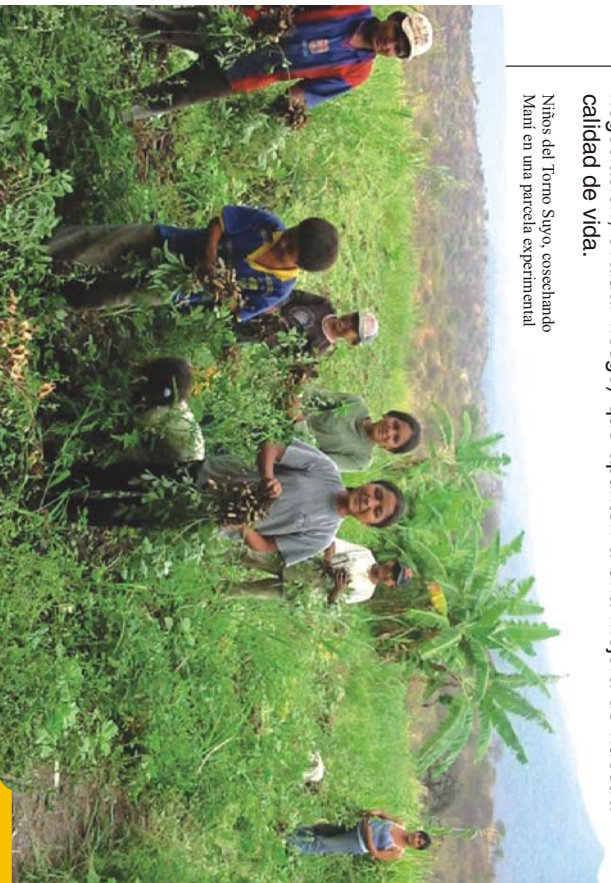


Cosecha Postcosecha y Comercialización

La comercialización es una de las actividades más importantes dentro de la producción de maní, el saber manejar nuestros costos de producción, y la cantidad de producto cosechado nos darán una idea de nuestro margen o utilidad con el futuro precio a comercializar, el mercado competitivo es fuerte y debemos tener en cuenta la cantidad, calidad y continuidad del producto; pues si tenemos bajos rendimientos, producto de mala calidad, no nos mantendremos en el mercado. Por ello se hace necesaria tener una actitud empresarial (Información de mercado, capacidad de negociación, evaluar riesgo) que apunten a una mejora de nuestra calidad de vida.

Niños del Torno Suño, cosechando
Maní en una parcela experimental



LA COSECHA Y POSTCOSECHA

Es la fase final del cultivo, la cual depende de las características de la variedad, las condiciones climáticas y el manejo del cultivo.

En la zona de cienequillo la cosecha del maní ROJO CHICO empieza desde los 105 días a diferencia de la zona de Suyo en donde se da desde a los 115 días hasta un período máximo de 130 días.

Para poder realizar una buena labor de cosecha es necesario considerar lo siguiente:

1. Evaluación de cosecha.- Para determinar el momento oportuno de la cosecha, desde los 100 días se realiza un análisis del campo, para lo cual se toman 25 plantas al azar por los diversos lugares de una hectárea, se cuentan el número de vainas lo cual nos va a servir para realizar un estimado de cosecha y se observan el estado de las vainas las cuales deben tener las siguientes características: cáscara de buena consistencia (dura al partirla), superficie interna de la cáscara color oscura, semilla bien formada que se extrae fácilmente de la cáscara. Si un 75% de estas vainas cumplen con las características mencionadas o próximas a cumplir las se puede ir planificando la cosecha.

Determinar el momento oportuno de cosecha es muy importante ya que si cosechas antes el grano no alcanza a madurar y al secarse se chupa y si cosechas después las vainas se sueltan al ser arrancadas y germinan en el suelo.



Maní en maduración plena



Agricultor de Cachaquito - Suyo, evaluando la cosecha.

2. Preparación de la Cosecha.- En la zona de Suyo se riega el agua al cultivo desde los tres meses de instalado para que empiece su madurez, luego dos días antes de cosecha se riega para que el terreno ensuavice y puedan arrancarse fácilmente las plantas sin dejar vainas en el suelo. Además de esto el agricultor debe planificar la cantidad de trabajadores a emplear ya que si se demora mucho tiempo la cosecha las vainas empiezan a nacerse.

3. Arranque de plantas.- Es manual arrancando del suelo las matas de maní y cuando el suelo no se ha regado o esta endurecido se usan trincheras, lampas o barretones.



4. Secado de plantas.- Una vez extraídas las matas de maní se dejan expuestas al sol por uno a dos días para que los frutos o vainas se sequen de forma que la humedad del grano se sitúe en un 10 a 13%.



5. Azote.- Llamado también “Arranque de Vainas” o “Desvainado”, cuando son pequeñas áreas los agricultores la realizan a mano arrancando vaina por vaina de la planta y cuando son grandes áreas los Maniceros de la zona de Cieneguillo



Suyo y Palmira emplean la PARVA que son unas mallas de pequeño diámetro cubriendo un palo sobre el cual golpean las plantas y se desprenden las vainas que caen sobre la malla y

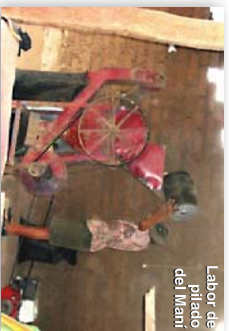
6. Secado de Vainas.- Cuando no se hace el secado de plantas es necesario el secado de vainas antes de pasar a la Trilla.



Secado de vainas en campo y en colca

7. Pilado o Trilla.-

Es la operación que consiste en separar los granos de sus vainas, labor que puede realizarse a mano (mayormente para semilla) o con maquinas desgranadoras. En las zonas de Ayabaca se siembra el maní en terrenos pasados, pedregosos por lo que las vainas vienen mezcladas con algunas piedras lo cual perjudica las maquinas piladoras, por eso es recomendable seleccionar las vainas antes de desgranarlas.



En las zona de Santa Ana de Quiroz Suyo se ha instalado una maquina "Peladora de maní", la cual solo necesita una hora para "pelar" 12 quintales de maní a un costo bajo.

A raíz de esta instalación hoy en la zona existen 5 piladoras que brindan el mismo servicio lo cual constituye una gran alternativa para las diferentes variedades de maní y bajar el costo de desgranado.

Para realizar un buen desgrane las vainas deben escogerse

quitando los terrones o algunas piedras y humedecer un día antes y de esta manera la maquina peladora realiza su trabajo en forma eficiente.

El rendimiento promedio del maní es de 70%, es decir de 100 Kg. De maní en cáscara obtenemos 70 Kg. De granos de maní y 30 Kg. de cáscaras e impurezas; esto varía de acuerdo a las variedades y manejo del cultivo. En la zona la utilización de foliares como el BIOL, Caldo Sulfocálcico y el Nitrato de potasio Cristalizado han hecho que este rendimiento aumente ya que evitan vainas vanas.

Cuando el maní no se va ha vender es mejor guardarlo en cáscara, pues así conserva su humedad y esta menos propenso a plagas y enfermedades, pudiendo estar por un periodo de hasta 1 año.

8. Clasificado del maní.- En una maquina vibradora (Saranda) es colocado el maní y se realiza la clasificación del grano de acuerdo al tamaño para asegurarnos de obtener un producto seleccionado y libre de impurezas, después de pasar el maní por la saranda se extiende el grano en una mesa grande y se realiza la ultima selección en forma manual de esta forma se obtiene un producto de alta calidad, como resultado de esta operación tenemos tres clases de maní.

Maní grande	Clase A
Maní mediano	Clase B
Maní pequeño	Clase C

Para realizar una buena clasificación del maní se separan los granos malformados, es decir sucios, con presencia de hongos, arrugados, partidos y se dejan aquellos que tengan buena apariencia y brillo.



8. Embalaje.- El maní en grano, libre de impurezas, es colocado en sacos con un peso de 100 libras cada uno para la venta a granel o en diferentes presentaciones de 250 y 5000 gr envasados en fundas de polietileno debidamente etiquetados para la venta en locales comerciales de distribución de productos de consumo diario.



DESTINO DE VENTA Y/O MERCADOS

El maní rojo chico generalmente se comercializa en mercados como los de: Macará en Ecuador y en la parte Peruana en Sullana, Piura, Chiclayo, Trujillo, Chimbote, Casma y Lima.

Existen una serie de compradores los cuales por estar inmersos en el libre mercado ofrecen precios variables

COSTOS Y PRECIOS DE VENTA DEL MANÍ AL 03 DE OCTUBRE DEL 2003

Datos:

- **P.C.** = Precio cáscara
S/. 2/kg y S/. 92/qq
- **P.G.** = Precio en Grano
S/. 3.04/Kg y S/. 140/qq
- **% M** = Porcentaje mermas al pilar
30%
- **C.M.** = Costo maquila o pilado
S/. 5/qq pilado en grano
- **E** = Envase o sacco
S/. 1.00
- **TR1** = Transporte de chacra a piladora
S/. 1.00/qq
- **TR2** = Transporte de piladora a mercado final
S/. 3.70/qq (Chiclayo)
S/. 4.60/qq (Trujillo)
S/. 8. 10/qq (Lima)
- **PG Chiclayo al 03 de octubre:** S/. 152/qq
- **PG Trujillo al 03 de octubre:** S/. 164/qq
- **PG Lima al 03 de octubre:** S/. 175/qq

Costo de Producción - Punto de Equilibrio

- El costo de producción de una hectárea de maní es = S/. 2 875,00 aproximadamente.
- Rendimiento (45 qq grano) = 2 070 Kg aproximadamente.
- Costo por qq (S/. 2 875/45qq) = S/. 63.88/qq grano.

Si el precio más bajo conocido es = S/. 80,00/qq pilado

- Punto de Equilibrio (S/. 2 875,00 / S/.80/qq) = 35.93 qq pilado/ha.
Lo que quiere decir que con nuestra producción de 45 qq/ha el cultivo sí es rentable.
- Para obtener 1qq (46 kg) de maní pilado se necesitan 65.71 Kg de maní cáscara.

Transportar 1 qq de maní desde la piladora de Santa Ana hasta Casma cuesta S/. 5,60 por qq o su equivalente en US\$ 1,60 por qq.

El mercado de **Lima** es el mas importante especialmente el mercado de la parada y el del mercado de Santa Anita. Aquí existen compradores de hasta 100 qq mensuales, 100 qq semanales, 60 qq quincenales, 40 qq quincenales, las formas de pago pueden ser a contra entrega o al contado. Las variedades que mas se comercializan en Lima son las: Rojo chico, caramelo y negro, siendo el rojo el de mayor demanda en el consumo fresco. Este mercado es muy exigente en selección: Tamaño, color, forma, olor, limpieza, y porcentaje de humedad.

El costo de transporte de 1 qq de maní, desde la piladora de Santa Ana de Quiroz hasta los mercados de Lima es de S/. 8,046 por qq o su equivalente de US \$ 2.30 por qq.

Es así que el mercado de Lima es uno de los mas importantes, aquí se exige calidad de producto y volumen, por ello es importante pensar en lo que respecta a la programación de siembras, y hacer volúmenes en conjunto para poder beneficiar a los grupos de productores organizados, pues es una opción el vender nuestro producto en forma conjunta ya que existen mucho

beneficios, uno de ellos es la reducción de los costos de transporte y la obtención de un mercado justo, el cual iremos conociendo y es fundamental tener confianza entre los productores y estar bien organizados; pues así podemos negociar

COMERCIALIZACIÓN

La implementación de un sistema de comercialización en la que los pequeños agricultores se asocien y realicen la venta del maní y sus derivados, en grano y/o maní procesado de modo de obtener el mayor beneficio económico que permita mejorar el nivel de vida del agricultor y su familia, es uno de los objetivos que se ha trabajado en el proyecto en la búsqueda de mejores oportunidades que ayuden a cumplirlo.

Aproximándose la etapa de la cosecha es necesario manejar la información necesaria para poder comercializar bien nuestro producto.

La comercialización del maní tiene un mercado muy variable, diversificado y curioso.

En el presente folleto se analiza las diversas formas de comercialización del maní y sus mercados. Así como algunas experiencias en comercialización de este producto.

EL PEQUEÑO AGRICULTOR Y SU RELACIÓN CON EL MERCADO

Antes de analizar la comercialización de nuestro maní debemos conocer cuales son y como se dan las relaciones de un pequeño agricultor con los otros agentes del mercado:

- **Los clientes o compradores** de los productos agrarios son o los intermediarios (compran pequeñas cantidades) o las fábricas o exportadores (requieren grandes volúmenes).
- **Los proveedores** son las tiendas en donde el pequeño agricultor compra los insumos y servicios (semilla, fertilizantes, insecticidas, pesticidas, bioestimulantes, servicio de maquinaria, fumigación, etc) necesarios para desarrollar su

- actividad productiva.
- Las instituciones financieras y bancarias que otorgan créditos al agricultor.
- **La oferta mundial de productos agrícolas**, que compte con la oferta nacional.

En nuestra realidad encontramos que son pocos los agricultores que se encuentran organizados, esto impide que sus relaciones con los agentes mencionados sean ventajosas para él.

Es decir se establece una débil relación con Clientes, Bancos y Proveedores siempre con desventaja para el agricultor.

¿CÓMO PODEMOS HACER PARA MODIFICAR ESA RELACIÓN Y OBTENER BENEFICIOS?

El pequeño agricultor **SOLO**, no puede negociar; necesita **ORGANIZARSE** tanto cuando actúa como comprador (compra sus insumos) como cuando actúa como vendedor (vende su producción). Solo trabajando en grupo hay fuera para negociar con ventajitas adicionales las compras de sus insumos y la venta de sus productos.

SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN

Se consideran tres formas básicas de comercialización del maní. Tales son:

1. **Comercialización en vaina:**

En ella el maní cosechado, se somete algunas veces a un lavado y siempre a un secado en vaina y se pone a la venta.

El Maní se comercializa, a nivel de agricultor, en vainas y las mismas que se almacenan en sacos de yute con boca de red de pescar, los sacos son especiales por el tamaño y tienen capacidad de 50 a 60 kg en cáscara.



2. Comercialización en grano con proceso de descascarado (pliado):

Existen dos modalidades pliado sin clasificar y clasificado, la primera modalidad mas se da en Ecuador y la segunda en Perú.

Al vender el maní descascarado sin clasificar se obtienen menor precio, ya que el comercializador lo castiga por su mala calidad.

Para la venta de maní en Sullana, Pura, Trujillo, Chiclayo y Lima el maní debe estar bien clasificado (maní grande, color bien rojo, sin maníes honguados, sin impurezas, bien seco, con buena cobertura de cáscara y sin maníes partidos).

Muchos comerciantes de Sullana compran el maní desgranado o en cáscara sin clasificar o previo una ligera clasificación para someterlo a una clasificación rigurosa y poder ser comercializado en otras ciudades, los precios de Sullana pueden ser muchas veces buenos y halagadores pero el comprador siempre inclina la balanza a su favor tal es así existen testimonios de agricultores que llevaron ejemplo 20 quintales desde Suvo y en Sullana solo pesaron 18.



Amas de casa clasificando el Maní en grano

3. Comercialización de maní procesado:

Gracias a los capacitaciones de procesos de transformación del maní en maní confitado (garrafiado) que es la primera experiencia en los GTTs peruanos los agricultores sacaron en algún momento a la venta a los colegios tiendas locales el **maní confitado** en pequeñas fundas transparentes

con la etiqueta de la zona. El mercado de este maní es muy poco y habría que pensar en buscar mercados mayoristas y tecnificar la presentación de este tipo de maní.

De estas tres formas, los agricultores prefieren comercializar maní en grano descascarado, clasificado y limpio pues este es



Elaborando El Maní confitado en forma artesanal.

el que mas precio tiene en el mercado bajo esta forma de comercialización y por ser esta la forma donde pueden colocar la mayor parte de su producto.

COMERCIALIZACIÓN DEL GRANO CON PROCESO DE DESCASCARADO

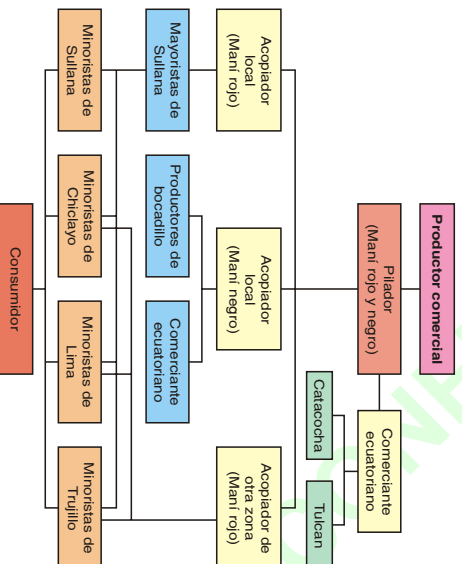
- **Venta en Chacra**

En ella los acopiadores llegan a las parcelas y ofrecen bajos precios a los agricultores individuales, quienes en el momento de la cosecha venden bajo esa modalidad por necesitar liquidez para mano de obra.

- **Venta en Sullana**
Lo hacen de manera individual, por lo que el poder de negociación es ínfimo. Se recomienda que lo hagan de manera grupal, en este caso el precio mejora. Los compradores de Sullana a su vez lo trasladan para su comercialización hacia los mercados de Chiclayo, Trujillo y Lima principalmente.

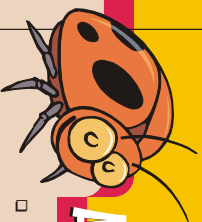
EL FLUJO COMERCIAL

Viene a ser el recorrido comercial del producto hasta llegar al consumidor final.



Costo de 1 tqq de Maní en grano	Destino	Flete	Costo maní destino Final	Precio del Mercado en destino Final	Diferencia
(65,71*\$/ 2,00) = \$/ 131,42 Plado = 5,00 Envase = 1,00 Tr-1 = 1,00 Total = \$/ 138,42	Suyo Chiclayo Trujillo Lima	0,00 3,70 4,60 8,10	\$/ 138,42 \$/ 142,12 \$/ 143,02 \$/ 146,52	140,00 152,00 164,00 175,00	\$/ 1,58 \$/ 9,88 \$/ 20,98 \$/ 28,48

Cada proceso de comercialización, nos permite fortalecer lo que ya conocemos, y aprender nuevos conocimientos que enriquecen nuestra experiencia.



Amigo productor recuerda:

- Antes de cosechar evalúa tu campo.
- Prepara tu cosecha planifica tus actividades.
- Realiza una buena clasificación del grano.
- Analiza la forma de venta y el mercado.
- Organízate para que logras mejores precios.

12 Cosecha, Postcosecha y Comercialización



CIPCA

CENTRO DE INVESTIGACIÓN Y PROMOCIÓN DEL CAMPESINADO
San Ignacio de Loyola N° 300 - Urb. Miraflores - Castilla Pura - PERU
Teléf. 073-345573, 073-342860 Fax 342895



FACES
Fundación de Apoyo
Comunitario Social
del Ecuador



AECI
Agencia Española de
Cooperación Internacional



CIDERAL