

PLAN OPERATIVO  
DE LA TARA  
REGIÓN AMAZONAS



## **ÍNDICE**

### **1. INTRODUCCIÓN**

Ficha de Producto Tara

### **2. DIAGNÓSTICO Y ANÁLISIS DE LA CADENA DE VALOR DE LA TARA**

- 2.1 Situación de la producción.
- 2.2 Situación actual del mercado.
- 2.3 Evolución de las exportaciones.
- 2.4 Situación de la gestión organizacional.
- 2.5 Situación de la proveeduría de bienes y servicios claves de la cadena de Tara.
- 2.6 La cadena Actual de la tara.

### **3. ANÁLISIS DE LOS FACTORES DE COMPETITIVIDAD EXPORTADORA DE TARA EN AMAZONAS**

Diamante de competitividad

FODA

Cadena de valor futura

### **4. PLAN OPERATIVO DE LA TARA**

Matriz de Planificación

## **BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES**

### **Relación de participantes en elaboración del documento**

Equipo Consultor

Equipo Técnico

### **Índice de Cuadros y Gráficos**

Cuadro N° 1	Producción de tara en vaina. Periodo: 2002-2003
Cuadro N° 2	Dinámica de las importaciones de mucílagos y espesativos vegetales: principales países 2000 – 2005.
Cuadro N° 3	Dinámica de las importaciones de extractos curtientes de origen vegetal: principales países 2000-2005.
Cuadro N° 4	Dinámica de las importaciones de materias primas vegetales de las especies utilizadas para teñir y curtir: principales países 2000 – 2005.
Cuadro N° 5	Dinámica de las exportaciones de mucílagos y espesativos vegetales: principales países 2000 – 2005.
Cuadro N° 6	Dinámica de las exportaciones de extractos curtientes de origen vegetal: principales países 2000 – 2005.
Cuadro N° 7	Dinámica de las exportaciones de materias primas vegetales de las especies utilizadas para teñir y curtir: principales países 2000 – 2005.
Cuadro N° 8	Evolución de las exportaciones peruanas de tara en polvo: valores FOB según país de destino, 2000-2005.

Cuadro N° 9	Evolución de las exportaciones peruanas de goma de tara: valor según país de destino, 2000 – 2005.
Cuadro N° 10	Dinámica de las importaciones en los principales mercados de destino de las exportaciones de polvo de tara del Perú, 2000 – 2004.
Cuadro N° 11	Dinámica de las importaciones en los principales mercados de destino de las exportaciones de goma de tara del Perú. 2000 – 2004.
Gráfico N° 1	Importaciones de Productos Vegetales: mucílagos, Mat. Primas para teñir y curtir; y extractos curtientes. Periodo 2000-2005

## **Siglas Utilizadas en el Plan Operativo de Tara**

AGROBANCO	Banco Agrario
CAR Amazonas	Comisión Ambiental Regional de Amazonas
CERX	Comité Ejecutivo Regional Exportador
CNC	Consejo Nacional de Competitividad
CONAM	Consejo Nacional del Ambiente
CONAPO	Comisión Nacional de Productos Orgánicos
CONCYTEC	Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología
DIGESA	Dirección General de Salud
DIRCETUR	Dirección Regional de Comercio Exterior y Turismo
DR Agraria	Dirección Regional de Agricultura
DR PRODUCE	Dirección Regional de Producción
DR de Educación	Dirección Regional de Educación
DR Transp. y Com.	Dirección Regional de Transporte y Comunicaciones
FONCODES	Fondo Nacional de Cooperación para el Desarrollo
INIA	Instituto Nacional de Investigación Agraria
Mesa de Trabajo	Mesa de Trabajo de Tara de Amazonas
MINAG	Ministerio de Agricultura
MINCETUR	Ministerio de Comercio Exterior y Turismo
M. RR.EE.	Ministerio de Relaciones Exteriores
MINSA	Ministerio de Salud
ONGs	Organizaciones No Gubernamentales
PRODUCE	Ministerio de la Producción
PRONAMACHCS	Programa Nacional de Manejo de Cuencas Hidrográficas y Conservación de Suelos
PROMPERU	Promoción del Perú
PROMPEX	Comisión para la Promoción de Exportaciones
SENASA	Servicio Nacional de Sanidad Agraria
SIICEX	Sistema Integral de Información de Comercio Exterior

## **INTRODUCCIÓN**

La cadena del Tara es una de las más promisorias de la cartera de productos para la exportación de la Región Amazonas. La demanda internacional viene creciendo rápidamente, pero requiere insumos de calidad y con características específicas. La creciente demanda internacional es una oportunidad para la aun pequeña oferta de Amazonas.

Sin embargo, para poder aprovechar las oportunidades de mercado abordando el negocio exportador a mayor escala y de manera competitiva, es necesario formular e implementar un Plan Operativo de la Tara de Amazonas (en adelante el POP de la Tara) como una herramienta que complementa el Plan Estratégico Regional de Exportaciones – PERX, definiendo acciones específicas por parte del sector público y privado que están involucrados en el desarrollo de la actividad productiva y exportadora de este producto.

La formulación del POP de la Tara es el resultado de un proceso participativo en el que intervinieron un conjunto de agentes económicos y técnicos de la región, que concurren en el desarrollo de la competitividad de la tara en el departamento de Amazonas. En este proceso ha sido fundamental la participación en dos talleres de los representantes de diversas instituciones públicas y privadas que vienen promoviendo la producción de tara, en los que se identificó las potencialidades y limitaciones, se diseñó la cadena actual y la cadena futura, y se definieron las actividades a considerar en la matriz de planificación. Cabe destacar la participación de FONCODES, cuyos profesionales han contribuido de manera especial.

El presente documento comprende un análisis de la cadena de valor actual y su mercado internacional. Para el análisis de las exportaciones se utilizó la data de la Comisión para la Promoción de las Exportaciones PrompexStat y SUNAT/ADUANAS. Para el análisis del mercado internacional se recurrió a fuentes del sistema de información estadística comercial de la FAO (FAOSTAT), del Centro de Comercio Internacional y el United Nations Commodity Trade Statistics Database (Comtrade).

Para realizar el análisis de la capacidad competitiva de Amazonas como Región exportadora de tara y sus derivados y, en función a los resultados, definir las estrategias y las actividades del Plan Operativo, se aplicaron tres instrumentos que combinan tanto el diagnóstico situacional y prospectivo como las aspiraciones del grupo humano involucrado en la cadena. Los dos primeros instrumentos, el Diamante de Competitividad y el FODA se complementaron con el diseño de la Cadena Futura de la Tara, cuya proyección a diez años refleja tanto las aspiraciones de los actores regionales como los retos que deben de superar para alcanzar sus objetivos. De la comparación de la cadena actual y la cadena futura también se infieren estrategias y acciones que permitan pasar de la situación productiva, tecnológica, organizacional y comercial actual a la que se propone lograr para el año 2016.

TARA – REGIÓN AMAZONAS	
Nombre Comercial	Tara, Taro o Taya
Nombre Científico	<i>Caesalpinia spinosa</i> o <i>Caesalpinia tinctoria</i> .
Origen de la especie	La Tara es un árbol silvestre, nativo del Perú.
Características	El fruto de la tara es una vaina (familia leguminosa) que se recolecta cuando está seca, madura y rojiza. Principio activo: taninos
Nivel de Desarrollo en Amazonas	Nivel IV: con oferta exportable y demanda internacional
Principales zonas de Producción en Amazonas	Las provincias de Luya, Bongará y Chachapoyas, y en menor medida Uctubamba, aunque esta última es la que tiene mayor densidad de producción por hectárea
Producción y rendimiento agrícola en Amazonas	La producción de tara en la Región ha oscilado las 150TM, lo que representa el 1% de la producción nacional. La tara se cultiva en tierras marginales comunales y de propiedad privada, entre 1500 y 2300 metros sobre el nivel del mar, y su rendimiento es entre 10 y 14 kilos por árbol, lo que equivale a unos 2,400 kilos por hectárea.
Productores	No se tiene un registro de cuantos recolectores y productores existen en la Región, sin embargo los productores poseen los problemas de los minifundios que no permiten establecer una oferta atrayente y competitiva.
Oferta Actual y Potencial de Amazonas	Tara en vaina en quintales y tara molida en envases de polypropileno de 50Kg. Oferta Potencial: Tara en Polvo en la 1ra etapa, posteriormente Goma de Tara.
Derivados y sus usos	<b>Tara en vaina</b> : En infusión ( Té de Tara ), gárgaras para las amígdalas; tos, catarro <b>Tara en polvo</b> : Industria de Curtiembre, Industria Química para la extracción de Extracto Tánico, <b>Ácido Tánico</b> , Ácido Gálico. Industria Farmacéutica, Cosmética, Textil, etc. <b>Extracto Tánico</b> : Industria del Cuero. <b>Ácido Tánico</b> : Industria Alimentaria (Agente Clarificador en la fabricación de vinos, cerveza y alimentos). Industria de la Fotografía, Papel, etc. <b>Ácido Gálico</b> : Industria Farmacéutica para la producción de Trimethoprim, antibiótico base del Bactrim. En la fabricación del pyrogalol, tintas de escribir, proceso de grabado y litografía, reactivo analítico, etc. <b>Galato de Propilo</b> : Antioxidante para la Industria Alimentaria, evita la oxidación de aceites y grasas. Se combina bien con BHT y BHA. <b>Goma de Tara</b> : Industria Alimentaria (Reemplaza a las Gomas Locust bean y Guar), Industria Cosmética, Textil, Papel, Explosivos, Pintura, etc. Tiene acción sinergista con la Goma Xanthan. <b>Proteína de Tara</b> : Industria Alimentaria ( Harina para Panificación y Galletas )
Partidas arancelarias	1209.99.10.00: Semillas de Tara 1301.90.90.00 ( Código Unión Europea : E-417 / USA : GRAS ): Goma de Tara 1404.10.30.00: Tara en polvo 2918.29.12.00: Galato de Propilo 2918.29.19.00: Acido Gálico 3201.90.90.00: Extracto Tánico 3201.90.90.00: Acido Tánico 3202.90.90.00: Extracto Curtiente
Envases de exportación	Si bien aun no se exporta directamente desde Amazonas, el envase que se utiliza para las vainas molidas o tara en polvo Son bolsas de polietileno de 100 Kilos netos, que van dentro de cilindros de cartón totalmente sellados.
Planta de Procesamiento	No existen plantas de procesamiento en Amazonas. La Cooperativa Cafetalera Bagua Grande ha realizado el acopio de tara utilizado sus instalaciones para las operaciones correspondientes.
Principales mercados de exportaciones directas e indirectas	En las estadísticas de exportaciones de Amazonas no figura la tara. Los acopiadores venden el producto a empresas de Chiclayo, Trujillo y Lima, las que la procesan y exportan a: Argentina, Bélgica, Brasil, Italia, Japón, Estados Unidos, México, Países Bajos, Francia, Colombia, entre otros.
Valor de exportaciones	No hay registros del valor de las exportaciones directas e indirectas realizadas.
Fuentes: (i) <a href="http://www.biocomerciopeperu.org/fichatecnica_2.htm">http://www.biocomerciopeperu.org/fichatecnica_2.htm</a> (ii) Gobierno Regional de Amazonas, (iii) <a href="http://www.gtz-rural.org.pe/publicaciones/Manual_El_cultivo_de_tara_en_Cajamarca.pdf">http://www.gtz-rural.org.pe/publicaciones/Manual_El_cultivo_de_tara_en_Cajamarca.pdf</a> Elaboración: Consorcio SASE-KIPU, Diciembre 2006	



## **2. DIAGNÓSTICO Y ANÁLISIS DE LA CADENA DE VALOR**

### **2.1 Situación de la producción.**

La tara (también conocida como "taya", y cuyo nombre científico es *caesalpineae spinosa*) es una planta originaria del Perú, utilizada desde la época pre-hispánica en la medicina popular. La tara es una vaina que está formada por polvo (45%), pepa (33%) y fibra (22%), y a partir de los frutos se pueden obtener numerosos productos de uso industrial y doméstico.

A nivel industrial, la alta concentración de taninos de la vaina (entre 40 y 60%) permite utilizar la tara en diversas aplicaciones: curtido de cueros, fabricación de plásticos y adhesivos, industria del caucho, manufactura de papel, pinturas, barnices, tintes de imprenta, jabones, protección de metales, la perforación petrolífera, el mantenimiento de pozos de petróleo, etc.

Asimismo, de los taninos de la tara se obtiene el ácido gálico, que es utilizado como antioxidante en la industria del aceite y en la industria cervecera como un elemento blanqueante o decolorante. También se obtiene goma (usada para dar consistencia a los helados, sopas, salsas, etc), harina proteica y derivados como mantecas y margarinas comestibles.

A nivel farmacéutico, la tara se integra como parte de los medicamentos gastroenterológicos, y es aplicada en la cura de úlceras y reconocida por sus efectos cicatrizantes, astringentes, antiinflamatorios, antisépticos, antidiarreicos, antimicóticos, antibacterianos, antiescorbúticos, odontológicos y antidisentéricos.

La mayor parte de la producción proviene de plantas silvestres que no son manejadas, aunque esta especie requiere podas de formación y sanitarias. La producción de frutos de tara es sostenida, ya que es una simple recolección sin dañar a la planta, e inclusive en algunas es sub-explotada por el desconocimiento de la demanda y los problemas de transporte.

En general, los productos elaborados a partir de la tara ofrecen oportunidades en el mercado internacional de ser naturales. Además, el negocio de los productos de la tara tiene implicancias sociales y económicas, porque genera cantidades significativas de empleos rurales y urbanos: se estima que una empresa puede involucrar como proveedores a más de 1,000 campesinos en cada uno de los centros de producción, mientras que en la transformación generar alrededor de 100 empleos para pulverizar las vainas de tara y extraer la goma de las semillas.

#### La producción de tara en el Perú.

Perú es el más importante productor de tara a nivel mundial, ya que concentra el 80% de la producción a nivel mundial. Otros países que producen tara son Chile, Ecuador y Colombia, como cultivos naturales; asimismo, China en el 2003 ya contaba con 500 hectáreas de tara como cultivo adaptado<sup>1</sup> y Marruecos está empezando a sembrar dicho producto.

---

<sup>1</sup> China importaba tara de Perú para utilizarla como sustituto del Gallnut por incremento de sus precios desde 1990, en que una empresa peruana vendió plántones de tara a empresas chinas.

Al ser la tara originaria del Perú, se requiere una estrategia de protección ya que en otros países se está empezando a sembrar y a comercializar productos derivados de la tara. De esta manera, este producto andino se suma a otros que requieren que el país desarrolle estrategias que logren la denominación de origen para obtener un mayor valor agregado.

Perú, por la diversidad de microclimas existentes en su territorio, ofrece condiciones favorables para la producción de tara a nivel comercial. Las zonas de mayor producción de tara en el Perú se encuentran en la Sierra, en donde el fruto de la tara es recolectada por pequeños productores. En dicha Región, el alto porcentaje de taninos y la poca coloración del polvo de la tara hacen de este producto un insumo de excelente calidad para las industrias de curtiembre y química.

En el Perú, la tara es considerada un producto forestal no maderable y la producción promedio de frutos en los últimos años ha oscilado alrededor de las 14,000 toneladas anuales, aunque esta cifra podría estar subestimada tomando en cuenta que los extractores y comercializadores declaran menores volúmenes a fin de eludir el pago del canon forestal.

<b>Cuadro 1. Perú: Producción de tara en vaina. Período: 2002 – 2003.</b>			
<b>Región</b>	<b>Producción (toneladas)</b>		<b>Variación % 2002-2003</b>
	<b>2002</b>	<b>2003</b>	
Cajamarca	3,446	4,746	37.7
La Libertad	4,081	2,955	-27.6
Lambayeque	814	2,738	236.3
Ayacucho	262	893	240.6
Huánuco	264	693	162.2
Ancash	258	520	101.4
Apurímac	655	490	-25.2
Amazonas	168	141	-15.9
Piura	42	47	11.1
Ica		23	
Arequipa	67	10	-85.1
Lima	1	6	445.5
Huancavelica	1	2	50.0
Junín	14		
<b>Total Nacional</b>	<b>10,074</b>	<b>13,264</b>	<b>31.7</b>

Fuente: INRENA  
Elaborado por SASE-KIPU

En el 2005, la producción de tara en el Perú alcanzó las 14,583 toneladas, lo que representa un incremento de 11% respecto al año anterior, el tercero más alto entre las plantas medicinales, luego de la chancapiedra y el chuchuhuasi. Asimismo, si se toma el período 2000 – 2005, se tiene un crecimiento promedio anual de 39%.

Si bien en condiciones de cultivo u ornamentales generalmente producen casi todo el año, existen ciertas variaciones, según la localidad, altitud, estación, temperatura, precipitación y suelo. Su ciclo productivo es

prolongado llegando hasta los 85 años de vida en terrenos con riego, y hasta 65 años en terrenos de secano y/o bosques naturales.

Las regiones de Cajamarca, La Libertad y Lambayeque son los principales productores, representando entre las tres casi el 80% de la producción nacional.

#### La producción de tara en Amazonas

En Amazonas, en los últimos años la producción ha oscilado alrededor de las 150 toneladas, es decir, aproximadamente el 1% del total nacional. Existe tara en bosques silvestres en las provincias de Luya, Bongará y Chachapoyas, y en

menor medida en Utcubamba, aunque esta última es la que tiene mayor densidad de producción por hectárea. Crece en tierras marginales comunales y de propiedad privada, entre 1500 y 2300 metros sobre el nivel del mar, y su rendimiento es entre 10 y 14 kilos por árbol, lo que equivale a unos 2,400 kilos por hectárea.

Existe en la Región una excesiva atomización de la oferta, es decir, pequeños productores con pequeñas cantidades de hectáreas, lo cual atenta contra la rentabilidad ya que se requieren entre 5 y 7 hectáreas para poder obtener algún rendimiento significativo. A ello se le debe añadir que la tara es un cultivo cuya cosecha ocurre 3 años después de la siembra, lo que afecta la rentabilidad de corto plazo de los productores.

El abastecimiento a largo plazo de cualquiera de los productos de la tara es considerado como un aspecto crítico para tener mayor presencia en los mercados. Por tal motivo, es clave fomentar el cultivo a escala comercial para aumentar la oferta exportable.

Con dicho enfoque, desde febrero del 2006, se viene ejecutando el “Proyecto de mejoramiento de la producción y comercialización de la tara” con 52 beneficiarios en el distrito de Magdalena apoyado por FONCODES y coejecutado con la Municipalidad de dicho distrito. Tiene los siguientes ejes temáticos: tecnología productiva, siembra, cosecha, manejo del bosque y comercialización. Promueve tanto el manejo de la producción silvestre como la siembra de plantaciones. Se ha estimado que existen en dicha zona entre 800 a 1000 Ha. de tara silvestre.

El equipo técnico a cargo del Proyecto estima que la producción de tara de bosque silvestre con manejo (limpieza, poda, raleo, riego) puede aumentar en 50 %. Respecto a las plantaciones, se han establecido viveros para plantar en áreas de pastos naturalizados de tal manera de establecer un sistema de agroforestería. También en áreas de cultivos asociado con menestras y maíz.

En base a esta experiencia, se han identificado dos ecotipos de tara que se adaptan uno para suelos más arenosos y otro para suelos más arcillosos.

En el aspecto sanitario, hay incidencia de hormigas pero baja incidencia de polilla y oidium. Cada 5 años aparece una plaga que aun no se ha identificado. Es un coleóptero que come las flores y las vainas.. También la plant es afectada por depredadores como los loros, que comen la vaina cuando no hay otras siembras.

La cosecha es en febrero o marzo hasta junio y un segundo período entre agosto y septiembre.

A fin de replicar esa experiencia en otros lugares de Amazonas, es importante que el proyecto continúe y sistematice la información, más aun teniendo en cuenta que es un cultivo de largo plazo.

## **2.2. Situación actual del mercado.**

El mercado internacional para productos como la tara se encuentra en proceso de apertura y actualmente, en el mercado europeo se prevé que la demanda de

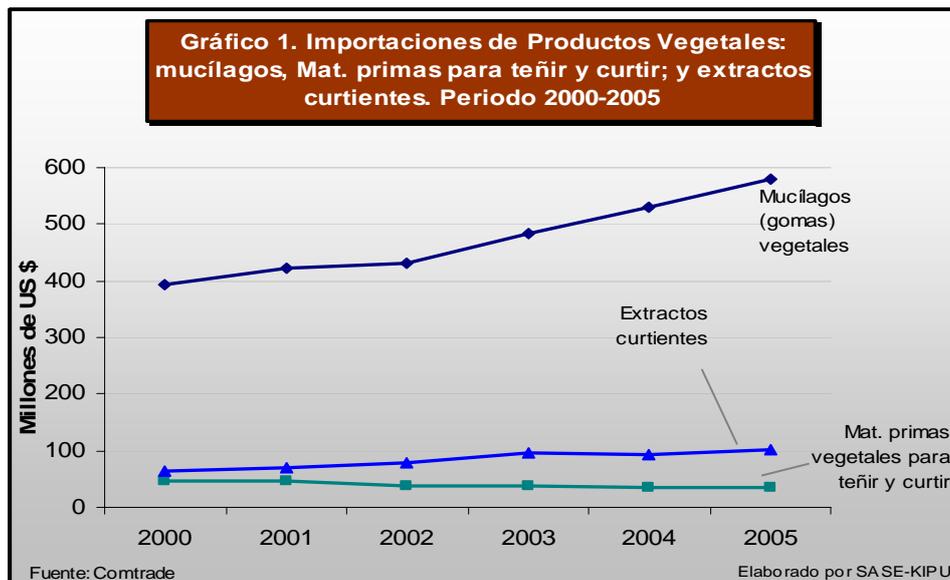
derivados de la tara se incrementará por la prohibición del uso compuestos de plomo, mercurio, cadmio y cromo en el proceso de curtido del cuero para asientos de automóviles, zapatos para niños y adultos.

En el comercio internacional la tara y sus derivados están incluidos en el mercado de insumos naturales utilizados en la industria de la curtiembre, los alimentos y la industria química. De esta manera, la tara no cuenta con partida arancelaria específica en las clasificaciones utilizadas en el comercio internacional, por lo que el comportamiento de este producto se analizará a través de las siguientes sub partidas del Sistema Armonizado:

Sub-partida SA	Descripción
130239	Mucílagos y espesativos vegetales, incl. modificados (exc. de algarroba o de su semilla o de las semillas de guar, así como de agar- agar)
140410	Materias primas vegetales de las especies utilizadas principalmente para teñir o curtir, n.c.o.p.
320190	Extractos curtientes de origen vegetal (exc. extractos de quebracho y de mimosa acacia); taninos y sus sales, éteres, ésteres y demás derivados

El análisis que a continuación se realiza acerca de la demanda mundial de productos derivados de vegetales en el cual participan los derivados de tara, se dividirá en tres categorías, de acuerdo a las partidas del Sistema Armonizado que se acaban de mostrar.

Como se aprecia en el Gráfico adjunto, el mercado de los mucílagos y espesativos vegetales (partida 130239) representa casi US\$ 600 millones y durante el período 2000 - 2005 ha crecido dinámicamente con una tasa promedio anual del 9%. Por otro lado, el mercado de extractos curtientes de origen vegetal (partida 320190) representa US\$ 100 millones y ha crecido durante el mismo período a una tasa anual del 10%. En cambio, el mercado de materia primas vegetales para teñido y curtido (partida 140410) apenas llegó a US\$ 36 millones y su tendencia es decreciente durante el período 2000-2005.



\* En lo que respecta a mucílagos y espesativos vegetales, Estados Unidos y Alemania son los mercados más grandes y en el 2005 participaron con el 12% y 11% de las importaciones mundiales respectivamente (ver Cuadro 2) Además, ambos mercados crecieron a unas tasas promedio anuales de 8% y 13% respectivamente durante los últimos cinco años. Le siguen en importancia otros países de la Unión Europea como España e Italia, y países de América Latina como México y Brasil, todos ellos con significativas tasas de crecimiento en sus importaciones.

**Cuadro 2. Dinámica de las importaciones de mucílagos y espesativos vegetales: principales países 2000 – 2005.**

Producto: 130239 Mucílagos y espesativos vegetales, incl. modificados (exc. de algarroba o de su semilla o de las semillas de guar, así como de agar- agar)

País importador	Año (millones de USD)							Tasa Crec % 2000-2005
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	%	
USA	41	49	53	56	64	67	11.6	8
Alemania	32	41	38	50	57	62	10.7	13
Dinamarca	26	28	33	35	31	32	5.6	2
México	25	27	27	26	30	29	5.1	3
Francia	28	24	25	25	26	28	4.8	4
Reino Unido	32	26	26	23	24	27	4.7	0
Japón	22	19	17	16	21	24	4.1	6
España	8	8	9	9	15	20	3.5	26
Noruega	11	15	6	11	10	19	3.3	10
Italia	10	10	11	13	16	18	3.1	17
Bélgica	8	10	12	13	13	18	3.1	13
Polonia	9	14	15	15	18	17	2.9	6
Canadá	12	13	14	15	13	16	2.7	4
Tailandia	11	11	14	22	16	15	2.6	7
Brasil	10	11	11	11	11	12	2.1	2
otros	107	115	119	144	165	176	30.2	
<b>Total</b>	<b>392</b>	<b>422</b>	<b>432</b>	<b>484</b>	<b>531</b>	<b>580</b>	<b>100.0</b>	<b>9</b>

Fuente: PROMPEX  
Elaborado por SASE-KIPU

El mercado brasileño representa interesantes oportunidades para la goma de tara al haber sido aceptada bajo el código E-417, que también es válido para los países miembros del MERCOSUR. Igualmente, en los países de la Comunidad Europea la tara tiene enormes posibilidades comerciales puesto que su goma es aceptada para ser usada como espesante y estabilizador de alimentos para consumo humano. De esta manera la goma de tara está presente en el mercado mundial de Hidrocoloides alimenticios como producto alternativo a lo producido en España y el Medio Oriente, y la goma Guar producida en India y Pakistán.

Por lo general, los diferentes mercados internacionales al evaluar la calidad de una goma de origen vegetal consideran como características principales el aspecto y apariencia microbiológica, la viscosidad, el color, el nivel de pureza y la fragancia.

En cuanto a los extractos curtientes de origen vegetal, India es el principal importador de este producto ya que participa con el 23% de las importaciones mundiales (ver Cuadro 3). China e Italia le siguen en importancia, participando con un 10% y 8% del mercado mundial, aunque en el caso de la China las importaciones han crecido a tasas considerablemente más elevadas que en India e Italia. Asimismo, existen otros países que vienen incrementando sus demandas a tasas promedio anuales que superan el 10%, como Japón, Francia, Brasil y Argentina.

**Cuadro 3. Dinámica de las importaciones de extractos curtientes de origen vegetal: principales países 2000-2005.**

Producto: 320190 Extractos curtientes de origen vegetal (exc. extractos de quebracho y de mimosa acacia); taninos y sus sales, éteres, ésteres y demás derivados

País importador	Año (millones de USD dólares)							Tasa Crec % 2000-2005
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	%	
India	17.6	23.3	19.7	19.3	20.0	23.9	23.4	0.7
China	4.8	4.9	6.1	8.9	9.2	10.3	10.1	20.7
Italia	6.9	7.9	8.5	11.1	10.0	8.6	8.4	3.2
USA	4.5	3.2	4.6	4.9	5.1	5.2	5.1	11.1
Pakistán				3.2	3.8	4.9	4.8	
Japón	1.2	1.6	2.0	2.3	3.2	4.6	4.5	29.4
Argentina	1.4	2.1	4.0	3.5	3.6	4.0	3.9	12.8
Francia	2.3	2.0	2.8	4.3	3.8	3.7	3.7	16.6
Brasil	1.6	2.0	1.9	2.0	2.7	3.3	3.2	14.9
España	1.8	2.6	2.1	3.4	2.7	3.1	3.0	6.2
Aruba			1.7	1.9	2.4	2.7	2.7	
Alemania	2.1	1.8	1.9	1.6	2.2	2.3	2.3	7.7
México	1.9	2.4	3.0	2.9	2.6	2.2	2.2	-2.4
Canadá	0.8	0.3	0.2	0.3	0.3	1.9	1.9	51.0
Turquía	0.7	0.5	0.7	1.2	1.9	1.8	1.7	39.3
otros	17.1	15.2	17.9	24.0	20.3	19.5	19.1	
<b>Total</b>	<b>64.6</b>	<b>69.8</b>	<b>77.3</b>	<b>94.7</b>	<b>93.8</b>	<b>102.1</b>	<b>100.0</b>	<b>10.0</b>

Fuente: PROMPEX  
Elaborado por SASE-KIPU

Finalmente, en relación a las materias primas vegetales de las especies utilizadas para teñir o curtir, el principal comprador es México con el 28% de las importaciones mundiales aunque su demanda tiene una clara tendencia al descenso (ver Cuadro 4). Japón es el segundo mercado importante (11%) y también muestra una tendencia descendente.

**Cuadro 4. Dinámica de las importaciones de materias primas vegetales de las especies utilizadas para teñir y curtir: principales países. 2000 – 2005.**

Producto: 140410 Materias primas vegetales de las especies utilizadas principalmente para teñir o curtir

País importador	Año (millones de USD)							Tasa Crec % 2000-2005
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	%	
México	28.8	22.5	14.7	13.0	9.3	9.9	27.6	-18.9
Japón	4.3	4.7	3.5	3.5	3.5	3.9	11.0	-3.3
Arabia Saudita	1.2	1.9	1.8	1.6	2.1	3.0	8.5	11.8
Italia	0.8	1.6	2.1	2.4	2.1	1.9	5.3	3.3
España	1.3	1.3	1.0	1.5	1.2	1.5	4.3	5.0
Turquía	1.4	1.7	1.3	1.6	2.3	1.5	4.1	3.0
USA	0.7	1.0	1.2	1.5	2.1	1.4	3.9	12.5
Francia	1.8	0.9	0.8	0.6	1.0	1.3	3.5	8.5
Brasil	0.3	0.5	0.8	0.8	1.2	1.3	3.5	24.0
China	0.1	0.2	0.4	0.5	0.8	1.2	3.4	60.7
Algeria	0.5	1.0	0.8	0.7	1.0	1.0	2.9	3.7
Alemania	0.9	1.2	1.2	1.2	1.3	1.0	2.7	-2.9
Venezuela	0.2	0.6	0.5	0.3	0.3	0.9	2.5	0.7
Bélgica	0.4	0.7	1.0	0.7	0.5	0.7	1.9	-7.7
Austria	0.7	1.1	1.2	1.4	0.5	0.6	1.8	-17.2
otros	3.8	5.6	5.2	5.7	5.9	4.8	13.4	
<b>Total</b>	<b>47.4</b>	<b>46.3</b>	<b>37.4</b>	<b>37.0</b>	<b>35.0</b>	<b>35.9</b>	<b>100.0</b>	<b>-5.6</b>

Fuente: PROMPEX  
Elaborado por SASE-KIPU

Resumen
<ul style="list-style-type: none"><li>➤ El análisis del mercado internacional muestra que la mayor demanda está en los mercados de taninos y de mucílagos, específicamente la goma de tara que tiene excelentes oportunidades comerciales sobre todo en la industria de alimentos.</li><li>➤ En cuanto al mercado internacional de materias primas vegetales para teñir y curtir, entre la cuales se incluye el polvo de tara, la demanda se ha estancado debido principalmente a la presión de los principales importadores (México y Japón). Sin embargo, otros países como Brasil, China e India, vienen incrementando sus importaciones para cubrir requerimientos de la industria de curtiembre, y además utilizan el polvo de tara como insumo para la obtención de ácido gálico.</li><li>➤ En cuanto al mercado internacional de los extractos vegetales también ofrecen oportunidades aunque con tasas menos dinámicas que los mucílagos. Al respecto, diversos estudios muestran que en el futuro esta demanda podría incrementarse por la tendencia en los mercados al uso de productos naturales en la elaboración de productos de la industria automotriz y del calzado.</li><li>➤ En todos estos mercados internacionales (de gomas, taninos y materias primas vegetales para teñir y curtir) la tara tiene sustitutos que determinan los precios aun sin tener las cualidades que tienen los derivados de la tara.</li></ul>

### Aranceles y regulaciones

En relación a los aranceles, en la Unión Europea tanto la tara en polvo o extractos vegetales (partida 14041000) como la goma de tara o mucílagos de origen vegetal (partida 13023900) tienen 0% de arancel para el Perú. De igual manera, en Estados Unidos, la partida 3201902524 que incluye a la tara en polvo y la 13019090 de que corresponde a gomas naturales (entre ellas la goma de tara), se aplica un arancel de 0%.

Respecto a las regulaciones, en la Unión Europea la goma de tara ha sido considerada como un aditivo alimenticio para toda la industria de alimentos y el código asignado es E-417. En el caso de la tara en polvo y el ácido gálico, no existen regulaciones específicas debido a que son productos que no son utilizados para la industria de alimentos. Mientras que en el mercado de Estados Unidos, la goma de tara no tiene codificación como insumo alimenticio por lo que ingresa bajo la responsabilidad de la empresa importadora.

### **2.3. Evolución de las exportaciones.**

El análisis en esta sección también se va a hacer separando las tres partidas arancelarias del Sistema Armonizado, en las que se incluye el comercio internacional de tara y sus derivados.

En relación a los mucílagos y espesativos vegetales (partida 130239), las exportaciones mundiales se han incrementado en el período 2000 – 2005 a una tasa promedio anual de 11% hasta situarse en casi US\$ 550 millones en el 2005. Entre Dinamarca, Francia y Estados Unidos concentran el 37% de las exportaciones (ver Cuadro 5), aunque en el caso del país norteamericano se observa un estancamiento en su nivel de exportaciones. En cuanto a Perú, apenas participa en el mercado con volúmenes pequeños de exportación (0.9% del total), pero está creciendo con una tasa promedio anual del 63%, la más alta a nivel mundial.

**Cuadro 5. Dinámica de las exportaciones de mucílagos y espesativos vegetales: principales países 2000 – 2005.**

Producto: 130239 Mucílagos y espesativos vegetales, incl. modificados (exc. de algarroba o de su semilla o de las semillas de guar, así como de agar-agar)

País Exportador	Año (millones de US\$)							Tasa Crec % 2000-2005
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	%	
Dinamarca		57	81	84	87	99	18.4	13
Francia	43	43	39	44	59	53	9.9	9
USA	48	51	55	52	47	48	9.0	-3
Filipinas	38	39	38	47	45	43	8.1	4
Alemania	13	19	22	33	38	40	7.4	22
Chile	22	23	25	23	25	29	5.5	5
España	10	15	17	18	22	26	4.9	14
China	4	11	14	18	19	26	4.9	23
Italia	16	16	18	19	19	22	4.1	7
Noruega	8	24	26	24	22	21	4.0	-4
Reino Unido	12	12	14	15	16	19	3.6	12
Canadá	3	5	8	10	10	14	2.6	27
Rep. de Corea	12	11	13	14	15	14	2.6	5
Bélgica	3	6	6	6	9	13	2.3	20
Perú	1	1	1	1	2	5	0.9	63
otros	34	28	29	50	62	63	11.7	
Total	267	361	406	457	498	537	100.0	11

Fuente: PROMPEX  
Elaborado por SASE-KIPU

Respecto a los extractos curtientes de origen vegetal (partida 320190) Italia, Estados Unidos, Indonesia, Francia y Eslovenia son los principales países exportadores (como se observa en el Cuadro 6, entre los cinco exportan el 76% del valor total) y en todos los casos vienen incrementando el nivel de exportaciones en los últimos años. Por otra parte, las exportaciones del Perú en este rubro son poco significativas y han decrecido en el período 2000 – 2005.

Finalmente, en cuanto a las materias primas vegetales de las especies utilizadas para teñir o curtir (partida 140410), éstas alcanzaron un valor de casi US\$ 40 millones de dólares en el 2005, habiéndose incrementado a una tasa promedio anual de 3% durante los últimos años. Las exportaciones de Indonesia, Perú e India representan el 60% del total mundial, aunque en el caso de Indonesia, a diferencia de los otros dos países, se observa una tendencia decreciente en el nivel de exportaciones.

**Cuadro 6. Dinámica de las exportaciones de extractos curtientes de origen vegetal: principales países 2000 – 2005.**

Producto: 320190 Extractos curtientes de origen vegetal (exc. extractos de quebracho y de mimosa acacia); taninos y sus sales, éteres, ésteres y demás derivados

País Exportador	Año (millones de US\$)							Tasa Crec % 2000-2005
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	%	
Italia	11.5	12.1	12.9	15.8	17.7	15.9	18.4	9
USA	5.0	7.3	8.4	8.6	8.1	14.8	17.2	15
Indonesia	6.3	7.0	7.3	4.3	10.5	13.6	15.8	19
Francia	8.0	5.7	8.5	11.9	13.7	10.8	12.5	19
Eslovenia	5.7	5.7	6.5	7.6	9.6	10.4	12.0	17
China	0.9	1.8	1.4	2.5	3.9	5.4	6.3	38
Alemania	1.7	1.8	2.4	2.2	2.3	2.1	2.4	2
India	1.4	1.0	1.4	2.2	2.3	2.0	2.3	21
Hong Kong SAR	1.4	2.5	2.0	2.9	2.2	1.8	2.1	-5
Brasil	0.0	0.2	0.3	0.7	1.3	1.5	1.8	77
Singapur	0.5	0.6	0.6	1.1	1.7	1.4	1.6	28
Turquía	0.8	0.8	1.0	1.3	0.9	1.3	1.5	10
España	0.5	1.0	0.8	0.8	0.7	1.1	1.3	2
Argentina	0.2	0.3	0.5	0.3	0.5	0.9	1.0	20
<b>Perú</b>	0.1	0.5	0.6	0.1	0.0	0.0	0.0	-78
otros	6.5	4.6	5.9	4.8	4.9	3.3	3.8	
Total	50.6	52.9	60.4	67.1	80.2	86.4	100.0	13

Fuente: PROMPEX

Elaborado por SASE-KIPU

**Cuadro 7. Dinámica de las exportaciones de materias primas vegetales de las especies utilizadas para teñir y curtir: principales países 2000 – 2005.**

Producto: 140410 Materias primas vegetales de las especies utilizadas principalmente para teñir o curtir:

País Exportador	Año (millones de US\$)							Tasa Crec % 2000-2005
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	%	
Indonesia	8.9	11.3	8.9	5.9	10.1	8.9	22.5	-3
<b>Perú</b>	4.5	6.0	7.4	7.2	6.9	8.0	20.3	5
India	6.0	7.8	5.1	7.0	11.1	6.9	17.5	6
China	0.2	0.7	1.0	0.7	1.3	1.9	4.8	27
Yemen					0.7	1.8	4.6	
Kenya	1.4	3.4	1.1	2.2	1.5	1.5	3.8	-12
Irán	1.2	1.7	1.6	2.4	1.5	1.5	3.8	-3
Lituania						1.3	3.4	
Pakistán				1.4	1.0	1.2	3.1	
Alemania	0.7	1.1	1.7	2.1	2.2	1.2	3.0	3
Guatemala	0.6	0.9	0.5	0.5	0.4	0.6	1.6	-7
USA	3.7	0.8	1.3	0.3	0.4	0.6	1.6	-16
Arabia Saudita	0.0	0.1	0.1	0.1	0.2	0.6	1.6	80
Turquía	0.8	0.9	0.7	0.8	0.6	0.6	1.5	-9
Francia	0.7	0.6	0.9	0.8	0.4	0.6	1.4	-9
otros	2.5	2.4	2.5	2.7	2.7	2.1	5.4	
Total	31.3	37.6	32.7	34.2	41.0	39.4	100	3

Fuente: PROMPEX

Elaborado por SASE-KIPU

### Exportaciones de tara en el Perú.

Las exportaciones nacionales de la tara y sus derivados son registradas en las siguientes subpartidas.

Sub Partida Nacional	Descripción
1302391000	Mucílago de semilla de tara ( <i>Caesalpineae spinosa</i> ) (desde 2002)
1404103000	Tara ( <i>Caesalpineae spinosa</i> )
3201909000	Los demás: Extractos curtientes de origen vegetal; taninos y sus sales (antes de 2002)
3201909090	Los demás Extractos curtientes de origen vegetal; taninos y sus sales

Perú exporta tara en polvo desde hace muchos años, y lo hace a mercados que utilizan la tara principalmente en el teñido y curtido de los cueros y en la estabilización de alimentos. En el 2005, el país exportó tara por un valor de US\$ 15 millones, lo que representa casi el 90% del valor de las exportaciones de plantas medicinales y de uso industrial. Asimismo, las exportaciones de tara en el Perú muestran un crecimiento sostenido en los últimos cinco años, a una tasa anual promedio de 30%.

La tara en polvo y la goma de tara representan más del 70% del total de exportaciones, mientras que preparación curtiente el 25% y semillas y hojuelas el 5% restante. En relación a los precios promedio de exportación, la goma de tara se vendió a un promedio de US\$ 3,637 por TM durante el 2005, la tara en polvo a US\$ 870 y el curtiente a US\$ 890.

El Perú exporta casi US\$ 7 millones de dólares de tara en polvo (partida 1404103000), y registra en este rubro un crecimiento promedio anual de 4% durante el período 2000-2005 (ver Cuadro 8). Las exportaciones peruanas de esta materia prima sin mucho valor agregado, se dirigen sobretodo a Argentina e Italia (37% del total entre los dos) que la utilizan como insumo en la industria del cuero, y en menos medida Estados Unidos, Uruguay y Brasil.

Las exportaciones de tara en polvo han tenido problemas en los mercados por la concentración de hierro, por la presencia de elementos extraños y por presentar más humedad que la especificada. Asimismo, como en el mercado internacional no se paga sobreprecio por mayor contenido de taninos, algunos comerciantes mezclan con residuos de molienda para obtener mayor peso, lo que genera problemas en la imagen de producto procedente del Perú y desconfianza en los exportadores.

Las exportaciones del Perú de goma de tara (partida 1302391000) presentan un importante crecimiento. Ascendieron en el 2005 a casi US\$ 4 millones y han experimentado un crecimiento promedio anual de 113% durante el período 2000-2005 (ver Cuadro 9). El 26% de las exportaciones de este producto se dirigen a España (casi US\$1 millón), y el 14% a Suiza, cuyas empresas importan goma de tara para reprocesarla y mezclarla con otros tipos de goma, y adecuarla de esta manera a otros tipos de industria. Otros países como Argentina, Italia y Francia también son compradores importantes y utilizan el producto en la industria alimentaria.

**Cuadro 8. Evolución de las exportaciones peruanas de tara en polvo: valores FOB según país de destino, 2000-2005.**

Producto: 1404103000 TARA (en polvo)								
Producto País de destino	Año (miles de dólares)							Tasa Crec % 2000-2005
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	%	
Argentina	170	409	1,180	856	931	1,237	18.9	22
Italia	458	1,135	828	1,118	299	1,167	17.8	-9
Estados Unidos	425	647	1,153	969	1,046	749	11.4	2
Uruguay	56	81	379	459	496	608	9.3	54
Brasil	241	456	560	571	817	530	8.1	7
Alemania	185	397	422	768	538	424	6.5	4
China	17	36	42	315	205	270	4.1	75
Francia	155	307	336	91	184	173	2.6	-16
Bélgica	378	550	845	341	424	170	2.6	-26
México	22		58	41	36	153	2.3	
Corea del Sur (República de Corea)			21	41	18	142	2.2	
Austria	165	230	192			141	2.1	
India	12	0.4	7	0.0	99	120	1.8	305
Sur África		13			0.02	113	1.7	
España	65	48	20	95	88	81	1.2	28
otros	642	633	650	856	492	480	7.3	
<b>Total</b>	<b>2,992</b>	<b>4,944</b>	<b>6,694</b>	<b>6,520</b>	<b>5,674</b>	<b>6,556</b>	<b>100</b>	<b>4</b>

Fuente: PROMPEX  
Elaborado por SASE-KIPU

**Cuadro 9. Evolución de las exportaciones peruanas de goma de tara: valor según país de destino, 2000 – 2005.**

Producto: 1302391000 Mucílagos de semilla de tara ( <i>caesalpineae spinosa</i> )						
Producto País de destino	Año (miles de dólares)					Tasa Crec % 2002-2005
	2002	2003	2004	2005	%	
España			480	975	25.5	
Suiza		214	243	525	13.7	
Argentina		28	119	377	9.9	269
Italia	92	68	147	335	8.8	59
Francia	52	110	197	279	7.3	76
Japón	60	49	39	189	4.9	38
Chile	4	9	36	151	4.0	244
México			26	117	3.1	
Países Bajos	60	152		115	3.0	
Alemania	47	5	317	98	2.6	91
Filipinas				87	2.3	
Estados Unidos	85	82	57	81	2.1	-5
Finlandia				74	1.9	
Hong Kong			10	66	1.7	
Taiwan		14	12	44	1.2	
otros	0	135	229	306	8.0	
<b>Total</b>	<b>400</b>	<b>865</b>	<b>1,911</b>	<b>3,818</b>	<b>100</b>	<b>113</b>

Fuente: PROPEX  
Elaborado por SASE-KIPU

En el Perú, actualmente existen más de 20 empresas exportadoras de tara, aunque solamente 6 de ellas lo hacen con volúmenes significativos. El 2005, las principales empresas exportadoras fueron Silvateam Perú (36% del total), Exportadora El Sol (17%) y Transformadora Agrícola (14%). Esta última

empresa exporta polvo y goma de tara desde hace siete años, y al principio comercializaba su producción únicamente a 3 países y actualmente lo hace a más de 25 (en América del Norte, la Unión Europea y Asia) por un valor cercano a los US\$ 2 millones.

Por lo general, las empresas peruanas exportan a través de brokers, mientras que las empresas importadores prefieren abastecerse de empresas exportadoras grandes porque les ofrecen mayor calidad y seguridad en el abastecimiento.

Presencia de otros países exportadores de tara en los principales mercados de destino de la tara peruana.

Los cuadros elaborados para el análisis de la competencia se refieren únicamente a las partidas en las que el Perú exporta en volúmenes significativos: “las materias primas vegetales para teñir y curtir” (140410) en las que está comprendida la tara en polvo, y “mucílagos y espesativos vegetales” (130239) que comprende la goma de tara.

En el comercio internacional, los productos derivados de la tara son incluidos en las partidas que también registran información de productos de diferentes especies y géneros que a nivel internacional no son especificadas. Asimismo, existen diferencias en las nomenclaturas nacionales de 8 a 10 dígitos al momento de proceder al internamiento de los productos. Estos factores, a pesar de que se tiene una misma raíz que son las partidas de 6 dígitos en el sistema armonizado, impiden efectuar un seguimiento detallado a nivel de los países importadores.

En la partida 140410 que comprende la tara en polvo, Perú es el principal proveedor en 3 de sus 4 principales países de destino. Solamente en el caso de Estados Unidos, Alemania supera al Perú como proveedor, aunque no se debe dejar de monitorear la evolución de países como Bolivia, China, Ecuador que también exportan tara en polvo a los principales países destino del Perú.

<b>Cuadro 10. Dinámica de las importaciones en los principales mercados de destino de las exportaciones de polvo de tara del Perú, 2000 – 2004.</b>							
Producto: 32019090 Los demás extractos curtientes de origen vegetal.							
País de destino	Año (miles de US\$ dólares)						Tasa Crec % 2002-2005
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	
Ecuador						0.9	
Estados Unidos	85.5	0.5	109.7		0.7	0.2	
Argentina		121.6	65.2				
Bélgica				35.6			
Brasil		33.1	18.9	47.5	17.3		
Colombia			44.1		1.2		
Francia	14.5		82.6	27.7			
Italia	20.0	281.2	185.4	23.1			
Japón		19.0	18.9				
México		117.9	71.9				
Países Bajos				3.8			
Suiza		17.1					
<b>Total</b>	<b>120.0</b>	<b>590.4</b>	<b>596.8</b>	<b>137.7</b>	<b>19.2</b>	<b>1.1</b>	<b>-63.3</b>

Fuente: PROMPEX  
Elaborado por SASE-KIPU

En la partida 130239 que comprende la goma de tara, los principales proveedores de España, Argentina, Italia y Francia (que son los principales países destino de las exportaciones peruanas) son países desarrollados como Francia, Estados Unidos, Dinamarca y Alemania.

<b>Cuadro 11. Dinámica de las importaciones en los principales mercados de destino de las exportaciones de goma de tara del Perú. 2000 – 2004.</b>						
Producto: 130239 Mucilagos y espesativos vegetales, incl. modificados (exc. de algarroba o de su semilla o de las semillas de guar, así como de agar-agar)						
Valores e Indicadores	Mdo. de destino 2005	Países proveedores				
		1	2	3	4	
	<b>España</b>	Francia	Dinamarca	Filipinas	Chile	Perú
Millones US\$	20.0	4.7	4.4	2.5	2.2	0.8
Particip %	100.0	23.7	21.9	12.6	11.1	4.1
Crec % Prom *	19.5	6.8	9.9	97.7	336.3	39.3
	<b>Argentina</b>	USA	Francia	Alemania	Peru	Chile
Millones US\$	5.4	1.1	1.1	0.9	0.6	0.6
Particip %	100.0	20.1	19.6	17.0	10.6	10.5
Crec % Prom *	8.8	-5.2	19.8	21.9		-0.3
	<b>Italia</b>	Francia	Alemania	Dinamarca	China	Perú
Millones US\$	18.1	3.6	3.2	2.0	1.8	0.6
Particip %	100.0	19.7	17.8	11.0	10.0	3.4
Crec % Prom *	14.2	11.1	42.5	5.9	10.7	66.1
	<b>Francia</b>	Filipinas	Indonesia	Dinamarca	Alemania	Perú
Millones US\$	28.0	7.3	3.9	3.2	2.2	0.3
Particip %	100.0	26.1	14.0	11.3	7.9	1.1
Crec % Prom *	0.8	-4.4	33.7	16.9	-8.8	79.0

Fuente: Comtrade  
Elaborado por SASE-KIPU  
(\*) Tasa anual promedio de crecimiento 2000-2005

Las principales competencias de la goma de tara en estos mercados son la goma del algarrobo (la cual utiliza ácidos como insumo para su procesamiento, por lo que la goma de tara aparece como una opción más natural) y la goma de guar (que ha atravesado recientemente por una sobreproducción mundial, vendiéndose a precios menores que la goma de tara).

## 2.4 Situación de la gestión organizacional

Aunque no existe información acerca del número de recolectores y extractores individuales, la gran mayoría de productores de Amazonas se limita a la simple recolección. La excepción son los 52 beneficiarios del proyecto en el distrito de Magdalena antes reseñado. En el caso del manejo del bosque natural, la gestión es individual aunque la tierra es comunal. Cada productor maneja de 1 a 10 Ha.

Los recolectores no organizados se articulan con acopiadores en tanto en el marco del proyecto se contempla la articulación con operadores comerciales. En ambos casos, a su vez dichos canales de comercialización se articulan con empresas procesadoras exportadoras de otras regione.

## **2.5 Situación de la proveeduría de bienes y servicios claves de la cadena de Tara**

En cuanto a la comercialización de la tara, existe un número no determinado de acopiadores en la Región (Chachapoyas, Luya, Magdalena) quienes compran en quintales. A su vez, estos intermediarios venden las vainas a Lima, Trujillo, Chiclayo y Cajamarca, quienes las procesan y las exportan (en forma de goma y polvo principalmente). Además, parte de la producción local se destina a la Cooperativo Agraria Cafetalera Bagua Grande, que coloca el producto en empresas exportadoras.

Las herramientas que utilizan los recolectores son obtenidas en tiendas agro veterinarias de la Región, mientras que los empaques para la comercialización de tara son sacos de prolipropileno de 50 kilos que se obtienen también en tiendas comerciales de la Región.

Respecto a las instituciones y/o proyectos que apoyan el desarrollo de la tara, destacan los siguientes:

- FONCODES y la Municipalidad de Magdalena, que promueven capacidades de producción, mejoramiento y comercialización de tara.
- Gobierno Regional. Programas de reforestación en zonas altas, aunque no solamente de la tara. También asistencia técnica, con financiamiento del Fondo Italo Peruano.
- PRONAMACHCS a través de Comités Conservacionistas tiene Programas de Reforestación, viveros forestales, plantones de tara.

## **2.6 La cadena de valor actual de la tara.**

El esquema de la cadena exportadora actual de la tara de Amazonas identifica los actores directos de ésta y sus eslabonamientos con actores nacionales e internacionales. Es importante definir este esquema de la cadena al inicio de un Plan Operativo ya que, al compararlo con el esquema de la cadena futura, facilita la definición de las estrategias y actividades que forman parte de dicho Plan (¿qué hacer para “pasar” de la cadena actual a la futura?). Además, sirve como línea de base de carácter cualitativo para posteriores evaluaciones.

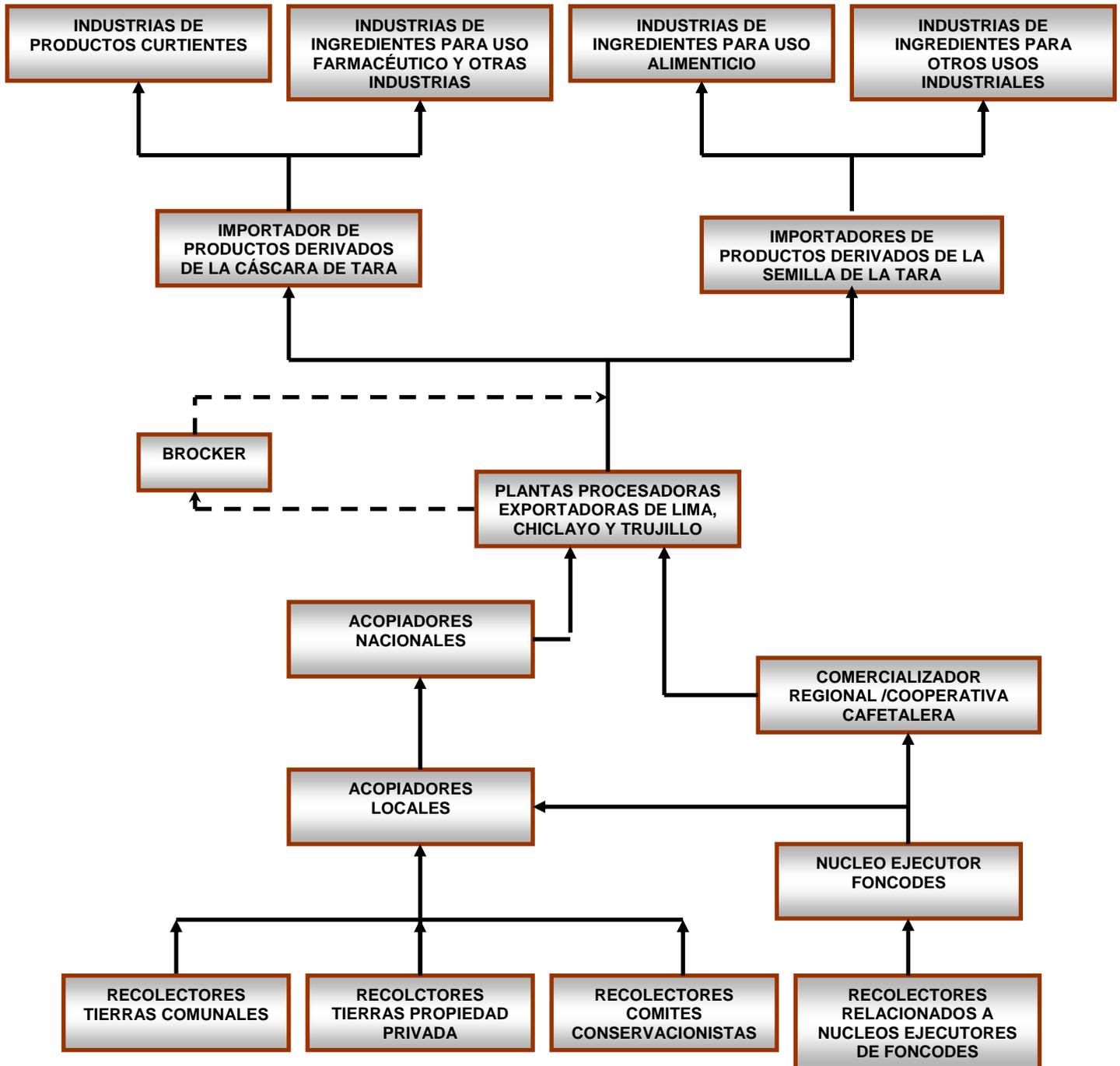
Como se aprecia en la figura de la cadena actual, los recolectores de tara se pueden clasificar en aquéllos que trabajan tierras comunales, los que lo hacen con tierras propias, los recolectores de comités conservacionistas y finalmente aquéllos relacionados a los núcleos ejecutores de FONCODES.

La mayor parte de la producción de tara de estos recolectores tiene como destino, en el Perú, las plantas procesadoras exportadoras (Lima, Chiclayo, Trujillo), previo paso por dos intermediarios: los acopiadores locales / regionales, y los acopiadores nacionales. A su vez, estas plantas procesadoras venden su producción a importadores de productores derivados de la cáscara de la tara o de su semilla, y finalmente éstos llevan el producto (goma de tara, tara en polvo) a las industrias de curtientes, farmacéuticas, alimentarias, etc.

En síntesis, en términos generales, en la cadena actual de la tara en Amazonas se distinguen cuatro niveles de intermediación entre el productor y el

consumidor final: acopiadores locales y/o nacionales; plantas procesadoras exportadoras en Lima, Chiclayo y Trujillo; importadores de productos derivados de la tara; e industrias de curtientes, farmacéuticas, alimentarias. Los dos primeros niveles se ubican en el Perú y los otros dos en el extranjero.

### CADENA ACTUAL DE LA TARA REGIÓN AMAZONAS



Elaboración: Consorcio SASE-KIPU y participantes de los talleres regionales para formulación del POP

### **3. ANALISIS DE LOS FACTORES DE COMPETITIVIDAD EXPORTADORA DE LA TARA EN AMAZONAS**

El análisis de la capacidad competitiva de Amazonas como región exportadora de tara permite definir las estrategias y las actividades del Plan Operativo de este producto.

Con este fin, se aplicaron tres instrumentos para el diagnóstico situacional y prospectivo así como para la identificación de las aspiraciones del grupo humano involucrado en la cadena de valor de la tara: (a) el Diamante de Competitividad, (b) el FODA<sup>2</sup>, y (c) el diseño de la Cadena Futura<sup>3</sup> de la tara, cuya proyección a diez años refleja la visión de los actores regionales y los retos que se deben afrontar. De la comparación de la cadena futura con la actual, se infieren estrategias que permitirán pasar de la actual situación productiva, tecnológica, organizacional y comercial al escenario que se propone para el año 2016.

Los instrumentos de análisis mencionados se aplicaron con la participación de los actores involucrados en el esfuerzo exportador de la tara: recolectores, productores, empresarios, funcionarios públicos, representantes de las universidades e institutos tecnológicos y organizaciones sin fines de lucro. Dicha participación se efectuó en tres instancias: a) talleres interactivos, b) Mesa de Trabajo de la Tara, y c) entrevistas.

En los talleres se analizaron y valoraron los factores y los atributos que inciden positiva o negativamente en la competitividad de la cadena, cuyos resultados se presentan en el Diamante de Competitividad de la Tara, el FODA y el bosquejo de la Cadena Futura. La versión preliminar de dichos instrumentos fue complementada y validada con los aportes de la Mesa de Trabajo de la Tara y del Equipo Consultor.

Como se puede apreciar en las figuras que representan el Diamante de Competitividad y la Matriz FODA, los factores que influyen favorablemente en la competitividad exportadora de tara en la Región (y que representan, por lo tanto, las fortalezas de la Región para la exportación de dicho producto) son principalmente: las condiciones climáticas y de suelo; el que se pueda cultivar y producir todo el año; su condición de cultivo orgánico y ecológico; la amplia variedad de usos y aplicaciones de la tara y la existencia de proyectos e instituciones (públicos y privados) que apoyan el desarrollo de la tara. Excepto este último factor, los cuatro anteriores se pueden considerar “factores naturales”.

Mientras que los factores que influyen negativamente en la competitividad exportadora de tara en la Región (y que representan, por lo tanto, las debilidades de la Región para la exportación de dicho producto) son principalmente las deficiencias y/o ausencias en infraestructura general (energía eléctrica, vial, de riego, viveros); en prácticas empresariales (cosecha y post cosecha, nivel de transformación, asociatividad); así como la gran cantidad de intermediarios y las deficientes prácticas de comercialización. A ello se le debe sumar el amplio período vegetativo de la tara (tres años

---

<sup>2</sup> En el Plan Estratégico Regional Exportador de Amazonas se explica las características de estos dos instrumentos.

<sup>3</sup> Instrumento adaptado por Sonia Arce Serpa, Jefe del Equipo de Consultores.

aproximadamente) y que los rendimientos en la Región y sobretodo el nivel de producción se encuentra por debajo de otras regiones del país.

Las oportunidades para la exportación de la tara son principalmente la creciente demanda a nivel mundial por productos orgánicos y naturales, en especial en las industrias farmacéuticas, químicas y de curtiembres; el descubrimiento de nuevos usos y aplicaciones de la tara; la implementación de plantas de procesamiento en la Región; y los Programas de Reforestación.

Finalmente, las amenazas para la exportación de dicho producto son principalmente la presencia de fenómenos naturales como la sequía; el desarrollo de los productos sustitutos de la tara; el incremento en la oferta exportable de tara en países competidores como China y principalmente en otras regiones del Perú; y la restricción de la Unión Europea para el ingreso de productos naturales (excepto uña de gato y maca).

# POP TARA - AMAZONAS DIAMANTE DE COMPETITIVIDAD

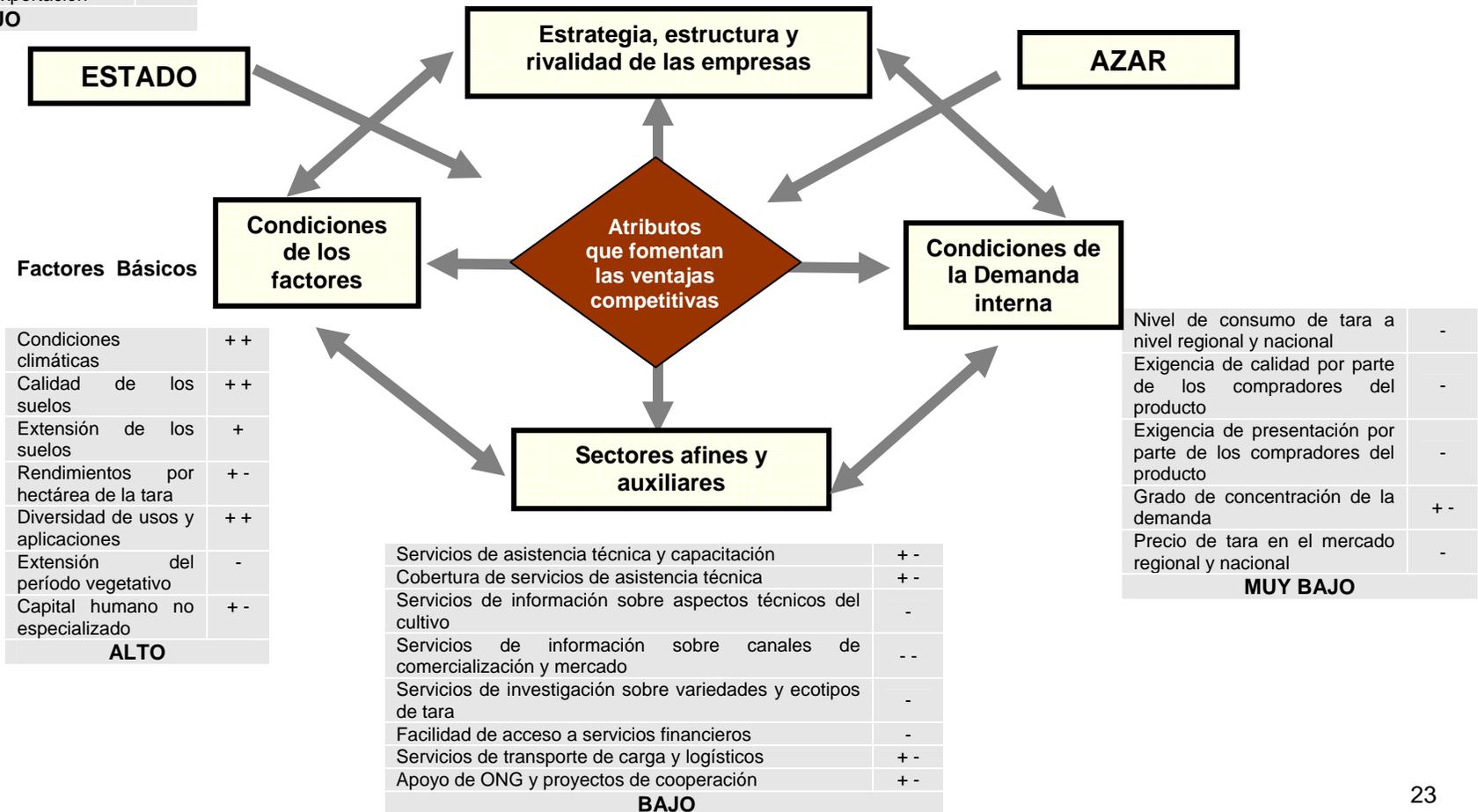
Apoyo de Gobierno Regional	-
Programas asistencia técnica	+
Apoyo de Gobiernos Locales	+ -
Participación en proyectos de investigación	-
Nivel de prioridad de la política agraria hacia los productos de exportación	+ -
<b>BAJO</b>	

Nivel de atomización de la oferta	-
Prácticas extractivas, de cosecha y post cosecha	+ -
Manejo de plagas y enfermedades	+ -
Nivel de uso de agroquímicos	+
Nivel de transformación del producto	-
Nivel de formalización de los productores	-
Nivel de producción en relación a otras Regiones	-
Estacionalidad de la producción	+
Actitud emprendedora de los productores	+ -
Competencia entre los productores	+ -
Prácticas de asociatividad entre productores	-
Grado de preocupación de los productores por la reforestación	-
Desarrollo de cultura exportadora	-
Casos exitosos de exportación	-
<b>BAJO</b>	

Condiciones climáticas (sequías)	-
Fenómeno del Niño	-
Volatilidad en precios internacionales	+ -
Restricciones y barreras en el comercio internacional	+ -
<b>REGULAR BAJO</b>	

## Factores avanzados

Infraestructura eléctrica	+ -
Infraestructura vial	-
Infraestructura de riego	-
Existencia de viveros	-
Infraestructura de tratamiento post cosecha	-
Tecnología, investigación e innovación	-
Existencia de diferentes variedades de tara	-
Capital humano especializado en procesos de producción	- +
Capital humano especializado en gestión comercial	-
Capital humano especializado en técnicas de exportación y negocios	--
<b>BAJO</b>	



**FODA TARA – AMAZONAS**

**FORTALEZAS**

- F1 Favorables condiciones climáticas para el cultivo en la zona Sur de la Región.
- F2 Favorables condiciones del suelo para el cultivo.
- F3 Cultivo y producción de tara durante todo el año.
- F4 Cultivo orgánico y ecológico, con bajo uso de agroquímicos.
- F5 La tara es un producto para reforestación.
- F6 Existencia de la Carretera Marginal asfaltada, lo que permite vender a la Costa.
- F7 Existencia de instituciones públicas y privadas que apoyan el desarrollo del cultivo de la tara.
- F8 Perú es el primer productor de tara a nivel mundial.
- F9 Amplia diversidad de usos y aplicaciones de la tara en medicina tradicional; industrias de alimentos y bebidas, química y farmacéutica; curtiembres; cosmetología.



**DEBILIDADES**

- D1 Deficiente infraestructura vial.
- D2 Limitada cobertura de energía eléctrica en las zonas rurales.
- D3 Desfavorables condiciones (baja altitud) para el cultivo en la zona Norte de la Región.
- D4 Amplio período vegetativo (3 años aproximadamente).
- D5 Alta dispersión y fragmentación de la tierras y de la oferta productiva (producción atomizada).
- D6 Limitada producción de tara de la Región en comparación con otras regiones (especialmente Cajamarca, y en menor medida La Libertad y Lambayeque).
- D7 Informalidad de las unidades productivas.
- D8 Deficiente infraestructura de riego y drenaje.
- D9 Deficiente tecnología productiva.
- D10 Inadecuado prácticas de cosecha (densidad, manejo de plagas y enfermedades) y post cosecha.
- D11 Reducido nivel de transformación del producto.
- D12 Desconocimiento de prácticas de gestión empresarial y de mercado por parte de los productores.
- D13 Excesivos y deficientes canales de comercialización.
- D14 Limitadas prácticas asociativas entre productores.
- D15 Escasa disponibilidad, para los productores, de información de carácter técnica y comercial.
- D16 Limitado acceso al financiamiento por parte de los productores.
- D17 Escasa sensibilización del productor y de la sociedad en general, sobre asuntos de reforestación.



**OPORTUNIDADES**

- O1 Creciente demanda a nivel mundial por productos orgánicos y naturales.
- O2 Incremento de la demanda en Estados Unidos, Japón, y países de la Unión Europea, por la aplicación de tara en la industria farmacéutica y química (colorantes).
- O3 La prohibición, en países de la Unión Europea, de insumos como plomo, mercurio, cadmio y cromo en la fabricación de cueros usados en autos.
- O4 Descubrimiento de nuevos usos de la tara.
- O5 Desarrollo de industrias complementarias (colorantes, cosméticos, cerveza, goma).
- O6 Implementación de plantas de procesamiento en la Región.
- O7 Implementación del Parque Industrial del Valor.
- O8 Inversión en reforestación por parte de INRENA, Fondo Italo Peruano y otras instituciones.



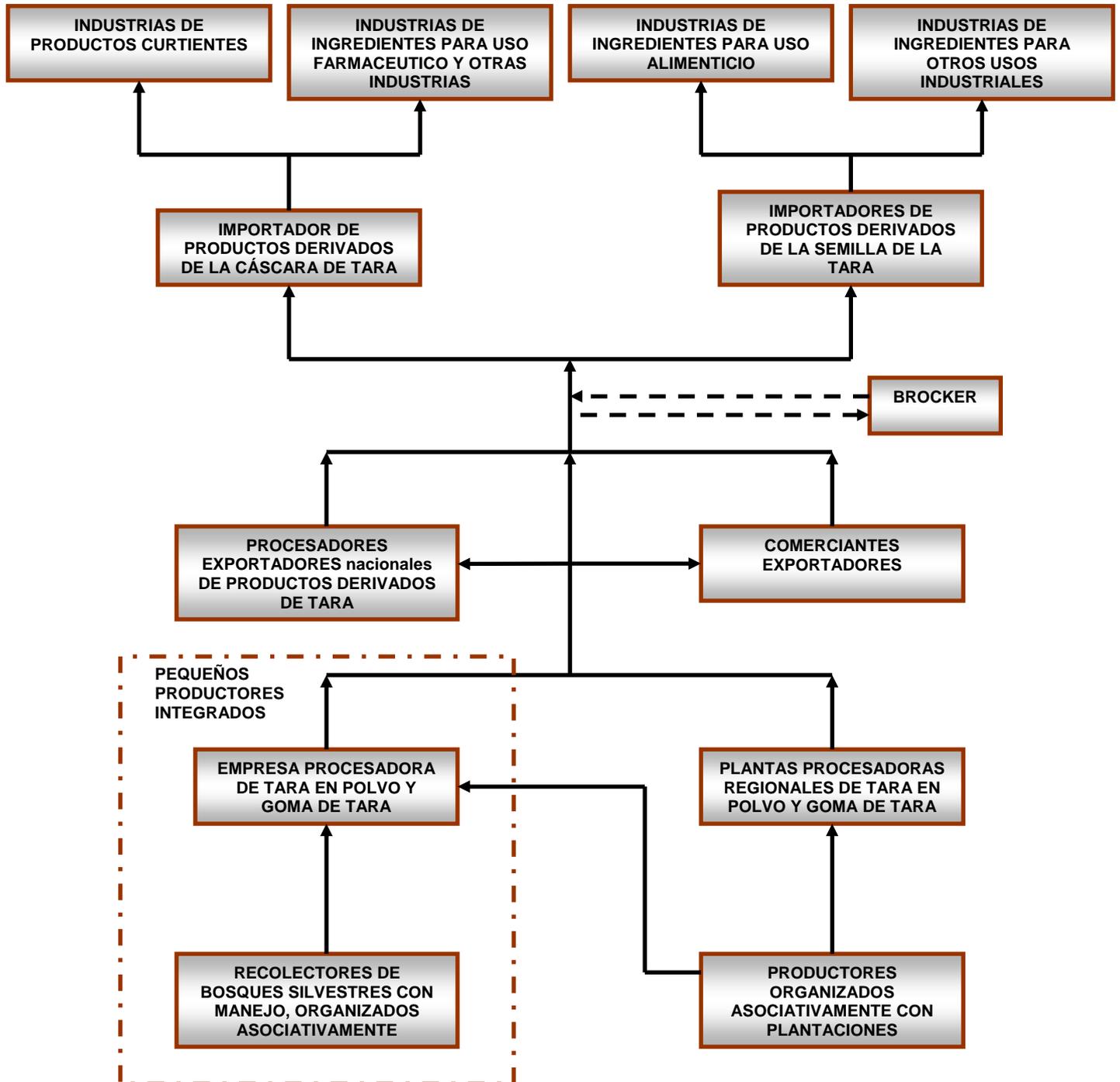
**AMENAZAS**

- A1 Competencia creciente de China y países de Oceanía.
- A2 Competencia creciente de otras Regiones del país.
- A3 Caída de los precios internacionales de la tara.
- A4 Restricción de la Unión Europea para el ingreso de productos naturales (excepto uña de gato y maca).
- A5 Condiciones climáticas adversas (sequías).
- A6 Presencia del Fenómeno del Niño.
- A7 Manipulación de precios por parte de intermediarios y/o prácticas asociativas entre ellos.
- A8 Políticas tributarias del Estado desfavorables.
- A9 Aparición de sustitutos de la tara.

En relación al tercer instrumento de análisis, la cadena de valor futura de la tara, se pueden visualizar los siguientes cambios en relación a la cadena actual:

- (a) Todos los productores están organizados (con plantaciones, o bosques silvestres), y ya no existen productores individuales.
- (b) Existen en la Región plantas de procesamiento de tara, así como una empresa procesadora a la cual están integrados verticalmente un grupo de recolectores.

### CADENA FUTURA DE LA TARA REGIÓN AMAZONAS



Elaboración: Consorcio SASE-KIPU y participantes de los talleres regionales para formulación del POP

#### **4. PLAN OPERATIVO DE LA TARA**

A fin de que exista una concordancia con el Plan Estratégico Nacional Exportador –PENX- y con el Plan Estratégico Regional Exportador –PERX- de Amazonas, los Objetivos Estratégicos del Plan Operativo de la Tara son los mismos, esto es:

- Objetivo estratégico 1: Desarrollo de la oferta exportable
- Objetivo estratégico 2: Desarrollo de los mercados de destino
- Objetivo Estratégico 3: Facilitación del Comercio
- Objetivo Estratégico 4: Cultura exportadora

En base al diagnóstico de la cadena de valor, al análisis de los factores de competitividad y la comparación de la cadena actual y futura de la tara, se han definido las estrategias y actividades específicas. El horizonte de tiempo del Plan Operativo es de 10 años para la Visión de Futuro (expresada por la cadena futura) y los objetivos estratégicos, y de 4 años para las estrategias y acciones específicas.

Se entiende que al ejecutarse las acciones propuestas, podrá haber cambios en las características de la actividad productiva y comercial, en la competencia y mercados objetivo internacionales, lo cual configurará nuevos escenarios con diferentes condiciones de competitividad. En consecuencia, el Plan Operativo debe actualizarse periódicamente a fin que se mantenga como un instrumento efectivo de gestión del cambio hacia la competitividad sostenible de la cadena de valor de la tara en Amazonas.

La cantidad y alcance de las actividades consideradas son ambiciosos, y solamente se podrá lograr mediante un trabajo conjunto del sector público y privado, y con la complementación de los organismos nacionales, regionales y locales. Para cada actividad se indican las instituciones que deberían estar involucradas en la ejecución, estando subrayada aquella que funcionalmente debería asumir la responsabilidad principal.

En cuanto a los recursos presupuestales que requiere la ejecución del Plan, algunas actividades podrán ejecutarse con las capacidades humanas y económicas con que cuentan actualmente las instancias involucradas. En los casos en los que se requiera de un presupuesto específico, éste debería ser gestionado a través de la inclusión de las actividades en los Planes Operativos Anuales de las instituciones involucradas o de la formulación de proyectos específicos para su correspondiente presentación al Presupuesto Participativo de la Región y a fuentes cooperantes.

A continuación se presenta el Plan Operativo de la Tara, el cual incluye 4 objetivos estratégicos, 16 estrategias, y 60 actividades.

El primer objetivo estratégico está relacionado al desarrollo de la oferta exportable y para alcanzarlo se incluyen actividades asociadas a la generación y difusión de información relevante (sobre recolectores, productores, organizaciones, proveedores de bienes y servicios); el desarrollo tecnológico (misiones, viveros), aseguramiento de calidad e inocuidad (estandarización de recolección, producción y procesamiento para obtener calidades homogéneas,

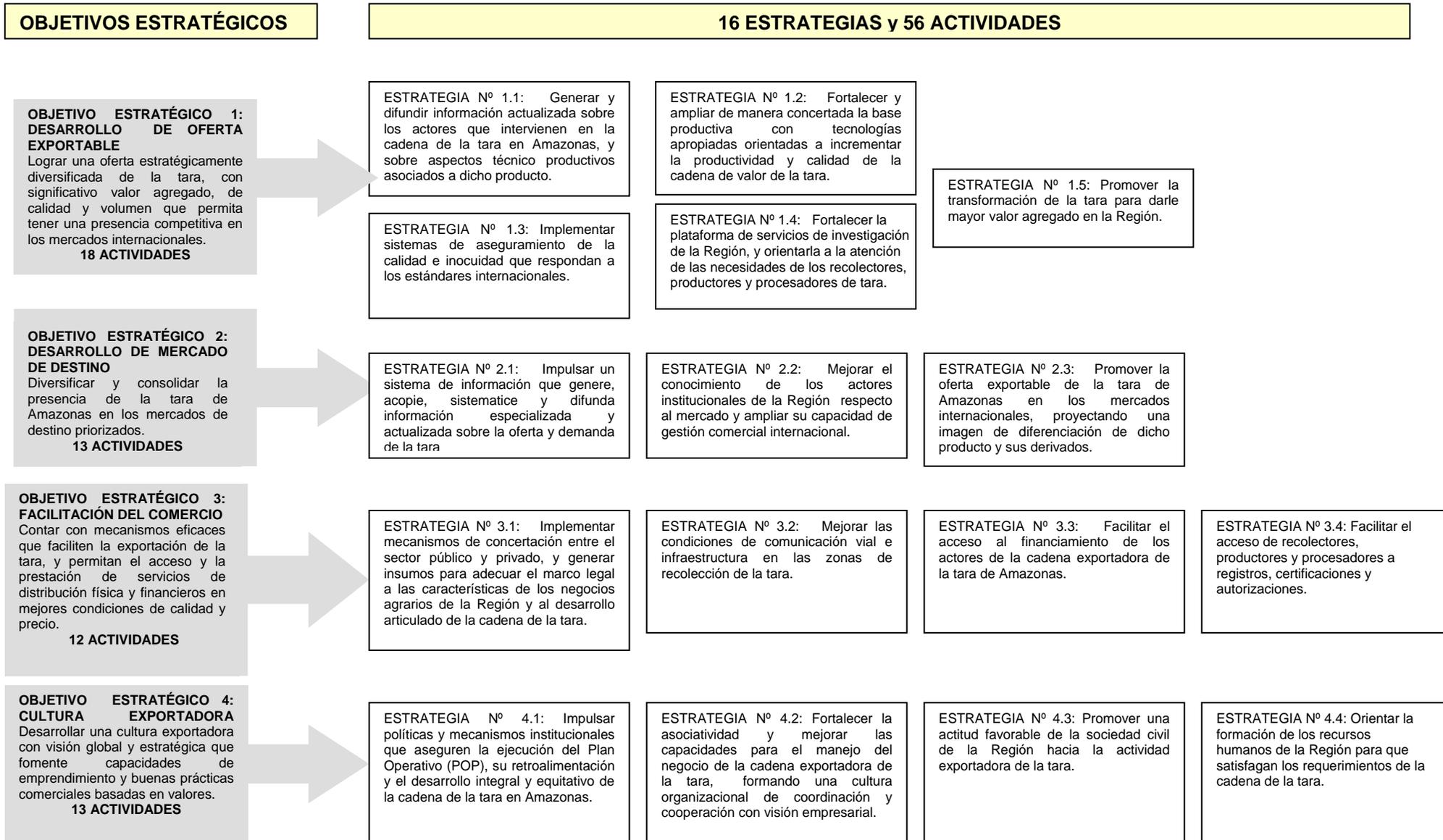
creación de Centros de Acopio); y el desarrollo de diferentes presentaciones de la tara (planta procesadora). Si bien son muchas las instituciones responsables de la ejecución de las 19 actividades incluidas en este primer objetivo, destaca la participación del Instituto Nacional de Investigación y Extensión Agraria, la Dirección Regional Agraria, el Gobierno Regional, la Mesa de Trabajo de la Tara y las ONG en la mayoría de ellas.

El segundo objetivo estratégico tiene que ver con la promoción de la oferta exportable en los mercados de destino priorizados y se incluyen actividades asociadas a la investigación (estudios de mercados, de normas de calidad, monitoreo de la producción y exportación en otras Regiones y países,); la mejora de la gestión comercial internacional de los recolectores, productores y procesadores (relaciones de cooperación, alianzas estratégicas, formación de consorcios con actores nacionales e internacionales); y la promoción y marketing propiamente dicho (página web, signos distintivos, catálogos, misiones comerciales, ruedas de negocios). Las instituciones que tienen responsabilidad en la ejecución de la mayoría de las 13 actividades propuestas en este segundo objetivo son PROMPEX y DIRCETUR.

El tercer objetivo estratégico apunta a la facilitación de la exportación e incluye actividades relacionadas a la mejora de la infraestructura vial y de riego; el acceso al financiamiento por parte de los actores económicos involucrados en la cadena exportadora de la Tara; y el acceso de los recolectores, productores y procesadores a registros sanitarios, certificaciones y autorizaciones que son requisitos indispensable para ingresar al mercado internacional. Entre las instituciones responsables de que se lleven a cabo las 12 actividades previstas en este tercer objetivo destacan el Gobierno Regional y el Ministerio de Agricultura.

El cuarto y último objetivo estratégico se vincula con la formación de una cultura exportadora e incluye actividades vinculadas al fortalecimiento de la asociatividad (capacitación a recolectores, productores y procesadores en gestión organizacional, mecanismos de articulación de cadenas de exportación, instrumentos de gestión); y a la formación de una actitud favorable de la sociedad hacia la exportación (difusión a través de notas de prensa, Congresos Anuales Regionales, incorporación de contenidos en las currículas de la educación secundaria y universitaria, y creación de la Facultad de Agronomía). Si bien son muchas las instituciones involucradas en la ejecución de las 16 actividades previstas en este cuarto objetivo, se debe relevar la importante participación de MINCETUR, DIRCETUR, los gobiernos locales y las universidades.

## PLAN OPERATIVO DE LA TARA - AMAZONAS



PLAN OPERATIVO DE LA TARA REGIÓN AMAZONAS MATRIZ DE PLANIFICACIÓN				
<b>OBJETIVO ESTRATÉGICO N° 1</b>		<b>Lograr una oferta estratégicamente diversificada de la tara, con significativo valor agregado, de calidad y volumen que permita tener una presencia competitiva en los mercados internacionales.</b>		
ESTRATEGIA N° 1.1: Generar y difundir información actualizada sobre los actores que intervienen en la cadena de la tara de Amazonas, y sobre aspectos técnico productivos asociados a dicho producto.				
ACCIONES ESPECÍFICAS	PERIODO DE EJECUCIÓN	METAS	INDICADORES	INSTITUCIONES PARTICIPANTES
1.1.1	2007 y actualizaciones permanentes	- Al 2007 se ha completado la Base de Datos.	- Número de recolectores, organizaciones y procesadores registrados en la Base de Datos.	<u>Mesa de Trabajo</u> DR Agraria FONCODES Municipalidades Gobierno Regional Universidades
1.1.2		- Al 2008 se cuenta con un archivo documentario (en físico y electrónico). - Años posteriores dicho archivo se va enriqueciendo.	- Número de documentos que incluye el archivo. - Número de temas y/o aspectos que se recogen en el archivo.	<u>DR Agricultura</u> Universidades ONGs
1.1.3		- Al 2007 se ha completado la Base de Datos.	- Número de recolectores, organizaciones y procesadores registrados en la Base de Datos.	<u>Mesa de Trabajo</u> DR Agraria
ESTRATEGIA N° 1.2: Fortalecer y ampliar de manera concertada la base productiva con tecnologías apropiadas orientadas a incrementar la productividad y calidad de la cadena de valor de la tara.				
ACCIONES ESPECÍFICAS	PERIODO DE EJECUCIÓN	METAS	INDICADORES	INSTITUCIONES PARTICIPANTES
1.2.1	2008 - 2009	- A partir del 2008, cada año se lleva a cabo 1 misión nacional.	- Número de participantes de Amazonas en dichas misiones. - Número de sitios visitados.	<u>Gobierno Regional</u> Gobiernos Locales Mesa de Trabajo Universidades
1.2.2	2008 - 2009	- Al 2008 se han ampliado y acreditado los viveros existentes. - Al 2009 se han establecido nuevos viveros.	- Número de viveros ampliados. - Número de viveros certificados. - Número de viveros creados.	<u>INIA</u> SENASA Org. de productores Gobiernos Locales

1.2.3	Brindar capacitación y asistencia técnica a los agricultores en manejo de cosecha y post cosecha.	2008 – 2010	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Al 2008 el 50% de los agricultores han recibido capacitación y asistencia técnica.</li> <li>- Al 2010 el 80% de los agricultores han recibido capacitación y asistencia técnica.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Contenidos de la capacitación y asistencia técnica.</li> <li>- Número de cursos y/o programas de capacitación y asistencia técnica.</li> <li>- Número de beneficiarios que reciben capacitación y asistencia técnica.</li> <li>- Número de provincias y distritos atendidos.</li> </ul>	<p>INIA FONCODES PRONAMACHCS DR Agraria SENASA ONGs</p>
1.2.4	Brindar capacitación y asistencia técnica a los productores y recolectores en la preparación y aplicación de insumos químicos y orgánicos (bioinsecticidas y biofertilizantes) para el cultivo de tara.	2008 – 2010	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Al 2008 se ha elaborado un manual de acuerdo a características de la zona y el cultivo y se ha capacitado a promotores agrarios de las asociaciones de productores</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Documentos de materiales de capacitación y extensión</li> <li>- Número de productores atendidos.</li> </ul>	<p>DR Agraria CONAPO Mesa de Trabajo</p>
<b>ESTRATEGIA N° 1.3: Implementar sistemas de aseguramiento de la calidad e inocuidad que respondan a los estándares internacionales</b>					
<b>ACCIONES ESPECÍFICAS</b>		<b>PERIODO DE EJECUCIÓN</b>	<b>METAS</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>INSTITUCIONES PARTICIPANTES</b>
1.3.1	Estandarizar la producción y el procesamiento de la tara para la obtención de calidades homogéneas	2008 – 2009	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Al 2008 se participa en Comité Técnico de Normalización (CTN) de la Tara.</li> <li>- Al 2009 se han elaborado y aprobado las Normas Técnicas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- N° de reuniones en las que se participa en el CTN de la Tara.</li> <li>- Número de Normas Técnicas aprobadas.</li> </ul>	<p>Mesa de Trabajo DR Agraria INDECOPI</p>
1.3.2	Crear Centros de Acopio a lo largo de los corredores estratégicos para la tara.	2008 – 2010	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Al 2008 se ha formulado y aprobado el presupuesto participativo u otro financiamiento para Proyecto de Centros de Acopio.</li> <li>- Al 2009 se inicia la implementación de Centros de Acopio.</li> <li>- Al 2010 se han implementado todos los Centros de Acopio previstos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Número de Centros de Acopio.</li> <li>- Número de provincias y distritos que cuentan con Centros de Acopio.</li> </ul>	<p>Mesa de Trabajo DR Agraria Gobiernos Locales</p>
1.3.3	Desarrollar cursos sobre Buenas Prácticas Agrícolas (BPA)	2008 – 2011	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Al 2007 se ha preparado el material de capacitación sobre BPA en la cadena de la tara.</li> <li>- Al 2008 se ha ejecutado el 30% de los programas previstos</li> <li>- Al 2011 se ha ejecutado el 100%.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Documentos del material de capacitación.</li> <li>- Número de temas que se incluyen en los cursos.</li> <li>- Número de cursos brindados.</li> <li>- Número de beneficiarios que reciben los cursos.</li> </ul>	<p>DR Agraria Gobiernos Locales FONCODES PRONAMACHCS</p>

1.3.4	Brindar capacitación y asistencia técnica para el control y manejo de plagas (y enfermedades).	2008 – 2010	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Al 2008 el 50% de los agricultores han recibido capacitación y asistencia técnica.</li> <li>- Al 2010 el 80% de los agricultores han recibido capacitación y asistencia técnica.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Contenidos de la capacitación y asistencia técnica.</li> <li>- Número de cursos y/o programas de capacitación y asistencia técnica.</li> <li>- Número de beneficiarios que reciben capacitación y asistencia técnica.</li> <li>- Número de provincias y distritos atendidos.</li> <li>- Porcentaje de agricultores que aplica en el Manejo Integrado de Plagas (MIP).</li> </ul>	<u>DR Agraria</u> SENASA INIEA ONGs PRONAMACHCS FONCODES
<b>ESTRATEGIA N° 1.4: Fortalecer la plataforma de servicios de investigación de la Región y orientarla a la atención de las necesidades de los recolectores, productores y procesadores de tara.</b>					
	<b>ACCIONES ESPECÍFICAS</b>	<b>PERIODOS DE EJECUCIÓN</b>	<b>METAS</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>INSTITUCIONES PARTICIPANTES</b>
1.4.1	Elaborar un estudio para ampliación de frontera agrícola.	2007 – 2008	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Al 2008 se ha elaborado el estudio de ampliación de la frontera agrícola.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Documento del Estudio.</li> <li>- Número de provincias y distritos que incluye la ampliación.</li> <li>- Número de hectáreas que incluye la ampliación.</li> <li>- Número de nuevos productores que incluye la ampliación.</li> </ul>	<u>DR Agraria</u> Gobierno Regional
1.4.2	Elaborar un estudio para identificar las variedades y ecotipos de tara que contienen mejores características de calidad para las condiciones de la zona.	2007 – 2008	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Al 2008 se han identificado las variedades y ecotipos de mayor calidad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Documento del Estudio.</li> </ul>	<u>Universidades</u> INIAA DR Agraria CONCYTEC PRONAMACHCS
1.4.3	Elaborar la Ficha Técnica de la tara y los derivados que se procesen en Amazonas	2007 – 2008	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Al 2007 se ha caracterizado la tara en Amazonas y elaborado su correspondiente ficha técnica.</li> <li>- Al 2008 se ha caracterizado los derivados de la tara y elaborado sus correspondientes Fichas Técnicas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Número de Fichas Técnicas.</li> </ul>	<u>Mesa de Trabajo</u> Universidades ONG
1.4.4	Investigar sobre las plagas que se presentan en la tara en la Región.	2007-2011	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Al 2007 se ha diseñado el Programa de investigación</li> <li>- Al 2011 se han realizado 4 investigaciones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- N° de investigaciones</li> </ul>	<u>Universidades</u> CONCYTEC

ESTRATEGIA N° 1.5: Promover la transformación de la tara para darle mayor valor agregado en la Región.					
ACCIONES ESPECÍFICAS		PERIODO DE EJECUCIÓN	METAS	INDICADORES	INSTITUCIONES PARTICIPANTES
1.5.1	Brindar capacitación y asistencia técnica a productores y procesadores en prácticas adecuadas de tratamiento post cosecha y acopio eficiente, así como en criterios precisos de control de la calidad.	2008 – 2010	- Al 2008 el 50% de los productores y procesadores han recibido capacitación y asistencia técnica. - Al 2010 el 80% de los productores y procesadores han recibido capacitación y asistencia técnica.	- Contenidos de la capacitación y asistencia técnica. - Número de cursos y/o programas de capacitación y asistencia técnica. - Número de beneficiarios que reciben capacitación y asistencia técnica. - Número de provincias y distritos atendidos.	INIA DR Agraria FONCODES PRONAMACHCS ONG
1.5.2	Elaborar un proyecto para la instalación de una planta procesadora de tara (harina y semilla primero, y luego goma).	2008	- Al 2008 se ha formulado el proyecto de inversión que incluye un plan de negocios.	- Documento del proyecto de inversión y plan de negocios.	<u>Gobierno Regional</u>
1.5.3	Instalar una planta procesadora de derivados de la tara con infraestructura adecuada.	2009 -2010	- Al 2010 ha iniciado sus operaciones una planta procesadora de tara.	- Número de productos derivados. - Cantidad procesada por día.	DR Agraria PRODUCE ONG
<b>OBJETIVO ESTRATÉGICO N° 2</b>		<b>Diversificar y consolidar la presencia de la tara de Amazonas en los mercados de destino priorizados.</b>			
ESTRATEGIA N° 2.1 Impulsar un sistema de información que genere, acopie, sistematice y difunda información especializada y actualizada sobre la oferta y demanda de la tara.					
ACCIONES ESPECÍFICAS		PERIODO DE EJECUCIÓN	METAS	INDICADORES	INSTITUCIONES PARTICIPANTES
2.1.1	Diseñar y establecer un Sistema Regional Integrado de Información para el desarrollo exportador de la tara.	2008 y actualizaciones permanentes	- El 2008 se ha diseñado e implementado el Sistema que incluye los siguientes módulos: (i) Base de datos de recolectores, procesadores y organizaciones asociativas; (ii) Nivel y tendencias de producción y exportación; (iii) Relación de proveedores de bienes y servicios de las cadenas de exportación; (iv) Información técnica sobre recolección y procesamiento; (v) Oferta exportable de la Región; (vi) Mercados internacionales; (vii) Marco legal y administrativo relacionado al proceso de exportación,	- Documento de diseño del Sistema. - Número de instituciones integrantes del sistema (generación y sistematización de información). - Número de medios de difusión del Sistema. - Número de usuarios del Sistema.	<u>Mesa de Trabajo</u> Organizaciones de productores DR Agraria DR PRODUCE DIRCETUR INIA Universidades

2.1.2	Conformar un Comité Técnico sobre Mercados en la Mesa de Trabajo de la Tara.	2007 - 2011	- Al 2007 se ha constituido Comité Técnico sobre Mercados, y se ha establecido el Plan Operativo Anual para el siguiente año. - A partir del 2008 se ejecutan los Planes Operativos elaborados el año anterior y se preparan los Planes del año siguiente.	- Documento de reconocimiento del Comité - Número de integrantes del Comité - Número de actividades coordinadas o ejecutadas por el Comité, en el marco del Plan Operativo.	<u>Mesa de Trabajo</u>
2.1.3	Elaborar estudios de mercado para aquellos países (Argentina, Brasil, Estados Unidos, Holanda, España, Suecia) que puedan ser posibles destinos para la oferta exportable de la tara de Amazonas.	2008 - 2011	- A partir del 2008 se han realizado dos estudios de mercado por año y se han definido estrategias comerciales para abordar dichos mercados.	- Documentos de los Estudios de Mercado. - Documentos de Diseño de las Estrategias Comerciales por país.	PROMPEX DIRCETUR Comité Técnico de Mercado de la Mesa de Trabajo
2.1.4	Realizar seguimiento y monitoreo a la producción y exportaciones de otras regiones del Perú (Cajamarca, Ayacucho) y de países competidores (China, Alemania, Estados Unidos, Ecuador, Bolivia, Chile) con la oferta exportable de Amazonas.	2008 - 2011	- A partir del 2008 se emiten dos veces al año reportes de inteligencia de mercados.	- Número de reportes. - Número de regiones y/o países a los que se realiza monitoreo.	<u>Comité Técnico de Mercados de la Mesa de Trabajo</u> PROMPEX DIRCETUR
<b>ESTRATEGIA N° 2.2: Mejorar el conocimiento de los actores institucionales de la Región respecto al mercado y ampliar su capacidad de gestión comercial internacional.</b>					
<b>ACCIONES ESPECÍFICAS</b>		<b>PERIODO DE EJECUCIÓN</b>	<b>METAS</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>INSTITUCIONES PARTICIPANTES</b>
2.2.1	Capacitar a los recolectores, productores y procesadores de tara en la búsqueda e interpretación de información de mercados.	2008	- Al 2008 se ha realizado un curso de capacitación a recolectores, productores y procesadores, acerca de la búsqueda e interpretación de información de mercados.	- Documentos de contenidos del curso de capacitación. - Número de beneficiarios que recibieron el curso.	PROMPEX MINCETUR DIRCETUR
2.2.2	Establecer relaciones de cooperación y alianzas estratégicas con empresas importadoras y distribuidoras de los países que demandan tara y sus derivados.	2008 - 2011	- Al 2011 el 50% de las empresas exportadoras de la Región han establecido alianzas estratégicas con algún comprador nacional y/o extranjero.	- Número de acuerdos, convenios o contratos con socios comerciales nacionales e internacionales. - Número de empresas de la Región que han firmado dichos acuerdos	<u>Empresas procesadoras</u> PROMPEX DIRCETUR MM. RR. EE
2.2.3	Desarrollar un Programa de capacitación y asesoría, orientado a productores y procesadores, sobre técnicas de negociación y establecimiento de contratos con compradores nacionales e internacionales.	2008 - 2009	- Al 2008 se ha diseñado el Programa de Capacitación y se ha puesto en marcha. - Al 2009 se han llevado a cabo talleres sobre técnicas de negociación y establecimiento de contratos a nivel internacional.	- Documento del diseño del Programa de Capacitación. - Documentos de contenidos de los talleres. - Número de talleres. - Número de participantes en los talleres.	PROMPEX MM.RR.EE MINCETUR

ESTRATEGIA N° 2.3: Promover la oferta exportable de la tara de Amazonas en los mercados internacionales, proyectando una imagen de diferenciación de dicho productos y sus derivados.					
ACCIONES ESPECÍFICAS		PERIODO DE EJECUCIÓN	METAS	INDICADORES	INSTITUCIONES PARTICIPANTES
2.3.1	Desarrollar una política de mercadeo ante los compradores internacionales, en base a diferentes tipos de productos: goma, polvo, hojuelas, semillas.	2007 - 2008	- Al 2007 se ha realizado un análisis de las principales formas de mercadeo de las principales empresa exitosas y se desarrollan estrategias - Al 2008 se desarrollan planes para implementar dichas estrategias.	- Documento del estudio de las principales empresas. - Número de estrategias que se desarrollan en los planes.	<u>Gobierno Regional</u> Mesa de Trabajo Empresas procesadoras exportadoras
2.3.2	Diseñar e implementar una página web para promover la oferta exportable de tara de Amazonas, y difundirla a través del Portal Regional, el SIICEX y otros canales.	2008 - 2011	- Al 2008 se ha iniciado la difusión de la oferta exportable de la tara de la Región a través de una página web.	- Página web. - Número de visitas a la página.	<u>DIRCETUR</u> CERX Mesa de Trabajo
2.3.4	Diseñar y editar un Catálogo virtual e impreso, en varios idiomas, de la oferta Regional de la tara.	2008 - 2009	- Al 2008 se cuenta con un Catálogo virtual. - Al 2009 se cuenta con un Catálogo impreso.	- Tiraje de la impresión del Catálogo impreso.	CERX Mesa de Trabajo <u>DIRCETUR</u>
2.3.5	Participar en actividades de promoción comercial a nivel nacional e internacional.	2008 - 2011	- Al 2008 por lo menos una empresa procesadora exportadora participa en un evento internacional. - Al 2010 el 80% de las empresas procesadoras exportadoras participan en un evento internacional.	- Número de eventos de promoción comercial en los que se ha participado. - Número de empresas participantes.	<u>DIRCETUR</u> PROMPEX MM. RR.EE
2.3.6	Difundir en el exterior las ventajas de la tara y la oferta exportable de Amazonas coordinando con Misiones diplomáticas del Perú en el exterior.	2008 - 2009	- Al 2008 se informa a todas las delegaciones diplomáticas y Consejeros comerciales sobre la tara.	- Documentos de información. - Número de delegaciones diplomáticas informadas.	<u>MM. RR.EE.</u> Mesa de Trabajo
<b>OBJETIVO ESTRATÉGICO N° 3</b>		<b>Contar con mecanismos eficaces que faciliten la exportación de la tara y sus derivados, y permitan el acceso y la prestación de servicios de distribución física y financieros en mejores condiciones de calidad y precio.</b>			
ESTRATEGIA N° 3.1: Implementar mecanismos de concertación entre el sector público y privado, y generar insumos para adecuar el marco legal a las características de los negocios agrarios de la Región y al desarrollo articulado de la cadena de la tara.					
ACCIONES ESPECÍFICAS		PERIODO DE EJECUCIÓN	METAS	INDICADORES	INSTITUCIONES PARTICIPANTES
3.1.1	Elaborar un diagnóstico de las políticas, funciones y capacidades de las instituciones públicas nacionales, regionales y locales que puedan dar soporte al desarrollo de la cadena de la tara de Amazonas.	2008	- Al 2008 se conocen las funciones y capacidades de las instituciones públicas y privadas que pueden dar soporte a la cadena de la tara.	- Documento de Diagnóstico. - Número de instituciones públicas que pueden dar soporte a la cadena de la tara.	<u>Mesa de Trabajo</u> Gobierno Regional <u>DIRCETUR</u>
3.1.2	Establecer Acuerdos de Competitividad de las Cadena de Tara de Amazonas, tomando como referencia el resultado de la actividad 3.1.1.	2008 – 2011	- Al 2008 se ha diseñado el mecanismo de Acuerdos de Competitividad, que establece los compromisos del Estado y de los	- Documento de diseño del Mecanismo de Acuerdo de Competitividad.	<u>CNC</u> Gobierno Regional MINCETUR

			agentes económicos para el desarrollo de las cadenas de exportación de la tara. - Al 2011 se han firmado por lo menos 5 Acuerdos de Competitividad.	- Número de Acuerdos de Competitividad - Número de instituciones públicas y privadas participantes en dichos Acuerdos. - Número de organizaciones de recolectores, y de empresas participantes en dichos Acuerdos.	MINAG PRODUCE Mesa de Trabajo
<b>ESTRATEGIA N° 3.2: Mejorar las condiciones de comunicación vial e infraestructura en las zonas de recolección de la tara.</b>					
	<b>ACCIONES ESPECÍFICAS</b>	<b>PERIODO DE EJECUCIÓN</b>	<b>METAS</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>INSTITUCIONES PARTICIPANTES</b>
3.2.1	Elaborar un diagnóstico sobre la situación de la conexión vial entre las zonas de recolección de tara y los principales corredores viales y, en base a ello, elaborar propuestas para su mejora.	2007	- Al 2007 se ha elaborado el diagnóstico y la propuesta de mejoramiento de la infraestructura vial de las zonas de producción de tara.	- Documento de Diagnóstico. - Documento de Propuesta de mejora.	<u>DR Transp. Y Com.</u> DR Agraria
3.2.2	Incorporar en el presupuesto participativo del Gobierno Regional y Gobiernos locales la mejora de los accesos viales según documento generado en la actividad 3.2.1.	2007 - 2011	- Al 2008 se ha incluido en el Plan Vial de la Región algunas de las propuestas de mejoramiento. - En los años siguientes se han incluido en los Planes Viales el resto de propuestas de mejora.	- Número de propuestas y/o proyectos ejecutados. - Monto de presupuesto destinado a implementar las mejoras propuestas.	<u>Gobierno Regional</u> <u>Gobiernos Locales</u>
3.2.3	Ampliar, mejorar y mantener la infraestructura de riego, y construir sistemas de drenaje agrícola.	2008 - 2011	- Al 2008 se ha priorizado los proyectos para mejorar sistemas de riego y drenaje. - Al 2011 se han ejecutado los proyectos en un 50 %.	- Número de proyectos. - Recursos destinados a los proyectos - % de avance de los proyectos	<u>Gobierno Regional</u> MINAG DR Agraria Junta de Regantes
<b>ESTRATEGIA N° 3.3: Facilitar el acceso al financiamiento de los actores de la cadena exportadora de la tara de Amazonas.</b>					
	<b>ACCIONES ESPECÍFICAS</b>	<b>PERIODO DE EJECUCIÓN</b>	<b>METAS</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>INSTITUCIONES PARTICIPANTES</b>
3.3.1	Elaborar y actualizar una base de datos de fuentes de financiamiento retornable y no retornable.	2007	- Al 2007 se ha elaborado la base de datos que es parte del módulo de proveedores del Sistema de Regional Integrado de Información (actividad 2.1.1).	- Número de fuentes de financiamiento registradas.	<u>Mesa de Trabajo</u> ONGs APCI
3.3.2	Coordinar con dichas fuentes de financiamiento la canalización de recursos a los actores de las cadenas de exportación.	2007 - 2011	- Al 2007 se han establecido mecanismos de coordinación con las principales fuentes de financiamiento en la Región. - Al 2011 se han incrementado las fuentes de financiamiento presentes en la Región, - Al 2011 se han incrementado el porcentaje de recolectores de tara y procesadores que acceden a préstamos en un 50%.	- Número de recolectores de tara y procesadores que acceden a préstamos en la Región. - Monto de créditos otorgados a los recolectores de tara y a los procesadores.	<u>Mesa de Trabajo</u> MINAG AGROBANCO FONCODES

3.3.3	Evaluar la posibilidad de reconocer certificados de posesión para acceso a crédito.	2008	- Al 2008 se ha realizado un estudio legal, en coordinación con INRENA, sobre la posibilidad de certificados de concesiones, para los pequeños recolectores.	- Documento del Estudio Legal. - Número de reuniones de coordinación	<u>Mesa de Trabajo</u> MINAG AGROBANCO
3.3.4	Elaborar y difundir entre los actores de las cadenas exportadoras, una Guía Básica de información sobre los instrumentos financieros y requisitos de acceso.	2007 - 2008	- Al 2008 se ha elaborado la Guía Básica y se ha difundido. - Al 2008 se han realizado 2 talleres de capacitación sobre instrumentos financieros y requisitos de acceso.	- Documento de la Guía. - Tiraje de la impresión del documento. - Número de talleres realizados. - Número de asistentes a dichos talleres.	<u>Cámara de Comercio</u> CERX Gobierno Regional
3.3.5	Gestionar el financiamiento para la inversión de la planta procesadora de tara, en base a lo establecido en la actividad 1.5.2.	2008 -2009	- Al 2008 se ha obtenido el financiamiento para instalar la plantas procesadora.	- Monto del financiamiento.	<u>Gobierno Regional</u> Gobiernos Locales FONCODES
<b>ESTRATEGIA N° 3.4: Facilitar el acceso de recolectores, productores y procesadores a registros, certificaciones y autorizaciones.</b>					
<b>ACCIONES ESPECÍFICAS</b>		<b>PERIODOS DE EJECUCIÓN</b>	<b>METAS</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>INSTITUCIONES PARTICIPANTES</b>
3.4.1	Capacitar y asesorar para la formalización de las unidades productivas	2008	- Al 2008 se han realizado cursos de capacitación sobre aspectos legales, administrativos y tributarios de las unidades productivas.	- Documento de contenido de los Cursos. - Número de Cursos. - Número de personas/empresas asesoradas.	<u>MINAG</u> <u>DR Agraria</u> SUNAT
3.4.2	Facilitar la certificación orgánica de áreas de cultivo, empezando por aquellos productores que respondan a los criterios de producción orgánica.	2007 - 2010	- Al 2007 se ha diseñado y aprobado un mecanismo que facilita financiamiento para cubrir la certificación. - Al 2010 las áreas certificadas son acordes a las necesidades que existen para satisfacer demanda internacional.	- Línea de Crédito puesta a disposición. - Número de hectáreas certificadas.	<u>MINAG</u> AGROBANCO
<b>OBJETIVO ESTRATÉGICO N° 4</b>		<b>Desarrollar una cultura exportadora con visión global y estratégica que fomente capacidades de emprendimiento y buenas prácticas comerciales basadas en valores.</b>			
<b>ESTRATEGIA N° 4.1: Impulsar políticas y mecanismos institucionales que aseguren la ejecución del Plan Operativo (POP), su retroalimentación y el desarrollo integral y equitativo de la cadena de la tara en Amazonas.</b>					
<b>ACCIONES ESPECÍFICAS</b>		<b>PERIODO DE EJECUCIÓN</b>	<b>METAS</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>INSTITUCIONES PARTICIPANTES</b>
4.1.1	Conformar la Mesa de Trabajo para que lidere la ejecución del Plan Operativo de la tara.	2007	- Al 2007 se ha reconocido a la Mesa de Trabajo de la tara. - Al 2007 se ha diseñado la metodología de evaluación del desempeño de la Mesa de Trabajo y a partir del 2008 se aplica la	- Número de Mesas de Trabajo. - Documento de diseño de la metodología de evaluación de desempeño de la Mesa	<u>CERX</u> Gobierno Regional Mesa de Trabajo MINCETUR

			evaluación.	de Trabajo. - Red electrónica para seguimiento del desempeño de la Mesa de Trabajo.	
4.1.2	Realizar la evaluación y monitoreo de la ejecución del Plan Operativo.	2007 - 2011	- Desde el 2007 se realiza la evaluación y el monitoreo de la ejecución del Plan Operativo.	- Informes de evaluación y monitoreo	<u>Mesa de Trabajo</u> CERX MINCETUR
<b>ESTRATEGIA N° 4.2: Fortalecer la asociatividad y mejorar las capacidades para el manejo del negocio de la cadena exportadora de la tara, formando una cultura organizacional de coordinación y cooperación con visión empresarial.</b>					
<b>ACCIONES ESPECÍFICAS</b>		<b>PERIODO DE EJECUCIÓN</b>	<b>METAS</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>INSTITUCIONES PARTICIPANTES</b>
4.2.1	Capacitar y asesorar a los recolectores, productores y procesadores sobre la constitución y gestión de organizaciones asociativas.	2008 - 2009	- Al 2008 se ha capacitado y asesorado en gestión de organizaciones asociativas. - Al 2011 el 70 % de asociaciones tienen Planes Operativos en ejecución.	- Documento de contenido de la capacitación. - Número de talleres de capacitación. - Número de beneficiarios que recibieron la capacitación. - Documentos de Planes Operativos.	<u>Mesa de Trabajo</u> Gobierno Regional Gobiernos Locales MINCETUR MINAG
4.2.2	Capacitar y asesorar a los recolectores, productores y procesadores sobre los mecanismos de articulación de cadenas de exportación.	2008	- Al 2008 se ha capacitado sobre mecanismos de articulación de cadenas de exportación.	- Documento de contenido de la capacitación. - Número de talleres de capacitación. - Número de beneficiarios que recibieron la capacitación.	<u>CERX</u> Mesa de Trabajo MINCETUR DIRCETUR
4.2.3	Capacitar a los recolectores, productores, procesadores y empresas exportadoras en instrumentos de gestión.	2008 – 2009	- Al 2008 los recolectores, productores y procesadores han recibido capacitación en Planes de Negocios. - Al 2008 los recolectores, productores y procesadores han recibido capacitación en Gestión de Negocios de producción primaria. - Al 2009 las empresas exportadoras han recibido capacitación sobre gestión de empresas industriales. - Al 2009 los productores y empresas exportadoras han recibido capacitación sobre Buenas Prácticas Comerciales.	- Documento de contenido de la capacitación. - Número de talleres de capacitación. - Número de beneficiarios que recibieron la capacitación.	<u>CERX</u> MINCETUR DIRCETUR Mesa de Trabajo
4.2.4	Realizar un Concurso para incentivar entre los recolectores, productores, procesadores y empresas exportadoras, las mejoras tecnológicas y la innovación productiva y comercial.	2007 - 2011	- Al 2007 se diseña el concurso y se busca fuentes de financiamiento. - Al 2008 se realiza la primera versión del Concurso, y los años siguientes se replica.	- Documento del diseño del Concurso. - Documento de Convocatoria y Bases.	<u>Gobierno Regional</u> DR Agraria PRODUCE DIRCETUR

				- Número de propuestas recibidas. - Número de iniciativas premiadas.	
<b>ESTRATEGIA N° 4.3: Promover una actitud favorable de la sociedad civil de la Región hacia la actividad exportadora de tara.</b>					
ACCIONES ESPECÍFICAS		PERIODO DE EJECUCIÓN	METAS	INDICADORES	INSTITUCIONES PARTICIPANTES
4.3.1	Elaborar y difundir periódicamente artículos y notas de prensa sobre la producción, procesamiento y exportación de la tara de Amazonas y sobre los avances de la ejecución del Plan Operativo.	2007 - 2011	- Al 2007 se ha definido la política de difusión de la Mesa de Trabajo y se ha iniciado la difusión de información por medios masivos de la Región.	- Documento de política de difusión. - Número de artículos y notas de prensa.	<u>Mesa de Trabajo</u> DIRCETUR
4.3.2	Organizar periódicamente visitas de campo de las principales autoridades y representantes de la sociedad civil, a los campos de cultivo y plantas de procesamiento.	2009 - 2011	- A partir del 2009 se han realizado anualmente visitas a los campos de cultivo y plantas de procesamiento.	- Número de visitas. - Número de visitantes.	<u>Mesa de Trabajo</u> DIRCETUR
4.3.3	Promover la formulación y ejecución de Planes Integrales de Gestión de Residuos Sólidos – PIGARS y realizar campañas de concientización de la población urbana y rural en relación a la disposición de la basura para cuidar el medio ambiente necesario para garantizar una producción orgánica	2007 - 2008	- Al 2007 se ha diseñado y dado inicio a la campaña para la población y se ha logrado el compromiso de algunos gobiernos locales - Al 2010 se ha mejorado la disposición final de la basura	- Número de gobiernos locales con Planes Integrales de Gestión de Residuos Sólidos – PIGARS - % de avance de los planes	<u>CAR Amazonas</u> CONAM Gobiernos locales
<b>ESTRATEGIA N° 4.4: Orientar la formación de los recursos humanos de la Región para que satisfagan los requerimientos de la cadena de la tara.</b>					
ACCIONES ESPECÍFICAS		PERIODO DE EJECUCIÓN	METAS	INDICADORES	INSTITUCIONES PARTICIPANTES
4.4.1	Formar como promotores de exportación de tara a profesionales y técnicos que pertenezcan a organizaciones de Promoción y Desarrollo productivo y empresarial de Amazonas.	2008	- Al 2008 se han formado 15 promotores de exportación de tara.	- Número de promotores formados.	PROMPEX DIRCETUR CERX ONG
4.4.2	Organizar Congresos Anuales Nacionales y Regionales sobre la tara.	2008 - 2010	- A partir del 2008 se realiza un Congreso Regional y/o Nacional cada año.	- Número de Congresos. - Número de participantes. - Número de ponencias.	<u>Universidades</u> Gobierno Regional ONG
4.4.3	Elaborar e incorporar contenidos sobre la tara y otras plantas medicinales en la currícula de los colegios de la Región.	2008 - 2009	- Al 2008 se ha incorporado en la currícula secundaria temas relacionados a los aspectos históricos, biológicos, agronómicos, industriales y económicos de la tara.	- Documento de contenidos. - Aprobación por las autoridades educativas de la Región.	<u>DR de Educación</u> Gobierno Regional
4.4.4	Incorporar cátedras especializadas en tara y otras plantas medicinales y de uso industrial así como sobre agronegocios de exportación en las carreras afines de las Universidades e Institutos Tecnológicos de Amazonas.	2008 - 2009	- Al 2009 se ha incorporado en la currícula de las Universidades e Institutos las cátedras sobre la tara.	- Documento de contenidos. - Aprobación por las autoridades universitarias.	<u>Universidades</u> Gobierno Regional

## **BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES**

- Caesalpinia Spinosa o Caesalpinia Tinctoria - LA TARA.  
<http://taninos.tripod.com/>
- Económika. Suplemento de Economía y Negocios. El Peruano. Año 2 Nro 33. Noviembre 2005.
- Estadísticas de PROMPEX: PrompexStat. Varios Años.  
<http://www.prompex.gob.pe/stat/>
- Estadísticas de Comercio Exterior. UN Commodity Trade Statistics Database (UN Comtrade). 2000-2004.  
<http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>
- Estudio de Tara: [http://www.biocomercioperu.org/fichatecnica\\_2.htm](http://www.biocomercioperu.org/fichatecnica_2.htm)
- Estudio de Mercado de la Tara. Schiaffino, J., Programa de Desarrollo Sostenible. GTZ. Cajamarca 2004.
- Manual del Cultivo de la Tara: [http://www.gtz-rural.org.pe/publicaciones/Manual\\_El\\_cultivo\\_de\\_tara\\_en\\_Cajamarca.pdf](http://www.gtz-rural.org.pe/publicaciones/Manual_El_cultivo_de_tara_en_Cajamarca.pdf)
- Producción no Maderable por Departamento y Especie. 1997-2003. INRENA. 2006

## **PARTICIPANTES EN LA ELABORACIÓN DEL PLAN OPERATIVO DE LA TARA DE AMAZONAS**

- Equipo Consultor del Consorcio SASE-KIPU
  - Fernando Villarán – Asesor Técnico, Presidente de SASE
  - Sonia Arce Serpa, Jefe del Equipo, Gerente de KIPU Internacional
  - Vilma Gómez Galarza
  - Jessica Agüero Rosales
  - Teodoro Sanz Gutiérrez