

**MINISTERIO DE COMERCIO
EXTERIOR Y TURISMO**



**PLAN OPERATIVO
DEL PRODUCTO CONCHAS DE
ABANICO**

PERX: ANCASH

Junio 2004

PLAN OPERATIVO DEL PRODUCTO CONCHA DE ABANICO - ANCASH

1. Aspectos Relevantes del Producto¹

- El nombre científico es *argopecten purpuratus* (Lamarck, 1819). Nombre común es ostión, ostión del norte (Chile) y concha de abanico en Perú.
- En nuestro país se distribuye en la costa oriental del Océano Pacífico.
- Se encuentran en agrupaciones denominadas bancos, donde se distingue una zona de alta concentración (9 a 10 ind./m²) y una zona periférica (1 a 2 ind./m²).
- Son hermafroditas (macho y hembra a la vez).
- Producen muchísimas larvas pero del 1 al 2% llegan a semilla.
- Existen desoves naturales todo el año, generan captación de semillas
- Se estima que son 90 empresas de conchas de abanico distribuidas de Paita a Pisco que tienen en concesión 2000has aproximadamente.
- El mercado nacional de conchas de abanico, oscila por las 300 a 500 TM. En tanto que la demanda externa, principalmente la Unión Europea es de aproximadamente de 15 mil TM. En tanto la demanda en el mercado de EEUU es de aproximadamente 50 mil TM.
- Se comercializa fresca-refrigerada con valvas, por peso, sobre un muestreo de peso de músculo por manajo.
- La mejor productividad se obtiene al mayor peso en el menor tiempo (18 meses).
- En Perú: existe una producción permanente, la que se incrementa durante el Fenómeno El Niño.
- La producción nacional en el año 2002 fue de 14,214 TM.
- Normalmente, se comercializan unas 1500 a 2000 TM, pero con el Fenómeno el Niño se puede pasar de las 15,000 a 20,000 TM.
- En Chile: país productor y exportador se cultivan más de 2,000 TM.
- Las características naturales del Perú (oceanográficas y climatológicas apropiadas, libre de huracanes, tornados, etc., posicionamiento geográfico) otorgan seguridad para su crecimiento a niveles sustentables.
- Se tiene como ventajas: Arancel 0% en la Comunidad Europea y en USA, Drawback 5% del valor FOB y devolución del IGV.
- El Perú es productor de semillas de conchas de abanico.
- Una de las desventajas para su cultivo son las ocurrencias naturales como mareas o agujas blancos y rojos por la contaminación del litoral.

¹ Fuente:

- SERNAPESCA REGIONAL
- Acuicultura Más que Una Industria de Exportación, 2003
- Cambios de los Niveles Poblacionales de Concha de Abanico en el Litoral - Instituto del Mar del Perú IMARPE Yamashiro, Carne y Anatolio Taype.
- Evolución de las Exportaciones en el Sector Pesquero No tradicional – ADUANAS Grencia de Estadística 1999-2001.
- INFORME PRELIMINAR, Evaluación Poblacional del Recurso Concha de Abanico en Bahía Independencia, Juan Rubio, 15 - 27 de julio de 1998
- Proyecto Piloto para la Implementación de un Área de Manejo para la Concha de Abanico en la Bahía de Tortugas, Casma, Perú, Dr. Jaime Mendo Aguilar.
- Fondo Nacional de Desarrollo Pesquero FONDEPES Perfiles Económicos en Acuicultura, Narda Sandoval Méndez, 2003.

2. Diagnóstico Competitivo de la Cadena Productiva

Fortalezas
<p>Potencialidades Disponibilidad del recurso y existencia de bancos naturales Condiciones oceanográficas y climáticas favorables para la producción</p>
<p>Infraestructura Acuícola apropiada: 27 concesiones habilitadas y 7 operativas. Dos concesiones dedicadas a la exportación. Acceso a las vías de transporte cercanas al puerto Existencia de infraestructura para el procesamiento primario (PIAGESA). Existencia de Laboratorios para la producción de semillas (privado y FONDEPES)</p>
<p>Desarrollo empresarial Presencia de organizaciones sociales del productores, extractores y procesadores. Existencia de Know How de la actividad, técnicos y profesionales. Existencia de regulaciones pesqueras adecuadas para moluscos bivalvos.</p>
<p>Desarrollo exportador Inversiones extranjeras para la consolidación de la oferta exportable.</p>
<p>Sociales Disponibilidad de mano de obra para la extracción del recurso. Generación de empleo directo e indirecto permanente en el sector pesquero porque no existen vedas.</p>

Debilidades
<p>Potencialidades Oferta exportable basada en poblaciones silvestres. Falta de programas de manejo destinados a incrementar y asegurar la sostenibilidad del recurso. Inexistencia de un plan de manejo integral del recurso.</p>
<p>Infraestructura y facilitación Alto arancel que encarece la importación de la infraestructura acuícola de Chile. Insuficiente equipamiento en embarcaciones artesanales que asegure la actividad extractiva que realizan los buzos. Carencia de infraestructura adecuada para el desembarque del recurso. Limitado acceso al crédito. Escasa fiscalización del mercado negro de conchas.</p>
<p>Oferta exportable Producto con poco valor agregado. Falta de promoción de inversiones en el producto a nivel nacional.</p>

Debilidades

Insuficiente oferta del producto para atender la demanda internacional.

Mercados de destino

Insuficiente información de los principales mercados y países competidores.

Sociales

Recursos humanos con escasa capacitación en el mercado local.

Desarrollo empresarial

Insuficientes conocimientos tecnológicos del manejo para el aprovechamiento del recurso.

Desarrollo exportador

Inexistencia de un plan de manejo integral del recurso.
Débil posicionamiento en el mercado internacional por parte de los productores.

Oportunidades

Nacional

Costos de producción competitivos.
Fenómeno de El Niño puede generar alta productividad.
Nuevas inversiones en plantas de procesamiento primario.

Externo

Demanda creciente en el mercado internacional.
Mercado diversificado de productos finales.
Levantamiento de restricciones del mercado europeo para exportar el recurso.

Amenazas

Nacional

Incremento del mercado negro de conchas de abanico que afecte el posicionamiento del producto en el exterior.
Aparición de enfermedades como el cólera que restringen la exportación del producto pesquero.
Contaminación generada por sobreexplotación.
Desarrollo urbano en las zonas de producción que genera contaminación.
Ubicación de empresas pesqueras, que generan residuos (fango), cerca de cultivos.
Contaminación del mar por ingreso de metales pesados.

Externo

Competencia de Chile y otros países más cercanos en los mercados de destino.

Amenazas
Ingreso de China al mercado europeo.

3. Visión al 2013

“La Región Ancash al año 2013 es líder nacional en la producción y exportación de conchas de abanico y cuenta con una cadena productiva, rentable, competitiva y sostenible.”

4. Valores

- **Excelencia:** Es el logro de una calidad superior y de resultados óptimos en términos de eficiencia, eficacia y efectividad.
- **Confianza:** Seguridad que se tiene de una persona porque sabemos que en sus actos no existe la ambigüedad o el rebuscamiento, trabaja con intensidad por cumplir con la tarea encomendada, llegar puntual si así fue acordado o guardar un secreto confiado.
- **Liderazgo:** Se define como la conducción o dirección de un grupo social hacia el logro de objetivos comunes. Es la influencia que ejerce una persona en un proceso de comunicación, involucrando a otras en el logro de una o varias metas. Líder es la persona emprendedora, con iniciativa y la habilidad de saber transmitir sus pensamientos a los demás, desarrollando la capacidad de conducir equipos de trabajo eficientes.
- **Integración:** Es la acción que propicia la unificación entre los agentes económicos de la cadena productiva en el proceso por construir ventajas competitivas, abandonando actitudes independientes y guiando la gestión hacia el logro de objetivos comunes.
- **Compromiso:** Es la actitud que implica comprometerse como actores del proceso hacia el logro de una visión compartida. Implica poner en juego nuestras capacidades para sacar adelante todo aquello que se nos ha confiado.

5. Líneas estratégicas

Línea estratégica 1	Desarrollar y consolidar la oferta exportable de la concha de abanico
Línea estratégica 2	Consolidar el posicionamiento de la concha de abanico en los mercados internacionales
Línea estratégica 3	Mejorar la infraestructura para el procesamiento primario y dotar de servicios que impulsen el comercio exterior
Línea estratégica 4	Promover una cultura exportadora entre los extractores, procesadores y comercializadores de la concha de abanico
Línea estratégica 5.	Desarrollar mecanismos que aseguren la sostenibilidad del recurso

6. Matriz del Plan Operativo de Producto: Concha de Abanico

Plan Operativo del Producto Concha de Abanico

Línea estratégica 1. Desarrollar y consolidar la oferta exportable de la concha de abanico

Actividades	Indicadores	Responsables
1.1 Garantizar el abastecimiento de semillas de conchas de abanico.	A fines del 2006 se cuenta con un hatchery debidamente implementado y sostenible.	PRODUCE Gobierno Regional FONDEPES Empresarios
1.2 Realizar un estudio que analice la viabilidad de exportar con valor agregado ²	A fines del 2005 se cuenta con un estudio terminado.	Instituto Tecnológico Pesquero Dirección Regional de Pesquería (PRODUCE) PROMPEX
1.3 Desarrollar una serie de actividades destinadas a generar hábitos de consumo de la concha de abanico	A fines de 2004 se han capacitado en degustación alimentaria a 20 organizaciones regionales. A fines del 2005 se han realizado 40 eventos de degustación del producto en diversas ferias regionales A fines del 2006 se ha implementado un festival gastronómico a base de la concha de abanico. A fines del 2006 se han hecho 2 campañas de promoción en restaurante y supermercados	Dirección Regional de Pesquería PRODUCE, DIRCETUR Instituto Tecnológico Pesquero PROMPERU AHORA
1.4 Desarrollar una estrategia de exploración de nuevos mercados en coordinación con PROMPEX y el Ministerio de la Producción	A fines del 2005, se cuenta con un plan y estrategia para ingresar a nuevos mercados.	PRODUCE PROMPEX Gobierno Regional RREE
1.5 Diseñar un plan de trazabilidad que incluya el monitoreo y la prevención	Al segundo semestre del 2005, se cuenta con un Plan en ejecución y los	DIGESA GOBIERNO REGIONAL

² Valor agregado entendido en este caso como la diferencia en las formas de presentación del producto.

sanitaria, así como dotarlo del financiamiento necesario.	exportadores cuentan con sistemas de trazabilidad.	ITP IMARPE
-----------------------------------------------------------	----------------------------------------------------	---------------

Línea estratégica 2: Consolidar el posicionamiento de la concha de abanico en los mercados internacionales

Actividades	Indicadores	Responsables
2.1 Diseñar un sistema de información para los mercados priorizados y para las variables precio/volumen, entre otros	A fines del 2005 se ha diseñado un Sistema de Inteligencia Comercial. A partir del 2005 se ofrece de manera prioritaria el producto en todos los actos oficiales en el país y en el extranjero.	Cancillería PROMPEX Empresarios Privados PROMPERU
2.2 Elaboración y distribución de material informativo y promocional como afiches, catálogos, pagina web, entre otros.	Numero de afiches y catálogos distribuidos. A partir del 2006 se cuenta con una Pagina Web.	Asociación Gobierno Regional PROMPEX
2.3 Desarrollar actividades de promoción comerciall.	Al 2005 se ha participado por lo menos en una feria internacional.	Asociación Gobierno Regional PROMPEX

Línea estratégica 3: Mejorar la infraestructura para el procesamiento primario y dotar de servicios que impulsen el comercio exterior

Actividades	Indicadores	Responsables
3.1 Promover diversas formas de apalancamiento de recursos financieros y capitalización.	A partir del 2004 se difunden las diversas formas de apalancamiento en 2 eventos por años.	Gobierno Regional MINCETUR COFIDE Dirección Regional de Producción
3.2 Realizar un catastro acuícola para	Para fines del 2005 se contará con el	Ministerio de Defensa (DICAPI)

Actividades	Indicadores	Responsables
identificar áreas de cultivo existentes y potenciales	catastro acuícola.	Dirección Regional de Producción IMARPE Gobierno Regional
3.3 Elaborar un perfil de proyecto para instalar cadenas y sistemas de frío.	Para fines del 2005 se contará con el proyecto para instalar un sistema de infraestructura de frío.	Gobierno Regional Ministerio de Producción ITP Concesionarios.
3.4 Transferir y adaptar la tecnología de manejo integral del producto.	A partir del 2006 se ha transferido tecnología a 3 gremios acuicultores. En el año 2005 se cuenta con un programa para la transferencia tecnológica en el manejo integral del producto.	ITP PRODUCE Concesionarios Gobierno Regional.
3.5 Promover la conciliación entre los dueños de concesiones y pescadores individuales a fin de llegar a un acuerdo para el respeto de las áreas concesionadas.	Al II semestre del 2004 se convoca a las partes a una reunión de conciliación.	DICAPI Direcciones Regionales Sectoriales Gremios de pescadores artesanales Concesionarios.
3.6 Establecer mediante una regulación el ámbito de actuación de los sectores turismo y producción.	A diciembre del 2004 se cuenta con una regulación aprobada (ejemplo caso Tortugas).	MINCETUR PRODUCE Gobierno Regional Gobiernos Locales
3.7 Coordinar un programa de trabajo conjunto entre el MINCETUR y el Ministerio de la Producción	Al primer trimestre del 2005 se cuenta con un programa diseñado.	MINCETUR PRODUCE Gobierno Regional Gobiernos Locales

3.8 Diseñar e implementar un plan de seguridad para las zonas de cultivo.	A inicios 2005 se ha firmado un convenio entre los entes responsables para garantizar la seguridad de las inversiones.	Ministerio del Interior Concesionarios Policía Nacional Policía Particular Gobierno Local DICAPI
---------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Línea estratégica 4. Promover una cultura exportadora entre los extractores, procesadores y comercializadores de la concha de abanico

Actividades	Indicadores	Responsables
4.1 Elaborar un Plan de capacitación para toda la cadena productiva y de servicios.	A fines del 2004 se cuenta con plan de capacitación para procesos más sensibles de la cadena productiva. A partir del 2005 se realizan 2 capacitaciones anuales.	PRODUCE ITP IMARPE Dirección Regional de Pesquería MINCETUR FONDEPES

Línea estratégica 5. Desarrollar mecanismos que aseguren la sostenibilidad del recurso

Actividades	Indicadores	Responsables
5.1 Realizar una evaluación respecto a las alternativas más económicas para producir la semilla tanto en el mercado internacional como en el local	Al primer trimestre del 2005 se cuenta con un estudio comparativo sobre costos de importar vs producción local de semillas.	Concesionarios Fabricantes Locales
5.2 Diseñar un plan de prevención contra las enfermedades como el cólera y otras	Al segundo semestre del 2005 se cuenta con un Plan de prevención.	DIGESA ITP IMARPE
5.3 Realizar un estudio de los principales	Al fines del 2005 se cuenta con 4	PROMPEX

Actividades	Indicadores	Responsables
mercados de destino de las exportaciones, competencia, volúmenes y precios	Estudios de mercado: EE.UU, España, Francia y Belgica.	RREE
5.4 Contar con estudios de impacto ambiental (EIA) y declaración de impacto vigentes (DIA)	A partir del 2004 todos los concesionarios contarán con EIA y DIA A fines del año 2006 todos los concesionarios contarán con un plan de contingencia por contaminación marina	PRODUCE IMARPE Direcciones Regionales Productivas Capitanía de Puertos Concesionarios
5.5 Desarrollar un plan de ordenamiento urbano en las zonas donde se cultiva concha de abanicos	A fines del 2005 se contará con un Plan de ordenamiento urbano que regule las áreas de manejo de las conchas de abanico.	Gobiernos Locales Concesionarios Dirección Regional de Producción DICAPI
5.6 Fomentar la asociatividad productiva en la región	A fines del 2005 se cuenta con una Asociación que congregue a los agentes de la cadena productiva.	Empresarios Gerencia de Desarrollo Económico Dirección Regional de Producción. CERX

7. Monitoreo y evaluación del Plan Operativo del Producto

El proceso de implementación y seguimiento del POP estará a cargo del Comité Ejecutivo Regional de Exportaciones, CERX, cuya estructura organizacional brindará soporte y seguimiento a todas las acciones estratégicas contempladas. El CERX deberá promover la conformación de una mesa de trabajo de la Concha de Abanico, que será la responsable de coordinar con los agentes involucrados el desarrollo de las actividades previstas en el POP.

En términos generales los responsables de la implementación, evaluación y seguimiento se reunirán periódicamente para discutir en forma participativa y con espíritu de colaboración los avances del Plan de acuerdo a los indicadores establecidos. En estas sesiones se propondrán los ajustes que fueran necesarios para cumplir con la visión de la cadena productiva.

ESTUDIOS COMPLEMENTARIOS

A continuación se presentan los Términos de Referencia de dos estudios complementarios identificados durante el desarrollo del taller.

Diseñar y ejecutar el Catastro de Concha de Abanico en la Región

Objetivo

Desarrollar y ejecutar un catastro acuícola a través de la identificación de las áreas de cultivo de conchas de abanico y otros moluscos en la zona costera de la región Ancash, que permita el desarrollo de una estrategia integral para su explotación sostenida y racional.

Justificación

La Región Ancash cuenta con un gran potencial hídrico que ha generado el desarrollo de diversas industrias en la zona y que al 2002 ha representado el 28% del total de exportaciones de la Región (más de US \$ 332 millones de dólares valor FOB), siendo en este rubro la harina de pescado (84%) el mayor volumen de exportaciones de este sector seguido con un volumen menor (1.8%) la exportación de conchas de abanico o vieras congeladas, secas o en salmuera.

Durante el taller para el "Diseño y Elaboración del Plan Estratégico Regional de Exportaciones", un punto central de discusión fue la necesidad de generar una cartera de productos de exportación con alto valor agregado. Es así, que los participantes en el taller seleccionaron a la concha de abanico como un producto con potencial exportador en el sector acuícola para la elaboración del POP.

En el diagnóstico competitivo de la cadena productiva del POP el equipo de trabajo identificó las siguientes debilidades relativas a la potencialidad del producto "concha de abanico":

Oferta exportable basada en poblaciones silvestres.

Falta de programas de manejo destinados a incrementar y asegurar la sostenibilidad del recurso.

Inexistencia de un plan de manejo integral del recurso.

En tal sentido, a fin de diseñar y ejecutar una estrategia de explotación y comercialización racional y sostenida del recurso hídrico, es indispensable conocer las zonas costeras en donde se viene reproduciendo este recurso y aquellas áreas donde se pueden iniciar su cultivo. Dicha información será utilizada para la elaboración del Plan de Manejo Integral del Recurso.

Alcance

Diseñar una metodología para la realización de un catastro del recurso concha de abanico y otros moluscos.

Identificar las zonas donde se encuentran ubicadas las poblaciones silvestres.

Identificar posibles zonas de criadero.

Identificar los factores que afectan de manera positiva o negativa el desarrollo de la concha de abanico.
Entregar en versión física y digital el catastro realizado.

Duración

4 meses

Perfil de la empresa consultora

La empresa consultora deberá tener experiencia no menor de 5 años en el desarrollo de estudios y ejecución de proyectos en el sector acuícola, en particular la realización de trabajo de campo en las principales zonas de explotación de recursos hídricos.