



Asesoría Técnica en Biocomercio para el monitoreo en campo de los planes de trabajo de las empresas beneficiarias de la región Madre de Dios

Orden de Servicio N° 14040121

Producto 1. Plan de trabajo

Consultor: RUDY LUIS CIRINEO URETA

19 de Abril de 2014

INDICE

	Pág.
1. Antecedentes	3
2. Objetivos	3
3. Cronograma de visitas	4
4. Método a utilizar durante las visitas	6
5. Anexos	6
5.1. Anexo N° 01. Agenda visita de monitoreo plan de trabajo de SANDOVAL LAKE LODGE S.A.	7
5.2. Anexo N° 02. Guía de preguntas para entrevista a actores de la cadena de valor de castaña	8

1. ANTECEDENTES

En el año 2004 la CAF unió esfuerzos con la Secretaria General de la Comunidad Andina de Naciones (SGCAN), el Fondo Mundial para el Medio Ambiente (GEF, por sus siglas en inglés), el PNUMA, los Ministerios de Medio Ambiente y Programas Nacionales de Biocomercio de Colombia, Ecuador y Perú, llevando a cabo entre los años 2004 y 2007 un anteproyecto con estos socios denominado “ Facilitación de financiamiento para negocios de biodiversidad y apoyo al desarrollo de actividades del mercado en la región”.

Sobre la base del anteproyecto, se formuló durante el 2007 y parte del 2008, un proyecto final que contempla la participación de Colombia, Ecuador y Perú, y cuyo alcance estaría enfocado a la implementación de recomendaciones y acciones surgidas del anteproyecto. Para ello se gestionaron recursos con el GEF para apoyar la implementación del proyecto y apoyar de esta forma el desarrollo del Biocomercio en la región. Dichos recursos fueron aprobados en Agosto 2009.

El propósito de este Proyecto es contribuir a la conservación y uso sostenible de la Biodiversidad de la Región Andina, para lo cual se fortalecerá al Biocomercio en los ámbitos locales, nacionales y regionales.

El Proyecto comprende 6 componentes para cada país:

Componente 1: Facilitar el desarrollo y racionalización de políticas en relación al Biocomercio.

Componente 2: Incrementar el acceso a los mercados

Componente 3: Formar capacidades empresariales y contribuir a entendimiento del Biocomercio

Componente 4: Mejorar la adquisición y acceso a la información sobre productos y mercados.

Componente 5: Apalancamiento de recursos financieros para dirigirlos a iniciativas de Biocomercio.

Componente 6: Apoyar proyectos piloto de Biocomercio para la conservación de biodiversidad.

2. OBJETIVOS

Objetivo General

Apoyar en el monitoreo en campo de las empresas beneficiarias de la región Madre de Dios.

Objetivos Específicos

- a) Definir las fechas y agenda de visita de las empresas beneficiarias de la región Madre de Dios.
- b) Realizar una visita a cada una de las empresas beneficiarias del Proyecto de la región Madre de Dios.

3. CRONOGRAMA DE VISITAS

Con el fin de realizar el monitoreo de avance de actividades y actualización de datos de impacto de las empresas beneficiarias del Proyecto Biocomercio Andino en la zona Madre de Dios se realizarán las siguientes visitas a cada una de las empresas.

Empresa		Zona	Fecha y persona de contacto	Actividades planeadas
1	INDUSTRIAS ALIMENTICIAS AMAZÓNICAS E.I.R.L. – INALA	Madre de Dios	Lunes 21, jueves 24 de Abril Sra. Rocío Ortega Molero (Gerente General)	a) Revisar el avance del Plan de Trabajo, ejecución de contrapartidas. b) Apoyo en la elaboración de TDRs y cotizaciones. c) Actualizar el análisis de cadena de valor. d) Visita a productores de frutos amazónicos.
2	SHIWI S.A.C.	Madre de Dios	Martes 22, miércoles 23 de Abril Srta. Sofía Rubio Chávez (Gerente General)	a) Revisar el avance del Plan de Trabajo, ejecución de contrapartidas. b) Apoyo en la elaboración de TDRs y Cotizaciones. c) Actualizar el análisis de cadena de valor. d) Visita a Castañales e) Visita a Planta de procesamiento de ASCART
3	SANDOVAL LAKE LODGE S.A.	Madre de Dios	Sábado 26, domingo 27 y lunes 28 de Abril Sr. Carlo Teófilo Aguilar Pérez (Gerente General)	a) Revisar el avance del Plan de Trabajo, ejecución de contrapartidas. b) Apoyo en la elaboración de TDRs y Cotizaciones. c) Análisis de cadena de valor. d) Visita al Lago Sandoval
4	ACEITES Y DERIVADOS AMAZÓNICOS S.A.C. - ADAMA	Madre de Dios	Martes 29 de Abril Sr. Javier Gordillo Jordan (Gerente General)	a) Revisar el avance del Plan de Trabajo, ejecución de contrapartidas. b) Apoyo en la elaboración de TDR y Cotización. c) Actualizar el análisis de cadena de valor. d) Visita a productores de ají nativo.
5	COMERCIAL FOODS CORPORATION S.A.C.	Madre de Dios	Miércoles 30 de Abril Sra. Consuelo Velásquez (Responsable del	a) Revisar el avance del Plan de Trabajo, ejecución de contrapartidas.

			Proyecto)	<ul style="list-style-type: none"> b) Apoyo en la elaboración de TDRs y Cotizaciones. c) Actualizar el análisis de cadena de valor. d) Visita a Almacén. e) Visita a Castañales.
6	MANU TAMBOPATA TRAVEL S.A.C.	Madre de Dios	<p>Del jueves 01 al lunes 05 de Mayo</p> <p>Sra. Lady Ventura Yucra (Gerente General)</p> <p>Sra. Victoria Vilma Blanco (Responsable del Proyecto)</p>	<ul style="list-style-type: none"> a) Revisar el avance del Plan de Trabajo, ejecución de contrapartidas. b) Apoyo en la elaboración de TDRs y Cotizaciones. c) Análisis de cadena de valor. d) Elaboración de Matriz de Verificación de P&C del Biocomercio. e) Visita a Manu Wildlife Center.
7	MORIKUE S.R.L	Madre de Dios	<p>Martes 06, miércoles 07 de Mayo</p> <p>Srta. Francesca Minerva (Responsable del Proyecto)</p>	<ul style="list-style-type: none"> a) Revisar el avance del Plan de Trabajo, ejecución de contrapartidas. b) Apoyo en la elaboración de TDRs y Cotizaciones. c) Actualizar el análisis de cadena de valor. d) Visita Planta de procesamiento. e) Visita a Castañales
8	COMERCIO ALTERNATIVO DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES Y DESARROLLO EN LATINOAMÉRICA PERÚ – CANDELA PERÚ	Madre de Dios	<p>Martes 06, miércoles 07 de Mayo</p> <p>Sr. Gastón Vizcarra (Gerente General)</p>	<ul style="list-style-type: none"> a) Revisar el avance del Plan de Trabajo, ejecución de contrapartidas. b) Apoyo en la elaboración de TDRs y Cotizaciones. c) Actualizar el análisis de cadena de valor. d) Visita Planta de procesamiento. e) Visita a Castañales
9	ARAPAIMA GIGA S.A.C.	Madre de Dios	<p>Lunes 28 de Abril, jueves 08 de Mayo</p> <p>Sra. Letis Mejia Sepa (Gerente General)</p> <p>Sr. Juan Alva Gonzales (Responsable del Proyecto)</p>	<ul style="list-style-type: none"> a) Revisar el avance del Plan de Trabajo, ejecución de contrapartidas. b) Apoyo en la elaboración de TDRs y Cotizaciones. c) Análisis de cadena de valor. d) Visita al Lago Sandoval
10	TAMBO BLANQUILLO S.A.C.	Madre de Dios	<p>Lunes 12 de Mayo</p> <p>Sr. Luis Raffo Cánepa</p>	<ul style="list-style-type: none"> a) Revisar el avance del Plan de Trabajo, ejecución de

			(Gerente General) Sr. Hugo Chiriboga (Responsable del Proyecto)	contrapartidas. b) Apoyo en la elaboración de TDRs y Cotizaciones. c) Actualizar el análisis de cadena de valor. Observación: La reunión se efectuará en Lima.
--	--	--	---	--

4. MÉTODO A UTILIZAR DURANTE LAS VISITAS

Antes del viaje de monitoreo, se envía una agenda a cada empresa beneficiaria del Proyecto Biocomercio Andino en la región Madre de Dios, se detalla fecha de visita, requerimientos de personal y de documentos.

Durante el viaje de monitoreo, se coordina con las empresas beneficiarias realizar visitas a sus zonas de aprovisionamiento, para desarrollar una encuesta a productores/recolectores, que le proveen de materia prima como: Castaña, Copozú, Carambola, Ají, entre otros.

Respecto a la actualización de la Cadena de Valor de Castaña, se coordinó junto a la Srta. Nathalia Gil Bravo, especialista en Biocomercio del Ministerio del Ambiente – MINAM, realizar visitas actores de la cadena de valor en Puerto Maldonado, para realizar entrevistas, entre **Castañeros o Recolectores** a visitar tenemos: Asociación de Recolectores Orgánicos de la Nuez Amazónica del Perú – RONAP, Asociación Forestal Indígena de Madre de Dios – AFIMAD, Asociación de Castañeros de la Reserva Nacional de Tambopata Los Pioneros – ASCART, Asociación Federación Departamental de Productores de Castaña de Madre de Dios – FEPROCAMD, entre **Actores de Apoyo** a visitar tenemos: Asociación para la Conservación de la Cuenca Amazónica – ACCA, Rainforest Alliance, Fondo Mundial para la Naturaleza – WWF, FONDEBOSQUE, ProNaturaleza, Instituto Nacional de Innovación Agraria – INIA (Estación Experimental Agraria - Puerto Maldonado), Instituto de Investigación de la Amazonía Peruana – IIAP, entre **Actores Gubernamentales** a visitar tenemos: Gobierno Regional de Madre de Dios, Servicio Nacional de Áreas Naturales Protegidas por el Estado – SERNANP (Reserva Nacional Tambopata), y la Universidad Nacional Amazónica de Madre de Dios.

5. ANEXOS

A continuación un ejemplo de los formatos utilizados durante la Visita de Monitoreo a empresas beneficiarias en la región Madre de Dios.

5.1. ANEXO Nº 01. AGENDA VISITA DE MONITOREO PLAN DE TRABAJO DE SANDOVAL LAKE LODGE S.A.

1. OBJETIVO

Determinar el nivel de avance de las actividades alcanzadas por la empresa SANDOVAL LAKE LODGE S.A., a partir de la implementación del Plan de Trabajo establecido conjunto con el Proyecto Biocomercio Andino.

2. REQUERIMIENTOS

2.1. PERSONAL

- Designación de una responsable de la empresa, de preferencia el encargado de las relaciones de aprovisionamiento con los productores y/o de la implementación de las certificaciones Orgánica, Fair Trade, etc, si hubiera.
- Asistencia de al menos uno de los principales proveedores de la empresa, de preferencia un representante de algunas de las comunidades con las cuales se tiene relación, para realizarle una encuesta (Ver Anexo Nº 02).

2.2. DOCUMENTACIÓN

- Durante la visita de monitoreo se revisan documentos que sustenten la Contrapartida (Aporte Monetario y No Monetario) de la empresa beneficiaria según su Plan de Trabajo presentado al Proyecto Biocomercio Andino, se solicitará una copia de los Comprobantes (Boleta de Venta, Factura) y/o Recibo por Honorarios, según corresponda.
- Con el objetivo de actualizar los datos de impacto, se solicita documentos que evidencien las Hectáreas de influencia directa, Número de proveedores/productores/recolectores involucrados, Ventas de los últimos tres años y del primer trimestre 2014, Número de empleados.

3. AGENDA

La visita de monitoreo está planeada para el sábado 26, domingo 27 de Abril de 2014

La persona que estará a cargo de la visita es el Sr. Rudy Luis Cirineo Ureta, Consultor de monitoreo del Proyecto Biocomercio Andino, Mail: rudy.cirineo@pucep.pe, rudylicirineo@gmail.com. Celular: 958858507.

La visita estará dividida en dos partes:

3.1. AVANCE DE ACTIVIDADES DEL PLAN DE TRABAJO

Duración aproximada: 4 horas

Temas a tratar:

- Reunión de inicio: Breve presentación sobre la visita de monitoreo
- Revisión de Comprobantes y/o Recibo por Honorarios que sustenten la Contrapartida de la empresa (Aporte Monetario y No Monetario), de actividades que ya fueron ejecutadas.
- Revisión de documentos que evidencien: Hectáreas de influencia directa, Número de proveedores/productores/recolectores involucrados, Ventas de los últimos tres años y del primer trimestre 2014, Número de empleados.
- Apoyo en la elaboración de TDRs y Cotizaciones, para la generación de la Orden de Servicio e iniciar las actividades.

3.2. VISITA DE PROVEEDORES EN CAMPO

Duración aproximada: 4 horas

Temas a tratar:

- Reunión de inicio: Breve presentación sobre la visita de monitoreo
- Entrevista a principales proveedores de la empresa, para actualizar la cadena de valor de ecoturismo.

5.2. ANEXO Nº 02. GUÍA DE PREGUNTAS PARA ENTREVISTA A ACTORES DE LA CADENA DE VALOR DE CASTAÑA

GUÍA DE PREGUNTAS PARA PRODUCTORES

1. ¿Cuáles son sus funciones dentro de la cadena?
2. ¿A quiénes vende su producto? ¿Cómo se relaciona con ellos?
3. ¿Con qué otros actores de la cadena se relaciona? ¿Cómo es esta relación?
4. ¿Trabajan como productores individuales o están organizados?
5. ¿Qué organizaciones lo apoyan?
6. ¿Cómo lo apoyan las instituciones públicas?
7. ¿Qué dificultades encuentra como productor y miembro de esta cadena?
8. ¿Qué otras fuente de ingreso tiene?
9. ¿La producción es familiar? De ser así, ¿cuántos miembros de su familia intervienen?
10. ¿Cuántos hombres y cuántas mujeres? ¿Qué tiempo dedica cada uno?
11. ¿De dónde obtiene los insumos y las herramientas?
12. ¿Cuenta con créditos? ¿De qué tipo? (formal, informal, adelantos, etc.) ¿Bajo qué condiciones?
13. ¿A quién le vende su producto? (acopiador, asociación, planta de procesamiento, detallar el porcentaje de cada uno).
14. ¿A qué precio vende su producto? ¿Le pagan al contado o a crédito?
15. ¿Conoce sus costos de producción?
16. ¿Tiene en cuenta el cuidado del medio ambiente en su proceso productivo?
17. ¿Cuál es el volumen de la producción?
18. ¿Cuál es el precio de sus productos?
19. ¿Tiene algún contrato formal?

GUÍA DE PREGUNTAS PARA ACOPIADORES

1. ¿Cuáles son sus funciones dentro de la cadena?
2. ¿Cuántos acopiadores hay en la zona?
3. ¿Qué tipo de relación tiene con los productores? (económica, técnica, social y financiera).
4. ¿Con qué otros miembros de la cadena se relaciona? ¿Cómo es esa relación?
5. ¿Usted procesa o transforma el producto antes de comercializarlo? ¿Lo compra o vende con algún grado de procesamiento o en fresco?
6. ¿Acopia usted directamente en finca o a través de otros intermediarios?
7. ¿Usted cuenta también con áreas de producción propia o arrendada?
8. ¿La comercialización se realiza mediante contratos?
9. ¿Este trabajo lo realiza solo, en familia, como empresa? ¿Cuántos hombres y mujeres participan?
10. ¿A qué empresas vende el producto? ¿Cómo es su relación con estas empresas?
11. ¿En cuánto compra el producto y a cuánto lo vende?
12. ¿Cuál es su forma de pago y en qué plazo, utiliza documentos como facturas o boletas?
13. ¿Qué organizaciones lo apoyan?
14. ¿Cómo lo apoyan las instituciones públicas?
15. ¿Qué dificultades encuentra como acopiador miembro de esta cadena?
16. ¿Cómo se siente usted en la cadena? ¿Qué sugiere?

GUÍA DE PREGUNTAS PARA LOS TRANSFORMADORES

1. ¿Cuáles son sus funciones dentro de la cadena?
2. ¿Dónde y a quién le compra usted su materia prima? (productores/intermediarios, entrega en planta o recolección de fincas/carretera).
3. ¿Qué líneas de proceso tiene? (uno o más productos o subproductos).
4. ¿Cuenta con una marca propia para el mercado?
5. ¿Cuántas personas trabajan en las oficinas o la planta? ¿Cuántos son hombres y mujeres y cuáles son sus funciones?
6. ¿Con qué tecnología cuenta? ¿La planta tiene alguna certificación? (ISO, HACCP, etc.).
7. ¿Trabaja con capital propio o tiene fuentes de financiamiento externo? Cuáles?
8. ¿Cuál es su capacidad de planta? ¿Trabaja con capacidad ociosa durante alguna época del año?
9. ¿La transacción de compra es con boletas o facturas? ¿Se firma un contrato?
10. ¿A qué precio compra usted el producto y a qué precio lo vende?
11. ¿Qué exigencias de calidad establecen sus clientes? ¿Se fijan estas en contratos? ¿Dónde se evalúa esa calidad? (en planta y/o en el destino final).
12. ¿Qué problemas de calidad tiene con mayor frecuencia?
13. ¿Con qué actores de la cadena se relaciona más? ¿Cómo es esa relación?
14. ¿A qué mercados vende? (nacional/internacional, porcentaje colocado en cada uno).
15. ¿Sabe usted cómo valoran el producto sus clientes o consumidores?
16. ¿La cadena responde a las exigencias del mercado?
17. ¿Qué dificultades encuentra usted como parte de la cadena? (calidad, abastecimiento, entorno legal/tributario, etc.) ¿Qué sugiere?
18. ¿Cómo cree que los consumidores prefieren el producto?
19. ¿Mantiene stocks en la planta? ¿Cuántos meses? ¿A qué se debe?
20. ¿Qué organizaciones lo apoyan? ¿Cómo apoya el sector público? ¿Qué otras organizaciones deberían apoyar?
21. ¿Cómo se manejan los desechos de la planta? ¿El proceso productivo genera impactos negativos al medio ambiente?

GUÍA DE PREGUNTAS PARA INSTITUCIONES DE APOYO Y PRESTADORES DE SERVICIOS

1. ¿Cuáles son sus funciones dentro de la cadena?
2. ¿Cuáles son sus objetivos institucionales?
3. ¿Qué tipo de apoyo o servicios ofrece?
4. ¿Con qué actores de la cadena se relaciona más?
5. ¿Cómo financian los servicios ofrecidos?
6. ¿Cobran por los servicios prestados?
7. ¿Cuánto personal dedica al apoyo de la cadena? ¿Qué perfil/especialidad tiene este personal?
8. ¿Qué presupuesto anual tienen asignado a la cadena?
9. ¿A qué eslabón de la CV apoyan? (producción, transformación, etc.).
10. ¿Qué tiempo tienen apoyando la cadena?
11. ¿Qué logros considera que han alcanzado hasta el momento?
12. ¿Cómo se dan las relaciones con los otros actores?
13. ¿Qué dificultades encuentra para ofrecer un mejor apoyo o servicio?
14. ¿Qué otras organizaciones deberían apoyar?
15. ¿Qué potencialidades identifica en la cadena de valor?
16. ¿Qué sugiere para lograr mejores resultados de la cadena?

GUÍA DE PREGUNTAS PARA COMERCIANTES EN LAS FERIAS

1. ¿Cuáles son sus funciones dentro de la cadena?
2. ¿Qué tipo de clientes consumen este producto? (nivel socioeconómico, edad, otros).
3. ¿A quién le compra usted el producto?
4. ¿La transacción de compra es con boletas o facturas? ¿Se firma un contrato?
5. ¿A qué precio compra usted el producto y a qué precio lo vende?

6. ¿Con qué actores de la cadena se relaciona más? ¿Cómo es esa relación?
7. ¿Sabe usted cómo valoran el producto los consumidores?
8. ¿La cadena responde a las exigencias del mercado?
9. ¿Qué dificultades encuentra usted como último eslabón de la cadena? ¿Qué sugiere?
10. ¿Cómo cree que los consumidores prefieren el producto?
11. ¿La venta del producto es rápida, lenta?
12. ¿Cuál es el costo del producto?
13. ¿Qué organizaciones apoyan la cadena?
14. ¿Cómo apoya el sector público a la CV? ¿Qué otras organizaciones deberían apoyar?