

**Productos del Biocomercio en la
Amazonía: Sacha Inchi y Camu
camu : Oportunidades de mercado y
potencialidades en la región**



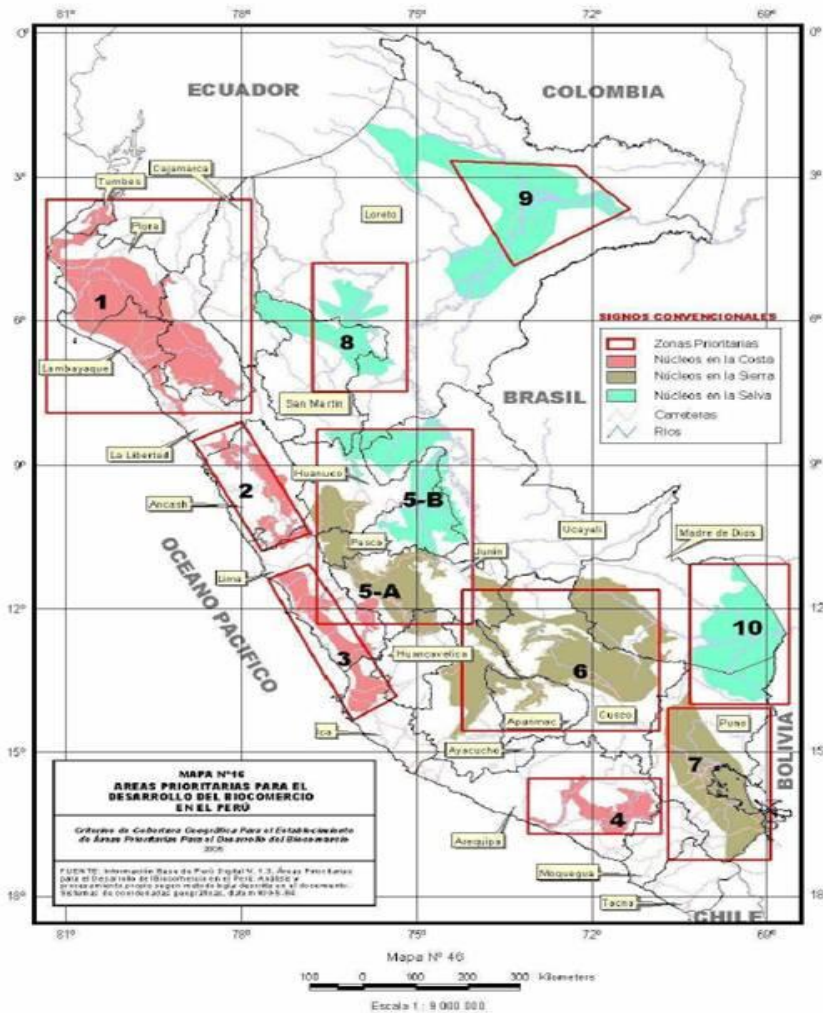
CONTENIDO

- Productos priorizados de Biocomercio en la Amazonía.
- Exportaciones de Camu Camu y Sacha Inchi.
- Presentación material : Potencial del Camu Camu y Sacha Inchi en el Mercado Estadounidense.

Productos priorizados

- ✓ BTFP: comercialización, tecnológicos, socioeconómicos y ecológicos.
- ✓ CONCYTEC GT Plantas Medicinales: Mercado, origen, oferta, información técnica, competitividad, restricción.
- ✓ Cobertura geográfica

CRITERIOS DE COBERTURA GEOGRÁFICA PARA EL ESTABLECIMIENTO DE ÁREAS PRIORITARIAS PARA EL BIOCOMERCIO



AREAS PRIORITARIAS PARA EL BIOCOMERCIO

SECTORES PRIORIZADOS

- **Ingredientes y Productos Naturales**
 - **Frutas amazónicas:** camu camu, aguaje, sacha inchi, castaña
 - **Granos andinos:** maiz gigante, quinua, kiwicha
 - **Tubérculos andinos:** maca, yacón, arracacha
 - **Aceites esenciales:** muña, arrayán, eucalipto, cedroncillo
 - **Plantas medicinales:** hercampuri, pasuchaca

- **Peces Tropicales**
 - **Peces de consumo:** Paiche, gamitana, dorado
 - **Peces ornamentales**

Camu camu

- Alto contenido de vitamina C.
- Regiones : Loreto, Ucayali, San Martín, Madre de Dios

Crterios:

Existe demanda

Oferta limitada,

Exportaciones desde hace 10 años

PERX Ucayali

Norma Técnica

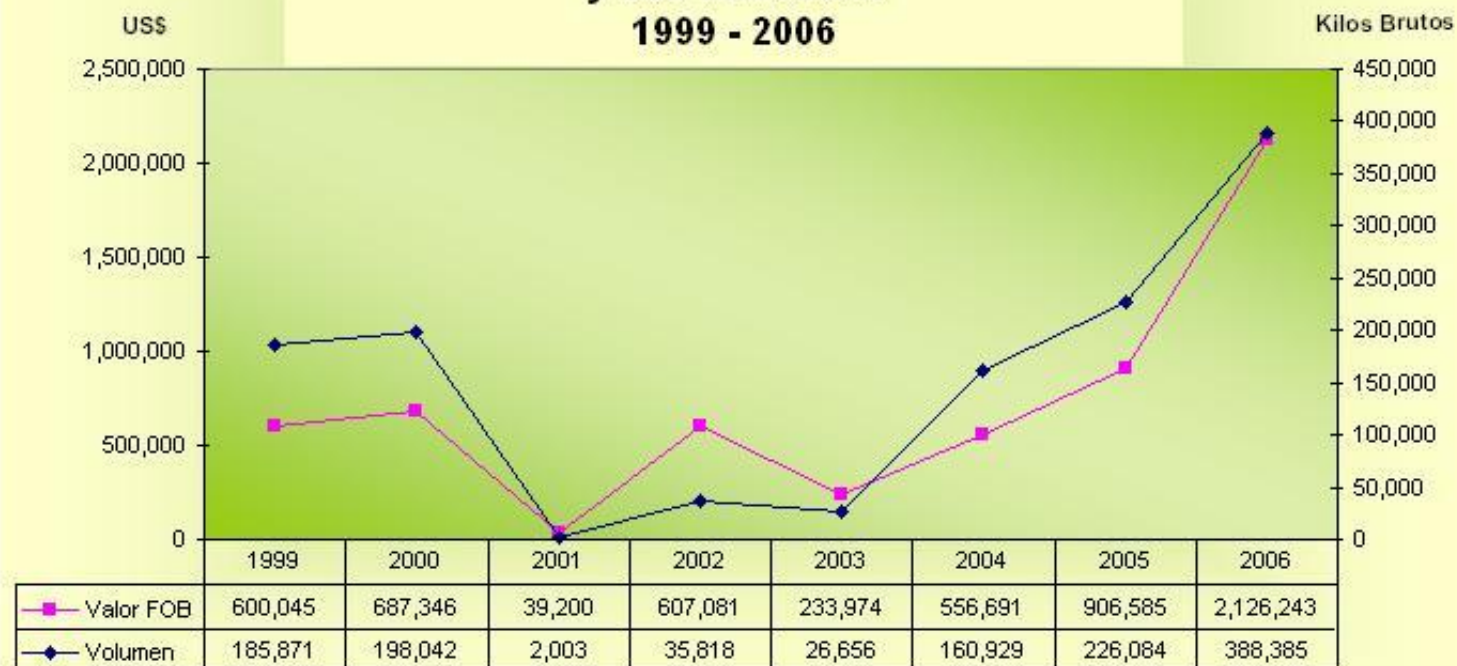
Impacto social positivo



Exportaciones por Producto - CAMU CAMU Y SUS DERIVADOS

Año	Valor Fob US\$	Volumen Kgs Bruto	Valor unitario promedio (US\$ / Kg)	Variacion % Valor Fob
1999	600,045	185,871	3.2	
2000	687,346	198,042	3.5	14.5
2001	39,200	2,003	19.6	-94.3
2002	607,081	35,818	16.9	1448.7
2003	233,974	26,656	8.8	-61.5
2004	556,691	160,929	3.5	137.9
2005	906,585	226,084	4.0	62.9
2006	2,126,242	388,385	5.5	134.5

Perú Evolución de las Exportaciones de Camu Camu y sus derivados 1999 - 2006



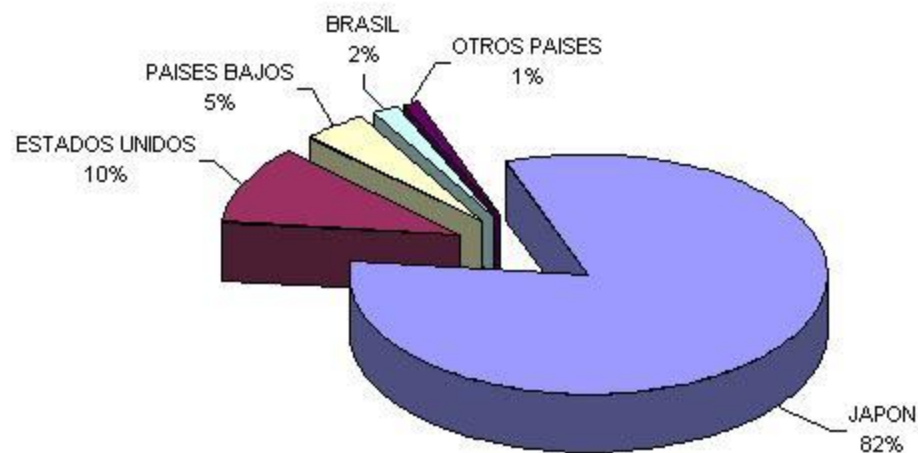
Fuente: SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADMINISTRACION TRIBUTARIA

Elaboración: BIOCOMERCIO PERU / PROMPEX

Partidas Arancelarias: 0602900090, 0805900000, 0810909000, 0811909000, 0812909000, 0813400000, 0814009000, 0903000000, 1106309000, 1106309090, 1211909090, 1212990000, 1302190090, 1302199090, 1704901000, 2007999100, 2008999000, 2009300000, 2009390000, 2009801900, 2106902010, 2106909090, 2106909100.

Nombre científico: Myrciaria dubia. Nombre común: Camo-camo.

Perú
Exportaciones de Camu Camu y sus derivados
según principales países de destino
Ene-Oct 2005



Fuente: SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADMINISTRACION TRIBUTARIA
Elaboración: BIOCOMERCIO PERU / PROMPEX

SACHA INCHI

- Omega 3 y 6.
- Regiones: San Martín, Ucayali

Crterios:

Potencial de demanda

Volumen limitado

Cadena identificada

PERX San Martín

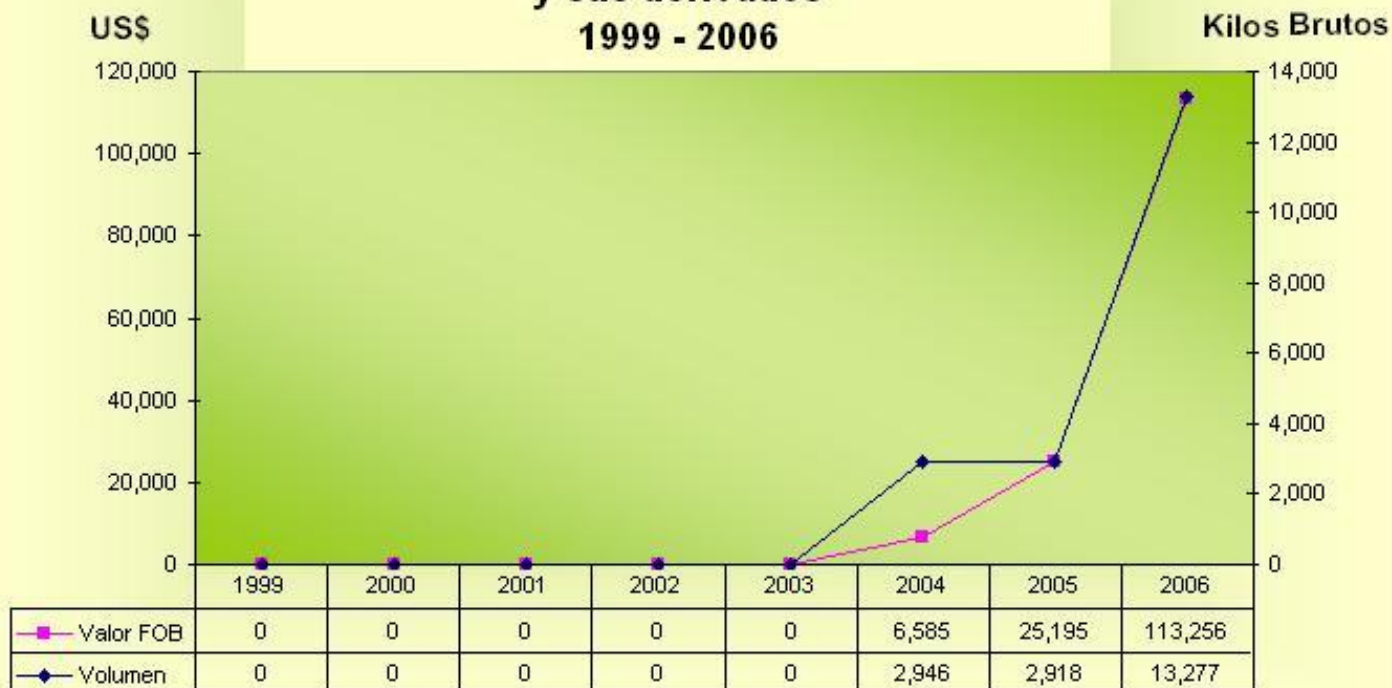
Impacto social positivo



Exportaciones por Producto - SACHA INCHI Y SUS DERIVADOS

Año	Valor Fob US\$	Volumen Kgs Bruto	Valor unitario promedio (US\$ / Kg)	Variacion % Valor Fob
2004	6,585	2,946	2.2	
2005	25,195	2,918	8.6	282.6
2006	113,256	13,277	8.5	349.5

Perú Evolución de las Exportaciones de Sacha Inchi y sus derivados 1999 - 2006



Fuente: SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADMINISTRACION TRIBUTARIA

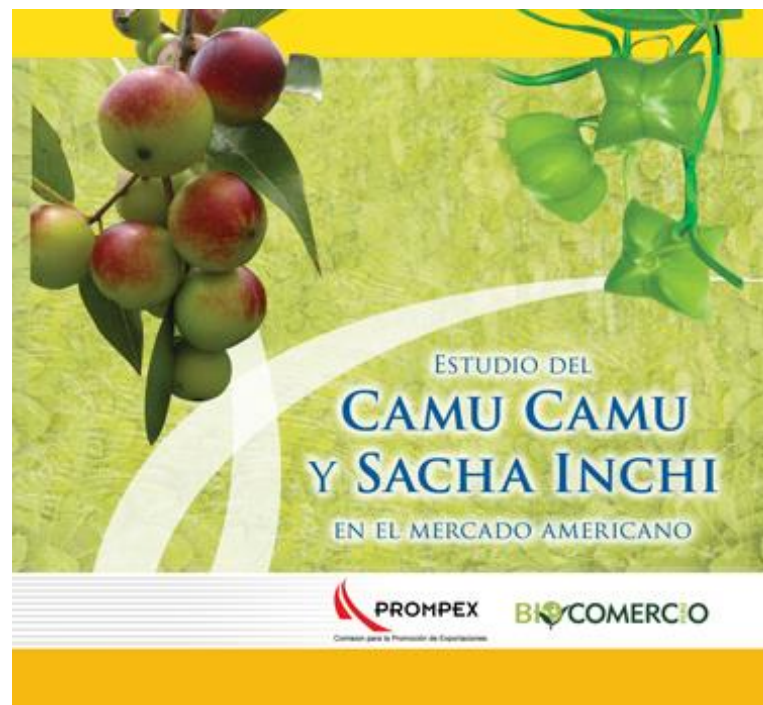
Elaboración: BIOCOMERCIO PERU / PROMPEX

Partidas Arancelarias consideradas: 0802120000, 1102900000, 1207999000, 1208900000, 1509900000, 1515900000, 1905900000.

Nombre científico: *Plukenetia volubilis* Linneo. Otros nombres: Sacha inchi, sachá mani, mani del inca, inca inchi, inca peanut (inglés).

Potencial del Camu Camu y Sacha Inchi en el Mercado Estadounidense.

Elaborado por:
Kerry Hughes, M.Sc.
Consultor de Ethno Pharm



Contenido CD

- Resumen ejecutivo
- Introducción y metodología
- Descripción de especies y definición de productos
- Características de mercado del producto X derivado de las especies Y: importaciones y exportaciones
- Patrones de consumo y tendencias
- Producción
- Estructura del comercio
- Acceso al mercado
- Precios
- Estrategias de marketing / Prospectos y promoción de ventas
- Referencias

Mercados identificados



- Suplementos dietéticos
- Alimentos funcionales
- Cosméticos y cuidado del cuerpo
- Mercados sostenibles



FODA CAMU CAMU: Suplementos dietéticos

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fuente natural de vitamina C 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No tiene buenos antecedentes en cuanto a uso tradicional
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fruta con mayor contenido de vitamina C 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No existe mucha investigación publicada
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Existe algún canal de distribución ya establecido 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Falta de consistencia en cuanto a oferta y calidad
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Regulado en USA como suplemento dietético 	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Existe oportunidad de desarrollar más la oferta y capturar la demanda del mercado 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Clara falta de información sobre toxicidad a largo plazo
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ El mercado espera un producto que pueda ser producido sin adulteración

FODA CAMU CAMU: Alimentos funcionales

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fuente natural de vitamina C 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No tiene buenos antecedentes en cuanto a uso tradicional
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fruta con mayor contenido de vitamina C 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No existe mucha investigación publicada
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Existe algún canal de distribución establecido 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Falta de consistencia en cuanto a oferta y calidad
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cierta uso establecido para consumo humano 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No se sabe si obtendrá GRAS
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Muy caro para el mercado de alimentos actualmente
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Poca información disponible sobre su aplicación
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Si obtuviera GRAS habría mayor apertura del mercado alimenticio 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No se sabe si obtendrá GRAS
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Podría ser usado como un nuevo sabor ácido 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Clara falta de información sobre toxicidad a largo plazo
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Oportunidad como alimento orgánico y antecedentes de agricultura o producción con ayuda a la comunidad 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Adulteración en el mercado
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Empresas podrían desarrollar mayores aplicaciones 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Podría no lograr ser producido al precio necesario para el mercado alimenticio

FODA CAMU CAMU: Cosméticos

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fuente natural de vitamina C 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No tiene buenos antecedentes en cuanto a uso tradicional
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fruta con mayor contenido de vitamina C 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No existe mucha investigación publicada
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Existe algún canal de distribución establecido 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Falta de consistencia en cuanto a oferta y calidad
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Oportunidad como alimento orgánico y antecedentes de agricultura o producción con ayuda a la comunidad 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Clara falta de información sobre toxicidad o seguridad a largo plazo
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Empresas podrían desarrollar mayores aplicaciones 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Adulteración en el mercado
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Uso como agente blanqueador de la piel 	

FODA CAMU CAMU: Mercados sostenibles

FORTALEZAS	DEBILIDADES
▪ No se necesitan pesticidas ni muchos químicos en el procesamiento	▪ No tiene buenos antecedentes en cuanto a uso tradicional
	▪ No existe mucha investigación publicada
	▪ Falta de consistencia en cuanto a oferta y calidad
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
▪ Existen oportunidades para desarrollar productos de mayor calidad usando prácticas orgánicas y/o del comercio justo	▪ Clara falta de información sobre toxicidad o seguridad a largo plazo
	▪ Adulteración en el mercado

FODA SACHA INCHI: Suplementos dietéticos

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ▪Existencia de información consistente que respalda los usos tradicionales 	<ul style="list-style-type: none"> ▪No existe mucha información clínica
<ul style="list-style-type: none"> ▪Muchas empresas están realizando investigación y desarrollo escaneando las bases de datos de patentes 	<ul style="list-style-type: none"> ▪Falta de consistencia en la oferta
<ul style="list-style-type: none"> ▪Permitido en USA como suplemento dietético 	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ▪Existencia de mercado objetivo y aplicaciones potenciales promisorias 	<ul style="list-style-type: none"> ▪Podría resultar controversial el hecho de desarrollarlo sin tener en cuenta la relación de costos / beneficios
<ul style="list-style-type: none"> ▪No existe mucho conocimiento en cuanto a procesamiento y viabilidad de la producción para diferentes aplicaciones 	<ul style="list-style-type: none"> ▪Existencia de patentes que podrían interferir con el nuevo potencial de desarrollo
	<ul style="list-style-type: none"> ▪Clara falta de información sobre toxicidad a largo plazo

FODA SACHA INCHI: Alimentos funcionales

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ▪Existencia de información consistente que respalda los usos tradicionales 	<ul style="list-style-type: none"> ▪No existe mucha información clínica
<ul style="list-style-type: none"> ▪Empresas están realizando investigación y desarrollo 	<ul style="list-style-type: none"> ▪Falta de desarrollo de la oferta exportable
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ▪Existencia de mercado objetivo y aplicaciones potenciales promisorias 	<ul style="list-style-type: none"> ▪No hay mucho conocimiento en cuanto a procesamiento y viabilidad de la producción para diferentes aplicaciones
	<ul style="list-style-type: none"> ▪Desarrollo del producto sin tener en cuenta la relación de costos / beneficios
	<ul style="list-style-type: none"> ▪Clara falta de información sobre toxicidad a largo plazo

FODA SACHA INCHI: Cosméticos

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ▪Existencia de información consistente que respalda usos tradicionales 	<ul style="list-style-type: none"> ▪No existe mucha información clínica
<ul style="list-style-type: none"> ▪Muchas empresas están realizando investigación y desarrollo escaneando las bases de datos de patentes 	<ul style="list-style-type: none"> ▪Falta consistencia en la oferta
	<ul style="list-style-type: none"> ▪Falta de conciencia por parte del consumidor
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ▪Existencia de mercado objetivo y aplicaciones potenciales promisorias 	<ul style="list-style-type: none"> ▪No hay mucho conocimiento en cuanto a procesamiento y viabilidad de la producción para diferentes aplicaciones
	<ul style="list-style-type: none"> ▪Desarrollo del producto sin tener en cuenta la relación de costos / beneficios
	<ul style="list-style-type: none"> ▪Clara falta de información sobre toxicidad a largo plazo

FODA SACHA INCHI: Mercados sostenibles

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ▪Existencia de información consistente que respalda los usos tradicionales. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪No existe mucha información clínica
<ul style="list-style-type: none"> ▪Muchas empresas están realizando investigación y desarrollo escaneando las bases de datos de patentes. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪Falta de consistencia en la oferta
	<ul style="list-style-type: none"> ▪Falta de tecnología agrícola
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ▪Existencia de mercados objetivo y aplicaciones potenciales promisorias 	<ul style="list-style-type: none"> ▪Desarrollo del producto sin tener en cuenta la relación de costos / beneficios
<ul style="list-style-type: none"> ▪Debido a que es una planta de la selva tropical, podría tener buenos antecedentes y relacionarse con usos tradicionales de comunidades campesinas y nativas. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪Falta de información sobre toxicidad a largo plazo

Patentes clave de Camu Camu

Japón:

- Antioxidante que combate el efecto del tiempo en la piel
- Loción corporal
- Cosmético humectante
- Preparación de uso externo utilizada para mejorar la elasticidad de la piel
- Agente que suprime el efecto de la melanina
- Agente blanqueador

Patentes clave de Sacha Inchi

Estados Unidos :

- Condiciones patológicas derivadas de alteración de la enzima “protein kinasa C (CPK) en mamíferos y aves
- Inflamaciones crónicas y transitorias o para aliviar los síntomas causados o promovidos por la inflamación en mamíferos incluidos humanos y primates.
- De infecciones por agentes patógenos o potencialmente patógenos en mamíferos humanos y primates.

Conclusiones

- Ambos productos de biocomercio presentan características potenciales para posicionarse en mercados internacionales.
- Es importante desarrollar una estrategia de marketing como negocios sostenibles de la región amazónica.
- Desarrollo de valor agregado.
- Priorizar normatividad, regulación y estandarización de parámetros de calidad.
- Para consolidar la oferta exportable y responder a la demanda existente es necesario articular esfuerzos públicos y privados.



Gracias

Vanessa Ingar
Programa Nacional de Biocomercio

biocomercio@prompex.gob.pe
www.biocomercioperu.org