

Consideraciones en el desarrollo de una metodología para la implementación de los principios y criterios del Biocomercio en el marco del proyecto PeruBiodiverso

Consultor: Jocelyn Ostolaza Beytia
Periodo de consultaría : Octubre- Diciembre 2007

Contenido

Introducción	3
Metodología.....	5
Enfoque conceptual del Biocomercio	6
Principales hallazgos	12
Consideraciones en la metodología para la asistencia técnica y capacitación planificación de la implementación de los principios y criterios del Biocomercio enfoque, pasos, socios y formatos	19
Lineamientos marco para establecer una estrategia de implementación de los Principios y Criterios del Biocomercio	53
Fuentes revisadas	57
<i>Anexo 1. Actores entrevistados.....</i>	58
<i>Anexo 2. Lista de potenciales proveedores de servicios</i>	59

Introducción

Los acuerdos y compromisos internacionales establecen responsabilidades de los países participantes en relación al desarrollo socio económico; con la declaración de Río en 1992, se definen los primeros lineamientos para temas relacionados a la explotación de los recursos naturales, tenencia de la tierra, acceso a los recursos genéticos y derechos asociados a propiedad intelectual.

A partir del 2002, el Perú inicia la formulación del Programa Nacional de Promoción del Biocomercio en el marco de la Estrategia Nacional de Diversidad Biológica como reafirmación del Convenio de Diversidad Biológica¹, cuyos propósitos son contribuir a la conservación de la biodiversidad, la superación de la pobreza y la descentralización económica; impulsando el desarrollo sostenible del país en base al uso racional de la biodiversidad nativa.

Actualmente, el conocimiento de los lineamientos del CDB y otros acuerdos relacionados al cambio climático, por ejemplo, son estratégicos en el desarrollo y planificación de los negocios relacionados a la biodiversidad. En ese sentido es clave el conocimiento y compromiso del sector privado peruano frente a estos procesos de toma de decisión y definición de políticas internacionales.

Sin embargo, a pesar de la relevancia de la participación del sector privado, no hay el suficiente conocimiento y ni incentivos específicos para aquellos negocios que estén asociados al cumplimiento del CDB a través de procesos de conservación y uso sostenible.

El Biocomercio, representa una propuesta de modelo de desarrollo, herramientas de gestión e incentivos en el mercado para implementar el CDB, sin embargo la experiencia recogida demuestra que es necesario esfuerzos articulados entre el sector público y privado en incrementar el conocimiento y explorar alternativas creativas que permitan monitoreo y diferenciar productos a lo largo de toda la cadena de valor con la finalidad de fomentar un mayor compromiso del sector privado y especialmente del consumidor con las metas del CDB.

En este marco, el Proyecto Perú Biodiverso² busca el fortalecimiento de cadenas de valor en el Biocomercio³ contando con el compromiso del sector privado. Por ello, para el diseño de la propuesta, se ha considerado como principal grupo meta a las empresas procesadores y comercializadores, las actividades llevadas a cabo por el equipo consultor para el desarrollo de este informe han sido las siguientes:

¹ El Convenio de Diversidad Biológica, fue suscrito en julio de 1992, en el marco de la cumbre de la Tierra y tiene carácter mandatorio para los países firmantes, entre ellos el Perú

² El proyecto Perubiodiverso, busca contribuir a la mejora de la calidad de vida de la población rural mediante el uso sostenible de la Biodiversidad. Es un proyecto enmarcado en el Programa Nacional de Biocomercio Perú apoyado por la cooperación suiza y alemana.

³ Cadenas priorizadas en el proyecto Peru Biodiverso: Tara, Maca, Yacón, Camu Camu y Sacha Inchi.

1. Recopilar información ya publicada y validada en proyectos como BTFP/UNCTAD, FSC, Orgánicos, SQF y otras iniciativas relacionadas a la implementación de estándares de calidad en la producción.
2. Reunión grupal con el sector privado a fin de recoger sus apreciaciones, a través de preguntas claves sobre biocomercio y cadena de productos naturales; la implementación de los principios y criterios y las perspectivas del sector.
3. Reunión grupal con Comisión Nacional de Promoción del Biocomercio a fin de recoger de los representantes insumos y observaciones a ser incorporados en la consultaría.
4. Entrevistas con actores claves del sector público y privado para complementar las apreciaciones e identificar posibilidades de alianzas.

El presente informe propone principalmente consideraciones de metodología y contenido para una propuesta de capacitación y planificación incorporando los Principios y Criterios del Biocomercio para el fortalecimiento de las cadenas de valor del proyecto Perú Biodiverso, en respuesta al objetivo central de los términos de referencia.

Metodología

La metodología de la consultoría ha tomado de insumo la información cualitativa recopilada a través de la selección de una muestra pequeña, compuesta por casos de estudio, experiencia y conocimiento de instituciones y empresas que han tenido relación y no relación con el Biocomercio hasta la fecha. Estas fuentes han sido consultados a través de reuniones grupales y entrevistas individuales.

2.1 Selección de la muestra

Existen diversas maneras de seleccionar casos y fuentes⁴ ricas en información, para el caso de la presente consultoría se identificó las siguientes fuentes e procedimiento para recopilación de información:

Selección de la muestra	Naturaleza de las preguntas e indicadores para el análisis y entrevistas	Procedimiento para la recopilación de información
Casos de estudios: Empresas evaluadas en cumplimiento de los principios del Biocomercio en el programa SQF	Cuestiones relacionadas a los cuellos de botella para el cumplimiento de los Principios	Revisión de reportes emitidos por el programa BTFP ⁵ y de evaluación de principios y criterios del Biocomercio versión 2005 (Programa de asistencia técnica SQF) e identificación de las limitaciones encontradas
Empresas con alguna participación en actividades del PNB ⁶	Preguntas estructuradas en tres sesiones (oportunidades de la cadena en biocomercio, principios y criterios, perspectivas) y cuestiones relevantes en base a las respuestas durante las sesiones de trabajo	Reunión grupal convocada por el gremio del sector de Productos Naturales- IPPN ⁷ en colaboración con ADEX ⁸
Muestra de empresas sin participación en actividades del PNB	Preguntas estructuradas (definición del Biocomercio, Principios y criterios) y cuestiones relevantes en base a las respuestas durante reuniones y entrevistas	Entrevista personal
Instituciones participantes de la CNPB ⁹	Preguntas relevantes en base entrevistas (definición del Biocomercio, Principios y criterios) y programas estructurados durante reuniones y entrevistas	Reunión grupal convocada por la secretaría técnica del CNPNBP
Instituciones no participantes de la CNPB	Preguntas relevantes en base entrevistas y programas estructurados (definición del Biocomercio, Principios y criterios) durante reuniones y entrevistas	Entrevistas personales

⁴ Revisar anexo: Lista de actores entrevistados

⁵ BTFP - Programa de Facilitación del Biocomercio de la Iniciativa Biocomercio de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo

⁶ PNB. Programa Nacional de Biocomercio Perú

⁷ IPPN. Instituto Peruano de Productos Naturales

⁸ ADEX. Asociación de Exportadores

⁹ CNPB. Comisión Nacional para la Promoción del Biocomercio

Enfoque conceptual del Biocomercio

3.1 Marco conceptual

La biodiversidad es definida como la riqueza de una gran variedad de seres vivos y ecosistemas que existen en un área determinada que son utilizados como bienes y servicios para industrias de la alimentación, salud, vestimenta, entretenimiento entre otros. Para el mundo rural la biodiversidad tiene un mayor significado pues representa a la tierra en su totalidad, la cual es sagrada para la sobre vivencia; y de ella surgen o se sustenta la diversidad de especies que forman la vida¹⁰.

El comercio es la actividad socioeconómica de intercambio a través de la compra/venta de bienes y servicios en un mercado de oferta y demanda, otorgando así un valor a los productos (económico o en otros bienes a través del trueque). En este sentido, el comercio puede reportar beneficios apreciables en materia de bienestar y desarrollo si se mejora la eficiencia en la distribución de beneficios y la utilización de la capacidad local, pero ninguno de estos beneficios esta garantizado por siempre, ya que el comercio se rige por efectos dinámicos relacionado a las tendencias del consumo y políticas internacionales.

En el comercio de los productos derivados de la biodiversidad, existe un importante reto en asegurar una oferta sostenida para lograr satisfacción de una demanda en crecimiento, por ello existe la relación es directa entre actividades de conservación de la biodiversidad (asegurar materia prima) y desarrollo local (puestos de trabajo e ingresos).

Para países megadiversos como Perú, el comercio de productos de la biodiversidad representa una oportunidad para el desarrollo en especial en industrias¹¹ orientadas a mercados especializados en lo natural y sostenible¹².

Biocomercio se entiende como aquellas actividades de recolección, producción, transformación y comercialización de bienes y servicios derivados de la biodiversidad nativa (recursos genéticos, especies y ecosistemas) que involucran prácticas de conservación y uso sostenible y son generados con criterios de sostenibilidad ambiental, social y económica.

La iniciativa Biocomercio es reconocida por CDB en la promoción del uso sostenible de la biodiversidad nativa, como una medida concreta, buscando la reconciliación entre la conservación y el desarrollo¹³ de los países y comunidades ricas en biodiversidad.

3.2 Cronología en el desarrollo de los Principios y Criterios del Biocomercio

En el ámbito internacional, la Iniciativa de Biocomercio fue lanzada por la UNCTAD¹⁴, en el marco de la III reunión de las Partes del CDB (1996), con el objetivo de estimular en los países megadiversos el comercio y la inversión en bienes y servicios derivados del aprovechamiento sostenible de la biodiversidad, bajo tres pilares fundamentales de la sostenibilidad: económica, social y ambiental. Para poner en marcha esta iniciativa, a partir del año 1999, inicia la creación de los Programas Nacionales de Biocomercio en Colombia, luego en Ecuador, Perú, Bolivia cuya principal finalidad sería ser el soporte político y el marco institucional para promover el Biocomercio.

10 2004.Sandro Chavez. Colegio de Biólogos del Perú. Presentación: Aspectos sociales a considerar en la conservación y buen uso de la biodiversidad. Taller sobre Buenas practicas en Biocomercio. Programa Buenas Practicas en el sector de Ingredientes y Productos Naturales.

11 Industrias relacionadas a medicina natural, alimentos, cosmética, ecoturismo, mascotas, artesanías

12. Hoy el mercado de productos de la biodiversidad es cuatro veces más grande que el promedio registrado en el ultimo año, superando aproximadamente los 100 billones de dólares Background discussion note for workshop Market for biodiversity goods and services. 2007.European Initiative on Business and Biodiversity.

13 Gonzalo Flores et al. Manual de Extensión Forestal de Bolivia, 1993

14 UNCTAD. Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo

En el ámbito regional, han surgido alianzas estratégicas, como el Programa Andino de Biocomercio, el cual se origina durante la Cumbre de Johannesburgo (2002), con la suscripción de un acuerdo de cooperación institucional, entre la UNCTAD, la CAN¹⁵ y CAF. Y el Programa Amazónico de Biocomercio, que se genera a partir de un acuerdo de cooperación institucional entre UNCTAD, OTCA¹⁶ y la GTZ¹⁷; suscrito con el objetivo de generar sinergias para facilitar un entorno político y normativo para el desarrollo del biocomercio en los países amazónicos, en concordancia con los lineamientos de la OTCA.

En este contexto el proceso de establecimiento de los Principios del Biocomercio ha sido coordinado por la iniciativa Biocomercio de la UNCTAD a través del BTFP con los programas nacionales entre el 2004 al 2007 que puede dividirse en tres etapas:

1. Fortalecimiento de la base institucional (1995 -2005)
2. Desarrollo de propuestas y consenso validación de los P&C a nivel nacional y regional (2003 - 2006)
3. Desarrollo y consulta global según lineamientos de la OMC y ISEAL de indicadores y mecanismos de verificación en las cadenas promovidas en el BTFP de la UNCTAD (2006- 2007)

En el siguiente cuadro se resume la evolución del desarrollo de estas tres etapas para la puesta en práctica del Biocomercio a nivel nacional, regional e internacional:

	Internacional	Regional	Nacional
Creación de la Base institucional	1995. Se crea la Iniciativa Biocomercio UNCTAD 2003. Inicia Programa BTFP UNCTAD	2002. Se crea Programa Biocomercio Andino / UNCTAD-CAN-CAF 2005. Se crea Programa Biocomercio Amazónico/ OTCA-UNCTAD-GTZ	1999. Colombia Se crea programa 2001. Ecuador. Se crea programa nacional 2003. Perú, Bolivia Se crea programa nacional 2004. Brasil, Venezuela 2005. Uganda, Costa Rica se crea programa nacional
Principios y criterios del Biocomercio	2004. CDB Principios y directrices Addis Abeba para la utilización sostenible de la diversidad biológica 2006. Se publica el documento UNCTAD. Iniciativa biotrade Principios y criterios ¹⁸	2004. UNCTAD. Taller de diseño de Principios y Criterio con los Programas Nacionales de la Región Andina	2003. Colombia publica Cartilla Principio y Criterios del Biocomercio
Propuestas de Marco de verificación e indicadores de acuerdo a cada sector productivo	2006. Estudio sobre la Iniciativa Biocomercio y procesos de verificación y certificación 2007. UEBT. ¹⁹ Marco del marco de verificación de Biocomercio para Ingredientes nativos.	2006. UNCTAD BTFP-CAN Taller de Discusión sobre verificación y medición de impactos de las actividades del Biocomercio	2004. Colombia. Guía de buenas practicas de campo para biocomercio. 2004. Ecuador. Principios y criterios Biocomercio. Evaluación de sostenibilidad proyectos piloto en Biocomercio 2004. Perú. Matriz de selección de proyectos piloto en Biocomercio 2005. Perfil de verificación del cumplimiento de principios y criterios del Biocomercio para ingredientes naturales en el marco del programas de gestión de la calidad

¹⁵ CAN. Comunidad Andina

¹⁶ OTCA. Tratado de Cooperación Amazónica

¹⁷ GTZ. Agencia Técnica de Cooperación Alemana

¹⁸ Mayor información sobre la Iniciativa Biocomercio de la UNCTAD se encuentra en www.biotrade.org

¹⁹ El 10 de setiembre del 2007, se aprobó a través por consulta publica mundial el marco de verificación para ingredientes naturales de la UEBT en un 89.6% mayor explicación sobre el proceso se encuentra en www.eclspace.org

Cabe resaltar que el desarrollo de lineamientos como los principios y criterios en Biocomercio es reciente, y es un proceso de mejora continua ya que cada día se recogen y reconocen lecciones y correspondencia con otras iniciativas de desarrollo y certificación ambiental como por ejemplo producción orgánica, comercio justo y agricultura sostenible.

En este sentido, para el diseño de la propuesta solicitada para esta consultoría, se tomará de referencia los documentos desarrollados en el marco internacional, regional y nacional más recientes; debido a que son el resultado de un proceso participativo de discusión y consulta continua.

3.3 Principios y criterios del Biocomercio

La iniciativa Biocomercio de la UNCTAD en coordinación con los programas nacionales y regionales de Biocomercio de la región Andina, África han adoptado siete principios²⁰ del Biocomercio:

Principio 1. Conservación de la biodiversidad

Este es el primer elemento del Convenio sobre Diversidad Biológica; a través de este principio se fomenta mantener la diversidad biológica en todas sus escalas (genes, especies, ecosistemas).

Principio 2. Uso sostenible de los recursos de la biodiversidad

Este principio apoya la implementación del segundo objetivo del Convenio sobre la Diversidad Biológica. Los productos del biocomercio se deben obtener bajo sistemas que permitan y demuestren la sostenibilidad del recurso utilizado y del ecosistema involucrado. Para ello, las iniciativas deben definir instrumentos para la aplicación de buenas prácticas de manejo y monitoreo para orientar, diseñar y mejorar los procesos productivos implementados.

Principio 3. Distribución justa y equitativa de beneficios derivados del uso de la biodiversidad

Este Principio corresponde al tercer objetivo del Convenio sobre Diversidad Biológica. Para asegurar una distribución justa y equitativa es importante que los beneficiarios tengan acceso a información relevante relacionada con la comercialización de los productos de Biocomercio y sean involucrados en las negociaciones de los precios y condiciones de compra.

Principio 4. Sostenibilidad socio-económica (de gestión productiva, financiera y de mercado)

La competitividad y viabilidad socioeconómica en productos manejados sosteniblemente es el principio que mayor relación tiene con el objetivo de los negocios tradicionales, y a través del cual se fomenta que el biocomercio se posicione en los mercados específicos y mantenga en ellos por el tiempo suficiente para generar los beneficios esperados.

Principio 5. Cumplimiento de la legislación nacional e internacional

Si bien la verificación del cumplimiento es una labor del Estado, el Principio 5 está orientado a fomentar el conocimiento sobre la legislación relevante por ejemplo:

- La legislación ambiental

²⁰ 2005. UNCTAD Biotrade Initiative. Implementation Strategy

- La legislación tributaria
- La legislación agrícola y de vida silvestre
- Los reglamentos de calidad
- La legislación sobre la propiedad intelectual
- Permisos de exportación

Principio 6. Respeto de los derechos de los actores involucrados en el Biocomercio

La generación de capital social es uno de los pilares del desarrollo sostenible, por esta razón el respeto de los derechos de los actores que de una u otra manera interactúan con la iniciativa y la generación de desarrollo local son fundamentales en la gestión de una iniciativa de Biocomercio.

Principio 7. Claridad sobre la tenencia de la tierra, el uso y acceso a los recursos naturales y a los conocimientos

Transparencia y claridad son elementos que deben existir en un manejo responsable de una iniciativa en especial sobre sus derechos de acceso. De esta manera se hace posible establecer las inversiones a largo plazo, implementar las medidas de manejo correspondientes para asegurar la sostenibilidad y definiendo responsabilidades de cada actor en el manejo de las especies.

3.3.1 Implementación de los Principios y Criterios

Los principios son reglas o lineamientos que permiten orientar el razonamiento de un proceso. Los siete principios del Biocomercio fueron diseñados para orientar las actividades de las iniciativas de biocomercio en tres los soporte de la sostenibilidad: ambiental, económico y social. Es importante resaltar que responden a los objetivos de diferentes acuerdos multilaterales para la conservación, comercio y desarrollo sostenible²¹.

Estos principios son descritos por criterios que establecen aquellas características que diferencian las iniciativas productivas en biocomercio de otras actividades económicas que no persiguen la sostenibilidad.

Finalmente, la implementación de los principios y criterios responde a un modelo económico que considera los siguientes enfoques :

Cadena de valor	Gestión adaptativa	Eco sistémico²²
A lo largo de las cadenas de valor, se integran acciones relacionadas a los principios y criterios que asegurarán el fortalecimiento y la articulación entre actores de una cadena productiva; la implementación de prácticas para el uso sostenible y la conservación de la biodiversidad, así como la distribución equitativa de los beneficios directos e indirectos entre los participantes de la	El manejo o gestión adaptativa se basa en acciones de experimentación, seguimiento, ajuste y acción. De esta manera la puesta en práctica de este enfoque, se puede integrar en los planes de manejo y en la implementación de sistemas de gestión de calidad, permitiendo identificar impactos sobre especies, ecosistemas y el mejoramiento continuo de las prácticas productivas y de manejo llevadas a cabo por las organizaciones privadas.	Iniciar un proceso sostenible requiere una visión integrada entre aspectos sociales y ecológicos considerando las interacciones entre los elementos que están involucrados en los sistemas productivos en un espacio. Este enfoque se aplica en la práctica en diferentes procesos, desde la planificación, la selección de tecnologías, y la organización de los actores de Biocomercio, debido a que las decisiones y acciones deberán tener en cuenta los posibles impactos generado sobre las especies, los hábitats, los ecosistemas y las comunidades locales.

²¹ Los objetivos del Convenio de Diversidad Biológica son la conservación de la biodiversidad, el uso sostenible de la biodiversidad y la distribución equitativa de los beneficios de los recursos genéticos. Asimismo el Biocomercio responde a los objetivos de la Comisión de Desarrollo Sostenible (CDS) y a los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM). Igualmente, dada la relevancia del comercio para especies y ecosistemas específicos, los Principios y Criterios consideran y secundan a la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES), a la Convención de las Naciones Unidas de Lucha contra la Desertificación (CNULD), y a la Convención de Ramsar sobre los Humedales (Ramsar).

²² En el caso del Biocomercio el enfoque eco sistémico responde a la necesidad de integrar en los procesos de cambio en la gestión de las cadenas productivas a fin de tener capacidades en auto organización, reproducción/crecimiento y de auto generación de las condiciones para la continuidad y bienestar colectivo de las personas que participan.

cadena.		
---------	--	--

Son incorporados en las acciones a nivel de:

Marco institucional del Biocomercio	Sectores productivos	Iniciativas productivas
Los principios y criterios permiten guiar y dar seguimiento de las acciones de los programas y proyectos nacionales, regionales e internacionales, lo que generara información clave sobre el desarrollo y evolución del impacto generado, selección de iniciativas, guía para organizaciones en la elaboración de planes de trabajo, selección de cadenas de valor, apoyo financiero a organizaciones y desarrollo de normas para verificación, entre otros.	Definiendo acciones claves de mercadeo para impulsar el desarrollo sostenible. Por ejemplo en el caso de ingredientes y productos naturales el desarrollo de instrumentos como el marco de verificación ha permitido la alianza de diversas iniciativas a fin de impulsar una diferenciación relacionada a Biocomercio en el mercado de los ingredientes naturales nativos y fomentar procesos business to business. En el caso de productos relacionados a fauna como el cuero y carne del caimán yacare en Bolivia, peces ornamentales en Perú, Colombia, Vietnam y Brasil, mascotas en Uganda; el ecoturismo, flores tropicales en Colombia, Cacao en Ecuador han iniciado el desarrollo de estos instrumentos de verificación con el fin de impulsar procesos de monitoreo de impactos, diferenciación y acceder a mercados nicho.	Permite fomentar y comunicar la implementación de practicas sostenibles en los tres aspectos de la sostenibilidad (social, ambiental y económico) ya sea a nivel de empresa procesadora / exportadora o como empresa productora / recolectora. Los principios y criterios se integran en las actividades del día a día , en las relaciones con sus empleados, sus proveedores y clientes, de estas iniciativas y permiten definir acciones de mejora correctivas, y medir avances sobre los procesos o etapas en la cadena de valor.

3.4 Principios del Biocomercio y Competitividad a lo largo de una cadena

Actualmente, la inversión en conservación y uso sostenible de la biodiversidad está tomando una mayor consideración por parte del sector empresarial, no sólo por el abastecimiento sostenido de la materia prima, sino también por que es posible generar ganancias a nivel económico y de la organización a través del comportamiento ético y transparente para mejorar la eficiencia de los negocios²³.

Sin embargo, las cadenas de valor en productos de biodiversidad bajo el enfoque del biocomercio presentan necesidades específicas para mantener competitividad, que están relacionadas solucionar cuellos de botella normalmente derivadas del trabajo en condiciones de áreas de alto nivel de pobreza, legislación no adecuada o ausente y poco conocimiento sobre la biodiversidad. Por lo tanto, en una cadena de valor tomando de motor a la empresa, debería contempla diversas estrategias²⁴ que para incrementar competitividad a través de aspectos relacionados a la conservación y desarrollo en su gestión y organización.

Por lo tanto, existe una clara correspondencia entre la competitividad en la cadena, la visión de la integración entre la conservación y el desarrollo²⁵ y los principios del Biocomercio; por ejemplo, en una cadena competitiva requiere establecer una visión clara que responda a los objetivos y permita definir las acciones correctas; articular alianzas y rentabilidad para

23 Malca, O. Programa Nacional de Biocomercio PROMPEX. Estrategias para fortalecer las actividades de mercadeo de productos de la biodiversidad a nivel subnacional, nacional, regional y/o internacional.

24 Adaptado de CEPAL, Elementos de competitividad sistémica de las PYMES del istmo centroamericano; LC/MEX/L.499.8 de noviembre 2001 citado en Malca, O. Programa Nacional de Biocomercio PROMPEX. Estrategias para fortalecer las actividades de mercadeo de productos de la biodiversidad a nivel subnacional, nacional, regional y/o internacional. Informe de consultoría Fase preparatoria proyecto Biocomercio GEF-CAF.

25 2007. Fernando Gherzi. Benjamín Kroll. Presentación: Alianzas empresariales para la sostenibilidad. Experiencia ProNaturaleza PATS. Taller Intercambio de Experiencias en Productos forestales no maderables y oportunidades de Biocomercio. Conservación Internacional Perú

asegurar crecimiento y bienestar de los actores involucrados o promover innovación impulsando programas de investigación en muchos casos sobre conocimientos tradicionales como se indica en el cuadro siguiente.

Principios del Biocomercio	Claves de éxito integrados a la conservación y desarrollo	Aporte en la cadena a través del fortalecimiento de sus actores productivos, procesadores y comercializadores
<p>P1: Conservación de la biodiversidad.</p> <p>P2: Uso sostenible de la Biodiversidad</p> <p>P3: Distribución equitativa de los beneficios derivados de la biodiversidad.</p>	Claridad de objetivos y metas de conservación y desarrollo	Presentan una visión clara sobre sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas; como las rutas para el desarrollo y comercialización del producto.
<p>P3: Distribución equitativa de los beneficios derivados de la biodiversidad.</p> <p>P6: Respeto de los derechos de los actores involucrados.</p>	Asociaciones sociales eficaces y equitativas con individuos y grupos clave, privilegiando el trabajo con emprendedores locales	Es capaz de enfrentar aperturas de nuevos mercados porque se soporta en alianzas a lo largo de la cadena han sido fortalecidas por la claridad, confianza, formalidad y respeto entre las partes
<p>P4: Sostenibilidad socioeconómica</p> <p>P7: Claridad sobre el acceso a los recursos, la tenencia y los conocimientos</p>	Incentivos para la valoración de la diversidad biológica y la conservación	La innovación es clave para sostener la competitividad. Perú y su biodiversidad biológica y cultural tienen una amplia gama de oportunidades para incrementar esta capacidad. Este proceso requiere claramente de respetar la regulación en temas de calidad, seguridad, de acceso a estos conocimientos y recursos, mejorar procesos generando un valor rentable en el mercado.
<p>P4: Sostenibilidad socioeconómica</p> <p>P3: Distribución justa y equitativa de los beneficios</p>	Suficiente conciencia, conocimiento y capacidad técnica.	Fortalece y organiza sus recursos corporativos de acuerdo a las capacidades técnicas y financieras de las partes a fin de lograr y sostener eficiencia y eficacia en sus procesos y servicios

En este sentido, analizar esta correspondencia no sólo nos permite identificar acciones y paralelos para definir claves para el diseño de metodología y contenidos para el fortalecimiento de la cadena de valor, sino también, evidencia que la integración de los aspectos de conservación y desarrollo perseguidos en los principios y criterios no son un proceso ajeno a la gestión para incrementar la competitividad.

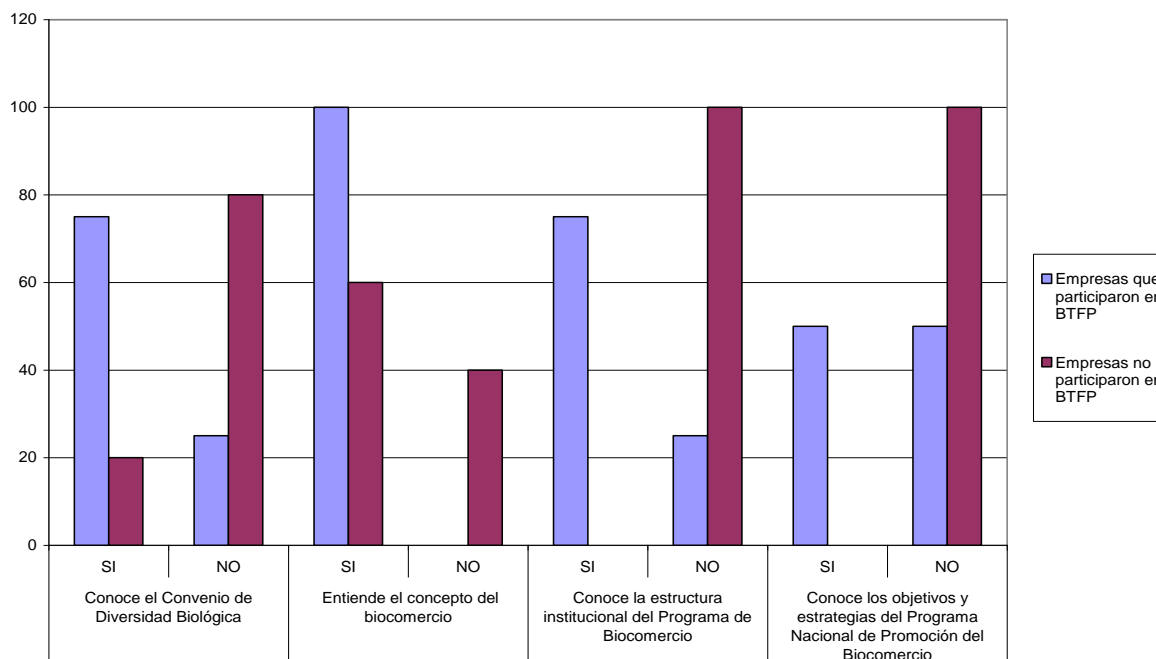
Principales hallazgos

4.1 Conocimiento del marco conceptual de Biocomercio

4.1.1 A nivel del sector privado – empresas del sector de ingredientes y productos naturales

Se entrevistó directamente a 13 empresas (8 empresas participantes en el BTFP y 5 no participaron en BTFP) es importante resaltar los siguientes hallazgos:

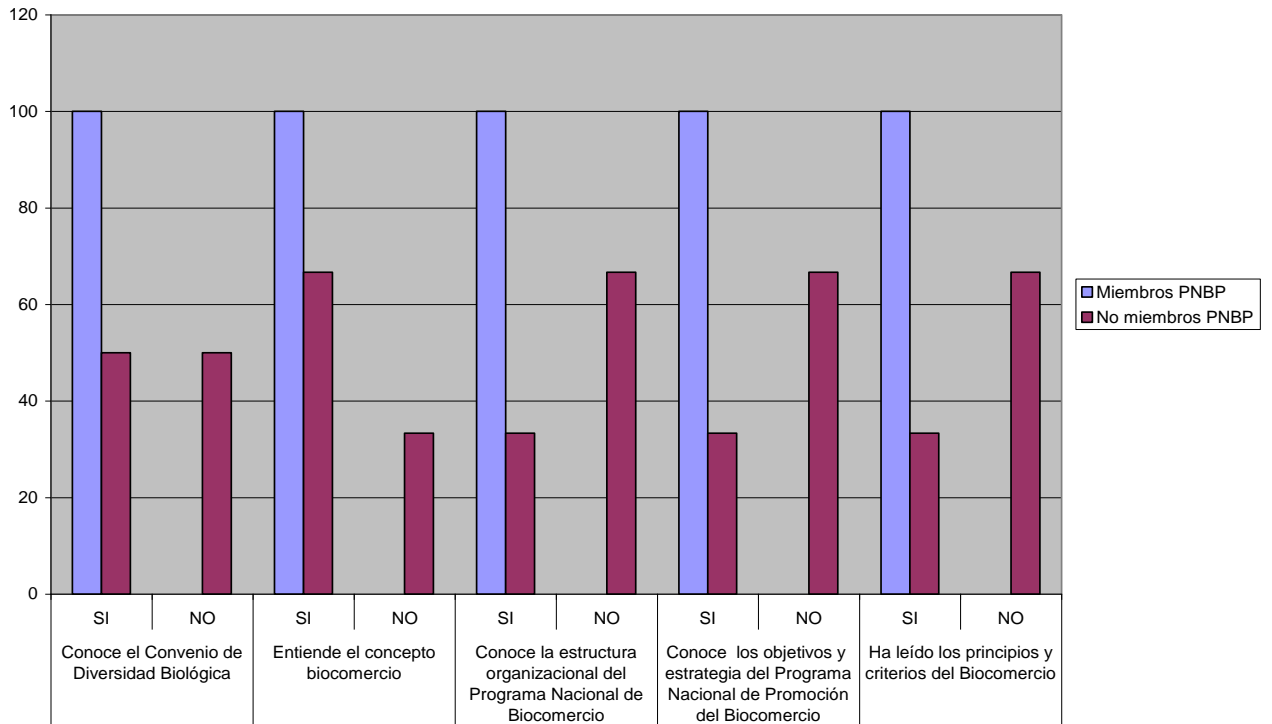
1. Las empresas que no han tenido contacto con BTFP anteriormente no conocen el CDB en un 80%, sin embargo esta debilidad también se refleja en un 25% de las empresas que tuvieron participación de las actividades durante el BTFP, una de las principales razones indicadas por la falta de desconocimiento fue porque las empresas identifican al CDB como un tema político, entre países, y no afecta sus actividades como empresa.
2. Un dato importante en relación al concepto del Biocomercio, es que 40% de las empresas que trabajan productos derivados de la biodiversidad en la industria de ingredientes y productos naturales que no entienden el concepto del Biocomercio, y algo que llama la atención es que el Biocomercio es relacionado con iniciativas de comercio justo únicamente o producción orgánica en general, es decir no resaltan la relación con el uso y conservación de la biodiversidad nativa
3. El 100% de las empresas que no han participado de actividades del BTFP no reconocen un liderazgo y menos conocen la estructura institucional del Programa Nacional de Biocomercio, y como tampoco sus objetivos y estrategias. Sin embargo, a nivel de las empresas que han tenido relación con BTFP se reconoce la falta de conocimiento de la estructura organizacional del PNBP en un 25% y no conoce los objetivos y estrategias del PNBP en un 50%.



4.1.2 A nivel de organizaciones del PNPB y organizaciones relacionadas a biodiversidad y comercio

Se entrevistó a 6 organizaciones (6 miembros del PNPB y 6 no miembros del PNPB) es importante resaltar los siguientes hallazgos:

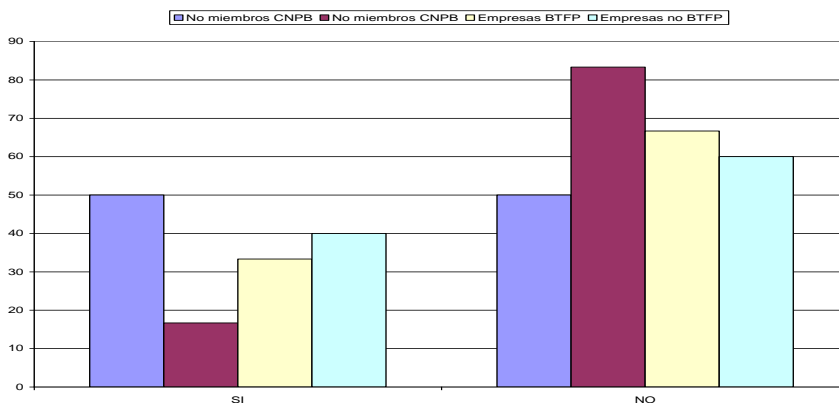
1. A nivel de las instituciones miembros del PNPB se conoce el CDB, sin embargo a pesar de la relación con el tema de biodiversidad un 50% de las organizaciones entrevistadas reconocieron que requieren mayor información sobre el CDB.
2. El concepto del Biocomercio, es mejor entendido a nivel de las organizaciones de soporte, sin embargo todavía existe un 33 % que relacionan biocomercio con un comercio orgánico o ético, solamente.
3. El liderazgo del Programa Nacional de Biocomercio es reconocido a nivel de los miembros , ya que a nivel de instituciones externas el 67% no conoce la estructura ni la estrategia, y se identifica al biocomercio como una iniciativa de promoción de PROMPERU (Ex PROMPEX) únicamente.
4. Asimismo, resalta que un alto porcentaje de instituciones no miembros del programa no han leído los principios y criterios de biocomercio, sin embargo desarrollan y ejecutan actividades de uso y comercio de biodiversidad nativa. Una de las principales razones indicadas para esta falta de conocimiento está relacionada a la poca y focalizada difusión.



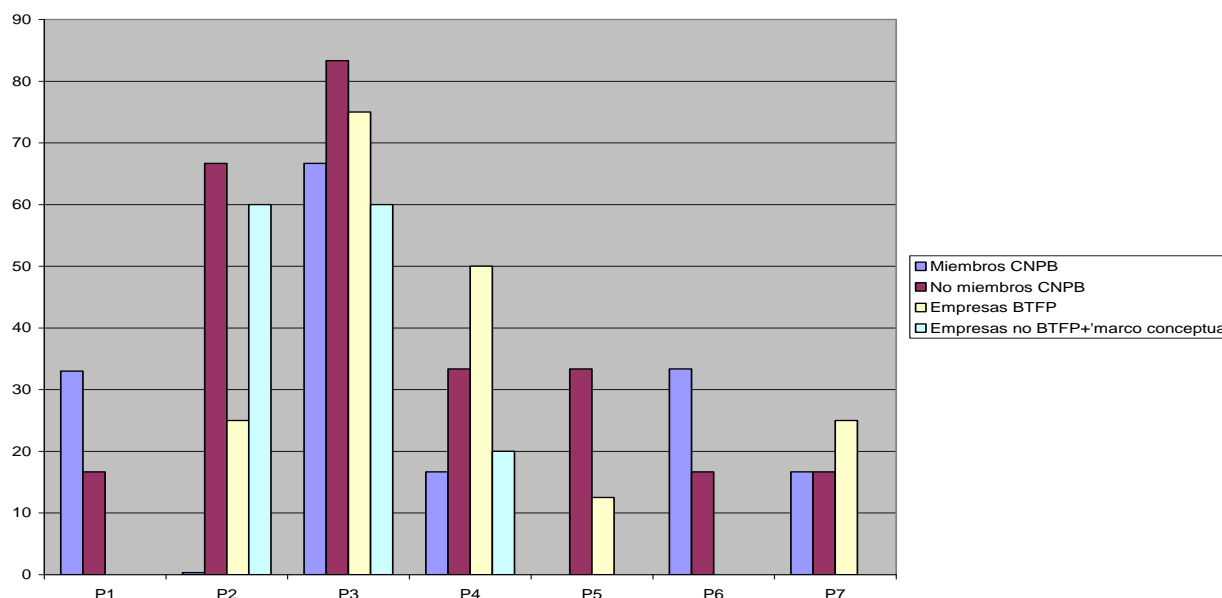
4.2 Formulación de los principios y criterios

A lo largo de los últimos años, se cuestiono entre los diferentes actores del biocomercio el contenido y formulación de los principios y criterios, por ello se pregunto a los entrevistados si desde su perspectiva se consideraba necesario reformular estos principios y criterios.

Como se evidencia en el grafico siguiente, se encontró que para todos los casos más del 50% consideraban no necesario reformular los principios y criterios. Y en los casos que se opino necesario un cambio o reformulación se solicito mayor detalle sobre los principios de mayor dificultad.



Cuando se solicito mayor comentario sobre cada principio, todos los actores del biocomercio identificaron al **principio 3** como el de mayor complejidad, seguido en grado de dificultad por el **principio 2, 4 y 7** desde la perspectiva de las empresas; esta visión es diversa a las respuesta de los miembros de la CNPB que identifican por grado de complejidad después del **principio 3**, a los **principio 6, 1, 7 y 4** como segundo más complejo se indica en el gráfico.

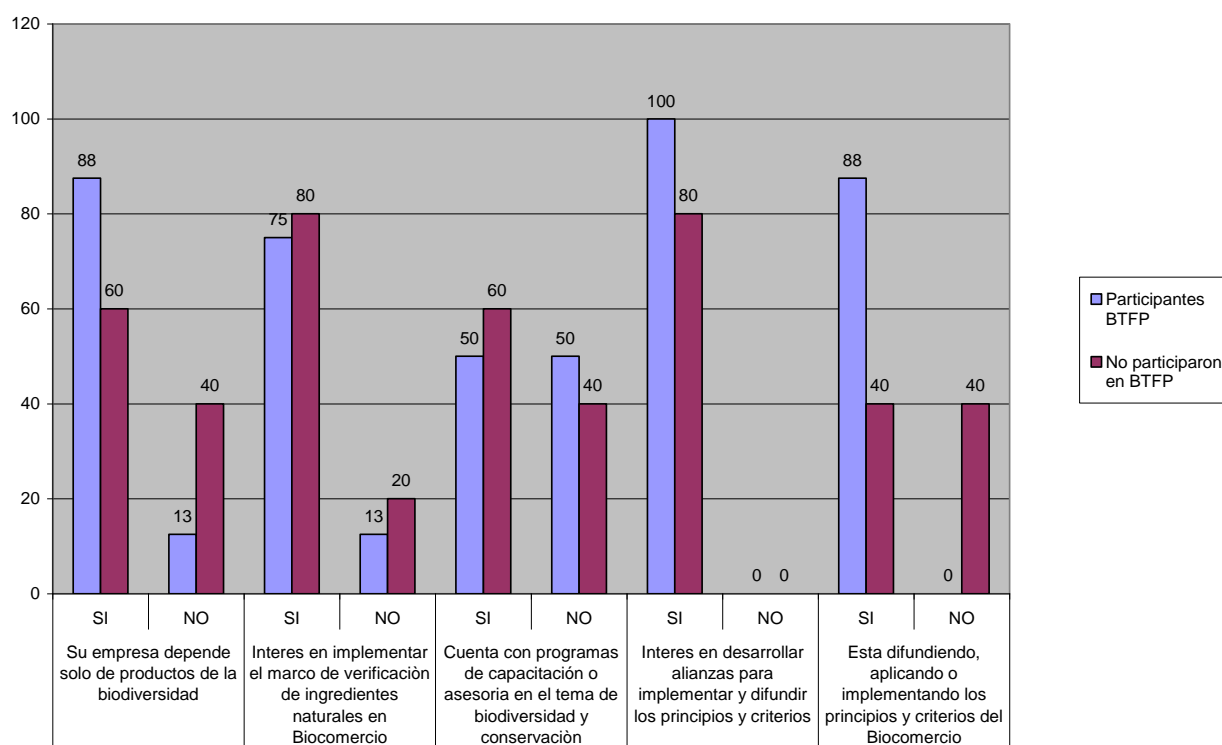


4.2 Grado de interés y relación con de los principios y criterios del Biocomercio

4.1.1 A nivel del sector privado – empresas del sector de ingredientes y productos naturales

Se entrevisto directamente a 13 empresas (8 empresas participantes en el BTFP y 5 no participaron en BTFP) es importan resaltar los siguientes hallazgos:

1. A nivel nacional, la importante dependencia de las empresas del sector de productos naturales con la biodiversidad se mantiene, principalmente por la tradición del uso de plantas medicinales y alimenticias nativas. Del grupo entrevistado el 88% de las empresas BTFP dependen únicamente de productos derivados de la biodiversidad, de igual manera con las empresas que no participaron en BTFP, un 60% que indicaron esta importante relación.
2. Esta importante relación y dependencia con las fuentes de biodiversidad nativa, fortalece el interés desde las empresas por implementar la propuesta del marco de verificación del Biocomercio en ingredientes naturales, que se evidencia en el 70 y 80% de las empresas participantes del BTFP y no participantes. Más aun el 90% indico si tener interés en establecer alianzas para implementar y difundir los principios y criterios a lo largo de sus cadenas
3. Finalmente es importante resaltar que actualmente el 88% de las empresas participantes en el marco del BTFP indicaron difundir y haber iniciado la implementación de los principios y criterios. Cabe resaltar que de las empresas que no participaron solo el 50% no difunden los principios y criterios del Biocomercio y la principal razón es por desconocimiento principalmente ya que encuentran muy interesante el desarrollo del biocomercio.



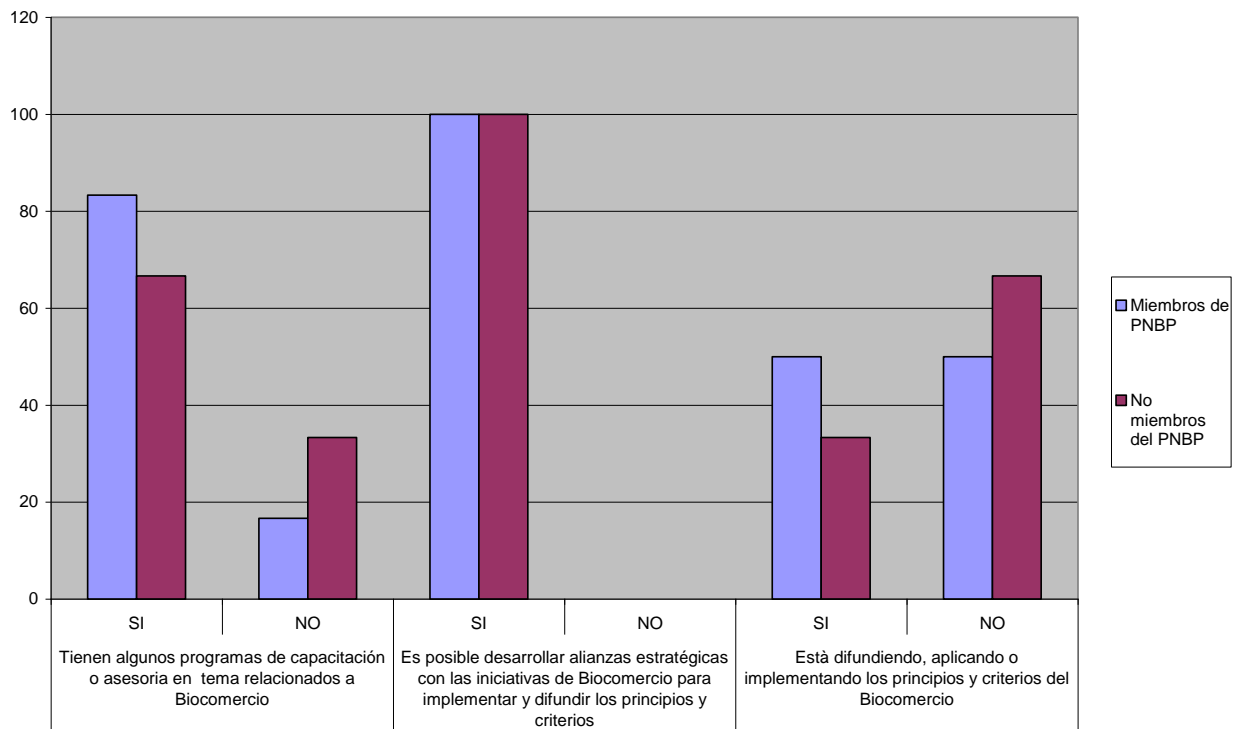
Es importante señalar que de los casos analizados (entre entrevistados, visitados, registrados durante el trabajo del BTFP) en el sector de ingredientes naturales el 56% corresponden al perfil A, el 17% al perfil B y el 28% al perfil C. La identificación del perfil de empresa permitirá definir una estrategia individualizada para la implementación de los principios y criterios del Biocomercio.

Perfiles	Compatibilidad con Biocomercio	Dependencia de la Biodiversidad	Relación con la producción primaria
1	Alta compatibilidad con principios y criterios del Biocomercio como estrategia de diferenciación por filosofía de la empresa	Su producción depende únicamente de fuentes de biodiversidad nativa	PYMES empresas agroindustriales que no cuentan con toda la cadena de valor y buscan alianzas
2	Media compatibilidad con principios y criterios del Biocomercio como estrategia de diferenciación y depende de la respuesta del mercado si la implementa o no	Su producción no depende únicamente de fuentes de biodiversidad nativa	PYMES empresas agroindustriales que necesitan buscar la materia prima directamente
3	Baja compatibilidad con principios y criterios del biocomercio como estrategia de diferenciación en el mercado ya que cuenta con otros mecanismos reconocidos	Su producción no depende únicamente de fuentes de biodiversidad nativa y ya tienen líneas de comercialización consolidadas	PYMES que no tienen relación directa con producción primaria y compran ingredientes procesados

4.2.2 A nivel de organizaciones del PNPB y organizaciones relacionadas a biodiversidad y comercio

Se entrevistó a 6 organizaciones (6 miembros del PNPB y 6 no miembros del PNPB) es importante resaltar los siguientes hallazgos:

1. Existe una importante oferta de servicios y programas de capacitación y asesoría en temas relacionados al Biocomercio tanto a nivel de los miembros de la comisión y no miembros ; esta oferta debe ser articulada en el marco del programa nacional y orientar los esfuerzos de manera que aporte en la implementación de los principios y criterios del Biocomercio.
2. Existe una apertura del 100% para establecer alianzas y trabajo en conjunto.
3. Sólo el 50% de las organizaciones miembros de la comisión nacional de biocomercio indica estar difundiendo los principios y criterios, por otro lado un 33% de organizaciones externas a la comisión identifican difundir, aplicar o implementar los principios y criterios.



4.3 Cuellos de botella para la implementación de los principios y criterios

En el 2005 y dentro de las actividades promovidas en el Perú por programa BTFP, ejecutado por la UNCTAD con financiamiento de SECO y contrapartes nacionales públicas y privadas, se llevó a cabo el programa de capacitación y asistencia técnica en la gestión de la calidad en los ingredientes y productos naturales bajo la supervisión y seguimiento del IPPN, Gerencia de Agro PROMPERU y la secretaría técnica del PNPB. Este programa cuyo fin principal fue mejorar la competitividad de las empresas del sector a través de la inclusión de criterios de la

calidad y sostenibilidad, fue un ejercicio piloto dirigido a 6 empresas que se agrupan en 3 cadenas de valor.

Entre los cuellos de botella identificados durante las visitas y evaluaciones de campo para la implementación de los principios y criterios se recogieron los siguientes:

Caso	Descripción general	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7
Caso Cadena 1	Cápsulas en base a insumos de productos naturales de uña de gato	Desconocimiento de técnicas de manejo de suelo y sistemas asociados a cultivos de uña de gato	Ningún monitoreo de la implementación de los planes de manejo para uña de gato: no es registrado ni supervisado Falta de capacitación en buenas prácticas de colección	Los incentivos para los proveedores no son fáciles de cumplir por que no logran cumplir las especificaciones de calidad de la empresa	Agricultores pequeños no cuentan con organización definida eso dificulta la planificación de los procesos Existe muchos conflictos con las comunidades por falta del cumplimiento de acuerdos	No cuentan con información de acuerdos internacionales y la legislación nacional es confusa no aplicable a los productos no maderables	No se registro problemas para el cumplimiento.	Costos y tiempo para legalizar títulos de propiedad de las áreas en manejo incrementa costos
Caso Cadena 2	Filtrantes a partir de plantas aromáticas andinas silvestres	La falta de documentación de los procesos y programas de conservación	No hay suficiente capital financiero de la empresa o productores para mantener el seguimiento y monitoreo del plan de manejo, parcelas experimentales y programas de capacitación	No es posible mantener los precios diferenciados por competencia desleal en el mercado y desconocimiento de los productos de la biodiversidad y biocomercio	Se requiere de la participación de una ONG, que permita el sostenimiento y subvención de actividades de asistencia técnica no	No hay información sobre acuerdos internacionales, las plantas aromáticas silvestres no cuentan con un tratamiento diferencial a otros recursos silvestres. La legislación de registros sanitarios no promueve el uso de plantas medicinales nativas por poca información y existen trabas para el desarrollo de nuevos productos	Mantener las condiciones adecuadas de seguridad, infraestructura	No hay conocimiento sobre los procesos de acceso a recursos genéticos, biológicos. Legalizar la tenencia de la tierra
Caso Cadena 3	Extractos secos o líquidos maca	Poca capacidad para integrar procesos de conservación del ecosistema en las actividades de cultivo con fines comercial	Mantener registros y capacitar en buenas practicas	El plan de incentivos con sus proveedores no es viable para la empresa	Organización de productores muy joven no es autosuficiente	No hay información sobre la legislación.	Mejorar las condiciones de seguridad e infraestructura laborales	No hay aplicación, las actividades se realizan en territorios individuales

Asimismo, durante las entrevistas se recogieron los siguientes cuellos de botella a nivel de los actores de soporte en las cadenas de valor:

Ambitos para el desarrollo del Biocomercio	Cuellos de botella	Actores identificados con el cuello de botella		
		Empresas procesadoras transformadoras	Gestores de cadenas de valor	Normativos de las cadenas de valor
Marco normativo, institucional y capacidad de implementación	Poco conocimiento sobre acuerdos multilaterales base del Biocomercio	x	x	x
	Desconocimiento sobre la dirección de la iniciativa biocomercio a nivel nacional entre todos los actores de la cadena	x	x	x
	Dispersión de actividades entre las organizaciones de soporte y promoción del Biocomercio	x		
	Poca información sobre la puesta en practica de los principios en las cadenas	x	x	x
	Legislación en el sector de productos naturales limita el desarrollo de productos de la biodiversidad	x	x	x
Desarrollo técnico para productos de la biodiversidad y cadena de valor	Poca información sobre programas de acceso a capital financiero para acceder a mejoras en calidad, maquinaria, incremento de oferta, investigación	x		
	Poca información sobre técnicas de manejo para especies de la biodiversidad de difícil acceso y no se han desarrollado	x	x	x
	Poco recursos humanos capacitados en tecnologías sostenibles y en biocomercio	x	x	x
	Problemas en desarrollar alianzas con proveedores por falta de soporte local y manejo de conflictos	x	x	
	Medios de comunicación son netamente informativos, se requiere sistemas interactivos entre los proveedores de servicios y los usuarios	x	x	x
	Débil organizaciones productoras pequeñas no autosuficientes y calificados en practicas del Biocomercio	x		
Mercados y comercialización	Consumidores nacionales poco informados	x	x	x
	Mercado pequeño para productos del biocomercio	x	x	

Consideraciones en la metodología para la asistencia técnica y capacitación planificación de la implementación de los principios y criterios del Biocomercio enfoque, pasos, socios y formatos

6.1 Consideraciones recogidas del proceso de consulta

Como resultado de las reuniones y entrevistas con las empresas que han participado del BTFP anteriormente se han recogido tres factores de mayor relevancia desde la perspectiva empresarial para desarrollar una estrategia de implementación de los principios y criterios del Biocomercio

a. Debe estar articulada al concepto de empresa competitiva

Quando los principios y criterios del Biocomercio son incorporados en el sistema de valores y creencias de las organizaciones productivas, se fortalece los compromisos y responsabilidades a nivel interno como externo con la conservación y uso sostenible de la biodiversidad.

Para las empresas entrevistadas y participantes del BTFP, el proceso de incorporar los principios del biocomercio requiere ajustes en el marco de relaciones entre la empresa con sus empleados, clientes, proveedores, entidades gubernamentales y sociedad consumidora.

Por ejemplo, la incorporación de los principios en las empresas entrevistadas se da a través de programas de producción orgánica, responsabilidad social y en el ámbito internacional en programas relacionados a la aplicación del Convenio de Diversidad Biológica. Estas

iniciativas identifican al Biocomercio como una oportunidad de mejora y crecimiento incluyendo prácticas adecuadas en temas sociales y ambientales.

Sin embargo, es claro que la continuidad y viabilidad de estas prácticas en la gestión de las empresas y cadena requiere una reorientación de los incentivos en especial del económico (mercado) que permita generar mayor rentabilidad de las actividades productivas derivadas de la biodiversidad.

b. Debe contar con un adecuado soporte técnico y de acompañamiento financiero

Aproximadamente el 80% de las especies utilizadas en la industria de los productos naturales proviene plantas silvestres o en proceso de domesticación en bosques o ecosistemas alto andinos, por lo que resulta muy complejo para una empresa procesadora exportadora completar individualmente toda la cadena.

El 100% de las empresas entrevistadas indicaron mantener alianzas o acuerdos con proveedores de servicios orientados a la producción para lograr el aseguramiento de su materia prima en calidad y cantidad, con el fin de mantener niveles de competitividad que les de una ventaja en el mercado internacional. Reconocieron que la incorporación de los principios y criterios del biocomercio, fortalecen esta idea, sobretodo a nivel de alianzas y reducción de potenciales conflictos que pongan en riesgo el negocio.

Sin embargo, reconocieron que a la fecha es necesario buscar creativas soluciones a las siguientes limitantes:

1. Falta de inclusión y toma de medidas de prevención de los riesgos generados por cambios en los medios de vidas de las poblaciones locales como efecto de cambios en la coyuntura social, ambiental y económica local durante los procesos de planificación y negociación.
2. Pocos facilitadores y/o proveedores de servicios para el acompañamiento adecuadamente capacitados en los principios y criterios del biocomercio. Es importante resaltar que estos facilitadores pueden ser agremiaciones empresariales que acompañen a sus miembros en mejoras y alianzas para la implementación, ONGs a través de proyectos específicos, y otros proveedores de servicios de asistencia técnica especializada.
3. Poca información registrada, actualizada y conocida, en especial sobre organizaciones productoras organizadas
4. Financiamiento que permita acceder a inversiones de mediano y largo plazo para la implementación de tecnologías amigables al biocomercio como por ejemplo investigación, operaciones de preembarque en nuevos productos, etc.

c. Debe tener instrumentos que permitan diferenciarse en el mercado

Las tendencias del mercado muestra la importancia de temas relacionados a conservación de la biodiversidad, responsabilidad social, etc., actualmente ya es casi un requisito. Las empresas entrevistadas encuentran una oportunidad y reconocen que existe preferencia cuando comunican a sus clientes que conservan, y se preocupan por el bienestar de sus proveedores.

Por ello para mejorar estas comunicaciones y lograr una respuesta y mayor credibilidad se recomienda:

1. **Homogenización de términos relacionados al Biocomercio:** A nivel nacional e internacional existen diferentes iniciativas de diferenciación relacionadas a la producción "bio" que requiere una armonización y homologación de conceptos, y definiciones para reducir el riesgo relacionadas a confianza y competencia desleal por aquellas empresas que utilizan herramientas de marketing agresivas utilizando términos similares a las propuestas "bio" pero que no cumplen con ningún lineamiento de sostenibilidad.
2. **Fortalecer la credibilidad de los principios y criterios del Biocomercio,** durante las reuniones se mencionaron dos puntos clave ligados a la credibilidad en el Biocomercio:
 - a. Liderazgo a nivel nacional de una institución que guíe a las iniciativas en Biocomercio
 - b. Cumplimiento de los principios y criterios y verificación reconocida del mismo

A nivel nacional esta credibilidad que potencialmente se respaldaría de un liderazgo del programa nacional de biocomercio es muy débil, y es un tema en un grupo pequeño de instituciones principalmente públicas, una de las razones por las que otras instituciones no se han sumado ha sido por desconocimiento sobre como funciona el biocomercio a nivel nacional, falta de lineamientos consensuados y claros.

Sin embargo, a nivel nacional existen iniciativas en marcha que promueven el consumo responsable como la asociación de consumidores ASPEC²⁶, Grupo GEA a través del CER²⁷ o Programa de Empresas Sustentales y el Grupo Ecológica²⁸, entre otros programas y ONG, a través de capacitación y sensibilización a los consumidores. Estas organizaciones han iniciado la difusión principalmente en programas de producción ecológica y de responsabilidad social logrando un posicionamiento en el mercado nacional. Es importante resaltar que ya han incorporado el término biocomercio entre sus productores y consumidores; sin embargo, hay necesidad de fortalecer los conceptos y mensaje manejados para la promoción del biocomercio a nivel nacional y reducir la confusión con sistemas no sostenibles.

A nivel internacional la iniciativa Biotrade de la UNCTAD, ha impulsado y buscado complementar esfuerzos con instituciones de la industria, ONGs y actores del sector privado y se ha formado la Unión Ética para el Biocomercio, que es una asociación de que busca el cumplimiento, difusión de los principios y criterios del biocomercio en el mercado internacional, y para ello ha creado un sistema de verificación que permitirá comunicar y demostrar a las empresas su responsabilidad social y ambiental a través de su contribución en la conservación de la biodiversidad y beneficios tangibles de los negocios derivados su uso.

Finalmente, es importante resaltar que los motores de la conservación y uso sostenible de la biodiversidad son la economía y las organizaciones sociales. Las tendencias en el mercado y los incentivos por ejemplo a través de oportunidades financieras, juegan un rol central en la gestión de la biodiversidad.

El fortalecimiento de la Comisión Nacional de Biocomercio a través de su nueva presidencia, equipo técnico y la presencia de cooperación internacional comprometida con proyectos en

26 ASPEC. Asociación Peruana de Consumidores

27 Grupo GEA. ONG dedicada a promover emprendimientos ambientales fortaleciendo el capital social, económico y ambiental cuenta con dos programas de servicios a empresas: CER. Centro de Ecoeficiencia y Responsabilidad Social y Programa Empresas Sustentables

28 Grupo Ecológica. ONG que desarrolla el mercado local para productos ecológicos fortaleciendo la participación de productores organizados

Biocomercio como PeruBiodiverso, como también los acuerdos de libre comercio que han dado un alto valor a temas ambientales y sociales, permitirán lograr las condiciones adecuadas tanto a nivel público y privado para proveer y reorientar incentivos y solucionar cuellos de botella identificados.

6.2 Enfoques y estrategias que debe incorporar la propuesta

Es importante resaltar que la incorporación de los principios y criterios del biocomercio depende principalmente de las empresas y los productores, que tomarán la decisión de mejorar sus prácticas hacia modelos con mayor sostenibilidad, si estos resultan viables en el corto, mediano y largo plazo.

Las empresas procesadoras y exportadoras en el desarrollo del biocomercio tienen un rol clave para el despegue y acercamiento entre la economía rural y urbana, a través de la articulación entre los compradores y pequeños productores.

6.1.1 El mercado

El mercado da la pauta, y define las prioridades para iniciar un programa de mejoras y cambios en las prácticas en una empresa, por ello, la propuesta de acompañamiento y asistencia técnica en la implementación de los principios y criterios debe permitir a la empresa lograr:

- a. Calidad y competitividad al producto
 1. Inocuidad
 2. Trazabilidad
 3. Mejora en los costos
 4. Sustento de estudios técnicos

- b. Atributos intangibles que permitan mejorar el mercadeo y valor del producto
 1. Procedencia única ligada al ecosistema
 2. Aspectos sociales
 3. Aspectos ambientales

6.1.2 Los cambios en las dinámica de los modos de vida locales en las zonas productoras

La interacción de intereses comerciales, genera una nueva dinámica en las poblaciones locales, afectando de manera positiva o negativa los modos de vida, a través de mejoras o cambios en el capital humano, financiero, social, natural, físico de las zonas productoras.

Durante el acompañamiento y asistencia técnica en la implementación de los principios y criterios del biocomercio, es necesario considerar y evaluar los riesgos y oportunidades generados por estos cambios en los modos de vida, principalmente para lograr cumplir con la distribución de los beneficios generados a partir del biocomercio.

Por ejemplo en una localidad con un importante capital natural y cultural, el desarrollo de recursos sociales y físico como organizaciones y capacidad de gestión puede impulsar el desarrollo de nuevas alternativas económicas paralelas o derivados del comercio de bienes de la biodiversidad que permitan acceder a mejores servicios y desarrollo de fuentes de ingreso, como iniciativas en ecoturismo o turismo vivencial por ejemplo, impulsados a partir de la promoción de los productos derivados.

6.1.3 Intervención en diferentes niveles a lo largo de la cadena de valor

Es importante resaltar que el acompañamiento o asistencia técnica en la implementación no es posible realizarla focalizadamente en uno de los eslabones, y uno de los elementos claves y de mayor retos en el biocomercio:

- La intervención a nivel de toda la cadena de valor
- La inclusividad de los pequeños e informales productores en sistemas de cadenas formales con fines de comercio local, nacional y exportación

6.1.4 Alianzas con proveedores de servicios²⁹

Una de las principales necesidades demandas del sector privado hace referencia a servicios que permitan fortalecer debilidades relacionados a temas de articulación, acceso financiero, entre otros. En el caso del Biocomercio, esta necesidad es grande, principalmente porque a la fecha no existe proveedores de servicios especializados y sensibilizados que podrían acompañar procesos de incorporación de los principios.

En este sentido, las alianzas y el fortalecimiento a actuales y potenciales proveedores de servicio en este tema tiene que ser considerado. Para ello se propone que estos proveedores de servicios tendrían características como:

- Formar parte de un registro de instituciones proveedoras de servicios en Biocomercio autorizada por el PNB
- Formar parte de las unidades de calidad en una empresa o asociación que vigila la calidad y competitividad de la empresa
- Institución proveedor del servicio de asesoría y asistencia técnico en temas de ambiente y gestión empresarial
- Institución proveedor del servicio de auditoría

6.2 Etapas, métodos y factores de éxito en la implementación de los principios y criterios del biocomercio desde una visión de cadena de valor / sector

Para la intervención en los diferentes niveles de la cadena de valor se requiere evaluar el contexto total en toda la cadena e identificar metas claras hacia donde se quiere llegar, coordinando las diferentes perspectivas de los actores, y definir cuales son los factores críticos que limitan el desarrollo de la cadena y la incorporación de los principios y criterios del biocomercio.

En ese sentido, se propone 4 pasos claves para en análisis de las cadenas de valor:

Pasos claves	Métodos	Factores clave a considerar
Análisis de la situación existente o diagnóstico	<ul style="list-style-type: none"> • Revisión de oportunidades de mercado: Requerimientos para la cadena de valor (no solo a nivel de producto) • Mapeo de la cadena: Identificación de actores claves , relaciones comerciales, segmentos de la cadena, costo, calidad, nivel de competitividad 	<ul style="list-style-type: none"> • Las oportunidades de negocio en el mercado deben proyectarse a productos potenciales, derivados de la cadena y no solo a los mercados existentes. • Es importante incorporar el enfoque de modos de vida en el análisis de los actores según sus condiciones e identificar

²⁹ Ver Anexo 2. Listado de potenciales proveedores de servicios en Biocomercio

	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis de puntos críticos 	<p>potenciales riesgos y oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • El análisis debe proceder de un ente neutral, reconocido por todos los actores de la cadena
Diseño de una estrategia de intervención	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis prospectivo de la cadena de acuerdo a la demanda del mercado • Selección de actividades 	<ul style="list-style-type: none"> • El diseño de la estrategia se define en una etapa de análisis participativo diferenciado por eslabón de la cadena y después una etapa de consenso a nivel de todos los actores • La estrategia debe responder a las necesidades concretas de todos los niveles de la cadena
Establecimiento de un mecanismo de coordinación, monitoreo y aprendizaje entre los actores identificados en el análisis	<ul style="list-style-type: none"> • Convocatoria de actores • Establecimiento y reconocimiento de un espacio rector de la cadena (este espacio cuenta con representantes del sector privado y publico) • Definición de roles, responsabilidades y resultados esperados de los actores participantes para la implementación de la estrategia • Definición de un plan de mejora/programa de trabajo en los principios y criterios del biocomercio con el grupo base por cadena de valor • Sistema de monitoreo 	<ul style="list-style-type: none"> • Los espacios deben ser legítimos, y contar con la facilitación de un actor neutral reconocido por las partes • La representatividad es clave y el avance compartido entre todas las partes <ul style="list-style-type: none"> • Ajuste de roles y responsabilidades
Actividades piloto en respuesta a la solución de factores críticos, demandas tecnológicas	<ul style="list-style-type: none"> • Implementación de actividades • Monitoreo y reajustes a partir de lecciones aprendidas • Difusión 	<ul style="list-style-type: none"> • El monitoreo y evaluación abierta a las actividades fortalece la transparencia e incorporación de las lecciones aprendidas

A partir de este proceso, es posible establecer una ruta que permitirá acompañar soluciones a lo largo de la cadena de valor, establecer puentes con acciones en temas de mejoras de las condiciones del entorno político, académico, servicios financieros, tecnológico que fortalezcan la implementación de los Principios y Criterios del Biocomercio.

6.3 Etapas, métodos y herramienta en la incorporación de los principios y criterios del biocomercio por los actores de las cadenas de valor.

Cuando se ha reconocido el contexto y la situación en las cadenas de valor, los siguientes pasos es identificar a los actores que llevaran a cabo en la practica la implementación de los principios y criterios. Durante este trabajo se identifico que los motores de las cadenas mas próximos al proyecto serian las empresas procesadoras, y a partir de las cuales se establecerían la articulación con asociaciones de productores.

Para ello se cinco etapas claves a ser atendidas por el proyecto:

Etapas	Método	Cuando	Herramienta
1. Identificación de grupo base	Registro durante el análisis de la cadena de valor	Al inicio de los programas de trabajo del proyecto / cadena de valor.	Perfil de cadena (procesador-productor-territorio)
3. Registro del perfil de empresas articuladoras y verificación de los criterios mínimos de entrada	Las iniciativas en Biocomercio deben cumplir con nueve criterios mínimos de entrada que es registrado en el cuestionario base que acompaña al perfil, este perfil es recogido por los promotores del proyecto o el PNBP, y finalmente se emite un reporte a través de la declaración de la empresa sobre el cumplimiento de estos criterios, que le permitirá continuar visitas de inspección y cartas de acuerdo con proyecto para implementar los principios y criterios del Biocomercio	A los 20 días de la selección de las empresas.	Perfil
4. Auto evaluación	Aprobados los criterios de entrada, se procede con la auto evaluación a fin de identificar conformidades y no conformidades de acuerdo al grado de cumplimiento respecto a los principios y criterios del Biocomercio. Una vez concluido el proceso el comité encargado de la auto evaluación define un plan de negocios y sistema de seguimiento.	A los 25 días de ser aprobados la verificación de los criterios mínimos de entrada	Matriz de auto evaluación
5. Plan de negocio	Un plan de mejoras considera los aspectos claves para lograr calidad y competitividad del producto, como también valores intangibles. Para ello se traza un plan de negocios en el que se busca el incremento de la competitividad a partir de la solución de puntos críticos para mejorar sus procesos en la incorporación de los principios y criterios del Biocomercio y temas a incluir en el programa de asesoría en el siguiente año.	A los 200 días del acuerdo con el Proyecto	Plan de negocio

6.3.1 Herramientas para apoyar el acompañamiento en las cadenas

1. Perfil de actores³⁰:

- Es una herramienta de registro y primera evaluación de las iniciativas productivas a nivel de cadena. Es importante resaltar que registro se realiza por cadena de valor, en caso de que una empresas o iniciativas que trabajan en mas de una cadena seleccionada, es necesario contar con un registro por cadena de valor.

Perfil de la cadena

I. Información General de los actores

Cadena de valor: _____

Fecha _____

Existe alguna relación anterior con el Programa Nacional de Promoción del Biocomercio

A través _____

Actores de la cadena

Proceso secundario de la cadena : Procesadores:

Nombre de la empresa(s) procesador - exportador: _____

Website: _____

Dirección postal: _____

Ciudad: _____ Provincia: _____

Teléfono:± _____ Fax:± _____

Persona contacto: _____ E-mail: _____

Cargo : _____

Proceso primario de la cadena : Productores / Recolectores

Nombre de la empresa/ asociación productora-recolectora: _____

Dirección: _____

Ciudad: _____ Provincia: _____

Website: _____

Teléfono de contacto: ± _____ Fax:± _____

Nombre del contacto: _____ E-mail: _____

Cargo: _____

En caso de no participar en una asociación y no contar con un registro formalizado, estaría dispuesto a iniciar o participar de alguna asociación

Existe alianzas o acuerdos orales entre las partes participantes en esta cadena (productor-procesador) que permita sentar referencias ante el proyecto Perubiodiverso :

³⁰ El perfil de la cadena toma de referencia los documentos elaborados en el marco del Programa de Facilitación del Biocomercio como el Company Profile, formato de inscripción en el Programa Nacional de Biocomercio, Registro Programa de Capacitación Biocomercio - SQF 2005.

Existe alianzas o acuerdos escritos entre las partes participantes en esta cadena (productor-procesador) que permita sentar referencias ante el proyecto Perubiodiverso :

Otros actores que deban ser contactados involucrados en la cadena de valor : _____

IV. Información sobre producto

Región/ Departamento : _____

Superficie producción: _____

Origen de materia prima :

Característica especial relacionada al lugar o ecosistema seleccionado (p.e. calidad, olor, color, sabor, contenido nutricional, productividad) : _____

Estado de conservación del recurso :

Estado de conservación del ecosistema :

Numero de familias involucradas en la producción :

Numero de familias involucradas en el proceso :

Numero de familias involucradas en la comercialización :

Rendimiento Tn/Ha: _____

Capacidad máxima de producción : _____ Año : _____

Capacidad de producción actual : _____

Volumen comercial : _____

Precio / unidad de medida en chacra : _____

Precio / unidad de medida puesto en planta : _____

Precio / unidad de medida del producto final FOB : _____

Productos derivados : _____

Principales mercados : _____

Certificaciones y autorizaciones logradas a nivel de producción : _____

Certificaciones logradas a nivel de procesamiento : _____

Membresías en programas de promoción y asistencia técnica (tanto procesador como productor) :

II. Información para el que llena el registro

Descripción de la industria

Especificar: _____

Participación en la cadena de valor: Productor Colector Procesador
Exportador Proveedor de servicio Otro

Estado legal: _____

Especificar: _____

Principales productos exportados _____

Año establecimiento: _____ Capital (US\$) _____

IV. Criterios mínimos de entrada al programa

1. En las zonas de producción, y recolección se han dado actividades de conversión de *hábitat* naturales a ecosistemas agrícolas, a través de tala, quema, etc.? Existe algún sistema de manejo de control y recuperación de áreas que han sufrido alguna conversión (por ejemplo: enriquecimiento del suelo, forestación con especies nativas, etc.)
 2. En los campos de producción y cultivo se ha promovido la introducción de especies exóticas
 3. Estas especies han generado algún impacto sobre el ecosistema natural. (Por ejemplo: Invasión de áreas, competencia por la luz y nutrientes, etc)
 4. Utiliza pesticidas químicos para manejo de malezas y plagas Estos pesticidas se encuentran en la lista autorizada por SENASA
 5. Declara que no existen disputas relacionadas con el uso de la biodiversidad y el conocimiento tradicional que involucren un número significativo de intereses De existir algún conflicto, está dispuesto a iniciar procesos de negociación entre las partes
 6. Declara que no existen disputas relacionadas a la tenencia de la tierra De existir disputas o falta de formalización sobre la tenencia de la tierra estarían dispuestos a iniciar procesos de delimitación y formalización
 7. Declara que no se realizan transacciones inmorales en las relaciones de negocios de acuerdo con convenios internacionales y leyes y prácticas En caso se detecte alguna transacción inmoral o fuera de la ley, está dispuesto a corregir y tomar medidas de ajuste
 8. Actualmente es posible indicar que es rentable en los negocios en la cadena de valor seleccionada Cuenta con experiencia comercial Cuenta con un plan de negocio Tiene un programa de monitoreo de indicadores sociales y ambientales Esta dispuesto a establecer un plan de negocios para incrementar la competitividad a través de la incorporación de los Principios y Criterios del Biocomercio
 9. Las actividades productivas a lo largo de la cadena de valor no va en contra de los derechos humanos (por ejemplo, abuso infantil, exceso de horas laborales, falta de seguridad, etc.) No existen prácticas o políticas discriminatorias (por ejemplo, diferencias por género, raza) De identificarse prácticas discriminatorias o abusos a los derechos humanos está dispuesto a iniciar y promover ajustes y cambios
-

Finalmente, el perfil, resulta una herramienta de registro y primer filtro para iniciar el trabajo de acompañamiento y mejora de las cadenas productivas seleccionadas en biocomercio, es importante resaltar que a pesar de tener un fin inclusivo, será necesario identificar claramente el nivel en el que se encuentran los actores identificados para empezar un programa de acompañamiento, considerándose los siguientes niveles de avance:

- **Nivel 1** : Cadenas con productor-procesador adecuadamente identificados y aliados de manera formal que se encuentran en un procesos de mejora de calidad y competitividad; cuentan con los criterios mínimos de entrada y ya pueden iniciar los siguientes pasos.
- **Nivel 2** : Cadena de productor – procesador no articulados formalmente pero identificados o contactados a través del proyecto Perubiodiverso, que cuentan con los criterios mínimos de entrada al programa y/o declaración de voluntad de cambio y podrían empezar un proceso de articulación que deben ser incorporados en el plan de negocios para mejoras hacia la implementación de los Principios y Criterios
- **Nivel 3** : Iniciativas dispersas que no cumplen con los criterios de entrada y tienen la capacidad para trabajar en acciones claves en un corto plazo (3 meses) , tales como identificar su cadena productiva, ya sea a nivel procesador o productor; establecer acuerdos y ajustes para iniciar procesos de registro, legalización como unidades productivas.
- **Nivel 4** : Iniciativas dispersas, que no cumplen con los criterios de entrada que no tienen capacidad actual para trabajar en acciones claves y requieren de un acompañamiento especial a nivel técnico y financiero que no es viable de brindar a nivel del proyecto Perubiodiverso.

En este sentido, en el marco del proyecto PeruBiodiverso se recomienda trabajar con los niveles 1 y 2, con la finalidad de impulsar resultados concretos y acciones que permitan replicarse en los niveles 3 y 4. cuyo nivel de avance requiere de acciones que fortalezcan condiciones mínimas para cumplir con los criterios de entrada e iniciar un programa de acompañamiento en la implementación de los principios y criterios. Para ello se recomienda que estos procesos sean trabajados a través de unidades especiales de desarrollo de oferta del Biocomercio, diseñadas a nivel del Programa Nacional de Biocomercio en alianza con proyectos y organizaciones nacionales.

2. Matriz de auto evaluación

- Es una herramienta desarrollada a partir del marco de verificación del biocomercio en el sector de los ingredientes naturales establecido por la Unión Ética en el Biocomercio – UEBT, considerando como un documento aprobado a nivel internacional y que ha contado con un proceso de consulta de acuerdo a los lineamientos de ILO³¹.
- Se aplica a nivel de articulador de la cadena que sumen al proyecto y su objetivo es evaluar el avance en la implementación de los principios y criterios de acuerdo al % de avance sugerido en función a las observaciones y comentarios.
- Es importante resaltar que la evaluación se realiza a lo largo de toda la cadena de valor.
- La matriz presenta los siguientes campos: criterios, indicadores, % de avance que es definido de acuerdo a situaciones marco que se establecen en el campo de ejemplo, observaciones y comentarios; el cual permite orientar y apoyar en la calificación de los hallazgos.

³¹ ILO. International Labeling Organization

PRINCIPIO 1: CONSERVACION DE LA BIODIVERSIDAD			
Este es el primer elemento del CDB; Las empresas deberían mantener la diversidad biológica en todas sus escalas (genes, especies, ecosistemas).			
Criterios	Indicador de verificación	%avance	Ejemplo: Observaciones - comentarios
Criterio 1.1 Las características de los ecosistemas de las especies manejadas deben ser conservadas	No hay procesos de conversión de hábitat naturales a ecosistemas agrícolas ni de bosques a otros sistemas productivos.	100%	La procedencia de los productos provienen de áreas naturales bien manejadas y no hay actividades de reconversión
		75%	La procedencia de los bienes provienen de sistemas agroforestales sin manejo
		50%	Se mantienen porciones de áreas naturales sin manejo
		25%	Se realizan actividades de tala, rozo y quema, dejando periodos de recuperación y descanso
		0%	La tala y quema son actividades frecuentes y se identifica efectos negativos sobre la estructura del suelo
	1.1.2 Se han identificado las posibles condiciones de amenaza o riesgo existentes para los ecosistemas y hábitat donde las especies aprovechadas ocurren.	100%	Los resultados de la evaluación del área no han identificado los ecosistemas o hábitat en peligro
		75%	Poseen procedimientos en practica para la conservación de los recursos de agua y suelos frágiles
		50%	Se cuenta e implementa un plan de emergencia o contingencia ante amenazas o riesgos a los hábitat y ecosistemas
		25%	Sus productos vienen de ecosistemas en donde se realizan actividades mineras, extractivas, etc. y existe una evaluación de impacto ambiental
		0%	No se cuenta con practicas para identificar condiciones de amenaza y riesgo para los ecosistemas que han sido declarados en peligro
	1.1.3 Se fomentan, implementan actividades o prácticas específicas para la conservación y/o recuperación de ecosistemas o hábitat de especies en peligro (según lo definan las autoridades locales, nacionales o internacionales y complementado por ONG internacionales de relevancia), en áreas donde las especies aprovechadas son recolectadas ó cosechadas por la organización	100%	Poseen un plan de prevención y conservación de los ecosistemas o hábitat de especies en peligro de extinción en ejecución.
		75%	Existen medidas de conservación y recuperación de los ecosistemas.
		50%	Se han delimitado las zonas de conservación y/o recuperación de ecosistemas o hábitat en peligro.
		25%	Hay evidencia de erosión y problemas en la conservación del ecosistema y existen medidas de prevención o recuperación
		0%	Hay evidencia de erosión y problemas en la conservación del ecosistema y no existen medidas de prevención o recuperación
	1.1.4 Indicador mínimo: No hay introducción de especies introducidas en los hábitat naturales por parte de la organización.		Se evalúa como criterio de entrada y se analiza el nivel de riesgo en caso exista introducción de especies exóticas al sistema
	1.1.5 Las principales interacciones entre las especies aprovechadas y otros organismos y que pueden estar relacionadas con la producción (por ejemplo: regeneración, polinización, dispersión de semillas, microhábitats) son identificadas y medidas para su mantenimiento y/o su recuperación son definidas e implementadas.	100%	Se ha establecido en el plan de conservación del ecosistema y sus especies medidas para la identificación y conservación
		75%	Se conoce toda interacción relacionada con la producción, es identificada y se respeta los ciclos vegetativos
		50%	Se conoce toda interacción relacionada con la producción, sin embargo no se toman medidas para mantenerlas y/o implementarlas.
		25%	Se encuentra en estudios o evaluas
0%		No hay interés por reconocer las interacciones que se relacionan con la producción.	
Criterio 1.2. La variabilidad genética de fauna, flora y microorganismos (para uso y conservación) debe ser mantenida	1.2.1 La organización fomenta el mantenimiento de variedades y parientes silvestres de las especies aprovechadas.	100%	Se ha establecido o se encuentra en alianza con un plan de gestión de conservación de la variabilidad genética de las especies aprovechadas.
		75%	Se encuentra en desarrollo un programa de trabajo de conservación de parientes silvestres, por ejemplo
		50%	Se han identificado las poblaciones nativas de flora y fauna en el área de producción

		25%	Conoce las especies aprovechadas y sus parientes silvestres
		0%	No posee datos de las especies aprovechadas
	1.2.2 La organización toma medidas para conectar fragmentos y remanentes de vegetación natural cuando sea necesario favorecer el intercambio genético en el área manejada.	100%	Estas medidas se encuentra incluidas en el plan de gestión de conservación de la variabilidad genética y existe evidencia de la implementación
		75%	Estas medidas se han considerado; se encuentran incluidas en los programas de trabajo o producción de la organización actualmente
		50%	Estas medidas se han considerado pero no se encuentran incluidas en los programas de trabajo o producción de la organización actualmente
		25%	Si bien existe interés en mantener los remanentes de vegetación natural, no se han tomado medidas debido a que no se evidencian riesgos
		0%	No hay medidas ni interés en conectar fragmentos y remanentes; y no existe conexión entre los remanentes de vegetación natural poniendo en riesgo el intercambio genético
1.2.3 Los organismos genéticamente modificados son excluidos de los sistemas productivos.		Se evalúa como criterio mínimo de entrada	
Criterio 1.3. Las actividades deben desarrollarse teniendo en cuenta planes de manejo y conservación de habitas naturales desarrollados por autoridades nacionales o locales, si estos existen.	1.3.1 Los planes de manejo o conservación existentes en las áreas de aprovechamiento o producción están identificados.	100%	Los planes de manejo debidamente aprobados por la autoridad competente están disponibles cuando son solicitados y están en implementación.
		75%	El plan de manejo existe y esta en proceso de aprobación
		50%	Se encuentra en desarrollo un plan de manejo que toma en cuenta las medidas de control y buenas practicas
		25%	Existen medidas de control y buenas practicas
		0%	No existe planes de manejo
	1.3.2 Las actividades de manejo, recolección, cosecha o producción son compatibles con las estrategias de uso y conservación estipuladas en áreas naturales (por ejemplo planes de manejo, estrategias de conservación existentes, planes de ordenamiento).	100%	Las actividades se encuentra incluidas en las estrategias de conservación existentes y dentro del plan de ordenamiento
		75%	Las organizaciones se encuentran en capacitación para implementar e incluir las actividades en el marco de las estrategias de conservación y planes de ordenamiento
		50%	Las organizaciones participan en el desarrollo de estrategias de conservación o planes de ordenamiento
		25%	Si bien no existen estrategias de conservación existentes o planes de ordenamiento se considera importante generarlos
		0%	Las actividades productivas no consideran las estrategias de conservación existentes o algún plan de ordenamiento por no considerarlo viable e importante

PRINCIPIO 2: USO SOSTENIBLE DE LA BIODIVERSIDAD			
Este principio apoya la implementación del segundo objetivo del CDB. Los productos del biocomercio se deben obtener bajo sistemas que permitan y demuestren la sostenibilidad del recurso utilizado y del ecosistema involucrado. El objetivo es que el aprovechamiento de una especie o ecosistema no supere la capacidad de regeneración y/o productividad del recurso o ecosistema utilizado. Las empresas deberían definir instrumentos para la aplicación de buenas prácticas de manejo y monitoreo para orientar, diseñar y mejorar los procesos productivos.			
Criterios	Indicador de verificación	% avance	Ejemplo: Observaciones - comentarios
Criterio 2.1 La utilización de la biodiversidad debe basarse en documentos de gestión que incluyan entre otros: tasas de extracción, sistemas de monitoreo, índices de productividad y tasas de regeneración	2.1.1 Las áreas de recolección y producción están claramente identificadas.	100%	La organización cuenta con las áreas de producción y recolección claramente identificadas, registradas y delimitadas
		75%	Las áreas de producción y recolección están identificadas cuentan con un registro
		50%	Conoce las áreas de producción pero no se encuentran identificadas claramente ya que se encuentran dispersas
		25%	No cuenta con la identificación de las áreas de producción pero considera importante en el futuro
		0%	No existe conocimiento, ni interés en identificar la procedencia de la materia prima
	2.1.2 Existe una lista actualizada de proveedores, recolectores o productores e información disponible relevante acerca de localización, tenencia de la tierra y actividades productivas.	100%	Se mantienen registros actualizados de proveedores, recolectores o productores con la información relevante a localización, tenencia de tierra, cumplimiento de los principios del biocomercio, y certificaciones especializadas
		75%	Existe registros actualizados de proveedores, recolectores y/o productores. Considerando a los proveedores que demuestren el uso sostenible de los recursos de la biodiversidad.
		50%	Existe registros actualizados de proveedores en general por especie, procedencia y practicas de manejo
		25%	Existen registros pero no se actualizan periódicamente ni se diferencian por sistema de producción
		0%	No cuenta con registros diferenciados
	2.1.3 En el caso de especies recolectadas, la tasa de aprovechamiento es definida con base en un diagnostico de las poblaciones aprovechadas que define las características generales de la población e identifica vacíos de información para el manejo.	100%	Existe un diagnostico de las poblaciones aprovechadas, se ha definido una tasa adecuada y en la práctica se monitorea el cumplimiento de la tasa de aprovechamiento
		75%	Existe un diagnostico de las poblaciones aprovechadas y se ha definido una tasa de aprovechamiento adecuada
		50%	Se encuentra en estudio
		25%	El volumen de cosecha es coherente en relación a una tasa general en base al conocimiento y población que se encuentra en la zona (empíricamente)
		0%	No se considera ningún diagnostico rural para establecer la tasa de cosecha.
	2.1.4 Las tasas de extracción/cosecha deben ser sostenibles en el largo plazo.	100%	Existe un informe técnico sobre el calculo de la tasa de aprovechamiento de las especies que garantiza la sostenibilidad de la especie a largo plazo.
		75%	La organización mantiene una tasa de cosecha, pero esta se ve influenciada por factores externos como el mercado.
		50%	La organización no maneja tasa de cosecha, pero imparte capacitación a su personal sobre buenas prácticas de aprovechamiento y producción.
		25%	Las tasas de cosecha se calculan de manera inadecuada donde no se consideran la sostenibilidad del recursos a largo plazo.
		0%	No se respeta ni considera de importancia
2.1.5 Prácticas de recolección y producción han sido definidas con base en la información existente de la especie y el impacto que pueden tener las actividades de producción sobre	100%	La empresa cuenta con un plan de manejo en implementación y este considera el enfoque precautorio en los programas de colecta y producción.	
	75%	Existen practicas registradas de aplicación del enfoque precautorio (monitoreo, regulación de uso local, acceso a los recursos, etc.)	

la especie y los ecosistemas. Esto teniendo en cuenta un enfoque precautorio.	50%	El proceso de recolección y producción mantiene un alto grado de criterios de sostenibilidad y enfoque precautorio a través de la regulación local que es comunicada a la población y compradores; asimismo se realizan un monitoreo constante de las poblaciones a través de la observación
	25%	Existe un enfoque precautorio en la cosecha y es regulado localmente, pero no se encuentra registrado
	0%	La recolección se realiza sin ningún enfoque de sostenibilidad ni conservación y pone en riesgo la sobre vivencia de las especies
2.1.6 Existe un sistema de monitoreo que es implementado y permite el ajuste continuo de las buenas prácticas de producción (tasas de cosecha, técnicas de cosecha, prácticas agrícolas) con el objetivo de asegurar una gestión adaptativa del recurso. El sistema debe incluir una revisión periódica de los planes operativos con una explicación clara de los cambios ocurridos en el área de recolección o producción	100%	La empresa posee un sistema de monitoreo y asistencia necesaria que permite el ajuste continuo de las buenas practicas de producción.
	75%	Las organizaciones reconocen la necesidad de implementar buenas practicas y empíricamente han desarrollado técnicas de monitoreo para el ajuste de sus practicas para lograr mejoras en la coleccion, producción y conservación de las poblaciones pero no cuenta con asesoria técnica
	50%	Las organizaciones reconocen la necesidad de implementar buenas practicas y cuentan con un programa capacitación para realizar el monitoreo y evaluar sus practicas para lograr mejoras en la coleccion, producción y conservación de las poblaciones
	25%	Las organizaciones implementan buenas practicas y empíricamente han desarrollado técnicas de monitoreo y ajuste de sus practicas para lograr mejoras en la coleccion, producción y conservación de las poblaciones
	0%	Las organizaciones no conocen buenas practicas, no las aplican y no hay interés en cambio
2.1.7 Indicador mínimo: La organización no usa pesticidas vetados por el Convenio de Estocolmo sobre contaminantes orgánicos persistentes (POPs), que caen bajo las categorías I y II de la OMS y listadas por el Convenio de Róterdam sobre el procedimiento de consentimiento fundamentado previo aplicable a ciertos plaguicidas y productos químicos.	100%	Se evalúa como criterio mínimo de entrada
2.1.8 Los impactos negativos sobre la calidad del aire son identificados y se implementan prácticas específicas para prevenir o mitigar estos impactos.	100%	Como resultado de las evaluaciones no se ha visto necesario implementar practicas especificas para mantener la calidad del aire, sin embargo se cuenta un monitoreo y control constante en el funcionamiento de maquinarias, actividades de quema y otras causas de impacto negativo en la calidad del aire
	75%	Existe un programa en marcha para controlar, mitigar o prevenir los impactos negativos a la calidad de aire
	50%	Se conoce las causas, monitorea la calidad de aire, pero aun no se toman medidas para evitar impactos negativos.
	25%	Se reconoce el impacto existente, sin embargo no realiza monitoreo de la calidad del aire, emisión de gases
	0%	No existe interés ni se considera un aspecto importante en el desarrollo de la producción y procesos
2.1.9 Los impactos negativos de las prácticas productivas sobre la calidad de las fuentes y cursos de agua son identificados y existen medidas para la prevención o mitigación que son	100%	No se han registrado problemas en contaminación o en la calidad de agua, sin embargo, existen control y monitoreo constante y se realizan campañas para conservar esta calidad, en caso de identificar problemas se cuenta con un programa de acciones correctivas.

	implementadas en cumplimiento con regulaciones nacionales e internacionales.	75%	Existe un programa en marcha para controlar, mitigar o prevenir los impactos negativos a la calidad de agua
		50%	Existe vigilancia sobre la calidad del agua y se participa en acciones de prevención y mitigación de los impactos negativos como campañas para limpiar los ríos, no emitir residuos químicos, etc
		25%	Las organizaciones no realiza monitoreo de la calidad del agua a pesar de ser insumo en su producción pero se encuentra en desarrollo un sistema de monitoreo de la calidad del agua
		0%	No existe interés ni se considera un aspecto importante en el desarrollo de la producción
2.1.10 Los impactos negativos de las prácticas productivas sobre el suelo son identificados y existen medidas para su prevención o mitigación.		100%	No se han registrado problemas en erosión del suelo, sin embargo, existen control y monitoreo constante y se realizan campañas para conservar esta calidad, en caso de identificar problemas se cuenta con un programa de acciones correctivas.
		75%	Existe un programa en marcha para controlar, mitigar o prevenir los impactos negativos a el suelo
		50%	Existe vigilancia sobre las buenas condiciones del suelo
		25%	El suelo no presenta erosión y se han iniciado las medidas para mejorar su calidad
		0%	No existe interés ni se considera un aspecto importante en el desarrollo de la producción y procesos a
2.1.11 No se usan insumos agrícolas derivados de síntesis química en hábitat naturales. En caso de que insumos agrícolas de síntesis química sean utilizados por la organización en las áreas productivas se usan mecanismos para prevenir deriva alguna hacia hábitat naturales.		100%	No se utiliza insumos químicos por adecuado manejo del área productiva
		75%	Como resultado de las evaluaciones no se ha registrado contaminaciones, el uso de insumos agrícolas químicos es limitado solo en casos especiales y la organización esta buscando convertirse en producción ecológica
		50%	Las organizaciones utiliza insumos agrícolas derivados de síntesis química, y existen medidas de control del uso y el personal esta capacitado en su uso y desecho.
		25%	Las organizaciones utiliza insumos agrícolas derivados de síntesis química, y existen medidas de control del uso pero el personal no esta capacitado en su uso y desecho.
		0%	Existe contaminación por productos agrícolas derivados de síntesis química y no hay medidas ni acciones de cambio.
Criterio 2.2 Los trabajadores y proveedores deben ser entrenados en la implementación de buenas prácticas de producción, recolección y aseguramiento de calidad.	2.2.1 Se cuenta con un plan de capacitación de proveedores y trabajadores	100%	Las actividades realizadas por los recolectores, trabajadores de las planta y proveedores, son planificadas, monitoreadas y evaluadas, teniendo en cuenta aspectos sociales y ambientales
		75%	Poseen un plan de capacitación de buenas prácticas para los recolectores, trabajadores de planta y/o proveedores orientados al uso sostenible de la biodiversidad, pero no existen registros de los mismos.
		50%	Poseen un plan de capacitación, pero no han llevado a cabo ninguno hasta la fecha.
		25%	No existen procedimientos para evaluar la efectividad de la capacitación.
		0%	La organizaciones no consideran necesario un programa de capacitación de sus trabajadores y proveedores .
	2.2.2 Personal de campo y planta de procesamiento ha sido capacitado.	100%	El personal destaca por su capacitación en campo y procesamiento
		75%	Personal de campo y planta ha sido capacitado y existen registros de su participación.
		50%	Existe un plan de capacitación, sin embargo, los contenidos de la capacitación están muy pobres.
		25%	El personal indica recibir capacitación, sin embargo no existe registros ni evidencia
		0%	Las organizaciones no se interesan en capacitar a sus trabajadores.

	2.2.3 Los recolectores y proveedores están capacitados para realizar las labores de aprovechamiento y producción.	100%	Las organizaciones capacita a los recolectores y proveedores en buenas prácticas de aprovechamiento y producción , se actualiza constantemente y aplican técnicas adecuadas.
		75%	Personal de campo ha sido capacitado y existen registros de su participación.
		50%	Al evaluar la efectividad de la capacitación, se han encontrado muy bajos resultados en los recolectores y proveedores.
		25%	Los trabajadores reciben capacitación, no existen registros ni evidencias
		0%	Las organizaciones no se interesan en capacitar a sus miembros o trabajadores
	2.2.4 Personal, colectores y proveedores implementan la capacitación.	100%	Existe evidencia en las organizaciones programas de capacitación , se incentiva la puesta en practica y promueve el mejoramiento continuo
		75%	Las organizaciones se asegura que todos los trabajadores y sus proveedores controla que se ponga en practica lo impartido
		50%	El personal y los proveedores no ponen en practica lo impartido en las capacitaciones porque esta en proceso la capacitación
		25%	Existe deficiencia en la calidad asistencia técnica
		0%	No es relevante para las organizaciones
Criterio 2.3 Mecanismos apropiados para evitar el desperdicio de materias primas y disminuir la generación de desechos deben ser implementados	2.3.1 Existen mecanismos para minimizar el desperdicio de materia prima en las diferentes etapas desde la producción al procesamiento.	100%	Se aplica técnicas adecuadas para manejar el desperdicio
		75%	Existe un programa en desarrollo para la incorporación de los residuos en una cadena productiva (reciclaje, compostaje, reutilización y manejo de residuos, etc.)
		50%	Se cuentan con algunos manuales y capacitaciones sobre buenas practicas
		25%	Se maneja artesanalmente los desperdicios de manera empírica y no continua
		0%	La empresa no esta interesada en minimizar sus residuos.
	2.3.2 Se implementan medidas para gestión de residuos derivados de la producción, incluyendo actividades de reutilización y reciclaje.	100%	Las organizaciones implementa medidas de gestión de recursos, capacita a su personal y proporciona los medios económicos.
		75%	Las organizaciones cuentan con medidas para la disposición de desechos, pero algunos trabajadores no los ponen en practica y son sancionados.
		50%	Las organizaciones ha empezado a incluir algunos temas sobre la gestión de residuos en sus capacitaciones
		25%	Actualmente, las organizaciones no implementa ningún tipo de gestión de residuos pero cuenta con un sistema de gestión en planificación.
		0%	No se considera importante
	2.3.3 La disposición final de los residuos garantiza la reducción de riesgos, con atención particular a los cuerpos de agua, y si es necesario a través de un Estudio de Impacto Ambiental.	100%	La disposición de los residuos es adecuada , se respeta y no pone en riesgo la calidad del ecosistema
		75%	Las organizaciones ha empezado a incluir capacitación para incentivar, mejorar y uso de las zonas de disposición de residuos
		50%	La disposición de los residuos se encuentra señalada sin embargo no se hace cumplimiento de las zonas de disposición
		25%	Actualmente, las organizaciones no cuentan con zonas de disposición identificadas, esta en proceso
		0%	No se considera importante
Criterio 2.4 Los actores de la cadena de abastecimiento deben estar organizados de acuerdo con la oferta del recurso o las épocas de cosecha	2.4.1 La organización cuenta con un cronograma de compra que especifica los proveedores, las épocas y volúmenes que la organización puede comprar de acuerdo con las cantidades y épocas de cosecha definidas en los documentos de gestión (ver 2.1).	100%	Las organizaciones han diseñado el cronograma de compra donde se identifica y organiza de acuerdo con la oferta del recurso o las épocas de cosecha y plan de manejo establecido
		75%	Existe un programa anual de compra compartido entre las organizaciones y se encuentra en evaluación de acuerdo al enfoque precautorio y programa de manejo y producción
		50%	Las organizaciones han diseñado un calendario de compras de acuerdo a la experiencia que permite programar tentativamente , sin embargo no es posible establecer o garantizar un cronograma de compra específico

	25%	No es posible especificar un cronograma de compra, sin embargo mantiene constante comunicación con sus proveedoras
	0%	No considera relevante establecer un cronograma de compra
2.4.2 El calendario de compra de materia prima es elaborado de acuerdo con los ciclos fenológicos de las plantas (en caso de frutos, flores o producción estacional de hojas) definidos en los documentos de gestión.	100%	Existe un calendario de fonológico y se ha tomado en cuenta en el calendario de compra
	75%	Se esta desarrollando un calendario de compra en función a la información del plan de manejo que incluye ciclos fonológicos
	50%	Se ha considerado esta información y compartido entre las organizaciones de la cadena
	25%	Las organizaciones no conocen los ciclos fonológicos de las plantas y se encuentran en proceso de desarrollo de esta información
	0%	No se considera importante ni relevante esta consideración
2.4.3 Proveedores y recolectores están informados de estos cronogramas y planean sus actividades en función del mismo.	100%	Existe comunicación, un programa coordinado y acordado en ejecución y se ha logrado buenos resultados
	75%	El programa de colecta y producción es compartido entre las organizaciones pero no hay capacidad de resolver por deficiencias técnicas
	50%	Se ha iniciado la comunicación y planificación conjunta, pero existen deficiencias en la coordinación
	25%	La comunicación es limitada y la producción y actividades en campo se realizan en función al plan local o individual de los proveedores y recolectores no en función a la demanda
	0%	No hay registros de la divulgación de la programación de compra y el calendario de cosecha

PRINCIPIO 3: DISTRIBUCION EQUITATIVA DE LOS BENEFICIOS			
Este Principio corresponde al tercer objetivo del CDB. Para asegurar una distribución justa y equitativa es importante que los beneficiarios tengan acceso a información relevante relacionada con la comercialización de los productos de biocomercio y sean involucrados en las negociaciones de los precios y condiciones de compra.			
Criterios	Indicador de verificación	% avance	Ejemplo: Observaciones - comentarios
Criterio 3.1 Las negociaciones e implementación de acuerdos relacionados con la distribución de beneficios deben ser transparentes y basados en relaciones de largo plazo y confianza y deben llevarse a cabo entre todas las organizaciones existentes a lo largo de la cadena productiva.	3.1.1 Indicador mínimo: No hay disputas relacionados con el uso de la biodiversidad y el conocimiento tradicional que involucren un número significativo de intereses.	100%	No existen conflictos ni disputas relacionados al uso de la biodiversidad, conocimiento tradicional, y cuenta con procedimientos para evitar y resolver conflictos y disputas entendidos por todos los actores de la cadena
		75%	Existe conflictos y se han definido, documentado e implementado procedimientos para solucionarlos ya se han conformado grupo, comité para resolverlos.
		50%	Existe conflictos por uso de la biodiversidad, pero se han tomado acciones en ejecución solucionar conflictos y disputas generados por uso de la biodiversidad y conocimiento tradicional. A la fecha estos procedimientos no están documentados
		25%	No se ha definido ni implementado procedimientos para resolver conflictos ,ya que no se cuenta con conflictos en proceso actualmente
		0%	Existen conflictos y disputas por el uso y acceso de los conocimientos tradicionales y no se ha realizado medidas o de solución ni negociaciones para resolverlo
	3.1.2 Se han definido e implementado, con la colaboración de los actores, los procedimientos para evaluar las necesidades de los actores de la cadena productiva y resolver los conflictos, asegurando una representación incluyente y balanceada de todos los actores a lo largo de la cadena productiva. Posibles verificadores: a. Mapeo de actores/tomadores de decisiones b. Procedimientos para notificación, monitoreo de implementación y evaluación de transparencia	100%	Siempre que se toman decisiones y planifica acciones se encuentran representantes de los actores de la cadena de valor, identificando necesidades, responsabilidades entre las partes
		75%	Se considera las necesidades de los actores de la cadena, sin embargo no es necesaria que participen en la toma de decisiones o planificación de actividades
		50%	Existe procesos de consulta a los actores de la cadena de valor interesados sobre las acciones futuras y soluciones a sus necesidades y conflictos, sin embargo no se ha definido en un procedimiento
		25%	Los actores de la cadena no identifican sus necesidades y responsabilidades para resolver sus necesidades y conflictos a la fecha
		0%	No hay procedimientos ni reconocimiento de las necesidades de los actores de la cadena, pues no se considera importante para el desarrollo de la misma
		3.1.3 Existe producción e intercambio de información relevante de una manera culturalmente significativa y transparente.	100%
	75%		El acceso e intercambio de información de calidad, volúmenes requeridos, inversiones, precios del mercado pero se da de manera ocasional, sin embargo si se considera importante que los actores de la cadena manejen la información y se entiendan los procesos de planificación y toma de decisiones
	50%		El acceso e intercambio de la información se realiza por solicitud de alguna de las partes, sin embargo no existe evidencia del manejo de la información relacionada a calidad, volúmenes, buenas practicas, legislación, inversiones técnicas, potencial de productos, precios de mercado, etc.
	25%		No hay acceso e intercambio de información de calidad, volúmenes requeridos, inversiones, precios del mercado, pero se considera importante desarrollar medios que apoyen este intercambio de información en los actores de la cadena

			de valor
		0%	No considera importante que todos los actores de la cadena de valor cuenten con acceso e intercambio de información sobre de calidad, volúmenes, inversiones, precios del mercado
	3.1.4 Los actores son empoderados para usar los mecanismos establecidos de transparencia y dialogo, si es necesario a través de la intervención de una tercera parte.	100%	Los actores de la cadena de valor son auto sostenibles y cuentan con mecanismos de transparencia y dialogo sin intervención de 3ra. Parte
		75%	Existen apoyo de actores fuera de la cadena de valor que apoyan ocasionalmente en la intermediación para lograr transparencia y dialogo
		50%	El apoyo de la tercera parte es constante y de intermediación para facilitar transparencia y dialogo entre los actores de la cadena
		25%	A pesar del apoyo de la tercera parte no se ha logrado procesos transparentes pero se han indicado acciones correctivas
		0%	No hay apoyo de terceras partes y los actores de la cadena no manejan mecanismos de dialogo ni demuestran transparencia en el tiempo
Criterio 3.2 Los precios deben cubrir al menos los costos de producción sostenible e incluir un margen de ganancia adecuado	3.2.1 Indicador mínimo: La organización evita transacciones inmorales en las relaciones de negocios de acuerdo con convenios internacionales y leyes y prácticas nacionales (OCDE Lineamientos para Empresas Multinacionales y Convenio de las Naciones Unidas sobre contratos para la venta de bienes).	100%	Se evalúa como criterio mínimo de entrada
	3.2.2 Los compromisos acordados deben ser documentados adecuadamente.	100%	Los compromisos acordados documentados archivados, se manejan por todos los actores de la cadena y son revisados periódicamente
		75%	Los compromisos acordados se encuentran documentados, pero no se encuentran adecuadamente archivados y de acceso para todos los actores de la cadena
		50%	Los compromisos acordados se encuentran documentados, pero no son de conocimiento de todos los actores de la cadena involucrados en la producción, transformación y comercialización
		25%	No hay documentación que ratifique los acuerdos pero se han iniciado las acciones para poner al día la documentación
		0%	No hay documentación y no existe intención de documentarla
	3.2.3 Los precios son basados en negociaciones que cumplen con el criterio 3.1 y se pueden identificar los diferentes elementos de costos que componen el precio.	100%	El establecimiento de precios se basa en una negociación que ha tomado en cuenta a todos los actores de la cadena basada en una estructura de costos que es revisada periódicamente
		75%	A la fecha las condiciones son adecuadas, y el establecimiento de los precios se define por acuerdo entre los representantes de las partes sin ninguna consulta a los actores de la cadena, pero si se ha desarrollado en base a un costeo
		50%	El establecimiento de precios es impuesto por el comprador quedando abierta a negociación de acuerdo al desempeño y calidad de los productos
		25%	La negociación del precio no es una practica pero existe una posición abierta a definir mecanismos para implementar la negociación entre las partes
		0%	No hay intención de iniciar procesos de negociación entre los actores de la cadena

	3.2.4 Como mínimo, los precios cubren el costo de producción (incluyendo los requisitos de este marco de verificación), costo de inversión e incluyen un margen que provee un buen incentivo para los proveedores.	100%	Las negociaciones de precios se dan en negociaciones mutuamente acordados incluyen costos ambientales, en base a la información de la calidad, volumen, inversiones tecnológicas, procedencia, practicas de manejo, transferencia , certificaciones y precio de mercado)
		75%	los precios se basan en los costos de producción sin considerar aspectos relacionados a intangibles como certificaciones y calidad. Los proveedores tienen interés en continuar y mejorar
		50%	No hay ninguna negociación para definir precios pero se ha iniciado el costeo de los procesos de producción pues para buscar posibilidades de mejora en los incentivos para los proveedores
		25%	No se ha realizado un costeo de los productos, pero la experiencia empírica de los actores de la cadena manifiesta que se el precio actual permite realizar nuevas campañas
		0%	Se manifiesta que los precios del mercado no cubren los costos de producción
	3.2.5 Los precios son acordes o exceden los precios de los mercados locales, si estos existen.	100%	Los precios son acordes o exceden los precios de los mercados locales, si estos existen
		75%	Existen registros de las negociaciones de los precios con los proveedores
		50%	Solo se define el precio mediante cotización anual, las cantidades se negocian según la demanda
		25%	Únicamente se tienen en cuenta los costos de producción y distribución
		0%	El precio se encuentra por debajo de los precios de mercado
	3.2.6 La determinación del precio es independiente de otros beneficios monetarios o no monetarios.	100%	El precio es periódicamente revisado, con la posibilidad de renegociación, esta negociación es registrada en documentos.
		75%	La empresa ofrece un precio especial a proveedores que ofrecen materia prima de mejor calidad o involucran practicas adecuadas de cultivo o colección
		50%	Las negociaciones se dan de acuerdo al análisis de costos y condiciones del mercado
		25%	Las organizaciones han iniciado las negociaciones y análisis de costos para la determinación de precios adecuados entre las partes
		0%	No se revisa el precio periódicamente, ni hay negociación
	3.2.8 El precio es periódicamente revisado, con la posibilidad de renegociación.	100%	El precio es periódicamente revisado, con la posibilidad de renegociación de acuerdo a las condiciones del mercado, esta negociación es registrada en documentos y actualizada en los acuerdos entre las partes
		75%	Las organizaciones revisan el precio de acuerdo a condiciones de mercado, mejor calidad o involucran practicas adecuadas de cultivo o colección, pero no significa un cambio permanente en el precio de compra
		50%	Se lleva un control del precio de mercado y comparación con el precio acordado, que es negociado entre las partes periódicamente, sin embargo este acuerdo no es registrado nuevamente
		25%	Las organizaciones cuentan con información de precios y han iniciado acuerdos específicos de compra con precios definidos entre las partes
		0%	No se revisa el precio periódicamente, ni hay negociación, se define un precio por conveniencia y necesidad en el momento de la compra
Criterio 3.3 La organización debe generar desarrollo local sostenible	3.3.1 La organización genera empleo a nivel local.	100%	El desarrollo de la cadena de valor de los productos derivados de la biodiversidad han generado empleo local y desarrollo de servicios, mejora de la infraestructura. Los contratos respetan los derechos laborales

	75%	Existe un incremento de las fuentes de empleo local, sin embargo no se ha logrado mejoras en el desarrollo de servicios e infraestructura
	50%	El empleo local no es permanente pero si periódico por campañas de producción se buscan estrategias para incrementar el numero de empleos permanentes
	25%	Si bien el empleo local se ha incrementado no se cuenta con evidencia escritas
	0%	No ha logrado desarrollar empleos locales a raíz de la organización de la cadena de valor
3.3.2 La organización promueve a lo largo de la cadena productiva el continuo mejoramiento de calidad de vida	100%	Las organizaciones impulsan acciones que fortalecen el capital humano, social, físico, financiero y natural local
	75%	Las organizaciones cuenta con programas de mejora de la calidad de vida
	50%	Se incrementa el ingreso de las poblaciones locales a través del empleo
	25%	La empresa posee políticas que privilegian el trabajo con comunidades locales o favorezcan la inclusión de los grupos sociales menos favorecidos
	0%	No se considera importante en las actividades de las organizaciones
3.3.3 La organización participa en actividades de desarrollo local sostenible en coordinación con las autoridades locales y la sociedad civil.	100%	Las organizaciones han identificado acciones para impulsar el desarrollo local sostenible como alternativas a las actividades de comercio
	75%	Las organizaciones en un nivel apropiado a la escala de sus recursos, ofrece apoyo en infraestructura y programas sociales estratégicos a la comunidad local.
	50%	Las organizaciones proporciona fuentes de trabajo, posibilidades de ascenso laboral, y capacitación sin discriminación.
	25%	Las organizaciones ayuda a su comunidad por pequeñas acciones, por ejemplo: compra de bienes y servicios ofrecidos por los productores locales.
	0%	Las organizaciones no contempla específicamente su participación en el desarrollo local.
3.3.4 La organización aumenta las habilidades técnicas y comerciales de los productores y comunidades para aumentar la capacidad de adicionar valor o disminuir la dependencia de un número limitado de productos y/o un número limitado de compradores.	100%	Las organizaciones no dependen de un sólo comprador y cuentan con las habilidades técnicas para negociar y presentar productos comercializables
	75%	Las organizaciones cuentan con un programa de mejoras de las habilidades técnicas para incrementar valor a sus productos
	50%	La organización cuentan con información de los mercados objetivo y las ventajas que este ofrece y las socializa con su productores y las comunidades
	25%	Las organizaciones han iniciado procesos de fortalecimiento su organización, y han buscado mejoras en aspectos técnicos y comerciales para incrementar valor a sus productos, pero todavía es en forma artesanal y no responde a demandas del mercado
	0%	No se considera relevante para la cadena
3.3.5 Debe existir una línea base, a través de toda la cadena de proveedores, que identifique las condiciones sociales existentes en el área	100%	Existe una línea base a través de toda la cadena que es conocida y difundida por las organizaciones
	75%	Con alianzas de instituciones se ha registrado las condiciones sociales específicas del área y organizaciones que participan en la cadena
	50%	Se cuenta con información registrada y de fácil acceso (fuentes publicas) a nivel social sobre las áreas de intervención
	25%	Se conoce las condiciones generales de las organizaciones participantes en las cadenas
	0%	No se considera relevante

	3.3.6 Las comunidades locales reconocen que las actividades llevadas a cabo por la organización promueven el desarrollo local deseado.	100%	Hay constante participación y compromiso por el desarrollo local
		75%	Durante las visitas se evidencia el impacto positivos específicos de las organizaciones locales en el impacto para el desarrollo local
		50%	Durante las visitas se evidencia participación de las organizaciones evaluadas y reconocimiento de de la población local
		25%	Durante las visitas se evidencia presencia de las organizaciones evaluadas, y demuestra entre los actores de la cadena con la población local a través de actividades locales
		0%	No se considera relevante
Criterio 3.4 El uso del conocimiento tradicional debe ser reconocido, promovido y compensado adecuadamente	3.4.1 La organización tiene políticas orientadas al mantenimiento y/o dar un valor a las prácticas tradicionales relacionadas con las buenas prácticas de manejo de los recursos naturales.	100%	Las organizaciones reconocen e incentivan el valor en las practicas tradicionales y cuentan con registros
		75%	Las organizaciones reconocen e incentivan el valor en las practicas tradicionales de las comunidades a través de incentivos monetarios, promoción en el marketing, etc.
		50%	Las organizaciones reconocen el valor de las practicas tradicionales y han incorporado políticas en para promoverlas y difundirlas
		25%	Las organizaciones reconocen que existe valor en las practicas tradicionales de las comunidades pero no promueven su mantenimiento.
		0%	La empresa no considera el mantenimiento ni le da valor a las practicas tradicionales.
	3.4.2 El uso del conocimiento tradicional debe se considerado a lo largo de la cadena productiva y debe ser basado en el principio de consentimiento informado previo, procedimientos de negociación consistentes con 3.1, costumbres, valores y prácticas tradicionales de las comunidades relevantes.	100%	Si hay uso, en su provecho de alguna de las partes, conocimientos tradicionales de las comunidades existe acuerdo mutuo y se generan beneficios a partir de este uso
		75%	Se usa el conocimiento tradicional previo consentimiento y se reconoce públicamente este uso
		50%	Existe un reconocimiento de palabra y hay campañas que incentivas la conservación y uso del conocimiento tradicional
		25%	Existe un reconocimiento de palabra pero no ha significado un incremento o conservación de estos conocimientos en el tiempo
		0%	No hay reconocimiento al uso
	3.4.3 Los beneficios son distribuidos de acuerdo con los acuerdos.	100%	Las organizaciones cuentan con representatividad en la definición de acuerdos, sienten que cuentan con la información suficiente al respecto, son respetados y manejan conflictos
		75%	Las organizaciones han establecido procedimientos de consulta, acuerdos, resolución de conflictos y reconocimiento en caso de utilizar conocimientos o prácticas culturales provenientes del conocimiento tradicional que son respetados
		50%	Las organizaciones cuentan con representatividad en la definición de acuerdos y son respetados
		25%	Los acuerdos son tomados por las cabezas sin reconocimiento de todas los miembros, sin embargo se toman en cuenta
		0%	No hay consideración de los acuerdos

Principio 4. SOSTENIBILIDAD SOCIO-ECONOMICA (GESTION PRODUCTIVA, FINANCIERA Y DE MERCADO)			
La competitividad en el ámbito del Biocomercio deberá resultar en productos manejados sosteniblemente, que logren posicionarse en los mercados específicos y mantenerse en ellos por el tiempo suficiente para generar los beneficios esperados.			
Criterios	Indicador de verificación	% avance	Ejemplo: Observaciones - comentarios
Criterio 4.1 La organización debe demostrar una gestión financiera sólida y sostenible	4.1.1 Indicador mínimo: La organización es rentable actualmente o tiene un plan viable para llegar a serlo.	100%	Criterio mínimo de entrada
	4.1.2 La estructura organizacional de la organización es acorde con sus objetivos de producción y su tamaño.		La evaluación de este indicador esta depende de las condiciones de las organizaciones, y es recogida en el perfil de la cadena
	4.1.3 La organización cuenta con herramientas de planeación financiera que proveen una indicación de su rentabilidad y viabilidad de su plan de negocios a largo plazo.	100%	Se manejan herramientas de planificación financiera.
		75%	Las organizaciones se encuentran en proceso de implementación de estas herramientas en el quehacer diario
		50%	Las organizaciones han accedido a procesos de fortalecimiento en implementación de planificación financiera en biocomercio
		25%	Existe interés en contar con herramientas
		0%	No se considera relevante para la rentabilidad y viabilidad en la cadena
		4.1.4 Los miembros de la organización tiene conocimiento de los mercados y/o estrategias para reducir la dependencia de un solo producto o un solo comprador.	100%
	75%		Las organizaciones evidencian contar con estudios, contactos y estar constantemente actualizados en temas del mercado y las tendencias
	50%		Las organizaciones cuentan alianzas para acceder a conocimiento del mercado y desarrollar estrategias de mercadeo específicas
	25%		Existe conocimientos empíricos a partir de información oral
	0%		No se considera relevante para la gestión financiera en la cadena
	Criterio 4.2 La organización debe tener una capacidad de gestión de calidad suficiente para acceder y mantenerse en mercados objetivo	4.2.1 La organización ha identificado los mercados objetivo y la oferta y la demanda de los mismos.	100%
75%			Las organizaciones conocen la oferta y demanda de sus mercados específicos
50%			Las organizaciones cuentan con alianzas para identificar mercados específicos y han iniciado estudios de prospectiva de oferta y demanda

		25%	Las organizaciones se encuentran en la búsqueda de un mercado específico	
		0%	Las organizaciones no consideran relevante identificar un mercado específico	
	4.2.2 La organización cuenta con registros y documentación pertinente para satisfacer los requisitos de los mercados objetivo.	100%	Cuenta con los registros, documentación y permisos requisitos para los mercados objetivos	
		75%	Cuenta con los registro pero no con la documentación relevante científica y técnica que se encuentra en proceso de desarrollo a través de alianzas con entidades de investigación	
		50%	No cuenta con registro ni documentación , se encuentra en proceso de desarrollo	
		25%	Se han identificado los requisitos específicos al mercado	
		0%	No existen registros y no hay interés en establecer alguno	
		4.2.3 Los productos cumplen con los estándares de calidad relevantes para los mercados objetivo.	100%	Las organizaciones han alcanzado estándares de calidad que le permite acceder a sus mercados objetivos.
	75%		Programa de trabajo para implementar los estándares de calidad en marcha	
	50%		Se cuenta con alianzas para implementar el programa de trabajo	
	25%		Se han identificado las debilidades en la gestión de la calidad en toda la cadena y se ha establecido un programa de trabajo entre las organizaciones	
	0%		No se considera relevante y no hay interés en establecer mejoras	
	4.2.4 La organización cuenta con la capacidad de gestión necesaria para mantener la calidad de sus productos.	100%	Las organizaciones ha desarrollado procedimientos y cuenta con el personal a lo largo de la cadena que permiten mantener un control de la calidad de los productos	
		75%	Existe un equipo que realiza la gestión, tiene conocimiento a lo largo de la cadena	
		50%	Existe un equipo que realiza la gestión y requiere mayor asistencia y capacitación	
		25%	Existe un equipo mínimo que hace el control pero no cuenta con actualización ni capacitación	
		0%	No es un aspecto de relevancia para las organizaciones	
	Criterio 4.3 Existe un sistema de trazabilidad de productos que asegura la identificación de su origen a través de la cadena de comercialización	4.3.1 Para facilitar la adecuada trazabilidad a lo largo de la cadena productiva, la organización mantiene registros de la información básica de la recolección y/o el cultivo de las especies, incluyendo el área de cosecha, y los trabajadores y procesos involucrados.	100%	Las organizaciones demuestran trazabilidad en todos sus productos del biocomercio a través de sus registros
			75%	Las organizaciones han iniciado la implementación del sistema de registros y control para demostrar la trazabilidad
			50%	El equipo y área de calidad han diseñado un programa de trabajo y han iniciado el registro de los procesos para lograr la trazabilidad
25%			No cuentan con los registros ni sistema de gestión que permita demostrar trazabilidad actualmente , pero se ha empezado con mejorar el área y equipo de producción y calidad para lograrlo	
0%			No consideran relevante la trazabilidad a lo largo de la cadena	
4.3.2 Puntos críticos de control para monitorear la trazabilidad del producto han sido identificados.		100%	La identificación de los puntos críticos esta incluida en un sistema de gestión de calidad y trazabilidad en marcha	
		75%	Existe un control, y reuniones periódicas para tomar medidas de ajuste	
		50%	Las organizaciones han identificado los puntos críticos y han iniciado el monitoreo	
		25%	Se ha visto la necesidad de identificar los puntos críticos	
		0%	NO se considera relevante identificar puntos críticos	

PRINCIPIO 5: CUMPLIMIENTO DE LA LEGISLACIÓN NACIONAL E INTERNACIONAL		
El cumplimiento con la legislación y regulaciones relevantes es un punto fundamental para la legitimación legal de las empresas y el acceso de sus productos a los mercados.		
Criteria	% avance	Ejemplo: Observaciones - comentarios
Criterio 5.1 La organización debe cumplir con la legislación nacional, regional e internacional, al igual que todos los requisitos administrativos, aplicables para el uso de la biodiversidad y el comercio de sus productos y servicios derivados	100%	Las organizaciones cumple con la legislación nacional, regional e internacional, al igual que todos los requisitos administrativos, aplicables para el uso de la biodiversidad y el comercio de sus productos y servicios derivados.
	75%	Las organizaciones declaran cumplimiento y participan de la legislación
	50%	Las organizaciones muestra adhesión a la legislación nacional e internacional, sin embargo su personal desconoce las regulaciones.
	25%	La organización no cumple con la reglamentación nacional y/o internacional aplicable al uso de la biodiversidad principalmente por desconocimiento
	0%	NO es relevante para las organizaciones
Criterio 5.2 Todos los honorarios, regalías, impuestos y otros cargos establecidos legalmente y que sean aplicables deben ser pagados	100%	La organización cumple, en el plazo establecido, con los pagos e impuestos propios de la actividad.
	75%	Se manifiesta exención de impuestos, sin embargo no hay registros que lo respalden.
	50%	Hay un cumplimiento en algunos casos pero no es constante
	25%	No cumplen con los pagos de honorarios, regalías pero se están iniciando medidas de mejora para cumplirlo
	0%	No es relevante
Criterio 5.3 En los países signatarios, deben respetarse las disposiciones de todos los acuerdos internacionales como CITES, las Convenciones de la OIT y la CDB	100%	Las organizaciones respeta los acuerdos internacionales a los cuales el Peru esta suscrito.
	75%	Todos los miembros de las organizaciones conocen los acuerdos internacionales
	50%	La organización manifiesta su adhesión a los a cuerdos internacionales, sin embargo sus trabajadores los desconocen.
	25%	Existe interés en conocer los acuerdos internacionales
	0%	Se desconoce los acuerdos internacionales por parte de la organización.
Criterio 5.4 La organización debe conocer y tomar medidas para evitar un uso ilegal sobre las áreas que maneja y/o donde se aprovecha	100%	La organización realiza algunas actividades demostradas como: señalización u otro medio de advertencia o medida para evitar el uso ilegal del área en alianzas con otros actores y cuentan con resultados
	75%	Existe uso ilegal del os predios, dentro del área de producción y la organización realiza ninguna acción para rechazarla pero no logran detener el uso ilegal y necesitan más apoyo
	50%	Existen procedimientos, políticas o directrices para impedir el uso ilegal de los predios bajo control de las organizaciones
	25%	Existe uso ilegal del os predios, dentro del área de producción y la organización no realiza ninguna acción para rechazarla pero iniciaran acciones en el futuro
	0%	No lo consideran de responsabilidad de las organizaciones

PRINCIPIO 6: RESPETO DE LOS DERECHOS DE LOS ACTORES INVOLUCRADOS EN EL BIOCOMERCIO			
La generación de capital social es uno de los pilares del desarrollo sostenible, por esta razón el respeto de los derechos de los actores que de una u otra manera interactúan con la empresa y la generación de desarrollo local son fundamentales en la gestión de una empresa de biocomercio. En palabras simples, la empresa tiene que ser “buena vecina”.			
Criterios	Indicador de verificación	% avance	Ejemplo: Observaciones - comentarios
Criterio 6.1 La organización respeta los derechos humanos	6.1.1 Indicador mínimo: La organización toma medidas para asegurar el respeto de los derechos humanos y no hay evidencia de que estos no sean respetados o de la existencia de prácticas o políticas restrictivas o discriminatorias.	100%	Se evalúa como criterio mínimo de entrada
	6.1.2 La organización respeta los convenios fundamentales de la OIT - Convenio sobre la libertad sindical y la protección del derecho de sindicación (87), Convenio sobre el derecho de sindicación y de negociación colectiva (98), Convenio sobre igualdad de remuneración (100), Convenio sobre la abolición del trabajo forzoso (105), Convenio sobre la discriminación (empleo y ocupación),(111), Convenio sobre la edad mínima (138), Convenio sobre las peores formas de trabajo infantil (182), y el Convenio de las Naciones Unidas contra el crimen internacional organizado,	100%	Existe respeto puesta en marcha de acciones que aseguran el respeto de los derechos humanos a lo largo de la cadena, se evidencia el total compromiso con el bienestar y lucha contra las practicas ilegales relacionadas a falta de remuneración, trabajo infantil, trafico de personas, discriminación etc.
		75%	Las organizaciones han diseñado políticas para asegurar el respeto de los derechos humanos a lo largo de la cadena como lucha contra la discriminación, lucha contra el trabajo infantil
		50%	Las organizaciones participan en la implementación practicas que promuevan el respeto de los derechos humanos a lo largo de la cadena como lucha contra la discriminación, lucha contra el trabajo infantil

	protocolo de tráfico y contrabando.	25%	Si bien no hay conocimiento sobre convenios internacionales en temas de derechos humanos existe un respeto a la legislación laboral y no existe evidencia de maltrato o falta a los derechos humanos
		0%	No se respetan los convenios internacionales ni nacionales en tema de derechos humanos, y se evidencia maltrato, discriminación y trabajo forzoso a menores de edad en las actividades desempeñadas por las organizaciones a lo largo de la cadena
	6.1.3 La organización cuenta con políticas que promuevan la igualdad de tratamiento y sensibilicen acerca de este tema.	100%	No existe discriminación y se evidencia un tratamiento igualitario
		75%	Las organizaciones han implementado políticas que permitan sensibilizar sobre el tema y han logrado efectos positivos en el tratamiento igualitario
		50%	Cuenta con políticas diseñadas pero no se ha fomentado un programa para implementarlas
		25%	Se ha presentado casos de discriminación y tienen interés en implementar prácticas para reducir e eliminar casos futuros
		0%	Existen evidencias de conflictos de discriminación por la misma empresa.
Criterio 6.2 La organización debe respetar los derechos de comunidades locales y pueblos indígenas	6.2.1 En caso de que las actividades productivas o de recolección se desarrollen en territorios de comunidades locales o incluya a estos como proveedores, la organización tiene una política específica que garantice que sus derechos no sean vulnerados o afectados.	100%	Existe una declaración documentada a favor del respeto a los derechos humanos de las comunidades locales
		75%	Las relaciones son positivas y se encuentran en proceso de establecer una declaración documentada entre las organizaciones de la cadena y las comunidades
		50%	Los conflictos se han reducido y las organizaciones en la cadena cuentan con acuerdos previos y comunicación constante con las comunidades que permitan garantizar sus derechos
		25%	Se han desarrollado reuniones que permitirán establecer en el futuro un entorno de respeto mutuo
		0%	No existe declaraciones o acuerdos que autorice la utilización de los recursos en territorios indígenas o de comunidades locales y se evidencian conflictos entre las organizaciones
	6.2.2 Los pueblos indígenas controlan el manejo de los recursos en sus tierras y territorios, a menos que deleguen este control con el debido conocimiento y de manera voluntaria a otras organizaciones.	100%	Existe control por las organizaciones, no se presentan conflictos de uso de los territorios ni por manejo de los recursos
		75%	Los pueblos indígenas y las organizaciones de la cadena tienen comunicación y conocimiento de las actividades manejo, estas comunicaciones son registradas en acuerdos reconocidos
		50%	Los pueblos indígenas participan del manejo y han iniciado trabajos para fortalecer el control del uso de los recursos con las organizaciones de la cadena
		25%	Hay conversaciones pero no se cuenta con permiso actual, sin embargo se han indicado actividades de extracción y/o producción
		0%	No existe control de parte de los pueblos indígenas y hay un evidente abuso

	6.2.3 Lugares de especial significado cultural, ecológico, económico o religioso para los pueblos indígenas deben ser claramente identificados en cooperación con dichos pueblos, y reconocidos y protegidos por aquellos responsables del manejo de los recursos.	100%	Existe alianzas y se han desarrollado con las comunidades locales (mapa, plano, manual ,etc.) documentos que identifica claramente los lugares de especial significado cultural, ecológico, económico o religioso para los pueblos indígenas.
		75%	Han buscado alianzas para dar mayor protección y mejor uso a estas zonas y valor para impulsar su conservación
		50%	Se han identificado zonas con potencial significado
		25%	Las zonas de significado cultural, ecológico, económico o religioso no son consideradas de manera especial pero consideran importante identificarlas para darle valor en un futuro.
		0%	No se considera relevante para mejoras de la cadena
Criterio 6.3 La organización debe asegurar que sus actividades no tienen impactos negativos sobre la salud y la seguridad de las poblaciones circundantes	6.3.1 La organización ha identificado el impacto potencial de sus actividades en las poblaciones circundantes.	100%	Existe evidencia cualitativa y cuantitativa del impacto positivo generado por la participación de las organizaciones en las cadenas de valor como por ejemplo declaraciones de los pobladores
		75%	Existe evidencia cualitativa del impacto positivo generado por la participación de las organizaciones en las cadenas de valor como por ejemplo declaraciones de los pobladores
		50%	Se ha presentado y planificado propuestas de apoyo y participación en actividades para mejorar las condiciones en la población pero todavía no es posible evidenciar los impactos
		25%	Si bien no hay participación y la presencia es neutral, se indica que buscaran mayor participación
		0%	No se considera relevante y las actividades han causado impactos negativos en la población por contaminación, actividades ilegales, etc.
	6.3.2 La organización toma medidas para evitar los impactos negativos.	100%	Existen medidas, se conocen y respetan
		75%	Se han difundido y sensibilizado a los miembros de las organizaciones en las medidas para evitar impactos negativos en las poblaciones circundantes
		50%	Existen medidas diseñadas pero no son difundidas
		25%	No toma medidas, pero indica buscar el diseño de estas medidas en el futuro
		0%	NO se considera relevante
Criterio 6.4 La organización provee adecuadas condiciones de trabajo de sus empleados	6.4.1 Indicador mínimo: La organización provee adecuadas condiciones a los trabajadores cuando sea necesario, y agua potable a todos sus empleados.	100%	Se evalúa como criterio mínimo de entrada
	6.4.2 A menos que sea imposible, la organización emite contratos de largo plazo a sus empleados.	100%	La organización contrata directamente a su personal, de acuerdo con lo estipulado en la ley laboral.
		75%	Las organizaciones cuentan con personal fijo bajo la legislación laboral y presenta medidas para casos temporales que respetan la ley
		50%	Las condiciones del negocio no permiten contratos a largo plazo, pero se cumple con los contratos en el corto plazo y se otorgan los beneficios legales
		25%	Actualmente no cuentan con formalidad en los contratos, indican que están buscando mejorar estas condiciones
		0%	No es relevante
	6.4.3 La organización asegura adecuadas condiciones de trabajo y seguridad social a sus empleados (Esto incluye acceso a servicios de salud y educación).	100%	Las condiciones en infraestructura y servicios es adecuada
		75%	Las condiciones adecuadas de trabajo se están mejorando
		50%	Las organizaciones han indicado que es importante estas mejoras y cuentan con un plan para incorporarlas
		25%	No se ha previsto, pero considera que las condiciones de trabajo requieren de mejoras y se empezara a buscar soluciones
		0%	No se considera relevante

	6.4.4 La organización ofrece a sus trabajadores y colaboradores programas de capacitación y crecimiento personal, y promueve condiciones de trabajo adecuadas a sus proveedores.	100%	Se implementan programas de fortalecimiento del personal y existe un buen ambiente
		75%	Las organizaciones han identificado alianzas para establecer programas de fortalecimiento del personal en habilidades técnicas y emocionales
		50%	Existen políticas de capacitación a los trabajadores según los diferentes niveles
		25%	No cuenta con programas de capacitación pero considera importante
		0%	No se considera relevante
6.5 La organización no debe amenazar la diversificación de los alimentos y seguridad alimentaria	6.5.1 Se han identificado los impactos sobre la diversificación y seguridad alimentaria que pueden ser generados por el desarrollo de las actividades productivas.	100%	Las organizaciones promueve la seguridad alimentaria a través de practicas establecidas a lo largo de la cadena de valor
		75%	Los impactos en seguridad alimentaria han sido evaluados y no se consideran relevantes actualmente pero consideran que podría necesitar medidas futuras y se plantea diseñarlas
		50%	Los impactos en seguridad alimentaria han sido evaluados y no se consideran relevantes para establecer medidas especificas
		25%	No hay conocimiento sobre el tema de seguridad alimentaria y buscara mayor información de cómo implementarlo a lo largo de las organizaciones de la cadena
		0%	No se considera relevante
	6.5.2 La organización desarrolla actividades especificas para eliminar sus impactos negativos sobre la diversificación y seguridad alimentaria.	100%	Las organizaciones promueve la seguridad alimentaria a través de practicas establecidas a lo largo de la cadena de valor
		75%	Las medidas se han diseñado y están en proceso de implementación
		50%	Se han buscado alianzas para diseñar medidas y acciones que reviertan los impactos
		25%	No cuenta con medidas especificas a pesar de haber identificado los impactos por no conocer del tema
		0%	No considera relevante

PRINCIPIO 7: CLARIDAD SOBRE LA TENENCIA DE LA TIERRA, EL USO Y ACCESO A LOS RECURSOS NATURALES Y A LOS CONOCIMIENTOS			
Es un elemento capital para un manejo responsable de una empresa tener claridad sobre sus derechos de acceso. Solamente en este caso puede hacer las inversiones a largo plazo o implementar las medidas de manejo correspondientes para asegurar la sostenibilidad. Al mismo tiempo esta claridad permite establecer las responsabilidades de cada actor en el manejo de las especies.			
Criterios	Indicador de verificación	% avance	Ejemplo: Observaciones - comentarios
Criterio 7.1 La organización debe usar la tierra de acuerdo con las regulaciones relevantes, si estas existen	7.1.1 Indicador mínimo: No hay disputas sobre la tenencia de la tierra y el acceso de una magnitud sustancial que involucre un número significativo de intereses.	100%	Existen títulos de propiedad, contratos, concesiones o permisos, reconocidos por la autoridad competente, que garantizan el derecho al uso de la tierra en el área donde lleva a cabo las actividades.
		75%	Se manifiesta que no existe problemas de tenencia.
		50%	Los procesos de formalización han sido iniciados pero todavía no hay claridad en el acceso a los territorio según.
		25%	El área se encuentra en disputa y no hay documentos que acrediten la tenencia, sin embargo se desea y hay compromiso de empezar procesos de formalización. A pesar de no existir ninguna documentación, no se ha generado conflictos. Pero se manifiesta la necesidad de empezar con la formalización de acuerdos para evitar potenciales conflictos en el futuro.
		0%	El área se encuentra en disputa y no hay documentos que acrediten la tenencia. Se indica que la situación actual no es un problema y no hay intención de buscar formalización en el futuro
	7.1.2 La tenencia de la tierra y los derechos de uso y de los recursos están claramente definidos (por ejemplo títulos de propiedad, contratos de arrendamiento, permisos, evidencia de derechos consuetudinarios).	100%	Existen títulos de propiedad, contratos, concesiones o permisos, reconocidos por la autoridad competente, que garantizan el derecho al uso de la tierra y los recursos naturales en el área donde lleva a cabo las actividades.
		75%	Existen títulos de propiedad, contratos, concesiones o permisos, reconocidos por las partes, que garantizan el derecho al uso de la tierra y los recursos naturales en el área donde lleva a cabo las actividades.
		50%	El título de propiedad esta en tramite, pero no hay evidencia de conflicto entre el responsable del manejo forestal y sus vecinos (dentro de los cuales se incluyen las comunidades locales)
		25%	Existe una superposición con áreas de comunidades, amenazando los recursos y derechos de éstas. Se ha iniciado coordinaciones entre las partes para establecer un programa de trabajo para solucionar la tenencia de tierra y derecho de uso de los recursos naturales
		0%	Existe una superposición con áreas de comunidades, amenazando los recursos y derechos de éstas. Y no se ha previsto hacer ajustes o buscar alternativas de solución.
	7.1.3 Los recursos y derechos de tenencia de las comunidades no están amenazados ni limitados, directa o indirectamente por el manejo de los recursos.	100%	En el caso de que las operaciones sean realizadas en áreas de comunidades locales, existe acuerdo en la comunidad para efectuar un manejo de los recursos a largo plazo y ésta controla y monitorea el manejo.
		75%	Se han iniciado las coordinaciones y negociaciones para reducir amenazas relacionadas a la tenencia y acceso por manejo de los recursos
		50%	Se ha considerado que actualmente no existe amenazas, sin embargo no es claro como se define la tenencia entre los actores sobre los recursos y territorio, se ha visto necesario empezar la identificación de amenazas se encuentra en proceso.
		25%	Se considera un aspecto importante y a pesar de contar con acuerdos verbales o escritos se evidencia poca claridad y potenciales amenazas, pero se confirma que no se ha previsto acciones al respecto y será incluido en un programa de trabajo futuro.
		0%	Existen evidencias de algunas disputas, pero no se considera importante o de prioridad para las organizaciones.
	7.1.4 Se deben emplear mecanismos apropiados para resolver las disputas sobre los reclamos por	100%	El responsable por parte de las organizaciones cuenta con políticas y líneas de acción establecidas por escrito y difundidas para resolver reclamos o conflictos con terceros que se sientan afectados en sus derechos de tenencia y uso. Asimismo, existen actas de colindancia con sus vecinos.

	tenencia y derechos de uso.	75%	Los conflictos se manejan positivamente y se encuentra en proceso de solución. Existe mecanismos establecidos a partir de experiencias y coordinaciones entre las organizaciones en la cadena
		50%	Existen conflictos de tenencia y/o derechos de uso, y el responsable los responsables de las organizaciones está realizando acciones participativas y concretas para resolverlos que se traducirán en mecanismos adecuados.
		25%	Si bien se han presentado reclamos no se ha establecido mecanismos para resolverlos. Se evidencia falta de claridad pero se manifiesta compromiso de establecer mecanismos adecuados para resolverlos
		0%	Existen graves conflictos de tenencia y/o posesión de la tierra que no están siendo considerados.
7.2 La organización debe usar los recursos bajo el consentimiento fundamentado previo de la parte que los proporciona	7.2.1 Se demuestra que se ha realizado el procedimiento administrativo de solicitud de acceso a recursos	100%	Existe algún documento a la autoridad competente para el acceso a los recursos, el cual cumple con los requisitos establecidos por la legislación. Existe un contrato para el acceso a los recursos y éste incluye a todas las partes.
		75%	No existe ningún reclamo registrado, ni se evidencia falta por hacer uso sin consentimiento, este procedimiento se encuentra en trámite.
		50%	Existe un consentimiento de uso es verbal y se han iniciado las acciones para llevar a una formalidad.
		25%	Las solicitudes de acceso a los recursos no se han dado, principalmente por falta de información. Sin embargo existe un canal fluido de comunicación e información entre las organizaciones que podría ser formalizado para verificar el consentimiento de uso
		0%	No existe ninguna solicitud, ni contrato. A pesar de requerir solicitudes no se ha previsto iniciar ninguna gestión.
	7.2.2 La organización puede mostrar los contratos obtenidos para el acceso de sus recursos.	100%	Mantiene registros de sus contratos y estos están disponibles.
		75%	Se considera importante establecer acuerdos con una categoría formal y se iniciarían las gestiones para establecerlos
		50%	Existe acuerdos entre las partes que permite mostrar que hay claridad en el acceso de los recursos y conocimientos. Sin embargo no tienen categoría formal o legal. Principalmente porque las organizaciones requieren fortalecer su situación legal e información sobre los procedimientos a seguir
		25%	A pesar de no contar con registros o contratos, se indica que se empezaría en breve a definir las gestiones necesarias para registrar los acuerdos para definir con claridad el uso de los recursos
		0%	No existen registros de sus contratos y/o no son mostrados al ser solicitados.

Valoración de la matriz de auto evaluación

La valoración del porcentaje de avance se mide de acuerdo al porcentaje obtenido en cada indicador, como se indica el siguiente cuadro:

% de avance/ indicador	Valoración del cumplimiento
0	1
25	2
50	3
75	4
100	5

Finalmente cada principio tendría un % de cumplimiento según la siguiente fórmula:

$$\% \text{ avance de implementación del P} = \frac{\sum \text{Valor del cumplimiento (criterio}_n) * 100}{\sum \text{Valor máximo (criterio}_n)}$$

Por ejemplo, si se desearía evaluar el % de cumplimiento del principio 7 y se cuenta con el siguiente resultado de la auto evaluación:

Principio 7	Valor del cumplimiento	Valor máximo	% de cumplimiento
Criterio 7.1	12	20	60
Criterio 7.2	4	10	40
Total	16	30	53

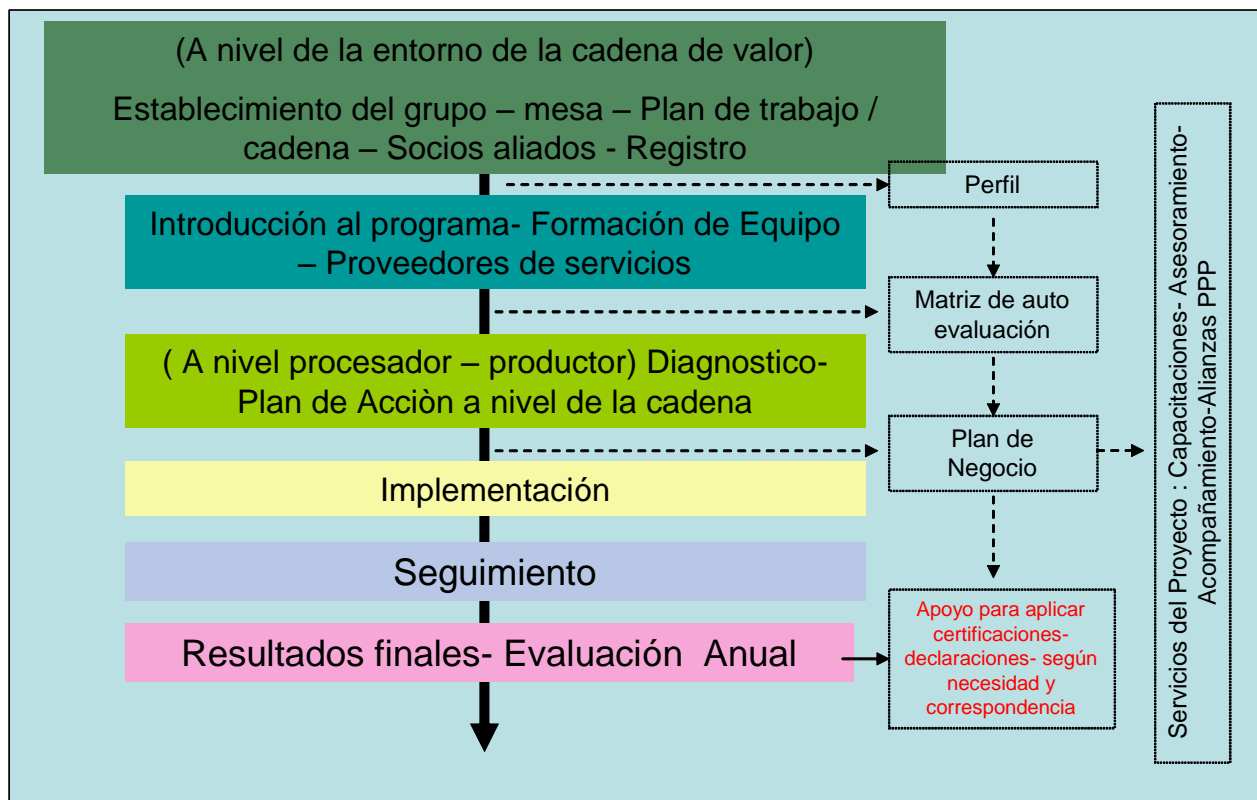
Considerando estos resultados, se concluye que en la cadena x cumple con el principio 7 en un 53%, resaltando que todavía no cuenta con procesos claros en el acceso de los recursos, se definen estrategias y acciones concretas en el plan de negocios que permitan mejoras y dar soluciones a este aspecto y mejorar la situación hallada.

Finalmente como el objetivo es el incremento de la competitividad a través de la incorporación de los Principios y Criterios del Biocomercio, y que su cumplimiento permitirá este objetivo, se propone que esta medición se realice anualmente, con la finalidad de observar la evolución y mejora a nivel de los principios, de acuerdo a la herramienta de seguimiento que se acuerdo implementar, como por ejemplo gráficos o matrices referidas a la valoración obtenida en cada principio.

3. Plan de negocios

- Es una herramienta de planificación y seguimiento de las acciones de mejora para la implementación de los principios y criterios del biocomercio a lo largo de las cadenas de valor a partir de un objetivo como incrementar la competitividad y el valor intangible de los productos de la biodiversidad.
- Para elaborar el plan de negocios, se puede seguir diferentes esquemas o formatos. Para ello, el PNBP ha establecido un manual de Plan de Bionegocios que puede ser recogido como base³².
- El plan de trabajo se aplica a nivel del de la cadena (procesador-productor) e incluye acciones que den solución y mejoras a los puntos críticos identificados como resultado de la auto evaluación, con la finalidad de incrementar el avance en el cumplimiento de los principios y criterios.
- El plan de negocios, puede considerar acciones directamente o indirectamente relacionadas a la cadena productiva y proponer acciones de cambio de tecnología, mercadeo, necesidades en asistencia técnica y financiera, por ejemplo
- El plan de negocios es desarrollado y ejecutado a nivel del procesador – productor, con apoyo del proyecto Perubiodiverso, el PNBP u otros actores.

Finalmente estas etapas se pueden resumir en el siguiente grafico:



³² Ver : www.biocomercioperu.org/MANUAL_BIONEGOCIO_09_04_07__2_.pdf

7.2 Componentes

7.2.1 Cumplimiento de los principios y criterios

Objetivo	Indicadores (de impacto medidos a nivel de cadena)
Desarrollar una oferta y demanda de productos de la biodiversidad competitivos y que cumplen con principios y criterios del Biocomercio	<ul style="list-style-type: none"> Incremento del volumen / productos ofertados por empresa que cuenta con un monitoreo en la incorporación de los principios y criterios <p>Mejora en la relación Costo / Beneficio en las diferentes etapas de la cadena de valor a partir de la implementación de los Principios y Criterios</p>
Resultados	Indicadores (de efecto)
Existe una oferta de productos de la biodiversidad seleccionados que cumplen con principios y criterios del Biocomercio	<ul style="list-style-type: none"> Número de cadenas (productor-procesador) fortalecidas en las cadenas de valor priorizadas Contratos establecidos para el desarrollo de productos en Biocomercio en marco de cadenas de valor Tecnología adecuada implementada en campo
Quien puede fomentar y monitorear el cumplimiento de los PyC	
El programa nacional de Biocomercio en alianza con proyectos y proveedores de servicios	
Actores claves	
Actores privados proveedores de servicios , Asociaciones gremiales nacionales e internacionales, Asociaciones de productores, Operadores comerciales, Proyectos técnicos, ONGs, Certificadoras.	

7.2.2 Desarrollo de habilidades y capacidades en proveedores de servicios (formación de un equipo)

Objetivo	Indicadores (de impacto)
Consolidar programas interinstitucionales de capacitación y especialización que integre el concepto de biocomercio y desarrollo propuestas para su implementación en las cadenas de valor	Incremento en numero de actores proveedores de servicios tecnicos y financieros en las cadenas priorizadas que manejan conceptos y herramientas del Bicomercio
Resultados	Indicadores (de efecto)
Existen más especialistas que asesoran y gestan a iniciativas productivas en productos y servicios de la biodiversidad bajo principios y criterios del Biocomercio Cadenas de valor en Biocomercio cuentan con asistencia técnica y apoyo financiero para su desarrollo	Número de especialistas fortalecidos en biocomercio
Quien puede fomentar el desarrollo de las habilidades y capacidades	
El Programa Nacional de Promocion del Biocomercio, a traves de alianzas interinstitucionales	
Actores claves	
CONCYTEC,IIAP, Universidades, ONUDI,GTZ, MINAG, CONAM, FONAM, ONGs	
Metodología de intervención	

Intercambio: En convenio con eventos como PeruNatura, Congresos, y otros desarrollar sesiones paralelas de intercambio de experiencias entre proyectos y programas relacionados al uso y comercio sostenible de la biodiversidad nativa a nivel de gestores de cadenas de valor. Creación de un sistema intranet entre instituciones del biocomercio, a través de la articulación con iniciativas como Alianza para el aprendizaje, CONCYTEC, entre otros. **Entrenamiento:** Desarrollo de talleres y reuniones técnicas en temas claves para el Biocomercio dirigidos a los gestores de la cadena. **Especialización:** Desarrollo de consultorías especializadas en definir curricula de especialización del Biocomercio para ser presentada a las universidades con el apoyo de CONCYTEC. Establecimiento de convenio con instituciones ligadas a capacitación (por ejemplo: COPEME, Alianzas entre universidades, ecoportal, cecoeco catie) para iniciar curso piloto para gestores de cadenas de valor en biocomercio de carácter presencial y seguimiento virtual a través de la presentación de casos de estudio por grupos interinstitucionales definidos en coordinación con los organizadores del curso y el Programa Nacional de Biocomercio.

7.2.3 Reconocimiento del Biocomercio como modelo de desarrollo local

Objetivo	Indicadores (de impacto)
Contar con un sistema de comunicación y capacitación sobre aspectos prioritarios del Biocomercio para todos los involucrados y diferentes públicos de influencia	El biocomercio se reconoce públicamente como un modelo que apoya el desarrollo sostenible
Resultados	Indicadores (de efecto)
El concepto de biocomercio es entendido y utilizado por actores privados, públicos y de la sociedad civil; y existe acceso a información confiable a través de medios de comunicación de difusión pública	Número de actores que acceden a información y consultan con proveedores de servicio sobre biocomercio
Quien puede gestionar el reconocimiento	
El Programa Nacional de Promoción del Biocomercio, a través de una estrategia compartida entre sus miembros que tome de insumos los hallazgos y logros recogidos en los componentes 7.2.1 y 7.2.2	
Actores claves	
MINCETUR, CONAM, PRODUCE, INDECOPI, ASPEC, Grupo Ecológica, IPPN, ADEX, ONGs, Medios de comunicación	
Metodología de intervención	
<p>1. Identificación con el Biocomercio como modelo de desarrollo local: Desarrollo de consultorías especializadas en estrategia de comunicación. imagen y producción de materiales escritos, audiovisuales e interactivos que describan casos, oportunidades, beneficios que permitan a los actores identificarse y acercarse al Biocomercio. 2. Persuasión de los actores claves: Trabajo de talleres y reuniones motivadoras con líderes en comunicación y autoridades locales siguiendo el modelo de capacitación en cascada[1] Capacitaciones lideradas por la Comisión Nacional del Biocomercio, a través de seminarios semestral con los actores de las cadenas de valor en: conceptos del biocomercio y cómo comunicar o difundir su implementación a los consumidores y clientes. Premiaciones para empresas y actores que promuevan el Biocomercio a través de la práctica, estas premiaciones pueden ser generadas a través de alianzas con instituciones ligadas a la sociedad civil, sector privado, protección ambiental y protección de los consumidores. 3. Difusión del concepto: Establecimiento de convenio con medios masivos de comunicación (Revista Somos, Rumbos, Programa radial Compartiendo Radio, Programas dominicales). Participación en eventos y exposiciones que cuenten con la participación de consumidores nacionales e internacionales como Expoconsumo o Bioferia, degustaciones en supermercados, etc. 4. Incorporación del concepto en las políticas y programas nacionales</p>	

Mirando hacia los próximos pasos

Considerando las lecciones y recomendaciones compartidas en este reporte, es importante definir los próximos desafíos que se orienten hacia construir el valor agregado de una propuesta que apoye los procesos de desarrollo local como el Biocomercio.

Grupo piloto o de partida por cadena de valor

- Mantener un enfoque de cadena, desde la identificación y registro de los actores, a fin de fortalecer la relación entre eslabones primarios y secundarios que actualmente es débil sin mayor compromiso al tema ambiental ni social.
- Establecer un grupo piloto a nivel del proyecto que permita monitorear el proceso, costear y comunicar logros concretos. Se recomienda dar una mayor prioridad a empresas del perfil 1, por tener mayor incentivo para fomentar la implementación con los PyC

Equipo de proveedores de servicios

- Uno vacío importante responde a la necesidad de fortalecer la capacidad en el mediano y largo plazo de potenciales proveedores de servicios que acompañen a las cadenas en la implementación de los principios y criterios del biocomercio
- En el corto plazo, estas capacidades podría ser asumidas por entidades que proveen servicios empresariales y asesora en temas calidad, ambientales y sociales (sean estos privados o a nivel de los equipos de las empresas)

Estrategia conjunta con el PNBP y articulada a iniciativas internacionales

- La implementación y verificación del cumplimiento de los Py C promovida por el proyecto o independientemente por las empresas o asociaciones que se inician en el Biocomercio debe ir acompañada de estrategias lideradas por el PNBP ligadas al desarrollo de habilidades y capacidades en las instituciones o proveedores de servicios y a una estrategia de comunicación del Biocomercio que permita establecer incidencia a nivel político, y del consumidor nacional e internacional.

Fuentes revisadas

1. 1995Heal,G.Columbia Business School. Markets and biodiversity.
2. 2001 DFID Proforest. A practical Guide to developing a group écheme for FSC accredited certification of forest. Final Draft. Londres
3. 2002. Hausellman, P Vallejos,N. articulo, La certificación un seguro de credibilidad. Bogota
4. 2004.Sandro Chavez. Colegio de Biólogos del Perú. Presentación: Aspectos sociales a considerar en la conservación y buen uso de la biodiversidad. Taller sobre Buenas practicas en Biocomercio. Programa Buenas Practicas en el sector de Ingredientes y Productos Naturales. Lima
5. 2004 CEPAL, Elementos de competitividad sistémica de las PYMES del istmo centroamericano;LC/MEX/L.499.8. Santiago de Chile
6. 2005 Programa Nacional de Biocomercio PROMPEX Malca, O. Documento de trabajo. Estrategias para fortalecer las actividades de mercadeo de productos de la biodiversidad a nivel subnacional, nacional, regional y/o internacional. Lima
7. 2005 UFRJ – COPPE. Valorização da biodiversidade: capacitação e inovação tecnológica na fitoindústria no Amazonas.(Tese-Universidade Federal do Rio de Janeiro) Rio de Janeiro
8. 2006 IIED,. Voluntary Environmental and Quality Standards for the Agro industry and Forestry Sectors: Current Trends and Future Tendencies for Exports into the European Market. Londres
9. 2006 BTFP.. Directrices Prácticas para la distribución equitativa de los beneficios de los recursos biológicos en las actividades de Biocomercio – Nota Conceptual. Biotrade Facilitation Program/UNCTAD. Ginebra.
10. 2006 BTFP.. Marco Conceptual de Biocomercio. Biotrade Facilitation Program/UNCTAD. Ginebra.
11. 2006. BTFP. Marco para la verificación de Biocomercio para ingredientes naturales nativos. Biotrade Facilitation Program/UNCTAD/UEBT. Ginebra.
12. 2006. BTFP UNCTAD Primeras experiencias en el apoyo a cadenas de valor de productos del Biocomercio. Documento informativo. Ginebra
13. 2006 CIP, Bernet T. Gram. T, Zsxhocke T. Participaatory Market Chain Approach (PMCA) User Guide
14. 2007. UEBT Guía de aplicación del marco para la verificación de empresas de Biocomercio productoras de ingredientes naturales. Biotrade Facilitation Program/UNCTAD. Ginebra.
15. 2007.European Initiative on Business and Biodiversity. Backgraound discussion note for workshop Market for biodiversity goods and services. Lima
16. 2007. Biotrade Facilitation Program/UNCTAD Principios y Criterios de Biocomercio.. Ginebra.
17. 2007. PATS Fernando Ghersi. Benjamín Kroll. Presentación: Alianzas empresariales para la sostenibilidad. Experiencia ProNaturaleza. Taller Intercambio de Experiencias en Productos forestales no maderables y oportunidades de Biocomercio. Conservación Internacional . Lima
18. 2007 INRENA. Isabel Gonzales. Marco legal en productos forestales no maderables. Presentación. Taller de intercambio de oportunidades en biocomercio para productos forestales no maderables. Conservación Internacional. Lima
19. 2007.Nathel Working with Sustainable Livelihoods Approach. Zurich
20. Iniciativa Biocomerico de la UNCTAD. www.biotrade.org
21. UEBT. Unión Ética para el Biocomercio. www.uebt.ch

Anexo 1. Actores entrevistados

I. Representantes del sector privado

Grupo 1: Empresas relacionadas con **actividades del Biocomercio**

INSTITUCION	CONTACTO
Koken del Perú	Ciro Castillo
ZANA	Daniel Higa
Candela Perú	Gastón Vlzcarra
Gyrisa	Eduardo Ferré
Laboratorios Hersil	Alejandra Velazco
Laboratorios Induquímica	Elena Li
Inversiones 2 A	Rolando Aliaga
UNIFARM	Hector Ramirez
Aurandina	Alfredo Menacho
Roda	Alejando Roca
Pebani	Cesar Barriga
Ecoandino	Carlos Samaniego

Grupo 2: **Empresas no relacionadas con actividades del Biocomercio**

INSTITUCION	CONTACTO
Selva Industrial	Godfrey Hemmerde C
Santa Natura	Carlos Enmanuel
Grupo Ecológica	Cecilia Pardo
FitoPerú	Marisol Janampa
Nestle	Sandra Higa, Ernesto Benavides

II. Representantes instituciones representantes de la Comisión Nacional del Biocomercio

INSTITUCION	CONTACTO
CONAM	Ma. Luisa del Rio Pamela Ferro
PROMPERU	Vanesa Ingar Bruno Paino
RAE	Jaime Llosa
ADEX	Alfredo Menacho
MINCETUR	Daniel Espinosa Blanca Sanchez
INRENA	Isabel Gonzales
IIAP	Denis del Castillo
MINAG	Marly Lopez

Representantes de sociedad civil (ONGs, asociaciones)

INSTITUCION	CONTACTO
ProNaturaleza	Martín Alcalde
Asociación de Consumidores del Perú	Jaime Delgado
FSC	Pavel Bermudez
IPPN	Ignacio Lombardi
AEDES	Manuel Tejada
Unión Ética para el Biocomercio	Rik Kutsch Lojenga

Anexo 2. Lista de potenciales proveedores de servicios

Institución	Entidades	Descripción del servicio
Oficinas de Soporte	PROMPERU – Dirección Exportaciones / Unidad de Calidad	Asesoría en perspectivas del mercado
ONG	Grupo GEA-CER Empresas sustentables	Servicios empresariales, ecoeficiencia y responsabilidad social
	Grupo ECOLOGICA	Producción ecológica y distribución de beneficios
Universidades	Universidad Agraria La Molina - Instituto de la Pequeña Producción Sustentable	Programas de investigación acción e intercambios rurales para mejora de tecnología de la producción sustentable
	Universidad del Pacífico-Centro de Investigaciones	Investigación para la gestión empresarial
	Universidad Científica del Sur	Fomento de la sensibilización y responsabilidad social y ambiental entre la universidad y la sociedad civil
Gremios o asociaciones	ADEX IPPN CCL Otros	Servicios de información y promoción comercial
Certificadoras	Control Unión UTZ SGS Biolatina SAN- Rainforest Alliance	Asesoría, auditorías en certificaciones o estándares internacionales como producción orgánica, manejo forestal sostenible, agricultura sostenible, turismo sostenible, etc.