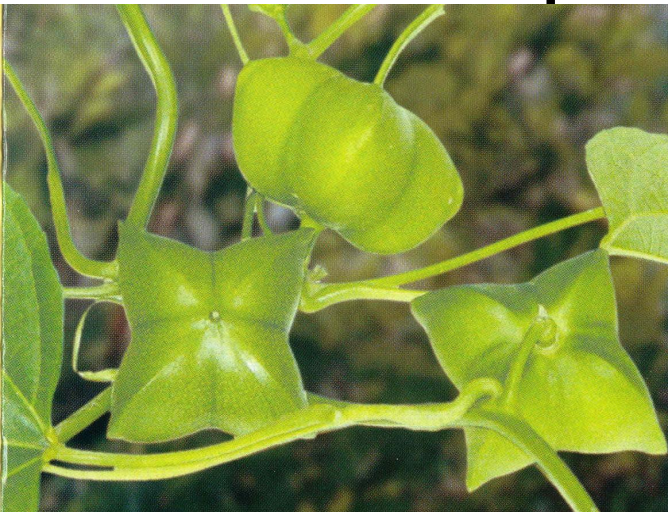




PROGRAMA NACIONAL DE PROMOCIÓN DEL
BIOCOMERCO PERU

Cadena de valor del Sacha inchi: Desarrollo y fortalecimiento de experiencias asociativas



Lino Saavedra

Tarapoto, 22 – 06 - 07



PROGRAMA NACIONAL DE PROMOCIÓN DEL
BIOCOMERCO PERU

- Desarrollo rural sostenible
- Asociatividad de productores
- Asociatividad pública privada





Desarrollo rural sostenible

Las organizaciones de productores insertadas en cadenas de valor, competitivas en el mercado, son el motor del crecimiento económico.

■ Gestión integral:

- La cuenca
- Cadenas productivas
- **Organización de productores**
- Plataforma de servicios productivos
- Plataforma de servicios sociales
- Administración de justicia
- Gobierno local



Mejor calidad de vida

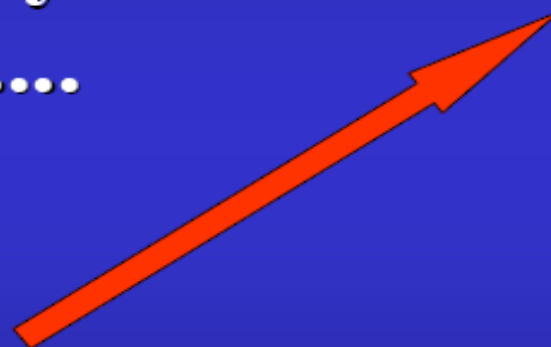




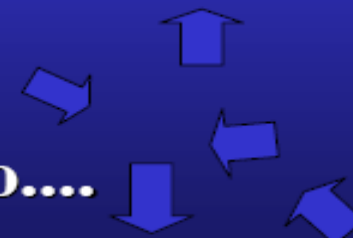
**Saber qué queremos
y para donde vamos,
da coherencia y
alineamiento.....**



Visión



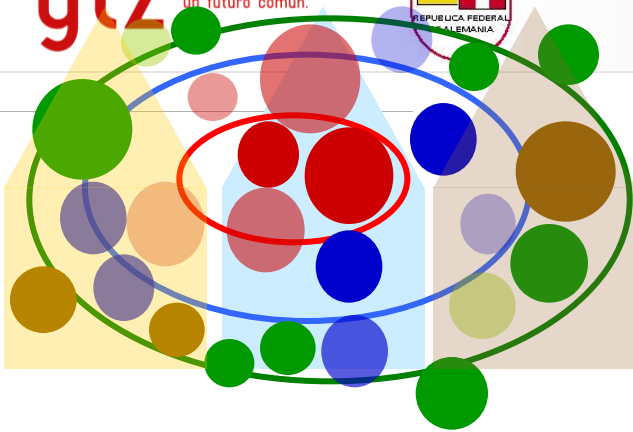
**Cada uno
por su lado....**



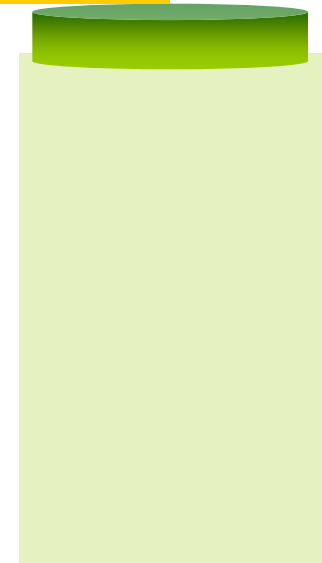
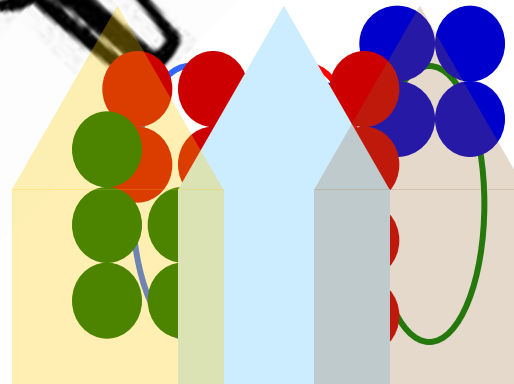


Organizaciones y liderazgo eficientes

- ⊕ Organización fortalecida y dinámica,
- ⊕ **ACTITUD** emprendedora y proactiva,
- ⊕ Socios, asisten, participan y aportan
- ⊕ Práctica de los valores éticos y morales,
- ⊕ Capacidad gerencial
- ⊕ Transparencia en la gestión y confianza
- ⊕ Compartir beneficios con los asociados
- ⊕ Preocupación por la equidad en oportunidades



LIDER



PRODUCTO

MARCOS



ORGANIZACIÓN DE MESAS TECNICAS



MESA TECNICA

- Espacio de diálogo.
- Intercambio de experiencias.
- Trabajo concertado.



INTERACCIÓN INSTITUCIONAL

INFORMACIÓN

CONCERTACIÓN



CONSULTA

COORDINACIÓN

COOPERACIÓN



IDENTIDAD

- Visión compartida.
- Misión.
- Objetivos.



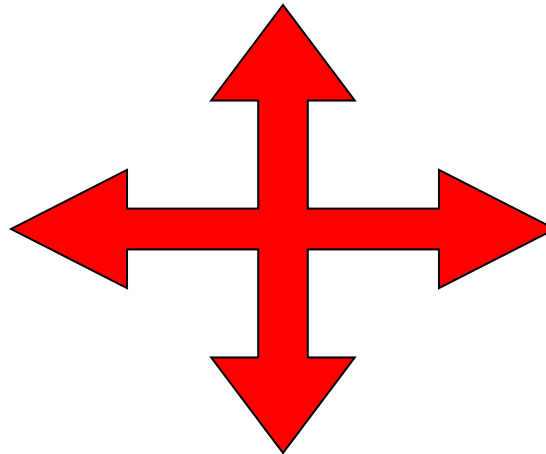
ORGANIZACIÓN

Asamblea Interinstitucional

Presidente

**Comisión
Dinamizadora**

**Secretaría
Técnica**



Comisión 1

Comisión 2

Comisión 3



Reglas claras y consensuadas

- **1ra. regla:** La *motivación* debe ser clara y explícita, la *voluntad* de los actores para participar debe estar manifiesta.
- **2da. regla:** Las *agendas* de los temas deben estar establecidas, tanto en el ámbito *estratégico* como *operativo*.
- **3ra. regla:** Las *modalidades* de la concertación deben estar aclaradas y las *reglas* de juego establecidas.
- **5ta. regla:** El proceso de concertación debe estar *articulado* con el público objetivo o clientes.
- **La Super-regla:** Hay que “*concertar la coordinación*”.



Muchas gracias

Isaavedra@gtz-rural.org.pe

