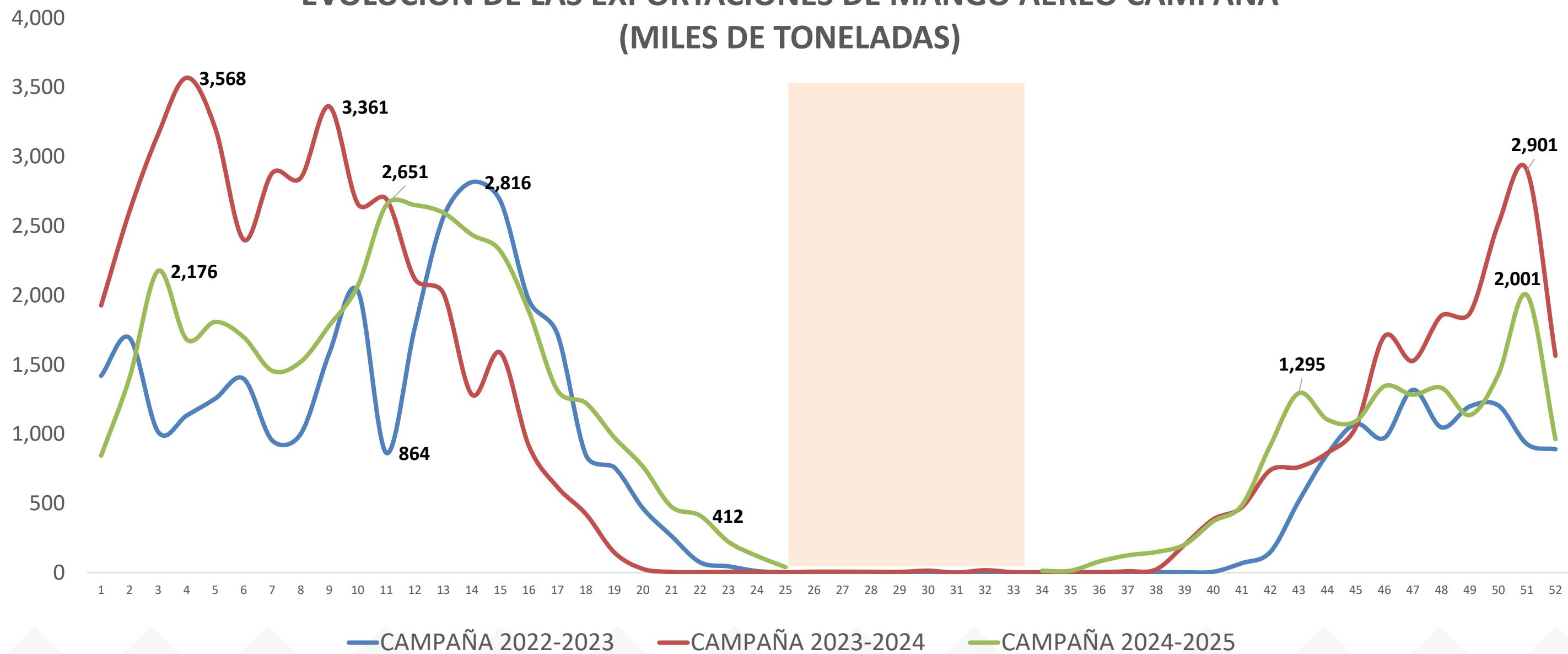
Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego

2

## Crecimiento del mango aéreo



EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE MANGO AÉREO CAMPAÑA  
(MILES DE TONELADAS)



El crecimiento constante de las exportaciones de mango aéreo y la previsión de una campaña 2024–2025 más prolongada generan condiciones favorables para capturar ventanas de mercado estratégicas (semanas 25–33), a través de la optimización del manejo agronómico e inducción floral temprana, que permitan anticipar la cosecha y maximizar la rentabilidad exportadora.

Se recomienda adelantar la producción del mango Kent en las semanas de baja exportación.



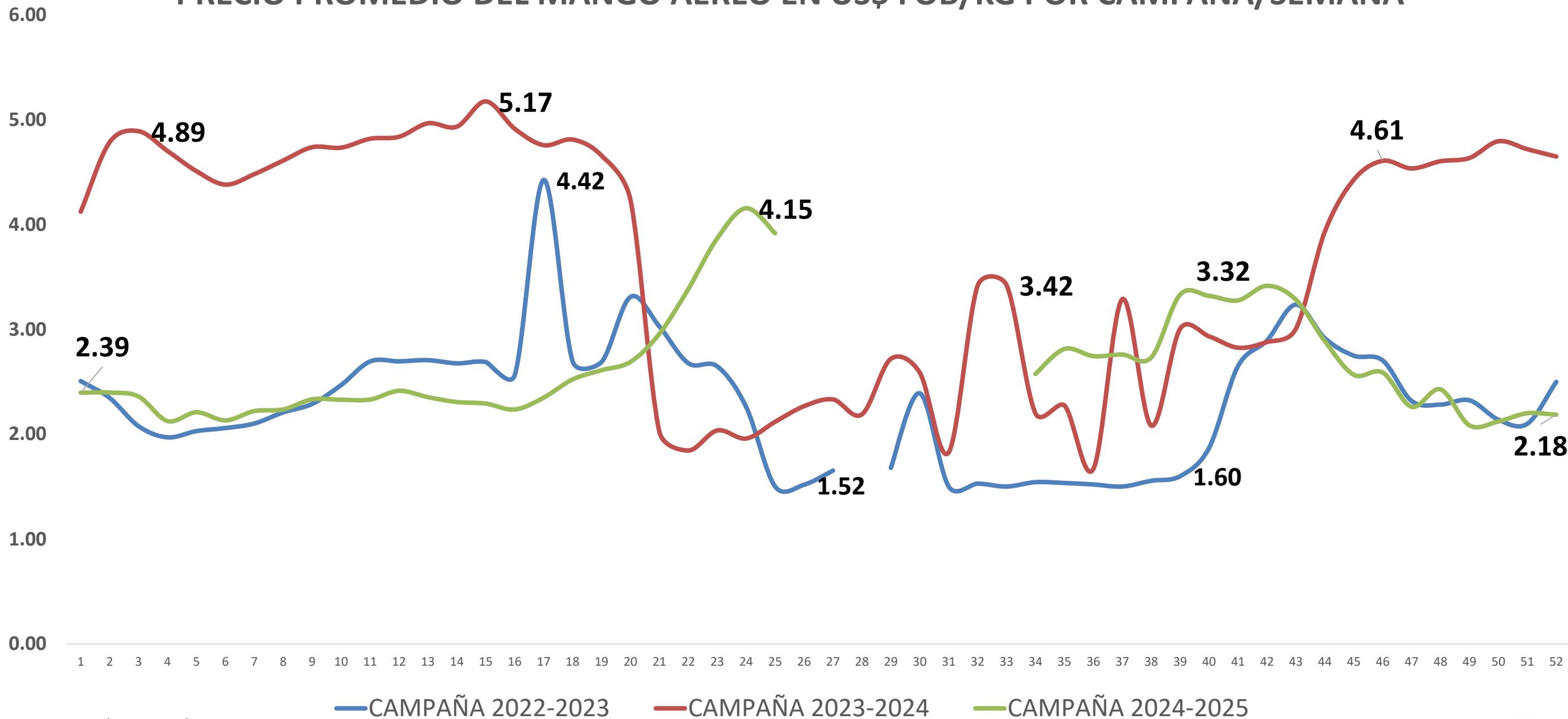
PERÚ

Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego

## 2 Evolución del mango aéreo por campaña /semanas



PRECIO PROMEDIO DEL MANGO AÉREO EN US\$ FOB/KG POR CAMPAÑA/SEMANA



Los precios promedio registraron una recuperación durante la campaña 2023–2024, impulsada por la reducción de la oferta (FEN, Fenómeno del Niño) internacional y la mayor demanda de fruta “ready to eat” en mercados premium. No obstante, en la campaña 2024–2025 se evidencia una moderación de precios asociada al incremento del volumen exportable peruano.

Fuente: Adex Data Trade



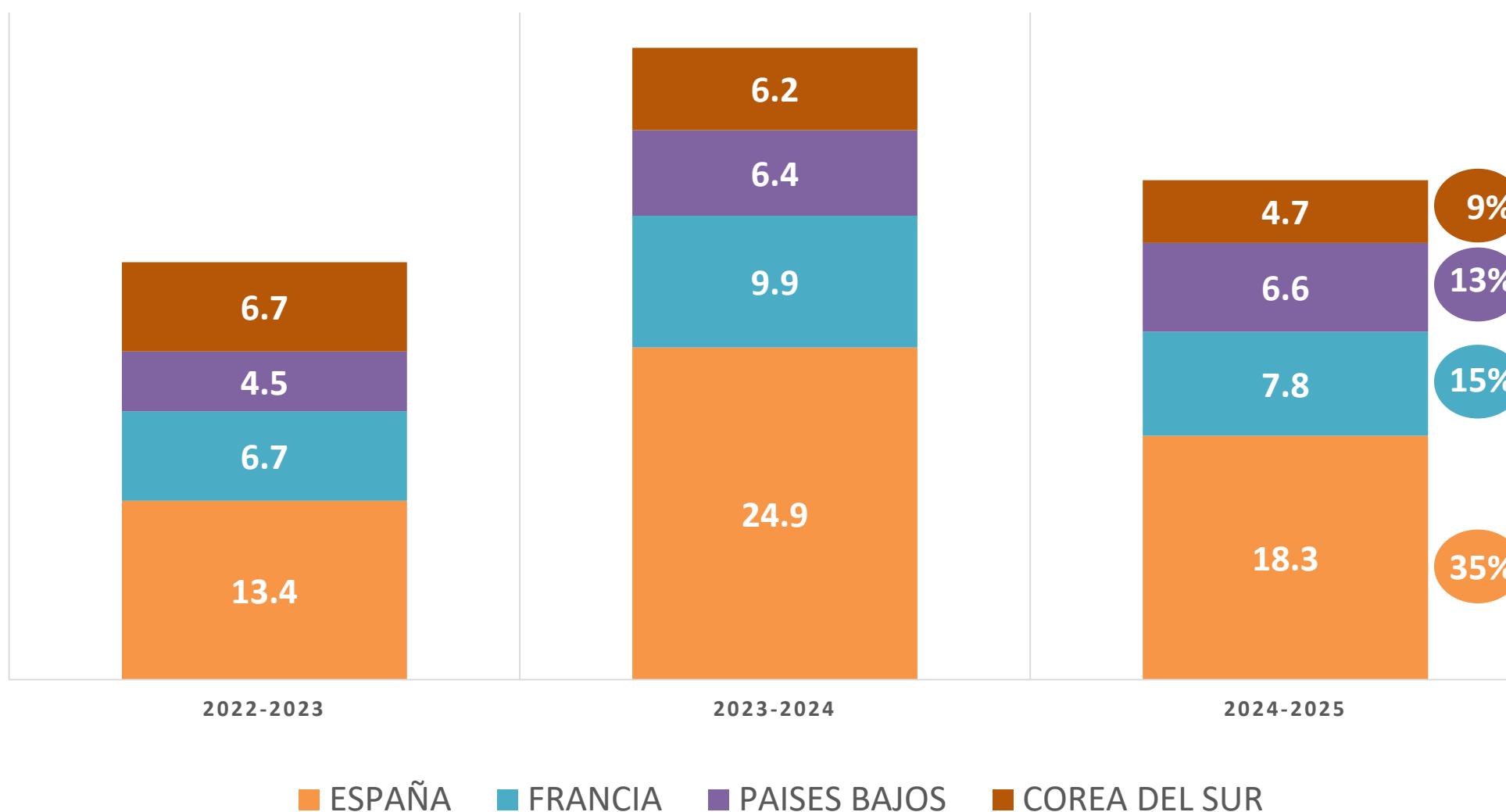
PERÚ

Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego

2

## Evolución del mango aéreo por país de destino

PRINCIPALES DESTINOS DE EXPORTACIÓN DE MANGO FRESCO AÉREO  
(VALOR FOB- MILLONES DE US\$)



Fuente: Adex Data Trade

El mercado de exportación de mango aéreo ha experimentado una expansión vigorosa en términos de valor total (casi triplicando su valor desde la campaña 2019-2020 hasta el pico de la campaña 2023-2024), con una tasa de crecimiento promedio anual del 17.9%. Sin embargo, la distribución es altamente concentrada, siendo España líder indiscutible (más del 35% en participación a nivel total).



La estrategia de expansión futura debería enfocarse en mantener la base en Europa Occidental y aprovechar el alto dinamismo y crecimiento rápido de mercados emergentes como Canadá, Corea del Sur, y Emiratos Árabes Unidos.



PERÚ

Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego

2

## Destino de la producción de mango fresco



- **Aéreo:** Se reserva la mejor fruta, de calidad, de gran calibre, mejor chapa. Para mercados ‘Premium-ready to eat’ o especializados.
- **Industria:** Se destina a fruta de descarte o que no cumple los estándares estéticos para exportación fresca (ligeros defectos de forma, color o piel). se aprovecha para pulpa, jugos o **congelado individual (IQF)**.
- **Marítimo:** Fruta de buena calidad comercial y calibre estándar, que cumple con los requisitos de firmeza y color para viajes prolongados (20–25 días).



PERÚ

Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego

## 2 Logística nacional e internacional del mango

ESPAÑA



🚢 Barcelona, 7 escalas, 30 días, DryVan 40' a \$ 1 716

✈️ Madrid, 2 escalas, 2 días, US\$ 1.90 /Kg

FRANCIA



🚢 Le Havre, 6 escalas, 28 días, DryVan 40'a \$ 1 451

✈️ Paris, 1 escalas, 2 días, US\$ 1.90 /Kg



Tambogrande S/ 200 por tn  
Sullana

S/ 180 por tn



Casma S/ 100 por tn



Nota: solo ha cambiado la ubicación del terminal aéreo para pasajeros, el terminal para carga aérea se mantiene.



PERÚ

Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego

## 2 Mango aéreo - Contexto global: ¿Porqué cambió la ruta?

### Puntos clave:



Congestión marítima global, costos de flete fluctuantes y mayores tiempos de tránsito (hasta +10 días en algunas rutas durante las campañas 2022–2024).



La demanda internacional de fruta '*ready to eat*' creció más del 30 % en el segmento premium europeo (Ej. Supermercados Tesco, Marks & Spencer, Whole Foods). (Mordor Intelligence)



Los compradores priorizan **madurez controlada, trazabilidad, presentación, aroma y sabor.**





PERÚ

Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego

## 2 Análisis FODA Mango Aéreo



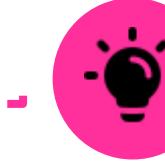
### Fortaleza

- Transporte rápido (1–3 días), ideal para frutas con mayor madurez y dulzor (más grados Brix).
- Ofrece **mayor dulzura, aroma y color natural** gracias a su madurez óptima y rápida llegada al mercado, destacando por su sabor superior y apariencia premium.
- Permite responder rápidamente a la demanda de mercados de alta rotación (nicho gourmet, supermercados premium, promociones estacionales).



### Debilidades

- Costo logístico muy alto (2–3 €/kg; aprox. 8 € por caja).
- Vida útil corta (5–10 días).
- Exige venta inmediata y coordinación perfecta en destino.
- Limitado a pequeños volúmenes y nichos de mercado.
- Kent, variedad más susceptible a la temperatura para la floración



### Oportunidades

- Aceptación por la variedad Kent, por pulpa naranja, baja en fibra, de alta coloración en chapa externa (piel roja).
- Ampliación de la campaña exportadora mediante manejo agronómico de inducción floral.
- Posicionamiento en mercados gourmet y de alta gama (**por sabor y frescura**).
- Optimización logística mediante alianzas con aerolíneas y empresas tractoras para reducir costos.
- Comercialización en fechas de alta demanda (Navidad, Año Nuevo, San Valentín)



### Amenazas

- Volatilidad de la demanda por alto precio.
- Espacio limitado en carga aérea y competencia con otros productos perecibles.
- Restricciones ambientales (huella de carbono elevada).
- Riesgo financiero si el producto no se vende rápidamente.
- Exportadores “Golondrinos”, sin compromiso a largo plazo con el mercado.
- Alternancia de dos años buenos y 1 malo por temas climáticos y de cultivo.
- Práctica desleal de competidores al simular flete aéreo para justificar precios premium.

F O D A





PERÚ

Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego



### 3 Agromercado - El desafío actual

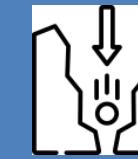
Calidad, Formalidad y Sostenibilidad: El Reto de Integrar Productores con el mercado



#### Agricultor

97% son pequeños y medianos productores

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



#### Brecha

Débil integración comercial y persistencia de brechas en calidad y formalización

#### Mercado nacional e internacional



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



Agricultura de Subsistencia (AFS) concentra el 87.8% de productores agrarios, que se encuentran principalmente en la Sierra y Selva del país – Política Nacional Agraria 2021



PERÚ

Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego



4

## “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**.





PERÚ

Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego

Soporte técnico

Asesores técnicos /campo

Capacitación /Asistencia técnica/Servicios Especializados

4

# “Programa de Desarrollo de Proveedores” (PDP)



Impacto para productores	Impacto para la industria
Acceso: Mercado de producto, insumos y crédito	Abastecimiento de materia prima en tiempo, volumen y calidad definida.
Incremento en la producción y mejoramiento en 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	



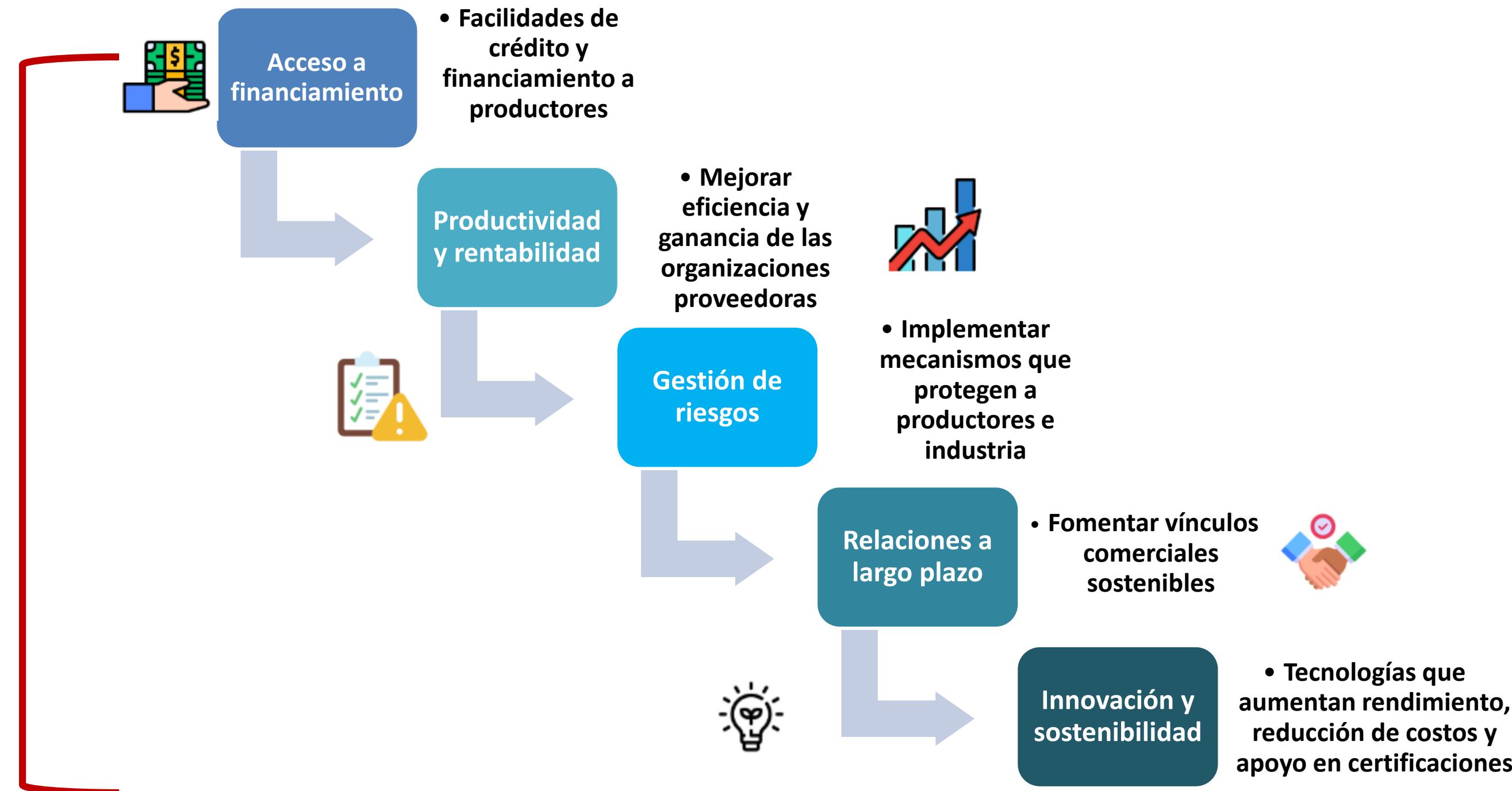
PERÚ

Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego

4

# “Programa de Desarrollo de Proveedores” (PDP)

## Beneficios





PERÚ

Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego

4

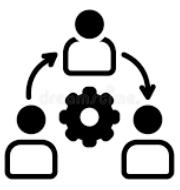
## “Operación Conjunta”

### Concepto



- Es el marco legal y tributario que se da para el funcionamiento de los ‘Consorcios’

### Consorcio



- Dos o más empresas se juntan para que a través de un ‘operador’ exportar su producto.

### Beneficios



- La organización productora se integra a la cadena exportadora y accede a beneficios tributarios sin ser exportadora directa.
- Beneficios: **Recuperación del IGV y acceso al drawback.**
- Se genera economía de escala al operar con un exportador u operador especializado.
- El drawback asignado se considera subsidio no sujeto a impuesto a la renta.



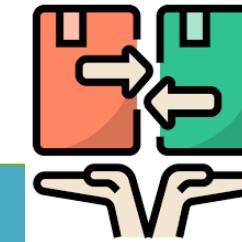
PERÚ

Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego



4

## “Operación Conjunta”



OP. CONJUNTA	OP. TRADICIONAL
• Venta de exportación	• Venta local
• Economía de escala	• Economías individuales
• Retorno a la liquidación de la expo	• Retorno en campo o pasado faja
• Beneficios tributarios (recuperación IGV y solicitud del DrawBack)	• No hay beneficios tributarios, IGV va al costo
• Mejorar oferta exportable	• Solo oferta lo que produce



## 4 “Programa de Desarrollo de Proveedores” (PDP)

### ProPALTA: De pequeños productores a exportadores globales

- Primera exportación directa de 21 toneladas de palta Hass, en dos envíos, desde Ayacucho a España, en consorcio con FRUCHINCHA (Operación conjunta)
- Beneficiarios: 103 productores del Valle de Torobamba – San Miguel – Ayacucho.
- ProPALTA fortalece capacidades en producción, postcosecha, certificaciones y acceso a mercados.
- Obtención de la Certificación GLOBAL GAP



## 4 “Programa de Desarrollo de Proveedores” (PDP)

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

- Inka Crops S.A. entregó **4 toneladas de semilla de papa nativa** a comunidades campesinas de Áncash, garantizando además la compra de la cosecha y asegurando mercado para los productores.
- Iniciativa respaldada por **Antamina** y ejecutada en la **Comunidad Campesina Santa Cruz de Pichiu**.
- Esta primera experiencia de siembra comercial de papas nativas en la región busca integrar progresivamente a los productores altoandinos en cadenas de valor nacionales e internacionales.



# 4 “Programa de Desarrollo de Proveedores” (PDP)

## Papa blanca (capiro) Huánuco: De la chacra al snack industrial

- **Nueve asociaciones de pequeños productores de Huánuco abastecerán 2,975 toneladas de papa capiro a Inka Crops entre diciembre de 2025 y abril de 2026, por un valor de S/ 5,021,800, beneficiando a más de 900 familias.**
- Con una **superficie cultivada de 183 hectáreas y rendimientos promedio de 18 t/ha**, los productores han sido fortalecidos por Agromercado en formalización, gestión empresarial y negociación directa con la industria..





PERÚ

Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego

## 4 “Programa de Desarrollo de Proveedores” (PDP)



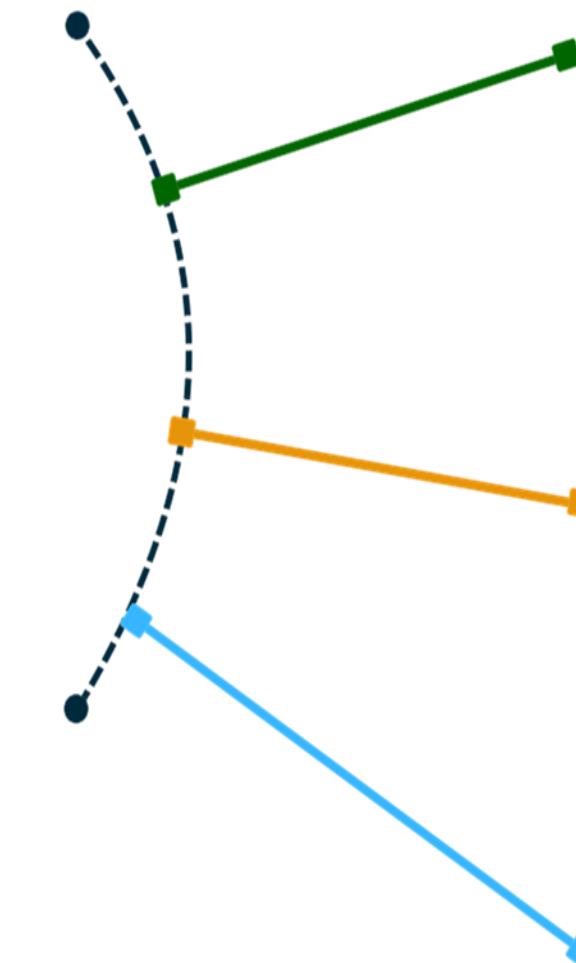
Cooperativa Agraria Sierra  
Central y Patalá – Pucará -  
Huancayo



Asociación de Productores  
Agropecuarios San Antonio -  
Heroínas Toledo - Concepción



Cooperativa Agraria Apezaj –  
Pucará - Huancayo





PERÚ

Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego



## EXPERIENCIAS DE ÉXITO - CADENA PRODUCTIVA DE PAPA NATIVA - JUNIN





PERÚ

Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego



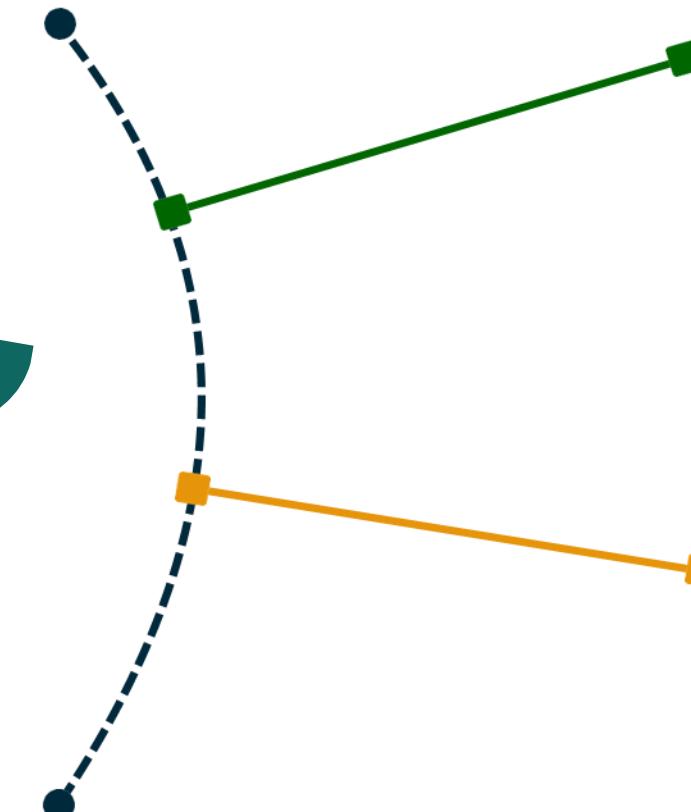
## 4 “Programa de Desarrollo de Proveedores” (PDP)



**Asociación de Productores  
Agropecuarios Campiruchari  
– Mazamari - Satipo**



**Cooperativa Agraria  
Valle Verde Selva  
Central – Perené -  
Chanchamayo**



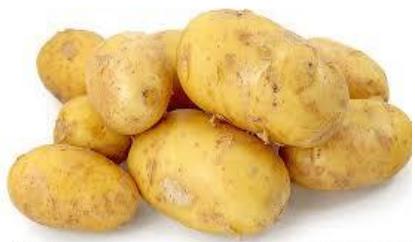


PERÚ

Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego

## 4 “Programa de Desarrollo de Proveedores” (PDP)

**8 variedades de papa :** Papa cocktail Yungay,  
Canchán, Peruanita, Camotillo, papa nativa  
(Sumaq Soncco, Huayro Macho, Cacho de Toro,  
Cceccorani, papa amarilla



**Cooperativa Agraria  
Ranchopampa de Patalá –  
Pucará - Huancayo**

**Coop. Sierra Central – Pucará  
- Huancayo**





PERÚ

Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego

## 4 “Programa de Desarrollo de Proveedores” (PDP)



- Comunidad campesina  
**Acopalca, Patalá -  
Huancayo**



**Asociación de Productores  
de Ayllu Cushisha Pucará –  
Huancayo (En proceso)**





## EXPERIENCIAS DE ÉXITO - PRODUCTOS VARIOS - JUNIN



Diversificación productiva con generación de valor



Manejo tecnificado del hongo.



Mejora de ingresos familiares.



Implementación de infraestructura de secado - Huancayo.



Precios establecidos por campaña

CLIENTE

ORGANIZACIONES

DEMANDA

IMPACTOS ESPERADOS



PERÚ

Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego

# 5 Funciones claves de Agromercado: PAC y PDP

Estrategias para conectar productores con mercados de manera efectiva



**Inteligencia comercial**  
Proporcionando datos claves para decisiones estratégicas

**Dirección de Oportunidades de Mercado (DOM)**

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

**Dirección de Gestión de la Oferta Productiva (DGOP)**

**Capacitación en estándares y certificaciones de calidad**

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

**Dirección de Promoción y Articulación Comercial (DPAC)**

**Articulación comercial**  
Facilitando la conexión entre productores y compradores



BICENTENARIO  
PERÚ  
2024

# Gracias

[mumpire@agromercado.gob.pe](mailto:mumpire@agromercado.gob.pe)

Teléfono: 982-496458



Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego