



BIODAMAZ
PERU - FINLANDIA

Oficina Ejecutiva de Cooperación Internacional - GOREL
Convenio Perú – Finlandia. Proyecto BIODAMAZ

Informe

Taller para la Identificación del Proyecto de Promoción de Bionegocios en la Región Loreto Iquitos 14 y 15 Septiembre 2007

1. Términos de Referencia

Introducción

El Gobierno Regional de Loreto (GOREL), el Instituto de Investigaciones de la Amazonía Peruana (IIAP) y el Proyecto BIODAMAZ vienen realizando acciones de trabajo conjunto en la región Loreto para promover el uso sostenible de la diversidad biológica y cultural en especial mediante acciones de investigación y desarrollo orientadas a la promoción de bionegocios.

La prioridad regional de focalizar acciones orientadas a traducir las capacidades y potencialidades en región productiva para generar nuevas y mayores oportunidades de inversión y empleo, con énfasis de inclusión productiva en especial de los jóvenes de la región, requieren de un trabajo integrado y conjunto de las instituciones regionales.

El Plan de Desarrollo Regional, los Lineamientos de Política de Cooperación Internacional y en particular la Estrategia Regional de Diversidad Biológica de la Región Loreto identifican a los bionegocios como una estrategia priorizada en la visión de desarrollo regional de crear riqueza con valor agregado. Se han realizado algunos avances regionales como el Centro de Promoción de la Diversidad Biológica de la Amazonía Peruana PROMAMAZONIA (www.promamazonia.org), SIAMAZONIA (www.siamazonia.org.pe), mecanismos financieros promocionales y el desarrollo tecnológico de recursos de la biodiversidad y ahora priorizamos el desarrollo de un programa/proyecto para promover los bionegocios de la región Loreto orientada a complementar recursos regionales con la cooperación técnica regional.

Objetivos

El objetivo general del taller es iniciar el proceso para elaborar un perfil de proyecto para promover los bionegocios en la Región Loreto, orientado a la búsqueda de financiamiento, integrado a los planes regionales de desarrollo y en el marco de la Estrategia Regional de Diversidad Biológica de la Región Loreto.

Objetivos específicos:

1. Brindar nociones generales sobre la promoción de Bionegocios

2. Iniciar a identificar y analizar los temas y actores para la formular el documento del perfil de proyecto
3. Definir compromisos de los actores involucrados para la futura ejecución del proyecto.

Resultados esperados

1. Elaboración de un perfil del proyecto “Promoción de los Bionegocios en la Región Loreto”, orientado a la cooperación internacional.
2. Capacidades regionales mejoradas en metodología de elaboración de perfiles de proyectos orientados a la Cooperación Técnica Internacional.
3. Problemas priorizados para la definición del enfoque y alcances del perfil del proyecto decidido participativamente

IV. Estrategia de intervención y Participantes

La asistencia técnica identifica dos líneas de trabajo, una de ellas orientadas a la asesoría de un especialista en proyectos de biodiversidad y cooperación técnica internacional y la segunda al desarrollo de un taller de inter aprendizaje en promoción de los bionegocios y a la elaboración de proyectos de CTI.

La asesoría tendrá como participantes a los especialistas de la Oficina de Cooperación Técnica Internacional, la Gerencia de Recursos Naturales y Gestión del Medio Ambiente y a la Gerencia de Desarrollo Económico del GOREL.

Los participantes en el taller de trabajo son actores regionales y locales vinculados e interesados en la temática, principalmente aquellos que vienen trabajando en las distintas etapas de promoción y desarrollo de los bionegocios:

1. Gobierno Regional de Loreto, OCTI, GRRNN, Gerencia Regional de Desarrollo Económico y Planificación., Gerencias de Sub Regiones
2. Empresarios de bionegocios reconocidos: Camu Camu, Palmito, Turismo, Artesanías, entre otros.
3. Consejo Nacional del Ambiente -CONAM
4. Instituto de Investigaciones de la Amazonía Peruana, IIAP
5. Proyecto Diversidad Biológica de la Amazonía Peruana-BIODAMAZ
6. PROMPERU - Loreto
7. Instituto Nacional de Recursos Naturales – INRENA.
8. Instituto Nacional de Investigaciones y Extensión Agraria - INIEA
9. Cámara de Comercio y Turismo de Loreto
10. Universidad Nacional de la Amazonía Peruana: Agronomía, Forestal, Industrial alimentarias y Economía
11. Organizaciones no gubernamentales especializadas en la temática de promoción de bionegocios
12. Dirección Regional de la Producción
13. Representantes de comunidades locales.
14. Municipalidades Provinciales y Locales
15. Colegios profesionales y Asociación de Colegios Profesionales.
16. PROMPYME
17. Mesa de Concertación
18. Otros actores interesados

V. Proceso para la formulación del perfil del proyecto

La propuesta para la identificación de la estrategia de intervención del proyecto esta basada en la Metodología de Marco Lógico, la cual cuenta en una primera fase con la formulación de los siguientes instrumentos de análisis:

- Análisis de la Cadena Productiva de los productos priorizados
- Árbol de los problemas de los productos identificados

La segunda fase de la formulación del documento del proyecto incluirá las actividades que se detallan a continuación y que estarán a cargo de la Secretaría Técnica, (Ver ítem 5) apoyados por un grupo de profesionales identificados en el Taller y que forman el Equipo Técnico

- Formulación del Marco Lógico Preliminar
- Definición de Presupuesto Preliminar
- Redacción borrador perfil de proyecto
- Validación de la propuesta por el equipo regional con beneficiarios y actores claves
- Redacción final del perfil de proyecto

Considerando que el documento del proyecto es formulado cuando todavía no se ha realizado la identificación de la fuente financiadora, se propone una estructura para el perfil de proyecto que tome en cuenta los elementos de la mayoría de las organizaciones donantes (UE, BM, BID, PNUD, etc.). La estructura que será utilizada para la formulación del documento del proyecto será:

- Título del proyecto,
- Ubicación,
- Período de ejecución,
- Justificación
- Contexto o marco de referencia
- Identificación de beneficiarios y entidades involucradas,
- Objetivos
- Resultados esperados y actividades principales,
- Metodología de Ejecución,
- Monitoreo y evaluación,
- Sostenibilidad,
- Presupuesto,
- Marco lógico

2. Programa desarrollado en el taller

Primer día	<i>14 de septiembre de 2007</i>
8:30 am	Registro de participantes
9:00 am	Palabras de Bienvenida: Presidente del IIAP: Blgo. LUIS CAMPOS BACA Palabras de inauguración: Vicepresidente del Gobierno Regional de Loreto. Sr. NORMAN LEWIS
9:10 am	Prioridades regionales y la promoción de los bionegocios Eco. Victor Villavicencio. Gerente Regional de Desarrollo Económico

9:30 am	Conceptos y Estrategias para la promoción empresarial y de los bionegocios Ing. Hernán Tello, Convenio Perú Finlandia, proyecto BIODAMAZ Econ. Martin Pinedo. Representante OPE Loreto Promperu.
9:50 am	Introducción a la metodología del taller y a los trabajos en grupos: Sra. Roberta Lossio
10:10 am	Trabajos Grupales para el análisis de la cadena productiva de los productos priorizados
13:30 am	<i>Almuerzo</i>
14:30 am	Continuación trabajos grupales y plenaria sobre el análisis de la cadena productiva de los productos priorizados
20:00 pm	Exposición en plenaria de los logros de los grupos de trabajo

<i>Segundo día</i>	15 de septiembre de 2007
9:00 am	Presentación Proyecto de Promoción de Bionegocios de la GTZ. Sr. Gics Gordon, Representante GTZ
10:00 am	Formulación del Árbol de los Problemas de los productos priorizados y presentación plenaria
3:00 pm	Clausura

3. Metodología para los trabajos grupales

Los productos regionales con potencial para bionegocios en la Región Loreto fueron:

1.-Ingredientes Naturales, Cosméticos y Alimentos:

- Sacha Inchi
- Camu Camu

2.-Manejo de Fauna:

- Paiche

3.-Turismo

- Ecoturismo

Los productos fueron priorizados en base al “Diagnostico Diagnóstico del Programa Regional de Biocomercio en la Amazonía”¹ Además, se ha priorizado el desarrollo de Ecoturismo que tiene un gran potencial de desarrollo en la Región, y es uno de los temas que fueron añadidos recientemente en el Programa Nacional de Bionegocios.

Día 1:

En base los productos priorizados, los participantes se dividieron en cinco grupos, uno para cada producto y uno para el análisis general de la cadena de los bionegocios en la Región Loreto. Los grupos utilizaron una matriz que cruzaba los principales eslabones de las cadenas productivas (insumos para la producción, comercialización de la material prima, transformación y comercialización del producto) con los principales instrumentos para la promoción (marco político y legal, asociatividad, financiamiento, mercado e investigación y transferencia

¹ PROMPEX, Secretaría Técnica de la Comisión Nacional de Promoción del Biocomercio. Lima, Junio 2006

tecnológica). En cada intersección de la matriz, los participantes han analizado los cuellos de botella, las estrategias para superar los cuellos de botella y los actores que estarían involucrados.

Día 2:

En base al análisis realizado en el primer día, los grupos priorizaron los problemas y enfocaron la intervención en áreas/grupos metas a través del árbol de los problemas.

4. Secretaría Técnica y Equipo Técnico para la Formulación del Perfil de Proyecto

Secretaría Técnica:

Biodamaz-IIAP: Roberta Lossio y Hernán Tello

GOREL-OECI: Marlene Otrera y Pedro Fuertes

Promperú-OPE Loreto: Martín Pinedo Manzur

Durante el taller fueron identificadas las siguientes personas para trabajar en la formulación del perfil del proyecto.

Equipo Técnico

Grupo 1: Santos Chávez, Rosa Salirrosas, Edwin Salazar

Grupo 2: Ysaac Panduro; Silvia Zúñiga, Ramón Barrera

Grupo 3: Javier Montoya Zumaeta, Mario Pinedo; Jorge Hidalgo

Grupo 4: Elizabeth Lozano, Fernando Alcántara, Raúl Hurtado

Grupo 5: Victor Hugo Chavez; Rosa Behty Ramírez

GTZ: Gycs Gordon

5. Resumen de los trabajos en grupos de los dos días del Taller

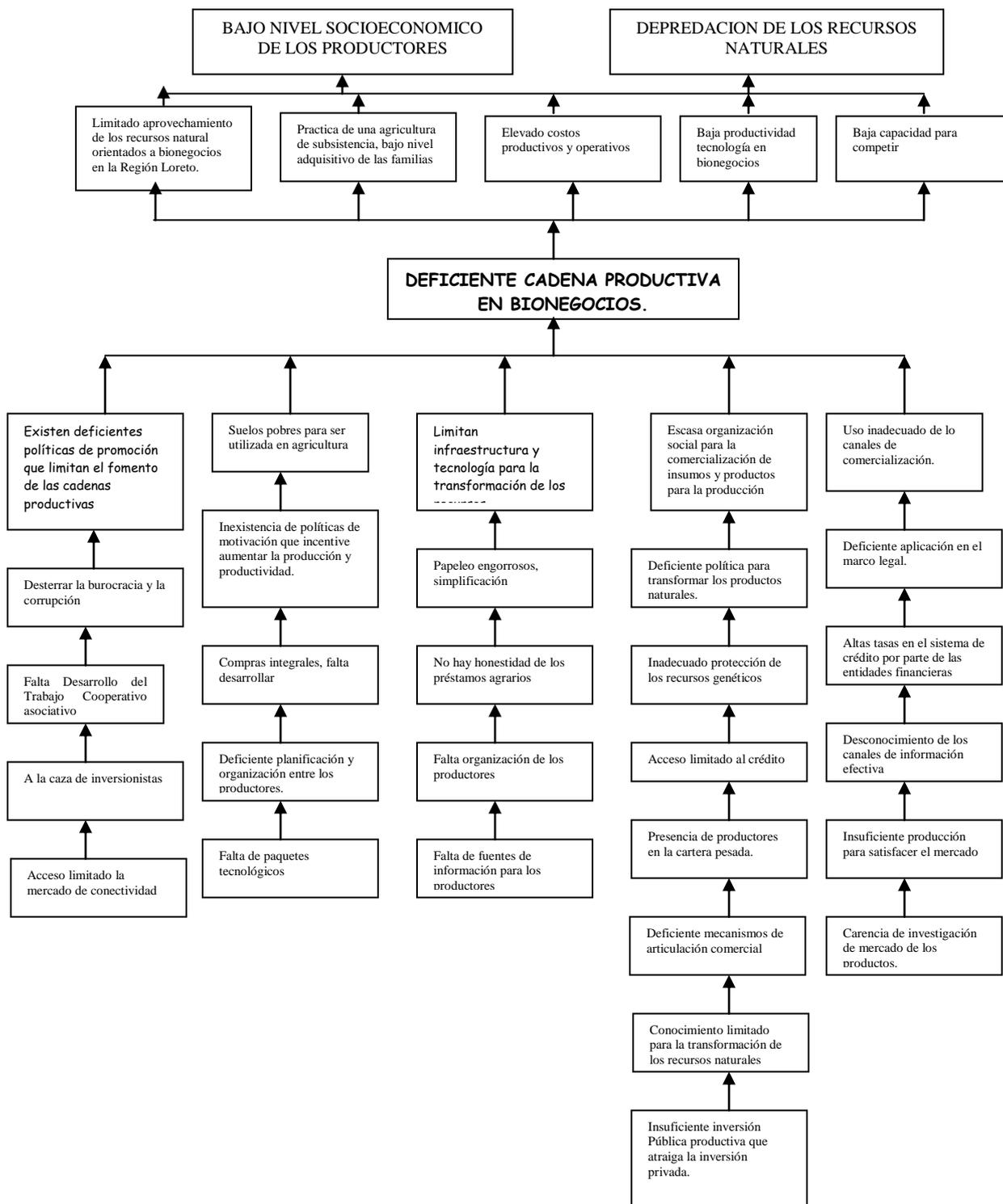
Los resultados de los trabajos en grupo se presentan en los anexos a continuación.

Grupo 1: Análisis de la Cadena Productiva de los Bionegocios en la Región

Cadena Productiva	Insumos para la producción			Comercialización de los recursos (materia prima)			
	Cuellos de botella	Estrategias	Actores	Cuellos de botella	Estrategias	Actores	Cuellos de botella
Aspectos de la Promoción							
Marco político y legal	Desterrar el burocratismo y la corrupción - Inexistencia de política de motivación que incentive a aumentar la producción y productividad. - Falta de las políticas de gubernamentales de promoción.	Simplificación administrativa Leyes se deben dictarse ejecutar adecuadamente a la realidad.	GOREL; municipios; IIAP; INIA; Ong's; IEA; PERU,Asociaciones civiles; Empresas que financian mercados	Tramites Administrativos engorrosos	• Simplificación Administrativa en el proceso de Exportación • Exoneraciones tributarias que benefician a los productores	• Gobierno Central y GOREL	• Inadecuado protección de los recursos genéticos • Deficiente política para transformar los productos naturales.
Asociatividad	• Falta Desarrollo del Trabajo Cooperativo asociativo • Falta desarrollar Compras Integrales	• Desarrollar Cadenas productivas, fomentar una cultura orientada a la producción masiva.	• GOREL; municipios; IIAP; INIA; Ong's; IEA; PERU,Asociaciones civiles; Empresas que financian mercados	• Desarrollar proyectos integrales. • Deficiente organización de los productores	• Compras Corporativas	• Productores y Comercializadores	• Carencia de conocimientos técnicos de los productores • Deficiente planificación Organización entre productores
Financiamiento	• Falta identificar y Búsqueda de Inversionistas	• Alfabetización financiera y capacitación en valores (orientar los productos para que utilicen el prestamo en los trabajo que estan implementando) • Que se organice y poner en operación un sistema eficiente de microcréditos.	• GOREL; municipios; IIAP; INIA; Ong's; IEA; PERU,Asociaciones civiles; Empresas que financian mercados.	No hay honestidad en la fiscalización de los préstamos agrarios	• Que se organice y ponga en operación un sistema eficiente de micro crédito	• ONG, Bancos,GOREL, Cajas Municipales	• Acceso limitado a créditos • Presencia de productos de cartera pesada
Mercado	• Acceso limitado al mercado conectividad vias de transporte, comunicaciones. • Diversidad es la ventaja competitiva en la Región Loreto. • Tenemos la cantidad de insumos que la actividad explotadora la requiere.	• Planeamiento y ejecución de capacitación integral de cadenas productivas.		• Dificultades para el acopio de la producción	• Formalización y/o desarrollo de canales de comercialización	• Productores y Comercializadores	• Deficiente mecanismo de articulación comercial
Investigación transferencia tecnológica	• No se cuenta con tecnología adecuada • Falta de paquete tecnológico (sachap inchi).	• Planeamiento y ejecución de Investigación tecnica para la generacion del insumos de calidad. • Integrar instituciones con tecnología, IIAP, INIA, otros		Falta fuentes de información para los productores	Desarrollo del Sistema de Información	IIAP, Universidades, GOREL, ONG's, INIA	• Limitado conocimiento para la transformación de productos naturales.

Cadena Productiva	Transformación			Mercado del Producto		
	Cuellos de botella	Estrategias	Actores	Cuellos de botella	Estrategias	Actores
Aspectos de la Promoción						
Marco político y legal	<ul style="list-style-type: none"> Inadecuado protección de los recursos genético Deficiente política para transformar los productos naturales. 	<ul style="list-style-type: none"> Concertación de propuestas para mejorar el proceso de transformación. Mejorar políticas de protección y manejos de recursos genéticos. 	<ul style="list-style-type: none"> Sociedad civil, Gobierno regional, gobierno regional. Inrena, Produce, Gobierno Regional 	<ul style="list-style-type: none"> Deficiente aplicación del marco legal. 	<ul style="list-style-type: none"> Efectiva aplicación del marco legal. 	<ul style="list-style-type: none"> Gobierno Nacional, Gobierno Regional, Sociedad civil
Asociatividad	<ul style="list-style-type: none"> Carencia de conocimientos técnicos de los productores Deficiente planificación y Organización entre los productores 	<ul style="list-style-type: none"> Fortalecimiento de capacidades de los productores en la planificación y organización. 	<ul style="list-style-type: none"> Sociedad civil, Gobierno Regional, Camara de Comercio 	<ul style="list-style-type: none"> Insuficiente producción para satisfacer el mercado 	<ul style="list-style-type: none"> Fomentar e incentivar en forma masiva la producción de productos potenciales 	<ul style="list-style-type: none"> PROMPERU, Gobierno Regional, Sociedad Civil.
Financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> Acceso limitado a los créditos Presencia de productores en cartera pesada 	<ul style="list-style-type: none"> Buscar alternativas de financiamiento en el mercado externo. Mejorar el mecanismo del proceso crediticio 	<ul style="list-style-type: none"> Entidades financieras, ONGS, Gobierno Regional 	<ul style="list-style-type: none"> Excesivos requisitos para la obtención de un crédito. Altas tasas de intereses en el sistema financieros. 	<ul style="list-style-type: none"> Mecanismos adecuados que facilite el acceso del credito, intereses promocionales para la exportación. 	<ul style="list-style-type: none"> Entidades financieras, Ongs
Mercado	<ul style="list-style-type: none"> Deficiente mecanismo de articulación comercial 	<ul style="list-style-type: none"> Implementar ruedas de negocio y ferias productivas internacionales. 	<ul style="list-style-type: none"> Camara de Comercio, PROMPERU, Gobierno regional. 	<ul style="list-style-type: none"> Desconocimientos de los canales efectivos de comercialización. 	<ul style="list-style-type: none"> Fortalecer e implementar un sistema de información para la comercialización. 	<ul style="list-style-type: none"> PromPeru, Gobierno Regional, Gobierno Municipal, Inversionista.
Investigación transferencia tecnológica	<ul style="list-style-type: none"> Limitado conocimiento, para la transformación de los productos naturales. 	<ul style="list-style-type: none"> Aplicación de nuevas tecnología para la producción con valor agregado. 	<ul style="list-style-type: none"> IIAP, Universidades, gobierno regional, ONGS, CITES. 	<ul style="list-style-type: none"> Carencia de investigación del estudio de mercado 	<ul style="list-style-type: none"> Estudio de mercado 	<ul style="list-style-type: none"> .ONGS, GOREL

Grupo 1: Árbol de los Problemas de la Cadena Productiva de los Bionegocios en la Región Loreto

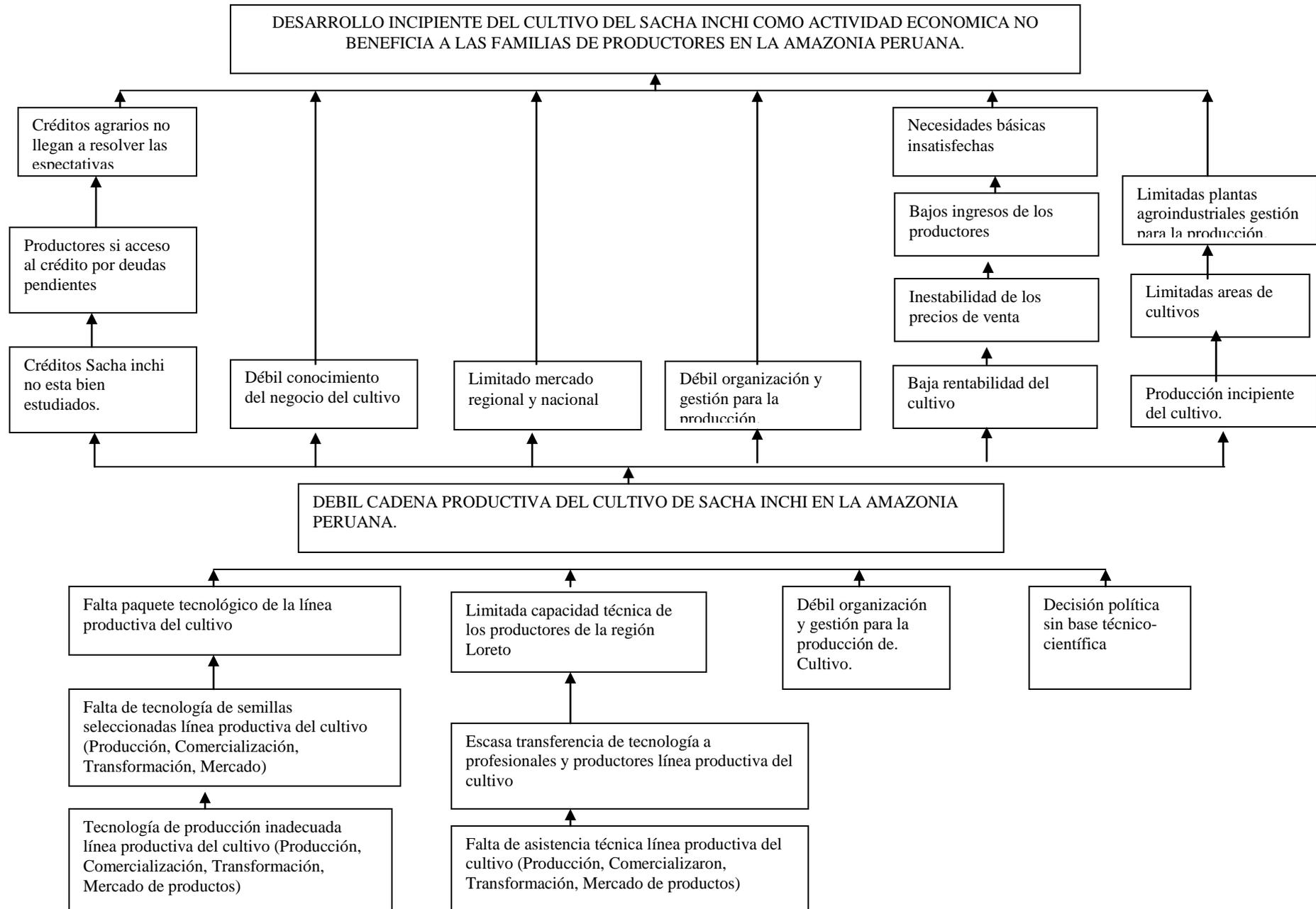


Grupo 2. Análisis de la Cadena Productiva del Sacha Inchi

Cadena Productiva	Insumos para la producción			Comercialización de los recursos (materia prima)		
	Cuellos de botella	Estrategias	Actores	Cuellos de botella	Estrategias	Actores
Aspectos de la Promoción						
Marco político y legal	Existe norma pero no esta debidamente difundida. Semillero: Engoroso acceso para la producción y venta de semilla certificada.	Simplificación de procedimientos administrativos. Difusión de la leyes para mayor conocimiento publico.	SENASA vigila producción y venta de semilla. INIA DRAL GOREL GOB. LOCAL ONGs	Impide la exportación de semilla si no es transformado.	Ley impide la comercialización de semilla si no es transformado.	CAMARA DE COMERCIO PROMPERU GOREL
Asociatividad	Débil organización y gestión para la producción y adquisición de insumos (semillas, abono, otros).	Fortalecer la organización, mediante capacitación y sensibilización sobre las ventajas del asociativismo y para construir alianzas con los actores como el GOREL (DRA)		Limitada formación del productor en el proceso de comercialización asociada. Débil conocimiento del negocio (costos de producción y planificación). Venta de productos de manera individual. Débil planificación de la producción. Intermediación.	Promover la organización para la producción, aminorar costos, fijar calendario de producción y negociación de precios.	Productores Empresas agroindustriales. DRAL-DPA
Financiamiento	Productores sin acceso al crédito por deudas pendientes (Juicio) Créditos poco accesibles. (exigentes en los requisitos). Productores no conocen los mecanismos del crédito. (No están capacitados). No existe estudio serio de rentabilidad que controle fact	Capacitar en uso de crédito. Capacitar extensionista Mejorar la presencia de la asistencia técnica. Planificación de la producción y comercialización.	Productores ONG DRAL-DPA	Insuficientes financiamientos de costos operativos. Inoportuno obtención del crédito	Promover el cambio de política de financiamiento Planificación la producción y comercialización	Productores organizados Gobierno Nacional
Mercado	Venta y siembra de semilla común (no seleccionada y menos aun semilla certificada). Alto costo de abono orgánico. No existe venta de productos biocidas para control de plagas y enfermedades.	Promoción de semilla seleccionadas, y abaratamiento del abono orgánico utilizando material prima natural y utilizando "pesticidas" naturales	IAAP	Existe producción pero discontinua. Inestabilidad de precios. Baja competitividad de la materia prima.	Hacer estudios para estandarizar la calidad de la semilla. No existe oferta de semilla de calidad.	INIA PRODUCE DRAL-DPA ONG EMPRESARIOS.
Investigación y transferencia tecnológica	Carencia de paquete tecnológico del proceso sostén del Sacha inchi. Nos se conoce parámetros productivos en la zona (rendimientos, costos producción, requerimientos de insumos nutricionales, etc). No se conoce formas de control preventivo de enfermedades	Investigación en sistemas de producción sostenibles (En sistemas Agroecológicos, sistemas agroforestales)	INIA IIAP UNAP PRODUCTORES	No hay estudios de costos en la cadena de producción del Sacha inchi.	Tesis de grado. Investigación participativa con productores.	UNAP INIA IIAP ONG PRODUCTORE

Cadena Productiva	Transformación			Mercado del Producto		
	Cuellos de botella	Estrategias	Actores	Cuellos de botella	Estrategias	Actores
Aspectos de la Promoción						
Marco político y legal	Baja Tecnología Alto costo de la energía. Tramite engorroso para la formalización de la propiedad intelectual/operatividad de la empresa. La propiedad de la tierra no esta definida.	Energía renovables Simplificación de los tramites para titulación de la tierra	SENASA DRAL DIGESA-DIREMID EMPRESA PRIVADA UNIVERSIDAD INIA IIAP INDECOPI	Limitado conocimiento del marco legal (Ley de promoción de inversiones para la Amazonía Peruana).	Promover incentivos a productores y empresas agroindustriales para promover las buenas practicas de manufactura y calidad total Difusión de la leyes (y reglamentos operativos) para mayor	PROMPERU CAMARA DE COMERCIO GOB. CENTRAL PRODUCTORES EMPR. AGROIND. ADUANAS
Asociatividad	Poca articulación entre productores y empresas para el abastecimiento de la materia prima. Empresas con baja capacidad de acopio para la producción continua de productos elaborados. Productores transforman individualmente.	Plan de fortalecimiento de las organizaciones de productores y empresas. Promover inversión	DRAL-DPA GOREL ONG	Poca articulación de las organizaciones con el mercado. Producción discontinua.	Consolidar la organización.	PRODUCTORES
Financiamiento	Inadecuado financiamiento para maquinaria, equipo y capacitación técnica.	Promover mayor inversión en maquinaria, equipos y capacitación técnica Promover la inversión en la tecnología de transformación adecuada.	Gobierno Nacional, Agrobanco, Cooperación Internacional, ONG, Empresas privadas.	Baja oferta	Promover la inversión del producto terminado	Productores, GOREL, empresas privadas
Mercado	Debil difusión de la tecnología de la información			Carencia de un estudio de mercado Escaza difusión de las calidades del sachá inchi		Camara de comercio, IAANP, promperu, Gorel
Investigación y transferencia tecnológica	Poco desarrollo de tecnologías de descapsulado de la semilla. Débil conocimiento y acceso a las tecnologías de transformación (Secadora, seleccionadora se granos, separadora de impurezas, descapsuladora,)	Diagnóstico de necesidades de tecnología. Diseño y fabricación de tecnologías. Hacer estudio de eficiencias en el rendimiento del proceso de obtención del aceite.	SENATI ELECTRO ORIENTE Productores Universidades IIAP	No se conoce estudios de mercado y/o no se accede fácilmente a ello. Productores no usan mayoritariamente sistemas de información de mercados.	Investigación de mercado (oferta y demandas locales, regionales, nacionales y externos)	PROMPERU CAMARA DE COMERCIO IIAP UNAP GOREL Miniterio Relaciones Exteriores

Grupo 2. Árbol de los problemas de la Cadena Productiva del Sacha Inchi

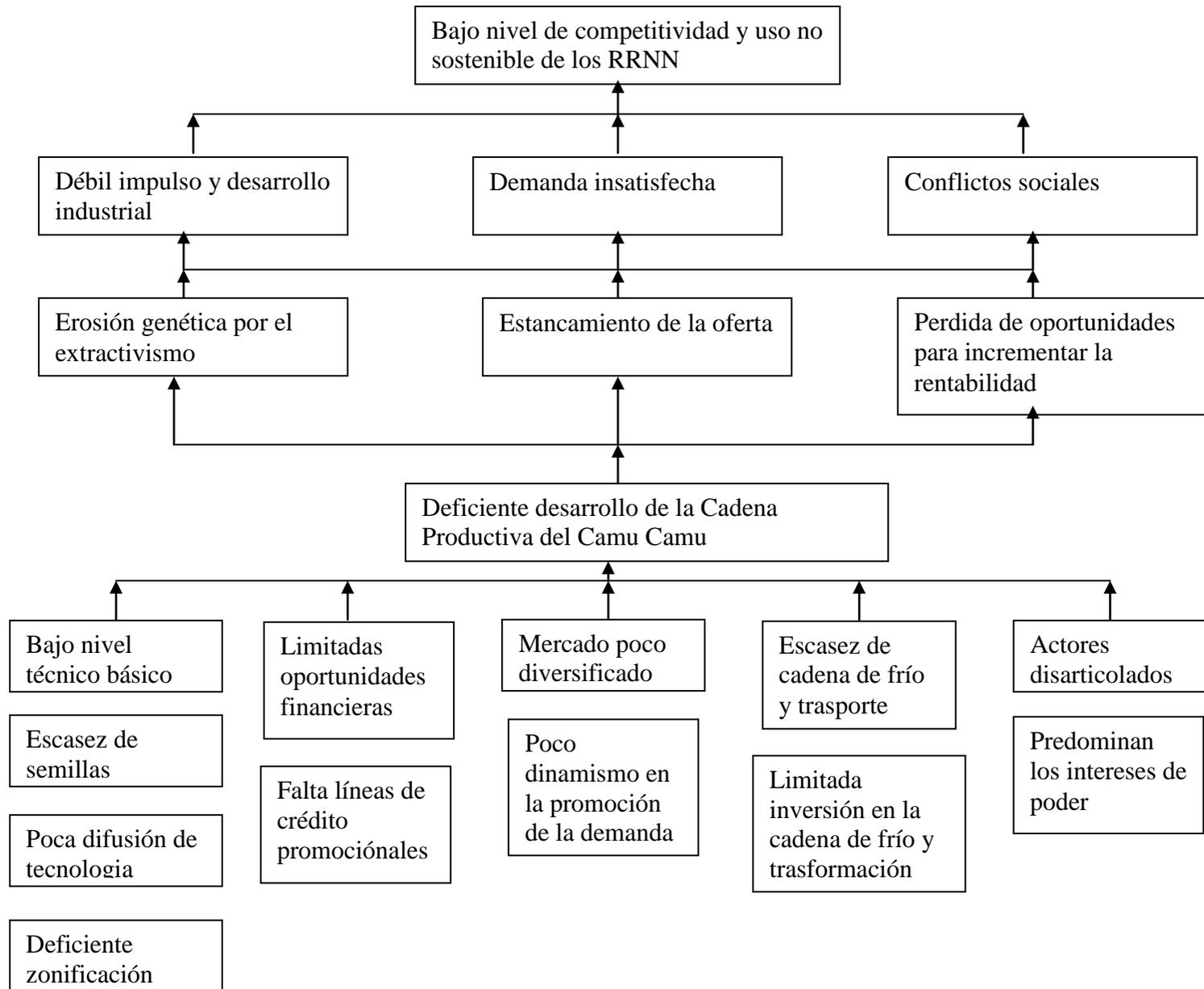


Grupo 3. Análisis de la Cadena Productiva del Camu Camu

Cadena Productiva	Insumos para la producción			Comercialización de los recursos (materia prima)		
	Cuellos de botella	Estrategias	Actores	Cuellos de botella	Estrategias	Actores
Aspectos de la Promoción						
Marco político y Legal	Se requiere de una Ordenanza Regional que regule la actividad productiva del camu camu	Concertación interinstitucional para la formulación de normas legales	GOREL, Municipios, agricultores organizados, Cámara de Comercio, empresarios, DRAL, UNAP, INIA, SENASA, INRENA	Deficiente aplicación del marco legal	Implementación y difusión de un procedimiento de comercialización	GOREL, INRENA, CCITL, INIA, SENASA, INDECOPI
Asociatividad	Débil e incipiente asociatividad (no hay confianza)	Desarrollo de capacidades y constitución de consorcios	Idem agro	Débil e incipiente asociatividad	Promover la constitución de consorcios	Asociaciones de productores y empresarios
Financiamiento	Limitado financiamiento de la actividad productiva. La mayoría de productores no califica (hay centralismo)	Creación del Banco Regional de Fomento de la Producción. (información sobre líneas de crédito existentes, simplificación de los procedimientos)	Idem, INCAGRO	Limitado e incipiente	Garantía solidaria mancomunada	Asociaciones de productores y empresarios
Mercado	Insuficiente oferta de insumos	Promover e impulsar la provisión de insumos	GOREL, DRAL, IIAP, INIA, INCAGRO	Falta de cadenas de frío	Implementación de plantas flotantes de procesamiento y conservación	Asociaciones de productores y empresarios
Investigación y transferencia tecnológica	Desarticulada investigación e insuficiente transferencia tecnológica	Plan de investigación y transferencia de tecnología regional concertado y articulado	IIAP, INIA, UNAP, CONCYTEC	Insuficiente investigación post cosecha	Generación de tecnología de post cosecha	IIAP, UNAP, INIA y otros

Cadena Productiva	Transformación			Mercado del Producto		
	Cuellos de botella	Estrategias	Actores	Cuellos de botella	Estrategias	Actores
Aspectos de la Promoción						
Marco político y legal	Débil normatividad para el proceso de transformación	Aplicar estándares de calidad en la producción (BPM, HACCP)	Empresarios agroindustriales	Incipiente marco legal	Concertar e implementar un marco legal regional	GOREL y empresarios
Asociatividad	No existe	Promover la constitución de consorcios agroindustriales	Empresarios privados	No existe asociatividad para el mercado	Incentivar y concientizar a la formación de consorcios	GOREL y empresarios
Financiamiento	No existen fuentes de financiamiento accesibles	Promover la simplificación de créditos	Banca privada	No existe líneas de crédito promocional	Concertar con los agentes financieros	COFIDE, Banca Privada, empresarios y otros.
Mercado	Incipiente valor agregado y cadena de frío	Incentivar la inversión en transformación	GOREL y empresarios	Diversificar el mercado	Impulsar y desarrollar nuevos mercados	GOREL y empresarios
Investigación y transferencia tecnológica	Limitada investigación y difusión (valor agregado)	Profundizar la investigación hasta la generación de patentes	Centros de investigación	Falta analizar tendencias del mercado	Estudios de mercados externos	GOREL, PROMPERU, Camara de comercios, otros.

Grupo 3. Árbol de los Problemas de la Cadena Productiva del Camu Camu

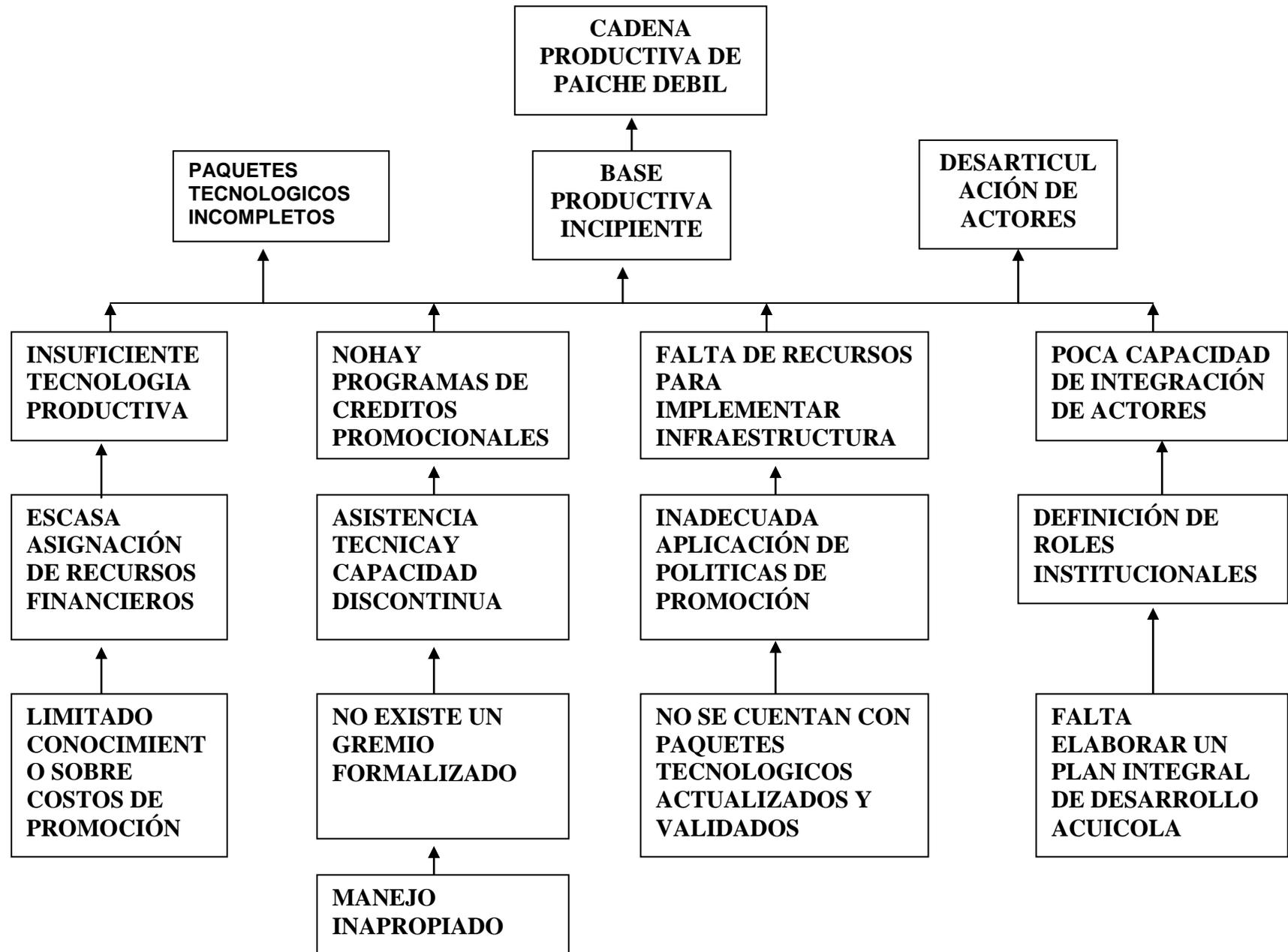


Grupo 4. Análisis de la Cadena Productiva del Paiche

<u>Cadena Productiva</u>	Insumos para la producción			Comercialización de los recursos (materia prima)		
	Cuellos de botella	Estrategias	Actores	Cuellos de botella	Estrategias	Actores
Aspectos de la Promoción	Escasa Promoción Institucional	Desición Política para Aplicación de Políticas de Promoción.	Gob. Reg. Vice Ministerio de Pesqueria PRODUCE	Escasa Producción. Especie Amenazada.	<ul style="list-style-type: none"> ► Incremento de la Oferta, Promoción, Cultivo y Manejo. ► Implementación de una Cultura Gastronómica. ► Promoción de Ventajas Comparativas para la Producción Privada de Paiche. 	Productores Instituciones Gubernamentales y no Gubernamentales.
Marco político y legal	<ul style="list-style-type: none"> ► Marco político legal inadecuado. ► Exceso Normativo ► Predominancia de Informalidad. ► Escasa conciencia Ambiental. 	► Implementar un Marco Político Legal promotor.	GOREL Produce Productores.	Normatividad Inadecuada.	Implementación Normativa Adecuada a la Realidad Regional.	Instituciones Publicas y Privadas, Productores y Empresas.
Asociatividad	Poca Capacidad de Integración de los Actores	Capacitación y Fortalecimiento de Capacidades Organizativas	Instituciones Organizaciones Publicas y Privadas.	No Existe un Gremio Formalizado.	Promoción de una Asociación de Productores de Paiche.	Productores, Instituciones Publicas y Privadas.
Financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> ► Escasa Asignación de Recursos para Investigación para homogenizar las investigaciones para elaborar un paquete tecnologico adecuado desde la producción hasta la comercialización. ► Deficiencia para la Implementación y la elaboración de Proyectos 	<ul style="list-style-type: none"> ► Establecer Programas de Creditos Promotores. ► Asistencia técnica continua para el proceso productivo para garantizar el retorno de capitales. ► Capacitación para la elaboración y ejecución de proyectos 	Coop.Internacional GOREL, Gov.Locales, Productores	No hay una Experiencia de Financiamiento concoida o difundida para la comercialización de paiche.	Diseñar e Implementar Política Crediticia.	Instituciones Crediticias.
Mercado	No Hay Base Productiva	<ul style="list-style-type: none"> ► Fomentar y Promover el Cultivo y Manejo Intensivo. ► Difusión de Mercado Nacional y Extranjero. 	GOREL PROM PERU, Gobierno Local Productores.	Limitado Conocimiento de Demanda.	<ul style="list-style-type: none"> ► Difución de Mercados Potenciales. ► Establecimiento de Sistemas de Acopio, Transporte y Preservación. 	PROM PERU, Gobierno Regional, Instituciones Privadas.
Investigación transferencia tecnológica	<ul style="list-style-type: none"> ► No contamos con Paquetes Tecnológicos Actualizados y Validados. ► Asistencia Técnica Discontinua y Falta de Capacitación. ► Poca Valoración de los Insumos Locales para Producción de Alimentos. 	<ul style="list-style-type: none"> ► Capacitación para la Elaboración ► Formación de Especialistas. ► Definición de Roles Institucionales (se deben especializar en sus propios roles) 	IIAP, UNAP, FONDEPES e Instituciones Privadas de Investigación Tecnológica.	Carencia de un Estudio de Mercado.	Efectuar Estudio de Mercado.	GOREL, Gobiernos Locales y Instituciones Privadas.

Cadena Productiva	Transformación			Mercado del Producto		
	Cuellos de botella	Estrategias	Actores	Cuellos de botella	Estrategias	Actores
Aspectos de la Promoción	Limitada Oferta de Productos con Valor Agregado.	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Generación de Tecnología. ▶ Generación de Productos con Valor Agregado. 	UNAP, Productores, IIAP, GOREL.	Limitada Promoción del Producto.	Promoción de las Bondades del Producto.	PROM PERU, Instituciones Publicas y Privadas, Productores.
Marco político e institucional	Faltan Incentivos para la Transformación.	Crear los Incentivos para la Transformación.	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Gobiernos ▶ Sist. Financieros ▶ Instituciones de Investigación. 			
Asociatividad	Escaso Nivel Organizativo para la Transformación.	Promoción para la Organización.	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Productores. ▶ Instituciones Publicas y Privadas. 			
Financiamiento	No hay Experiencia Conocida ni Difundida.	Promoción para el Financiamiento.	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Instituciones de Credito. ▶ Instituciones Publicas. 	No hay Experiencias Conocidas para el Financiamiento.	Promoción de la Producción.	GOREL, PRODUCE, Gobiernos Locales, Productores.
Mercado	No hay una Oferta Sostenible.	Promoción de la Actividad Productiva para la Transformación.	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Empresas Privadas. ▶ Productores Organizados. 	Mercado Insatisfecho.	Promoción de la Producción.	GOREL, PRODUCE, Gobiernos Locales, Productores.
Investigación y transferencia tecnológica	Insuficiente Tecnología Productiva.	Mejorar la Producción de Paquetes Tecnológicos de Transformación.	UNAP, IIAP, GOREL, EE.PP.	Limitada Asignación Presupuestaria para la Investigación.	Asignación de Recursos para Investigación.	Gobiernos Regionales y Locales, PRODUCE, Empresas Privadas.

Grupo 4. Árbol de los Problemas de la Cadena Productiva del Paiche



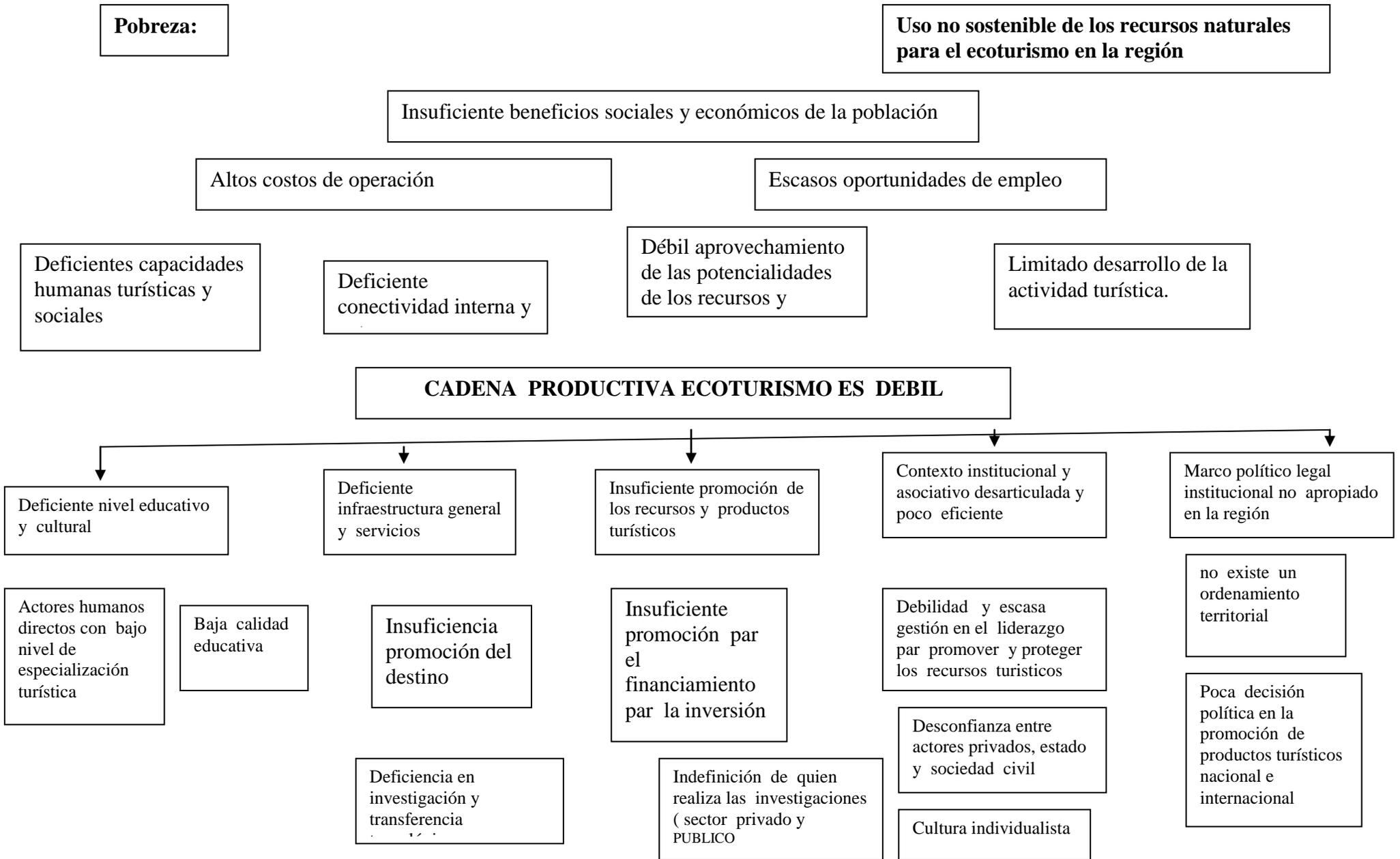
Grupo 5. Análisis de la Cadena Productiva del Ecoturismo

Cadena Productiva	Recurso Turístico		
	Cuellos de botella	Estrategias	Actores
Marco político y legal	<ul style="list-style-type: none"> Falta ordenamiento territorial No hay título de propiedad Costo de aplicación de leyes dificultan su cumplimiento a nivel de instituciones 	Completar la ZEE de la Región Loreto. - Definición de vacíos legales y elaboración de . propuestas legislativas para titulación de tierras con fines eco turísticos. - Pago de servicios por naturaleza. - Descentralización y desconcentración de funci	GOREL GOREL, COFOPRI, Consejo Regional de Turismo GOREL, Municip., empresas, comunidades, DIRCETUR, CARETUR GOREL, municipalidades
Asociatividad	<ul style="list-style-type: none"> Escasa articulación pública y privada Rescate de valores y desconfianza entre los diversos actores Debilidad de gestión interna de las asociaciones Cultura individualista y escasas asociaciones que lideren en la promoción y protección de recursos 	Fortalecer la articulación entre los diversos actores. Fortalecer el liderazgo	Consejo Regional de Turismo DIRCETUR, Instituciones
Financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> Escasos proyectos de ecoturismo (público y privado). Desconocimiento de fuentes de financiamiento para proyectos turísticos. Poco interés de las entidades financieras para el desarrollo de recursos turísticos Escaso presupuesto público para la p 	<ul style="list-style-type: none"> Generar un banco de proyectos y que se gestionen a través del SNIP, presupuestos públicos y privados. Difundir y promover las fuentes de financiamiento existentes 	GOREL, Municip. IIAP, CARETUR, Universidades
Mercado	<ul style="list-style-type: none"> Depredación de la D. B. y pérdida de las tradiciones y costumbres de los pueblos indígenas vinculada a su medio Ineficiente promoción de la potencialidad de los recursos turísticos y poca investigación y rescate de la cultura étnica primigenia de las 	<ul style="list-style-type: none"> Educación, Vigilancia, Actividades económicas alternativas Decisión política de los gobiernos locales/reg, para la recuperación de la identidad regional. Incrementar la promoción de las potencialidades de los recursos turísticos. Mejorar los niv 	DREL, Univ., Municipalidades, INRENA, ONGs, poblaciones locales Empresas, DIRCETUR, PROMPERU, Asociaciones empresariales. Transportes, empresas privadas
Investigación y transferencia tecnológica	<ul style="list-style-type: none"> Escasa investigación de los recursos turísticos. Inexistencia de transferencia efectiva y aplicación de acciones. Escasa difusión de los resultados de proyectos de investigación Escaso interés de DIRCETUR para promover y/o difundir resultados de inv 	Promover el desarrollo de investigaciones. Garantizar la difusión de las investigaciones	GOREL, IIAP, universidades DIRCETUR, PROMPERU

	Producto Turístico		
	Cuellos de botella	Estrategias	Actores
Marco político y legal	<ul style="list-style-type: none"> • Deficiente aplicación de normas. • Ídem al de recursos turístico 	Definir e implementar mecanismos para la aplicación de las normas legales.	GOREL, Congresistas, instituciones vinculadas al turismo
Asociatividad	<ul style="list-style-type: none"> • Ídem al de recursos turístico 	Ídem. a recursos turísticos	
Financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de difusión sobre como acceder a fondos alternativos a la banca. • Escasa inversión publica en infraestructura turística (puertos, caminos, ...) • Costos financieros altos. 	<p>Difundir las nuevas alternativas de financiamiento</p> <p>Mayor inversión pública den proyectos eco turísticos.</p>	GOREL, GOB. LOCALES, ONGs GOREL
Mercado	<ul style="list-style-type: none"> • Insuficiente promoción e interrelación de paquetes turísticos. • Deficiencia de recursos humanos capacitados (idioma y servicios) • Deficiente infraestructura y servicios turísticos. • Regular calidad del servicio turístico (impuntualidad, seguridad) 	<p>Mayor promoción turística.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fortalecimiento de capacidades locales en turismo. • Mejorar la infraestructura y los servicios turísticos. • Aprobar e implementar el Plan de desarrollo turístico de la Región Loreto. • Elaborar e implementar un Programa de c 	<p>PROMPERU, GOREL, CARETUR, DIRCETUR, gob. Locales</p> <p>GOREL, GOB. LOCALES, DIRCETUR.</p> <p>GOREL con sus sectores, MINCETUR- Plan COPESCO</p> <p>CARETUR,</p> <p>GOREL y Consejo Regional de Turismo</p> <p>DIRCETUR, ONGs, AIDSESEP, CONAPA, COPAPMA, Universidades</p> <p>Iglesias, DREL, Universid</p>
Investigación y transferencia tecnológica	<ul style="list-style-type: none"> • Extensión tecnológica • Escasa propuesta de nuevos circuitos turísticos 	Ídem. a recursos turísticos	

<u>Cadena Productiva</u>	Mercado		
	Cuellos de botella	Estrategias	Actores
Marco político y legal	<ul style="list-style-type: none"> - Poca decisión política para promover los productos turísticos en mercado nacional e internacional 		
Asociatividad	<ul style="list-style-type: none"> • Falta fortalecer la asociatividad para promover los productos turísticos en los mercados. • Deficiente articulación de los actores involucrados en la cadena turística. 	Articulación de la actividad turística	GOREL, CRT
Financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Insuficiente financiamiento para participar en nuevos mercados. 	Promover líneas de financiamiento para promover mercados .	GOREL
Mercado			
Investigación y transferencia tecnológica	<ul style="list-style-type: none"> • Pocos estudios de mercado orientados al ecoturismo. 	Promover estudios de mercado orientados al ecoturismo.	GOREL, Universidades, IIAP, PROMPERU

Grupo 5. Árbol de los Problemas de la Cadena Productiva del Ecoturismo



Anexos

1. Presentación Eco. Víctor Villavicencio
2. Presentación Ing. Hernán Tello
3. Presentación Eco. Martin Pinedo
4. Presentación Gicks Gordon, GTZ
5. Lista de participantes en los grupos

Grupo	Participantes
1	
2	
3	
4	

6. Fotos de los grupos de trabajo

