

EVENTO REGIONAL GEF – CAF

Disposiciones legales vinculantes y sus efectos sobre el desarrollo del Biocomercio en la Subregión Andina

Arturo Zevallos: Muy buenos días damas y caballeros, es un gusto tenerlos con nosotros, les damos la más cordial bienvenida al evento Disposiciones legales vinculantes y sus efectos sobre el Biocomercio en la Subregión Andina. Me acompañan en la mesa de honor el viceministro, el señor Carlos Posada Ugaz, Viceministro de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo; el señor René Gómez García, ejecutivo principal de Medio Ambiente del Banco Latinoamericano de Desarrollo y el señor Luis Torres Paz, Director de Promoción de Exportaciones de PROMPERÚ. Cedo la palabra al señor Luis Torres, Director de Promoción de Exportaciones del Perú, Gracias.

Luis Torres: Gracias Arturo, muy buenos días con todos, en principio quisiera agradecer la presencia de nuestro viceministro Carlos Posada, con quien hemos tenido la oportunidad de coincidir en el Ministerio de Comercio Exterior e impulsar la agenda de Biocomercio que hoy día nos permite llevar a cabo este seminario. También agradecer a René Gómez García, quien nos está representando a la representante del Perú, nuestra amiga Eleonora que está en estos momentos en Caracas. Para nosotros como PROMPERU es muy grato poder comenzar ya a mostrar una serie de iniciativas que se están desarrollando dentro de este programa GEF – CAF, enfocado en el desarrollo y la promoción de biocomercio, actividades que paulatinamente a lo largo del año ustedes van a poder participar, interactuar y poder conocer ya los contenidos de este proyecto que se ha logrado gracias a los fondos de tantas instituciones amigas del Perú

Lo segundo que también quería compartir con ustedes es que vamos a tener una agenda que se va a desarrollar entre el día de hoy y el día de mañana con expositores internacionales, allí un agradecimiento particular a nuestro colega Jaime Cárdenas, quien es el representante regional, quien nos está presentando muchas iniciativas de este tipo para poder poner en la agenda la actividad de biocomercio en nuestro país; y estas dos sesiones, el día de hoy aquí en Basadre y luego en el hotel Atton, el día de mañana van a permitir que nosotros podamos conocer un poco más cuales son las disposiciones legales que afectan el desarrollo del biocomercio en la Subregión Andina. Nosotros como PROMPERU estamos a su total disposición, está el equipo de Biocomercio que lo lidera Arturo Zevallos con Guadalupe, con Karla, nuestra Coordinadora Nacional, Cinthia García que también está aquí con nosotros, y estamos a

disposición para poder atender a nuestros amigos que vienen del exterior, expertos en el tema, en todo aquello que ustedes necesiten y a los que son locales que conozcan un poquito más, que llevamos adelante este importante proyecto. No me queda más que agradecerles y que disfruten de estas dos sesiones. Muchas gracias

(Aplausos)

Arturo Zevallos: Muchas gracias por sus palabras señor Luis Torres. A continuación, quisiera ceder la palabra al señor René Gómez García, ejecutivo principal de la CAF, Banco de Desarrollo de América Latina.

René Gómez: Muy buenos días, traigo el saludo de doña Eleonora Silva, la representante del CAF en el Perú y transmito a ustedes la bienvenida y un especial saludo a don Luis Torres, Director de Promoción de Exportaciones del Perú y al señor viceministro don Carlos Posada por todo el apoyo que está brindando al programa. Es para nosotros una particular satisfacción estar en este momento ante una convocatoria de estas características en torno al programa de biocomercio GEF – CAF, especialmente todos aquellos que sabemos que los cuatro años que tomó la preparación antes del inicio y todos estos meses en los cuales ya empezó a trabajar el programa, también tener una herramienta de estas características como el biocomercio en nuestro país, no solamente se desarrolla en un momento oportuno sino que creo que hay una composición de capacidades y escenarios ideales para llevar adelante esta carrera.

Los objetivos del proyecto en particular están centrados en contribuir a la conservación y uso sostenible de la diversidad biológica de la región andina mediante la provisión de un sustento alternativo con base, con oportunidades de biocomercio. El proyecto a través de todo el proceso acordó en apoyar y fortalecer el biocomercio en un ámbito local, nacional y regional como una estrategia de conservación y uso sostenible de la biodiversidad, especialmente en las áreas donde mayor impacto, mayor potencial tiene, están centradas en lugares que por coincidencia también son de alta precariedad de servicios. El biocomercio enfrenta actualmente ciertas limitaciones para un desarrollo más dinámico y parte de estas limitaciones se dan en nuestros países a través de un marco normativo que tiene que estar en sintonía con este desarrollo y estas prioridades y dinámica de la praxis de cada uno.

El propósito de esta reunión, de este evento y lo que ustedes compartían con PROMPERU es establecer un foro de discusión enfocado en aspectos pujantes de la actividad del

biocomercio entre los líderes de opinión para definir una estrategia más amplia de ir adelante con respecto a la normativa ligada al biocomercio y eventualmente lograr un compromiso de los concurrentes a través de propuestas, ideas, convergencias, acuerdos, construcción de consensos entre los diferentes actores, tanto multisectoriales como miembros del sector gubernamental de la Comunidad Andina. En espera de lograr el conocimiento específico y entrar en detalles, las necesidades más urgentes en nuestro contexto subregional andino en beneficio de la práctica del biocomercio y cómo deben reflejarse las necesidades de la normativa en el marco institucional de los proyectos de valoración de la biodiversidad, además de sentar estas bases de coordinación, los esfuerzos que se realicen en esta línea es lo que se espera como una propuesta de estos dos días de trabajo.

Contamos con los mejores profesionales, contamos con una inmejorable oportunidad y todos nosotros vamos a contribuir para lograr este objetivo. Quisiera compartir nuestro especial reconocimiento a PROMPERU y a las autoridades de gobierno, y también al trabajo denodado de varios días sin dormir de nuestro colega Jaime. Muchísimas gracias.

(Aplausos)

Arturo Zevallos: Muchas gracias señor René Gómez García, a continuación cedo la palabra al señor Carlos Posada Ugaz, Viceministro de Comercio Exterior de MINCETUR.

Carlos Posada Ugaz: Muy buenos días con todos, antes que nada un saludo a Luis Torres, Director Nacional de Desarrollo y de Promoción de Exportaciones de PROMPERU, a nuestro querido amigo René Gómez García de la CAF y por qué no a ustedes, asistentes en esta mañana a este seminario sobre: Disposiciones legales vinculantes al biocomercio. En realidad para mí es un día muy interesante y muy importante considerando las tendencias mundiales que el comercio exterior tiene el día de hoy, en saber que estamos desarrollando seminarios y espacios para debatir y conversar sobre las disposiciones legales vinculadas a la comercialización de productos ligados a la biodiversidad y por qué no lo que llamamos medioambientalmente amigables.

Como ustedes saben el Ministerio de Comercio Exterior es el ministerio competente en buscar políticas que permitan desarrollar y aumentar las exportaciones, pero esto tiene que ir de la mano con una serie de regulaciones, por qué no decirlo, conocimientos en materia de biodiversidad o de comercio ligado a la biodiversidad que nos ocupa el día de hoy.

Nos hemos trazado objetivos de duplicar exportaciones, triplicar exportaciones no

tradicionales pero no se ha hablado mucho, valgan verdades, sobre exportaciones de biocomercio; recién en los últimos meses, tal vez años, uno o dos años, hemos empezado a hablar sobre las capacidades que tiene el Perú de exportar productos ligados al biocomercio o a la biodiversidad. Y es algo que debe permitirnos empezar a analizar si es que nuestra legislación y nuestras capacidades van en línea con lo que el comercio nos da señal. Pero a la vez, también es importante entender que existen situaciones o barreras en el mundo que podrían (lo pongo en condicional), no permitir desarrollar líneas de exportación o conocimiento en función a las necesidades que el mercado se plantea.

Para los que probablemente hayan escuchado, yo tuve la oportunidad conjuntamente con Lucho, fuimos parte de un equipo negociador hace algunos años por parte del Perú, y negociábamos justamente productos, productos que queríamos colocar en mercados tan importantes como el mercado americano, el mercado europeo; ahora Perú tiene trece Tratados de Libre Comercio vigentes y tratábamos de alguna manera de colocar los productos tradicionales y naturales del Perú con buen acceso al mercado, muchos de estos productos, digamos, nos generan no solamente un sentimiento de nacionalismo muy importante y hablaba yo de la maca, sacha inchi, el maíz gigante de Cuzco y el maíz morado, productos que eran muy interesantes para nosotros colocarlos con buen acceso al mercado, pero resulta que más allá de lo que el tratado de las regulaciones que uno negocia pueda tener, existe también la necesidad de generar mayores capacidades en el Perú sabiendo que tenemos un gran potencial pero que tenemos que desarrollarlo de una manera sostenible en el tiempo y, evidentemente también analizarlo en función como se delegan las corrientes y necesidades en el plano internacional.

Para mí es un gusto que exista, como señalo, un espacio de este tipo - veo una asistencia que estoy seguro es importante, y va a ser cada vez mayor en el transcurso del día y el día de mañana- que nos permita analizar justamente esas necesidades que esperemos, pero también analizar las restricciones que existen.

Lamentablemente no todos los países tienen las aperturas, la apertura de mercado, que necesitásemos para exportar y este seminario nos debe permitir analizar estas situaciones para ver las medidas que vamos a utilizar para corregirlas.

No puedo dejar de agradecer a la CAF también por el constante apoyo, la CAF ha sido un partner muy importante en el desarrollo de políticas comerciales de nuestro país. Siempre ha estado de la mano. La verdad se trabaja muy bien con ustedes y esperamos que nosotros también por nuestra parte de la manera correcta, René, así que a través de ti un saludo también a Eleonora y agradecerle por el

constante apoyo.

Finalmente, nosotros hemos tratado de que las políticas de comercio exterior, en este caso aquellas relacionadas a biocomercio se trabajen de la mano dentro del sector público y el sector privado. Somos creyentes de que las mejores políticas se hacen en conjunto, no detrás de un escritorio, no solamente desde el lado del sector privado tampoco, sino de manera conjunta habiendo sinergia, habiendo continencia; en ese sentido se creó la Comisión Nacional de Biocomercio el año 2010. Una comisión que está compuesta por el sector público, MINCETUR, Relaciones Exteriores, el Ministerio de Medio Ambiente, PROMPERU y por el lado del sector privado también todas aquellas entidades privadas involucradas en el ramo.

Esto ha permitido poco a poco generar como señalo ciertas políticas en comercio pero tenemos que seguir trabajando y este tipo de espacios que nos generamos hoy día sirven también como insumo para que esta comisión pueda desarrollarse, así que yo nuevamente agradezco a PROMPERU, agradezco a la CAF, agradezco a cada uno de ustedes por la asistencia, les auguro dos días que serán muy exitosos, estoy más que seguro. Y declaro pues inaugurado el seminario. Muchísima gracias.

(Aplausos)

Arturo Zevallos: Muchas gracias, señor viceministro por sus palabras. Invitamos a la audiencia por favor acompañarnos a un descanso, a un coffee break por favor; terminado el coffee break comenzaremos a las 10:15 a.m. con nuestra primera conferencia magistral “Biocomercio, Investigación y acceso a los recursos genéticos”. Muchas gracias.

(Coffee break)

Arturo Zevallos: En esta segunda parte vamos a tener la conferencia magistral: **Biocomercio, Investigación y el acceso a los recursos genéticos**, para lo cual invitamos a la mesa de honor, a la señorita Claudia Betancourt, Directora Ejecutiva de BIOINTROPIC, Centro de Investigación en biodiversidad y biotecnología, adelante por favor. También nos va a acompañar en la mesa el señor Manuel Ruíz, Director de la Sociedad Peruana de Derecho Ambiental, adelante por favor, con la conferencia magistral: **El Protocolo de Nagoya y ABS**. En nuestro panel de expertos nos va a acompañar la señora María Luisa del Río, Directora General de Diversidad Biológica del Perú, adelante por favor. Nos acompaña también la señora Aurora Ortega, ejecutiva de la Dirección de Invenciones y Nuevas

Tecnologías de INDECOPI, adelante por favor. Cedo las palabras a la señora Claudia Betancourt, Directora Ejecutva de BIOINTROPIC, adelante.

Claudia Betancourt: Bueno, muy buenos días, muchas gracias por la invitación, he sido convocada para hacer la presentación **Biocomercio, Investigación y el acceso a los recursos genéticos**, en mi caso y experiencia general en Colombia y en especial en todo aquello que estamos viendo temas de biodiversidad y biotecnología. La presentación se divide en tres partes, una tiene que ver con temas de tendencias de mercado en comunidades de biocomercio y bionegocios; la segunda, una estrategia que venimos liderando desde la región alrededor de temas de investigación, innovación y comercialización tecnológica; y la tercera, los impedimentos y barreras legales que nos hemos encontrado tanto desde el lado empresarial como del lado de la investigación para poder avanzar y darle mucho más valor agregado a la biodiversidad.

En cuanto a tendencias, creo que esto no es desconocido para ustedes, hay tendencias, megatendencias generales, asociadas al tema de respeto al medioambiente, reducción de efectos del cambio climático, sustitución de lo químico por lo natural, incremento de uso de energías alternativas, el aumento de investigación y uso de principios activos a partir de los vegetales, el buscar darle valor agregado a la biodiversidad, buscar generar empresas basadas en conocimientos o empresas de base biotecnológica, buscar trabajo entre universidad, empresa, estado, buscar negocios inclusivos, incluyentes y que haya una distribución importante, digamos son los parámetros generales en los que nos movemos, y nos motiva a trabajar y buscar negocios alrededor de este tema. Y también hemos encontrado que hay unos grandes cambios y tendencias y clusters en el mundo, que ahora nace un cluster que se está basando en temas de biodiversidad y biotecnología como apuesta para darle valor agregado a sectores maduros, sectores como la cosmética, sectores como el textil, sectores como el de salud, fuente y energía encuentran una gran oportunidad de nuevos negocios basados en temas de la diversidad. En esto hay bioregiones, bioclusters, biopolos, hay bio, bio por todos lados. Entonces es un tema de apostarle a trabajar de manera conjunta, de apostarle a hacer generación de nuevos negocios, pero potenciando el uso de la biodiversidad. Y grandes ferias internacionales, creo que muchos de ustedes han asistido, ferias como las de ingredientes naturales o ferias como las de cosméticos. Todas siempre están rescatando iniciativas que están asociadas alrededor del comercio justo, de ingredientes naturales para impulsar ese sector, ya que ese no es un tema desconocido ya a está generando masa crítica y mercados y negocios lanzados en ese sector.

Acá rescatando una diapositiva muy rápida, encontrábamos que para poder tener un

producto campeón y lanzarlo al mercado hay que cumplir con condiciones mínimas y estas condiciones mínimas decían yo quiero un producto que me ofrezca temas de biotipo, temas de variedad, quiero probar nuevos sabores, nuevos aromas, estoy dispuesto a probar novedad, otro, que ese producto cumpla funciones específicas alrededor de temas de la salud, hay una tendencia más hacia los productos naturales, a los productos vegetarianos, otra de las tendencias es el tema del cuidado del cuerpo, cuidar la línea, los productos light, los productos funcionales, otro es que el producto tenga componentes de plasticidad, fácil de usar, fácil de conocer cuáles son sus funcionalidades. Y la última gran tendencia es asociada al tema de medio ambiente, la parte ecológica, la parte de ciudadanía. Entonces cuando uno quiere tener productos campeones en el mercado mundial uno está pendiente de esas tendencias y hace combinaciones de ese tipo de tendencias puede tener productos con valores agregados que los están identificando el mercado. Acá quería recalcar un tema también en tendencias y esto lo resaltaba mucho por ejemplo ferias de IN-COSMETICS que es especializada en ingredientes para cosméticas donde nos dice sí estamos interesados en ingrediente naturales, sí ojalá que venga pero por funcionalidad, no es solamente un tema de que es biodiversidad, es exótico, sino dígame que funcionalidad tiene ese producto y lo que estamos buscando es función UV, aclaramiento de la piel, antioxidante, anti edad. Es un tema también de cómo estamos ofertando nuestros productos y cómo estamos buscando sus micronutrientes o sus principios activos que podamos llegar al mercado a tranzar negocios de una manera diferente en medio de los principios activos.

Intereses particulares en sustituto de conservantes, la cosmética usa mucha oferta de conservantes, los parabenos, pero están buscando qué producto natural se puede usar en vez del parabeno y ya está el tema de prohibición. Son estos los que son funcionalidades o sustitutos de conservantes o de emulsificantes que pueden ser de orden natural. Pero qué veíamos en esa feria, allá también no solamente se hace el extracto sino también están bien sensibles a tener productos a partir de la biotecnología o que sean ingredientes con nanopartículas, que sean fáciles para asimilar dentro de las texturas del cuerpo humano, hay que hacer aplicación de nuevas tecnologías para poder obtener este tipo de ingredientes naturales y, tendencias y exigencias del mercado, que lo que se busca es, siempre están diciendo qué tiene diferente Colombia, Perú, Bolivia que nos pueda ofrecer diferente a lo que me está ofreciendo África, que es un mercado natural cercano, sobre todo para el mercado europeo, buscar temas orgánicos, temas de RSE, aparte que sea un ingrediente, que haya un trabajo con comunidades pero también hay exigencias de normativas como el REACH, de que si queremos empezar a exportar más de una tonelada, este ingrediente natural tiene que cumplir con este tipo de normativa. Y la otra más

crucial es que estos mercados están interesados en nuevos ingredientes, pero están pidiendo pruebas de toxicidad, a todas las partes de su actividad, que pues como ustedes saben son costosas y muchos de ellos no creen en los análisis que hemos hecho en el territorio y lo que hacen es volver a hacer el análisis en el país de destino, ya sea en Alemania, en Francia, y esos son re procesos y costos que nos toca asumir, hay un tema muy fuerte de las pruebas de toxicidad y demostrar que ese ingrediente y, hay un tema también de aristas positivas sobre ciertos ingredientes cuando estamos hablando de biodiversidad nos toca hacer el proceso completo para que el cliente y este nuevo ingrediente tenga sus pruebas de toxicidad, y después pueda ser utilizado por los demás nuevos negocios, entonces es un tema de dar una oportunidad, hay mucho potencial pero también tenemos algunos requisitos técnicos y las explicaciones que tenemos que cumplir.

Entonces quería recalcar algunas cifras en cuanto a temas de mercado potenciales de la biodiversidad, un tema de mercado fuerte e interesante, digamos más al corto o mediano plazo, donde podemos hacer parte, es el mercado agrícola, donde hay un llamado fuerte al tema de bioinsumos, al ser sustitos a los químicos, a los pesticidas; este mercado en el 2008 ya tenía un 3% del mercado de los químicos, ya estaba en los 750 millones, el estimado era que el 2010 cerrara con un billón, la meta, solamente fijándonos en sustituir el 10% de los agroquímicos, que es una meta ya ambiciosa, donde muchos podemos empezar a participar. Además en este tema también está todo lo que es material vegetal resistente a plagas, enfermedades y si hacemos una combinación de un material mucho más resistente de bioinsumos tendremos una reducción fuerte en el uso de agroquímicos.

Otro mercado interesante es de cosméticos y alimentos, muy los dos fuertes con temas de ingredientes naturales que puedan ser aplicados a la cosmética natural o para los alimentos funcionales. Son mercados que vienen creciendo, en el año 2004, reflejaban cifras de 22 millones y de 20 millones, hay cosas interesantes sobre todo, el sector de cosmética está dejando 35% de investigación y desarrollo para explorar nuevos ingredientes. Hay cosmética en el segmento de los orgánicos y de los cosméticos naturales. Y la tendencia en ese sector viene creciendo en un 10%. Sigamos viendo, agrícola nos ponemos una venta del 10%. Hay sectores dispuestos con nuevo crecimiento para esto y sectores mucho más gruesos, como el de salud, asociado al tema de biofármacos, que es el que tiene mucho más trayectoria en el uso de fito terapéutico, es un mercado que es interesante pero es un poco más, lo veo a mediano y largo plazo, por las grandes exigencias, por los tipos de análisis y pruebas químicas que tenemos que comprobar y eficacia de cada uno de estos ingredientes. Pero ya por ejemplo mercados

como el de Estados Unidos, que ya es tan maduro, ya el 25% de las prescripciones médicas están siendo a través de productos naturales o de biofármacos, esto ya muestra una tendencia de potencialidades, este sector si ha llegado a causar divorcios a través de distanciamiento de patentes, trabajan negocios con regalías, es un tema de valorar el conocimiento y saber negociar este tipo de ingredientes activos, licenciados para trabajar con la empresa farmacéutica y un sector potencial emergente que es el de energías alternativas, lo rescato porque hay un crecimiento muy fuerte en el uso del bioetanol y del biodiesel, donde ya hay una normativa que dice mínimo reemplace 10% del diesel por el biodiesel y con solamente ésta normativa la oferta que hay en este momento no supe la demanda requerida al consumo de, recordemos, más de 30 mil millones de barriles, haz de cuenta que de los 30 mil millones, el 10% sea un sustituto de un biocombustible a partir de oleaginosas, de la higuera, de las jatrophas, o los tradicionales que sabemos se extraen de caña de azúcar pero por ejemplo el bioetanol a partir de caña también tiene retos, volver mucho más productivo la producción de biomasa para este tipo de energías. Entonces, el mercado bio y las oportunidades existen, hay que saberlas aprovechar, hay que saberlas negociar y darle valor agregado a lo que tenemos.

Quería rescatar ahora último dos cifras en empresas que se están dedicando netamente a biotecnología, a lograr valor agregado a estar biodiversidad y ha generado en el 2009, 171 mil millones de dólares, con tasas de crecimiento del 10%, si lo vemos como comportamiento general al crecimiento de este sector emergente en un 10% y sobre todo con ingredientes naturales que en los últimos diez años creció 130%, es un sector emergente, estoy de acuerdo con eso. Entonces, de acuerdo a estas oportunidades de mercados, vemos que hay una gran oportunidad para generar nuevas empresas, nuevos negocios, nuevas estrategias de territorio asociadas a eso, a bioingredientes, biogenética, biomedicina, biomateriales, bioinformática, todo el tema bio. Entonces bajo ese contexto y esas oportunidades de mercado hemos estado trabajando en una puesta de región como una estrategia para darle valor agregado al tema de biodiversidad y biotecnología. Uno, partiendo del hecho de que como todos los países que formamos parte de la comunidad andina, rescatamos el tema de la biodiversidad y todos los usos y aplicaciones que podríamos hacer con ello. En Colombia, nosotros resaltamos que somos el segundo país en biodiversidad, después de Brasil y tenemos 45 mil especies de plantas posibles a las cuales podríamos explorar principios activos para ser aplicados en el tema de alimentos o farmacia, sin tocar el tema de microorganismos, de algas, hongos, creando así oportunidades.

Entonces para esta puesta hicimos una alianza tecnológica o estratégica, nos unimos diez

socios, de los cuales hay seis universidades, cuatro empresas, y entre una de ellas un parque tecnológico, donde decimos acá hay una oportunidad de negocios y queremos potencializar esfuerzos para darle valor agregado y biodiversidad y poder llegar a esas metas grandes que tiene el mundo, de estar en el mercado de la biodiversidad y la biotecnología. Nosotros en este grupo nos respaldamos con 17 grupos de investigación, todos especializados en biodiversidad y biotecnología. Y nuestra puesta cuál es:

1. BIOINTROPIC como dinamizador de esta alianza ofrece una oferta tecnológica, o sea cuando yo hablo con un empresario, le estoy ofreciendo 24 laboratorios, 17 grupos de investigación, tengo 40 doctores con magister, le ofrezco una posibilidad a la empresa de que yo le tercerizo el servicio de investigación y desarrollo. Entonces viene una empresa y quiere hacer un tema nuevo bioinsumo, quiero explorar un nuevo bioingrediente, y nosotros desde aquí ubicamos quien puede ser el más viable para lograr esto. Pero la otra apuesta era, que muchas de esas universidades tienen desarrollo, tienen patentes, prototipos, quienes almacenados, anaquelados, muchas veces y, muchas multinacionales estamos en búsqueda de qué desarrollo de investigaciones hay para poder licenciar. Entonces la puesta era oye a estas patentes cómo nosotros de BIOINTROPIC buscamos para darle salida para ubicarla en diferentes industrias. Grandes empresas, sobretodo de farmacias y cosmética ya la puesta explicó con la restricción económica que tiene la comunidad europea, ya no están haciendo tantas inversiones en investigación y desarrollo sino que ahora lo que está saliendo en grupo a buscar quienes han investigado y cómo lo han investigado, para licenciar, quieren reducir el tiempo de investigación y entonces uno tiene que saber muy bien cómo negociar, cómo tiene protegido ese conocimiento para llegar a este tipo de negocios.

Entonces, esta alianza después de esas oportunidades de mercado, definimos unas áreas estratégicas, nuestros temas centrales de trabajo son la biotecnología por el tema de bioinsumos y material vegetal; bioingredientes para la industria alimentaria y genética, y tenemos un cluster muy fuerte en el tema textil que está dispuesto a probar nuevos, sobretodo, colorantes y fibras naturales; el otro es el tema de energías alternativas, donde estamos trabajando muy fuerte buscando nuevos métodos y metodologías de generar energía; y con el tema de tecnologías ambientales, para revisar la irrigación de suelos contaminados, además hoy un tema muy fuerte es el suelo legado por la minería, y cómo hacemos para recuperar estos suelos y también montar estrategias de concertación y de alternativas de

producción o todo el tema de afluentes contaminados, agua, quién me da el agua, etcétera, etcétera. Entonces la pista era, articulamos muchos grupos, 17 grupos, nos especializamos en estos temas, nos fortalecemos a nivel legal, financiero y comercial, legal sobre todo por temas de propiedad intelectual y hacemos alianzas internacionales. Entonces aquí un resumen, pues hemos trabajado temas de colorantes naturales, uno de nuestros socios es ECOFLORA, que me imagino algunos han escuchado el caso del trabajo de la jagua y el color azul natural para ser aplicado a la industria alimentaria en primera opción, cosmética en segunda opción; lleva seis años trabajando en colorantes, se trabaja con comunidades en el achiote y en el Atrato, pero de allí a que llegue ya esta segunda puesta comercial y ello que ha pasado cinco años de investigación en el pre comercial viendo todas las oportunidades identificadas pero tenemos algunos limitantes, algunas normativas, y otros como el tiempo para sacar registros de FDA para poder entrar a Estados Unidos, poner pruebas que se repiten, las toxicológicas para poder ingresar a algún tiempo. Pues digamos que los tiempos de maduración, desde que tengo identificado una oportunidad que es un colorante azul a llevarlo a la realidad, que sea comercial y que sea comercial para poder retribuir un beneficio a los productores, estamos hablando de un lapso de unos cinco a seis años.

Acá hay otras oportunidades de pigmentos, fitoalgas, y de bioinsumos, o sea oportunidades de negocios pasan y nuestros clientes, que hemos explicado como BIOINTROPIC:

1. Son las universidades para buscar darle salida comercial a sus investigaciones,
2. Nuevos emprendimientos que se están generando, nuevas oportunidades de empresas a las cuales se va a acompañar en ese sector y,
3. Las grandes empresas de cosmética, de farmacia, de agrícola que quieran desarrollar un bionegocio.

Esta es nuestra estrategia en red de valor, nosotros hicimos un acuerdo con dos clusters franceses, sobre todo el de cosmética, la meca cosmética en el mundo es Francia. Acá hay un cluster que reúne más de 400 empresas de cosmética y ellos están muy interesados en el tema de ingredientes naturales para aplicarlos en la cosmética francesa, pero el poder investigar y el poder empezar a tranzar con ellos tenemos que resolver algunas dificultades normativas. Entonces, bajo ese ejercicio, oportunidad de mercado, oportunidades de dar valor agregado, oportunidad de patentar, encontramos que hay una decisión que no está bien y hay una normativa local en Colombia.

Hay diferentes puntos de vista frente a esta normativa, una, premia muy fuerte a universitario - investigadores con grandes dificultades porque ven una oportunidad de investigar y aprovechar la universidad pero hay una normativa que no deja avanzar, y dos, un grupo grande de empresas que están haciendo esfuerzos de aprovechar y sacar ingredientes naturales para poderlos llevar a trazar, pero que aparecen normativas que dicen puedo avanzar porque puedo avanzar y en ese momento hay como un desconocimiento generalizado y una incertidumbre de si podemos trazar o no la oferta de este tipo de negocios. Dentro de los impedimentos quería resaltar uno como la visión del gremio universitario, por decirlo de alguna manera, acá la universidad nacional es la universidad líder en el país y sacó un artículo y en el pronunciamiento ante el presidente, ante el Ministerio del Ambiente se han reunido los 45 decanos de biología del país, tratando de decir, oye este decreto de acceso a recurso genético no nos está dejando avanzar y estamos en la ilegalidad en este momento, como dicen los investigadores, en este momento laboratorios con cárcel.

En Colombia se da cárcel por cárcel aquí les voy diciendo laboratorio por cárcel. Cuál es la puesta y porqué dicen esto, en el país grupos de investigación que trabajan temas de salud, biotecnología, de ciencias básicas, hay 957 grupos en todo el país, de esos 957 hay 131 grupos que tienen proyectos aprobados por ciencia o sea por temas de investigación, que tienen que ver con acceso a recursos genéticos y de esos 565 proyectos que están en marcha solamente se le han dado permiso a 46 proyectos como licencias de investigación para trabajar en ello. Entonces, en los 15 años se han dado 46 licencias pero tenemos en marcha unas 565, más los nuevos proyectos que hemos estado formulando, entonces allí se ve un tema de no cumplimiento con la norma, y la otra que destacaba mucho la universidad nacional era la comparación versus todo lo que tiene que hacer un investigador para que pueda acceder al recurso genético versus la licencia para temas de minería que se accede en tres meses y para un tema que es el recurso genético nos estamos demorando de tres a cinco años para obtener la licencia. Uno es formular el proyecto, dos es que nos lo aprueben, tres desarrollarlo, se terminó el proyecto y no hemos obtenido la licencia, el permiso para la investigación. Y otra de las cosas que manifiestan los investigadores es que cuando va a explorar y a hacer temas de bioprospección, es decir voy a explorar qué principios activos, cuando yo digo voy a hacer un contrato de acceso yo digo, yo espero encontrar esto, pero resulta que cuando hizo la investigación encontró que

los principios eran mejores que los otros, al encontrar otros ya es ilegal, porque encontré otra cosa, entonces hay partes de las discusiones que generan que es lo que tienen que reportar cuando uno va a solicitar un tema de acceso a recurso, Viajan a la corporación minera, oye mineros acaban con el medio ambiente, se detienen, hay más de 7 800 contratos mineros en ocho años y pues en temas de investigación, pues cuánto hay. Dentro de las barreras que querían hacer, en este momento en el país se está haciendo una discusión sobre el decreto de acceso al recurso genético, se decidió que se iba a replantear, se iba a hacer una modificación para que sea mucho más flexible, porqué, que está pasando, muchas de las especies, por ejemplo esta especie de la flora, la misma jagua con la que yo estoy trabajando aquí la puedo encontrar en Panamá, la puedo encontrar en Brasil, entonces o me voy y monto una empresa en Panamá o Brasil donde no tengo estos problemas de normativa o los países toman una reflexión interna para que no se desacelere la inversión extranjera, no se desacelere la creación de nuevas empresas y oportunidades de valor agregado; entonces en esta revisión hemos estado haciendo la tarea juiciosa de estar mirando el decreto, se ha tenido discusiones con empresarios, con investigadores, mirando punto por punto y artículo por artículo sobre qué cosas se podrían modificar, acá solamente traje unos puntos generales, que llaman la atención respecto a lo que se está planteando y todavía falta por mejorar para darle mucho más valor agregado a estos sectores. Uno de los limitantes es la diferencia de interpretación sobre las definiciones, partiendo de lo base, definiciones, y hay diferencias de interpretación de los empresarios, de los investigadores, de los ministerios y al final esas diferencias nos hacen generar demoras y demoras para adquirir y hay un tema muy básico y es lo que más han recalado los empresarios, sobre todo el tema que es acceso biológico, acceso genético y cuál es el producto derivado de éste y la discusión era, si yo tengo un extracto de inchi, que es un derivado biológico mas no es un derivado genético, entonces si es biológico no necesariamente requeriría estar sacando el permiso de acceso genético, pero todavía hay discusiones, si quieren frenadas, sobre si lo tengo que sacar o no lo tengo de sacar, o tengo que pedir permiso solamente de colecta con algunas y poder trabajar, entonces temas tan cruciales como definiciones, endémico, derivado biológico, derivado genético, están por aclarar. Otra, es falta de información adecuada, se ha creado confusiones en los requerimientos que tiene que ver con los documentos, si los presento no los presento, cuando lo presento, falta mucho generar un sistema de información claro que permita tener mucha más claridad de darle oportunidades a este tipo de negocio. La otra, como lo mencionaba, los

tiempos largos de aprobación del contrato, de tres a cinco años para que nos den un contrato de tema de acceso, frente a los proyectos como vienen avanzando. Otro que mencionaba son los costos adicionales y tiempo requerido para sacar certificados previos antes de ir a acceder al contrato de acceso, que es el tema de certificados de presencia de grupos étnicos, las consultas previas, además que se ha llegado a generar una especie de mafias en ese tema de las consultas previas porque al acceder a una comunidad hay que conversar con tres o cuatro antes de poder acceder a la comunidad y cada esto es ir pagando tanto para poder llegar a tener la consulta, entonces hay que ver cómo tratar de evitar este tipo, si se puede decir, de mafias alrededor del tema de consultas previas para trabajar con comunidades, además hay un sobre costo que uno debe asumir para trasladar al personal de los ministerios para llevarlos allí y poder tener una mesa de trabajo todos juntos con ellos.

Otra de las limitantes y barreras que pienso yo que hay tener mucho cuidado es el tema sobre las expectativas de los beneficios y que se ha generado falsas expectativas sobre los ingresos, aquí lo decía una empresa italiana de cosméticas, cuando ustedes me entregan el ingrediente natural yo me puedo tomar de dos a tres años todavía para hacer la validación interna antes de decidir si lo voy llevar al mercado como tal y ya estamos hablando de la fase comercial, vámonos más hacia atrás, si apenas vamos a identificar, el mercado me está pidiendo protección UV y si voy a hacer una sola acción que en mi diversidad hay posibilidad de encontrar protección UV, principios activos para protección UV, entonces me tengo que demorar un tiempo en investigación, entonces es el tiempo de investigación más el tiempo de pre comercial, más el tiempo de que el producto ya esté en el mercado. Señores, pasa un tiempo pero se supone que cuando uno hace el contrato de acceso, ya se supone que tiene que estar negociando cuál va a ser la distribución justa y equitativa y ellos generan unas falsas expectativas porque creen que el ingreso va a ser de inmediato, no se sabe que esto puede tomar tiempo del llevarlo a comercializarlo en el mercado, entonces hay que tener cuidado con el trabajo con las comunidades en este tipo de forma de cómo se va a distribuir y cuando realmente se está en una oportunidad de negocio. La otra barrera es el momento de cuando tiene que hacer uno la negociación de la participación, en este momento como está la norma para nosotros en Colombia dice que tan pronto usted hace la solicitud de acceso, tiene que quedar especificado cómo va a ser la distribución monetaria y no monetaria del acuerdo. Nuestra propuesta es que esta

haga un compromiso de que se va a hacer la distribución

justa pero el valor, los porcentajes que van a llevar, solamente si existe fase comercial o no comercial, antes de esto no podríamos llegar a negociar, entonces en qué momento uno firma esa negociación y participación.

La otra que han rescatado mucho los empresarios e investigadores, porque si el tema es llegar a tranzar negocios, donde le damos mucho más valor, donde llegamos a zanjar patentes, donde podemos llegar a licenciar, hay un tema de confidencialidades y en este momento cuando se pide el tema de acceso, la puesta es que va a haber una gran sistema de información, y en ese sistema de información se va a colgar cierta información que va a ser pública, si yo quiero entrar a tranzar temas de propiedad intelectual o si yo quiero evitar problemas de competencia desleal o colgar un tipo de información que se quiere sea visible para las comunidades y otra por rescatar es el rol bien del estado, de la autoridad nacional competente; al final el estado es dueño y propietario pero está también en la fase de la negociación de los contratos, pero es también el evaluador, o sea cómo se manejan bien este tipo de rondas y etiquetas para poder desarrollar los procesos. Entonces, en general puedo resumir pues existe una gran oportunidad de mercados para valorizar y dar valor agregado a la biodiversidad y darle un uso sostenible para darle valor a esos sectores de talla mundial pero que tenemos que revisar cómo estas normativas a manera local no nos genere impedimentos o retrasos o la desaceleración de la inversión o la innovación o a capitales de riesgo para darle mucho más valor agregado. Y una de reflexión en general y esto es más como una recomendación creo que nos hace falta fortalecernos, mucho, a todos, comunidades, investigadores, comunidad de sistema nacional de innovación en temas tan claves como valoración de intangibles, un tema por ejemplo, de conocimiento ancestral, si uno lo hiciera por una valoración de intangibles, uno podría valorar dentro del negocio esto como un licenciamiento del conocimiento, pero si no lo sabemos valorar cómo hacemos para tener esta cuenta dentro de los negocios, solamente como por valorar conocimiento pero yo también como investigador y esa es una de las facetas de los investigadores, llevan investigando tres, cuatro, cinco años, encontraron el principio activo, cuánto vale esa tecnología, cuánto vale ese prototipo, cuánto es el valor del tangible e intangible para futuro yo entrar a tener una negociación. Entonces tenemos que fortalecer temas de valoración de intangibles, tenemos que fortalecer temas de manejo de propiedad intelectual, de conocimiento, de dar una patente y por último fortalecernos en estrategias de negociación, saber si acá estamos haciendo negociación tecnológica o negociación de

conocimiento. O esa tanto como yo, una comunidad, si me siento con un empresario de ingredientes tengo que saber fortalecer o negociar o tanto yo como el empresario de ingredientes coreano de una multinacional farmacéutica, o de cosmética, como entro a negociar, y a proteger conocimiento, entonces mi recomendación general tenemos que fortalecer temas de valoración de intangibles, de conocimiento ancestral y de pensamiento humano. Muchas gracias

Arturo Zevallos: Muchas gracias señorita Claudia Betauncourt, el tiempo ha sido exacto, invitamos al señor Manuel Ruíz, Director de la Sociedad Peruana de Derecho Ambiental, para que nos hable sobre el Protocolo de Nagoya y ABS. Gracias.

Manuel Ruíz: Bueno, ante todos buenos días con todos, como verán en la agenda ha habido un cambio en el presentador, María Julia Oliva de UEBT lamentablemente ha sufrido un problema de salud, según me han informado que ha tenido que quedarse en Colombia, en Bogotá, entonces me han pedido para reemplazarla, tratar de reemplazarla y en todo caso conversar un poco y presentarles algunas ideas sobre lo que significa el Protocolo de Nagoya sobre ciertos recursos genéticos. Creo que Claudia ha hecho una excelente presentación de un caso práctico en Colombia donde se está tratando de hacer investigación, innovación, y lo que voy a intentar hacer es darles un panorama más o menos general de lo que significa el marco político y normativo que de alguna manera tiene impactos y efectos sobre lo que una institución como la que representa Claudia está haciendo y de hecho si revisan la estructura de este evento se trata de ver un poco cuáles son los efectos de la legislación tanto positivos, promotores, que los hay sin duda, también los efectos y figuras de una legislación nacional, regional e internacional y especialmente de las barreras que de alguna manera se imponen sobre estas actividades. Entonces, en los próximos treinta minutos creo, espero poder darles este repaso más o menos general de lo que significa el Protocolo de Nagoya. Quizás siempre es bueno ponernos un poco en el contexto para entender por qué estamos en realidad, discutiendo o presentando el día de hoy temas relacionados con el acceso a los recursos genéticos. Este es un tema, una materia relativamente nueva en la discusión, se empezó, digamos, a debatir de manera mucho más intensiva diría yo, a partir del año 92, cuando se aprobó el Convenio sobre la Diversidad Biológica dado por las Naciones Unidas por Medio Ambiente y Desarrollo, hay un antecedente previo en realidad, la discusión venía ya de los años 70, pero digamos que la década de los años 90 es en la que se sitúa este tipo de debate y el convenio sobre la Diversidad Biológica es el principal responsable de ello, ha incorporado una serie de disposiciones que buscan en términos generales, establecer algún tipo de

balance y de equidad, entre países, que históricamente han sido proveedores de recursos genéticos y de propiamente su diversidad, con aquellos países que históricamente también han sido principalmente detectores y transformadores a partir de la inversión y de la aplicación de tecnología, recientemente biotecnología, en el uso de estos recursos. Entonces, el convenio busca establecer este equilibrio y tratar que los países proveedores pues reciban algún tipo de compensación equitativa justamente por el uso que se hace de estos recursos y especialmente por los beneficios múltiples que estos recurso generan y que también en la presentación de Claudia lo hemos visto en términos muy prácticos lo que significa a nivel del valor que tienen estos recursos en distintos mercados.

Vamos a ver un poquito más adelante lo que es el contenido básico y los principios centrales del Convenio porque es finalmente la herramienta más importante que tenemos para entender este tema, rápidamente una vez aprobado el Convenio en el año 92 se dio un proceso muy acelerado de parte de los países, principalmente de los países que son ricos en biodiversidad, de generar marcos normativos relacionados con el acceso de recursos genéticos, tratando de implementar los principios que el convenio planteaba y que justo vamos a ver en un momento. La región andina fue pionera en realidad en la regulación del acceso a los recursos genéticos, empezó a trabajar el proceso de regulación, por allá en los años, diría a mediados del año 1994 se erigió el proceso y culminó con la adopción de la decisión 391, de la cual seguramente han escuchado en julio del año 96 y varios otros países, esta es una lista muy pequeña, han hecho lo propio, han regulado y establecido sus marcos políticos orientadores en relación a cómo y bajo qué condiciones se acceden a sus recursos genéticos y a los componente de su biodiversidad, y allí hay algunos de ellos y varios más.

Un hito importante fue la conformación de grupos de países afines que reúne a los quince países más ricos en términos de biodiversidad, se trata de un bloque político, principalmente, que busca influir en las distintas negociaciones internacionales donde este tema, de los recursos genéticos y otros relacionados como, la propiedad intelectual están siendo, se formó en el año 2002, en febrero de 2002, en Cancún, México y posteriormente ha tenido una serie de reuniones donde se han emitido declaraciones de índole político en una multiplicidad de temas, uno de los temas centrales y digamos, que han marcado la presencia de este grupo ha sido precisamente los reclamos en relación a los recursos genéticos y la necesidad de establecer, como dije al comienzo, sistemas justos y equitativos relacionados con cómo se aprovechan estos recursos y eso ha tenido un resultado importante que vamos a ver inmediatamente, primero con una directriz de Bonn del año 94, es un instrumento legal no vinculante que recogió como

parte del proceso iniciado en el Convenio de la Diversidad Biológica algunos principios generales y en algunos casos entrando con algún nivel de rigurosidad a temas sobre regulación del acceso a los recursos genéticos y, por presión efectiva de este grupo de países mega diversos afines se logró si mal no recuerdo en el año 2005, puedo estar equivocado, 2005, 2006, como parte de la Conferencia de las partes de Malasia en Kuala Lumpur se estableció un mandato de negociación, un régimen internacional de acceso a los recursos genéticos que se ha convertido hoy en día en el Protocolo de Nagoya de acceso a los recursos genéticos y la distribución justa y equitativa de beneficios que vamos a ver inmediatamente. Entonces, hay una secuencia donde, digamos, se ha obviado algunos otros hitos pero esta es más o menos la secuencia en la cual derivamos el tema central de esta presentación que es el protocolo de Nagoya, pero quizás antes de entrar al protocolo es importante conocer algunos de los principios centrales que están recogidos en el mandato del Convenio sobre la Diversidad Biológica, principalmente en el artículo primero referido a lo que son sus objetivos y el artículo quince que aborda justamente el tema de acceso a recursos genéticos. Y el Convenio sobre la Diversidad Biológica se plantea una suerte de acuerdo madre, sombrilla, de tipo programático que recoge y desarrolla de manera más o menos general esta situación, reconoce por un lado la soberanía del estado sobre sus recursos naturales, en ese sentido, el estado tiene la facultad de regular cómo y bajo qué condiciones pues, terceros pueden acceder a sus recursos, este reconocimiento es importante, no es poco haber reconocido esto, en tanto antes del Convenio de Diversidad Biológica, además primaba un principio de estigma, no me voy a detener en ese principio pero básicamente lo que decía era que los recursos genéticos y los componentes de la biodiversidad eran una suerte de patrimonio común de la humanidad, le pertenecía a todos y a nadie y, más o menos todos los países tenían derecho de acceder a estos recursos sin mayores restricciones, este es el principio famoso, del principio del patrimonio común de la humanidad que se dio en los 80 en los acuerdos internacionales que se usaban en ese momento, entonces eso cambió y el Convenio estableció expresamente que los estados tienen soberanía sobre los recursos naturales y por ende regulan cómo se acceden a estos recursos, incorporó también otros principios básicos que empieza a darle forma a lo que serían los procedimientos de acceso también han sido recogido en las distintas normas específicas que se han emitido en los países relacionados con el acceso a los recursos genéticos, incluso en la decisión 391 de la comunidad andina que todos conocemos y está el principio de la distribución justa y equitativa de beneficios, los términos mutuamente convenidos, el consentimiento de mandato previo, la necesidad de respetar los derechos de propiedad intelectual que se generan sobre la innovación vinculadas con la biodiversidad y con la biotecnología, y tiene algunos otros más ejemplos relacionados con lo que es

la protección de los consentimientos previos, pero no me voy a detener en eso, pero este es más o menos el cuadro general que inspira e informa el desarrollo de las normas específicas vimos anteriormente.

Cuáles han sido, a modo un poco de conclusión de esta parte y Claudia mencionó y creo que estoy repitiendo algunas de sus observaciones, cuáles han sido un poco los resultados de este proceso de desarrollo y de intento de regulación de las normas de acceso en los distintos países, no voy a entrar tampoco a las razones por las cuales se han generado los problemas; sin embargo en términos concretos y reales, esta es más o menos la situación, hay pocos efectos prácticos en términos, justamente la generación de beneficios y la posibilidad de distribuir de modo justo y equitativo estos beneficios, esto se aplica dicho sea de paso principalmente a la región andina pero otras regiones, otros países experimentan más o menos lo mismo. Hay en ese sentido unas altas expectativas en los países en cuanto al potencial que tiene la biodiversidad y los beneficios, y en ese sentido cierta frustración, por lo menos en algunos de nosotros en relación a por qué no estos regímenes de acceso a los recursos genéticos han permitido participar en una forma mucho más efectiva en estos regímenes, y ciertamente lo que la mayoría de personas, de funcionarios, nos dicen es que hay por lo menos serios de adjudicación y de implementación de estas normas, y de estos pactos, entonces aquí creo hay coincidencias entre lo que yo les propongo y lo que de alguna manera Claudia ha presentado, además un caso práctico muy interesante. Y esto nos lleva, este cuadro más o menos general nos lleva al protocolo de Nagoya, aprobado en octubre del año 2010 en Japón, en la ciudad de Nagoya. Qué cosa es un protocolo primero, básicamente una suerte de reglamento, si se quiere ver así, del Convenio sobre la Diversidad Biológica, específicamente en el tema de acceso a los recursos genéticos y distribución justa y equitativa de los beneficios. Yo les comenté que el convenio es un acuerdo de tipo programático general y el protocolo lo que quiere tratar de hacer es reglamentar y precisar mucho más estos principios generales que el Convenio sobre la Diversidad Biológica ha producido, ha generado. Y lo siguiente, bueno es por qué necesitamos un protocolo internacional, porqué no es suficiente con el Convenio sobre la Diversidad Biológica y con las leyes nacionales, que son el marco que rigen a nuestro país, porqué necesitamos una suerte de estadio intermedio, que es donde se inserta el protocolo. La constatación primera y que en realidad llevó a los países mega diversos a promover un protocolo en materia de recursos genéticos, significa que los países proveedores de los recursos genéticos estaban teniendo dificultades serias no solamente en implementar los regímenes nacionales, que eso ya es un problema, sino que había mucha preocupación sobre lo que ocurría con sus recursos una vez que estos salían de sus espacios nacionales y eran incorporados en los procesos de investigación y

desarrollo más allá de nuestras fronteras, es decir qué ocurre con los recursos, a donde se van, quién los usa, qué beneficios se generan, muchas veces estos procesos de investigación son extremadamente complejos, son como les decía en la ciencia esto se entiende mucho más, los resultados se ven luego de muchos años de investigación y en ese sentido lo que los países Entonces necesitamos algo que nos ayude a entender y regular cómo estos recursos salen de nuestra jurisdicción y son utilizados, y en ese sentido se aplica además un principio de derecho ambiental internacional que es el de tener responsabilidades compartidas pero diferenciadas entre los países, los países proveedores de los recursos tienen ciertas obligaciones y la idea es que los países usuarios de estos recursos, cuando estos recursos llegan y son transformados muchas veces, pues asuman también ciertas responsabilidades para satisfacer de alguna manera los intereses de los países y esto se ha denominado a lo largo de este tiempo un poco en medidas de países usuarios, acciones, medidas, disposiciones indistintas que toman los países que usan los recursos para garantizar que los intereses de los países proveedores sean justos y finalmente, bueno esto no es poca cosa, en realidad esto era una limitación seria que era vista por los países mega diversos especialmente porque una, digamos, de las razones por las cuales se necesitaba algún tipo de instrumento internacional que nos ayudara a revertir y enfundar esto y ese sentido la promoción de un régimen internacional de acceso a los recursos genéticos ha sido parte de una agenda muy propositiva de los países megadiversos, es decir desde que se formó en el 2002 hasta que se adoptó en el 2010 el protocolo, los países megadiversos han sido quienes continuamente han llevado un poco la batuta y han liderado casi siempre lo relacionado al protocolo, entonces estas son un poco las razones por la cuales se consideran y se justifica el protocolo. Cuáles son los contenidos básicos del protocolo de Nagoya con respecto al recurso genético, no pretendo detenerme en cada uno de estos y algunos contenidos más, pero creo que estos son importantes, saber que existen, que van a tener necesariamente un efecto, un impacto en las distintas actividades que se hacen en nuestros países, incluso en actividades de todas maneras con aquellas relacionadas a innovación y desarrollo de recursos genéticos o productos derivados. Se ha extendido un poco la definición, no a la definición, sino el ámbito que corresponde ya no solo a recursos genéticos sino también a productos derivados de esos recursos genéticos, cuestión que tampoco está todavía tan clara y definida pero que podría, dado el caso, incluir por ejemplo cubrir y apuntarse al grupo en los cuales se trabajan actividades del biocomercio.

Se han incluido una serie de medidas que los países usuarios deben adoptar justamente para lograr lo que les mostré hace un momento, esa preocupación original que ingenia a los países mega diversos ha sido abordada de manera más específica por el Protocolo de

Nagoya. Se ha incorporado la idea de un certificado de legal procedencia que recoge, un poco acompaña ese espíritu y movimiento de los recursos para que los países tengan de alguna manera un mecanismo con el cual, por un lado se monitorea o hace seguimiento y por otro lado también está asociado a la protección exclusiva si se quiere dar a estos recursos utilizando el sistema de propiedad intelectual y haciendo ciertas exigencias previas a la conclusión de alguna patente sobre emisiones biotecnológica. Se ha incluido instituciones sobre la conclusión y los conocimientos tradicionales, este es un tema que mencionó Claudia y que de hecho está, en parte importante de la agenda internacional, la profesión de los conocimientos tradicionales está, digamos, expandida en varios foros, probablemente el más importante sea el Comité Intergubernamental de la OMPI sobre, recursos, propiedad intelectual, recursos genéticos, conocimientos tradicionales y folklore está en este instante negociando un régimen de lo que son los conocimientos tradicionales, no me voy a detener en eso, pero es importante saber que hay un foro paralelo al protocolo que está ya discutiendo el texto en un régimen internacional de protección del conocimiento, los mecanismos de seguimiento de monitoreo que mencioné anteriormente, el cumplimiento de las legislaciones de acceso a recursos genéticos fuera de las jurisdicciones nacionales es importante, se busca que los países que utilizan los recursos adopten medidas para que por ejemplo, cortes, poderes judiciales puedan tomar acciones o resolver en relación a violaciones que se hacen de la legislación nacional de los países que la proveen y finalmente se han incorporado algunos mecanismos de intercambio de información entre países que espera pues facilite, de alguna manera, el flujo de datos, información de distinto tipo que permitan un adecuado funcionamiento de este régimen internacional que en esencia lo que busca es garantizar que ese flujo de recursos genéticos se haga cumplir sobre los principios que están establecidos en el Convenio sobre la Diversidad Biológica.

Cuáles son algunos de los retos y desafíos y aquí creo que es lo central que quería comentar en esta presentación relacionado con el protocolo de Nagoya, primero tenemos un proceso de ratificación en marcha, en algunos países está más avanzado que en otros. De los países andinos, confieso que no recuerdo quién ha ratificado ya el Protocolo de Nagoya. Sé que Perú y Bolivia, están en proceso de hacer las evaluaciones del caso; no recuerdo, me parece que Ecuador sí lo ha ratificado, en Colombia la verdad es que no me acuerdo, está en proceso también. La ratificación del protocolo es de por sí un desafío por la multiplicidad de intereses que de hecho, sobre los cuales, va a tener algún tipo de impacto y ciertamente usando un poco la presentación de Claudia como referente hay un sector importante de investigadores, empresas, de equipos de investigación, de instituciones que quieren hacer investigación en desarrollo y biodiversidad en relación al

tema de recursos genéticos, por lo menos cómo se está implementando hoy esto tanto en Colombia como en otros lugares también, pues tienen una posición y ciertos intereses que deben ser tomados en cuenta y ese conjunto de evaluaciones pues nos llevará seguramente en algún momento a esa ratificación, que insisto todavía no se ha dado. El protocolo de Nagoya hasta octubre del 2010 todavía no está vigente, digamos no está generando obligaciones. Me parece que se requieren, si Santiago me puede corregir, cincuenta firmas por ratificación para que entre en rigor, me parece van cinco, entonces hay un largo trecho para que entre en rigor, ese un hecho importante. Creo que un segundo tema de interés y probablemente una cuestión central, para quienes estamos acá, sobre todo relacionados con el tema de biocomercio es el tratamiento que se le va a dar a los productos derivados y que son un elemento nuevo dentro de la discusión, bueno no es un instrumento nuevo dentro de la discusión de acceso a los recursos genéticos, pero sí ciertamente dentro de lo que son instrumentos internacionales donde se están abordando. La decisión 391, dicho sea de paso, también incluye los productos derivados dentro de Y todavía creo que todavía hay una pregunta abierta en relación a si por cierto a algunas de las actividades que se hacen a nivel de biocomercio que están cubiertas o no tanto por las reglas de la decisión de la 391 y eventualmente también por la reglas que se estarían estableciendo con el Protocolo de Nagoya sobre acceso a recursos genéticos en este ámbito de los productos derivados. Un tercer punto y que para mí además en lo personal es fundamental y que no ha sido resuelto tiene que ver con el asunto de los recursos genéticos o conocimientos tradicionales compartidos entre países, entre comunidades, hecho central. Las situaciones de absoluto son más bien excepcionales, sobre todo en países que son parte por ejemplo de la cuenca amazónica, o de países andino amazónicos, en ese sentido parte de la biodiversidad que encontramos en el Perú está también en Colombia y viceversa y lo propio ocurre con Ecuador, con Bolivia, entonces esto puede tener algunas implicancias importantes en relación a las posibilidades, primero invocar soberanía sobre recursos que se comparten y segundo sobre el tipo de regulación que se va a plantear y creo que Claudia reportó un número que hay en esto, es decir, si nosotros tenemos una regulación muy complicada en Colombia, si quiera invertir, quien quiera montar un negocio, buscará e irá probablemente a Ecuador, vendrá a Perú y logrará condiciones que permitan el acceso a estos recursos y de hecho esto se está dando.

El Protocolo de Nagoya, cuestión interesante además, en el artículo 11 del texto ya reconoció esto, retrocedo un poco, desde al año 92 cuando entro en rigor el convenio y se elaboraron todos estos distintos regímenes nacionales, regionales del sector biogenético, la tendencia ha sido negociar bilateralmente los contratos, los contratos son la manera en

la cual uno accede y puede utilizar los recursos, una autoridad nacional competente negocia, acepta posiciones, lleva materiales y listo, es así que un poco la tendencia y la aproximación incluso regulatoria de la mayoría de estos regímenes y sin embargo el protocolo de Nagoya reconociendo que muchos de estos recursos son compartidos y se presentan los problemas que mencionó Claudia ha abierto la posibilidad para regular en relación a, justamente recursos genéticos que están compartidos por uno o más países y respecto también a conocimientos tradicionales que pudieran estar en una o más comunidades más allá de las fronteras. Lo ha dejado como una cuestión por verse, de cómo vamos a hacer esto, está todavía por negociarse pero lo que me parece interesante y no deja de ser curioso es que nuevamente plantea como excepcional una cuestión que en mi concepto es más bien la regla, es decir que los recursos están ampliamente diseminados en los países, entonces veremos cómo se va a abordar este tema porque en principio tienen implicancias económicas muy, muy importantes, implicancias en términos culturales, de poder cumplir con algunos de los principios, por ejemplo de consentimiento fundamentado previo, inconsciente, yo porque tengo el recurso aquí pero lo tiene mi vecino o lo tiene el otro país, entonces allí hay un tema por resolver que me parece son importantes y van a ser parte importante de la agenda internacional en los próximos años, espero. Creo que es fundamental que haya un balance adecuado entre lo regulatorio y la aprobación de las actividades de innovación y desarrollo y la posibilidad de hacer biocomercio relacionado con la biodiversidad. Yo he tenido la suerte de viajar por algunos de los países andinos, conozco a una parte importante creo de los distintos actores que están involucrados en este tema tanto del sector público como del sector académico, etcétera, etcétera y en todos los países andinos, ocurre el mismo fenómeno, todos están convencidos que la innovación y el desarrollo son fundamentales, son importantes y que la biodiversidad tiene un potencial enorme para desarrollar capacidades nacionales de innovación. En esto los cuatro países andinos tienen absolutas coincidencias, algunos han desarrollado políticas muy claras en relación a esto, hay planes de acción, se invierte en fondos públicos, en innovación y desarrollo, y se dice que esa es la política nacional, digamos un poco aprovechar esta gran riqueza que es la biodiversidad, pero paralelo a esto encontramos más bien marcos políticos normativos de otra naturaleza, que por lo menos desde mi modesto punto de vista y hasta el momento actúan un poco como barreras regulatorias a esto que se quiere lograr con las políticas promotoras de la información. No lo quieren hacer expresamente, porque imagínense si uno revisa estos marcos regulatorios, todos dicen también que se quiere promover la investigación, que se quiere promover que hay negocios, que se quiere promover en fin, que se genere un valor de la biodiversidad, pero los contenidos de esas normas, lamentablemente, me parece que están generando un efecto, digamos perverso, y basta

conversar con algunos investigadores en los países, creo que sin excepción van a tener esta misma apreciación, entonces por eso resalto que lo que se necesita es un balance. No estoy promoviendo de ninguna manera, digamos, que no haya regulaciones, pero me parece que es importante buscar ese equilibrio y balance que no genere las barreras que estamos teniendo hacia investigaciones y quizás esto tiene que ver con lo que sigue, se van a presentar escenarios regulatorios muy complejos, lo estamos viendo ya con el protocolo de Nagoya, ya con la Decisión Andina a nivel regional, ya con las normas reglamentarias en los planos internos, complejidades regulatorias que lo que tienen es el efecto, digamos, de frenar de alguna manera no el interés pero sí las posibilidades de hacer inversiones, como inversión pública, inversión privada en investigación, innovación y desarrollo desde distintos sectores. Pueden haber muchas razones para esto, pueden haber problemas de que las autoridades hasta el momento no han necesariamente pues, regulado diligentemente, pueden haber cuestiones que no están claras en las propias normas, la Decisión Andina impone, digamos un marco normativo del cual no puede digamos, dar flexibilidades; pueden haber muchas razones en cada país, en cada esquina, lo hecho, lo concreto es que este fenómeno ve el freno como posición de alguna barrera y me parece que se está dando. Y por último, ciertamente, creo que todos los que están aquí conocen mejor que yo, los principios de biocomercio, lo que se está haciendo a nivel de la UNCTDA, la UEBT, los estándares si se trata de establecer para este tipo de actividades, esto va a ser en determinado momento, me parece, aceptado por los contenidos normativos del protocolo de Nagoya. Creo que es importante hoy tratar de prever cuales pueden ser esos efectos que va a tener el protocolo de Nagoya y en ese sentido prepararnos para lo que en los próximos años seguramente va a ser la aplicación y las exigencias legales de este protocolo de Nagoya.

Bueno por lo visto, creo que más o menos me ha dado el tiempo. Gracias.

(Aplausos)

Arturo Zevallos: Muchas gracias señor Manuel Ruíz, bien, bueno estamos muy bien con el tiempo. A continuación vamos a ceder la palabra a nuestro panel de expertos, nos acompaña la señora María Luisa Del Río, Directora General de Diversidad Biológica y la señorita Aurora Ortega, ejecutiva de la Dirección de Invenciones y Nuevas Tecnologías de INDECOPI. Bien, cedo las palabras a María Luisa del Río, que nos dé sus comentarios. Gracias.

Nuestros invitados.

María Luisa Del Río:

Hola buenos días, muchas gracias por



esta oportunidad de compartir con ustedes, en realidad las dos presentaciones han sido muy intensas y muy ricas en contenido, entonces voy a tratar de ordenarme en varias de las cosas que se han planteado, espero no pasarme del tiempo.

Lo primero que quería hacer, decirles, es anunciarles que el Ministerio de Relaciones Exteriores ya emitió el informe hacia el Congreso para la ratificación del Protocolo de Nagoya con la aceptación de todos los sectores, entonces esperamos que también nosotros al igual que en Méjico, no estoy muy segura de Ecuador, podamos también decir que estamos ratificando el Protocolo de Nagoya y también, bueno lo que pasa es que los cuatro países megadiversos, hay cuatro países megadiversos que somos de la comunidad andina, entonces hemos participado todos de este proceso de Protocolo de Nagoya, pero es evidente de lo que como conclusiones podría decir que debemos adecuar normas, debemos mejorar, o mejorar nuestro marco normativo, pero creo dos cosas bastante importantes, la primera es que en realidad mucho depende, y con esto estoy de acuerdo con lo que dijeron en la necesidad de capacitación, mucho depende del funcionario, del funcionario que es el que está emitiendo, está haciendo, digamos, entiendo el contrato de acceso, haciendo el análisis. En realidad muchas de las barreras dependen de ello, y es importante capacitarlos para que tengan una mirada promotora, pero yo quiero empezar con cuatro preguntas, tengo varias cosas, entonces no sé por dónde ordenarme, son un montón de cosas. La primera es cómo juntar las secuencias de las que habló Manolo en relación a cómo ha ido el proceso de acceso a recursos genéticos con las tendencias, las tendencias de las que habló Claudia porque ambos han sucedido en los mismos periodos de tiempo, unas con mayor velocidad que otras pero, yo solamente quisiera decirle dos cosas, que por ejemplo en la minería en la que hay 7800 contratos en ocho años que duran los facilitan en tres meses, tiene muchísimos años de desarrollo, es más casi con las poblaciones, con las comunidades, o las primeras civilizaciones que usó la minería.

El tema de recursos genéticos, si nosotros miramos esta secuencia, no va más allá de 20 años, y los países acostumbrados a donar generosamente sus recursos genéticos tomando el paradigma del Convenio de Diversidad Biológica, dijeron no, yo puedo acceder, entonces en todo ese ejercicio es necesario mirar cómo podemos ir adecuando esta secuencia a las tendencias y ver de qué manera podemos beneficiarnos con estas oportunidades del mercado bio, eso yendo por ese lado creo que es necesario tomar esa mirada así de una manera bastante clara, todavía estamos en ese ejercicio. Manolo se olvidó de una parte de Johannesburgo, allí los países megadiversos quisimos, quisieron, sacar, sacaron un Acuerdo en Johannesburgo, sobre acceso a los recursos genéticos y después fue cambiado por distribución de beneficios porque el tema de acceso a los

recursos genéticos es, digamos, un tema bastante difícil. Entonces, la segunda pregunta es, el protocolo de Diversidad Biológica es nuevo, ¿otros tratados tan antiguos como la FAO por ejemplo, u otros tratados se han adecuados a las nuevas tendencias o las nuevas metas que trae el convenio sobre la Diversidad Biológica? A esas situaciones de gravísimo peligro de desaparición de la diversidad biológica y la necesidad de mirar a nuevos modos de producción y consumo, eso también tenemos que pensarlo, porque no es que solamente el Convenio sobre la Diversidad Biológica y el Protocolo de Nagoya, los funcionarios tengan que adecuarse a, sino también los otros tratados deben adecuarse a todas estas tendencias que hay de los mercados bio. En la ONPE por ejemplo es tremendamente valioso este proceso, de mirar un nuevo régimen para los conocimientos colectivos, esa es mi segunda pregunta. La tercera y es lo que nosotros hemos analizado también qué tan distinto es el protocolo de Nagoya de la Decisión 391 y de nuestras normas nacionales, no son muy distintas, no son muy distintas, es decir nuestra Decisión 391 que nosotros, muchos de los que participamos y en realidad fue una norma pionera y el Protocolo de Nagoya no se diferencia y tampoco de nuestras normas; por eso es que hago la salvedad y digo que es necesario entrenar, capacitar, fortalecer, y darles una mirada promotora e integral a nuestros funcionarios, nos incluimos todo para que podamos mirar, porque muchas veces miramos solamente lo que está en la norma y no miramos lo que está alrededor y cómo van las tendencias, entonces nos preocupamos válidamente porque a un funcionario se le controla por lo que hace y no lo miramos ni le facilitamos esa mirada promotora. La segunda cosa, la otra pregunta que tiene que ver con esto es ¿qué nos falta para que las altas expectativas generadas, creo que se generaron excesivas expectativas y la culpa la tiene Costa Rica, se generaron excesivas expectativas con ese tema del acceso a los recursos genéticos que no son respondidas en el tiempo, porque en realidad tal como lo dijo Claudia, existe un tiempo determinado de investigación que evidentemente se simplifica cuando tú vas buscando a los que ya están investigando en esto, pero que de todas maneras necesita un periodo de tiempo para asentarse. Mi segunda cuestión tiene que ver con, el tema tiene que ver con el uso, para mí tiene que ver en el uso, que es la palabra clave en el tema de tratamiento y si ustedes miran biocomercio, biocomercio es toda la cadena, a mí me ha parecido excelente ese trabajo que está haciendo, que están haciendo en Colombia en juntar empresa, universidad y promover la innovación, promover el desarrollo de los mercados bio, que podría ser un mercado bastante in crescendo, pero también tenemos que mirar la otra tendencia que son la de la biología sintética, es decir va a llegar un momento en el que no necesitamos, ya no necesitamos mucho de eso tampoco, pero sí de los nuevos productos del valor agregado. Para mí el tema de biocomercio es la cadena productiva no es solamente el producto final con valor competitivo y

valor agregado al mercado y eso es algo que no se dice. El tema del acceso viene por este lado (señala hacia la derecha) pero y este lado de acá (señala hacia la izquierda), ese lado importante que tiene que ver con los principios y criterios del biocomercio, tiene que ver con el Convenio sobre la Diversidad Biológica y tiene que ver con la acelerada pérdida de la diversidad biológica y sus componentes.

La conservación de la diversidad biológica cómo hacerla en el campo con principios, cómo involucrar en este proceso de planificación con enfoque ecosistémico a los reales actores interesados para que ellos contribuyan y den valor agregado a toda esa cadena y no es solamente, y no estoy diciendo que esté mal, al contrario, me parece fabuloso, creo que ese es un ejemplo que Perú también lo está tomando a través de los grupos de innovación en Biocomercio y tenemos que darle muchísima fuerza también porque ellos son los elementos claves para poder hacer una cadena más productiva, pero creo que ese es un punto que no lo hemos considerado, miramos el Biocomercio desde el punto final de la cadena y no lo miramos a todo lo largo incluyendo el ciclo del producto y eso es para mí bastante importantes, entonces cuando hablamos de ABS en realidad no estamos hablando de esta parte en mi opinión, sino estamos hablando en relación al biocomercio, del uso que le vamos a dar al producto, del uso que le vamos a dar al recurso que estamos viendo. Después a ver si me acuerdo de otra cosa.

Un elemento importante del protocolo de Nagoya en mi opinión, es el que permite, y esto lo dijo Manolo, permite medidas de cumplimiento de los países, desde el país de origen hasta el país de usuario, y eso es bien importante. Creo que en el desarrollo vamos a tener, Si nos demoramos diez años en el Protocolo de Nagoya, si nos demoramos tanto tiempo porque la Decisión 391 se demoró en trabajar porque se empezó a trabajar antes de y se terminó en el 96, creo que la implementación del Protocolo de Nagoya, la implementación de este artículo 11 tan importante, que no sé quién lo propuso, no sé quién lo propuso, si lo propusieron los países megadiversos o lo propuso los países de la Unión Europea, no sé, esta regulación de recursos genéticos compartida, pero nos vamos a demorar en implementar este protocolo, uno de sus retos más importantes es ese balance entre lo regulatorio y la promoción, y entonces creo que esta reunión va a traer importantes resultados porque necesitamos mirar y yo quisiera que no lo olviden ninguno de ustedes que estamos bajo el marco de un elemento importante que es el Convenio sobre la Diversidad Biológica, que necesitamos también pensar que los otros tratados internacionales tienen que adaptarse a las nuevas tendencias y que necesitamos mirar a los países que al 2020 nos hemos comprometido con las metas de Aichi y una de esas metas es la implementación y eficacia del Protocolo de Nagoya. La cuarta, que

necesitamos pensar que en el tema del acceso hay una palabra clave que tiene que ver con el uso del recurso y quinto que yo creo que no es tan distinto, para terminar ya, que no es tan distinto del Protocolo de Nagoya, de la Decisión 391 y de nuestro marco normativo, entonces más bien necesitamos trabajar por implementarlo de manera más efectiva, más eficaz, que más bien sea promotora de lo que todos tenemos que pasar aquí, entonces eso es todo lo que iba a decir, no sé si me he olvidado de algo, de repente escuchan algo mejor. Gracias.

(Aplausos)

Arturo Zevallos: Muchas gracias María Luisa. Quería informar a los asistentes que luego de estos 15 minutos adicionales, del comentario de nuestro panel de expertos vamos a tener a nuestros expositores, quienes nos van a acompañar en la mesa y vamos a tener una ronda de 15 minutos de preguntas, en sus folders hay unas hojas en las que pueden formular sus preguntas para nuestro panel. Bien, a continuación las palabras de la Srta. Aurora Ortega, ejecutiva de la Dirección de Invencciones y Nueva Tecnología – INDECOPI. Muchas gracias.

Aurora Ortega: Gracias Gustavo, bueno yo quería comentarles que la semana pasada, justo el jueves y viernes también, en el INDECOPI se llevó a cabo una reunión sobre sistemas de producción de los recursos genéticos y conocimientos tradicionales, justamente el tema que hoy nos convoca y tuvimos la suerte de recibir la experiencia de 12 países latinoamericanos y es por ello que yo en este aspecto soy más positiva, claro, con el tema del Protocolo y acceso y distribución de beneficios y conocimientos tradicionales, creo que en nuestro país hay muchas preguntas que ya tienen respuesta en virtud a lo que tenemos en nuestro marco jurídico, quizás lo que falta es, los temas prácticos, casos de éxito, que ya los hay, es más, en esa reunión se expusieron dos, uno del Centro Internacional de la Papa y uno de un laboratorio en Tarapoto, o sea en estos temas si se pueden aplicar, creo que tenemos un marco normativo muy fortalecido, en el tema de conocimientos tradicionales tenemos una ley especial, un régimen sui generis que establece aspectos específicos, cuando uno quiere acceder a un conocimiento tradicional con fines comerciales o con fines de investigación, pero sin embargo, obviamente con el tema, por ejemplo el tema de los consentimientos informados previos, al parecer presentan ciertas dificultades. Nosotros mismos como INDECOPI en la implementación de este régimen, sobre todo en el tema que nos compete que es el tema de los registros tuvimos ciertas dificultades, fue un proceso de años para lograr ganarnos la confianza de las principales organizaciones representativas y poder tener ya un indicador, un número de registro en INDECOPI que han sido presentados por parte de los

pueblos indígenas, no ha sido una tarea fácil pero en este quehacer, quisiera compartir con ustedes la experiencia de que a veces es más viable acercarse no a las organizaciones nacionales que están instauradas sino a las organizaciones locales, es más específicamente a las propias comunidades. Ahora con el marco normativo que se está dando a nivel de la ley de consulta previa y su reglamento y la instauración de una base nacional de pueblos indígenas que recientemente tiene su implementación se ha reglamentado que nosotros quizás podamos tener las respuestas a la mano y la aplicación de esto y el acercamiento a las comunidades para obtener un conocimiento tradicional más claros, creo que hemos avanzado bastante en este aspecto y vamos avanzando poco a poco más. Por ejemplo también, una pregunta que se hizo en una reunión similar hace poco fue los porcentajes que se deben pagar cuando uno negocia un contrato de licencia con comunidades, algunos planteaban que no debían recibir porcentajes pero cuando se les ponía el escenario de que no existiese, y decían pero no es claro cuando están, entonces no es claro cuando están, no es claro cuando no están. Actualmente se está trabajando un informe, un estudio sobre la viabilidad de esos porcentajes a través del área de Estudios Económicos del INDECOPI, ojalá que cuando tengamos la respuesta, esta se pueda publicar y trabajar a nivel de grupos de interés, si estos porcentajes que están establecidos en la normativa, deben ser modificados o no, toda norma es perfectible, en realidad actualmente están los porcentajes pero a la fecha no se han aplicado porque no tenemos un contrato aún registrado en el INDECOPI de licencia, entonces eso se puede mejorar en el tiempo y creo que ese trabajo nos compete tanto a instituciones públicas, que somos autoridades en este tema, cómo a los usuarios de conocimientos tradicionales y todos aquellos que estemos inmersos y en el acceso a los conocimientos tradicionales. Asimismo, también estamos trabajando una propuesta del reglamento de la ley, si bien esta norma no tiene reglamento se ha implementado ya que desde el principio del año 2002 cuando se publicó se vio que no era necesario reglamentarla en ese momento y no hubo una disposición en ese momento que exigía se reglamente en un plazo determinado, así que hasta la fecha no tiene una reglamentación pero la mayor parte de mecanismos se han implementado y actualmente hay un trabajo, una propuesta de reglamento que seguramente concluirá en un mediano plazo y vamos a ver si es factible o no reglamentarla, y si finalmente se hace el reglamento creo que lo primero es modificar los artículos que puedan significar un retraso, una traba para los que quieran utilizar el tema de los contratos de licencia.

Asimismo, como les mencionaba, nosotros como INDECOPI, somos una institución que de alguna manera se quiere involucrar en todo este proceso. Si bien, por ejemplo en el tema de los contratos, que es una negociación particular entre un usuario interesado en

acceder al conocimiento y los pueblos indígenas, nosotros estamos abiertos a recibir cualquier consulta y si los pueblos indígenas están de acuerdo a través un mecanismo pues involucrarnos en el proceso para facilitar en este tema, actualmente se han acercado, muchos usuarios, a hacernos las consultas correspondientes y en ese proceso nosotros nos hemos involucrado, por ejemplo con el Centro Nacional de la Papa, quería hacer un trabajo de conservación de un recurso llamado ajipa, donde estaban involucrados comunidades indígenas, trabajamos conjuntamente, tuvimos reunión con los representantes indígenas y actualmente en ese proceso de un conocimiento tradicional están avanzando, más bien en el tema de acceso a recursos genéticos, un poco que se ha detenido el proceso pero se está avanzando, hay voluntad de todos los actores de poder involucrarnos en la medida que lo sea posible y en la medida que también la normativa nos lo permita. En este caso el INDECOPI, como les mencioné, está presto a hacerlo, tenemos toda la voluntad porque queremos también que, por ejemplo, en el tema de los contratos de acceso a licencias por fin se dé un caso exitoso y sobretodo creo que es importante que exista la voluntad de instituciones tanto públicas como las interesadas en acceder al conocimiento, que pueden ser públicas o puedan ser de carácter privado nos involucremos y busquemos la mejor manera de aplicación a esta normativa siempre y cuando esté concordante con lo que la norma establece, tampoco podemos ir más allá de lo que la norma establece, al menos en los términos que actualmente se encuentra vigente, y si hay que proponer cambios normativos que flexibilicen el proceso yo creo que es posible hacerlo, toda norma como les mencionaba, es perfectible y la idea es tener la voluntad de poder trabajar en ello.

Respecto al tema de acceso al recurso genético, nosotros como institución tenemos una normativa en propiedad industrial que nos exige como oficina de patentes solicitar a aquellos inventores que hayan basado su desarrollo, su innovación, en un producto, perdón, en un conocimiento tradicional o en un recurso genético sobre los cuales el Perú es país de origen, debemos requerir la copia del contrato de acceso. En ese trabajo, en esa tarea también hemos encontrado nosotros como oficina de patentes ciertas dificultades pero no nos hemos amilanado en ese proceso y hemos ido resolviendo los casos entorno, en cuanto esté dentro de nuestras competencias, creo que en ese aspecto es importante la comunicación, la comunicación con las autoridades de acceso y es lo que el INDECOPI ha venido haciendo, tenemos – aquí lo apunté- cuatro casos en una autoridad administración, y dos en otra y dos en proceso de consulta.

La estrategia que nosotros hemos implementado y la hemos ido perfeccionado en el tiempo es primero hacer la consulta, porque hay casos y casos que en un principio no se

puede determinar si se requiere o no contrato de acceso, sobretodo como mencionaba Claudia, había algunos casos en los que la autoridad misma todavía tiene estas preguntas, estas cuestiones, de que si en este caso se requiere o no el producto derivado, si es recurso biológico, si es recurso genético, nosotros mismos como institución nos encontramos frente a esas preguntas, para nosotros era muy claro; porque nuestra ley dice aquello que esté relacionado con un recurso genético o un conocimiento tradicional pues debemos requerir el contrato de acceso y en ese afán, en una primera experiencia, requerimos el contrato de acceso a la primera y nos encontramos con que en este caso, posiblemente no necesariamente este usuario requiere el contrato de acceso, así que lo que hemos venido haciendo es primero hacer la consulta a las autoridades de acceso, si en este caso se requiere o no mandar un pequeño resumen técnico porque en muchos casos también hemos tenido el tema de la confidencialidad, la solicitud de patente, los primeros 18 meses son confidenciales, y no podemos exponer lo que está contenido en nuestro documento, entonces también nosotros hemos tenido que implementar en la práctica, de alguna manera los regímenes de acceso, utilizar estos regímenes de acceso, pero hemos creído por conveniente que mejor es una comunicación para no sufrir retrasos también nosotros; sin embargo estamos a la espera de que estos regímenes se implementen de la manera más adecuada (se ríe) y bueno en la práctica lo principal es la comunicación, establecer mecanismos, puentes de comunicación, aunque no existan sistemas informáticos donde podamos hacer la consulta al estado de nuestro expediente creo que oficiar, el consultar, tener reuniones para poder uniformizar criterios, sobre todo frente al usuario de acceso a recurso genético, si una autoridad le dice una cosa y nosotros como INDECOPI otra, creo que no avanzamos, la idea es poder uniformizar criterios y estos trasladarlos al que accede a recursos genéticos. Creo que eso es importante para que haya seguridad frente a estos procedimientos.

Asimismo quisiera comentar en el tema que mencionaba Manolo, sobre los avances en un sistema internacional sobre protección de recursos genéticos, conocimientos tradicionales y folklor, que en el año 2009, la asamblea de la ONPI, la cual está representada por diferentes estados miembros de la ONPI, entre ellos el Perú se acordó en renovar el mandato de este Comité intergubernamental, al cual también pertenece el Perú y todos los estados miembros de ONPI para que trabajen un régimen internacional basando sus negociaciones en textos jurídicos que busquen una condición efectiva a los conocimientos tradicionales, recursos genéticos y algunas expresiones culturales tradicionales. En ese aspecto se fue trabajando dos años, se ha renovado el año pasado por dos años más para obtener resultados. Actualmente en el tema de conocimientos tradicionales ya dio un articulado; sin embargo todo está todavía en desacuerdo, no hay acuerdo en el texto pero

al menos hay un articulado, en cuanto a expresiones culturales también se encuentra un articulado y en cuanto al tema de recursos genéticos hay una propuesta de objetivos y principios, todavía no se ha desarrollado un articulado, lo que se busca es eso finalmente, pero las negociaciones están avanzando y una representante de la ONPI estuvo en esta reunión como les comentaba al principio y bueno comentaba que hay mucha información no solo a nivel de los textos sino esos textos se basan en una información anterior que la ONPI ha trabajado y encuestas, cuestionarios que han hecho los estados miembros para poder plasmar sus experiencias prácticas, cada uno desde su posición, hay países que son más estrictos en ese tema, otros que son más flexibles, otros que no están de acuerdo con que estos regímenes existan, entonces todas las posiciones están plasmadas en diferentes documentos que la ONPI ha puesto a disposición en esta página web. Bueno no sé, creo que eso es todo respecto a ciertos aspectos que expusieron esta mañana. Yo creo que estamos abiertos para el tema de las preguntas. Muchas gracias.

(Aplausos)

Arturo Zevallos: Muchas gracias Aurora. Invitamos a nuestra mesa por favor a los expositores, Manuel Ruíz, y la señorita Claudia Betancourt. Invitamos a ustedes por favor a formular sus preguntas. En sus carpetas hemos, hay una hoja y en caso que tengan alguna pregunta para nuestra mesa. A nuestra mesa le ha tocado el tema: **Biocomercio, investigación y el acceso a los recursos genéticos** y el tema de **Protocolo de Nagoya y ABS**.

Quisiéramos saber si hay alguna pregunta de nuestro público, mientras se formulan las preguntas, tenemos una pregunta para la señorita Claudia Betancourt. Desde el punto de vista de BIOINTROPIC, quisiéramos saber qué tipo de propuesta tendría usted para impulsar el proceso de acceso a los recursos genéticos.

Claudia Betancourt: Bueno bien complicada la pregunta (se ríe), complicada la respuesta (risas). Bueno, nosotros, digamos que en ese proceso de discusión de revisión de los documentos que hemos estado dando diferentes, como sugerencias, unas muy específicas y otras genéricas. Una era sobre todo cuando habían diferentes tipos de contratos que se tenían que firmar, uno si era investigación básica o si era investigación aplicada, el otro si era para colecta, el otro si era investigación ya con fines comerciales y lo que hemos dicho era no tener que hacer tantos pasos y tantos contactos, sino que hubiera una forma de simplificar ese tipo y creo que en una última versión ya se estaba dando sugerencias de firmar un contrato de acceso y cuando llegue a la fase comercial pues se hicieron para la comercialización, veo que con esa manera se está agilizando mucho el proceso de

generación de contratos, pero también teníamos una discusión y era que encontrábamos que habían países como por ejemplo Brasil que no estaban pidiendo la firma del contrato de acceso netamente para temas de investigación porque todavía estaban en fases exploratorias y lo que se estaban llevando era que los contratos de acceso se firmaran siempre y cuando hubiera ya una posibilidad de fin comercial y que en ese momento se pudieran ya plantear también cómo iba a ser el acuerdo de distribución justa. Creo que tiene que ver con una manera, un equilibrio de poder hacer seguimiento de qué investigaciones se están haciendo, quiénes están empezando a trabajar, quienes están haciendo movimientos genéticos para poder tener un tema de protección, pero no sé si requiera tanta documentación como cuando ya se va a hacer un tema de acceso con fines comerciales, como tal. Entonces hay que buscar como el equilibrio, en que se pueda promover e impulsar temas de investigación pero que ya cuando tenemos ya cosas más ciertas, sobre las cuales se pueden plantear posibilidades de distribución justa y equitativa, de negocios u oportunidades, allí sí se haga la firma del Acuerdo como tal.

Otra de las sugerencias y creo que ya lo estaban comentado, que se pudiera generar como una ventanilla única, en el cual uno expone el caso y de allí de esa ventanilla, todos los actores que hay detrás que tienen que dar comentarios desde lo intelectual, de ambiente, desde protección social, pues que se puedan resolver porque si no nos ha tocado el caso por caso vaya por un tema a un ministerio, vaya otro tema a otro ministerio y creo que eso ha hecho que se dilaten los procesos. Reducir tiempos, a todos nos interesa que se reduzcan los tiempos, bajar de tres años a menos tiempo (se ríe). Esos tiempos de acción y de poder tener el acceso para poder llegar a la legalidad. Nosotros planteamos también una fase de, como una ley de transmisión porque de aquí para atrás hemos estado muchos ilegales, de aquí en adelante si queremos estar todos en la legalidad, cuánto tiempo puede entrar una ley para que todas las investigaciones o proyectos que se han estado trabajando en el tema que pues estemos vigentes. Lo mencionaba el tema de confidencialidad, este ha sido un que se ha estado reiterando y solicitando y aclarar muy bien las definiciones para todos y cada uno de ustedes.

Arturo Zevallos: Otra pregunta, bueno tengo varias preguntas para los expositores, voy a tratar de resumirlas. La primera pregunta, Manuel Ruíz nos habla de principales desafíos que el Estado debe abordar para que Nagoya y biocomercio conversen sobre ABS de manera práctica, después hay otra pregunta para ti Manuel ¿existen disposiciones vinculantes con aspectos en biocomercio en los Tratados de Libre comercio suscritos por Perú, por ejemplo? Esas son algunas preguntas.

Manuel Ruíz: ¿Cuál

era la primera, perdón? ¿La de

Nagoya?

Arturo Zevallos: ¿Cuáles son los principales desafíos que el estado debe abordar para que Nagoya y biocomercio conversen sobre ABS de manera práctica?

Manuel Ruíz: Buenas preguntas ah? Creo que esta conversación a la que se hace referencia de alguna manera ya se está dando y desde hace un buen tiempo, creo que buena parte de las dificultades de implementación de las normas que ya están vigentes en materia de acceso a recursos genéticos y de entender cuál va a ser en definitiva o cual podría ser el ámbito de aplicación del Protocolo de Nagoya a las actividades de biocomercio pasan por, por eso, por una discusión, multisectorial y multidisciplinaria que nos lleve a algún tipo de entendimiento básico, que sea razonable y lógico, que permita que reglas que han sido diseñadas con determinado objetivo y finalidad no terminen impactándome relativamente en actividades que de repente no estuvieron inicialmente previstas como para ser incorporadas dentro del ámbito de aplicación de estos marcos regulatorios. En el caso del protocolo de Nagoya es un poco más complicado porque allí no basta, digamos con una interpretación nacional de lo que significa sino que se requiere llegar a un grado de consenso en el ámbito internacional para justamente allí establecer cuáles van a ser los límites y acotar eventualmente el ámbito de aplicación del Protocolo.

El protocolo está dirigido específicamente a recursos genéticos y derivados, pero derivados además incorporados mediante, no sé si es un artificio legal o cómo llamarlo pero se incorporó dentro de lo que significa la definición de uso sostenible y eso asociado a la aplicación de biotecnología. Dentro de ese contexto es que aparece este concepto de derivados porque de hecho no está definido dentro del Protocolo de Nagoya, entonces allí me parece que en el ámbito internacional seguramente se va a discutir largo, si por ejemplo la extracción de una resina de un árbol amazónico que es incorporada a un producto cosmético en un proceso mínimo de industrialización está o no cubierto por las reglas del Protocolo de Nagoya, algunos dirán que sí, personalmente tengo mis reparos, entonces ese tipo de definición va a requerir, pues una larga discusión y lo segundo si es que el TLC afecta el biocomercio o está vinculado con el biocomercio y seguramente es el acuerdo de promoción comercial con los Estados Unidos.

El Acuerdo de Promoción tiene varias referencias a lo que significa biodiversidad. De hecho tiene una carta de entendimiento muy general, con algunos principios básicos de reconocimiento de soberanías, de regímenes regulatorios de acceso, de la necesidad de proteger conocimientos tradicionales, de mejorar los sistemas de búsqueda para justamente asegurar que se concedan patentes buenas y no indebidas. Y me parece que

por ese lado es que se toca lo que podrían ser actividades de biocomercio, hasta donde recuerdo y puedo estar equivocándome no hay una referencia específica al concepto de biocomercio. Pero, bueno me van a tener que disculpar, quizás no me estoy acordando muy bien del texto, en todo caso creo que por ese lado, por la entrada que se le da a lo que es propiedad intelectual, a las preferencias generales de lo que es diversidad y a lo que significa la carta de entendimiento en materia de biodiversidad y conocimientos tradicionales es que uno puede encontrar algún tipo de vinculación con lo que son actividades de biocomercio y aprovechamiento de la biodiversidad.

Arturo Zevallos: Gracias, una pregunta para Claudia Betancourt. Nos dicen aquí ¿Podrías explicar más que trabajos realiza tu empresa en materia de biotecnología, estás trabajando actualmente en el desarrollo y aprovechamiento de organismos genéticamente modificados en ADN? ¿Cómo se protege en Colombia la biodiversidad?

Claudia Betancourt: Bueno, yo expliqué en una diapositiva muy rápida, nosotros tenemos cuatro líneas de trabajo, una es la de bioagrotecnología, que es donde estoy, estamos haciendo un trabajo muy fuerte, uno en bioinsumos para el sector agrícola, de los cuales estamos trabajando bioinsumos de extractos vegetales, derivados de hierbas aromáticas, de frutas, es una mezcla de extractos para hacer control biológico de plagas enfermedades, pero tenemos también otros grupos que está trabajando el control de plagas enfermedades para hacer biofungicidas o biopesticidas a través de microorganismos con cepas desde la parte de origen. Tenemos un caso muy especial con el tema de control de la Sigatoca negra, que es una de las enfermedades más agresivas con el sector bananero, del cual aislamos una cepa de la zona Urabá de mayor producción y con estos microorganismos hicimos un trabajo para hacer un biofungicida y hacer control de estas plagas, entonces en nuestros proyectos y en especial aquellos que tienen que ver con temas de biotecnología sí requerimos temas de acceso a recurso genético. Muchos de ellos lo que han hecho y lo que hemos estado tratando es, alcanzamos al radical la solicitud pero en simultánea vamos avanzando la investigación porque estas son demandas muy complejas que nos ha estado solicitando por ejemplo el gremio bananero. Otra de las líneas es el tema de los ingredientes, bioingredientes para la industria alimentaria, en cosméticas, allí también tenemos trabajos puntuales con empresas de alimentos nacionales, oportunidades identificadas con empresas de cosméticos internacionales, allí estamos en uno de los ingredientes son extractos normales, colorantes, temas de antioxidantes como extractos, hay otros, es que estamos buscando vías diferentes, que estamos buscando el ingrediente natural que es una tecnología bien interesante que no necesitamos ir a cultivos, a campo sino que a través de medios

biotecnológicos podemos multiplicar el principio activo de una manera y producir, entonces allí haríamos presión por la biodiversidad de acabar sino que solamente tomamos un pedacito y la multiplicamos. Tenemos la otra línea que es la de energías alternativas, donde estamos buscando diferentes puentes, posibles potenciales para generación de energías o la otra es a través de residuos industriales o residuos lignocelulósicos estamos generando producción de etanol y también la otra de biotecnología ambiental en la que también en algunos casos con microorganismos estamos tratando pues de efluentes de industrias como la de textil o todas estas que hacen curtiembres, exactamente, que tienen aguas con grandes contenidos de metales y de colores y cómo podemos ver la generación de estos colorantes para tratamientos de efluentes. Entonces tenemos aplicaciones por métodos de extracción y producción de ingredientes por métodos naturales, pero también tenemos aplicaciones y uso de biotecnologías para tratar las diferentes industrias.

Participante: La pregunta era ¿que teníamos y la segunda cuál era?

Arturo Zevallos: Acá la pregunta era que tenían y cómo en Colombia se puede proteger o qué hace Colombia para proteger la biodiversidad al mismo tiempo.

Claudia Betancourt: Pues bien, ustedes saben que uno no patente la biodiversidad, uno lo que patenta son los procesos, las aplicaciones, las tecnologías que aplica a la diversidad para poder trabajar con productos. Qué nos ha pasado, nosotros dentro de la experiencia que nosotros tenemos, en los últimos tres años tenemos siete nuevas patentes, estas patentes las hemos sacado más patente internacional PCT o la USPTO para Estados Unidos y nos ha salido mucho más rápido la patente internacional que la patente colombiana y al final la propuesta es patente internacionalmente porque el mercado que está interesado en licenciar su producto es el externo, todavía no tenemos una industria tan abierta al interior del país, a no ser de que sea una multinacional que esté dispuesta ya a entrar en temas de negocios de licenciamientos o cesión de las tecnologías. Dentro de la propuesta es patentamos a nivel internacional para poder buscar, tranzar negocios con socios internacionales, patentemos en Colombia por un tema de protección pero allí también estamos en contra con los tiempos de gestión de patente que también son de tres, cuatro años, en un año, en un producto sí nos fue muy bien, pues nos demoró dos años y medio.

Arturo Zevallos: ¿Querías comentar algo María Luisa?

María Luisa Del Río: Sí quería comentar una, quería saber en relación al reglamento de acceso de recursos, el reglamento de la Decisión 391. En

este caso tú estás trabajando con universidades, la modificación que se está proponiendo a nuestro reglamento de acceso es que las universidades hagan contrato marco para todo el tema de todos los que van a investigar, una vez que esto está investigado y va a salir a comercial, allí recién ya hacen otro acuerdo distinto, en esas cosas estamos porque creo facilita mucho mejor el trabajo de las universidades, nosotros hemos tenido también dificultades con las universidades.

Claudia Betancourt: Eso lo rescato y esa es una de las propuestas que veíamos que era Convenio Marco Institucionales pero teníamos una duda, por ejemplo nosotros que hacemos proyectos entre varias universidades, vamos a hacer protección UV, esta entidad hace la colecta, esta hace la bioprospección, la otra saca los principios activos y la empresa final hace la comercialización, ¿Cómo hago yo el contrato de acceso? A nombre de quién, o este lo saca para el pedazo de prospección, o para el de colecta, o para esos casos especiales donde hacemos uniones interinstitucionales podemos tener un Contrato Marco Inter, esos son casos ya que nos interesa pues como ir revisando, porque muchos de nuestros proyectos son fortalezas de diferentes socios y le apostamos sacar lo mejor a lo nuestro.

Arturo Zevallos: Tenemos una pregunta para Aurora Ortega. En los temas de las patentes, ¿qué procedimientos y normas protegen el acceso de la ciudadanía a materiales genéticos? ¿Cómo, nos han puesto, cómo se evita la privatización de la biodiversidad? Aurora.

Aurora Ortega: Bueno, como les mencionaba en mis comentarios nuestra norma de propiedad industrial establece que la oficina de patentes debe requerir la copia del contrato de acceso a recurso genético, en tanto la invención se haya basado su desarrollo o tenido parte de recurso genético que cuyo origen, cualquier país miembro, incluido el Perú, ese es uno de los aspectos que nosotros tenemos establecidos en la norma para evitar la concesión, mejor dicho son requerimientos formales al momento que ingresa la solicitud, por eso es que somos un mecanismo, de alguna manera de identificación, pero solo en los casos en que se requiere la solicitud de patente en el Perú, en este caso la autoridad es la Dirección de Invención y Nuevas Tecnologías del INDECOPI. Ahora bien, creo que la pregunta va un poco más allá, pero esas son las funciones que nosotros tenemos. Actualmente, tenemos ocho casos en que hemos requerido este requerimiento que no significa una exigencia adicional al solicitante para evaluar la patentabilidad de su invención, es un requerimiento meramente formal así como se pide que llene un formato, que se identifique, que si tiene un representante adjunte un poder, o si que el solicitante es diferente al inventor, se adjunte una cesión de derechos o de la patente, se exige que la

copia del contrato de acceso a recurso genético y en esa tarea es que nosotros nos hemos visto en la necesidad de mantener una comunicación fluida con los diferentes actores porque el INDECOPI no emite los contratos de acceso, si bien hacemos el requerimiento porque está en nuestra normativa de propiedad industrial, nosotros no hemos emitido un contrato de acceso y seguramente en esa tarea nos hemos hecho las mismas preguntas que el usuario del recurso genético, y por eso no es que en el Perú exista una ventanilla única, existe un ente rector que es el Ministerio del Ambiente y existen diferentes autoridades de la administración y discusión dependiendo de la competencia de cada uno, si uno es recursos silvestres, si un recurso es cultivado o domesticado. INDECOPI se ha hecho las mismas preguntas, es por eso que nosotros optamos en la estrategia de comunicación convocar a todos los involucrados, en este caso las autoridades de administración de acuerdo al caso, el usuario, el solicitante para nosotros, nuestro inventor y la dirección, y en ese afán hemos tratado de uniformizar, como les decía criterios para no darle diferentes opiniones ni diferente información al solicitante, sino hemos tratado en lo posible de dar una información única.

Esto por un lado hace la Dirección de Invenciones, estamos en ese proceso, como les mencioné tenemos ocho casos, de los cuales un caso podríamos llamarle exitoso porque al final esta empresa, no tenía, era sobre acceso a Croton Lechleri, era una composición basada en Croton Lechleri o sangre de grado, que es un recursos originario de nuestro país porque se distribuye en diferentes regiones del Perú. En este caso se requirió el contrato de acceso y el representante de la empresa, porque era una empresa internacional, americana me parece, nos mencionaba que habían hecho su acceso en Centroamérica y nosotros le dijimos, bueno si ha hecho su acceso en Centroamérica si allí conectó los recursos, la muestra, adjúntenos ese documento, el documento que le emita la autoridad y si no hay documento que emita esa autoridad, si no hay regímenes en ese país, pues simplemente cualquier documento que demuestre ello, y simplemente no presentó nada. Luego le dijimos, si usted no tiene como adecuarse, puede hacer su solicitud acá mismo, y de alguna manera adecuarse en el proceso, le damos un plazo que es por ley que es de dos meses, más dos meses más; pero sin embargo se pudo adecuar en el proceso, si pide más tiempo para que la autoridad emita el contrato, pues nosotros suspendemos el procedimiento por un tiempo determinado hasta que pueda obtener su contrato y en ese caso simplemente no presentó la solicitud ante la autoridad, porque simplemente parece que no lo tenían, no lo tenían ni en otro país ni acá, ni en ningún lado y al final la solicitud se archivó, ya el representante no pudo hacer nada porque no lo teníamos. Esa es la herramienta que tenemos a nivel de la Oficina de Patentes, no tenemos cómo hacer el cumplimiento más allá del requerimiento que se le pide a la parte

formal de la solicitud. Asimismo el INDECOPI es parte de una Comisión Nacional contra la biopiratería que hace un seguimiento a las patentes que se presentan de esas características en otros países y han tenido, me parece que 12 casos exitosos donde han logrado que las patentes se retiren, porque han sido patentes, por ejemplo un caso es el uso del aceite sacha inchi para aplicación cosmética, algo tan general como eso, se logró interponer una oposición pero luego a través de un tema más mediático que procedimental, la oficina de Francia se logró que esta patente sea retirada y así como este, hay otros casos donde se ha logrado el retiro de solicitud de patente o la no concesión de las mismas, eso a nivel ya internacional, pero a nivel nacional nosotros como oficina de patentes hacemos los requerimientos que la ley establece. Muchas gracias

Arturo Zevallos: Gracias, tengo un grupo de preguntas para María Luisa y Manuel Ruíz. La primera pregunta. Desde su punto de vista, ¿consideran ustedes necesario modificar esta Decisión 391 para agilizar y mejorar este proceso de acceso a los recursos genéticos? Si bien ponemos en consideración el principio tres de biocomercio que es respetar el ABS, y el principio cinco en biocomercio es respetar las leyes nacionales e internacionales, luego cómo se puede cuestionar, nos dice acá Nagoya, ABS y la Decisión 391, en todo caso hay más claridad conceptual y normativa que el biocomercio. Esta son las preguntas que han formulado ¿Cómo se pueden cuestionar Nagoya, ABS y la Decisión 391 teniendo en cuenta que internacionalmente estas normas tienen mayor claridad conceptual y normativa que el mismo biocomercio nos pregunta Santiago Apostoli?

María Luisa Del Río: Yo quisiera decir algo que me parece pertinente e importante expresar conceptualmente, la biodiversidad es un elemento integral per se, hablamos de variabilidad, de especies, genes, ecosistemas pero dentro de un contexto en el que la biodiversidad que se conserva de manera integral, se relaciona con ello en procesos y estructuras, es decir lo que usamos son sus componentes, y esto debe quedar bastante claro cuando decimos estamos usando la biodiversidad, estamos usando sus componentes, que alteramos los procesos, los ciclos de manera irracional, irregular, ese es otro aspecto. Debemos de tener bien claro los conceptos para poder, tener bien claro cómo hacemos las acciones o las actividades sobre esto, y esto siempre es un elemento que nosotros desde el Ministerio del Ambiente queremos resaltar porque realmente hacemos biodiversidad específica. Ah la biodiversidad de aves y estamos hablando de la diversidad específica de peces. Por favor que me dejen terminar.

Es necesario terminar la Decisión 391, cuando hablé en antes decía que Nagoya, la Decisión 391 y nuestro marco normativo en realidad en el análisis que hemos hecho están concatenados tienen elementos comunes que los obligan en realidad cuando revisamos la

Decisión 391 a la luz del Protocolo de Nagoya nos dimos cuenta que tenían muchos elementos semejantes al Protocolo de Nagoya, lo que nosotros estamos analizando es cómo aplicar la Decisión 391, el Protocolo de Nagoya en nuestro reglamento de acceso de una manera más efectiva, más promotora pero sin que signifique dejar el marco de estos lados. Cuando dice cómo se puede cuestionar el Nagoya, creo que no, lo que deberíamos nosotros pensar es cómo mejor implementar Nagoya. Creo que todavía hay varios elementos, varias cosas que analizar y discutir sobre Nagoya. El Protocolo de Nagoya recuérdense ustedes fue aprobado así con algunos elementos que no se habían discutido, que no se habían analizado todavía, con mucha presión de los países, especialmente Japón, porque se aprobara en Nagoya el Protocolo.

Queda todavía como bien lo dijo Manolo, y con lo que estamos de acuerdo, un camino por recorrer donde debemos clarificar algunos conceptos, algunos procesos, algunas cosas que no desvirtúen la esencia de lo que pedían los países en Nagoya pero que sí ayuden a implementar mejor Nagoya sin dejar de lado nuestros requerimientos, de la Decisión 391 o de las normas nacionales.

En mi opinión la aplicación de las normas tienen que ver más, muchas veces con las visiones de quienes deben aplicar o hacer que se apliquen esas normas por eso insistía en que es bien importante que se le dé una mirada integral, una mirada promotora a lo que existe. En relación a biocomercio hablaba del principio tres, el principio tres tiene que ver con el tema de la distribución justa y equitativa pero no está centrado solamente en el tema de biocomercio, en el tema de acceso al recurso genético. En el principio tres si no me equivoco, esta biocomercio no se equivoca, tiene que ver con la distribución justa y equitativa a lo largo de la cadena de biocomercio, quiere decir que todos aquellos que participan en la cadena de biocomercio, tengan digamos, intervengan de manera comprometida, fortalezcan la cadena y que cada uno reciba los beneficios de acuerdo a la actividad o a cómo intervienen dentro de este proceso. Eso es lo que está en mi opinión involucrado dentro del principio tres de Biocomercio.

Más que el tema del acceso a los recursos genéticos tiene que ver con la distribución justa y equitativa de beneficios derivados de la biodiversidad. Y ese es el reto, no lo hemos logrado, necesitamos cadenas sólidas de biocomercio, necesitamos que todos entendamos desde el productor, o el recolector, cómo conservan la biodiversidad pero no solo cómo él lo conserva, pero como todos formamos parte de este proceso o colaboramos o trabajamos desde los funcionarios hasta los empresarios para que esto efectivamente funcione. También tiene que ver con eso más que con el tema del acceso a los recursos genéticos, es sí, es cierto no hay claridad conceptual, tampoco hay mucha

claridad en muchos términos, la biodiversidad desde que empecé lo dije tampoco hay claridad conceptual, desde lo que es biodiversidad y entonces necesitamos, a mí me parece bien interesante lo que dijeron los tres, es necesario experiencias, casos concretos, decir sabes qué así funciona. Los principios de biocomercio funcionan de esta manera, el ABS lo hacemos aquí pero no lo hacemos de esta manera.

Necesitamos casos pilotos, casos concretos que nos digan cómo se hace, en el cómo se hace es que vamos a encontrar muchas de las respuestas a nuestras interrogantes.

Arturo Zevallos: Gracias María Luisa.

Manuel Ruíz: A ver Santiago te voy a contestar, sobre si se tiene que modificar la Decisión 391, yo creo que sí, además venimos pidiendo esto hace creo que diez años más o menos y bueno no se ha dado, creo que esa Decisión tiene problemas, digamos estructurales que impiden que a nivel regulatorio en cada uno de los países andinos podamos justamente buscar algunas de las flexibilidades de las cuales hay más o menos consenso que se requieren, sobre todo por la aceptación que se hace a la investigación básica y creo que los Contrato de acceso Marco lo hemos vivido acá, tratando de regularlos, nos daban algunas opciones pero sigue siendo un régimen en mi concepto bien respectivo y en ese sentido valdría la pena darle una mirada. Además a la luz de todos estos avances tecnológicos y la nueva manera como se hace investigación en biología, creo que eso hay que mirarlo.

La Decisión se dio en un paradigma entendible, comprensible hace no sé 15 años y eso ha cambiado, entonces creo que vale la pena hacerle ajustes. Yo hice un poco el paralelo entre lo que era el biocomercio, reglas más o menos difusas y lo que son las reglas más bien de ABS y lo que creo he propuesto a lo largo del tiempo es que deberíamos volver un poco a los orígenes del Convenio sobre la Diversidad Biológica y lo que en su momento buscó con el tema de acceso a recursos genéticos. El Convenio en realidad buscaba apuntar a una actividad muy, muy puntual que era la biotecnología moderna que en ese momento encontraba determinados genes o estructuras a nivel molecular y tenían algún tipo de función muy particular que pudiera generar valor y que pudiera ser digamos rentable y generar beneficios y que de alguna manera los países, digamos de donde eso salió, de alguna manera pudieran beneficiarse, tenía un ámbito muy acotado. Y me da la impresión que el problema ha sido cuando hemos empezado a ampliar este ámbito y a incorporar otros elementos que me parecen deberían ser regulados pero no necesariamente con las reglas de acceso a recurso genético. Por ejemplo, y María Luisa ha estado haciendo referencia a este tema de cadenas, son proyectos que incluyen pues

desde proveedores hasta exportadores de productos. Y la mayor, en una mayor proporción diría, y me pueden corregir si me equivoco, las actividades de biocomercio no necesariamente trabajan sobre componentes específicos de la biodiversidad a nivel, digamos molecular; trabajan con aceites, con resinas, con semillas, con productos semiprosesados. Yo lo que creo es que estas actividades deberían ser reguladas pero con reglas distintas como son por ejemplo: Planes de Manejo, Estudios de Impacto Ambiental, Procesos de Certificación en el sentido que las cadenas productivas funcionen bien, que hayan estructuras de buen gobierno, que las comunidades pues participen en un comercio justo. Pero creo que son otras reglas, que están referidas a un negocio distinto, es un monstruo distinto el biocomercio, salvo en algunos casos. En algunos casos si puede darse supongo, un supuesto en el cual hay un componente particular que es especialmente importante, un gen, o una molécula, un componente activo que es el que se quiere, digamos, negociar y para esa situación sí se aplicarían las reglas de ABS si estuviesen bien diseñadas, pero es un supuesto distinto. El problema que yo encuentro es la mezcla de todo bajo un único ámbito y allí es donde creo todos empezamos a encontrar dificultades incluyendo el protocolo de Nagoya, de cual soy bastante crítico.

Yo creo que la incorporación de productos derivados pese a que digamos es una victoria de los países del Sur, porque tenemos más, digamos cubierto, puede ser un problema al momento de la implementación, pero lo que creo que debe quedar claro es que no estoy promoviendo que no esté regulado, todo lo contrario, creo que más bien todas las actividades de biocomercio por el potencial de impacto que pueden tener los ecosistemas, seguramente necesitan una regulación mucho más rigurosa que la que requieren por ejemplo, investigaciones o procesos de innovación relacionados con un gen particular que va a tener determinado potencial y que está sujeto a otras reglas. Creo que deben ser reguladas, y de manera muy rigurosa pero de forma distinta. Y ese creo es que el problema de haber intentado meter todo dentro de un gran saco y de haber, en mi concepto, desvirtuado lo que realmente expuso el Convenio sobre la Diversidad Biológica que fue la regulación específica de componentes muy particulares, especialmente en el sector farmacéutico porque por eso fue la discusión del Convenio sobre la Diversidad Biológica y eso se ha ido ampliando, ampliando y me parece que las reglas no han sabido adecuarse a estos supuestos.

Arturo Zevallos: Bien, gracias. Justamente María Luisa tú has tocado el tema de variabilidad porque nos han venido preguntas muy parecidas. ¿Dónde surge la dificultad para la interconexión de estos conceptos, estos temas, productos biológicos genéticamente, biogenéticos, derivados de la biodiversidad? ¿Dónde surge la dificultad

para su interpretación, demoras, excesos?

María Luisa Del Río: Los temas también. ¿Dónde surge la dificultad dice?

Arturo Zevallos: Si usted ha definido bien los temas, conceptos de productos biológicos, genéticos, derivados de la biodiversidad ¿Dónde surge la dificultad para su interpretación?

María Luisa Del Río: Surge la dificultad cuando son distintas en realidad porque el recurso biológico es, depende, tiene que ver con el uso, el recurso biológico es para determinados usos, el recurso genético visto desde el aspecto o del principio activo de la molécula tiene otro uso, uso distinto y entonces, estoy de acuerdo con lo que ha dicho Manolo y es algo que siempre lo estamos diciendo en relación al biocomercio y creo que la dificultad surge allí, justo en lo que Manolo ha presentado, en lo que él ha expresado, en el origen sí, recuerdo bastante claro, ese proceso es cuando se hizo un estudio sobre el uso de la biodiversidad, el análisis básicamente está enfocado en lo que estudian las compañías farmacéuticas que una escogía un principio activo y lo creaban para determinados productos. Pero hemos avanzando, hemos avanzado bastante, yo creo que a veces nos ponemos excesivamente rigurosos en algunos aspectos, pero para mí la diferencia está en el uso, el recurso biológico tiene un determinado uso, un determinado producto y el recurso genético también, para mí tiene que ver con esto.

Arturo Zevallos: Bien, bueno agradecemos a la mesa, por su apoyo para las preguntas del público. Vamos a tener un receso hasta las dos, no sin antes quisiera invitar brevemente al señor Jaime Cárdenas, Coordinador Regional de GEF – CAF para que nos dé unas palabras de nuestras actividades en el segundo bloque. Adelante por favor.

Jaime Cárdenas: Muchas gracias Arturo por esta polémica, prácticamente el objetivo de este ejercicio que estamos haciendo el día de hoy, esta mañana es justamente eso, crear discusión, crear ese caos, de donde nosotros podamos de una manera inteligente y dentro de con esa luz que eventualmente nos puede dar soluciones, se ha perdido muchísimos criterios y criterios muy interesantes, propuestas inclusive de solución, tenemos que ver si estas son o no practicables. Hemos visto de que crear una nomenclatura específica para que todos entandamos de lo mismo cuando hablamos de esas cosas. Se ha creado también una interesante polémica, sobre si la Decisión 391 debe ser modificada y creo que la respuesta ha sido bastante clara. Además creemos también, de que al menos muchos de nosotros, de que estos son organismos vivos hablando del tema, dentro de lo que es la biodiversidad, que deben ser constantemente revisados. Felizmente, si bien tenemos el Marco de la Decisión 391, tenemos hacia dentro, hacia cada uno de nuestros países normativas internas

que creo que en principio serían muchísimo más fáciles de revisar que la Decisión 391 per se y por último el tema del Protocolo de Nagoya. Dicho esto y María Luisa también dijo algo interesante, sería cuestión de revisar casos, casos particulares y cómo se aplican cada uno de estos conceptos dentro de una cadena de valor de biocomercio que se practica y eso es justamente lo que vamos a ver en la tarde. En la tarde vamos a tener tres exposiciones, un caso colombiano, un caso ecuatoriano y un caso peruano que practican el biocomercio y ver cómo han enfrentado, digamos cada uno de estos temas, el tema de acceso a los recursos, el tema de respeto y reconocimiento a los conocimientos colectivos o conocimientos tradicionales, cómo es que hacen, digamos estos contratos o estos acuerdos con las comunidades con las cuales se trabaja. Por último se van a revisar de alguna manera también los principios y criterios del biocomercio y cómo los practican, cuáles han sido las soluciones y además hay una cosa que todavía no se ha tratado en profundidad diría yo, son otras normativas, otro marco legal que está relacionado con algo que mencionaba Claudia al principio con el tema de inocuidad, calidad, etcétera, etcétera, etcétera, que tienen que ser características de productos para enfrentar los requerimientos de los mercados internacionales, más aún cuando hoy en día los productos del biocomercio prácticamente en cualquier mercado entran como suplementos alimenticios, y esa palabra de suplementos alimenticios es válida o no, porque no podemos decir que cumple tal o cual función, la podemos decir pero no la podemos escribir, entonces la idea es ver, inclusive revisar cómo debemos de trabajar los proyectos de biocomercio. Claudia nos mencionaba que hay un periodo, si tengo que inscribir, digamos el registro de acceso a los recursos más el tema de patentes, bueno yo ya estoy como por los 15 años, pero en todo caso son temas que de alguna manera preocupan a los que estamos involucrados en la promoción de esta actividad, que creemos eso sí definitivamente y coincido con Manuel en su alocución en el sentido de que es, la biodiversidad, se constituye digamos, en un gran potencial de desarrollo y competitividad por un lado y otro no olvidemos de pensar en todos los eslabones de la cadena de valor, desde el recurso hasta el producto. Bueno, dicho esto simplemente quisiera invitarlos a la sesión de la tarde, a partir de las 2:00 de la tarde vamos a estar acá con cuestiones muy, muy interesantes y quisiéramos compartir con ustedes. Muchas gracias y gracias a los expositores también.

(Aplausos)

Turno Tarde:

Arturo Zevallos: Buenas tardes con todos, le damos cordialmente la bienvenida a esta tarde de nuestro primer día de trabajo de nuestro evento “Disposiciones legales vinculantes y sus efectos sobre el desarrollo del Biocomercio en la Sub Región Andina”, en esta oportunidad nos acompaña el Sr. Gustavo Urrea, Gerente de Biocomercio de Laboratorios Labfarve, el cual nos va presentar su Experiencia Empresarial en Colombia, lo invitamos que pase a la mesa por favor.

También quisiera invitar a la mesa de honor a la Srta. Fanny Peña, Ejecutiva principal de la Oficina de Dirección de Medio Ambiente del Banco de Desarrollo de América Latina – CAF, con sede en Colombia, la invitamos por favor, muchas gracias.

También quisiera invitar a la Srta. Giovanna Fernández, es asesora legal del Ministerio del Ambiente y Desarrollo Sostenible de Colombia, adelante por favor.

Invito también a la Srta. Janet Solano, especialista del Ministerio de Salud y Protección Social de Colombia, adelante por favor.

Invito a la mesa a la Srta. Juliana Giraldo Marín, coordinadora de clase mundial de la Cámara de la Industria Cosmética y del Aseo de la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia – ANDI.

En esta mesa vamos hablar acerca de la Experiencia Empresarial, nos acompañan todos nuestros compatriotas colombianos, a los cuales le damos la más cordial bienvenida al Perú, donde esperamos que su presencia sea totalmente agradable, quiero ceder la palabra al Sr. Gustavo Urrea, el cual nos ha preparado una presentación sobre la experiencia empresarial en Colombia del laboratorio LABFARVE, que es una fundación sin ánimos de lucro, conformada por la Universidad de Medicina, una clínica y un laboratorio de productos naturales. Gustavo nos va hablar sobre como llevan a cabo su experiencia profesional en Colombia, sobre principios, criterios de Biocomercio, así como también, como desarrollan sus diferentes actividades en torno al desarrollo de los productos naturales de Biocomercio en su país, adelante por favor, muchas gracias.

Gustavo Urrea: Muy buenas tardes a todos, mi interés además de desearle a algunos felices sueños, es poder mostrar la experiencia del Laboratorio de Farmacología vegetal LABFARVE en temas de cómo cumplimos los principios y criterios del Biocomercio frente al tema de acceso a recursos genéticos. Debería venir aquí como un parche aquí nuevamente, según en Colombia todos somos biopiratas, frente al conocimiento

tradicional etnobotánico, la experiencia de cómo pudimos obtener los registros sanitarios y cómo logramos la inclusión de los distintos medicamentos de especies nativas dentro del sistema de salud colombiano a través de las EPS Salud Colombia.

¿Por qué se crea LABFARVE?, LABFARVE es la creación de un médico, de un médico que en su experiencia cotidiana, cuando recibía pacientes y les hacía el auscultamiento y se encontraba con que tenía una ligera, quizás una ligera hipertensión, pensaba que le doy yo a esta persona, un Captropil un producto que puede tener efectos secundarios y no lo necesita, fue cuando le vino una seguidilla de inquietud de los productos naturales, pero desde la visión de un médico, no para reemplazar los medicamentos sino para ofrecer una alternativa y ojalá a bajo costo para las clases menos favorecidas. Y se encontró, comenzó a estudiar y se encontró que el conocimiento ancestral realmente le podría funcionar y comenzó a estudiar a los doctores Hernando García Barriga, un botánico muy famoso creador de preston una planta medicinal colombiana, y comenzó con ella a estudiar y a trabajar y hacer investigaciones para atacar algunos productos. Y él veía que en su praxis médica que había muchos problemas que realmente podían solucionarse con plantas medicinales, ya lo dije anteriormente y ofrecerle esto como una alternativa sería, no decir, los productos curan tal cosa, sino decir son coadyuvantes para el tratamiento de tal o cual cosa, que ha habido experiencias, tenemos experiencias realmente impresionantes de médicos que nos llevan, mire aquí les traigo un cuadro hemático, un perfil lipídico, les traigo cosas demostrando que esto si funciona, pero bueno hay la responsabilidad de decir, esto puedo coadyuvar a solucionarle los problemas de la salud a usted.

Y esto, realmente es, en nuestros países el 30% de la población no tiene acceso a la medicina, o sea esta fuera de este servicio, y es la biodiversidad y la salud es el único link y toca hacerlo de una manera sostenible, para poder atender problemas primarios de las funciones de nuestros países, en nuestras zonas rurales, en nuestras clases menos favorecidas. Y es así como la Organización Mundial de la Salud-OMS se propuso crear el Programa “Salud para todos”, instó a los gobiernos de nuestros países en vías de desarrollo a que promovieran la investigación, el desarrollo, el estudio de las plantas medicinales para poder afrontar este gran problema que se presenta en nuestras poblaciones. Y es así como nosotros en LABFARVE utilizamos tecnologías pertinentes, no utilizamos tecnología de punta, nosotros utilizamos son extractos, hidroalcohólicos, porque hemos hecho investigaciones y vimos que quizás los principios activos de las plantas se pueden disolver mejor unos en agua otros en alcohol o dependiendo de lo que queramos, en glicerinas ese tipo de cosas para poder ofrecer medicamentos a precios moderados y poder acceder a las clases menos favorecidas.

LABFARVE, es una empresa, tenemos 189 productos, somos una mediana empresa, para nuestros países tenemos alrededor de 170 empleos directos, trabajamos con los agricultores en temas de recolección silvestre, tenemos nuestros propios cultivos, cultivamos algunas especies, pero eso no nos abastece el 100%, por eso trabajamos con recolección silvestre también, somos miembros fundadores de la Unión para el Biocomercio Ético. Aplicamos y estamos implementando los principios y criterios a lo largo de nuestra cadena productiva, y trabajamos con los empleados, más adelante en otra plática lo tengo anotado como quería María Luisa mostrar la Cadena de Valor y cómo aplicamos estos principios a lo largo de cada uno de los eslabones. Y somos una empresa que vende aproximadamente 7 millones de dólares al año.

En el contexto sectorial del negocio, hemos entrado a competir con productos naturales, con empresas que se dedican al negocio de las tiendas naturistas, esos son nuestros principales competidores, aunque nosotros realmente la razón de ser de nosotros es para poder acceder al tema de la salud y ofrecer medicamentos para que los médicos lo puedan recomendar como un alterno.

Somos parte del grupo CORPAS, una fundación sin ánimos de lucro que cuenta con la fundación universitaria CORPAS, con más o menos tiene actualmente 1400 matriculados, tenemos una especialización en terapias alternativas, tenemos una clínica hospital que forma parte del servicio de salud de Bogotá con 200 camas. Tenemos una empresa que se llama MEDICORP que producimos terapias no farmacológicas, producimos campos magnéticos, producimos el tema de electroacupuntura. Tenemos una sede ubicada dentro de la clínica con un área de 1000 m² para ofrecer este tipo de terapias alternativas y LABFAVRE basa sus conceptos en 5 pilares muy importantes que son: la seguridad, la eficacia, la calidad, la sociabilidad y el respeto con sus proveedores con sus trabajadores.

Y hemos visto que estamos entrado en un tema de competidores, en las grandes farmacias o en las grandes superficies donde algunas empresas comenzaban a pelear con la docena de 14 unidades por un 5% de descuento, por lo tanto dijimos, No, eso no queremos nosotros, nosotros debemos pensar en un factor de diferenciación, que es el respeto y la sostenibilidad que eso si nos va hacer diferentes de la competencia.

Y entonces trabajamos con el doctor García Barriga para referenciar, perdón con el Doctor Fernando Caviedes, a quien tuve oportunidad de conocer en algunas presentaciones y me pareció una persona fabulosa, de una sabiduría impresionante.

Esta, para traer aquí un poco de la teoría, es la teoría del Schumpeter, un economista austriaco muy interesante de leerlo, que dice como

después de, se tiene la teoría de la destrucción creativa, como Shumpeter decía que el capitalismo de por sí se generaba, se iba a destruir por su misma condición de capitalismo, y como decía de un visionario de emprendedor es un luchador en contra de la corriente que lo que hace no es luchar contra las ideas ya preestablecidas, en este caso los medicamentos de alta intensidad química, sino que a través de un nuevo modelo, un nuevo concepto, fue introduciendo estos fitomedicamentos en un sistema ya establecido, ya afianzado y como van transformando y como logra romper esto hasta posicionar los productos dentro de un sistema de salud es bastante interesante.

Aquí, vemos la cadena de valor, como LABFARVE compra materias primas a proveedores que son perfectamente verificados, que han hecho altatenemos un cultivo propio orgánico y como previamente pues hacemos los estudios, las monografías, hacemos estudios preclínicos, tenemos la ventaja de tener la universidad y la clínica que nos sirve mucho de apoyo, cómo aplicamos el tema del concepto de principios de la unión frente al comercio ético, cómo hacemos el tema de calidad a lo largo del proceso, cómo utilizamos tecnologías ya que No utilizamos tecnologías de punta y cómo los empleados de nosotros tanto directos como indirectos pues tenemos un profundo respeto por ellos y cómo nos embarcamos en el producto final que los clientes logran están buscando este sistema de vida saludable y por supuesto empezamos el tema de los medicamentos para las clases menos favorecidas en Colombia y ojalá fuera un ejemplo que lo pudiéramos implementar que esa es una de las visiones que quiero trabajar aquí, con algunos sectores del Perú para trabajar en uno de los medicamentos de mucho estudio científico que estamos tratando de desarrollar.

En este, podemos ver como es la cadena de valor de LABFARVE y cómo la prospección de nosotros, en qué se basa, porqué estudiamos, porque queremos ver cuáles son los problemas más frecuentes de la salud de los colombianos, queremos detectar que productos nos pueden servir para esto, tratamos de hacer acceso a recursos genéticos, y digamos lo hemos logrado, cumplimos, les llenamos los requisitos, enviamos y nos lo devuelven, hay que ser honestos nosotros no tenemos ningún registro, ni ningún acceso otorgado a los productos a pesar de que desde el año 1984 nosotros venimos trabajando con esto.

Por ejemplo hay una especie muy bonita que se llama La Alegría, la Scutellaria que en el Cáucaso colombiano en el sur del país, la utilizan como un neuroestimulante, les produce alegría, les produce entusiasmo y es una forma muy interesante, de poder suplir todas estas necesidades de la sociedad de poder probar este producto y ofrecer ahorita alegría,

aunque aquí el sueño es una actividad interesante, (risas).

Tenemos en cuenta de que estas tesis por ejemplo fue un conocimiento que nos lo otorgó una comunidad Páez, y nos la trajo ya, hicimos un acuerdo con ellos, el Instituto Alexander von Humboldt de Colombia nos ayudó a, antes de que se hablará estamos hablando de hace 10 años de que se comenzará a conocer candente el tema de los conocimientos tradicionales, del acceso a recursos genéticos, firmamos con ellos unos acuerdos, nos proveían la materia prima una comunidad de mujeres paeces en el Cauca muy afectados con la guerrilla, nos estaban proveyendo esta materia prima, esta dichosa, y desafortunadamente no nos otorgaron el registro para poder vender el producto, a pesar de que existía un conocimiento tradicional de mucho tiempo, y evidentemente nosotros hacíamos estudios de toxicología, pre-químicos, digamos la calidad del producto fue rechazado y lamentablemente el producto lo tuvimos que archivar y están en nuestras bodegas no sé yo que no se puede tocar esos productos, es una lástima, y ya habíamos logrado con ellos, les íbamos a otorgar el 10% del overhead de nuestras ventas finales para beneficio para ellos.

En la fase de desarrollo también están la investigación de desarrollo, tenemos laboratorios propios de ciencias básicas y hacemos estudios de fitoquímicos, toxicología, hacemos trazabilidad preclínica.

Nosotros no creemos mucho en las patentes, creemos que el principal patrimonio es nuestro logo, nuestra credibilidad, mostrar lo que nosotros hacemos, que la gente frente a dos productos diga, confió más en éste porque los conozco, sé la seriedad, quienes trabajan allí, que hay detrás, más que en las patentes, creemos en eso, en poder ofrecer seguridad y tranquilidad a los consumidores.

Después viene la parte de producción donde está la cosecha, la cosecha de algunos de recolección silvestre sostenible, damos los principios, pagamos los salarios justos, tanto a los trabajadores internos como a que los trabajan por fuera, realizamos algunas campañas con la clínica en temas de salud, prevención, actualizamos el tema de la atención primaria, creamos una fundación que se llama: Fundación de la Hierba. Bueno, nuestros cultivos son certificados orgánicos.

Esta la fase de procesamiento, donde tenemos toda la responsabilidad de la materia prima, tenemos normas ISO 9001 2008 nos ayudan, nos han ayudado muchísimo, el tema de algunas prácticas de manufactura que ha sido una luz, un dolor de cabeza conseguirlos, costosísima, pero se lograron, el tema de algunas prácticas de acuicultura, también las

implementamos y el tema de los cultivos orgánicos.

Y después viene la fase de la formulación, contamos con un staff interdisciplinario, biólogos, químicos, bioquímicos, químicos farmacéuticos, médicos para hacer todo este tipo de cosas, contamos pues con el respaldo de la Fundación Universitaria Juan Corpas con la clínica, y todos nuestros insumos tratamos de ser muy éticos y adquirirlos de una manera respetuosa.

Después viene la fase de Comercialización, donde nuestros productos como la mayor diferenciación, pues son productos pensados en temas de conservar la biodiversidad de poder hacer un uso sostenible de ellos, y que vean que hay responsabilidad social a lo largo de toda la cadena de valor, pues pensamos que esto nos puede ayudar a diferenciarnos, además pues que como dije anteriormente, pues no somos monjitas pero desde la calidad porque somos una fundación sin ánimos de lucro y las utilidades se revierten internamente en investigación, en desarrollo en beneficio de todos.

Esta era una diapositiva general de hecho para mostrarles porque veíamos la sensibilidad del negocio, el tema de los proveedores, el tema de nuestros clientes, poder mostrar valor a los productos que nosotros ofrecemos.

Nuestros clientes, el mayor éxito es haber podido entrar al sistema de salud ofreciendo 20 productos a EPSIFARMA, que es la empresa que vende los medicamentos o que distribuye los medicamentos a la EPS de Salud Colombia, una de la más grandes en Colombia que tiene cerca de 4 millones de afiliados, esto es un logro, a pesar de que en estos momentos pues está pasando por un momento de crisis, investigaciones, de todo este tipo de cosas, pero es un logro muy interesante de la visión de un medico podemos producir fitomedicamentos a competir, no a competir, sino a ser una alternativa en los productos de sintéticos.

Pues, esto es lo que tenemos, ya les dije tenemos las normas ISO, tenemos cultivos orgánicos, pertenecemos a Global Compact que es una declaración unilateral sin ningún tipo de licitación ni nada, pero es un gesto, se tiene buenas prácticas agrícolas, buenas prácticas de producción su nombre es GMP. Realizamos planes de manejo para aquellas especies que creemos que pueden presentar peligro, que están en zonas de alta vulnerabilidad como es la especie caverdicha carpiata que está en el tema de que los páramos la utilizan, pero quisimos hacer con la ayuda de la UNCTAD hicimos un plan de manejo para mostrar que si se puede trabajar con especies críticas cuando de una manera responsable, hemos hecho la solicitud de acceso a recursos genéticos sin ningún logro hasta el momento.

Reconocemos el tema del

conocimiento ancestral donde se involucra allí, más adelante tengo algunas preguntas para introducir al debate candente de al final de la mañana que estaba muy interesante.

Y hemos hecho las monografías, que es el estudio de las especies para poder ser introducidos en el vademécum con la gran cantidad de plantas medicinales para poder obtener posteriormente los registros.

Esto es más del tema de lo cual se ha basado LABFARVE para lograr su diferenciación, el tema de sostenibilidad. Esto es para mostrarles como pues, somos miembros fundadores. Yo pertenezco al comité de la standard de la UEBT (Union for Ethical BioTrade) donde aplicamos pues los principios y criterios, en Latinoamérica fuimos la primera empresa que logró reedificarse, hacer su esquema de educación de la UEBT, la segunda a nivel mundial, esto es, como aplicamos nosotros cada principio según los eslabones de producción pero esto ya prácticamente lo nombre, y también la intención de la presentación es mostrarles dónde hemos tenido barreras, obstáculos y las hemos tenido justamente aquí, en estos temas de la normatividad, porque al principio, cuando nosotros solicitamos un registro para poder vender un producto por ejemplo: la Jacaranda Caucana pasamos la solicitud al gobierno colombiano en línea y la respuesta que teníamos era sírvase agregar información de farmacopeas, endopeas, donde se encuentre estudiada la Jacaranda caucana, les decíamos no hay, no existe, es caucana, es nuestra, no tenemos información, entonces fue cuando en el 2003 se pudo crear el tema del vademécum colombiano de plantas medicinales, llamamos, invitamos expertos y logró sacarse adelante este vademécum, pero la verdad yo me siento muy triste con este vademécum, Javier esta mañana me iba regalar uno, y le dije yo lo tengo, súmale títulos donde nada mas hay 110 especies aquí, de las cuales únicamente 23 son especies nativas, y está estudiado por ejemplo el trigo, no tiene sentido estudiar el trigo por favor, gastar recursos, dinero y tiempo, y esfuerzos para incluirlo allí pues, me parece algo inficioso, siendo que tenemos 45,000 especies no estudiadas que pueden servir y meterlas allí.

El otro tema fue una lucha pero bueno con un antecedente.

Y tengo dos fotos aquí, la primera por ejemplo es un laboratorio de la FDA, este laboratorio como ven en la foto superior, van a ver muchas cosas que si fuera un laboratorio nuestro colombiano no pasaría, nunca pasaría, pero a pesar de esto es un laboratorio en este laboratorio estuvimos con Claudia Mancera, quien nos visita, y el otro también es un laboratorio de un país muy desarrollado donde por ejemplo digamos la atención es cielo raso, ese cielo raso en Colombia jamás hubiera pasado, bueno esperemos, pero aquí es un laboratorio de altísima calidad y no tiene este problema. Esto

es simplemente para mostrar como las normas que se imponen para proteger al pueblo, a los ciudadanos, se puede romper las reglas en contra de los desarrollos de nosotros mismos, desde visión, de pronto mal enfocada nos puede atrasar el desarrollo y nos ponen por allí muchos obstáculos.

Y éste es otro tema, esta gráfica muestra aquí, un tema de quien es responsable por el tema de tener el acceso a recursos genéticos, porque en Colombia no lo tenemos claro, la gente no lo tiene claro, quién es el responsable, si se ven al final de la cadena valor, quién es el responsable, hacia donde debe ir y mi teoría es que el responsable pues debe partir de la base, en cualquier parte de la cadena de valor que estemos, es el que está comercializando, el que debe utilizar esa especie debe pedir al eslabón inmediatamente anterior, ese acceso a recurso genético.

Este era un ejemplo que había puesto Manuel Ruiz, y lo interesante es que se necesitaría si se necesitaría un acceso a recurso genético, por ejemplo nosotros trabajamos son con extractos hidroalcohólicos, cogemos la planta, la seleccionamos, la arreglamos, la secamos, la ponemos en contacto o se hace una maceración, una perforación hidroalcohólica, la dejamos equis tiempo, después sacamos el extracto, el líquido, lo sacamos y lo utilizamos para hacer un compost para nuevamente hacer presentado en los cultivos, y este extracto hidroalcohólico, nosotros no manipulamos directamente la especie, simplemente cogemos estos principios activos porque nosotros somos de los que pensamos que el valor sinérgico de los componentes que tiene la planta, no queremos extraer el principio activo de tal cosa, no, pensamos que las plantas se han desarrollado de tal manera que tienen componentes que unos ayudan a los otros a producir beneficios y quizás cuando hacemos estas transformaciones genéticas o mutaciones genéticas vienen los problemas y el tiempo dirá si estamos haciendo bien o mal las cosas. Y lo que, yo a Manuel Ruiz lo he seguido en varios foros y todo, y estoy totalmente de acuerdo en la teoría que él tiene del certificado de origen de procedencia para mí es muy importante es el que realmente debe servirnos, porque estamos perdiendo la visión para el que fue creado el tema de acceso a recursos genéticos, el ABC, que es la distribución de beneficios, lo estamos perdiendo, y es como lo decía esta mañana Manuel, el tema es que hay países que producen y países que consumen, que utilizan esto, y por ejemplo el caso del captopril o el del enalapril, que fue sacado del veneno de una serpiente amazónica que veían que cuando mordía a sus víctimas se les producía un descenso de la tensión arterial y comenzaron a estudiarlo y sacaron este tipo de remedios que han sido de ventas multibillonarias, sin representarle ningún beneficio a nuestros países amazónicos por haber extraído esto de aquí, esta idea, este conocimiento, tanto físico como moralmente

deberían reconocer algo por enriquecerse, pero desafortunadamente no hemos tenido ningún beneficio para nuestros pobladores, entonces esa trazabilidad de que haya un producto en un almacén de alto o uno pequeño en París donde tienen un producto y pueden cogerlo y decir ah pero usted está diciendo que esto tiene tal cosa y usted tiene sus certificados, a quién se lo compro, usted pago por utilizarme, o sea tener esa trazabilidad con el certificado de procedencia, eso sería un replanteamiento verdaderamente útil, que nos podría servir a nosotros.

Y para, seguir pues aquí se han tocado algunos temas, bueno no hemos profundizado en el tema del conocimiento tradicional y frente a eso también es tanto de largo como de ancho, porque existe conocimientos directos, en el caso de la majagua ...que lo utilizan para pintarse la piel, para sacar un pigmento, y es conocido directamente, está el conocimiento tradicional difuso, aquel que no sabemos directamente pues de donde proviene, por ejemplo, yo me acuerdo que el Dr. García Barriga nos contaba la experiencia que los muiscas, nuestros antepasados allá de Colombia, en la región del altiplano cundiboyacense, cuando se sentían cansados cogían las florecitas de la Chisacá (*Spilanthes americana*) cogían estas florecitas, las ponían en sus totomas al sereno y cuando se sentían cansados se lo frotaban en la cabeza y se relajaban, interesante, pues hoy en día, la ciencia ha demostrado que ésta Chisacá contiene isobutilamida que produce miorelajación, relaja los músculos faciales, o los músculos de la cabeza y por eso producía relajación, quitaba el stress, yo lo estoy utilizando como un fabuloso bótox natural, pero ese conocimiento, quienes son muiscas, yo me considero que tengo raíces muiscas, yo soy colombiano, entonces ese es otro tema también que debemos estudiar un poco más.

Y esto es un gráfico para mostrar los certificados de procedencia en temas de acceso a productos genéticos, dónde está el recurso, que se saca un producto, ya debe existir una representación nacional, dónde se comercializa estos productos de un país usuario y los beneficios deben revertir al país de origen, este sería el tema muy fácil y esquemático de lo que es el tema de Certificado de procedencia que para mí es muy interesante y esto es lo que no está sucediendo actualmente están cortadas ese tipo de comunicaciones.

Y pues, esto sería muy lindo, en un foro como éstos, poder decir aquí, no mire, en estos foros hemos logrado, hemos avanzando y que se pueda hacer noticia en los grandes periódicos del mundo, la biodiversidad de los países proveedores es reconocida a nivel mundial, mediante el pago de importantes regalías a estos países generando riqueza a sus pobladores, eso sería ideal, otro titular: la base de la pirámide de los países latinoamericanos suplen sus necesidades de salud mediante el uso de fitomedicamentos, lo cual ha mejorado la atención primaria de la salud evitando morbilidad y mortalidad en

sus clases menos favorecidas y allí verán pues que yo tengo que dirigir aquí a la conservación y al uso sostenible de la biodiversidad de los países latinoamericanos, es un buen ejemplo que debe ser estudiado. Muchas Gracias.

(Aplausos)

Fanny Peña: Bueno, muchísimas gracias a Gustavo por tan excelente presentación, yo creo que hemos tenido una experiencia aquí, maravillosa de conocer cómo a través de estudios, a través de conocimiento científico y también tradicional hemos logrado obtener unos productos que buscan prácticamente mejorar condiciones de salud y calidad de vida en población vulnerable, yo creo que éstos temas de salud y aplicados también el Biocomercio a la seguridad alimentaria son de los temas más importantes y relevantes en países en vías de desarrollo como los países de la subregión, que en este caso estamos trabajando proyectos.

Ha sido realmente muy importante esta presentación, porque es relevante destacar, a mi modo de ver, varios puntos que se asocian al contexto y al marco que esta mañana estábamos revisando en materia de regulación, institucionalidad y bueno las restricciones que se presentan alrededor de este marco que se ha venido desarrollando a la luz del convenio de Biodiversidad y a la luz del Protocolo de Nagoya, que prácticamente pretende, reglamentar los temas relacionados con Biocomercio en nuestros países. Si bien es cierto estamos hablando de temas regulatorios y pareciera ser que las barreras que están relacionadas justamente con este tema, con este desarrollo normativo y regulatorio en los países de la región, realmente lo que estamos viendo en cada país es que éstas barreras se derivan no solamente de temas de desarrollos y de decisiones de políticas y determinaciones diseñadas por los países, sino que trasciende el análisis a revisar un poco cómo ha sido la interpretación y cómo han sido los alcances que ha tenido el convenio de biodiversidad biológica y también como ha sido la aplicación y el entendimiento que tenemos en los países sobre los temas relacionados con la aplicación de criterios, la aplicación de los principios y de los enfoques que tiene y que se desarrollan de la UNCTAD y que de alguna manera marcan el desarrollo normativo en cada uno de los países, creo que trascender este análisis de interpretación, que lo mencionaban en las presentaciones de la mañana, es muy importante porque creo que hay un tema de entendimiento, de definición de necesidades, de definir alcances y de definir realmente cuál ha sido, cómo se interpretan, como se aplican y finalmente cómo se operativizan éstos principios, éstos enfoques en cada uno de los países que finalmente, se hace a través del diseño de marco regulatorio y de la institucionalidad que le compete hacer, de alguna manera tener el

control de esta normatividad.

Yo les invito, de alguna manera vamos hacer como una presentación, entiendo que ANDI tiene presentación y el ministerio también, entiendo que Lima no tiene una presentación pero va participar en el panel de discusión, yo le voy a dar la palabra en ésta primera introducción, le voy a dar la palabra al Ministerio del Ambiente a Giovanna que nos acompaña aquí, para hacer su presentación corta, le damos la palabra entonces también a Juliana de la ANDI y luego procedemos nosotros como hacer una colección de todas las presentaciones y de introducir luego como unos elementos para definir de alguna manera a futuro una agenda de desarrollo en el futuro inmediato, le comentaba yo a alguien esta mañana, que tenemos que pensar en el futuro inmediato porque ya definitivamente con los temas de adaptación al cambio climático se nos invita a tomar decisiones muy rápidas en nuestros países, y particularmente creo que este tema de Biocomercio cataliza y coadyuva a sostener las palabras de Gustavo: coadyuva a generar condiciones de sostenibilidad en los países, y pues realmente como todos ustedes saben se ha activado que lo que es en los países en desarrollo, el escenario del cambio climático conservador, es de un crecimiento o un incremento de 2 grados centígrados asumirán cerca de 70 ó 80% de los costos por daños ambientales, entonces los temas de Biocomercio, tal como lo decían también, decían esta mañana están muy articulados a temas de desarrollo, están muy articulados a políticas de sostenibilidad en esos países y considero pues que ese es el marco en el que, el marco de la discusión que tenemos que llevar a cabo en esta sesión de hoy y en la mañana con el objeto de ver el tema en el corto plazo, entonces le doy la palabra a Giovanna:

Giovanna Fernández: Bueno, buenas tardes soy Giovanna Fernández del Ministerio de Ambiente de Colombia, de antemano agradecer la invitación que nos hicieron para participar en este foro, para nosotros es importante tener una retroalimentación de las experiencias que hay, desde los diferentes puntos de vista, empezamos por éstos puntos de vista empresarial, porque si bien es cierto que se han presentado dificultades en el campo práctico al momento de aplicar los logros, también hay que buscar soluciones a los problemas que se presenten y los retos que se plantean para los funcionarios públicos y para los empresarios, para poder romper esas barreras, en ese sentido, tenemos que recordar, como ya lo dijeron al comienzo de las presentaciones, Colombia es uno de los 17 países megadiversos y no es solamente su riqueza en fauna y flora, sino que también tiene una gran riqueza cultural. Colombia tiene por lo menos 87 pueblos indígenas reconocidos oficialmente, 64 de los cuales conservan sus propias lenguas numerosas e igualmente diversas comunidades, tenemos también comunidades afrocolombianas, negras, raizales,

palenqueras y también tenemos comunidades rom mexicanos, en ese sentido nuestra constitución, desde la misma constitución reconoce esa diversidad biológica y esa diversidad cultural y trata visiones como las siguientes:

Artículo Séptimo.- El estado reconoce y protege la diversidad étnica y cultural de la nación colombiana.

El artículo octavo de esa constitución política también establece que es obligación del estado y de las personas, proteger las riquezas culturales y naturales de la nación.

Como vemos la obligación no queda únicamente en manos del estado frente a la protección de los recursos naturales, particulares y estado debemos estar con un mismo fin.

El artículo setenta de la misma constitución establece que el estado reconoce la igualdad y la dignidad de todas las culturas que conviven en el país, y en esa ley, posteriormente el artículo ochenta y uno que es deber del estado regular el ingreso, salida y utilización de los recursos genéticos del país, con el interés nacional.

Finalmente frente a los grupos étnicos, señala que el aprovechamiento de los recursos naturales que se encuentren en territorios colectivos debe hacerse sin desmedro de la integridad cultural, social y económica de los pueblos.

Colombia no solamente tenemos esa normatividad de tipo nacional, sino también una serie de compromisos internacionales, tenemos que la Ley 21 de 1991, aprobatoria del convenio 169 de la OIT que establece la obligación de adoptar medidas especiales con el fin de salvaguardar los bienes, el trabajo y la cultura de los pueblos tribales.

Posteriormente viene la ley 165 de 1994 aprobatoria del Convenio de Diversidad Biológica del cual ya nos han hablado durante esta mañana.

Finalmente viene la ley 99 de 1993 que crea el ministerio de ambiente como el ente rector en temas de recursos naturales. Y tenemos con la decisión andina 391 de 1996, en Colombia, el Ministerio de Ambiente es la autoridad nacional competente para los fines que establece la decisión andina 391 de 1996, es decir, frente al tema de contrato de accesos, la única autoridad competente para establecer esos trámites en Colombia es el Ministerio de Ambiente, no hay más que decir en ese aspecto.

Como se han presentado dificultades en las prácticas porque la decisión andina siguiéndose los procedimientos y los reglamentos que nos toca hacer para expedir un

contrato de accesos y en qué casos es procedente, solicitar un contrato de accesos, a veces, en la práctica puede presentarse dificultades, como ya lo han manifestado por ejemplo, Claudia y Gustavo lo han manifestado en la parte, y en cuál de las dificultades, a veces los criterios que se utilizan al momento de estudiar las solicitudes pueden presentarse, falta de fortalecimiento institucional, articulación institucional, es que hay una cantidad de dificultades que no son propias ni siquiera de la normatividad, sino ya en la parte práctica, frente a esas dificultades prácticas, surgió la cuestión de tener una reglamentación interna de la decisión andina 391, con el fin de mejorar los procedimientos, hacerlos más ágiles, y hacer más efectiva la articulación institucional, también se buscaba una salida frente al tema de los conocimientos tradicionales, porque muchas personas principalmente quieren hacer uso del conocimiento tradicional, pero también quieren tener certeza, vitalidad, de cuál es el procedimiento para poder sustentar a las comunidades y que las comunidades decidan si otorgan o no el uso de su conocimiento tradicional y en qué condiciones y que a raíz de eso se reciba beneficios.

En ese sentido, tenemos el CONPES, en Colombia el CONPES es el Consejo Nacional de Política Económica y Social, es el máximo rector del sistema y desde el mismo CONPES desde el año 2011 - 3533 se estableció en la posibilidad de hacer una reglamentación interna, de una decisión andina para mejorar esos temas, ¿con qué fin?, garantizar los derechos colectivos y regular los procedimientos para el acceso a los conocimientos, innovaciones y prácticas consuetudinarias de comunidades indígenas, afrocolombianas, raizales, locales y rom, y garantizar la participación plena y efectiva de aquellas que quieran compartir estos conocimientos, innovaciones y prácticas.

Posteriormente en el Plan Nacional de Desarrollo “prosperidad para todos” del compromiso 2010 2014 que fue aprobado con la ley 1450 del 2011 que hace el favor de anotar la legislación vigente para contar con un sistema de acceso a los recursos genéticos que reduzca los costos de transacción existentes y que contemple trámites ágiles, de tal manera que se incentive su uso, en especial por parte de centros de investigaciones nacionales y de universidades colombianas.

En ese sentido, posteriormente se crea la Comisión Intersectorial de Propiedad Intelectual, que es una comisión que agrupa todas las entidades que en Colombia tienen que ver con tema de propiedad intelectual.

En Colombia el tema de propiedad industrial lo maneja la Superintendencia de Industria y Comercio, el tema de derecho de autor, la Dirección Nacional de Derechos de autor, y el tema de obtentor de variedades vegetales, el Instituto Colombiano Agropecuario – ICA, y

para cerrar entonces, el Ministerio de Ambiente se encarga de los recursos genéticos.

Entonces ¿cuál era la idea?, articular a todas estas instituciones para que tuviéramos lineamientos que ayudarán a facilitar las políticas en temas de propiedad intelectual.

Las Cipis, como se llaman, como se dice a la comisión de propiedad intelectual, a su vez tienen varias subcomisiones técnicas, que estudian temas específicos.

En el tema de la Subcomisión de Acceso a recursos genéticos y conocimientos tradicionales, se está gestando el tema de la reglamentación de la Decisión andina 391, ese ha sido un procedimiento muy participativo, de hecho el trabajo se hizo el año pasado en el centro de las Cipis, se empezó con un pequeño esfuerzo de entidades, participaban Ministerio de Ambiente, Departamento Nacional de Planeación, Agricultura y Comercio, se elaboró una primera versión, se empezaron hacer discusiones, posteriormente se hicieron reuniones bilaterales con los sectores y con diferentes entidades públicas para seguir ampliando los temas de dificultad o los que puedan quedar en proceso precisamente.

El último alcance en lo que va de éste proyecto de norma, es que lo colgamos en la página web del Ministerio para comentarios públicos, quedó hasta el 25 de mayo su respuesta al público, para que las personas que tuvieran algún tipo de complemento, adición, corrección que quisieran hacer, pues tuvieran la posibilidad de absolver sus comentarios.

En ese sentido, hemos tenido la participación activa por ejemplo de la ANDI, que han mandado sendos comentarios y así de diferentes sectores, entonces la idea de nosotros es que si bien queremos buscar que las normas sean ágiles, la única manera de que esto se logre es con la participación de todos. Y hoy la invitación, no solamente quedando, pensando en qué problemas, sino que en la medida en que lo superemos va ser de bienestar para todos. Muchas Gracias

(Aplausos)

Janet Solano: Buenas tardes, yo trabajo en el Ministerio de Salud y en este momento conforme el grupo con la cancillería, que estamos liderando el decreto que va regular la parte de la Biodiversidad.

Bueno, primero que todo les quiero comentar que nosotros a raíz de la extensión del documento de política farmacéutica nacional del 2001, dentro de las líneas de acción que hablan del fortalecimiento de las terapias alternativas y conocimientos tradicionales. Con base en este lineamiento, nosotros realizamos el vademécum colombiano de plantas

medicinales. ¿Cómo se hizo este vademécum?, primero que todo, se hizo una reunión donde participo el INVIMA, la comisión revisora, las comunidades indígenas, el Ministerio de Medio Ambiente, el Instituto Alexander Von Humboldt, y se priorizaron plantas nativas colombianas, fueron 120 plantas y de esas se priorizaron 60, con base en el uso tradicional.

De esas 60 plantas, el Ministerio hizo 30 monografías, lo que pasa es que cada monografía tiene un costo de aproximadamente 12 millones de pesos, eso digamos encarece esta parte, ¿pero por qué?, porque como gobierno nacional le tenemos que garantizar a la población que los medicamentos son seguros y eficaces, por eso, fue que se le hizo todo, además del estudio farmacognóstico, se le hizo todo el estudio de seguridad de cada una de estas especies, y las otras especies que ya estaban aceptadas, simplemente se les hizo una ficha técnica y para resumirlas en el vademécum, en cuanto algunos no plantas sino digamos alimentos como la avena, como decía el Dr. Gustavo, estas plantas, estas, unas algas estaban ya aceptadas por la comisión revisora y fue el INVIMA quien nos dijo, bueno como ustedes van a sacar el vademécum, incluyamos estos digamos alimentos, pero lo teníamos en una parte, en un ítem aparte, no como dentro de plantas medicinales.

Los criterios que se tuvieron fue, que la planta tuviera uso medicinal, es decir, que dentro de sus marcadores se encontraran sustancias con actividad terapéutica, por eso en el caso nuestro una de las plantas que las comunidades indígenas dijeron priorizar era el Yagé, cuando se hizo el estudio farmacognóstico encontramos que solamente tiene sustancias alucinógenas y entonces no tiene actividad terapéutica, por eso mucha de las plantas cuando la Universidad Nacional hizo el análisis farmacognóstico, nos tocó pues reemplazarlas por otras.

Algo también muy importante es que, nosotros tenemos unos lineamientos precisos para que un medicamento entre al plan obligatorio de salud, y se refiere a unos estudios tecnológicos y unos estudios económicos, entonces en esta parte de los estudios tecnológicos, se tiene que mostrar, por ejemplo para el caso de los productos fitoterapéuticos, cómo el medicamento es mejor, es más costo efectivo que algunos de los que están en el POS, igualmente desde el punto de vista económico. Entonces, hasta el momento nosotros no tenemos medicamentos fitoterapéuticos en nuestro Plan Obligatorio de Salud, pero si las EPS ofrecen voluntariamente planes complementarios en los cuales se cubre al afiliado con las medicinas tradicionales, o sea, como no son cubiertas por el POS, pues ellos tienen un prepago, un pago adicional y nos indican entonces que las personas los costeen por su propia cuenta.

Otra parte que me gustaría decir, es que hemos, en nuestro país en este momento tenemos un logro muy importante, y es que el país tenía dos POS, uno para las personas afiliadas o las personas cotizantes y otras para las no cotizantes o afiliadas al SISBEN, en el cual el gobierno nacional subsidiaba tanto procedimientos como medicamentos, en este momento a raíz de un fallo de la corte suprema, nosotros tenemos que se hizo ya la igualdad a los dos POS, hasta los niños de 18 años, o sea que cubren absolutamente todos los tratamientos del POS y los medicamentos, anteriormente a esto teníamos 2 POS. En estos momentos gracias a ello pues los tenemos todos.

En cuanto a la solicitud de los registros sanitario de los productos fitoterapéuticos la norma es clara, y tenemos los lineamientos internacionales de la comunidad económica europea, y pues también de la FDA, entonces para poder incluir una planta en el vademécum, tenemos que hacerles estudios de seguridad y eficacia y demostrar que la actividad terapéutica de la dosis son las que nosotros demostramos por estudios generalmente preclínicos, cuando hay estudios clínicos la comisión revisora acepta los estudios clínicos publicados en revistas interesadas.

Realmente, pues eso era lo que les quería comentar, díganos de los procedimientos que existen en nuestro país para registrar un producto fitoterapéutico en el mercado nacional.

Fanny Peña: Janet, entonces, de lo que tú estás diciendo que se viene avanzando en un trabajo interinstitucional, en un desarrollo de los marcos de procedimientos para obtener registros, en el marco de la decisión de la CAN de la comunidad andina 391 del 96; sin embargo yo quisiera que en particular toquemos este tema, porque causa mucha sorpresa que aquí Gustavo nos comentaba justamente que ninguno de los productos tiene un registro.

Gustavo Urrea: NO, tenemos ya varios registros por eso estamos dentro del Plan Orbitario de SALUD, pero digamos aquí son 45 mil especies, de las cuales únicamente hay 32 especies nativas en el vademécum, ¿qué pasa con las otras?

Fanny Peña: Ese sería entonces el plan que se nos tendría que surtir, y es una serie de estudios alrededor digamos de las características de estas plantas medicinales, para incluirse que eso, seguramente son estudios que hará el sector privado para desarrollar y cuidar la aplicación de ello.

Janet Solano: Sí, yo quiero aclarar que en estos momentos nosotros estamos trabajando con el ORAS andino, en la elaboración de un vademécum andino de plantas medicinales, hemos presentado nuestro vademécum para armonizar las monografías y que se tengan

los mismos estudios y los mismos componentes. Igualmente estamos trabajando con la India en un convenio de cooperación, para traerlos, ellos están muy interesados en traer los medicamentos para la medicina ayurveda si y la medicina india. Igualmente estamos trabajando en esta parte de seguridad y eficacia, en especial en la toxicidad, ellos eventualmente no hacen la seguridad basados en estudios de toxicidad.

Fanny Peña: Muchas gracias por la aclaración, entonces damos la palabra a Juliana Giraldo de la ANDI.

Juliana Giraldo: Bueno, muy buenas tardes a todos, muchas gracias al proyecto CAN a todas las personas que forman parte de este evento por invitarlos y en parte por estar aquí el día de hoy. Formo parte de la Asociación de Empresarios de Colombia, la ANDI que agrupa a los industriales de Colombia.

Yo represento lo que es la Cámara de la Industria Cosmética y del Aseo como tal. Entonces para nosotros, es tan importante el tema de la biodiversidad y del Biocomercio.

Yo quiero comenzar con una reflexión que encontré en un artículo que dice: LA BIODIVERSIDAD ES A COLOMBIA LO QUE EL PETRÓLEO ES A ARABIA SAUDITA, yo creo que es clave para todos, es riqueza, es riqueza la tenemos, está ahí pero todavía no la hemos usado, y la idea es que tengamos todos también esta biodiversidad.

La Cámara de la Industria Cosmética y del Aseo hace falta desde la alianza público privada, donde nosotros trabajamos de la mano con el gobierno nacional en una agenda para desarrollar lo que son los sectores de clase mundial, los sectores de clase mundial es una iniciativa que surgió hace varios años, donde dijimos ¿en qué queremos ser buenos?, ¿en que nos queremos destacar? y teníamos más de lo bueno pero los mismos sectores que siempre hemos conocido vosotros, que es: autopartes, textiles, confecciones, diseño y moda, industria de la comunicación gráfica, energía eléctrica, bienes y servicios conexos, esos son los sectores tradicionales en Colombia, pero impulsamos unos nuevos sectores emergentes que les vimos un gran potencial como tal, donde están los servicios tercerizados BPO, software y tecnologías de la información, cosméticos y artículos de aseo y el Turismo de la Salud. Hoy en día son 12 sectores se le sumaron 4 sectores más para abarcar pues todo lo que son sectores de clase mundial, básicamente el trabajo de nosotros es una agenda de competitividad.

La visión del sector, que se estableció hace 4 años, con un plan de negocios que se

formuló con la firma McKinsey fue, ¿qué quiero para el sector?, nos sentamos con todos los empresarios y decidimos ¿en qué queremos ser buenos?, ¿en qué queremos ser reconocidos?, y se decidió que: “En El 2032 COLOMBIA SERÁ RECONOCIDA COMO UN LIDER MUNDIAL EN PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE COSMÉTICOS, PRODUCTOS DE ASEO DEL HOGAR Y ABSORVENTES DE ALTA CALIDAD CON BASE EN INGREDIENTES NATURALES” de la Biodiversidad Colombiana. ¿Cómo lo vamos a lograr?. Bueno, para lograr estos procesos tenemos que ser competitivos en costos y en agilidad, tenemos que ofrecer productos diferenciados por su calidad, propiedades benéficas y lo que es la inclusión de los ingredientes tradicionales. Habrá desarrollo y difusión de una reputación de alta calidad en todos los productos de cosméticos y de aseo. Con base en esta estrategia, nosotros esperamos quintuplicar el tamaño de nuestras exportaciones y producir al menos US\$ 15.4 mil millones, al menos 7 veces más hasta llegar a exportar el 27% de su producción. Cabe destacar, que en Colombia el sector de cosméticos y artículos de aseo hoy en día presenta una balanza comercial positiva, exporta más o menos el 70% de sus productos, hace unos 15 años atrás, era totalmente la balanza comercial negativa importábamos casi todo, hoy en día ya somos exportadores.

Bueno estos son los factores claves de éxito que queremos lograr: costos competitivos, tener trámites de exportación eficientes por un tema de normatividad, las economías de escala que tenemos que tener en cuenta, reaccionar ágilmente ante las tendencias del mercado, los tramites, la homologación internacional, crear productos originales y el valor agregado, tenemos todo el tema de investigación desarrollo e innovación que supla todas las necesidades del sector, recurso humano capacitado, protección sofisticada a la propiedad intelectual, conocimiento de los mercados objetivos, las capacidades de mercadeo, acuerdos y TLC's firmados.

En este punto nosotros el año pasado firmamos un proyecto con COLCIENCIAS donde creamos un Centro Red de investigación en biotecnología para la industria cosmética y del aseo, este es un programa que apenas estamos empezando a estructurar y la idea es que, con las universidades que nosotros los llamamos nodos de escuela, de parte Biointropic y otros nodos de Colombia queremos identificar cuáles son las potencialidades que tienen más universidades, que son buenas, que pueden llegar a ser el tema de ingredientes naturales para la cosmética para artículos, y hacer como todo el encadenamiento como tal, es una red, apenas estamos trabajando en ella, yo creo que es una prueba piloto para nosotros y esperamos pues que sea, un articulado para poder tener el enlace de la industria con las universidades con los laboratorios.

Bueno, parte de esta agenda de clase mundial se dieron 19 iniciativas, donde nosotros

trabajamos fuertemente, como les contaba hay una agenda de competitividad para el sector, donde tenemos en cuenta todo lo que es el recurso humano, todo lo que es el marco normativo, la parte legal, el fortalecimiento de la industria, y ahora le estamos apuntando fuertemente a lo que es INNOVACIÓN, porque realmente tenemos que tener innovación en nuestros productos y no sólo en nuestros productos sino también en nuestros procesos, entonces hoy parte fuerte de esta agenda es el tema de la innovación y los Instrumentos también que tienen, que es el gobierno para proyectos de innovación o financiación. Bueno toda la parte de promoción, como bien sabemos, algunos empresarios nos apoyamos a que vayan a sesiones comerciales, ruedas comerciales, a un evento internacional, este año participaron varios de nuestros empresarios en In-Cosmetics 2012, que es una feria en Barcelona sobre ingredientes naturales, ¿el objetivo cuál es? la exploración, ver verdaderamente que está pasando en el mundo, que está pasando en el mercado, porque eso es en lo que nosotros queremos ser fuertes y queremos ser fuertes.

Para nosotros a partir de estas 4 mesas de trabajo, identificábamos que nos faltaba algo, y ¿qué nos faltaba?, efectivamente pues la VISIÓN del sector, que es apuntarle al tema de ingredientes naturales como les conté, entonces, en octubre del 2010 se creó una Mesa de Ingredientes Naturales, nosotros trabajamos mensualmente con una agenda, que es abierta a todos los que quieran venir, sólo en el tema de ingredientes naturales. Hace quince días tuvimos un seminario taller de Biocomercio y Biodiversidad donde planteamos el tema del Proyecto de Acceso al Recurso Genético que se encontraba en consulta previa, donde nosotros como entidad que ordenamos a nuestros empresarios, avaluamos una cierta cantidad de comentarios porque?, porque queremos que esto pase, si no pasa pues realmente estamos frenados todos y no vamos a lograr, ni las metas del sector, ni vamos a ser reconocidos por ANDI.

Bueno, la mesa de ingredientes naturales desde los días que estamos trabajando se ha logrado sus objetivos, que es identificar las potencialidades del país para generar el eslabón de proveedores de ingredientes naturales. Nosotros mirábamos la cadena de valor hacia adelante, ahorita la estamos mirando hacia atrás haciendo un poco de ingeniería reversa, viendo realmente quiénes son esos proveedores, ya no nos estamos alimentando tanto de las personas o de las empresas químicas que van y nos venden los productos, sino que queremos ver que hay, que es lo que tenemos, proporcionar espacio de discusión para temas de interés que promuevan la proveeduría de ingredientes naturales, generar alianzas que respondan a las necesidades detectadas y comunicar información de interés a los participantes entorno al uso de ingredientes naturales por parte de los sectores productivos.

Bueno esta es la teoría de la estrategia de encadenamiento del sector, como pueden ver pues, el grupo de la biodiversidad colombiana es el grupo fuerte, Bioprospección con los productos de la biodiversidad, luego el caso de los ingredientes naturales y sus activos como tal, para que llegue a la industria que dice este es un producto final que sea diferenciado y que sea con ingredientes naturales de nuestra biodiversidad y pues generarlo a unos consumidores y luego vuelve a iterar como el ciclo del ecosistema generando un valor agregado.

Bueno que logros hemos tenido en el tema de ingredientes naturales:

- Tenemos un proyecto con recursos de la Unión Europea donde se sacó un documento que estableció pruebas y análisis así como requerimientos en homologación de Laboratorios con estándares internacionales para la construcción de las fichas técnicas de ingredientes naturales y de productos finales de cosméticos y de aseo;
- En el también hemos tenido charlas en temas de mercadeo de productos naturales en el mercado europeo;
- En la promoción de instrumentos de financiación para proyectos, y la
- Apertura de espacio para discusión de documento ISO sobre ingredientes naturales y orgánicos – ICONTEC.

Bueno, con respecto a la decisión 391, el ejemplo que nosotros tenemos hoy en día es más de acceso a recurso biológico que acceso a recurso genético, el precio es que nosotros ya tenemos buenas prácticas con acceso a recurso biológico, pero la verdad es que se encuentran un poco temerosas al tema de acceso a recurso genético, porque nadie quiere ser acusado de biopirata, entonces, tenemos unas empresas que ya han hecho innovación en el tema como tal de acceso a recurso biológico, estas empresas son pymes más que todo, se llama Mirymol que es un lifting que ellos tienen y utilizan una semilla de un árbol como tal, entonces las pymes están innovando perfectamente todos los días y por ejemplo esta empresa, es una empresa que ya exporta a Francia a Rusia, Estados Unidos, tenemos otras empresas que también ya van a producir sacajorium lajalien como tal, contienen ingredientes naturales lo hace la empresa que se llama Neyber, y los aceites de inchi o cacay que lo hace Kahai SAS.

Bueno, para nosotros lo que están haciendo estas empresas realmente es muy importante, pero no nos impacta mucho al sector, porque es un efecto demostrativo más que todo, si se puede innovar, si se puede hacer algo diferente, efectivamente los productos tienen todo el reconocimiento, pero no da el impacto que necesitamos como

sector, para tener una meta de clase mundial, como les digo, son empresas pequeñas pero es un efecto demostrativo de que sí se puede. En el tema hay que aclarar, que más estamos haciendo, crear conciencia por parte de las empresas grandes, creo que en este momento tenemos aproximadamente unas 5 multinacionales en Colombia, que ya están dispuestas a innovar, que nos llaman y nos dicen, que tienen ustedes, que hay de nuevo, ¿díganme que hay? que yo estoy ya dispuesto a hacer algo diferente. Entonces es como crear la conciencia de que definitivamente los ingredientes naturales tienen un elemento diferenciador y que realmente podemos lograr el objetivo del sector, teniendo muchas más alternativas que solamente los productos químicos con los que se hace la mayoría de productos cosméticos o productos de aseo como tal.

¿Qué necesidades tenemos?, bueno este es un ejemplo de la achiote que es un extracto que se pueden sacar colorantes que ya pues lo tenemos como identificado, que necesidad tenemos nosotros como sector, el proyecto de guía de acceso a recursos genéticos, decíamos que muchas empresas tienden a hacer algo ya, pero hasta que no esté el proyecto no se sienten realmente seguras porque nadie quiere ser acusado de biopirata. Que más necesitamos, identificar los principios activos de las plantas nativas, especies o frutas que tenemos en nuestra biodiversidad, ya que, que hemos nosotros identificado como sector desde la demanda, que nuestros empresarios, las grandes empresas no son eficientes, ellos simplemente van y les venden, este producto es un antioxidante le sirve para esto, esto y esto, y eso es lo que compran, que es lo que nosotros queremos poder decirle, mire, estas plantas o estas especies tienen propiedades antioxidantes, propiedades nutritivas propiedades en materia de alimento, y que ya es allí cuando decimos, bueno, LISTO, nos interesa.

Bueno, qué tenemos, tenemos empresas con potencial para realizar la proveeduría de ingredientes naturales, ya tenemos aproximadamente unas 5 empresas que identificamos que están listas para hacer una proveeduría como tal, para las grandes empresas. Tenemos corporaciones y apartamentos con interés por el tema y sesgar de acuerdo a las necesidades identificados desde la demanda, en este aspecto tenemos el caso de corporaciones que nos dicen, díganos que necesitan y nosotros les ponemos urgente, les ponemos el proyecto, ¿por qué?, porque digamos el caso tal como las compañías petroleras, ellos tienen que poner a trabajar a todas las comunidades indígenas, campesinas, nos dicen díganos qué necesidad, entonces por esa parte, nosotros contamos ya con todo el apoyo, pero pues tenemos realmente que identificar que es lo que queremos y pues ante todo tener la visión que si lo

podemos hacer.

Tenemos un proyecto bandera que es el Biocorredor de Manizales del Eje Cafetero; Manizales es una de las ciudades del eje cafetero, para los que no saben, más conocido como el Triángulo del Café, que es la zona cafetera, ellos quieren ser reconocidos como la ciudad Bio en Colombia, que se haga BIOciencias, que tengan Biodiversidad, ya tienen un proyecto con Biotecnología con Microsoft y ellos, partiendo pues de esto, están sacando un proyecto, el cual nosotros avalamos, que tiene todo el aval del Ministerio de Industria y Comercio y que ese es el proyecto que lleva el ministro a sus viajes al exterior, donde ellos quieren hacer el Biocorredor, ellos además de tener disposición de tierras para poder poner cultivos, gente, como tal.

Bueno, tenemos aliados estratégicos en la parte privada y la parte pública con disposición a poder apoyar estas iniciativas y a poner a trabajar todas las comunidades.

Adicionalmente hemos identificado la demanda de los consumidores que quieren productos orgánicos, gourmet y Bio y que realmente están dispuestos a pagar un valor más alto por éste tipo de productos.

Si bien, no sé si es el caso de nuestros países, en la comunidad europea es altamente notorio que todos esos productos tienen una gran demanda y no importa el valor, todo lo que sea natural y/o Bio la gente está dispuesto a pagarlo. Muchas Gracias.

(Aplausos)

Fanny Peña: Muchísimas gracias a Juliana Giraldo de la ANDI, quien nos ha hecho una presentación excelente, muy didáctica, muy clara sobre el trabajo que desarrolla esta asociación en el país, creo que su participación que ha sido muy clara en el desarrollo del marco regulatorio en todo sentido, pues ha sido un trabajo abarcando al sector público y el sector privado, creo que la ANDI ha sido un actor principal en todo este proyecto, bueno aquí, como lo comentaba Juliana, había comentarios sobre el proyecto de acceso a los recursos genéticos, tratando de alguna manera construir escenarios, cada vez más costo efectivos que permitan las mejores condiciones para conocerse de las iniciativas de Biocomercio tanto a nivel de los usuarios como también de los proveedores de los recursos.

Muy bien, yo creo que en esta parte quisiera invitarlos, no sé si hay algunas preguntas, si alguien tiene una pregunta particular sobre este panel, me gustaría conocerla y la verdad que no quisiera que tanto formalismo de que pudiéramos escribirlo en una hoja, pero si

alguien quiere hablar, quiere intervenir, tiene una inquietud en particular, me gustaría realmente escucharlos por favor.

Fanny Peña: Tenemos micrófono, parece que NO

-Se formuló una pregunta, no hubo micrófono-

**Participante: No me queda muy claro, ¿Cómo la visión de conservación?,
ININTELIGIBLE**

Fanny Peña (Respuesta): Perfecto, porque como todos sabemos pues la conservación de la Biodiversidad y el uso sostenible de la Biodiversidad, forma parte de los principios básicos de la UNCTAD y pues se derivan del convenio prácticamente de biodiversidad no, como ustedes saben nosotros firmamos el 92 el Convenio de biodiversidad y los desarrollos que se han dado en esta materia pues han sido realmente prolíficos a mi modo de ver, porque tenemos un marco bastante bien desarrollado en esa materia y yo antes de darle la palabra al ente regulador, a la autoridad que es el Ministerio de Ambiente, quisiera comentarles que justamente relacionados con todos estos principios aplicados al Biocomercio, yo creo que hay mucho trabajo que desarrollar, porque cada vez que se tienen iniciativas en materia de Biocomercio, los principios de la UNCTAD entran a jugar un papel fundamental en la evaluación de las propuestas, e incluso forman parte del convenio y es importante pues, para que esas iniciativas muchas de ellas no se den, porque no cumplen en su totalidad a juicio y personalidad del funcionario que evalúa en su momento, no cumplen en su totalidad estos principios, tal pues como de alguna manera se entiende juzga aparte el que evalúa la propuesta, yo creo que allí tenemos que trabajar mucho, justamente en cómo estos principios aplican, aplican a qué, cuándo aplican, cómo aplican, cuales son los procedimientos que realmente se tienen que cumplir para la evaluación de estas iniciativas y para dar viabilidad a éste tipo de proyectos, pero me parece muy importante su pregunta, el tema de conservación de la Biodiversidad, entonces para ampliar esta respuesta le voy a dar la palabra en primer lugar te parece Giovanna y para también para afianzar al Dr. Gustavo, Gerente de Biocomercio.

Giovanna Fernández: Bueno, desde el punto de vista normativo, nosotros contamos con una política de biodiversidad donde entre otros se establece el tema de la conservación y el uso sostenible de la Biodiversidad, desde el punto de vista práctico desde nuestra misma ley 99 del 93, hablamos también de las reglamentaciones tanto a nivel nacional como a nivel local por medio de las corporaciones autónomas regionales.

Cómo hacemos práctico el tema de la conservación o ¿cómo lo buscamos nosotros?, pues frente al tema Biocomercio si alguien llega a ser uso de una especie determinada a partir del Biocomercio, tampoco por el hecho de que sea especie se agote la especie misma, de hecho hay unos criterios frente a las especies que están frente a algún tipo de amenaza, si se han tenido críticos, vulnerable o en peligro de extinción y al momento de hacer los estudios, por ejemplo, el contrato de acceso de los servicios de investigación, se determina el estado, si hay algún tipo de vulnerabilidad o no para esa especie, esas son realmente algunas de la pautas que utilizamos para que el uso sostenible que se haga también vaya en pro de la misma especie, no se agote con los usos sino que haya una conservación y una protección de esos mismos medios.

Juliana Giraldo: Bueno, yo también quiero agregar que nosotros tenemos clasificadas las especies en promisorias, en vías de extinción, y las especies protegidas, en este momento no sé si ustedes han escuchado los cerros de Bogotá se dañaron todos los eucaliptos y hemos tenido problemas con las construcciones digamos por el denso urbanismo, no hay urbanismo organizado, ha habido muchos problemas de deslizamientos, entonces la CAR o las corporaciones autónomas que tienen regionales a cambio de arborizar con especies nativas colombianas, por eso además nosotros si tenemos políticas de conservación y restitución

Gustavo Urrea: La visión del sector privado es, por ejemplo, yo utilizo una materia prima y a mí no me exigen de donde proviene la materia prima, yo simplemente la uso, si tengo que tener el registro sanitario que cumple con los principios de seguridad y de calidad, pero la sostenibilidad no me la piden, pero por ejemplo, en el caso de quienes somos miembros de la UEBT que nos sometemos a una verificación, una auditoria en tercera parte, pues aquí si estamos sometiéndonos al escarnio en que nos digan “su materia prima si está conservando la biodiversidad, está haciendo un uso sostenible de aquí”, en ese momento es cuando verdaderamente se hace la conservación, como les dije antes, nosotros pertenecemos a Global Company que es una declaración unilateral, la verdadera sostenibilidad es cuando uno se somete a que venga un auditor y mire y revise si se está haciendo bien las cosas o no, entonces ese es un vacío que tenemos grave y que realmente, cuando yo solicito un registro sanitario, me digan: usted es seguro, es eficaz, tiene calidad, está promoviendo la conservación, el uso sostenible y es responsable socialmente, pero se hace a través de quienes nos sometemos a un escarmiento, a una revisión de una auditoria de nuestros productos.

Se formuló una pregunta, no hubo micrófono

Participante: Sobre el sector empresarial, qué medidas.....

ININTELIGIBLE

Gustavo Urrea: Hemos dicho, que además de ser santo hay que parecer santo no, entonces pues, nosotros venimos funcionando desde el año 84 y desde ese año lo que yo quise mostrar en mi presentación, es que nacimos con esos criterios, no sirve que nos decían: ustedes tiene que hacer eso, sino que nosotros nacimos con esa filosofía, entonces, la idea es ser honrados, ser honestos, uno no necesita el aval de nadie para ser honrado y honesto, entonces, sale el tema de acceso a recursos genéticos, llenamos los formularios, primero encontramos que hay un karma totalmente, porque nadie, ni del mismo ministerio sabían dónde están los formularios para poder acceder a los recursos genéticos, bueno eso ya se ha venido solucionando, hay un tema avanzado, pero es un karma totalmente, entonces, pues está en consulta en estos momentos, en consulta pública, hay comentarios que han hecho los de la ANDI, nosotros, todos hemos participado en esos comentarios, ¿qué hacemos?, pues aplicar, esperar, pero, en este momento en Colombia todos tenemos un parche, como dije al principio, todos somos Biopiratas, a pesar de que si nos revisan y bajo el escarminio internacional, pues si la comisión para el Biocomercio nos manda auditorias y nos revisa si hacemos las cosas bien, entonces eso está en el interior de nosotros realmente hacer las cosas bien y no esperar a que la ley nos diga que si lo hacen bien o no, queremos cumplirla pero si legalmente es difícil y vemos que hay barreras, situaciones que no lo permiten, pues que vamos hacer ya estamos en el camino.

Se formuló otra pregunta, no hubo micrófono

Espectador: ¿Cuánto tiempo.....? **ININTELIGIBLE**

Janet Solano: Bueno, como le dije, el vademécum fue desarrollo de la política farmacéutica nacional, aunque en estos momentos pues se está reformulando nuestra política farmacéutica nacional. Bueno, nosotros contratamos con la Universidad Nacional la Facultad de Farmacia, ¿Por qué con la universidad nacional?, porque la universidad había realizado algunas monografías para la farmacopea caribeña, que es un documento referencial para nuestro país, hicimos, dentro de la condiciones del contrato, se hizo una revisión internacional de cómo debería ser un vademécum, e igualmente determinamos que era más provechoso para nuestro país tener un vademécum que una farmacopea. Las farmacopeas están direccionadas hacia el control de calidad. El vademécum es un documento que está direccionado para el cuerpo médico igualmente para la población

colombiana, porque viene la planta, viene las fotos de la planta, las indicaciones y los usos tradicionales, las contraindicaciones, las interacciones con otros medicamentos y las formas farmacéuticas aceptadas. Se hizo el costo y cada monografía tiene aproximadamente un valor de 5,000 dólares, ¿por qué?, porque nosotros partimos simplemente del uso tradicional, pero acuérdense que en el uso tradicional tiene un gran componente la parte espiritual, y bajo el concepto de la parte espiritual cualquier planta puede tener propiedades medicinales, porque eso depende de él chaman, si y de los procedimientos de la comunidad indígena. Nosotros priorizamos las plantas, inicialmente iba ser vademécum de plantas colombianas, pero la industria multinacional, pues puso objeción cuando nosotros estábamos elaborando el vademécum y dijeron que por equidad ellos también podrían comercializar productos con plantas introducidas o plantas extranjeras, por eso fue que entonces dice: Vademécum Colombiano de Plantas Medicinales y en la priorización de las plantas, priorizamos 120, de las 120, 60 por más uso tradicional, y luego pues con las plantas en la división donde yo estoy, nos costó aproximadamente 650 millones de pesos, o sea como 300 mil dólares, ¿por qué?, porque es que una de la partes más costosas, es la toxicidad a dosis repetida, entonces como nosotros necesitamos unos medicamentos seguros y eficaces, por eso es que realmente es costosa, además que se hace todo el estudio farmacognóstico, la identificación de cada uno de los marcadores o metabolitos de cada planta, entonces en la monografía el método de análisis, las monografías son muy muy completas, por eso es lo que más encarece esta digamos esta monografía, y finalmente se hace la ficha técnica que es la que aparece en el vademécum.

¿CÓMO?

**REPREGUNTA DE UN ESPECTADOR, NO HABÍA MICROFONO.
ININTELIGIBLE**

Janet Solano: Ah listo, nosotros presentamos en aras de mejorar el Biocomercio a nivel de la región andina, enviamos a la Comunidad Andina nuestro vademécum, y le hicimos la propuesta de hacer un vademécum andino, y presentamos también la propuesta de que sea, uno de los libros de partida sea el vademécum colombiano digamos para completarlo, el Oras andino nos asignó 10,000 dólares para que empezáramos este proceso de armonización, la semana pasada estuvimos hablando con Lours Kusoko quien es la representante para esta parte, y quedamos en hacer la reunión andina si Dios quiere en Bogotá, ya los países, los 3 países han estado elaborando su lista de plantas medicinales y vamos a mirar, lo que buscamos es armonizar la monografía, porque por eso es que muchas de las plantas medicinales, incluso peruanas y de otros países, la comisión

revisora no las aceptaba, porque nosotros adoptamos por resolución el vademécum y el procedimiento para la inclusión de una planta en el vademécum, entonces si dios quiere la próxima reunión se va hacer en Bogotá y vamos a trabajar allí la armonización del contenido de cada una de las monografías.

Fanny Peña: ¿Tenemos alguna otra intervención, alguna pregunta? Por favor Luis Carlos

**PREGUNTA DE UN PARTICIPANTE. NO HABÍA MICROFONO.
ININTELIGIBLE**

Fanny Peña: Que deferencia, muchísimas gracias por tú intervención, Luis Carlos es el Director de la Corporación Ambiente, Por ambiente, Buen ambiente y su correo electrónico es para que haya alimento, hicimos un trabajo bien interesante en Colombia, y es la razón por la que va participar en estos talleres y nos acompaña acá para aprovechar esta experiencia y sus lecciones aprendidas de alguna manera en materia del uso de la biodiversidad orientado básicamente a cubrir necesidades de poblaciones vulnerables, en este caso necesidades asociadas justamente a temas de seguridad alimentaria, entonces, se ha trabajado un proyecto bajo cooperación técnica de CAN, y en este proyecto pues se han desarrollado elementos de política pública a nivel municipal que es un contexto digamos marco de lo que puede ser los desarrollos reglamentarios o regulatorios y se ha llegado a experiencias piloto en desarrollo prácticamente estableciendo perfiles nutricionales, así como también ya lo estuvo explicando Gustavo en el trabajo que se viene desarrollando a través de la parte, justamente cuáles son las necesidades que existen en materia de nutrición para la población vulnerable, particularmente pues para la población infantil.

Se lograron desarrollar algunos productos, una serie de productos bien interesantes con alto valor nutricional que favoreció a una cantidad de población importante, estamos trabajado alrededor de ¿cuantos municipios Luis Carlos?, de 6 municipios, pero con un impacto de 1500 niños, en donde el perfil nutricional era realmente lamentable y en donde tenían unas deficiencias impresionantes que los limitaba en sus procesos de aprendizaje, en sus procesos de desarrollo tanto cognitivo como físico, yo creo que allí hay un trabajo muy importante que aquí estamos viendo justamente con la presentación de la ANDI de los empresarios, esa plataforma de alguna manera para salir afuera y para buscar unos mercados, como decimos sectores de clase mundial, pero dentro, en lo local todavía hay muchas necesidades en nuestros países que requieren justamente el uso de la biodiversidad para disminuir brechas y para la reducción de la pobreza, que es uno de los objetivos fundamentales que nos va llevar justamente en los próximos días a Río de

Janeiro.

Entonces, gracias porque Luis es pertinente esa acotación tuya, yo creo que hay un trabajo muy grande que hacer desde lo local, y justamente pues en la perspectiva de lo que consideramos pues los objetivos del desarrollo sostenible y las metas del milenio, gracias Luis Carlos.

Pues les agradezco, no sé si hay algún comentario en particular de la mesa. Ya me están diciendo que tenemos el tiempo agotado, de tal manera que les agradezco a ustedes su atención y muchas gracias.

(Aplausos)

Arturo Zevallos: Agradecemos con un fuerte aplauso a esta mesa, muchas gracias. Bien, bueno continuando con los progresos, hemos escuchado experiencias bastante interesantes de Colombia, ahora quisiera invitar a nuestros amigos de Ecuador, quisiera invitar a la mesa al señor Francisco Mantilla, el señor Mantilla es Gerente General de RUNATARPUNA, exportadora S.A. grupo RUNA, actualmente nos va a presentar la experiencia que está realizando su empresa en términos de principios, criterios y cadenas priorizadas entorno al Biocomercio. Adelante por favor.

También quisiera invitar a nuestro moderador el señor Mauricio Velásquez, el señor Velásquez actualmente es ejecutivo de la división Medio Ambiente del Banco de Desarrollo de América Latina – CAF. Nos acompañan en calidad de panelistas el señor Wilson Usiña Reina, quien se desempeña como representante del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual – IEPI. Adelante por favor.

También nos acompaña el señor Bruno Paladines Puertas representante de la Organización Naturaleza y Cultura Internacional. Adelante por favor. Finalmente nos acompaña la señorita Veronica Limache, ella es asesora legal del Ministerio del Ambiente de Ecuador.

Francisco Mantilla: Buenas tardes con todos, muchas gracias por la invitación, creo que es muy saludable este tipo de espacios para poder realmente comparar lo que ocurre en la realidad del comercio versus la normativa que intentamos establecer. Yo represento al sector privado, específicamente al grupo RUNA, que es una empresa procesadora de bebidas a base de té de guayusa, la guayusa es un estimulante natural, se produce naturalmente en el Ecuador, Colombia y Perú.

La guayusa si es que determinamos su origen en la Amazonía, encontramos en ese

momento un problema y ese es el origen de RUNA, ese problema que ahora se convierte en un reto y una oportunidad. Siendo la Amazonía de los países una de las partes más biodiversas, más multiculturales, como se encuentra en el Ecuador, se encuentra con un conflicto principal que es que sus habitantes luchan día a día por encontrar sostenibilidad, por encontrar un ingreso, un ingreso que muchas veces se ve confundido con un rédito inmediato por la tala de árboles silvestres o por cualquier intercambio, solamente pedimos una recompensa a corto plazo y no apuntando a la sostenibilidad como debería ser. Bajo esta necesidad nace Runa, runa en quechua significa persona que vive plenamente, apuntamos todos nuestros esfuerzos a una misión que es lograr el desarrollo sostenible en la Amazonía ecuatoriana. Esto involucra obviamente no solo lograr un ingreso a los agricultores, sino varios componentes. Contemplamos los componentes económicos, sociales, medioambientales y culturales, empezando por el económico porque es el que hace sostenible a un proyecto.

Nuestra estrategia no es fomentar el cultivo de la guayusa, y arrasar o quitar lo que ya está establecido en las pequeñas fincas de los agricultores sino es proporcionar un ingreso adicional, ¿cómo logramos esto? Con una planta que siempre estuvo allí, toda la vida, cientos de años, nuestros ancestros consumían esta guayusa, y tenían una planta de cacao, una planta de café y en medio una guayusa que era transferida solamente por la necesidad del consumo propio del agricultor. Esas familias sentían una diferencia cada vez que tomaban guayusa y se sentían concentrados, se sentían enfocados, energizados. Ahora ese producto es lo que estamos tratando de introducir al mercado, lo cual hemos logrado hasta ahora con éxito, pero no nos podemos olvidar del componente social. Nosotros no solamente buscamos tener, perdón que compare, una empresa con 100 has, siembro guayusa, produzco, vendo y de pronto comparto cierta rentabilidad con el agricultor y soy sostenible y soy responsable. Nosotros partimos de otro principio, de la finca del agricultor, nosotros tratamos de transmitir lo que vamos encontrando respecto a la guayusa en capacitaciones a los agricultores, entonces el agricultor es el real dueño de la guayusa.

Nosotros como empresa no queremos tierras, no queremos empezar a sembrar, queremos generar un ingreso adicional para ellos, eso lo hacemos mediante constante capacitación. Y obviamente si queremos contemplar las otras dos partes, tenemos que pensar en el medio ambiente. Entonces, yo no quiero que la selva sea talada, yo no quiero que empiecen nuevos cultivos de guayusa, yo quiero simplemente que dentro de su chacra, que es el espacio donde cultivan los agricultores, pongamos un poco de guayusa, pongamos una planta de guayusa y eso cada tres meses me dé una rentabilidad, que no

me exija tanto trabajo en comparación de otros cultivos o los monocultivos. Y sin lugar a dudas la cultura es muy importante porque atrás de la bebida de guayusa, del té de guayusa, se encierra toda una transferencia de conocimiento, una cultura que ha sido transferida de generación en generación hasta alcanzar lo que es ahora, una costumbre, un hábito en la gente quichua. Entonces, cuidando esa misión a través de esos componentes determinamos que el producto adecuado y tal vez lo que pueda cubrir esas necesidades de los agricultores, es la guayusa, es familia del *ilex mate*, entonces en comparación con ellos, aquí lo podemos ver, en comparación con ellos tenemos más contenido de cafeína que la hierba mate y un poco menos de contenido de cafeína que el café. Entonces ese rango de contenido nos ubica en una parte interesante, no soy un energizante como tal pero tampoco soy una bebida muy baja en cafeína, entonces si me ponen un camino en el que voy por el medio de las bebidas tradicionales energizantes, y tal vez como un sustituto del café. Otro contenido importante de la guayusa es su alto contenido de antioxidantes, en comparación con el té verde, ustedes pueden ver en la barra desde 1950, en una taza de té. Mientras ustedes hablaban de la industria cosmética me llamaba la atención, una vez entré a una tienda cosmética y hablaban de la importancia de la cafeína, la cafeína en sus productos, se puede y de hecho se ha consultado ya para ver si empezamos a desarrollar proyectos para aprovechar estas propiedades de la guayusa y ponerla con otros productos también.

Entonces, una manera de llegar al mercado, o cómo lo estamos haciendo no es solamente posicionando un producto con beneficios funcionales sino por el contrario debemos poner beneficios emocionales, beneficios que te entreguen algo más a ti como consumidor, entonces trasladamos esto a través del boca a boca, como se ha hecho con la guayusa. Nosotros tenemos un programa de voluntariado que lo hacemos junto con la Fundación RUNA, donde la gente del exterior viene al Ecuador, comparte con nosotros y con los agricultores, llega a sembrar con ellos, comparte con las familias y regresa a los Estados Unidos con un concepto distinto de lo que es guayusa. Él sabe que guayusa no es solamente un té que le brinda concentración, que le brinda energía, sino es un té que mientras lo consume está generando realmente un impacto en aquellos pequeños agricultores.

Hay toda una ceremonia de la guayusa, la gente se levantaba a las tres de la mañana en la Amazonía y, yo he participado de estas ceremonias, son muy fuertes, primero sale el padre o el hombre de la casa, de la familia, empieza a tocar el tambor, luego sale la esposa y empieza a preparar la guayusa, ella tiene cosechada allí una malla y pone en el fuego de la línea y empieza a salir el resto de la familia, sus hijos, entonces empiezan a tocar la

flauta y se empieza a crear esta atmósfera alrededor de la fogata, empiezan a tomar la guayusa e interpretan sus sueños, esto es muy profundo porque de esta manera ellos planifican su vida, entonces dicen no, ahora soñé ají, hoy va a ver problemas mejor voy a quedarme y determinan como va a ser su día, tú dedícate a la chacra, no tú sal a cazar, entonces eso de las tres de la mañana y viéndolo día a día se convierte en una manera de transmitir el conocimiento y es así como el conocimiento llegó en este caso a RUNA en una de esas ceremonias sin saber lo que era realmente la guayusa, sin saber el contenido, ni nada sólo se probó y se encontró primero un sabor agradable que sería el bajo contenido de teínas que es que en los tés fuertes después de que ustedes toman, les seca la boca como sed, para algunos paladares está muy bien pero para otros es como. Sin embargo, la guayusa no ocasionó eso, y después de las tres de la mañana, después de la ceremonia tienes sueño, es decir a los que dormimos en horario normal y de pronto tú te encuentras como muy concentrado, muy ubicado donde estás y empiezas a atar, atar consecuencias de circunstancias que están ocurriendo y problemas también, porque en esas ceremonias cuando se pronuncian y dicen nuestros sueños, en algún momento la guayusa podamos compartir con todo el mundo. Esta oportunidad es la que hemos logrado aprovechar y es la que estamos tratando de promocionar en el mercado. Estos son nuestros productos, tenemos cajas de té, infusión de té, bebidas, son combinadas con sabores puesto que como la guayusa tiene como un sabor muy suave es posible combinarlas con otras hierbas, ya estamos posicionados en el mercado y lo que tenemos que decir es justamente una nueva clase de bebida, pero el reto realmente fue construir una cadena de valor que se aplique a toda la parte comercial y tuvimos que empezar desde cero. Tomemos por favor en consideración que la guayusa que es ahora materia prima nuestra no es nueva, han sido años que ha estado en desarrollo y nosotros estamos empezando a cosechar, entonces hay una diferencia increíble entre, tú vas a una región y encuentras árboles de 30 metros que son guayusa y vas a otros y encuentras de unos tres metros, entonces cuánto es, cuánto tiempo estuvo allí, tú le preguntas a un agricultor y te va a decir, no, mi abuelo, el bisabuelo de mi abuelo y son mil de años, entonces es tan importante tratar de determinar allí cómo lo vamos a hacer y entonces considerando las necesidades actuales del mercado empezar a trabajar con estas plantas pero tenemos que pensar en la demanda futura, entonces nos apuntamos a crear viveros comunales, pusimos cinco viveros en diferentes comunidades y gente de la comunidad aportó a construirlos, nosotros pusimos la materia prima, empezamos a desarrollar y aquí (muestra su Presentación) es como ustedes pueden ver nuestros viveros, que además se caracteriza porque la guayusa no se reproduce mediante semillas, sino es de una manera, tenemos que arrancar un pedazo de la guayusa, del árbol de la guayusa que es una estaca, sembrarla y empezar a ver cómo evoluciona para ver

cuánta mortalidad tenemos sobre cada hectárea, eso hace muy difícil, perdón si los mareo. Pero ahora consideremos la realidad de la gente, tú vives dos horas adentro en la selva, tienes que caminar todo este tiempo hasta llegar a la primera carretera, nosotros asumimos el reto de llevar las plantas a las familias. Yo participé en esas entregas y es tan fuerte el impacto cuando tú llegas a las 6:00 p.m. con un camión que tuvo que pasar un río, que estuvieron diez personas descargando las plantas que ustedes ven aquí. Y la gente, la comunidad está esperando a las seis de la tarde, están mujeres, niños, hombres y todos cargaban la planta de guayusa como abrazando su futuro. Entonces una de las razones por las cuales estoy aquí, aparte de representar a RUNA es generar este compromiso. Hay muchas familias que demandan del biocomercio, que las reglas estén bien claras para que los beneficios sean distribuidos correctamente hacia ellos.

Entonces en el año 2011 mediante este sistema pusimos 450 nuevas has de guayusa en la provincia de Napo, esto representó a 35 000 plantas a 700 agricultores, considerando a un agricultor como una familia, entonces, las familias en el oriente tienen cinco miembros por familia por lo menos, entonces habría que multiplicar ese número por el número de familias para saber realmente cuánto es el número de beneficiados. Ahora si es que vamos a hablar de un tema cultural y vamos a hablar de cómo vamos a manejar todo esto, necesito de una organización, no necesito un pequeño agricultor únicamente, estoy agrupando a miles de familias entonces hay que hacerlo bien y para esto son justamente los retos que enfrentamos legalmente porque ellos están constituidos, son de nacionalidad ecuatoriana, la constitución del Ecuador respalda a estas comunidades, entonces ya no sería necesario crear otra organización; sin embargo si los empezamos a dividir por productores de cacao, productores de café y el empoderamiento que es lo que buscamos se pierde, buscamos de alguna manera a través de la conformación de una personería jurídica y no lo logramos, no nos fue bien, las comunidades percibieron como una presión de la empresa, entonces volvimos a empezar de cero, cambiamos la manera y pusimos sobre la mesa, sobre su discusión cómo vamos a hacerlo con lineamientos de comercio justo y se determinó que una de las maneras más fáciles era a través de un Comité Ejecutivo de Productores, entonces cada comunidad recoge un líder que representa a varias comunidades, son siete ahora los miembros del Comité y esas siete personas son las que están tomando las decisiones, en representación de los demás agricultores. Esto es un paso, obviamente a que este comité se transforme en una persona jurídica, que pueda facturar, que pueda cobrar, que pueda rendir impuestos, que pueda ejercer una responsabilidad legal, pero todo es parte de un proceso. Tenemos en el proceso las escuelas de campo, las escuelas de campo son una capacitación que brindamos a los agricultores en temas de certificación orgánica, comercio justo y

justamente asociatividad, entonces nuestros técnicos van a las comunidades, entran y la comunidad se organiza, una vez a la semana ellos preparan su comida, hacen su cuota, llegan y preparan su pollo y la comida está lista, el técnico llega, les capacita, disfrutan, comparten, realmente evalúan la situación y planifican lo que se puede hacer, esto no lo hemos hecho solos porque lastimosamente la parte legal jurídica para una empresa privada es un poco complicado porque si quiero ser solo una persona social, una empresa con fin social, no voy a poder ser sostenible, al menos el mercado no lo recibe muy bien así, en cambio si por otro lado soy una ONG completa, tampoco, porque la ONG tiene otras limitaciones, no tiene acceso a crédito, es difícil que me presten, que empiece a generar utilidades, entonces nos convertimos en una organización híbrida. Cuando yo hablo de un grupo RUNA no hablo de la exportadora S.A. o la fundación porque me estaría olvidando de mis proveedores, que no son mis proveedores sino son mis socios, pues como se dan cuenta yo no tengo materia prima, entonces están ahora determinando debilidades que yo las llamo fortalezas, solamente si establecemos bien una cadena de valor. Y obviamente la fundación colabora mucho en el tema investigativo, la investigación para nosotros representa uno de los sustentos básicos, cargas más pesadas en el balance porque no existe nada, no existe nada escrito, no existe nada que me diga la guayusa es así, se produce, es una fuerte, fuerte inversión en tema de investigación y desarrollo la que tenemos que hacer, pero lo hemos logrado y ahora son más de 1200 agricultores que son capacitados constantemente en las escuela de campo, eso nos ha permitido sacar la certificación orgánica y la certificación de comercio justo. Yo más adelante voy a ir profundizando en estos temas, pero realmente han sido los pilares que han permitido que RUNA no se descarrile debido a las fuerzas del mercado, pilares como saber que yo no puedo empezar a producir por más que quiera, yo no puedo colocarle un químico que perjudique a la salud y en sí la tierra, el suelo, tampoco puedo coger y decir bueno voy a aprovechar de la fuerza que tengo ahora como empresa y aprovecharme del pequeños agricultor. Entonces ya hay para lenguas y es algo que también quiero mencionar, el biocomercio yo sé que está derivado de muchas convenciones, de muchas dimensiones pero, el mundo ya lo ha pensado, ya existen normas establecidas, ya existe el comercio justo, ya existe la certificación orgánica, ya existe el Certificate para todo hay un certificado.

Desde ya quiero poner a consideración del biocomercio cómo todas estas líneas que ya tienen estándares internacionales que son auditados internacionalmente, cómo se pueden acoplar al biocomercio. Tal vez biocomercio se ahorraría mucho trabajo si observa o toma en cuenta estas certificaciones. Entonces nosotros tenemos que generar un proceso de innovación, si ya sé que estoy invirtiendo bastante dinero en lo que es

investigación para la parte de plantas donde están las familias, sé que entre más produzcan ellos, más van a ganar. Que mientras más despacio, más deficiencias existen en las plantaciones, ellos van a estar mejor, pero también tengo que ver que todas estas plantas pueden solamente transportar y transformar al cliente. Entonces nosotros tenemos un método de compra bien simple, pero muy, muy costoso en términos financieros pero que ha sido hasta ahora uno de los caminos, uno de los puentes que hemos logrado tener con las comunidades. Nosotros tenemos nuestros técnicos de cosecha que son encargados de ir a las plantaciones un día antes de la cosecha, conversan con las comunidades, las comunidades se ponen de acuerdo y dicen bueno ahora nosotros tenemos la disponibilidad de 10 mil libras, bueno hagámoslo así y la comunidad se empodera del asunto, empieza a clasificar las hojas buenas de las malas, empiezan ya a ajustarse gracias a la capacitación que han recibido antes y son capaces de al siguiente día entregarnos ya el té. Entonces vamos con nuestro camión, compramos en ese momento y les pagamos en ese momento, siendo ese también otro factor de éxito para RUNA, lo que muchas empresas hacen es apalancar su flujo de caja entonces, no ok tú me das ahora y yo te pago en un mes. Es fácil para una empresa competir con un pequeño agricultor con ese poder de negociación, pero a dónde nos está llevando, nos está llevando a todo lo contrario de lo que queremos ser, entonces y esta es una de las fortalezas que tenemos como RUNA, que vengan a contar sus problemas desde un principio, de saber que va a haber conflicto cultural respecto a quienes somos, a cómo lo hacemos, pero desde un principio sabiendo los problemas, qué soluciones les proponemos.

Entonces para un agricultor tiene que ser también interesante, no puede solamente sembrar por sembrar, estamos hablando de familias que aproximadamente ganan 840 dólares al mes, más o menos si el cálculo no me falla son como un dólar cincuenta diario que tienen para cinco miembros de familia con sus cultivos actuales de café, cacao, yuca y todo lo que los demás producen, bueno RUNA realmente es la alternativa de un buen precio y eso tiene que estar bien claro desde un inicio. Nosotros decimos cuántas plantas de guayusa tienes actualmente, 30, ¿te interesa tener cien? Sí, bueno tiene un costo y tendrá una rentabilidad en su tiempo, estimamos que en el año tres se gane más o menos solamente \$1090 proveniente solamente de guayusa y obviamente estas proyecciones se basan en un precio justo que fue aprobado por la entidad que es FLO, Fairtrade organization, esta entidad fue al Ecuador verificó empresa en el mercado y determinó 12 centavos la libra, para yo tener el certificado orgánico, perdón el de comercio justo tengo que pagar superior a esto, y superior significa bueno el hiperprecio de 35 centavos que es más del 100% y además establece porcentaje sobre las ventas que yo realice, por ejemplo si de \$100 que ellos me vendan yo tengo que pagarles 15% y se destina a un premio social,

este premio social es mucho más interesante porque no cae al agricultor A, B, C sino cae al Comité Ejecutivo de Productores, este Comité debe tomar la decisión de qué hacer con este dinero, entonces el dinero puede ser 7 000, puede ser 50 000 puede ser 100 000 pero todo puede ser utilizado para una causa en común, queremos una escuela, bien, queremos producir más, muy bien, queremos un hospital, hagámoslo, pero es un fondo al mismo tiempo y solo tienen acceso ellos, sin ninguna presión, más bien no debe haber ninguna presión de parte de la parte privada.

En números, no sé si se ve muy bien, empezamos en el 2010 realmente, en el 2011 ya nos contactamos un poco más y hasta enero del 2012 hemos comprado un total de 107 000 libras de guayusa, de hoja de guayusa fresca, esto representó \$13 000 en el año 2012, pero el ingreso acumulado incluyendo el tema social fue de \$42 000 eso en el plazo de dos años y medio más o menos, sin contar las ventas y compras que se han realizado en este mes. Y obviamente para el tema del procesamiento, la guayusa es débil en el mercado y eso nos dice ser los primeros, entendemos yo en el mundo, en la fábrica concentrada de guayusa, donde solamente producimos guayusa, una fuerte inversión, mucha investigación como había dicho antes pero que reflejan un resultado, un resultado que hasta ahora es muy prometedor, son \$206 000 que hemos vendido para menos de dos años, creo son proyecciones un poco optimistas. Pero como le hacemos, aquí enlazamos nuestra cadena de valor con el consumidor final, con nuestro distribuidor, entonces nuestra estrategia de mercado va a apuntar a los Estados Unidos, porque los Estados Unidos según las estadísticas de mercado, según las tendencias indican un alto compromiso al momento de la compra, compromiso en qué sentido, quiero saber que sea responsable, quiero saber que esté en comercio justo, quiero saber que contemple otros certificados también, quiero saber que hago bien la compra de este producto. Entonces por eso nuestro producto está enfocado ahorita primero en ser especialista. No sé si conocen el Slow Food que es un mercado orgánico, dedicado justamente para promocionar este tipo de productos al cual como va en sí, le está yendo espectacularmente, se diferenció, ahora obviamente ellos venden más caro pero le está yendo súper bien, sus datos en ventas son realmente increíbles, apoyándose en las tendencias, entonces si de alguna manera quiero enlazar el biocomercio con esto es, ok señores tenemos la idea, queremos ser buenos, el mercado nos está pidiendo, aprovechemos esta ola, aprovechemos esta oportunidad para que todas las buenas iniciativas que tenemos aterricen y aterricen en la realidad de que por más complicado se ponga, si ponemos trabas al empresario está bien, estamos cuidando el bioconocimiento ¿pero realmente estamos solucionando un problema? ¿Realmente estamos apoyando a la gente, a las zonas críticas? Entonces nuestra promoción va transmitiendo la parte cultural

como les había dicho en la parte de voluntarios es un buen ejemplo, participamos en ferias activamente, esta feria de Expo TV Nueva York es una de las más importantes, ustedes pueden ver allí es una réplica más o menos de lo que es la Amazonía, queremos hacer un juego con los clientes, bueno pégale al centro con esta cerbatana y si le pegas a centro te llevas una caja de guayusa, entonces no es solamente poner un producto en el mercado simplemente es cuestión realmente de transferir toda la riqueza cultural que existe en una comunidad, que existe en una región determinada – ya se está acabando la batería - estos son nuestros productos que van a Estados Unidos, estamos comparados estamos dentro del aspecto de los tres más competitivos, de los más fuertes. También hay unas fotos (señala la diapositiva), este es Jordan, el hijo de uno de nuestros técnicos, le quiero mucho personalmente porque ha estado con nosotros desde un inicio con el papá de los fundadores y es bonito saber que cuando al principio, cuando entró a trabajar tenía muchas dudas, dudas de, ¿Mis hijos estudiarán? y bueno mis hijos ¿hasta dónde llegarán?, bueno ¿cómo lograré dar de comer a mi familia mañana? y en tres años con nosotros ya tiene un seguro privado, ya tiene el seguro público, tiene ya los años que se van acumulando para su jubilación, entonces esa es la manera realmente en la que se están haciendo diferente las cosas, obviamente es un proyecto enorme y reconocemos y agradecemos públicamente a las empresas que nos han ayudado, está obviamente la CAF, está presente, la Fundación RUNA, el Ministerio de Ambiente también de Ecuador y otro programa, uno nuevo en Ecuador que se llama Programa Crea Ecuador que busca la inclusión de los agricultores y los empleados, ¿cómo? Mediante la venta de acciones de la empresa, entonces si alguna vez yo te hice socio, esto no es una utopía, realmente es una realidad. Yo quiero que tú como productor compres acciones de la empresa y seas dueño y vendas, y al mismo tiempo ganes tus dividendos y ese compromiso enlaza también a los empleados, entonces son 1500 familias que van a comprar acciones, son 30 entradas que tengo actualmente y conforme va a ir creciendo, el número tiene que ser más grande, por lo menos yo tengo proyectado en lo mínimo el 10% de todo mi capital, perdón del capital de la empresa deberá ser trasladado a los proveedores de los empleados. Entonces es así como funciona nuestra cadena de valor, una ubicación más o menos para que entendamos dónde estamos (muestra la diapositiva) este es el mapa del Ecuador, la parte derecha es la región de la Amazonía, nosotros estamos ubicados en esta provincia, esta es la provincia de Napo, las partes verdes, son las áreas protegidas y los puntos rojos son las comunidades donde está Runa, los puntos amarillos son las comunidades parecidas. Si se dan cuenta en el mapa nosotros estamos en el medio del corredor, no estamos atacando las áreas respectivas realmente. Con esto esperamos que en algún momento el proyecto demasiado fuerte como para que me dé alternativas para los agricultores y no penetren en la selva. Solamente en la provincia de Napo

son 157 000 agricultores rurales y solo apenas ahora tenemos 1 500, así es en el gran pastel hay mucho, mucho por incluir y a eso estamos apuntando. Los datos generales son como 120 comunidades beneficiadas, más o menos 1 500 familias beneficiadas, eso representa 7 500 beneficiados, 75 500 Existe obviamente también la garantía de compra de materia prima al agricultor, no podemos olvidar si te digo hagamos esto y de pronto no es, no tiene sentido, eso está aquí. Con respecto a la presentación pagrachu, que significa muchas gracias en quechua, que es el idioma de nuestras comunidades y quisiera solamente terminar mi presentación con una interrogante que tenía respecto al Biocomercio.

Entonces creo que lo primero como les decía sería establecer normativas, políticas, para mí es importante en el Ecuador, o el Ministerio de Ambiente, todavía hay cierta incertidumbre respecto a si la guayusa es de cultivo o es silvestre, como les había dicho la guayusa no se reproduce sola pero espera a alguien la lleva y la ponga en un lugar y la cuide para que crezca, así se ha reproducido todos los años. Entonces, eso es un vacío que en el Ecuador tenemos, definir esto de una vez aunque ya lo tenemos pero debemos concluirlo, también una definición del ente regulador para exportaciones de hierbas naturales. A los inicios cuando hablábamos de cómo hacer bien un negocio, me acerqué primero a las entidades de control, entonces entidad de control ¿quién es la entidad que me regula? Pues no sabían, entonces primero mandaron a localidad que es el que certifica que todos los productos procesados, perdón los productos naturales hayan cumplido con sus normas, pero me dijeron, no, lo tuyo es un producto terminado, entonces no entra. Entonces ¿quién me cuida? ¿Quién me regula? Es la FDA, la FDA es de Estados Unidos, entonces no es competencia de Ecuador, esas son algunas como, ok estamos logrando pero todavía no está claro y la regularización de los nuevos cultivos de guayusa, como decía antes un panelista, nosotros nacimos, entonces para RUNA está en las venas ser socialmente responsable, mantener todos los criterios de Biocomercio y no nos va a faltar nunca nada, pero qué pasa para mañana las nuevas empresas, qué pasa si aquí tenemos un competidor y va y siembra 1 000 has de guayusa, ¿qué es lo que ocurre? Todo el trabajo bueno que se hizo RUNA se puede perder en manos de otra empresa porque el camino está ya abierto, pero yo quiero obviamente marcar las reglas pero no quiero desmotivar la producción porque si estamos hablando de un pacto social, entre más se venda, sea conmigo o sea con otra empresa, el agricultor, el pequeño agricultor se va a beneficiar y el consumidor porque va a tener un producto sano, un producto natural, un producto con todas las certificaciones del caso, que te entrega concentración, que te entrega energía, que te hace sentir bien.

El tema de propiedad intelectual, entonces el futuro de la propiedad intelectual desde la especie en torno a los nuevos productores, ¿qué es lo que ocurre?, si hablamos de que la empresa está invirtiendo, está gastando, está dedicando tiempo al recurso, dinero para producir, para mantener una demanda futura ¿qué ocurre con esa propiedad intelectual? ¿Quién la reclama? Y más allá, el tema del conocimiento ancestral, ¿quién debe llevarlo? ¿El gobierno, los pueblos indígenas? Es difícil pero yo creo que estas preguntas se han planteado hace mucho tiempo y es la primera vez que puedo plantearla así, esto es muy básico, muy principal, saber de todo lo que estamos generando con este proyecto. A través de esta empresa, ¿quién va a ser el dueño mañana?

Las barreras financieras y tributarias, obviamente la ausencia de puentes oficiales de productos derivados del Biocomercio demandan una alta inversión privada que se cruza con el tema de propiedad intelectual, lo que les decía antes; invierto, invierto, invierto para que La legislación tributaria no se aplica a la realidad de los pequeños agricultores, lo que incrementa indirectamente la producción, en el Ecuador al menos es rústico el medio como los pequeños agricultores traen. Ellos no conocen de una factura, ellos no conocen de una liquidación de compras y ellos solo saben vender y cosechar bien sus productos. Pero entonces quienes se encargan, si es que yo evado esa parte del SRI que es el Sistema de Rentas del Ecuador pues me cortan la cabeza. Entonces yo estoy asumiendo un costo que no es mío, pero alguien tiene que hacerlo. Y más adelante cuando los agricultores sean dueños de la empresa, cómo lo habíamos manifestado, ¿cómo va a afectar tributariamente esto a él?, o sea ellos van a tener ingresos, van a tener dividendos, ¿quién va a estar al frente de estas cosas? ¿Cómo se va a hacer cargo? ¿Cómo el gobierno aquí entiende una realidad que está en el campo y no está en los planes? Entonces, como dije al final, tratemos de preservar la biodiversidad y el bioconocimiento pero fomentando el consumo responsable de mercado que garantice el desarrollo sostenible de los pueblos, consumo responsable es saber que yo necesito consumir y estoy demandando y te mando productos buenos y también en la parte privada que es capaz de ofrecer esos productos, y eso quería decir. Muchas gracias.

(Aplausos)

Mauricio Velásquez: Ok, listo. A continuación va a conversarnos Bruno Paladines, va a tratar un tema sobre Proyectos de Biocomercio y Aprovechamiento Sustentable en.... Esta organización donde trabaja Bruno se llama Naturaleza y Cultura Internacional, una ONG interesante trabaja en Ecuador hace algún tiempo y ellos son una institución sin fines de lucro que trabajan este tema también con la UTPL – Universidad Técnica Particular de Loja, que es uno de los centros más interesantes de capacitación superior de Ecuador por

toda la tecnología que tiene para trabajar a distancia. Es una de las universidades que más éxito ha tenido en el país. Adicionalmente quisiera agradecer a Francisco por su intervención anterior. Nos contó un poco la filosofía empresarial de RUNA, que es algo, bueno es un caso interesante en Ecuador porque no solo se preocupan por el aspecto económico sino que vinculan mucho a la comunidad, es decir, tienen en el lado de la empresa incorporado los principios de Comercio, bueno aprovecho también el concepto ancestral de la gente que lo han tratado bastante bien, es un caso exitoso que está sucediendo en mi país. Bueno, adelante.

Bruno Paladines: Bien, yo no voy a hacer una presentación detallada del proyecto, sin embargo quiero tocar ciertos temas conceptuales que creo sirven, digamos, y me parecen importantes en la discusión que se está realizando estos dos días. Quiero dar las gracias antes de empezar a los organizadores por habernos invitado.

Bueno, se trata de un proyecto que está ubicado muy rápidamente en la parte sur de Ecuador, la Universidad Técnica lo hemos visto es nuestra institución Naturaleza y Cultura está trabajando justo en la frontera con el Perú, amigos peruanos en la provincia de Loja, Zamora, Chinchipe y El Cónдор, entonces es un proyecto de aprovechamiento de productos no maderables, que fundamenta digamos losy corrección de los frutos de Palo Santo y que se dio bajo una iniciativa, una experiencia diría yo muy enriquecedora porque hace cinco años fue con la empresa NATURA en Brasil, para muchos entiendo es conocida. Los productos de NATURA se venden en Perú, no sé si será en Colombia pero bueno no se venden en Ecuador, sin embargo NATURA tiene una política bastante interesante de crecimiento y responsabilidad social de imitar. Y bueno, sin entrar en detalles permitió que desde hace cinco años llegue al Ecuador en busca de productos que podrían ser aprovechados en toda la producción de sus cosméticos. Es bosque seco en el sur de Ecuador, compartido con Perú además, le llamamos la región vecina que es toda la costa Pacífica hasta cerca de Chiclayo, un poco más hacia y el sur y bueno prácticamente casi toda la costa ecuatoriana, entonces solo hay tres instituciones que han participado con el acompañamiento e inspectoría de la autoridad ambiental del Ministerio de Ambiente.

Bueno, la primera diapositiva que yo quiero utilizar es digamos de donde partimos y segunda por el tema de conservación, a los colegas de la delegación de Colombia iba a relacionar con esto también porque como estamos viendo nosotros el tema de aprovechamiento de productos no maderables al menos, fundamentalmente quería que nos concentremos en eso, es a través de un enfoque intersectorial que lo vemos fundamental desde una perspectiva de prioridad en el tiempo, o sea cómo tres sectores

que de alguna forma y quizás puede resultar más pertinente para Ecuador, quizás o quizás no, pero ¿cómo sectores que han sido tradicionalmente divorciados, antagónicos de alguna forma, el sector de conservación con el sector de la producción pueden de alguna forma sentarse a trabajar, yo creo que ese es uno de los temas fundamentales, cómo si yo quiero hacer o aprovechar la biodiversidad de un ecosistema que me provee la biodiversidad específica en cada sitio, en cada región, en cada país, puedo yo preocuparme de su conservación y no quiero ser radical en el tema, radical en todo tipo de aspecto amplio porque yo entiendo y de hecho en Ecuador se han creado ahora muchos espacios de discusión por proyecto. ¿Cómo vamos a cumplir los siete principios ya de Biocomercio? Entonces esto fue, sin embargo en Ecuador recién se está empezando a tratar el tema de esta forma intersector, que para mí es fundamental porque es la única forma de empezar a romper ese divorcio y yo digo, eso está presente, siendo pragmáticos por supuesto, conservación es un aspecto amplio porque no solamente estamos hablando de un concepto tradicional muy puro sino temas de integración, de restauración, de conservación, de agrobiodiversidad, de los policultivos, por ejemplo de los indígenas, de los campesinos y que son digamos son una riqueza impresionante, solamente en los grupos de estudio de Ecuador hay una huerta hogar hay más de 70 especies comestibles con algún uso también en medicina, etcétera para reconstrucción, etcétera, entonces ¿cómo estos tres sectores se sientan a pensar en una estrategia conjunta? Yo creo que esa es una de las grandes incógnitas y retos que tenemos y yendo más allá de la exportación como se decía en las presentaciones anteriores y me gustó mucho lo de Gustavo también justamente porque esa es creo una de las iniciativas de LABFARVE que se han hecho ¿cómo esta estrategia de Biocomercio, los varios proyectos de Biocomercio que tenemos dispuestos a desarrollar pueden responder a una necesidad de país, más allá solamente del tema de exportaciones?

Lo que dije hace un momento de alguna forma se traduce en una diapositiva que es básica para nosotros ya aterrizar en el proyecto de Palo Santo, lo que hemos tratado es de trabajar desde el inicio, desde hace cinco años, es en ver cómo podemos integrar los proyectos, digamos de Biocomercio, este es el primero y es el más representativo, de Palo Santo. Como ustedes ven hay tres columnas, tres componentes, de conservación, de investigación e industria con instituciones responsables bajo cada componente y ese es el indicador de las grandes incógnitas y la pregunta que yo tengo para cuando escucho estas iniciativas ¿quién está haciendo la conservación, una cosa es decir que el proyecto de Biocomercio apoya pero otra cosa es diferenciar bien los dones y los responsables de esa conservación, de esa investigación, de esa industria y comercialización.

Entonces, este proyecto siguiendo las palabras de la compañera de Colombia no es de gran impacto todavía pero sí es muy representativo de lo que yo creo que se puede ir logrando si es que desde el inicio piensan ustedes. Entonces allí hay un responsable que somos nosotros, por ejemplo en la fase de conservación, la investigación es para nosotros como el eje medular, central de la propuesta del modelo que tiene dirección hacia los dos lados, investigación no solamente para encontrar usos de transformación, de valor agregado para la materia prima, para esa biodiversidad que queremos aprovechar sino investigación también para generar el conocimiento que me permita hacer un mejor manejo, una mejor conservación de los productos y lo que ustedes ven allí son algunas de las actividades que hemos hecho en conservación, los Planes de aprovechamiento, por ejemplo el uso del Palo Santo y la cosecha está asociado a un área protegida que hemos creado o estamos en camino, ojalá del Ministerio del Ambiente pronto a crear, el tema del aceite fue fundamental, la investigación de la universidad para ver cómo extraemos el aceite a partir de la semilla y no de la madera que crea un riesgo muy grande de deforestación. Entonces, por ejemplo el tema de tecnología sobre la especie, sobre el Palo Santo para entender la ecología de la especie, el comportamiento, y bueno decir qué medidas de conservación tomo.

En el tema por ejemplo ya de industria de aprovechamiento, ha sido fundamental y NATURA consta allí justamente como líder en el tema, es una empresa bastante responsable, ha apoyado mucho en el tema de los incentivos, los estudios de investigación que hemos hecho, ¿cómo ser responsables y entrar y sentarse en esa discusión de responsabilidad? Y un tema claro que también es fundamental en esa misma lógica de pensar integralmente las propuestas que al menos de productos no maderables y aquí no estoy hablando de otros tipos de proyectos de Biocomercio, donde se pueda pues pensar mucho en la parte genética, etcétera que tampoco hemos hecho. Cómo pensamos en incentivos concretos para la conservación y el desarrollo, entonces el acuerdo es una negociación a la final y si bien hemos oído las palabras de Gustavo y de Francisco y es una invitación que ya la hemos discutido mucho, no sé si mucho, pero yo también estoy de acuerdo en que debemos crear un espacio de confianza, ver cómo invitamos a las pocas, al menos en Ecuador no había instituciones que estamos queriendo hacer las cosas. Yo les digo para nosotros fue una sorpresa, yo nunca supe que era un proyecto de Biocomercio tampoco lo sabían los gerentes y quizás tampoco NATURA, sin embargo resulta ser que este es uno de los proyectos de hoy en día en Ecuador representativo del Biocomercio, sin haber entrado a tanta discusión, que digamos es válida, porque deberíamos ser más pragmáticos quizás en estos temas. Hemos sido uno de los proyectos que más ha cumplido con los principios del biocomercio y nos falta un millón y medio de cosas, yo soy

consciente de eso, pero el habernos acercado digamos, entre los tres sectores nos ha permitido ir siendo autocríticos, viendo diferencias, manejando mejor los problemas, los riesgos y corrigiendo errores, entonces esa es la misma diapositiva pero solo quiero insistir en que la investigación y el trabajo de conservación sigue.

Actualmente, por ejemplo estamos concentrados en ver cómo hacemos un trabajo de monitoreo, de las prácticas ya concretas del manejo de área, se está trabajando en nuevos usos, la universidad está trabajando en nuevos usos del aceite, esperemos que el próximo año podamos ya contar con un repelente natural a base de Palo Santo porque no sé si saben pero el Palo Santo ha sido usado tradicionalmente por los grupos en los Andes como repelente natural, entonces estamos ya casi con las investigaciones que aparentemente nos va a dar esa buena noticia pronto. Y algo que también se dijo y que se esconde al tema de investigación en cuanto a la valoración del producto es ¿Cuál es el valor de la biodiversidad más allá del valor comercial? ¿Qué valor tiene para el ecosistema? vinculado esto al tema de trabajar en modelos económicos que nos permitan un paquete sostenible. Desde nuestra perspectiva no pensamos que un proyecto como este debe sustituir a otras prácticas económicas productivas de las comunidades locales. ¿Por qué? Porque en este proyecto es clave, sería terrible que los campesinos ante una oportunidad de mercado infinita digámoslo así, y que descuida temas de sostenibilidad, pueda llegar un día y decir: Bueno yo siembro arroz y ya no Palo Santo, entonces estamos iniciando este año una investigación sobre un modelo económico que nos permita mostrar un paquete sostenible de varias actividades, Palo Santo pero sumado a pescado, sumado a agricultura, sumado a actividades de turismo, ¿cómo podemos pensar en proyectos de Biocomercio que nos den una alternativa sostenible en cuanto a lo económico superando la posición, digamos tradicional clásica de desarrollo igual crecimiento económico, o sea yo creo que es momento de pensar eso también. No podemos, digamos arriesgar los proyectos de Biocomercio solamente bajo un paraguas de crecimiento y de mercado únicamente. Entonces, eso estamos pensando y este proyecto nos está permitiendo, digamos avanzar en ese sentido y bueno estamos pensando en un fondo de conservación también para el desarrollo porque cómo, digamos esa idea de crear un incentivo para la conservación genera también interés por ejemplo de las instituciones locales, de los municipios, del concejo provincial, de la misma cooperación para apoyar en la conservación y aprovechamiento sostenible, esos incentivos deben canalizarse a través de una estructura clara, transparente financiera que le permita a la gente que está interesada el poder apoyar, porque vemos no solamente el fruto y el árbol sino, vemos el subsistema en conjunto y por ende la conservación de esos sitios. Y bueno escuchando digamos, lo que en la mañana yo me arriesgué a, y planteo algunas ideas

para la discusión, que ha nacido, digamos de estos años de experiencia y que en las últimas discusiones a las que hemos sido invitados en el Ecuador nos han parecido importantes. Repito puede ser más relevante quizás para la realidad del Ecuador que está viviendo en estos momento un proceso de transición, bastante importante y profundo y muy severo en cuanto a las exigencias del sector público, a nuevos roles, nuevos retos para el sector público también y para el privado por supuesto, pero sin embargo me parece que podría tener relevancia también para el proceso en general, entonces repito lo que ya dije, cómo planteamos que estas iniciativas se planteen desde un grupo intersectorial identificando responsables, una cosa es decir hagamos y aportamos a la conservación como empresa y fue una de mis observaciones en un taller, es muy difícil que la empresa se preocupe de las actividades de conservación, ya en la operatividad, quizás va a apoyar inicialmente como parte de los retos de la venta del producto en la manera que sea, pero la empresa con mucha seguridad no va a tener las posibilidades, las capacidades ni de estar interesada en desarrollar esas capacidades para apoyar esas actividades de conservación, entonces a mí sí me parece fundamental que identifiquemos esos roles y reforzarlos desde mi experiencia con estos tres componentes.

En el caso de Ecuador y al menos esta es una iniciativa que están haciendo desde el sur, desde estas tres provincias, ya el Ministerio del Ambiente, responsable ambiental, el SETECI que es el ministerio encargado de investigación y el MIPRO, encargado de la producción bajo la coordinación de la Oficina de Planificación del Ecuador y varias instituciones de la sociedad civil, entre ellos nosotros, las universidades, nos hemos sentado para ver de qué forma empezamos a trabajar de esa manera. Respondiendo cómo les repito a esa pregunta, ¿quién hace qué a los demás?

Definición y concepto también quiero me acordé porque esta mañana estaba pensando en lo que decía la colega, no recuerdo el nombre, de Colombia, en cuanto a la definición de concepto, yo diría más abajo, todavía tenemos que definir conceptos más abajo, no solamente definir ya sean derivados biológicos o genéticos, a la final qué es eso para el Ministerio del Ambiente y las otras instituciones. Yo me preguntaría también qué y más que nada cómo bajo el marco del Biocomercio el Ministerio del Ambiente en Ecuador está consiguiendo la conservación, cómo la industria está consiguiendo una nueva forma de hacer industria y digo esto porque si bien es cierto que hay muchísimas empresas responsables hay también muchas que no lo son y bien lo decía también Gustavo hace un rato, cómo las empresas que sí son responsables sentándose junto a un Ministerio o a los encargados de la conservación pueden empezar a pensar el asunto y definir esos conceptos que repito no están claros, yo veo que en el Ministerio del Ambiente todavía

cuesta mucho asumir todos estos nuevos retos en cuanto al uso de la biodiversidad, entonces cómo vamos a plantear la conservación en este gran marco de principios y de nuevos actores que se vienen, lo cual es para mí de alguna forma un proceso innovador. Tenemos como países andinos, megadiversos todos, digamos el gran reto de plantearnos unos marcos de uso sostenible en nuestra biodiversidad, lo que sería sumamente innovador. Yo veo allí un gran proceso de innovación con el solo hecho ya de redefinir la forma de cómo hacer conservación. Repito, lo decía antes, una investigación hacia la industria pero también hacia la conservación en el sentido de participación e investigación, se discute mucho claro en la distribución equitativa de beneficios, pero desde nuestra perspectiva no pueden ser descuidadas ni la investigación, tampoco la conservación. Otro tema es quién impulsa, el sector de la producción y de la conservación en Ecuador yo todavía no siento que eso está finalmente claro, entiendo que el proyecto está en manos, digamos liderado por el Ministerio de Ambiente, por CORPEI (Corporación de Exportadores e Inversiones) pero ese liderazgo todavía debe convocar quizás a actores de ambos lados que están por aclararse muchos temas yo veo todavía allí, ambos en conjunto yo plantearía que puede ser la forma, pero repito ese tema por este acercamiento y a la final también divorcio todavía entre conservación y producción en base a biodiversidad está claro. Y nuestra perspectiva en la experiencia del Palo Santo es que esto va a permitir con toda seguridad enfrentar mejor los riesgos. Sí, yo termino aquí, y quizás dar mayor cumplimiento a los siete principios de la UNCTAD sobre Biocomercio, esa es nuestra perspectiva y base a los resultados que hemos visto, ya a conservación sobre todo a los primeros dos principios que son digamos, fundamentales pero que repito, desde la perspectiva que queremos, tienen que ser declarados roles responsables, digamos claramente mediante el proceso de conservación.

(Aplausos)

Arturo Zevallos: Bueno gracias Bruno y a continuación tenemos a Verónica Lemache del Ministerio de Ambiente, ella es abogada de la Dirección Nacional de Biodiversidad del Ministerio del Ambiente, y bueno va conversar un poquito sobre el marco legal, que como ustedes conocen, es el primer componente de este proyecto regional, también Verónica va conversar un poco sobre los resultados que se han obtenido de una consultoría de Diagnóstico del marco institucional integral del Biocomercio en el país, sobre sus reformas y algunas propuestas. Verónica estas lista, ok.

Verónica Lemache: Bueno, buenas tardes y sobre todo pues dar primero un cordial y sincero agradecimiento a PROMPERU, a la CAF, a nombre del Ministerio del Ambiente del Ecuador, por la invitación realizada y de ésta forma seguir creando nexos de trabajo con la

entidad tanto pública como privada a nivel nacional e internacional. Bueno básicamente nosotros vamos a tocar aquí o dar a conocer a ustedes, el marco legal que hoy por hoy tiene el Ecuador, ustedes entenderán, Ecuador ha vivido un gran cambio desde el punto de vista legal desde el 2008, hemos tenido varios cambios desde la legislación, básicamente la constitución del Ecuador.

Como primer punto, debemos tener en claro que el Ministerio del Ambiente es la autoridad ambiental nacional competente, según lo dispuesto en el artículo 8 de nuestra ley de gestión ambiental, todos los deberes, establecimientos, capacidad como tal, como autoridad rectora, coordinadora y reguladora de temas ambientales a nivel nacional, hace que también se rija por el principio constitucional de cooperación interinstitucional y es ahí a donde queremos llegar con todo el trabajo que estamos realizando a través del proyecto de Biocomercio.

Bueno, básicamente a modo introductorio el artículo 425 de la constitución del Ecuador establece las normas jerárquicas de cómo está establecido en el país, básicamente como primer estamento tenemos la Constitución de la república, obviamente después los tratados y convenios internacionales, posteriormente leyes orgánicas, medida ordinaria, normas regionales y ordenanzas distritales, en este tema básicamente pues nosotros comenzamos a trabajar ya con todo lo que es decisiones andinas, y una de las más importantes es la Decisión Andina 391.

Bueno, también deben ustedes tener conocimiento que el Ecuador cuenta ya con un tema básico que son principios ambientales y derechos de la naturaleza, en el caso específico de derechos de la naturaleza lo que nosotros tratamos es de establecer lo que algunas personas o mejor dicho lo que se denomina en el país, como Sumak Kawsay y el Buen vivir, aunado a esto tenemos los principios constitucionales y uno de los más importantes que es el principio Pronatura, el principio de prevención, precaución, entre los más importantes que podemos resaltar, básicamente por su tratamiento y por la importancia que tiene para nosotros, como Ministerio del Ambiente, de aplicar los mismos en diversos procesos, tanto procesos administrativos sancionatorios o quizás para establecer varios puntos de trabajo con diferentes entidades, o simplemente brindar asesoría, en algunos casos a varias de las organizaciones o comunidades que se puedan encontrar dentro de cualquiera de las 47 áreas protegidas que ahora tenemos hoy por hoy.

Bueno, un tema súper importante para nosotros y que ha costado mucho trabajo en el país, es el reglamento de acceso a recursos genéticos, este reglamento ha venido siendo trabajado a lo largo de 10 años por el país, el año pasado obtuvimos la gran alegría de

tener ya por fin el reglamento de acceso a recursos genéticos. El presidente de la república, mediante Decreto Ejecutivo 905 y publicado en el Registro Oficial suplemento 553 del 11 de octubre del 2011 aprobó por fin ya el reglamento y desde esa fecha tenemos ya un reglamento básico mediante el cual trabajamos.

Ahora, dentro de lo que se establecía como principios ambientales y como los derechos de la naturaleza también tenemos un tema bastante importante para el ministerio que es el Bioconocimiento, el Bioconocimiento para nosotros básicamente está definido o mejor dicho abarca mucho más que el Biocomercio, el Biocomercio constituye una parte o un componente del Bioconocimiento, Biocomercio es el conjunto de actividades derivadas de la biodiversidad nativa desarrollada en conformidad con criterios de sostenibilidad ambiental, social y económica, este concepto aun todavía trabajado a grandes rasgos, representa el punto de partida para el trabajo que está realizando la regional 7 de SENPLADES en la zona sur, donde se está trabajando en un reglamento y puntos básicos referente a Bioconocimiento. El Bioconocimiento para nosotros tiene 3 ejes fundamentales a desarrollar que son:

- El sistema regional de conservación,
- La red de innovación e investigación del Bioconocimiento,
- La industria de bienes y servicios ecosistémicos.

Básicamente éstos 3 puntos son los que se van a desarrollar a lo largo de estos meses, con los cuales el gobierno también busca apuntalar uno de los temas más importantes que están previstos en el numeral 4 del Plan del Buen Vivir que mantiene el país a nivel nacional hasta el 2013, así es, qué más podemos hablar sobre el Bioconocimiento, básicamente se establece que conocimiento para la vida y que está constituido por las teorías, los saberes y las aplicaciones científicas y tradicionales que la sociedad ha desarrollado a lo largo de su historia sobre la Biodiversidad y sus sistemas complejos y auto gestionados, el orden natural y modificar valores donde se realiza y sustenta toda la vida, nuevamente encaminado a lo que sería el Buen vivir, como ustedes entenderán para nosotros el desarrollo de varias de estas actividades que están ya establecidas en el formato constitucional, hace que nuestra constitución sea catalogada muchas de las veces como una Constitución eminentemente verde, por todo lo que busca, es decir, proteger a la naturaleza, hacer respetar sus derechos, establecer o crear, si en caso lo amerita, extensiones, en caso de incumplimiento de varios de nuestros ordenamientos jurídicos.

Bueno, nosotros para el día de mañana se revisará más a fondo una consultoría que se realizó en el país, básicamente para establecer las debilidades o vacíos que tenemos en

norma nacional y a su vez revisada con norma internacional. Los resultados básicos, sólo para dar un adelanto a lo que será la conferencia de mañana, se establece o se definió conceptos de incentivos económicos y barreras comerciales, se analizó alrededor de 16 normativas nacionales e internacionales aplicables a los sectores priorizados que son 3, también se identificó qué incentivos económicos y barreras comerciales existen en la normativa aplicable a los sectores priorizados del Biocomercio y también se identificó los vacíos, superposiciones, debilidades y oportunidades de la normativa que hoy por hoy se mantiene sobre el Biocomercio. Cabe destacar también que la consultoría estuvo planificada desarrollarse en 7 meses, pero por el trabajo y la cooperación que existió de diversas entidades lo logramos sacar en 4 meses, y esto obedece a que nosotros estamos tratando de adelantar todos los procesos para mejorar todo lo que es tiempo, recurso y buscar nuevas oportunidades para desarrollar lo que sería el Biocomercio y el Bioconocimiento.

Y bueno para salirnos con esta pequeña charla, nosotros tenemos en el Ministerio del Ambiente un lema que dice: MÁS GENTE QUE CONOCES MAS GENTE QUE PROTEGES, es básicamente una frase que la acuñamos desde el Ministerio del Ambiente en todos nuestros sectores desde Biodiversidad, cambio climático, calidad ambiental, educación ambiental, que es uno de los ejes también supremamente importantes que mantiene el ministerio. Esto es lo que quería decir, quería dar esta información, sigue el compañero que nos acompaña aquí, gracias.

(Aplausos)

Arturo Zevallos: Si correcto, Wilson por favor tu intervención puntual sobre el tema que estamos tocando.

Wilson Usiña Reina: Buenas tardes, le pedí a Mauricio ser el último en intervenir, básicamente porque como ustedes notarán en Ecuador somos nuevos en este tema, no estamos tan desarrollados como Perú o como Colombia, pero eso no quiere decir que no queramos hacer las cosas bien en todos los ámbitos, por ejemplo he escuchado a Francisco las preguntas que tenía en cuanto a quién sería el dueño de los derechos de propiedad intelectual, obviamente escuchamos también a mi compañera del Ministerio de Ambiente, establecer que tenemos una nueva constitución, todo esto hace que vengamos trabajando y actualmente el IEPI, en el tema de propiedad intelectual, se está trabajando primero en y preservar y tratar de proteger los recursos genéticos, el acceso a esos recursos genéticos a los conocimientos ancestrales, estamos trabajando en un anteproyecto de ley, queremos que éste anteproyecto de ley no salga de un escritorio que

generalmente es así, donde se reúne 5 o 10 personas y sale desde la capital de la república, en este aspecto estamos nosotros, incluyéndome a mí, como funcionarios yendo a las comunidades y no hablando ni siquiera con el jefe de la comuna o con el jefe o teniente político como se le llama allá, sino con la gente que maneje el tema ancestral, que maneja estos conocimientos, para que ellos nos digan que es lo que quiere que este en esta ley, o que quieren que se proteja y que no quieran que se proteja, todo este tipo de cosas se le está haciendo desde aproximadamente, desde hace unos 3 años atrás y este año estamos, la semana anterior culminamos en el Colca con un evento como estos.

Queremos que esta ley, este anteproyecto de ley, porque ni siquiera viene a ser ley, es un borrador de ante proyecto de ley, que trate de cubrir todos estos aspectos, no queremos obviamente interferir, como decía Francisco, con el desarrollo de una empresa, no queremos poner barreras, pero obviamente también queremos que se respete a las comunidades, se respete al ambiente, y a la vez se respete nuestra constitución, y podemos ir más allá, porque incluso hay voces que dicen que el Protocolo de Nagoya está en contra de nuestra constitución, hasta esos son puntos para analizar, en eso estamos, y eso es lo que les puedo informar, porque nos pasaron el papelito que tenemos 10 minutos, muy gentiles. Gracias.

(Aplausos)

Arturo Zevallos: Muchas gracias, bueno para concluir quería mencionar que efectivamente el tema es bastante complejo, han habido muchos cambios legales en el marco legal del país, es una nueva constitución, un nuevo reglamento de acceso a recursos genéticos, la ley de conocimientos tradicionales que está desarrollando el Instituto Ecuatoriano de Propiedad intelectual (IEPI), y bueno todos los temas de mercado, que también han servido, Ministerio de Industrias y producción, han salido nuevos incentivos hacia la creación de mercados, energías limpias, temas de conservación, entre otros, en realidad el trabajo también se ha hecho y hay que reconocerlo casa adentro, en CAF también nosotros tenemos una vicepresidencia de desarrollo social y ambiental, hay una vicepresidencia de sectores financieros y corporativos, y éste proyecto nos ha llevado a coordinar mucho mejor nuestro trabajo, porque es un tema que es transversal a las dos áreas. En ese sentido, tenemos un programa de apoyo a la competitividad, que es de donde se originó la cooperación técnica transfirió a RUNA en su momento y que se está desarrollando todavía, y bueno la dirección de medio ambiente también se ha montado un poco para contribuir, dar algún seguimiento al tema y adicionalmente identificar casa adentro otros proyectos que éste programa, de acuerdo a las necesidades, que han tenido este potencial, entonces, como les digo, es un tema bastante interesante, bastante nuevo,

y por lo cual han visto una diversidad de criterios aquí bastante interesante, como tenemos ya casi nada de tiempo, sólo una pregunta del panel, alguien que tenga alguna pregunta en específico, adelante, si sí nos puede traer el papelito. Bien viene el coffee break que está esperando.

Pregunta del público.

A ver, la pregunta es, es un comentario, ok por un lado existe la preocupación saludable de la estabilidad del marco legal para el acceso a recursos genéticos, por otro existen gracias a instituciones, igual avance en el aprovechamiento e investigación y comercialización de productos que involucran a recursos genéticos ideológicos, se le hace un divorcio entre quienes enseñan las normas en los sectores como instancias aplicarían, la preguntas es: ¿cómo empresarios, ONGs, que mensaje harían a los que diseñan la normativa?

Respuesta

Arturo Zevallos: Si ya bueno, Wilson mencionó algo, ¿Verónica quisieras intervenir?

Verónica Lemache: Bueno, básicamente lo que nosotros queremos es, desde, podemos decirlo desde el gobierno y como representante del ministerio, es que lo que buscamos en este momento es trabajar en forma conjunta con el sector privado, comunidades indígenas, asociaciones, agrupaciones, cualquiera que se puedan denominar, por eso es que nosotros no hablamos de un tema de cooperación interinstitucional, esto no quiere decir sólo entidades del sector público, lo que buscamos es un trabajo conjunto para desarrollar una norma específica, hubo un ejemplo claro lo de nuestro compañero del IEPI: Wilson, es decir nosotros en Ecuador estamos procurando trabajar leyes, in situ, es decir con la gente, con la gente que lo necesita, que necesite desarrollar un marco que ampare su actividad, es por eso que ahora nosotros empezamos en la medida de lo posible, contar con la participación de los sectores involucrados, para trabajar ciertas normas que van en beneficio de las actividades que desarrollan.

Arturo Zevallos: Gracias Verónica

Pregunta del público.

ININTELIGIBLE

Bruno Paladines: Esa es una pregunta para la universidad, en todo caso yo de lo que sé, no sea hecho. Pero, digamos la profundidad de las investigaciones no la conozco, digamos en cuanto a comparaciones con otros compuestos, yo sé que se está haciendo éste

estudio del palo santo, como una base para la producción de un repelente natural, pero yo entiendo que a ese nivel todavía no se ha llegado, sin embargo, yo voy averiguarlo.

Arturo Zevallos: En todo caso, tomaremos su contacto y nos ponemos en contacto con la Universidad de Loja. Bueno, agradecer nada más a todos los panelistas y a ustedes por su atención. Gracias.

(Aplausos)

Los invitamos a un descanso de 15 minutos, agradeceremos que sean 15 minutos, exactos, dado que estamos bastante retrasados con el tiempo. Muchas Gracias

..... (Receso)

Mauricio Velásquez: Bueno para cerrar el día vamos a invitar a la mesa de honor en primer lugar a René Gómez García que va a moderar la mesa. El señor René es ejecutivo principal de la Dirección de Medio Ambiente de CAF. Va a estar también con nosotros Arturo Zevallos que ha estado ayudándonos como EM – CI (maestro de ceremonia) hasta el momento y hemos intercambiado de alguna manera nuestros roles, Arturo es Coordinador del Departamento de Biocomercio de PROMPERU, institución que nos ha ayudado muchísimo a organizar esta disertación. Como moderador principal va a estar Gastón Vizcarra de Candela a quien invito a pasar y además Roberto Duarte que también va a comentar sobre la investigación de plantas, Roberto es responsable de Perú Megadiverso de la GIZ y con fondos de Seco y por último también quisiera invitar a Manuel Ruíz para que haga sus comentarios de cierre de la reunión al final del panel.

Espero como ustedes sin más, quisiera invitar a Gastón para que haga su presentación, una presentación muy interesante sobre las ventas de castañas por la frontera de Brasil que desarrollamos en el oriente del país.

Gastón Vizcarra: Ya los agarro cansaditos, eso es bueno para que no vayan a preguntar muchas cosas. Buenas tardes con todas y con todos, en realidad he tenido la oportunidad de escuchar varias de las presentaciones durante la tarde y se confirma el hecho que este tema de Biocomercio es súper biodiverso. La temática ha sido impresionante y diversa, hemos visto las preocupaciones empresariales, los colegas de Ecuador, la normatividad ecuatoriana, todos los esfuerzos que está haciendo para nutrirse de otras experiencias, y muchas han sido preguntas, muchas han sido inquietudes, muchas han sido posibilidades que están allí frente a nosotros como un potencial, y evidentemente eso es lo que plantea

una propuesta del Biocomercio, que es una propuesta holística de acercamiento de aprovechamiento a los recursos. Ya pasó la época en que importaba la parte productiva económica y luego vino la preocupación social, la explotación de los recursos, ahora también la cuestión ambiental, al final el Biocomercio ha ido recibiendo de todos los esfuerzos de desarrollo que han habido de parte de las sociedades esta responsabilidad de asumir, además de los recurso naturales, un manejo sostenible, renovable, viable económicamente, socialmente aceptable, esto suena a la maravilla y efectivamente, creo que el reto es ese.

A diferencia del resto de los ponentes, yo he evitado, de alguna manera premeditada hacer un publicherri de Candela. Si les voy presentar un poquitito de lo que es Candela – no sé qué hace esta cosita azul (alusión al cursor en la diapositiva) al medio.

Nosotros somos una organización fundada en el año 1989, tengo más de 23 años, trabajamos en las cadenas de valor de productos naturales como procesadores y exportadores, particularmente desde un comienzo estuvimos articulados a lo que es el comercio justo tanto en la certificación que existe FLO con la cual contamos, también somos miembros de lo que es la Federación Mundial de Comercio Justo - WFTO, también tenemos un programa de certificación orgánica, entonces también estamos articulados al tema del manejo apropiado del recurso tierra y somos fundadores, somos parte del Consejo Directivo de la Nueva Ética para el Biocomercio.

Nuestro producto principal, nuestro producto estrella es la castaña amazónica o nuez del Brasil como se le conoce internacionalmente, es un producto proveniente de la Amazonía primaria, silvestre, por lo tanto es un producto forestal no maderable por excelencia. Como les decía, yo lo que he intentado hacer es bajar un poco al nivel más micro de lo que significa la normatividad.

De alguna manera a mí me parece que el Perú ha estructurado algunas cosa que ya ha puesto en práctica algunas normativas y algunos procedimientos para el manejo de recursos naturales que ya están en práctica. En el caso de la castaña esto es una realidad. Entonces yo he intentado aprovechar esta normatividad existente para explicar, porque la normatividad tiene hasta, yo diría, tres niveles, el nivel conceptual, el nivel de la preocupación integral de un país por normar de la manera más justa y apropiada las actividades de su sociedad, donde están los congresistas, donde están los abogados, donde están los grandes pensadores, consultores, en fin; luego viene el aparato del Estado, en términos de cómo se materializa esto en las diferentes áreas donde tenga que aplicarse y por último que es la que yo he tratado de graficar es qué pasa en la práctica.

Tenemos las leyes, efectivamente, tenemos todas las exigencias del caso, pero en la práctica qué sucede, cómo se materializan estas cosas, cómo afecta este deseo que tenemos de que las cosas se hagan bien, en la práctica esto que significa. Entonces esto es una cosa, yo no soy abogado, ni cosa parecida, ni es mi especialidad, ni manejo estos temas, sin embargo he hecho, he tratado de hacer algo que puede ayudarnos a entender, entonces por ejemplo en el caso de la castaña, la castaña está enmarcada dentro de lo que son los productos forestales no maderables, pero la ley forestal en el Perú está en este momento sin aprobar aún, está todavía en debate debido a ciertos eventos que han pasado en el pasado e interpretaciones de la misma; sin embargo en todas las legislaciones que hemos tenido con respecto a estos productos donde yo considero que el biocomercio cae, que son los productos no maderables, el nivel de relevancia, importancia que tienen es mínimo. Es un par de artículos por allí que hice que hay productos maderables, y que tienen que cumplir con cierta normatividad y se acabó.

Toda la ley, y es evidente si uno le llama algo por lo que no es, es evidente que no es importante, productos forestales no maderables, o sea lo que no eres, eso es lo que tú eres, suena extraño pero así está la ley, así funciona y es cierto. Entonces a pesar de que eso es verdad, existe por ejemplo una exigencia de que si estamos hablando de un recurso natural como en este caso la castaña tiene que tener planes de manejo que además debe tener que ser documentos muy profesionales, hechos por especialista, por ingenieros forestales y para lograr esto hay una cantidad de documentación pasando por planos, inventarios, georeferenciación de los árboles castañeros, de todas las estradas de los árboles castañeros, planificación de linderos, un cumplir avistamiento de fauna, regeneración natural, bien es un plan de manejo que en realidad a una persona encargada de manejar este bosque que lo hace tradicionalmente es pedirle bastante, ni los que hemos intentado aumentar nuestros conocimientos en la universidad entendemos lo que nos piden estos planes de manejo. Entonces yo aquí evidencio un poquito, hay un plan de manejo forestal, hay un Plan Operativo Anual, hay un POA, POA - Plan Operativo Anual, que también es exigido a los castañeros.

Para que tengan una idea, un castañero que es un concesionario que ha logrado este año o después de mostrar su producto debe tener ahorita un promedio de unos, entre 55 y 60 años, diría yo casi, esos son los años, entre 50 y 60 años, como promedio de los castañeros, concesionarios, tengo personas que en muchos casos no han tenido oportunidad de ser educadas, formalmente hasta cierto nivel probablemente la escuela primaria, entonces una gran error para mí de la normatividad, es que salvo en el tema de la madera como si fuera repetible en los otros productos, le han pedido lo mismo a

productos que son marginales del bosque, pero bueno es un comentario que yo siempre hago, sin embargo quería mostrarles si bien la normatividad es importante, es sumamente necesario que sea realista lo que se pide porque si no lo que estamos generando son barreras a ser formales, lo que nos invita a ser informales, lo que nos invita a ir por atrás de la ley, porque es imposible cumplir o es muy costosa o sencillamente no la entiendo. Entonces tenemos que ver como esto en la práctica, cuando llega a los estamentos del campo, cierto, con los operadores del bosque tiene que estar en capacidad de hacer esto, y esto para mí es fundamental, para que tenga sentido proponer normatividad nos va a ayudar a hacer mejor las cosas. Inclusive reconocen la autoridad de que la castaña por sí sola no es suficiente para generar suficiente ingreso a los productores de castañas en estas áreas, se ha generado un Plan Complementario de extracción de madera, entonces están autorizados para extraer el recurso madera de esas áreas y eso ha generado también una serie de complejidades del manejo mismo del tema de la madera porque no hay conocimiento si extraer cierto tipo de madera en las áreas castañeras puede afectar la producción y a los árboles de castaña. Entonces no hay suficiente sustento como para evitar ese tipo de situaciones; sin embargo eso es lo que pasa.

Entonces estamos hablando un poco del momento del acopio, ahora este producto está en el monte de Madre, a horas, a veces más de un día de distancia de los centros de procesamiento, ese producto hay que trasladarlo por río, por carreta, a la espalda de uno, en moto, en lo que se pueda, en carretas con tractores van saliendo de los bosques primarios a los campamentos y de allí tienen que salir hasta los centros de acopio y de allí a las plantas de procesamiento. El traslado de este producto, para trasladar un saco de castañas de 80 kilos, la persona que lo traslada tiene que tener la resolución aprobada, el Plan Operativo de ese año por la autoridad y con ese documento tiene que ir y venir y atrás del documento le ponen un sellito en cada garita por donde pasa para decir que su producto es de castañeras.

Nosotros traemos cientos de sacos de más de 150, 200 productores, para cumplir con la ley tenemos que llevar todas estas resoluciones y sellar en todas estas garitas, si es que el señor no se ha ido a tomar un cafecito, para que este producto pueda pasar desde el bosque a la ciudad, no estamos hablando ni siquiera que salga del área de producción. Entonces, sí logramos que hubieran algunas cartas poder para trasladar el producto. Ahora están pidiendo que el mismo castañero tenga que salir con su producto hasta donde lo va a entregar porque dicen que hay productos que no es de ellos. Les digo cuando uno baja a la cancha, cuando uno sale al llano a lidiar con la normatividad y lo que significa acopiar producto de esta naturaleza uno se da cuenta que la normatividad fue

hecha en un escritorio, en una oficina, donde llamar por teléfono o pedir el taxi, o parar un bus es la cosa más simple del mundo pero cuando uno le dice a un castañero vamos, tienes que salir de tu campamento que está a seis horas de la carretera porque vamos a ir a entregar el producto a la planta y eso va a ser un día y medio, quién se encarga del castañal, quien le paga la noche en la ciudad, quién se hace responsable de todo esto. Entonces nuevamente son requerimientos formales para confirmar que este producto es de este señor. Hasta debe tener una copia de su documento nacional de identidad para poder trasladar el producto y el señor está metido en el monte y debe tener una copia, la fotocopia que queda en la quebrada del río, hay que ir hasta allá a sacarla. Entonces, luego ya en la planta de procesamiento, una vez resuelto este tema, debemos tener un libro de registro que parecen esos libros de notario antiguo, de folios, donde hay que anotar cada ingreso de la castaña, no puede ser computarizado, tiene que ser este libro y funciona de esta manera, no podría haber un manchón porque nadie se puede equivocar porque si no, y hay que mantener toda esta información desagregada, para que cuando venga la inspección de la autoridad local a ver que está todo en orden puedan ellos manejar esta información.

Hay un plan de inocuidad que todavía no está en vigencia por parte del SENASA. Y luego, una vez que ya hemos procesado ese producto en la planta de procesamiento y bueno hay que trasladar ese producto a Lima, hay que juntar todos estos documentos con los sellitos y demostrarle a la autoridad que estamos mandando ese producto en un camión y se canjea toda esta documentación con una guía externa de salida del producto de Madre de Dios a fuera de la región, a Lima en este caso, a Arequipa, dependiendo a donde quiera enviar el producto, porque evidentemente no lo van a comprar en Puerto Maldonado, nadie lo va a consumir allí, llevarlo a otros lugares para poderlo vender. Y nuevamente este documento tiene que estar sellado por las garitas de control que hay en la carretera.

Como anécdota yo les cuento una, yo estaba exportando un contenedor de 16.4 toneladas a Japón y le faltaba un sello a uno de esos documentos de una garita en el Cusco, no sellaron ese documento, y por esa razón no me dieron el permiso de salir. Solamente porque faltaba un sello de una garita de un documento de traslado interno, de Puerto Maldonado a Lima, a ese nivel puede llegar de absurdo, no quiero decir con esto de que todo está mal, pero lo que digo es a donde puede terminar la normatividad cuando realmente no ha sido consultada, no ha sido consensuada con los usuarios para que realmente tenga sentido y que contribuya a un buen control del manejo del recurso.

Y aquí en Lima increíblemente nosotros debemos tener un permiso de exportación, entonces con lo que llegó a Lima tengo que presentar toda esa documentación a la

Dirección General Forestal y de Fauna acá en Lima para que me emita un permiso para poder exportar este producto. Primero no había esto, después llegó una Resolución Directoral nada más del Ministerio, diciendo que la aduana tiene que solicitar este permiso para autorizar la salida de cualquier producto natural. Estamos usando la castaña como ejemplo pero esto se aplica a todos los productos que están en una lista de recursos naturales de nuestro país, entonces hay que solicitar este permiso y lo último que nos han dicho y comenzó con dos días, ahora se necesita entre 10 y 15 días útiles para que nos entreguen el producto. De tal manera que si un cliente pide urgente que le mande por avión 500 kilos de castaña porque le falló su proveedor o lo que fuere yo no puedo, no puedo porque estoy impedido 15 días para poder conseguir el permiso para recién exportar. Y aquí si en realidad lo triste es que el 98% de este producto se exporta porque aquí nadie consume este producto, nadie lo conoce, es caro, no somos un país con mucho frío en la costa donde está el mayor poder adquisitivo entonces no hay costumbre de comer este producto, todo se exporta, entonces el hecho de que me pidan permiso o me corran estos plazos es realmente una barrera y lo increíble es que si yo le vendo ahorita 20 toneladas a cualquier supermercado local no me piden nada, no tengo que presentar absolutamente nada, entonces yo digo es una discriminación hacia uno porque si el problema es que lo vendo, si lo vendo ok pídemelo permiso de lo que vendo, pero si solamente me pides el permiso cuando lo exporto, cuál es la diferencia de una venta local de una exportación, igual el producto se está vendiendo, pero no allí está el peligro y seguimos de alguna manera planteando que esto realmente es una discriminación frente a lo que se exporta.

Bueno en el mercado local lo que sí hay cuando el producto es empacado es el registro sanitario, es general y no existe otro tipo de requerimiento. Entonces yo me paseé con mi castañita desde el monte tratando de que ustedes puedan visualizar las implicancias de lo que significa lidiar con la normativa en términos de procedimientos y operaciones. Y una de las cosas más tristes es que todos estos Planes de Manejo y todos estos Planes Operativos son fundamentalmente documentos de gestión administrativa en este medio. Para ellos el Plan Operativo Anual yo digo debería estar asqueroso, sucio y cochino, de tanto haberlo manipulado porque es mi Plan Operativo que tengo que ver todos los días, son documentos que están guardados en un sobre de plástico porque es el documento que se utiliza para sacar el permiso todos los años. No es una herramienta de trabajo porque no se ha adueñado de él, porque lo hace un ingeniero que le cobra por este o se lo hace una ONG que se lo hace de favor porque es parte de su trabajo para la conservación del bosque. Entonces no hay verdaderamente una utilización práctica y realista de un tratamiento de un Plan Operativo, a veces los nombres nos dicen una cosa y la realidad

nos dice otra.

Bueno, aquí están un poco los actores institucionales, está el Gobierno Regional de Madre de Dios, que es el responsable de autorizar y administrar los contratos con los castañeros, bueno acá están un poco las instituciones que tienen que ver con la administración que tienen que ver con la normatividad, el Gobierno Regional, antes era el Gobierno Central el encargado de esto, lo han descentralizado institucionalmente, me parece muy bien; el OSINFOR que es un organismo nuevo que supervisa y fiscaliza el aprovechamiento y la conservación, pero todavía tiene muy poco tiempo en el ámbito, entonces nadie sabe muy bien que cosa exactamente es lo que va hacer el OSINFOR. El SENASA que es el responsable de la vigilancia de los fármacos y alimentos primarios, que es esta ley inocular que les decía que todavía no está y también es la autoridad competente para lo que es la producción orgánica en el país y la Dirección Forestal y Fauna del Ministerio de Agricultura que tiene que ver con los permisos de exportación y que más o menos hemos conversado un poquito durante la presentación. Y aquí yo quería de alguna manera plantear dos temas, uno es el tema de las fortalezas, cierto es que la formalización del manejo de los recursos es importante, es necesaria y creo que hay un paso hacia adelante para poder reconocer, y poder registrar y poder regular el manejo de estos recursos. El hecho de que los Gobiernos Regionales tengan la responsabilidad ahora, al menos en la parte amazónica de sus productos, es una de las responsabilidades, creo que en ese sentido, es oportuno que se vaya descentralizando y que se vaya dando el poder sobre los recursos propios a las áreas de la oferta TLC, el otro tema es que evidentemente esta normatividad busca ser juzgada de manera sostenible de los recursos, eso aquí no está en duda, aquí no estamos cuestionando la normatividad, sino estamos viendo como la hacemos sencilla a la realidad, y por último estos contratos, que ahora son vigentes, son por 40 años, antes eran por 2, entonces si un concesionario tiene 40 años, mantiene los requisitos para poder continuar exportando recursos tiene 40 años libres y renovables, sin embargo, cuando vemos el tema del manejo mismo, hay como siempre, ni personas ni presupuesto suficiente para poder supervisar problemas que puedan darse, de invasiones, de minería ilegal, de tala, de problemas de linderos, en torno a esta área que tiene millón y media de hectáreas más o menos, la gran rotación de personal, los funcionarios son jóvenes, muchas veces no tienen mucha experiencia y rotan muy fácilmente de estos puestos, entonces se pierde mucho el conocimiento.

No hay mucha información de cuáles son las funciones y cuál es la razón de ser de algunas instituciones y todavía, como están en desarrollo, ellos mismos tampoco saben cuál es el alcance de su trabajo. Hay mucha burocracia, mucho papelito, mucho sellito, mucho gasto

en papel, que en realidad no llegan a nada digamos importante, y esto hace que mucha gente quiera manejarse informalmente, y eso genera corrupción, necesariamente así funciona la corrupción, donde hay mucha dificultad administrativa aparece la informalidad y aparece la corrupción.

Comentarles algunos procedimientos que afectan a la competitividad, porque en realidad hacen que uno invierta mucho en algo que no reditúa en valor para los esfuerzos que hace la empresa, y por último esta discriminación manifestada a la actividad exportadora y también una sugerencia, los gobiernos regionales deben saber y participar con los actores de la cadena, pero no es el caso, las mesas de trabajo que existen en muchos casos, particularmente yo noto que el primer ausente es el estado, obviamente el representante del gobierno regional, él primer ausente, tiene mucho temor a que hay mucho reclamo, entonces prefiere no estar muchas veces.

En el caso particular de Perú, el producto madera gira toda una normatividad, trasladar el poder facultad a Lima, sin verse de cerca las políticas propias de este producto, que es una realidad completamente distinta, realmente sugeriría una revisión de procedimientos y certificación administrativa en algunos aspectos, hay mucho trabajo por hacer en las capacidades de los concesionarios de estos productos, para que los planes de manejo constituyan realmente herramientas de sostenibilidad. A nivel subregional, pienso yo, hay mucho desconocimiento de la legislación vigente y una reorganización del comercio internacional sería fundamental. Yo he intentado exportar a Ecuador, mi castaña, envié mi cotización, hay interés, me pidieron este señor de Ecuador, no sé qué documento, nunca pude descubrir donde tenía que ir a pedirlo, nunca pudimos formalmente hacer la operación, porque no sé si había, a quien había que pedir que documento para poder exportar la castaña, eso me pareció increíble, pero así somos en nuestras fronteras, y por último para cerrar porque sé que el tiempo es corto, es importante reconocer que esta actividad es una actividad de escala pequeña, no estamos hablando aca de grandes empresas, nuestros productos son productos nicho, las empresas o los emprendimientos como queramos llamarlo, no van a ser grandes, no van a ser muy poderosos, y si todavía tenemos que lidiar con toda esta dinámica de sostenibilidad, el esfuerzo que tienen que hacer estas unidades que son pequeñas es enorme, entonces hay que considerar eso a la hora de pensar en que la normativa no es pues para una Coca Cola, para una gran empresa de alimentos, es para otro tipo de empresa, muy pequeña, bueno esos es todo. Gracias.

(Aplausos)

René Gómez: Efectivamente don Arturo Zevallos va a compartir sus comentarios con nosotros. Adelante por favor.

Arturo Zevallos: Bueno hemos escuchado atentamente a nuestro amigo Gastón Vizcarra, como Presidente Ejecutivo de Candela. Quisiera comentarles lo siguiente, todavía hay tiempo, PROMPERU como responsable de la ejecución del Programa de Biocomercio, busca priorizar determinadas cadenas de valor, sostenibles, competitivas para el mercado nacional, regional. Una de las cadenas de valor que hoy muy la ha plasmado Gastón, donde nos ha hecho un recuento de cómo se desarrollan los diferentes procesos desde la etapa de recolección hasta la etapa de mercado nacional e internacional. Nos ha enfatizado muy bien que en la parte legal el gran divorcio entre la parte legal que existe para la normatividad en el uso y empleo de estos recursos naturales y la materialización de las cosas. Se observa claramente que las instituciones que intervienen en este proceso no generan una velocidad en sus procesos para que los recursos naturales estén a disposición de los agentes económicos. Esta actividad de la castaña es un importante generador de riqueza para pequeñas y medianas familias, muy ha mencionado Gastón, que es difícil implementar posiblemente algunas prácticas sostenibles en estos negocios donde

Sin embargo el tema del Biocomercio se torna bastante viable puesto que estos pequeños negocios son flexibles. Nosotros como parte de PROMPERU somos conscientes que en la normatividad existen diversos vacíos en este campo, hace dos meses trabajamos con el sector privado, con el Instituto Peruano de Productos Naturales – IPPN, entre otras instituciones privadas en el Perú, Sociedad de exportadores, etcétera, donde invitamos a otros actores públicos, donde pusimos en blanco y negro esta normatividad, esto vacíos institucionales; bueno fundamentalmente debemos trabajar un plan de trabajo donde se ponga de manifiesto una simplificación administrativa, básicamente en tres aspectos, en los aspectos legales vinculantes con respecto al vacío legal que existe entre dos instituciones públicas en nuestro país, estamos hablando de la Dirección General de Salud Ambiental – DIGESA y de la Dirección General de Medicamentos, Insumos y Drogas – DIGEMID. Observamos que el tema de la normatividad para el registro de productos naturales para este campo todavía falta mucho que trabajar y es por eso que estamos planteando un plan de trabajo justamente con los actores privados para poder eliminar los vacíos que pueda existir para llevar a cabo un adecuado marco legal diferente.

Otro de los temas que estamos trabajando, el tema legal de los productos naturales para desarrollar el tema de cadenas de valor es en el tema de conocimientos ancestrales y propiedad intelectual. Consideramos que la actual legislación desanima un poco y no es

viable para los actores privados, este tema de las legislaciones y finalmente el tema de la inocuidad y calidad también debe ser superada. Estos son algunos aspectos que nosotros consideramos de vital importancia. Otro de los temas que también mencionó Gastón y que nosotros también quisiéramos fortalecer es el desarrollo de capacidades de planes de manejo, uno de los temas fundamentales para manejar estos productos forestales no maderables es que las capacidades de los concesionarios debería ser elevada, conocemos que nosotros les exigimos a estos concesionarios llevar a cabo Planes de manejo ambientales para el desarrollo de sus recursos; sin embargo tenemos que trabajar y fortalecer en entrenar a estos concesionarios en estos planes de manejo.

Consideramos que la actual capacidad de los que llevan a cabo este tipo de cadenas productivas, sobretodo en el caso de extracción de recursos silvestres, como es el caso de la castaña, dista mucho de la realidad si no trabajamos en fortalecimiento de las capacidades como por ejemplo en Planes de manejo, no podemos exigir este tipo de reducciones de la normativa. Muchas gracias.

(Aplausos)

Rene Gómez: Muchísimas gracias Arturo. Pasemos el micrófono a Roberto Duarte, también compartirá reflexiones sobre Biocomercio.

Roberto Duarte: Gracias, muy buenas noches. Bueno nosotros como ejecutores, Unidad Ejecutora del Proyecto de Perú Biodiverso que es una alianza entre la Cooperación Suiza SECO y la Cooperación Alemana GIZ, estamos promoviendo ya desde hace algún tiempo junto con las entidades, contraparte, los socios nacionales y de línea regional varias cadenas, hemos tenido hasta nueve cadenas entre las que hemos promovido en la primera fase y ahora en la segunda la mayoría de ellas, como ustedes saben Biocomercio se refiere tanto a cultivos como a productos de recolección, productos silvestres, la mayoría han sido cultivos pero también productos silvestres parecidos a la castaña y que enfrentan una problemática también similar, uno de ellos es la tara. La tara es un producto que crece en la sierra peruana y básicamente tiene dos departamentos, dos regiones productoras importantes que contribuyen casi con el 90%, una de ellas está al sur, es Ayacucho y la otra es Cajamarca, nosotros estamos apoyando en Cajamarca desde hace buen tiempo esta cadena y efectivamente uno de los, digamos, de los problemas, de las dificultades que enfrentan es la formalización de los productores a través del cumplimiento con los planes de manejo. En la tara aún más que en la castaña los planes de manejo no cumplen realmente una función de, en el sentido en el que lo deberían de cumplir, es una formalidad que no necesariamente garantiza la gestión sostenible, el

aprovechamiento sostenible, porque bueno se trata básicamente de pequeños bosques silvestres que están siendo cuidados desde hace mucho tiempo por los productores o también bosques, digamos cultivos que se están plantando y en ese sentido también veo la normatividad que exigen estos planes de manejo.

Hemos apoyado a poder formalizar hasta 250 has que ahora cuentan con sus planes de manejo y bueno a través de todo lo que esto implica como ya explicó Gastón, la georeferenciación y efectivamente todo el proceso que le sigue, efectivamente, una persona cualquiera, una persona con un nivel de educación como existe en el ámbito rural del Perú no está en capacidad de elaborar un plan de manejo y hasta nosotros como dice Gastón se nos hace difícil a veces también entenderlos. Entonces allí viendo pros y contras, por un lado si queremos ver algo positivo a la obligación de elaborar estos planes de manejo podría ayudar a la trazabilidad del producto, por ejemplo esquema de la trazabilidad, control interno, sistema de control interno, allí ayuda, digamos esta documentación que se requiere, pero sin embargo en el caso de la tara tenemos que es un producto, un insumo industrial, pero tampoco el tema de la certificación orgánica ahora todavía no tiene gran importancia. Y por el lado negativo, pero esto podría ser, digamos un tema de gestión pero, sin embargo hay un tema de fortalecer la gestión de los productores y de las asociaciones, pero sin embargo hay que tener en cuenta como decimos es bastante caro, bastante oneroso y mayormente si no hay recursos adicionales, de Cooperación, de ONG o de otros casi no se hace, y eso va al otro punto que refirió Gastón, la corrupción que se genera por no, digamos, o por cumplir de manera no correcta con estos requerimientos, entonces tenemos allí un foco fuerte de corrupción y por lo que nos dicen en la región hay intereses también de que esto no se arregle porque esta corrupción, esta digamos obligación de tener estos planes de manejo lleva pues a que se masifique o que se expendan sin que realmente se hayan hecho según el reglamento y significa una fuente de ingresos para funcionarios corruptos. Esto es un problema, cómo se puede tratar, cómo se viene tratando de abordar el tema y llegar a poner en agenda a través por ejemplo de la CORETARA, el Consejo Regional de Tara, es como decir la Mesa Técnica de los actores de la tara que venimos fortaleciendo Cajamarca, ha hecho de esto un tema y a su vez también hemos promovido la constitución del Consejo Nacional de la Tara que ya es un ente de segundo, tercer o mayor nivel que también congrega a los CORETARA de Cajamarca y a la Mesa Técnica de la Tara de Ayacucho. Este Consejo Nacional lamentablemente quedó un poco truncado, el esfuerzo, no hubo mayor avance pero el sector agricultura se estuvo interesando por él, incluso dio una norma para reconocerlo pero allí ha quedado un poco, entonces habría que utilizar este tipo de por parte de los productores, este tipo de agremiación por parte de los productores y de los

actores para poner el tema en agenda y conjuntamente con entidades como PROMPERU hacer el lobby en el buen sentido de la palabra respectivo ante, bueno y a través del programa también de promoción de Biocomercio para que se pueda modificar y simplificar todos estos procedimientos. Esa sería la recomendación, gracias.

(Aplausos)

Rene Gómez: Muchísimas gracias Roberto. Hemos tenido el privilegio de escuchar tres reflexiones de tres expertos y con una valiosísima experiencia, la primera de Gastón Vizcarra de Candela, que compartió con nosotros esa reflexión, producto de la experiencia y enfocado a su primera parte de la presentación sobre la normativa y los diferentes actores que intervienen en esta normativa y el aparente divorcio que existiría entre ellos, que son los proyectistas, los actores con mandato y aquellos que están a cargo de la praxis de esta normativa y que esa praxis difícilmente se adapta a una ecuación de aplicabilidad y con notaciones que minimizan la actividad que en este caso nos ocupa que serían las actividades de Biocomercio en lo que se refiere a lo que está enmarcado como la actividad no maderable. Cabe acotar que la ley forestal vigente fue aprobada en julio del año pasado, actualmente se encuentra en reglamentación y se hará efectiva su aplicación una vez la reglamentación sea promulgada. Don Gastón Vizcarra también compartió con nosotros esa paradoja que él encuentra entre lo que es la realidad, lo que pasa día a día en el campo con las diferentes visiones que se pueden tener, especialmente desde la capital o desde un oficina y cuan necesaria es, ese cuan necesaria es el conocimiento o lectura de la realidad local. Finalmente compartió con nosotros un balance sobre las fortalezas y debilidades en el ámbito de una muy necesaria actualización, modernización del marco normativo en el Perú. Cabe acotar que esperamos que los reglamentos que se están elaborando en estos días puedan también recoger todas estas opiniones.

Algo que en forma complementaria a la presentación de Don Gastón, permítanme comentarles a ustedes la CAF a solicitud del Ministerio de Agricultura, que es el órgano rector a cargo de la Dirección General Forestal y de Fauna Silvestre ha apoyado la preparación del Programa Nacional de Desarrollo Forestal Sostenible, inclusivo socialmente y competitivo. Esta es una operación de crédito que CAF está poniendo en marcha, en el cual se espera que unos de los principales componentes pues precisamente es este tema del fortalecimiento institucional, la desconcentración de las regiones, el desarrollo de capacidades, además de alcanzar formas sustantivas de equilibrio de producción y conservación; es un programa que está iniciándose, programa en el cual CAF tiene muchas, muchas esperanzas de que se combata al principal enemigo, identificado por todos los expertos y académicos aquí en el Perú en la actividad del bosque, el cual es

la ilegalidad. La segunda presentación estuvo a cargo de nuestro colega Arturo Zevallos de PROMPERU, enfocó su presentación sobre las fortalezas y los esfuerzos orientados a las cadenas de valor poniendo por ejemplo la castaña y la actividad intensa que realiza PROMPERU y la promoción interna y externa de estas actividades. Puntualizó sobre los vacíos en la normativa, los vacíos en el marco legal como barreras para ir más adelante y de una forma más efectiva con el Biocomercio y planteó y compartió con nosotros el desarrollo de un plan de trabajo en una alianza estratégica con el sector privado en el cual esperamos y auguramos que tengan el mejor de los resultados. Finalmente don Roberto Duarte de Perú Biodiverso compartió con nosotros una reflexión muy técnica y muy valiosa, inició su presentación y compartió con nosotros los esfuerzos de SECO y GIZ, especialmente en la tara, tanto en productos silvestres o en algunos cultivos, la importancia del plan de manejo, lo que representa no solamente la elaboración del plan de manejo sino su aplicación, porque ha representado el avance con 250 has inicialmente y todo el apoyo técnico y el tiempo y nuevamente todos los recursos que se necesitaron para llevar a cabo esta experiencia, y qué significaría si uno haría un trabajo de escalamiento sobre ello, también es algo muy importante. Algo sobre la serranía, sobre los instrumentos técnicos, como son la trazabilidad, la certificación, lo importante y oportuno que sería llegar a ellos, muy práctico y también de forma muy consistente es lo que se requiere para llegar a ellos, nuevamente planteo la necesidad de mayores inversiones, para este escalamiento y para el fortalecimiento de lo avanzado, y finalmente también compartió la reflexión sobre el marco legal, especialmente sobre ésta paradoja entre la sobre norma o la sobre normatividad y la ilegalidad, como un instrumento informal de algo que le dé solución, hablo de los diferentes foros temáticos que se vienen llevando a cabo, estructurando tanto en Cajamarca como en Huancavelica y que ella con el ánimo de crear un consenso local que pueda ser leído por los que toman las decisiones, que finalmente vieran el objetivo común de alcanzar un desarrollo sostenible local.

Como resumen diríamos que todos los expositores convergen, existe un consenso muy importante sobre la connotación de competitividad y Biocomercio, estos conceptos están en este tiempo óptimo, en este tiempo singular, en este tiempo tan dinámico del desarrollo del Perú, en el cual todos los actores de todos los sectores tratan de ir lo más rápido posible, y eso es muy importante, es una dinámica que contagia en el Perú, es un país que está viviendo un momento excepcional, pero también, para tener los pies en la tierra es muy importante avanzar con una institucionalidad formal, con un marco normativo que permita asegurar esta sostenibilidad en el tiempo, y todos los expositores también están conscientes de ello y del desafío que representa alcanzar esta institucionalidad formal, para ello hay una agenda que está centrada en los diferentes

modelos de gestión, en el desarrollo de capacidades, en consolidar las alianzas estratégicas con el objetivo común de alcanzar esta sostenibilidad. Si hubiera alguna pregunta vamos a darles el uso de la palabra.

Si Gustavo por favor,

Gustavo Urrea: Yo quería, vimos muy gráficamente la explicación de Gastón, de cómo surge de pronto estas dificultades para poder llevar su producto, pero sería interesante si nos puedes hacer de una manera muy resumida, cómo el ABS puede revertirse en el mismo sentido, a la base de tus acopiadores de castaña por cierto.

Gastón Vizcarra: No llego a comprender tu pregunta, sin embargo, tú me estas preguntando como nos articulamos nosotros con los productores, ¿eso es la pregunta?

Gustavo Urrea: El tema de ABS distribución justa y equitativa, a lo largo cuando tu vendes por ejemplo un producto al Japón, como se da eso.

Gastón Vizcarra: Ya, particularmente en el caso nuestro, nuestro producto no reclama ningún beneficio funcional, no reclaman ninguna particularidad digamos farmacéutica, no estamos utilizando un recurso genético, es un alimento, muy buen alimento por cierto, por lo tanto digamos que no tengo un acercamiento en esos términos al producto ni hacia a la cadena, nuestro acercamiento hacia la cadena fundamentalmente es la trazabilidad orgánica, por lo que reconocemos un beneficio a los productores que están en el programa, tenemos un plan de pre-financiamiento a los productores, ese tipo de iniciativas tenemos y los que están metidos en el sistema del Fair Trade tienen el beneficio del premio del que hablaba, igual que hablaba el colega ecuatoriano que es un premio establecido por el sistema, por otro lado establecemos relaciones individuales con cada productor, tenemos contratos firmados con cada uno de ellos, donde se evidencia la transacción de ambas partes, tanto del que ofrece el producto, como el procesamiento, como los pagos, las cuentas y todo lo que significa la cancelación de la operación, pero digamos que nosotros, y de aquí no solamente como les decía, de repente no es tan representativo para productos que si de alguna manera se diferencian por el tema único del conocimiento tradicional, o del recurso genético no, no es mi caso, no sé si eso responde tu pregunta Gustavo.

Gustavo Urrea: Sí, gracias.

René Gómez: Algunos de los colegas desearía hacer alguna pregunta.

Alfredo Menacho: El tema del ABS es un tema sobre el que se discute mucho y muchos

académicos y muchos investigadores, digamos lo han tratado y lo vienen tratando y uno de los grandes retos es precisamente llevarlo a la práctica y hay que diferenciar un poco como decía Gastón, productos que tienen un contenido, digamos sobre el tema de conocimientos tradicionales y digamos, los principios activos tienen que ver con conocimiento tradicional y recurso genético y otros que son más, caso de los alimentos, nosotros tenemos un caso también de aguaymanto, que es *Physalis Peruviana* y también lo conocen en Colombia, una empresa en Cajamarca que justamente la UEBT, lamentablemente no está María Julia Oliva, sino ella podría contar un poco al respecto, les estaba haciendo un análisis de cómo se viene aplicando el principio tres, el Biocomercio con la distribución, digamos en fase de distribución, los acuerdos; hay cosas interesantes que han salido allí pero también es el caso dado que es un alimento, básicamente el aguaymanto no entra digamos, a tallar en el tema de acceso a los recursos genéticos, es más distribución antes que acceso. Hay expertos como Manuel Ruíz que de hecho nos podrían explicar mucho más sobre esa pequeña diferencia pero creo que es importante lanzar más y más a la fase de llevar a la práctica el concepto.

Pregunta: (Gran Parte Ininteligible, no hubo micro) El tema del que quería preguntar acerca de la rigidez y de la normativa y las necesidades de industrializar algo por ejemplo yo me atrevo a decir que es preferible tener proyectos de biocomercio de castañas, tara o palo santo sin un plan de manejo, ver que la realidad no está bosques secos, maíz, la tara que en los últimos bosques andinos de Ecuador, Colombia, Perú, o la castaña, lo que quiero decir es qué prefiero yo como ministerio de ambienteYo prefiero iniciar proyectos de Biocomercio aunque sea sin la reglamentación todavía completa, o en proceso, a iniciarlos con semejantes en los últimos bosques andinos, y la Amazonía es muy dócil peroYo creo queEn Ecuador queda 5% de bosque seco andino.....y el estado no puedeTodos los están destrozando el suelo.....**todos** los permisos para exportar y no hay una reglamentación mínima que digahablamos de biodiversidad pero qué está pasando en otros temas bioambientales o sino se está poniendo la misma fuerza que son sumamente importantes por ejemplo, como el tema agua..... son elementos para la discusión..... porque la normativa en proceso a medida que se van adquiriendo capacidades, posibilidades económicas para hacer planes de monitoreo, de biodiversidad Si uno utiliza los criterios..... De teoría genético antes de hablar ojalá la información de acá a unos cinco años..... más en un proceso en que sino no podremos empezar un actividad por la amenaza, repito que estostiene el ecosistema.....en los bosques andinos es extremadamente amenazado..... los poquísimos que quedan

Rene Gómez: Bien gracias ¿Alguna otra pregunta? Creo que nos queda consultar a don Manuel Ruíz y ya está.

Mauricio Velásquez: Antes de responder la pregunta queremos agradecer a René y su panel con un aplauso por favor.

(Aplausos)

Mauricio Velásquez: Bueno hemos escuchado muchos conceptos y en suma adelantándome al resumen que haga Manuel, las realidades no son muy distintas en nuestros países, enfrentamos probablemente los mismos problemas, quizás estrategias a nivel de políticas o de creación de políticas de los gobiernos son quizás de alguna manera un tanto distintas pero buscando los mismos objetivos. Es cierto nosotros estamos a través del proyecto Perú Biodiverso, proyecto GEF –CAF tratando de llenar esos vacíos, Bruno mencionaba, oye es preferible hacer o promocionar experiencias o iniciativas de biocomercio antes que no hacer nada. Ahora todas las experiencias que se han presentado acá son experiencias que tienen digamos, como filosofía el Biocomercio, probablemente no están formalizadas como tales pero en definitiva es sí. Y estamos trabajando, los proyectos que estamos apoyando al desarrollo del Biocomercio en la región es parte de nuestro trabajo y de nuestros objetivos como tales. Sin más antes de clausurar esta primera sesión quiero dar la palabra a Manuel Ruíz para que nos haga un resumen de lo que él ha visto y un comentario adicional que puedas tener.

Manuel Ruíz: Bueno es un poco tarde, no voy a tomar mucho tiempo más con estos comentarios finales que voy a hacer. En realidad creo que como parte de cada una de las sesiones de la mañana y de la tarde y luego con los resúmenes que han hecho los moderadores de las diferentes presentaciones han quedado creo más o menos reafirmados algunos de los puntos que se han ido mencionando a lo largo de cada una de estas presentaciones.

Entonces, lo que yo he tratado de hacer es simplemente encontrar a alguno de lo que yo llamaría los puntos críticos o los elementos comunes que han ido saliendo de la discusión y de los intercambios que se han tenido al momento del debate y tomando nota también de algunos de los puntos que recurrentemente se han ido planteando en las distintas presentaciones que se han hecho. El primer punto que destaco y que es más o menos evidente es que hay un mercado creciente en campo de lo que son productos en varias áreas donde la biodiversidad juega un papel fundamental, específicamente se han tocado entre otras, lo que son los cosméticos, los fármacos, las energías alternativas, lo que son los componentes biológicos agrícolas, productos

energizantes, alimentos. He allí un gran potencial para hacer negocios en términos generales en estos campos pero no solamente hacer negocios sino también por ejemplo generar procesos importantes de innovación tecnológica propiciando investigación y desarrollo y allí todos los bio, bionegocios, biotecnología, en informática, en semi procesamiento de distintos productos de la biodiversidad creo fundamentales y están relacionados con lo que es el Biocomercio. La generación de innovación asociada también a lo que es propiedad intelectual y que es un tema que no se ha tocado con tanta profundidad pero creo que es importante en esta materia y los procesos de capacitación interna en el ámbito nacional y ciertamente como repito la generación de riqueza, estos negocios, estos bionegocios generan riqueza y riqueza en términos amplios, es decir riqueza que llega a muchos actores dentro de estos procesos de generación. Hay ciertamente una ironía y se ha mencionado en más de una oportunidad, por un lado tenemos a nuestros países promoviendo de manera bastante intensa lo que es la investigación y el desarrollo y el Biocomercio también a través de estrategias, de planes nacionales, inversión de recursos públicos, de cooperación en proyectos de biocomercio pero en paralelo a estos procesos, además hemos visto que están en estos programas con estas políticas, encontramos estas ya recurrentes y famosas barreras legales, de las cuales se ha hablado bastante y que son barreras que en realidad nos estamos autoimponiendo y hay que ver de qué manera podemos revertir ese proceso para no caer en las dificultades que desde la mañana se vienen mencionando en las distintas presentaciones que se han hecho.

Una cosa que me pareció interesante es que se hace mucha actividad de biocomercio y varios de los ejemplos el día de hoy lo han demostrado, a veces inconscientemente, es decir se presentó el caso incluso de la guayusa en Ecuador, donde en realidad nos enteramos después, estamos haciendo biocomercio pese a que tienen esta visión que incorpora muchos de los principios que están relacionados con la realización de actividades de Biocomercio. Entonces hay Biocomercio si se quiere consciente o inconsciente pero que se está haciendo ciertamente. Los ejemplos que hemos visto son principalmente ejemplos a nivel de recursos biológicos o derivado de los recursos biológicos, en el caso que vimos en la mañana de Colombia en particular había sí un trabajo mayor en actividad biotecnológica que también puede ser un área en el que el Biocomercio se centra, pero principalmente estamos creo, centrándonos en actividades que se realizan con productos biológicos y productos derivados y algunas de estas actividades se hacen, digamos siguiendo con mucha más rigurosidad lo que son justamente los principios de Biocomercio, con certificaciones, marcas, autorregulaciones, siguiendo los propios criterios de certificación de UEFT, etcétera, etcétera, y otros que no

necesariamente siguen todos estos procedimientos de forma tan rigurosa, pero que igual están, digamos encaminados dentro los parámetros generales de lo que significa hacer Biocomercio, que es en términos generales hacer negocio con biodiversidad tomando en cuenta principios de equidad y justicia, conservación que están establecidos en el Convenio sobre la Diversidad Biológica. Entonces la idea de que hay negocios conscientes y a veces no tan conscientes están haciendo Biocomercio me parece importante.

Uno de los elementos que me parece ha saltado en varias de las intervenciones que se han hecho es que ciertamente las actividades de Biocomercio conscientes o inconscientes van más allá de lo que significa únicamente el entendimiento comercial y la necesidad de generar riqueza en términos económicos. Hay una preocupación importante vinculada a lo que significa conservación de medio ambiente, equidad en la distribución de los beneficios, la búsqueda de fórmulas de sostenibilidad en estos emprendimientos y en ese sentido, también algo que caracteriza, me parece a los distintos ejemplos es que se trata de emprendimientos relativamente pequeños, pequeños más allá que pudieran tener socios importantes, de envergadura en términos económicos, uno de los casos que se presentó y no recuerdo cuál, incluye una asociación con una empresa NATURA, brasilera, una empresa muy, muy grande, una transnacional, enorme en realidad pero en general los negocios que se hacen en el campo son en términos generales relativamente pequeños y esto me parece que también es interesante en términos de los impactos que se generan que además creo que también es relevante cuando pensamos en el tipo de regulación que se va a aplicar y en eso voy a entrar en un segundo.

Y entro ahora un poco quizá repitiendo ya alguna de las cosas que se han reiterado pero me parece que es un elemento importante que debe quedar de este taller, de esta reunión es que en la actualidad, por lo menos hoy por hoy, hay barreras importantes en lo que es las actividades de Biocomercio y la Decisión Andina 391 es vista como una de estas barreras con respecto de las cuales o con las cuales estos negocios y estos emprendimientos tienen que lidiar, algo que no se ha mencionado pero que en las instituciones el tema de ABS se menciona con regularidad son los costos de transacciones, es decir lo que cuesta hacer una actividad más allá de lo que son los términos económicos, los procedimientos administrativos que hay que seguir, el tiempo que me demora obtener un permiso, los costos de oportunidad que se pierden, etcétera, etcétera, son características que de alguna manera imponen la Decisión Andina 391 y posiblemente tengamos que lidiar con este tipo de costo adicional cuando el protocolo de Nagoya entre en rigor de aquí a algunos años diría. En ese sentido se viene un escenario complejo, lo dije en mi presentación

En la última presentación que se hizo sobre la castaña se dijo algo, se dijeron varias cosas que me parecieron interesantes pero hubo una que especialmente me llamó la atención es que la realidad de las actividades de Biocomercio no logran ser aprendidas de manera adecuada por las distintas regulaciones que se están imponiendo. No solamente en el acceso a los recursos genéticos sino incluso regulaciones que teóricamente tendrían que ser aplicables a este tipo; me refiero en el caso del Perú de hecho que puede ser lo mismo en otros países, me refiero a la legislación forestal, aplicable en todo caso a recursos no maderables del bosque en este sentido, entonces las normas que tienden a no ser aplicables a esos supuestos que pretenden regular. Hay esta suerte de necesidad de forzar los supuestos para que calcen dentro de lo que la norma pretende regular y esto genera una tensión evidente, genera frustraciones, genera problemas y todos estos costos de transacción que además se van sumando al del propio emprendimiento.

Una cosa que es también es creo sintomática en la mayoría de nuestros países es que si uno va a las autoridades a buscar respuestas sobre preguntas muy concretas, no las encuentra, no le dicen cuál es la respuesta a este problema, lo derivan a otras autoridades que tampoco le pueden dar respuestas. Entonces en este escenario creo que las barreras que impone la legislación actual exige algún tipo de revisión y de ajuste para poder justamente servir como herramientas promotoras de estas actividades y de hecho esto y se mencionó también pues genera una serie de efectos perversos y hay varios que se mencionó, promociones uno de ellos, pero la pérdida de oportunidades, la pérdida de mercados, la pérdida de posibilidades de generar beneficios a poblaciones, además usualmente vulnerables, son algunos de los problemas que estas normativas y regulaciones excesivamente restrictivas a veces imponen.

Hemos visto también que los distintos emprendimientos en Biocomercio son muy variados, una única aproximación a las actividades de Biocomercio, probablemente no resuelva muchas de las dificultades que ya cada uno de estos ejemplos de emprendimiento que están descritos, están planteando. Y finalmente, creo que a modo de pregunta y de alguna manera se han esbozado ciertas respuestas es cómo logramos equilibrar la regulación con la promoción. Creo que nadie de aquí pretende que no haya regulación, hemos visto que para el caso sobretodo de toda actividad de Biocomercio que tienen un impacto directo en conservación es importante tener regulación, el tema es qué tipo de regulación vamos a aplicarle a este tipo de actividades. Y que sean regulaciones, que en todo caso también vengán acompañadas de incentivos adecuados para poder promover estas actividades, entonces ese equilibrio es difícil de lograr, creo que en este momento por lo menos no tenemos esa situación de equilibrio y hay que buscarlo. Y en

ese sentido dos recomendaciones muy generales y más o menos obvias, igual la menciono, la necesidad de contar con procesos participativos, adecuadamente participativos, en términos de los actores que son parte de estos procesos normativos, creo que es fundamental y algo que hace algunos años, con lo cual algunas personas están trabajando, cómo generamos normas legales que estén fundamentadas en la realidad y en bases técnicas concretas o en bases técnicas, simplemente. Creo que ese es un reto de varias de nuestras políticas y varias de estas normas, se repitió en el ejemplo de candela y lo tengo aquí, que las normas que se generen estén fundadas en la realidad, no sean simplemente normas que se pretenden plantear en mundos más o menos ideales y al momento de llevarlas a la práctica se generan frustraciones muy, muy serias y en la mayoría de casos, la imposibilidad absoluta de que sean aplicadas. Entonces con esto imagino que el día de mañana saldrá algunas respuestas y se seguirá profundizando en algunos de estos temas y con esto yo termino. Gracias.

(Aplausos)

Mauricio Velásquez: Dicen que no hay envidia sana pero la verdad es que yo envidio la capacidad de síntesis que tiene Manuel que nos ha dado a conocer haciendo un mejor paquete de lo que hemos estado discutiendo, o conversando el día de hoy, para evitar la palabra discusión. Ciertamente en su análisis menciona que no solamente hay un tipo de Biocomercio, hay varios tipos de Biocomercio y probablemente necesidades dependiendo de las propias cadenas y más aún cuando el biocomercio no solo habla de desarrollo y bienes sino también de servicios y servicios es un animal totalmente distinto y que tenemos que ir adaptando esas estrategias para poder atender algunas otras iniciativas de negocios como por ejemplo el ecoturismo, turismo sostenible que definitivamente también contribuyen con la conservación, entonces, pero bueno ya tendremos bastante tiempo para conversar sobre esto mañana, bueno no tanto pero en todo caso con esto quisiera dar por concluida la sesión de hoy. Los invitamos a pasar al frente, al hotel Atton, tenemos un coctel para relajarnos un poco más y hablar ya de cosas más mundanas, más terrenas y agradecerles muchísimo su presencia, su atención y el esfuerzo que han puesto pues en soportar a Gastón, perdón a Gustavo después de ese rico almuerzo que tuvimos y que sí veía alegría y cosas más también, en todo caso doy realmente mi agradecimiento en nombre de CAF y de PROMPERU por el esfuerzo que han hecho y por su presencia. Muchas gracias, hasta mañana.

(Aplausos)

