

Informe Final

Identificación de temas puntuales en materia de acceso a mercados

Consultor:

Econ. Arturo Zevallos Pérez

*Comisión para la Promoción de las
Exportaciones - PROMPEX*

Setiembre del 2005



Índice

Introducción

1. Mercados de los productos de la biodiversidad en el Perú.

1.1. Sectores económicos productivos participantes.

1.1.1 Sector de ingredientes naturales para la industria cosmética, farmacéutica y alimentaria.

1.1.2 Sector de acuicultura.

1.2 Crecimiento de los mercados.

1.2.1 Mercados locales.

1.2.2 Mercados nacionales

1.2.3 Mercados internacionales.

1.2.3.1 Ingredientes naturales para la industria cosmética, farmacéutica y alimentaria.

1.2.3.2 Acuicultura

1.2.3.3 Productos orgánicos

2. Institucionalidad existente en el Perú.

2.1 Relativas a la promoción de exportaciones y facilitación al comercio.

2.2. Relativas a las negociaciones, tratados y políticas comerciales internacionales.

2.3 Relativas a las autorizaciones de exportación de productos de la biodiversidad.

2.4 Relativas al uso y aprovechamiento de los recursos de la biodiversidad.

- 2.5 Relativas al desarrollo de ciencia, tecnología e innovación tecnológica en biodiversidad
- 2.6 Relativas a compañías certificadoras y de gestión de calidad
- 2.7 Relativas a asociaciones de productores y organizaciones empresariales de la biodiversidad más representativas.
- 2.8 Relativas a universidades y sus centros de investigación
- 2.9 Reflexiones sobre el marco institucional existente

3. Barreras internacionales al comercio de los productos de la biodiversidad.

3.1 Problemática y/o cuellos de botellas a nivel general que afectan el desarrollo del comercio de los productos de la biodiversidad

3.2 Barreras en los mercados internacionales

3.2.1 Barreras Arancelarias

3.2.1.1 Estados Unidos

3.2.1.2 Unión Europea

3.2.1.3 Japón

3.2.2 Barreras no arancelarias

3.2.2.1 Estados Unidos

3.2.2.2 Japón

3.2.2.3 La Unión Europea

4. Patentes y Biopiratería

4.1 Biopiratería

4.2 Relevancia de la Biopiratería y las patentes

4.3 Actividades para prevenir y enfrentar la Biopiratería

5. Conclusiones y Recomendaciones

Bibliografía

Anexos:

Anexo 1. Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres – CITES

Anexo 2. Relación de personas entrevistadas

Anexo 3. La Comisión Nacional de Prevención de la Biopiratería en el Perú

Anexo 4. Criterios que se tomaron en cuenta para seleccionar sectores y productos.

Anexo 5. Estadísticas de Productos de la Biodiversidad

Anexo 6. Conceptos básicos sobre sistema arancelarios.

Anexo 7. Demanda internacional de Ingredientes Naturales y Acuicultura

Anexo 8. Régimen legal de las Comunidades Indígenas y Normatividad sobre regimenes de propiedad intelectual



Introducción

El presente informe constituye el documento de consultoría formulado para la actividad 3 del Proyecto CAF – GEF, orientado a la identificación de las barreras al comercio internacional que afectan a productores peruanos para la exportación de productos de la biodiversidad a los mercados principales (Europa, EE.UU. y Japón). Las barreras que se identifican son de carácter arancelario o no-arancelario, registros especiales, permisos sanitarios, patentes, etc.; asimismo la consultoría aborda el tema del bioterrorismo y los alimentos en EE.UU.

El estudio recoge los resultados de un conjunto de entrevistas empresariales y visitas a instituciones públicas y privadas involucradas en el desarrollo del comercio de los productos de la biodiversidad (Biocomercio), las cuales aportan valiosa información de acceso de mercados que se utilizan a largo de toda el documento. Es coherente comprender que de acuerdo al amplio portafolio de productos que la biodiversidad involucra, el estudio enfatice su enfoque de acuerdo a sectores, subsectores específicos y grupos de productos ya priorizados con antelación por Biocomercio¹; en ese sentido a fin de no seleccionar estos últimos en forma unilateral u arbitraria y teniendo en cuenta que no es propósito de la consultoría desarrollar criterios de selección, el estudio recoge los resultados obtenidos de la selección de sectores (llamase cadenas productivas de Biocomercio) del Programa de Facilitación de Biocomercio - BTFP² (en el capítulo primero, se hace referencia a la metodología de este programa), los cuales son aplicados por el Programa Nacional de Promoción del Biocomercio en el Perú - PNPB (el Programa desarrolla y define sus objetivos y actividades en función a estos sectores priorizados, en ese sentido se considera importante que este informe se encuentre formulado de acuerdo a estos mismos lineamientos).

¹ El Programa Nacional de Promoción de Biocomercio Perú ha priorizado sectores productivos, a fin de optimizar sus actividades de promoción y capacitación.

² BTFP – Biotrade Facilitation Program. Programa de Facilitación al Biocomercio, liderado por la Iniciativa Biotrade de la UNCTAD, la Corporación Andina de Fomento – CAF y el Centro de Comercio Internacional – CCI. Cuenta también como socios estratégicos al Centro Holandés de Promoción de Importaciones de países en desarrollo – CBI, el Centro Suizo para la Promoción de las Exportaciones – SIPPO, entre otros

Basándose en lo anteriormente expuesto, la consultoría ha priorizado dos cadenas productivas y sus productos correspondientes utilizando la matriz de priorización de productos del PNPB a través de la metodología BTFP. Estas dos cadenas productivas son la de ingredientes naturales para la industria cosmética, farmacéutica y agro alimentaria y la de acuicultura, que constituyen los sectores productivos participantes del PNPB. Existen otros sectores no menos importantes, dentro de la biodiversidad, tales como el de zootecnia, forestal, etc. en los cuales el PNPB ha desarrollado talleres y programas de capacitación, sin embargo estos no han sido aún analizados por la metodología BTFP, por lo que no se han definido metodológicamente subsectores y grupos de productos específicos; en ese sentido, no han sido considerados por esta consultoría.

Por otro lado, se considera que el estudio debe servir de utilidad práctica e inmediata al PNPB en el desarrollo de la prestación de servicios de asistencia hacia los bionegocios. Asimismo, es importante mencionar que el documento, presenta dos capítulos de introducción al tema de acceso a mercados: 1.- Mercados de productos de la biodiversidad en el Perú y 2.- Institucionalidad existente en el Perú; sobre lo cual, aún cuando no constituyen el objeto ni los requerimientos de los términos de referencia, permiten entender mejor los conceptos y términos empleados, en ese sentido se ha incluido información relevante y no se han profundizado determinados cuadros y estadísticas. Por otro lado es importante recalcar una gran limitación en cuanto a la obtención de información estadística tanto nacional como internacional de productos y mercados (oferta y demanda) de la biodiversidad. En primer término afirmamos que los productos de la biodiversidad aquí estudiados, salvo la maca, uña de gato y peces ornamentales, no cuentan con partida arancelaria única (código de clasificación de diez dígitos para la información estadística de comercio exterior y determinación de niveles arancelarios para acceso al mercado) lo que hace difícil brindar información estadística y arancelaria precisa y específica, en ese sentido se recurre a “grupos de partidas”, que reúnen a muchos bienes, que no necesariamente representa con exactitud el bien estudiado. En segundo término, el proceso de identificación de estadísticas internacionales para los productos estudiados tiene una gran limitante, la cual es la no uniformización de las partidas arancelarias a nivel de 10 dígitos, por lo que es imposible obtener datos

exactos a este nivel precisión, reservándose la información a nivel de 4 o 6 dígitos, por los que también en estos casos no es posible determinar estadísticas de importación internacional específicas (en algunos casos se cuenta con cifras aproximadas y estimaciones de mercado), no reflejándose con precisión el producto estudiado; esto aunado que debido a la mega diversidad de los países andinos, y en los cuales el Perú también forma parte, los productos que comercializamos dentro de los sectores priorizados son aún poco conocidos³ a nivel internacional, por lo que no se encuentran registrados en sus aranceles nacionales a nivel de 10 dígitos. Otro elemento es la actualización y la disponibilidad de información estadística internacional confiable sobre este tema que dificulta la presentación de cifras; sin embargo, sin perjuicio de estas limitantes la consultoría presenta cifras estadísticas del comercio peruano de estos productos y cifras del Sistema de Información Estadístico Mundial “World Trade Atlas”⁴.

Finalmente, señalamos que el estudio profundiza su enfoque a nivel de la identificación de barreras, obstáculos y otros desincentivos que se presentan en el mercado internacional para la comercialización de los productos peruanos de biodiversidad y no a nivel de las limitantes locales, subnacionales (regionales) y nacionales que impiden el desarrollo del comercio, por cuanto no constituyen los términos de referencia de la actividad 3.

³ De acuerdo a versiones de consultores internacionales consultados del PNPB, Sr. Klaus Duerbeck, Consultor CBI y UNCTAD para Biocomercio.

⁴ Sistema de Información Estadístico Internacional con información actualizada de los principales mercados mundiales, disponible en las oficinas de la Comisión para la Promoción de Exportaciones – PROMPEX.

1. Mercados de los Productos de la Biodiversidad en el Perú

1.1 Sectores económicos productivos participantes

El Programa Nacional de Promoción del Biocomercio en el Perú – PNPB es el conjunto de líneas estratégicas orientadas al desarrollo del comercio y la inversión de los productos y bienes de la biodiversidad nativa teniendo como base el Convenio de Diversidad Biológica – CDB y los criterios y principios ambientales, sociales y económicos⁵. A fin de identificar y seleccionar los productos asistidos por el PNPB, estos han sido agrupados a través de cadenas productivas; las cuales, con el objetivo de definir una progresiva asistencia y desarrollo de actividades, han sido priorizados por el PNPB utilizando la metodología del Programa de Facilitación del Biocomercio – BTFP (véase el anexo No. 4, para observar en forma precisa los criterios que utiliza esta metodología para la selección de estos productos que son objeto de este estudio). En ese sentido se han seleccionado como sectores económicos productivos participantes en el presente estudio, los priorizados por el PNPB:

1. Sector de Ingredientes Naturales para la Industria Cosmética, Farmacéutica y Agro Alimentaria (productos: maca, yacón, camu camu, sacha inchi, sangre de grado, hercampuri, algarrobo, achiote, tara, barbasco y aceites esenciales como arrayán, muña, cedroncillo, manzanilla, entre otros)
2. Sector de acuicultura (peces ornamentales y paiche, gamitana)

⁵ El Programa Nacional de Promoción de Biocomercio en el Perú – PNPB ha definido un conjunto de criterios y principios, los cuales proporcionan el marco de implementación de los bionegocios asistidos por el Programa. Este conjunto de criterios y principios se encuentran en proceso de ser consensuados a nivel regional andino, a través de las reuniones de trabajos de los Programas Biocomercio Andinos (especialmente Ecuador, Colombia, Venezuela, Bolivia y Perú).

A continuación se presenta una descripción de la estado situacional de cada uno de los sectores referidos⁶:

1.1.1 Sector de Ingredientes Naturales para la Industria Cosmética, Farmacéutica y Alimentaria

Los ingredientes y productos naturales lo constituyen aquellos productos intermedios o insumos de origen animal o vegetal y sus respectivos derivados que son posteriormente transformados en la industria cosmética, farmacéutica y alimentaria incorporándose a sus procesos productivos con el propósito de obtener productos finales para el consumo humano.

De acuerdo al programa de desarrollo de exportaciones de ingredientes naturales del Centro Holandés de Promoción de Exportaciones – EDP NI CBI⁷ los principales productos de este sector son plantas medicinales y aromáticas a través de su presentación en extractos, liofilizados, aceites vegetales, aceites esenciales, resinas, oleorresinas y gomas principalmente.

El Perú, es uno de los 12 países mega diversos del planeta, y por esta gran diversidad expresada en su capital natural y cultural⁸ existen grandes oportunidades para el aprovechamiento sostenible de estos recursos, que aún están siendo desaprovechadas. Se estima (de acuerdo al CBI) que el mercado de los ingredientes naturales para la elaboración de medicinas y cosméticos es de 10 billones de euros anuales, con un crecimiento del 10%. Entre los 10 principales importadores a nivel mundial que concentran el 61% de las importaciones de los productos naturales se encuentra en orden de importancia a Estados Unidos, Japón, Alemania, Singapur, Francia, Países Bajos, Arabia Saudita, Reino Unido y España.

Es importante destacar que las regulaciones y controles sobre la seguridad y eficacia de estos mercados ha aumentado; esto ha implicado que nuestros productos tienen que adaptarse a nuevas condiciones de seguridad e higiene

⁶ La información estadística de estos sectores, así como su importancia en la economía (exportaciones totales) se detallara en la sección de mercados internacionales.

⁷ CBI es uno de los socios estratégicos del PNPB, el cual viene asistiendo dentro del Programa BTFFP al desarrollo de cadenas productivas de ingredientes naturales para la industria cosmética y farmacéutica.

⁸ Véase el estudio “Situación del Comercio de los productos del Biodiversidad (Biocomercio) en la Amazonía” del Econ. Arturo Zevallos en http://www.biocomercio peru.org/publicaciones_nuestros.htm

alimentaría, debiéndose conocer también la trasabilidad completa de la cadena productiva de estos productos.

El sector de ingredientes naturales para la industria cosmética, farmacéutica y alimentaría presenta una serie de problemas y puntos críticos los cuales se pueden resumir en:

- Las plantas medicinales, base para la elaboración de ingredientes naturales, no cuentan con adecuadas y suficientes normas de calidad⁹.
- Los recursos genéticos de la riqueza natural peruana no cuentan con la suficiente protección y se encuentran expuestos a acciones de la Biopiratería.¹⁰
- No existe una farmacopea herbolaria peruana.
- Aún existe un divorcio entre las acciones que realiza el sector de investigación académica y científica y las necesidades del sector empresarial; asimismo el Estado peruano dedica pocos recursos a esta actividad.

Esto se hace palpable en las subvenciones de investigación que destina el Concejo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica – CONCYTEC (institución nacional que tiene el mandato oficial de realizar investigaciones a nivel nacional) a opinión de los empresarios entrevistados¹¹, que aún contó durante el 2004 de un presupuesto superior a los 14 millones de soles¹², estos no se desembolsan en su totalidad en la investigación. Asimismo, a opinión de los empresarios, en esto no solo descansa el problema, en este sentido, sino también en que las investigaciones que se realicen estén directamente asociadas a la necesidad empresarial y de mercado. Por otro lado es difícil estimar el monto de inversión privada en este respecto, dado que los

⁹ El Instituto Peruano de Productos Naturales – IPPN en alianza con Biocomercio Perú y PROMPEX y con el apoyo del BTFP han conformado el Comité Técnico de Normalización de Productos Naturales el 31 de Marzo del 2005

¹⁰ Existen iniciativas institucionales (IPPN, INDECOPI, INIA) para iniciar el proceso de registro de los conocimientos tradicionales a fin de constituir las bases para aplicar la reglamentación existente de propiedad intelectual.

¹¹ Sr. Mark Hein, Empresario de productos naturales (empresa PERUVIAN HERITAGE) directorio del Instituto Peruano de Productos Naturales - IPPN, socio de Biocomercio Perú y Sr. José Luis Silva, ex Presidente del IPPN y gerente general de Laboratorios Hersil, uno de las principales empresas de productos naturales en el Perú a nivel de producción local y exportaciones.

¹² Fuente: www.concytec.gob.pe

empresarios no sólo no proporcionan información al respecto, sino también asumen que esta actividad debe de ser expresamente del sector público.

- De acuerdo a la reglamento de la Ley Forestal No. 27308 todo aquel recurso silvestre deberá ser aprovechado bajo un plan de manejo; por lo tanto para la comercialización interna deberán contar con una guía de transporte en la que se indica el área de procedencia del recurso.

- Es importante también comentar que aquellos productos de la cadena que se producen en estado silvestre necesitan para su comercialización internacional el certificado de permiso de exportación CITES¹³. Véase el Anexo No. 1, para una mayor información.

Por otro lado, el sector cosmético ha tenido un gran crecimiento tanto en el mercado nacional como internacional gracias al auge de nuevos perfumes y aromas de nuestra biodiversidad, especialmente aceites esenciales. En este campo se necesita realizar una mayor investigación botánica, técnicas de cultivo, transformación y de innovación tecnología para un aprovechamiento sostenible de nuevos productos.

A continuación se desarrolla, a manera de ejemplo, información sobre los dos principales productos naturales de exportación del país:

i) Maca (*Lepidium meyenii*)

La maca (*Lepidium meyenii*), especie nativa y cultivada en la Sierra en el rango de los 3 900 y 4 200 msnm, ha ingresado a los mercados nacionales e internacionales por las propiedades reconstituyentes contenidas en su raíz. Su cultivo es posible en zonas donde la agricultura es muy limitada por las condiciones adversas del clima.

Resulta interesante y al mismo tiempo sirve de ejemplo válido el conocimiento tradicional que han recogido estudiosos en materia del

¹³ CITES. Biocomercio Perú, en el marco del Programa de Facilitación de Biocomercio – BTFP viene coordinando con INRENA – Instituto Nacional de Recursos Naturales, autoridad administrativa del Convenio, a fin de desarrollar acciones que permitan el desarrollo de cadenas productivas para el uso y comercio sostenible de las especies CITES, priorizadas por el PNPB. Se resalta en este sentido el Taller de Capacitación CITES, organizado por la Secretaría CITES en el Perú, INRENA, con el apoyo de la Iniciativa Biocomercio de la UNCTAD y el PNPB llevado a cabo del 25 al 29 de Abril del 2005 en Lima.

origen, la ecología, las características y usos de la maca. Como un ejemplo específico se mencionará la descripción que realizó Cobo de esta planta, en su "Historia del Nuevo Mundo", hace ya casi cuatro siglos. " En la sola provincia de Chinchacocha (Junín) diócesis de Lima se halla la raíz llamada maca ". ".. la (maca), es del tamaño de una pera cermeña, blanca como nabo...dulce y de buen gusto...". "...sus (habitantes) se multiplican de cada día más, para lo cual dicen tener virtud esta raíz".

A continuación se detallan las principales limitaciones locales que impiden el desarrollo de este producto:

- La necesidad de estandarizar la producción con materia prima homogénea, a partir de semilla mejorada y seleccionada, además de la asistencia técnica regular del cultivo.
- La necesidad de resolver la tecnología de post-cosecha, mediante tratamientos que aseguren la conservación óptima de las propiedades de la maca para su procesamiento.
- El desarrollo de nuevos productos de calidad certificada y con mayor valor agregado es un reto permanente del industrial, y necesita no sólo de la inversión en investigación y desarrollo, pero también del conocimiento estrecho de las características de los mercados objetivos y deberán enmarcarse en proyectos con visión de largo plazo, y sin improvisación. Algunos ejemplos de estas líneas de nuevos productos a base de maca podrían ser:

- o Nutracéuticos para mascotas
- o Barras energéticas
- o Bebidas, mezclas de maca y productos naturales como miel.
- o Extractos purificados o concentrados de maca en diferentes presentaciones

Es importante señalar que en el capítulo tercero y cuarto también se detallarán las limitaciones que impiden el desarrollo de este producto a partir de las barreras existentes en los mercados internacionales. Véase la sección de mercados internacionales para información de mercados internacionales.

ii) Uña de gato (*Uncaria tomentosa* sp.)

En el Perú existen dos especies de uña de gato, (*Uncaria tomentosa* y *Uncaria guianensis*), de las cuales la primera posee propiedades benéficas; además existen tres sub-especies de ésta. En ese sentido se puede afirmar, que la identificación de la especie y la certificación de los productos en base a la concentración del principio activo mitrafilina resulta un elemento fundamental para su comercialización.

A continuación se presentan un conjunto de limitaciones internas que impiden el desarrollo de este producto:

- Se requiere que las investigaciones nacionales e internacionales sean que la investigación científica deba estar articulada con la información tradicional, de manera que se facilite con la identificación inicial, la investigación de especies promisorias potenciales.
- Inexistencia de un programa de fomento del cultivo de la uña de gato, con miras suplir el abastecimiento de la demanda agroindustrial, y a la reposición y conservación de genética.
- Escasez de estudios fitoquímicos y de fisiología que comprendan a toda la planta, y el efecto del momento de cosecha en la concentración de los alcaloides importantes.
- Desarrollo de productos con mayor valor agregado.
- Participación de las comunidades nativas en los beneficios obtenidos, con la actividad productiva racional de la uña de gato.

El capítulo tercero y cuarto profundiza el desarrollo de las barreras y obstáculos internacionales de la biodiversidad, sin embargo es importante

resaltar que la uña de gato es el producto de la biodiversidad que mayor estudios científicos dispone a nivel nacional e internacional y presenta una problemática diferenciada en cuanto a su crecimiento con respecto a los otros productos de la cadena de ingredientes naturales. La uña de gato tuvo un crecimiento significativo en los años 97-98 en el volumen exportado pasando de US\$ 504,146 (año 1997) a US\$ 2,103,133 (año 1998)¹⁴ , sin embargo la caída de su exportación a US\$ 1,126,655 (año 2004)¹⁵ se debe principalmente a las siguientes razones:

- El principio terapéutico principal de la uña de gato es su efecto anti inflamatorio el cual según estudios recientes resulta mucho mas caro que el de su principal competidor sintético (ibuprofeno).
- Se ha realizado un inadecuado manejo de la imagen internacional de la uña de gato, aludiéndose que era un producto natural que curaba el cáncer, algo que no esta comprobado aún clínicamente. Lo adecuado en este caso, debe ser posicionar el producto internacionalmente en forma progresiva, y desarrollar concepto de producto y “posicionamiento” de acuerdo a los avances y resultados de las investigaciones preclínicas y clínicas, previamente fundamentadas en semanarios (“Journals” científicos) prestigiosos internacionalmente.
- Por la falta de una normalización en la exportación del producto, se presentaron muchos lotes de exportación adulterados; algunos exportadores aprovechando la oportunidad de crecimiento en el mercado internacional, no vendieron un producto con la calidad que esperaban los compradores, así como mezclaron el producto con otras cortezas vegetales. En este caso son varios las instituciones responsables en este tema, desde SENASA, empresas certificadoras y laboratorios de control de calidad como INASSA y otros.

1.1.2 Sector de Acuicultura

¹⁴ Fuente: Estadísticas de Exportación PROMPEX / Biocomercio.

¹⁵ Para información de mercados sobre este productos véase la sección de mercados internacionales.

La acuicultura es otra de los grandes sectores de bionegocios con mayores perspectivas en el país para el mercado internacional, por su grandes condiciones de posicionamiento como un producto alimenticio, tal es el caso de los filetes por su textura y sabor; al ser un pescado de aguas continental se orienta perfectamente a un grupo de consumidores que no consume pescado por su sabor fuerte, en este caso destaca el paiche, al convertirse en un agradable filete, con textura adecuada y con un buen saber ¹⁶ ; sin embargo, a pesar de estas proyecciones, aún el nivel de desarrollo de las cadenas productivas de este sector se encuentran en estado incipiente y no ha logrado un gran crecimiento por los bajos niveles de inversión.

Es importante también hablar el potencial que tiene la amazonía peruana en este respecto, desde el punto de vista de sus características naturales - tierras adecuadas por una explotación, así como por la existencia de paquetes tecnológicos para la producción.¹⁷

A nivel mundial contribuye en un 30% al suministro mundial de productos pesqueros, creciendo a una tasa de 10% con mayor rapidez que los demás sectores de producción de alimentos de origen animal siendo relevante el crecimiento de la producción acuícola en aguas continentales.

Aprovechando la diversidad del clima y la riqueza hidrobiológica es importante desarrollar actividades de acuicultura con la finalidad de realizar un manejo racional de los recursos hidrobiológicos en costa, sierra y selva. En cada una de las regiones, con la acuicultura puede cultivarse especies nativas, las cuales ya cuentan con mercados internos y externos de comercialización. Véase la sección de mercados internacionales para la definición de productos principales, mercados destino, crecimiento y participación relativa.

En la Amazonía la acuicultura constituye una opción para la producción de pescado capaz de atenuar la demanda y disminuir la presión sobre los recursos naturales, en especial de peces amazónicos como gamitana, paiche y paco, que muestran signos de sobreexplotación, particularmente cerca de las ciudades más

¹⁶ Tomado de las opiniones vertidas por el Consultor de PROMPEX de la Gerencia de Pesca y Acuicultura, Giovanni Huanqui, de acuerdo a los resultados de los eventos internacionales participados.

¹⁷ En este sentido se refiere al trabajo desarrollado por el Instituto de Investigaciones de la Amazonía Peruana – IIAP. Véase www.iiap.org.pe

grandes; además de convertirse en una opción viable desde el punto de vista social, económico y ambiental. En la Amazonía se le considera como una actividad económica alternativa con mayor rentabilidad que la agricultura, la ganadería y otras actividades extractivas características de la región.

La actividad de la acuicultura en la amazonía, como alternativa de mayor rentabilidad, radica, en que los suelos amazónicos no son aptos para la agricultura (por tener una muy delgada capa fértil y por factores climáticos), así como para la ganadería (escasez de pastos), estas debilidades para estas dos actividades se convierten en fortalezas para la acuicultura.

El desarrollo de esta actividad se enfrenta a las siguientes principales limitantes:

- Escasez de alevinos de peces nativos, motivado principalmente por ausencia de mercado y de agentes económicos que impulsen el sector. Al respecto cabe señalar que la oferta de estos productos es muy limitada y se debe principalmente al desconocimiento de las potencialidades económicas que tiene este sector, en el cual hay una escasez de inversionistas que puedan impulsar su mayor dinamismo. Parte de esta debilidad también radica en el sector público (a cargo de PROINVERSION y socios) que no ha desarrollado estrategias para atraer la inversión en este rubro. Por otro lado, también se evidencia, que el mercado internacional para estos productos aún no se encuentra desarrollado, en ese sentido se necesita un mercadeo internacional agresivo (a cargo de PROMPEX y sus socios) de estos productos para su difusión, promoción y desarrollo de segmentos de consumidores.
- Escasez de plantas de preparación de alimentos balanceados para peces en todo el país;
- Mercado limitado al ámbito local y sólo al estado fresco, sin valor agregado; lamentablemente en este sentido el Ministerio de la Producción – PRODUCE, aún no le da importancia a este producto, por lo que, como responsable de registro de información de producción pesquera, no ha sido registrada.
- Escasa coordinación interinstitucional entre los agentes públicos y privados;
- Escaso conocimiento de la tecnología de cultivo en el sector productivo;

- Escasez de programas de transferencia de tecnología;
- Escasez de cadenas de frío para hacer el acopio de los productos.

En el capítulo tercero se presentarán las barreras que existen en el mercado internacional para la comercialización de los productos de esta cadena productiva.

Frente a esto cabe resaltar que es la región amazónica quien posee las mejores condiciones para el desarrollo de la acuicultura de especies nativas ya que cuenta con:

- Una gran diversidad biológica, con muchos recursos nativos poco conocidos, pero susceptibles a ser criados.
- Disponibilidad de terrenos apropiados para la construcción de estanques, con agua abundante no contaminada, tanto en los ríos como en lagunas, lo que reduce los costos en infraestructura.
- El clima tropical más o menos estable a través del año, apropiado para el crecimiento de las especies en cultivo.
- Hábitos de consumo de pescado por la población local.
- Disponibilidad de tecnologías de cultivo y transformación de los productos derivados de peces y moluscos; desarrollados últimamente, especialmente por el IIAP. En este caso es el Ministerio de Producción, quien podría realizar una alianza estratégica con el IIAP a fin de distribuir esta tecnología regionalmente.
- Demanda insatisfecha del mercado externo. Véase la sección de mercados internacionales para información de demanda de productos pesqueros continentales.
- Avances en el cultivo (desde el punto de vista de conocimiento de la crianza del producto) y producción de alevinos de algunas de sus especies, aunque aún no satisfacen totalmente la demanda existente, fundamentalmente en la zona del departamento de San Martín, Pucallpa e Iquitos..

Las especies con mayor potencial para el mercado internacional, en orden de importancia, son: paiche (*Arapaima gigas*), dorado (*Brachyplatystoma flavicans*) y gamitana (*Colossoma macropomum*); estas últimas, así como las siguientes son importantes para el mercado interno: paco (*Piaractus brachypomus*), boquichico (*Prochilodus nigricans*), y churo (*Pomacea maculta*). La información estadística de la exportación de paiche se presenta en la sección de Mercados internacionales las otras especies si bien no cuenta con estadísticas de exportación significativa, de acuerdo a la opinión del consultor de PROMPEX de la Gerencia de Pesca y Acuicultura, Sr. Giovanni Huanqui, estos son las especies que han tenido una mayor aceptación en la presentación en ferias y eventos internacionales.

Un recurso fuertemente explotado es el de peces ornamentales, teniendo en cuenta que las exportaciones de este producto no radican en un producto “cultivado” o criado, sino mas bien extraído de su ambiente natural. Su cultivo no es una actividad difundida, pero debe explorarse seriamente ya que puede convertirse en una alternativa a las actividades económicas tradicionales de la Amazonía.

1.2 Crecimiento de los mercados

A continuación se detallan las características más relevantes de los mercados de la biodiversidad identificados:

1.2.1 Mercados locales

Una gran parte de los productos de la biodiversidad son destinados al autoabastecimiento de comunidades y a los mercados locales. La biodiversidad juega un rol muy importante para el autoabastecimiento de las comunidades locales, tanto de la Costa, Sierra y Selva.

En la costa, la pesca de los ambientes marino-costeros juega un rol importante para el autoabastecimiento de miles de familias, en especial la pesca artesanal. Por desgracia la información es muy esporádica, porque no se incluye en las

estadísticas nacionales. Sin embargo, se sabe que el consumo de peces, mariscos y algas tiene una importancia relevante para todos los poblados de pescadores a lo largo del litoral.

En la Sierra el autoabastecimiento en base a la biodiversidad juega un rol importante para las comunidades rurales en forma de energía (leña), peces (por ejemplo en el Lago Titicaca), y el consumo de otros productos, como algas (*Nostoc* spp.), huevos de aves silvestres, ranas (en los Lagos de Junín y Titicaca).

En la Amazonía, es donde el autoconsumo es muy variado y muy grande. Se calcula que la pesca aporta al menos 60 000 toneladas de proteínas a las poblaciones locales; la caza con cerca de 15 000 toneladas de "carne de monte"; la recolección de plantas medicinales es alta y llega a cerca de 800 especies; la recolección de frutas se contrae a unas 130 especies; el consumo de palmito de palmeras nativas (*Bactris* spp. y *Euterpe* spp.) es importante; además de leña, insectos y otros productos. En este sentido no se cuentan con datos exactos sobre producción, que las entidades responsables (Ministerio de Producción) puedan proporcionar.

En todo el país, en especial en la Sierra y la Amazonía el consumo de leña para la energía de las familias equivale a cerca de 8 millones de m³. Estos son datos aproximados que se han sido recogidos del estudio de Biol. Antonio Brack (véase sección bibliográfica), no se precisan datos porcentuales.

En las ciudades más importantes de la Amazonía entre ellas Iquitos y Pucallpa, se consumen grandes cantidades de pescado. La ciudad de Iquitos (350 000 habitantes) consume anualmente cerca de 14 000 toneladas de pescado.¹⁸, En el mercado de Lima se destaca la presentación de productos ecológicos en ferias distritales que organiza el grupo ECO-LOGICA Perú, la cual convoca a productores ecológicos certificados para la comercialización de sus productos todos los sábados en lugares establecidos en los distritos de Miraflores y San

¹⁸ Tomado de: PERÚ BIODIVERSIDAD Y BIOCOCOMERCIO. SITUACION ACTUAL Y POTENCIAL. Documento de Trabajo. DR. ANTONIO BRACK EGG. Consejo Nacional de Ambiente – CONAM. Comité Biocomercio Perú. Lima, Diciembre 2000.

Borja de manera intercalada. Para conocer información detallada de estos productos véase la sección productos orgánicos.

Este grupo trabaja la posibilidad de ingresar a las cadenas de supermercados estableciendo un lugar específico para la comercialización de los productos ecológicos.

1.2.2 Mercados nacionales

Los mercados nacionales para los productos de la biodiversidad son importantes, especialmente en rubros como las maderas, la fibra y carne de camélidos sudamericanos y la pesca.

Ciertamente los productos pesqueros, en base a peces y mariscos, es el rubro más importante y llegan a más de 400 000 toneladas anuales.

El rubro de las maderas es importante para fabricación de muebles y el mayor consumo es nacional.

La fibra de camélidos sudamericanos, en especial la alpaca, es la base para la fabricación de ropa artesanal, chompas y otras prendas de vestir. La carne de camélidos (alpaca y llama) es de amplio consumo en ciertas ciudades, como Arequipa, y en especial la de alpaca ha comenzado a ingresar a los mercados de Lima. Una gran parte de la producción de cacao es destinada a la industria nacional, como también los algodones nacionales. Es importante mencionar que aún cuando estos dos productos son de la biodiversidad no han sido considerados por el programa Biocomercio Perú (véase el anexo No. 4 para la observación de criterios de selección de sectores y subsectores de Biocomercio).

1.2.3 Mercados internacionales

Los productos de la biodiversidad que llegan a los mercados internacionales son de gran importancia, en especial los productos pesqueros. Los productos principales por sectores productivos son los siguientes:

1.2.3.1 Acuicultura

A fin de determinar los mercados internacionales en esta cadena productiva a continuación se presentan las estadísticas de exportación de paiche y de peces ornamentales al resto del mundo.

Tabla 1.

**Estadísticas Peruanas de Exportación de los principales productos
de la Acuicultura
Valor FOB US\$**

Producto	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Var.% 04/03	Part.04 %
Paiche	24,000		83,410	14,812	32,434	7,605	-76.6	0.3%
Peces ornamentales	2,113,839	4,715,939	9,685,859	6,077,153	3,072,845	2,949,453	-4.0	99.7%
Total	2,137,839	4,715,939	9,769,269	6,091,965	3,105,279	2,957,058	-4.8	100.0%

Fuente: SUNAT /Sistema de Información de Biocomercio Perú

Elaboración: Propia.

En los cuadros se observa que en el rubro las exportaciones de peces ornamentales vivos, son el principal productor del sector, aún cuando en el año 2004, tuvieron una caída del 4%, esto motivado por algunos problemas internos en la ciudad de Iquitos, (principal centro de producción).

El paiche ha tenido un comportamiento volátil, marcado con una fuerte tendencia decreciente, esto evidencia que el producto no ha sido posicionado en el mercado internacional, necesitándose una mayor promoción y difusión internacional.

Tabla 2.

**Estadísticas Peruanas de Exportación
Importancia del Sector de Acuicultura
Valor FOB (Millones de US\$, %)**

Concepto	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Var.% 04/03
Principales Productos Acuicultura	2.14	4.72	9.77	6.09	3.11	2.96	-4.77
Total Exportaciones Peruanas	6,043.51	6,882.79	6,956.05	7,665.22	9,026.65	12,591.18	39.49
Exportaciones Sector Agropecuario (Trad. Y No Trad.)	687.65	645.03	644.54	765.68	847.71	1,126.07	32.84
Exportaciones Sector Pesquero (Trad. y No Trad.)	792.06	1,141.25	1,133.88	1,066.92	1,031.50	1,389.07	34.67
Part. % Exp. Ing. Nat. / Total Exp.	0.04%	0.07%	0.14%	0.08%	0.03%	0.02%	-.-
Part.% Exp. Acuicultura / Exp. Pesquero	0.27%	0.41%	0.86%	0.57%	0.30%	0.21%	-.-
Part.% Exp. Ing. Nat / Exp. Agro. y Pesq.	0.14%	0.26%	0.55%	0.33%	0.17%	0.12%	-.-

Fuente: SUNAT /Sistema de Información de Biocomercio Perú

Elaboración: Propia.

En este cuadro se observa la importancia relativa que tiene la exportación de estos dos productos de la acuicultura con relación a los sectores agrícola y pesquero y con respecto a la evolución de las exportaciones peruanas.

1.2.3.2 Ingredientes Naturales para la Industria Cosmética, Farmacéutica y Alimentaria

A continuación se presentan las estadísticas de exportación de los productos más importantes del sector:

Tabla 3.

**Estadísticas Peruanas de Exportación de los principales
Ingredientes Naturales
Valor FOB US\$**

Producto	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Var.% 04/03	Part.04 %
Maca	2,222,994	1,427,115	1,700,660	2,754,443	3,316,428	3,324,352	0.2	62.0%
Uña de Gato	928,453	1,435,259	993,101	1,106,259	1,868,831	1,126,655	-39.7	21.0%
Camu Camu	600,045	687,346	39,200	607,081	233,974	536,691	129.4	10.0%
Sangre de Grado	1,044,436	184,683	55,966	184,987	136,521	123,408	-9.6	2.3%
Yacón			20,386	151,851	30,275	101,915	236.6	1.9%
Caigua		2,724	28,248	63,239	48,709	79,468	63.1	1.5%
Pasuchaca	60,011	51	3,530	1,116	4,756	21,662	355.5	0.4%
Chancapiedra	1,969	2,652	11,395	13,472	23,909	22,028	-7.9	0.4%
Chuchuhuasi	750	25,787	12,697	3,089	2,753	9,733	253.5	0.2%
Hercampure	2,359	3,794	3,510	8,056	12,681	12,614	-0.5	0.2%
Muña		264			479	4,928	928.8	0.1%
Total	4,861,017	3,769,675	2,868,693	4,893,593	5,679,316	5,363,454	-5.6	100.0%

Fuente: SUNAT /Sistema de Información de Biocomercio Perú

Elaboración: Propia.

Se presenta un cuadro resumen de los productos, y se analizan su participación en la industria e importancia económica en la economía del país. Se evidencia una caída en las exportaciones de camu camu, motivado por problema de calidad en los mercados internacionales especialmente Japón, (véase los anexos). El caso del yacón guarda un comportamiento similar.

Tabla 4.

**Estadísticas Peruanas de Exportación
Importancia del Sector de Ing. Naturales
Valor FOB (Millones de US\$, %)**

Concepto	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Var.% 04/03
Ingredientes Naturales	4.86	3.77	2.87	4.89	5.68	5.36	-5.56
Total Exportaciones Peruanas	6,043.51	6,882.79	6,956.05	7,665.22	9,026.65	12,591.18	39.49
Exportaciones Sector Agropecuario (Trad. Y No Trad.)	687.65	645.03	644.54	765.68	847.71	1,126.07	32.84
Exportaciones Sector Pesquero (Trad. y No Trad.)	792.06	1,141.25	1,133.88	1,066.92	1,031.50	1,389.07	34.67
Part. % Exp. Ing. Nat. / Total Exp.	0.08%	0.05%	0.04%	0.06%	0.06%	0.04%	--
Part.% Exp. Ing. Nat./ Exp.Agro.	0.71%	0.58%	0.45%	0.64%	0.67%	0.48%	--
Part.% Exp. Ing. Nat / Exp. Agro. y Pesq.	0.33%	0.21%	0.16%	0.27%	0.30%	0.21%	--

Fuente: SUNAT /Sistema de Información de Biocomercio Perú

Elaboración: Propia.

Se ha realizado una aproximación de la demanda internacional para los sectores estudiados; en el anexo No. 7, se presentan las estadísticas internacionales de

importación de la Unión Europea¹⁹ para peces ornamentales, peces vivos (paiche) y para seis partidas arancelarias²⁰ de Ingredientes Naturales.

Las exportaciones en base a productos de la biodiversidad representan cerca del 20% de las exportaciones peruanas²¹ (véase el cuadro anterior las exportaciones de productos agropecuarios, pesqueros y exportaciones totales peruanas).

Es importante precisar que la mayor parte de los productos de la biodiversidad no tienen certificación ni se garantiza que provengan de áreas manejadas o similares, la mayor parte se produce o cosecha con sistemas que no garantizan la sostenibilidad ni del recurso en sí ni con mitigación de los impactos ambientales.²²

Teniendo en cuenta que en este sector destaca el principio de la agricultura orgánica, como mecanismo de conservación de suelos y de ecosistemas, a continuación se presenta el estado del mercado de los productos orgánicos:

1.2.3.3 Productos Orgánicos

El mercado de productos orgánicos en los países desarrollados, ha tenido un cambio importante, de inicialmente ser un mercado de nichos, con consumidores conscientes de la protección del medio ambiente, con un peso ideológico significativo, y donde se desarrollaba la actividad en ferias locales, fincas o pequeñas tiendas, a un segmento creciente de la población, sensibilizado por los efectos nocivos en la salud de los residuos de pesticidas, epidemias como la de las “vacas locas” y desconfianza ante la falta de información sobre las consecuencias a futuro de los organismos modificados genéticamente, originando una tendencia entre los consumidores hacia estilos de vida más sana, mejores dietas y alimentos saludables de mayor calidad, naturales y compatibles

¹⁹ Fuente: World Trade Atlas. Tener en cuenta que la información disponible se encuentra en Euros.

²⁰ El primer paso fue seleccionar las partidas arancelarias mas importantes de exportación de los ingredientes naturales y posteriormente se identifico la partida (8 dígitos) que mas se aproximaban para la descripción de productos.

²¹ A fin de poder estimar este porcentaje de acuerdo al cuadro presentado, se han considerado la sumatoria de los sectores agropecuarios y pesquero – donde se encuentran los productos de la biodiversidad – y se han identificado su participación relativa porcentual con respecto a las exportaciones totales peruanas año 2004.

²² Véase el estudio “Situación del comercio de los productos de la Biodiversidad (Biocomercio) en la Amazonía” del Econ. Arturo Zevallos en http://www.biocomercio Peru.org/publicaciones_nuestros.htm

con el medio ambiente, adecuada alimentación a los niños y, conservación del medio ambiente.

Los espacios físicos de comercialización han seguido esta tendencia, encontrándose sectores de productos orgánicos en las principales cadenas de supermercados, y realización de ferias internacionales de exposición y encuentro de compradores, productores y comercializadores de todo el mundo, entre la que destaca la feria anual BIO FACH, en Alemania, originando también nuevos criterios de calidad para los productos orgánicos, en los que se incluyen presentación, sabor y un sistema de control que garantice su procedencia.

Según la institución alemana SOEL²³ se estima que el comercio mundial de productos orgánicos alcance para el año 2005 los 30,000 billones de dólares americanos, lo cual muestra claramente la importancia que tiene el segmento de los productos orgánicos dentro del comercio de alimentos.

Estas tendencias se pueden examinar claramente en cifras en los principales mercados de destino, que se puede observar a continuación:

- Estados Unidos de Norteamérica

Las ventas al detalle de productos ecológicos llegaron a mil millones de dólares en el año 1990. En 1994 ascendieron hasta los 2,300 millones de dólares, significando un crecimiento anual promedio de 22%. Se ha proyectado un crecimiento anual de 10 a 15%, habiéndose comercializado productos orgánicos por 9000 millones de dólares en el año 1997. Durante el año 2003 las ventas al detalle fueron de 12,000 millones de dólares, teniendo un crecimiento esperado entre el 15 – 20% para los próximos años. Finalmente se estima²⁴ que al 2005 el mercado orgánico alcance un tamaño de US\$ 20 mil millones.

²³ Fuente: SOEL – SURVEY. Febrero 2003.

²⁴ Fuente: El Mercado de Productos Orgánicos en los Estados Unidos, oportunidades y desafíos para Chile. Prochile. 2004.

Tabla 6.

**Mercado de los Productos Orgánicos
en los Estados Unidos
En millones de US\$)**

Años	Valor
1990	1,000.0
1994	2,300.0
1997	9,000.0
2003	12,000.0
2005	20,000.0

Fuente: SOEL - SURVEY.

Certificación de Productos Orgánicos en el Perú. 2002.

El Mercado de Productos Orgánicos. Chile. 2004

Elaboración: Propia.

Un factor que parece haber jugado un rol muy importante en el crecimiento del mercado orgánico es que desde hace años el gobierno de los EE.UU. ha alentado a los consumidores a comer más frutas y hortalizas por razones de salud. Algunos organismos del ámbito de la salud iniciaron un programa nacional llamado "CINCO AL DIA", que alienta a los consumidores a comer frutas u hortalizas, al menos cinco veces al día, para conservar una buena salud.

Los principales categorías de alimentos orgánicos vendidos en EE.UU. son: frutas y hortalizas frescas, jugos, leche de soya, pan y granos, alimentos preparados y envasados, productos lácteos, bocadillos, condimentos, carne, pescado y pollo; en total, estos productos durante el año 2000 alcanzaron ventas de 5,800 millones de dólares, con un tasa de crecimiento de 14.6%. Uno de los países que a nivel mundial ha presentado mayor crecimiento de la producción orgánica ha sido Argentina, que es uno de los principales socios comerciales de EE.UU., al igual que Nueva Zelanda, Sudáfrica, entre otros.

- Europa

El desarrollo de la agricultura ecológica, ha tenido un rápido desarrollo, en 1985 existía en la Unión Europea 10,000 Ha dedicadas a la agricultura orgánica, registrándose el año 2000, 3'700,000 y en el 2003, 5'198,000 Ha (22.6% del total mundial)²⁵. Las ventas registradas en los países de Europa llegaban a 6,300 millones en año 1997 y 7,250 millones de dólares americanos el 2000. Durante el 2003 las ventas al detalle alcanzaron los 8,750 millones de dólares.

El principal mercado de destino europeo es Alemania que, constituye el primer productor (con 3% de su área agrícola, destinada a productos orgánicos) y consumidor de productos orgánicos de Europa, importando la mitad de lo que consume, con diferenciales altos que han alcanzado inclusive el 100%²⁶ (es decir se paga hasta el doble de precio, como máximo, con respecto a un producto convencional), siendo un mercado donde la buena calidad del producto tiene mayor importancia que el precio.

En 1991 en Alemania, el comercio de productos ecológicos representaba menos del 1% del volumen total de productos comestibles comercializados, alcanzando los 1,500 millones DM (aproximadamente mil millones de dólares), con 0.5% de la población como consumidores habituales, creciendo los volúmenes comercializados el año 1998 en el equivalente a 3,950 millones de marcos. El año 2000, se registró a un 3.5% de la población, como consumidores habituales de los mismos. En el 2003 las ventas al detalle alcanzaron los 2,950 millones de dólares americanos según SOL de Febrero de 2003.

²⁵ Fuente: SOEL Febrero 2003.

²⁶ Fuente: CERTIFICACIÓN DE PRODUCTOS ORGÁNICOS EN EL PERÚ. Documento de Trabajo. ING. EDMUNDO MIRANDA. BIOLATINA. Certificación Ecológica. CONAM. Mayo 2002.

Tabla 7

**Mercado de los Productos Orgánicos
en Alemania
En millones de DM\$)**

Años	Valor
1991	1,500.0
1998	3,950.0
2003	2,950.0

Fuente:

Certificación de Productos Orgánicos en el Perú.2002.

Elaboración: Propia.

Siguen en importancia países como Dinamarca, país de mayor consumo per - capita en el mundo, con volúmenes comercializados el año 1998 equivalentes a 1,720 millones de coronas, con demanda mucho mayor que la oferta, y diferenciales positivos del orden de 20 a 40%; Austria con el segundo consumo per-cápita más alto; Holanda, con incremento anual de 10% en la demanda, aunque es un mercado muy sensible al precio; Suiza, donde el consumo de productos orgánicos representa el 5% de la demanda total de alimentos y, donde los consumidores aceptan pagar diferenciales de 10 a 30% de acuerdo al producto, Suecia, Francia y, Gran Bretaña, con tendencias de crecimiento del orden de 20% anual. Estos diferenciales son calculados con respecto a precios de esos mismos productos en su presentación convencionales y son calculados por cada país en forma individual.

Cabe anotar que, en Alemania, Austria y Holanda se consume ya un tercio de la producción mundial de estos alimentos.

- Japón

En el Japón, según una encuesta realizada en 1995, el número de consumidores de productos ecológicos era de 3 a 5 millones de personas (el 3% a 5% de la población actual), estimándose un equivalente al 1% del consumo total de alimentos, demandando principalmente hortalizas, frutas,

arroz, café, productos lácteos y pollo. Las ventas al detalle durante el año 2000 alcanzaron los 2,250 millones mientras que en el 2003 fue 2,750 millones de dólares americanos según SOEL de febrero del 2003.

Tabla 8

**Mercado de los Productos Orgánicos
en Japón
En millones de US\$**

Años	Valor
2000	2,250.0
2003	2,750.0

Fuente:

Certificación de Productos Orgánicos en el Perú.2002.

Elaboración: Propia.

La tendencia de dichos mercados continua siendo creciente a corto y mediano plazo, con incremento de la demanda mayor al de la oferta para la mayoría de productos, según investigaciones recientes realizadas por la FAO.

Esta creciente demanda está siendo aprovechada por algunos países en Latinoamérica. En 1992 México exportó 20 millones de dólares de productos orgánicos a los países de la Unión Europea y Estados Unidos de Norteamérica. Su producción ha crecido en más del 100% en los últimos 7 años y se calcula que sus ventas llegaron a los 100 millones de dólares para el año 2000. Argentina en 5 años, aumento sus ventas de cereales, hortalizas, legumbres y frutas orgánicas de 5 mil TM a 26 mil TM²⁷, que representaron ingresos por 200 millones de dólares americanos el año 2000.

En síntesis se puede decir que, el mercado japonés de productos orgánicos, tiene un crecimiento aproximado de 20% anual, mayor al del mercado

²⁷ Según datos de SOEL – SURVEY de Febrero del 2003 Argentina cuenta con 3,192,000 hectáreas de cultivo para la producción orgánica, la segunda mayor en el mundo después de Australia.

convencional, con diferenciales positivos (diferencia entre el costo del producto orgánico y el producto convencional) entre el 10 a 20%, con oportunidades actuales para productos de la región andina.

A continuación se presenta, como ejemplo, el importante crecimiento del mercado argentino:

- Argentina ²⁸

Uno de los países que a nivel mundial ha presentado mayor crecimiento de la producción orgánica ha sido Argentina, que incrementó su superficie certificada como tal en un 250% a fines de los 90', fundamentalmente para la producción ganadera orgánica. El área total dedicada a la producción orgánica en 1998 fue de 291,605 ha, la cual se incrementó hasta 1,010,962 ha en el año 1999, de estas 987,254 ha fueron utilizadas para obtener productos orgánicos de origen animal, las 23,708 ha restantes fueron dedicadas a cultivos y de éstas un 4.6% (1,105ha) corresponden a frutas orgánicas.

La riqueza de recursos naturales de Argentina facilita el cultivo de una gran variedad de bienes orgánicos, como granos semillas oleaginosas, vegetales, frutas, etc. A ello se une que tradicionalmente se ha utilizado un mínimo de agroquímicos en las actividades agrícolas en este país. No obstante, un problema que enfrentan los productos ha sido la liberación de organismo genéticamente modificados. Argentina muestra una de las más altas tasas de crecimiento de cultivos con OGM en el mundo.

De la producción orgánica Argentina, alrededor de un 85% se destina a la exportación, principalmente a Europa y sólo pequeñas cantidades son enviadas a Japón y los EE.UU. El mercado más importante para la fruta orgánica es Europa y los EE.UU. en 1999 se exportaron 1,850 toneladas métricas a los EE.UU. (22% manzanas orgánicas y 78% peras orgánicas)

²⁸ Tomado de: El Mercado de Productos Orgánicos en los Estados Unidos, oportunidades y desafíos para Chile. Prochile. 2004

y 6,100 toneladas métricas a la Unión Europea (48% manzanas orgánicas, 40% peras orgánicas, 12% otras frutas y menos de 1% cerezas).

A fin de visualizar el potencial de los productos orgánicos a continuación se presentan la tabla 9, que muestra los diferenciales de precios en la zona oeste de los EE.UU. para un caso ejemplo que son las hortalizas orgánicas y convencionales.

Tabla 9

**Precios de los productos frescos, orgánicos y convencionales
Mercado Americano**

Hortalizas		Oeste		% Sobreprecio Oeste
Calidad	Cantidad	Certif.	Conven.	
Lechuga (hoja verde)				
PQ.	24	33.95	24	41
Cebollas				
PQ.	48	34.75	18.5	88
Espinacas				
PQ.	24	29.95	16	87
Tomates (precio orgánicos para 10 tomates)				
PQ.	10	29.95	13.5	122

P.Q. Calidad Premium.

Oeste: Zona Oeste de EE.UU.

Actualizado a Diciembre del 2003.

Fuente: El Mercado de Productos Orgánicos. Chile. 2004

Elaboración: Propia.

De acuerdo a lo mostrado y haciendo un paralelo con la oferta que el Perú viene generando en materia de productos ecológicos²⁹ certificados, se puede decir que el 97% de la producción ecológica certificada se destina a la exportación y el 94% de ella son sólo dos productos, café y cacao. El destino es Europa 79%, Japón 14% y EE.UU. 7%. El principal producto agropecuario de exportación del Perú es el café, de los mas de 250 millones de dólares que exportamos, aproximadamente, unos 15 millones corresponden a cafés³⁰ especiales que

²⁹ En el Perú se considera sinónimos los términos producto orgánico y ecológico.

³⁰ Tener en cuenta que el café no se encuentra priorizado por el Programa Biocomercio Perú, al no considerársele un producto de la biodiversidad nativa peruana.

incluye al ecológico. Pero ante la grave caída de precios del café a nivel internacional, sólo los productores ecológicos han podido cubrir sus costos, al recibir mejores precios. Del 3% de la producción ecológica que se comercializa en el mercado nacional, las diversas hortalizas tienen una participación del 43%, las frutas 41%, las menestras 9 y los tubérculos 7%. La comercialización se divide en: mercado local 46%, venta directa 43% y Bioferia (feria de productos certificados orgánicamente en Lima) 11% (Se estima que el negocio de la Bioferia asciende alrededor de 60,000 dólares americanos al año).



2. Institucionalidad existente en el Perú

En esta sección se presentan las principales instituciones relacionadas directa o indirectamente al desarrollo de los bionegocios en el país. Cabe señalar que muchas instituciones podrían estar citadas en más de un ítem, sin embargo a fin de optimizar su ubicación han sido localizadas, en la siguiente categorización, de acuerdo a sus principales objetivos institucionales.

Se considera importante mencionar el marco institucional existente, debido a que se necesita visualizar los actores directos e indirectos que puedan impulsar un plan de identificación, evaluación y desarrollo de mecanismos que den paso a la superación de barreras al Biocomercio identificadas; en ese sentido este estudio pretende ser el primer paso en un plan de trabajo multi-institucional que se oriente hacia ese objetivo.

2.1 Relativas a la promoción de exportaciones y facilitación al comercio.

La Comisión de Promoción de Exportaciones – PROMPEX

Creada en 1996, es una institución dependiente del **Ministerio de Comercio Exterior y Turismo**, que tiene el propósito de contribuir con el desarrollo de las **exportaciones** peruanas, a través de una acción concertada con el sector privado y las diferentes instituciones públicas relacionadas con el comercio exterior del país.

PROMPEX orienta todas sus actividades al apoyo integral de las exportaciones y en ese sentido es importante su apoyo para el desarrollo del Biocomercio en el país.

PROMPEX tiene como objetivo estratégico común, el promover el desarrollo económico y social del país, de manera sostenida, en base al

crecimiento y diversificación de las exportaciones de bienes y servicios, en concordancia con el Plan Estratégico Nacional Exportador- PENX.

La participación de PROMPEX, como actor institucional en el proceso de identificación de barreras comerciales es importante, debido a que logra conocer los obstáculos y barreras que se presentan en la exportación de los productos. Por otro lado su acercamiento con el empresario permite lograr un trabajo articulado sector público, privado para definir mecanismos de eliminación de obstáculos.

Podemos mencionar que PROMPEX, se constituye en una importante institucional que ha realizado un trabajo coordinado, especialmente con el MINCETUR y el Ministerio de Relaciones Exteriores (coordinación con las oficinas comerciales del Perú en el exterior), a fin de desarrollar capacidades en cultura exportadora a nivel internacional, promocionar las exportaciones. Aún cuando la duplicación de exportaciones peruanas, ocurrida en el mes de julio del 2005, no es un logro único de PROMPEX, la institución ha contribuido en este objetivo.

Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual- INDECOPI-

El Indecopi fue creado en noviembre de 1992 para promover en la economía peruana una cultura de leal y honesta competencia y para proteger todas las formas de propiedad intelectual: desde los signos distintivos y los derechos de autor hasta las patentes y la biotecnología.

Promover y garantizar la leal competencia, los derechos de los consumidores y la propiedad intelectual, propiciando el buen funcionamiento del mercado, a través de la excelencia y calidad de su personal, es la misión del Indecopi.

Las áreas de Indecopi que participan en los temas de las barreras, normalización, obstáculos, registros y patentes son las Salas de Propiedad Intelectual y Defensa de la Competencia, integradas al Tribunal. Se puede resaltar a la Jefatura de Signos Distintivos, de la sala de propiedad intelectual, que interviene en los temas de denominación de origen y los registros, por ejemplo el registro de la maca en China³¹. Otra área importante es la Comisión de Reglamentos Técnicos y Comerciales³², que ha instalado el Comité Técnico de Normalización de Productos Naturales, cuya secretaria técnica esta a cargo del IPPN – Instituto Peruano de Productos Naturales, que tiene el encargo de elaborar los Proyectos de Normas Técnicas-PNT sobre requisitos de calidad e inocuidad para Productos Naturales que forman parte de la biodiversidad nativa, tales como: Yacón, camu camu, sangre de grado, uña de gato, graviola o guanábana, entre otros. Finalmente se puede destacar a la Sala de Propiedad Intelectual, que se encuentra impulsando la Comisión de Lucha contra la Biopiratería; la cual se encuentra desarrollando la identificación de las patentes a nivel internacional, en especial de productos naturales (como la maca y el yacón).

Esta institución tiene una muy buena imagen en la institucional peruana, respaldada por el prestigio de su profesionales que laboran y en forma coordinada a trabajado con muchas instituciones, destacando sus trabajos de normas técnicas y propiedad intelectual.

2.2. Relativas a las negociaciones, tratados y políticas comerciales internacionales.

³¹ Este tema se profundizará en el capítulo tercero.

³² El INDECOPI a través de la Comisión de Reglamentos Técnicos y Comerciales aprobó la solicitud del Instituto Peruano de Productos Naturales-IPPN para la conformación de este Comité Técnico de Normalización-CTN. Esta acción permitirá promover el desarrollo del entorno favorable para el crecimiento del sector de los productos naturales, mediante el mejoramiento de la calidad y el incremento de la competitividad de la oferta nacional.

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR)

Creado recientemente en julio del 2002, con la finalidad de definir, dirigir, coordinar y supervisar la política de comercio exterior, de turismo y artesanía. Tiene la responsabilidad en materia de la promoción de las exportaciones y de las negociaciones comerciales internacionales, en coordinación con los Ministerios de Relaciones Exteriores y de Economía y Finanzas. Asimismo, promueve, orienta y regula la actividad turística, con el fin de impulsar su desarrollo sostenible.

Sus funciones más relevantes:

- Apoyar al sector privado en la generación e identificación de nuevos productos de exportación y en el desarrollo de nuevos mercados, así como defender los intereses comerciales de los exportadores peruanos en el exterior ante los foros y organismos internacionales de comercio;
- Proponer y establecer acciones de coordinación con los órganos competentes tendientes a la protección y conservación del medio ambiente, patrimonio cultural y recursos naturales vinculados con el desarrollo de las actividades turística y artesanal, supervisando su cumplimiento en coordinación con dichos órganos;
- Proponer la declaración de Zonas de Desarrollo Turístico Prioritario, y de Reservas Turísticas.
- Promover la imagen del Perú con el fin de incrementar el desarrollo del comercio exterior y el turismo

La participación de Mincetur en el proceso de identificación de barreras es fundamental, a través de su Dirección Nacional de Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales y la Dirección Nacional de Asuntos Multilaterales y Negociaciones Comerciales Internacionales, en las negociaciones internacionales para la determinación de las preferencias otorgadas en los acuerdos comerciales bilaterales, multilaterales, tratados de libres comercio, entre otros; asimismo por su participación en la Organización Mundial de

Comercio – OMC para los problemas de ingresos de productos peruanos a mercados internacionales.

El Mincetur tiene un peso importante en el tema del desarrollo de la cultura exportadora en el Perú, ante lo cual ha desarrollado en forma coordinada multi institucional el Programa Estratégico Nacional de Exportación – PENX, así como el Programa Estratégico Regional de Exportación – PERX. Se destaca su trabajo profesional en las negociaciones del TLC con EEUU.

Ministerio de Relaciones Exteriores (RREE)

Se encarga del cumplimiento de los principios que rigen la política exterior y la defensa de los mismos en el ámbito de las relaciones internacionales así como las obligaciones que le asigne el ordenamiento jurídico nacional.

La Política Exterior del Perú, por las características del país con amplias posibilidades competitivas para la exportación, ha dado énfasis a aspectos esencialmente económicos.

El Ministerio de Relaciones Exteriores a través de la Subsecretaría de Asuntos Económicos, y en especial de la Dirección Ejecutiva de Promoción Comercial son las áreas responsables, en asistir en la promoción de los productos y desarrollo de mercados internacionales. Cabe resaltar a la Dirección Ejecutiva de Promoción Comercial, coordinadora de las labores de las oficinas y agregadurías comerciales del Perú en el exterior, destinadas a promover y desarrollar la inversión, el comercio y el turismo en los países donde se encuentran.

El rol de estas oficinas y agregadurías comerciales es importante en el proceso de identificación y difusión de “alertas tempranas³³” de las barreras comerciales a los productos de la biodiversidad; por otro lado, estas delegaciones, tienen a su cargo la representación del Perú ante

³³ Refiérase a mecanismos de prevención sobre futuros problemas comerciales que estarían por presentarse.

organismos internacionales tales como OMC, OMPI, entre otros, que constituyen las instancias para la presentación de reclamos y superación de barreras comerciales.

Este organismo tiene a su cargo la jefatura de las oficinas comerciales que tiene el Perú en el exterior, las cuales coordinan con gremios empresariales del país, y en especial con PROMPEX; la Cancillería ha apoyado las negociaciones comerciales en forma importante, en especial el tema de la maca – Novell Food y los temas de propiedad intelectual.

2.3 Relativas a las autorizaciones de exportación de productos de la biodiversidad.

Ministerio de Agricultura (MINAG)

Esta entidad tiene por finalidad promover el desarrollo de los productores agrarios organizados en cadenas productivas, para lograr una agricultura desarrollada en términos de sostenibilidad económica, social y ambiental. Tiene a su cargo la normatividad sobre las actividades agrarias, tales como la investigación, transferencia de tecnología, sanidad agraria, recursos naturales renovables y otras que conciernen al sector agrario.

El Ministerio tiene como ámbito de acción las tierras de uso agrícola, de pastoreo, forestal y eriazas; los valles, cauces y márgenes de los ríos; las aguas de los ríos, lagos y otras fuentes acuíferas de uso agrario; los recursos forestales, la flora y fauna terrestres; los cultivos, la crianza animal.

La principal responsabilidad del Ministerio es la de formular, coordinar y evaluar las políticas nacionales en lo concerniente al Sector Agrario, en materia de manejo, preservación y conservación de los recursos naturales.

A nivel regional, son las Direcciones Regionales Agrarias quienes cumplen las funciones del Ministerio de Agricultura.

Por otro lado, el Ministerio de Agricultura, a través de la Oficina de Estrategias y Políticas de la Oficina General de Planificación Agraria, tiene el rol de contribuir al desarrollo de una posición negociadora del sector en los esquemas de integración subregional, regional, extraregional y multilateral, en coordinación con las entidades públicas y privadas correspondientes y promover el aprovechamiento integral y la ampliación de los esquemas especiales preferenciales de acceso a mercados de países desarrollados; esta competencia del MINAG, le permite tener un rol importante en la identificación, evaluación y superación de barreras al comercio de productos de la agro biodiversidad.

El MINAG, viene desarrollando en forma coordinada conjuntamente con PROMPEX, INDECOPI, y otras organismos normas técnicas de desarrollo de productos. Asimismo su trabajo en los temas de acceso a mercados por razones sanitarias ha sido muy importante.

El Instituto Nacional de Recursos Naturales - INRENA –

Depende del **Ministerio de Agricultura** y fue creado con el objetivo de manejar y aprovechar racional e integralmente los **recursos naturales renovables y su entorno ecológico**, para lograr el desarrollo sostenible.

Las funciones del INRENA en general, están muy relacionados con los objetivos del programa Biocomercio como:

- Formular, conducir y evaluar las políticas, estrategias y programas para la conservación y aprovechamiento de los recursos naturales (agua, suelo, flora y fauna silvestres y sus recursos genéticos).
- Coordinar con los sectores, público y privado, lo concerniente a la utilización, aprovechamiento sostenible y protección de los recursos naturales renovables en un marco de promoción a la inversión privada.

- Otorgar permisos para instalación de zocriaderos, zoológicos y centros de rescate; autorizar la exportación de los productos derivados de esta actividad; y otorgar las concesiones para ecoturismo.

Es importante mencionar que si bien el INRENA no interviene directamente en el proceso de identificación, evaluación, y superación de barreras internacionales a los productos de Biocomercio, objetivo de este estudio, si se constituye en un actor importante en el proceso de facilitación e impulso del comercio internacional de los productos de la biodiversidad. INRENA, a través de la Intendencia Forestal y Fauna Silvestre, es la institución encargada de otorgar las autorizaciones y permisos para la exportación de productos silvestres; así como la implementación de criaderos de flora y fauna³⁴; en ese sentido si bien se constituye en una entidad que interviene a nivel nacional, tiene una incidencia muy importante en la exportación de productos de la biodiversidad.

La imagen de INRENA, ha nivel de la institucionalidad peruana, no ha sido adecuadamente manejada, sin embargo funcionalmente, constituye un aliado imprescindible para los temas de manejo de recursos naturales.

El Servicio Nacional de Sanidad Agraria -SENASA-

Depende del **Ministerio de Agricultura** y tiene por finalidad dotar a la actividad agraria nacional de un marco de mayor seguridad y menores riesgos sanitarios, contribuyendo a su desarrollo sostenido y por ende el bienestar de la población. Asimismo, con la participación del Sector Privado, tiene por objetivo lograr la constante mejora de la **Sanidad Agrícola y Pecuaria** en apoyo a la producción, procesamiento, comercialización interna, importación y exportación de productos y subproductos agrarios.

Dentro de sus funciones más relevantes están:

³⁴ Bionegocios de productos de la biodiversidad, cuyos productos son destinados especialmente a la exportación.

- Controlar y supervisar el estado sanitario de animales, vegetales y de productos e insumos agrarios, en el comercio nacional y en el de importación y exportación que realice nuestro país
- Normar los aspectos sanitarios dentro de las actividades de importación, exportación, comercialización, tránsito interno de animales y vegetales; así como productos e insumos agrarios.

El rol del SENASA, en el tema de barreras internacionales, a nivel sanitario y fitosanitario es fundamental, al ser un organismo netamente técnico, que permite a través de la implementación de normas y recomendaciones con organismos internacionales de sanidad agraria, suscribir protocolos y convenios, en ese sentido apoyan a los empresarios exportadores superar las barreras sanitarias que tienen sus productos en el mercado internacional.

Por otro lado, en este proceso para la conformación de un grupo de trabajo³⁵ institucional, SENASA tiene un papel muy importante, al ser un organismo que continuamente interactúa con organismos públicos y privados, nacionales y extranjeros, firmando alianzas estratégicas con Universidades, Gobiernos Locales y organizaciones de productores, vinculándolos en los procesos de protección y mejora de la sanidad agropecuaria del país.

Esta organización ha destacado con un ente de excelente profesional, desarrollando actividades exitosas de homologación de protocolos sanitarios, base fundamental para el ingreso de productos agropecuario a mercados internacional.

2.4 Relativas al uso y aprovechamiento de los recursos de la biodiversidad.

³⁵ La conformación de un grupo de trabajo institucional multidisciplinario y multisectorial que identifique, evalúe y diseñe mecanismos para la superación de barreras comerciales internacionales para la exportación de los productos del Biocomercio es una propuesta del consultor y representa un valor agregado del presente estudio.

El planteamiento consiste en que la presente consultoría se constituya en un diagnóstico situacional para ese grupo de trabajo institucional y que desarrolle un plan orientado a la superación de los obstáculos existentes, con el liderazgo de la CAF.

El Consejo Nacional del Ambiente - CONAM

Creado en 1994 para establecer y promover la **política ambiental** nacional, conjugando los esfuerzos sectoriales y promoviendo la participación del sector privado. Dentro de la estructura del Estado se inserta bajo la presidencia del **Consejo de Ministros** y cuenta con un Consejo Directivo integrado por los ministerios de Economía y Finanzas, Pesquería (Ministerio de la Producción), Agricultura, Energía y Minas, Salud y Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.

Las funciones que destacan del CONAM son: implementar la Convención de Diversidad Biológica y acuerdos posteriores, la Convención de Cambios Climáticos y la de Desertificación y Sequía, implementar el Sistema de Gestión Ambiental (SGA), el Sistema Nacional de Información Ambiental y la Estrategia Nacional para el Desarrollo Sostenible.

Si bien es importante mencionar que el CONAM no está involucrado directamente con el tema de barreras comerciales, su intervención institucional se encuentra relacionada al apoyo que brinda para el desarrollo del sector del Biocomercio.

CONAM, ha desarrollado actividades importantes desde el punto de vista de la propiedad intelectual, los temas de biopiratería y patentes que afectan a los productos de Biocomercio. Este trabajo se ha realizado adecuadamente coordinado con el INDECOPI, ente rector en esta materia.

2.5 Relativas al desarrollo de ciencia, tecnología e innovación tecnológica en biodiversidad

Instituto Nacional de Investigación Agraria -INIA-

Depende del **Ministerio de Agricultura** y su objetivo prioritario es contribuir a la tecnificación del agro nacional, promoviendo el aumento de su rentabilidad bajo condiciones de competitividad, con la participación de los sectores público y privado, nacional e internacional, cuya finalidad es contribuir al desarrollo sostenido del Sector Agrario y así mejorar los niveles de vida de la población nacional. Además es responsable de la **investigación**, promoción y transferencia tecnológica en el Sector Agrario, así como la conservación, preservación y manejo de recursos genéticos del país.

El INIA desarrolla especialmente actividades relacionadas con la investigación a través de 14 Programas Nacionales. El Programa Nacional de Recursos Genéticos y Biotecnología –PRONARGE–, es uno de ellos, cuya misión es proteger y conservar la diversidad biológica por medio de la colección, caracterización, evaluación y documentación, de los recursos genéticos de animales domésticos, plantas cultivadas y sus afines silvestres. A través de este programa, el INIA representa al país en el ámbito de conservación y utilización sostenible de los recursos genéticos y es la autoridad técnica para la obtención de derechos sobre variedades vegetales.

Además cuenta con una red de ocho estaciones experimentales ubicadas a nivel nacional, para la realización de sus actividades.

El INIA, al igual que el CONAM, no participa directamente en la identificación, evaluación o superación de barreras comerciales internacionales, sin embargo contribuye, a través del desarrollo de investigaciones de productos de la biodiversidad, al cumplimiento, por parte de los empresarios, de los reglamentos y requisitos que exigen los mercados internacionales para la exportación de los productos.

INIA , es una institución importante en el tema de la investigación agrícola, sin embargo los empresarios han opinado que su trabajo se ha realizado en divorcio con los requerimientos empresarios y de mercado.

El Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología - CONCYTEC

Es un organismo público descentralizado adscrito al **Ministerio de Educación** que tiene como objetivo fundamental el fomento, la coordinación y la **orientación de la investigación científica y tecnológica** en el Perú.

Sus funciones más importantes son:

- Coordinar la política de desarrollo científico y tecnológico con la política de desarrollo económico y social del país, teniendo en cuenta las necesidades de descentralización.
- Promover, financiar, encargar, organizar y administrar programas y proyectos de investigación científica, tecnológica y del medio ambiente.

Dentro de la organización, la Dirección General de Programas es quien está directamente relacionada con los aspectos de diversidad biológica, a través de sus tres áreas funcionales: de biología, biotecnología y recursos naturales.

CONCYTEC, al igual, que el INIA, no participa directamente en el tema de barreras comerciales, sin embargo su inclusión es importante en este proceso, por ejemplo en la actualidad se encuentra apoyando al sector empresarial para el financiamiento de estudios de investigación tóxica, citotóxica y mutagénica para determinadas plantas medicinales; este esfuerzo permitirá que el sector empresarial de los bionegocios pueda aplicar a reglamentos y requisitos exigidos en los mercados internacionales para productos naturales.

La interacción de PROMPEX y CONCYTEC se ha desarrollado en forma positiva y coordinado a través del desarrollo de talleres de capacitación en

cadena productivas del Biocomercio a nivel nacional. CONCYTEC, ha apoyado a las empresas del Biocomercio a través de subvenciones de investigación de sus productos, sin embargo a opinión de los empresarios aún estos recursos son insuficientes y se requieren mayores capitales de inversión en el tema; sin perjuicio de esto último CONCYTEC convoca favorablemente proyectos de investigación y cooperación tecnológica a nivel empresarial.

El Instituto de Investigaciones de la Amazonía Peruana – IIAP-

Es un organismo autónomo de derecho público interno, creado en 1979. Su jurisdicción abarca todo el ámbito de la cuenca Amazónica en el país. Su misión fundamental es contribuir a mejorar las condiciones socio-económicas del poblador a través de la investigación dirigida al desarrollo sostenible de la Amazonía Peruana.

Sus funciones están en relación con los objetivos del programa Biocomercio, pues se centran en:

- Evaluar e inventariar los recursos humanos y naturales de la amazonía peruana y su potencial productivo.
- Estudiar la problemática amazónica en sus aspectos antropológicos, biológicos, sociales, culturales y económicos, y desarrollar una tecnología adecuada a las condiciones ecológicas como a los requerimientos prioritarios del desarrollo.
- Promover la aplicación de los resultados de la investigación científica y tecnológica, normando el buen uso de los recursos naturales mediante su racional explotación.

Estas funciones se implementan a través de sus cuatro Programas de Investigación: de Ordenamiento Ambiental; de Producción Sostenida en Ecosistemas Terrestres; de Producción Sostenida en Ecosistemas Acuáticos; y de Aprovechamiento Sostenido de la Biodiversidad.

El IIAP, al igual que CONCYTEC y el INIA no esta directamente vinculado con el tema de barreras comerciales, sin embargo se constituye en un organismo de soporte en el proceso; asimismo a través de sus investigaciones permite desarrollar información de utilidad para que los empresarios pueden aplicar a reglamentos, permisos y autorizaciones para la exportación de sus productos.

Se considera que el IIAP ha desarrollado un adecuado trabajo de maneja y sistematización de información de la amazonía peruana, así como de desarrollo de paquetes tecnológicos de productos, sin embargo , se requiere una mayor coordinación con las otras entidades vinculadas a mercado a fin de aprovechar y difundir mejor los logros alcanzados.

2.6 Relativas a compañías certificadoras y de gestión de calidad

La participación de las certificadoras en el tema de barreras comerciales es importante, por cuanto estas participan en la entrega de certificaciones de producto y/o procesos productivos, base fundamental de los temas de aseguramiento de calidad para el consumidor.³⁶

Las certificadoras reconocidas que funcionan actualmente en el país son:

- Biolatina.
- International Analytical Service S.A. (INASSA).
- S.G.S.
- SKAL

2.7 Relativas a asociaciones de productores y organizaciones empresariales de la biodiversidad más representativas.

³⁶ Es importante mencionar que en algunos casos las barreras comerciales son superadas a través cumplimiento de requisitos y certificaciones.

Es importante mencionar que para la conformación de un grupo de trabajo sobre barreras comerciales, es necesaria la participación del sector privado, siendo ellos los “motores”, actores interesados y directamente perjudicados; en ese sentido a continuación se presentan, de acuerdo a los sectores productivos priorizados³⁷, una lista de actores privados que por sus roles institucionales se considera importante su colaboración.

Se mencionará, a continuación, a las siguientes organizaciones:

- La participación de las **organizaciones de agricultores** es importante, sin embargo se encuentran actualmente atomizadas debido al sistema de tenencia de la tierra actual por lo que falta de un órgano cúpula que los represente a nivel nacional. Ante esto, las **Juntas de Regantes, Comités y Asociaciones** que corresponden principalmente a las zonas de Costa y Selva, y las Comunidades Campesinas como tal en la Sierra y parte de la Costa; son las organizaciones que agrupan a los agricultores en cada región.
- Es importante considerar a las **Agrupaciones de productores**, en este proceso de barreras comerciales, orientadas a fomentar diversos cultivos y crianzas, e industrias en base a la biodiversidad como:
 - o Asociación de Empresarios Agrarios del Perú.
 - o Asociación Nacional de Productores Ecológicos.

Asimismo a continuación se presenta las asociaciones empresariales más representativas:

- La **Asociación de Exportadores (ADEX)**, tiene entre sus asociados numerosos exportadores de productos derivados de la biodiversidad nativa (maca, uña de gato, yacón, etc.) y que han manifestado su

³⁷ Véase la sección 1.1 Sectores económicos productivos participantes.

interés por intervenir en el Programa Nacional de Promoción del Biocomercio. Sus asociados son principalmente pequeños y medianos empresarios. La participación de ADEX en el tema de barreras comerciales es muy importante, al ser integrante actualmente de diversas mesas de trabajo, tales como la Comisión de la Maca, de Yacón, entre otras, las cuales se vienen discutiendo los temas de las patentes de la maca, legislación europea de nuevos alimentos “novel food”, normas técnicas, entre otras.

Ha desarrollado un estratégico y buen trabajo para el tema de propiedad intelectual y novel food de los productos naturales; así como de convocatoria a actores públicos y privados.

- **El Instituto Peruano de Productos Naturales (IPPN);** El Instituto Peruano de Productos Naturales (IPPN) se funda en 1999, inicialmente bajo el nombre del Instituto Peruano de Plantas Medicinales. El IPPN, se ha planteado como tareas, la promoción de la biodiversidad en especial de las plantas medicinales, el reconocimiento del valor económico a las comunidades, el fomento de la producción sostenible de las especies, prefiriendo el cultivo orgánico de las mismas a su extracción; el desarrollo de actividades empresariales responsables, que generen valor agregado con riguroso respeto a la naturaleza, compromiso con la calidad de los productos y cumplimiento con los clientes locales y del extranjero, así como la investigación para encontrar nuevas especies y usos. Actualmente el IPPN, es conjuntamente con PROMPEX, la organización mas activa e involucrada en las mesas y comisiones de trabajo de las barreras comerciales de productores, por lo que su participación en un grupo de trabajo de este tipo es imprescindible.

Su participación en el Programa Biocomercio Perú es muy importante y se constituye en uno de los principales gremios participantes. Sin embargo, requiere mas apoyo y cohesión de sus mismos integrantes

a fin de que se expanda en mayor escala a nivel nacional a fin de lograr una mayor representatividad empresarial.

2.8 Relativas a universidades y sus centros de investigación.

Finalmente en esta sección hay que destacar el aporte que pueden proveer las universidades, a través de sus centros de investigación en el desarrollo de estudios que permiten que los productos naturales dispongan de una mayor información técnica y científica, necesaria para superar las barreras comerciales.

Entre las universidades que se puede destacar son:

- Universidad Nacional Mayor de San Marcos, a través de su Facultad de Medicina.
- Universidad Nacional Agraria La Molina, de la que depende el Instituto Nacional de Desarrollo Agroindustrial – INDDA.
- Universidad Particular Cayetano Heredia, a través del área de su Laboratorio de Calidad, que realiza análisis tóxicos, citotóxicos y mutagénicos.
- Pontificia Universidad Católica del Perú.

2.9 Reflexiones sobre el marco institucional existente

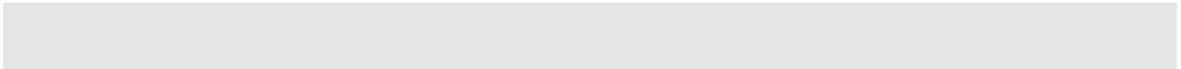
Se considera importante mencionar el marco institucional existente, debido a que se necesita visualizar los actores directos e indirectos que puedan impulsar un plan de identificación, evaluación y desarrollo de mecanismos que den paso a la superación de barreras al Biocomercio identificadas; en ese sentido este estudio pretende ser el primer paso en un plan de trabajo institucional multidisciplinario y multisectorial que se oriente hacia ese objetivo.

La propuesta esta basada en que el estudio se constituya en un diagnóstico básico de las barreras internacionales al Biocomercio que existen, a fin de que una Comisión de Trabajo se implemente y permita articular con los actores que se han presentado en esta sección.

El planteamiento esta basado en que esta Comisión este liderada por un pequeño grupo de instituciones peruanas dinámicas y proactivas, se plantea PROMPEX – Programa Nacional de Promoción de Biocomercio, IPPN y ADEX.

Esta Comisión tendrá a su cargo la definición de prioridades (selección de un pequeño número de productos naturales, a fin de que su trabajo este adecuadamente diseccionado y priorizado) y en forma conjunta se formulará un plan de trabajo, con responsables y responsabilidades concretas de acuerdo a un período de tiempo definido.

Las funciones básicas de esta Comisión serían, la identificación de las barreras comerciales (no solamente nacionales, sino también internacionales, teniendo como base la presente consultoría), evaluación (es decir medición del impacto de la barrera en perjuicio del comercio de los productos), y diseño de mecanismo de superación de estas.



3. Barreras internacionales al comercio de los productos de la biodiversidad

El desarrollo del comercio interno y externo de los productos de la biodiversidad, implica, por un lado el desarrollo de su oferta, de la gestión empresarial de los bionegocios, así como el desarrollo de sus mercados y/o nichos; sin embargo estos no son los únicos factores participantes en este proceso; hay que mencionar otros elementos, tales como los cuellos de botella y barreras, obstáculos y similares. En este contexto, esta sección se ha dividido en dos partes fundamentales, la primera detalla los cuellos de botella y/o problemática interna existentes en los bionegocios y la segunda las barreras aplicadas por los mercados.

3.1 Problemática y/o cuellos de botellas nacionales a nivel general que afectan el desarrollo del comercio de los productos de la biodiversidad³⁸

En los capítulos primero y segundo, se ha presentado las características más importantes y el estado actual de los mercados de la biodiversidad; asimismo se ha expuesto un breve diagnóstico de las principales cadenas productivas priorizadas por el PNPB y la marco institucional existente; en ese sentido, se hace necesario presentar una lista de cuellos de botella³⁹ a nivel institucional, político, social y económico que limitan el crecimiento de estos productos:

A nivel económico - comercial y de los agentes económicos participantes

³⁸ Este sub-capítulo explica en forma general la problemática que afecta al comercio de la biodiversidad en relación a los criterios institucionales, sociales y económicos, en el resto del capítulo tercero se profundizarán estos temas desde el punto de vista del mercado internacional.

1. Escaso conocimiento de los agentes económicos, en términos generales, sobre las posibilidades que ofrece la biodiversidad para el uso sostenible de los ecosistemas, sin destruirlos o alterarlos drásticamente, y su potencial para generar bionegocios. Se evidencia que los agentes económicos ubicados en las regiones del país tiene un menor conocimiento de las ventajas y oportunidades que tienen los recursos biodiversidad de su medio y son muy pocos los actores privados de Lima que buscan aprovechar sosteniblemente.
2. La globalización de los mercados, y por ende la exigencia de productos competitivos y la integración de los mercados, es una realidad actual con un doble efecto sobre la biodiversidad. Por una parte puede tener un efecto negativo por la exigencia de los mercados por ciertos productos, que pueden sustituir y eliminar recursos de la biodiversidad (pérdidas de recursos genéticos) por sustitución en cuanto a cultivos o crianzas. Por otra parte, en los mercados globalizados existe la oportunidad de ofrecer productos de la biodiversidad en forma competitiva y abrir nuevas posibilidades económicas, al incorporarse nuevos nichos de mercados. Sobre este punto podemos citar el caso del algodón nativo (algodón de colores nativos sin uso de artificiales) que ha sido desplazado periódicamente por otras variedades combinadas de algodón como son el pima y el tanguis. Otro caso importante, que especialmente se destaca en el Perú, es el tema de gran biodiversidad de papas nativas, que cada vez menos son sembradas por las comunidades (destinándolas especialmente al autoconsumo) en forma periódica y orientando su producción agrícola a productos comerciales. En este tema fundamental interviene el Centro Internacional de la Papa, que busca mediante el desarrollo de productos la introducción al mercado de nuevas variedades de papa para el consumo doméstico. Otro ejemplo es la feria “Slow Food”, evento gastronómico en Italia que busca fortalecer el consumo de los productos nativos.

³⁹ Tomado de: PERÚ BIODIVERSIDAD Y BIOCOMERCIO. SITUACION ACTUAL Y POTENCIAL. Documento de Trabajo. DR. ANTONIO BRACK EGG. Consejo Nacional de Ambiente – CONAM. Comité Biocomercio Perú. Lima, Diciembre 2000.

3. Una limitación importante al desarrollo del Biocomercio, lo constituye, sin duda, la escasa capacidad del empresario de incorporar los conceptos de conservación de los recursos de la biodiversidad y de distribución justa y equitativa dentro de sus actividades productivas y comerciales. La falta de una visión estratégica y el emprendimiento para aperturar nuevos nichos de mercado, son algunas de las debilidades del empresario peruano. El reto, en este sentido, por parte del Programa Biocomercio Perú y de su red de socios nacionales e internacionales, es inducir a los empresarios hacia el cambio de prácticas de producción no sostenibles (convencionales) hacia prácticas sostenible (social, económico y social). Esta tarea no es fácil, sin embargo merece la atención, exponer y difundir los beneficios que se tienen en los mercados nacionales e internacionales la aplicación de estas prácticas. (por ej. a través de alcanzar nuevos nichos de mercados).
4. Limitada capacidad de los agentes económicos y productivos de aprovechar las ventajas comparativas y transformarlas en competitivas, por lo general se ha buscado lo que otros ya producen e ingresar a segmentos de mercado ya ocupados. Esta limitada capacidad se observa en la difícil obtención de los empresarios de producción de bienes de valor agregado, que puedan significar ventajas competitivas en mercados internacionales, es por ello que al examinar las estadísticas de exportaciones peruanas, podemos observar que aún el Perú, sigue siendo un gran proveedor de productos primarios y de escaso valor agregado.
5. En muchos casos, en especial en la exportación de peces ornamentales y otros productos de la acuicultura, los volúmenes de exportación no aumentan, no por la existencia de barreras al comercio, sino por la escasez de oferta del producto. Esta escasez de oferta se evidencia, por que no se encuentran desarrollados cadenas productivas para estos productos.

A nivel institucional y de la sociedad civil

6. Escaso nivel de decisiones de las instituciones competentes para encaminar el aprovechamiento sostenible de la biodiversidad. Mucho se ha insistido en vedar el uso de recursos, antes que en fomentar su manejo y aprovechamiento sostenible. Por ejemplo, las vedas de especies de flora y fauna, con posibilidades de exportación en vivo o como productos elaborados, han sido acompañadas por muy escasas iniciativas de establecer cultivos, criaderos o acciones similares para beneficio de los pobladores. Tenemos que citar en este punto al INRENA y el IMARPE, si bien cuando, se sostiene que las vedas son instrumentos indispensables, pero en el caso de los productos pesqueros, se identifica que periódicamente se están haciendo mas escasas algunas especies. Por el lado de INRENA, a través de la autorización de zoocriaderos, se genera un cuello de botella, que no promociona la generación de bionegocios. Es decir, si un empresario en bionegocio desea implementar un zoocriadero en el Perú; INRENA no le otorga en forma eficiente y rápida⁴⁰ la autorización necesaria que le permita iniciar esta actividad económica; esto sin duda es motivado por el escaso nivel de decisión que tienen los funcionarios de esta institución en las regiones del país al tener que solicitar permisos y autorizaciones a la sede central de Lima, al número de funcionarios existentes en estas oficinas en relación a las actividades encomendadas, entre los principales factores.
7. Un mal comprendido y orientado concepto de modernización por parte de la sociedad, que ha relegado y relega los conocimientos tradicionales y no logra detectar su importancia para el desarrollo científico y tecnológico nacional. Paquetes enteros de conocimientos tradicionales se pierden por la agresión constante contra las culturas por considerárselas "no concordantes a la modernidad". Esto se evidencia en la falta de proyectos de cooperación técnica internacional que desarrollen revalorización de los

⁴⁰ De acuerdo a las entrevistadas efectuadas a las empresarios en zoocriaderos, según el documento: SITUACIÓN DEL COMERCIO DE LOS PRODUCTOS DEL BIODIVERSIDAD (BIOCOMERCIO) EN LA AMAZONÍA. Documento de Trabajo. ECON. ARTURO ZEVALLOS PEREZ. Fondo Nacional del Ambiente – FONAM. Lima, Diciembre 2002

conocimientos tradicionales, así como bancos y bases de datos de estos conocimientos.

A nivel de marco político y normativo

8. Escasas políticas, tanto en la continuidad de acciones como en el predominio de políticas de usar sin manejar, afectan tremendamente a la biodiversidad como recurso y limitan el desarrollo del Biocomercio, una de cuyas bases es el buen manejo del recurso. Las políticas nacionales aún no consideran, en forma práctica, a la biodiversidad como de importancia actual para la economía, y menos avizoran en forma adecuada su potencial para el desarrollo nacional.⁴¹ . Sobre una mayor profundización sobre este punto, véase el anexo No. 8.
9. Existe en la sociedad la falacia difundida que la pobreza conlleva a la destrucción del ambiente y de los recursos naturales. La causa profunda está en la falta de estadísticas que demuestren que la biodiversidad es una importante fuente de autoabastecimiento de las poblaciones locales (leña, alimentos, medicinas, abonos, tintes, productos artesanales, etc.) y de importancia para la economía popular. Aún cuando esta afirmación representa un argumento debatible, es importante tener este enunciado, muy en cuenta, cuando se analicen las relaciones entre pobreza y biodiversidad, así como entre esta última y su impacto en las economías de las comunidades.
10. El marco legal existente no permite reconocer los derechos de propiedad intelectual de las comunidades tradicionales y una distribución equitativa de los beneficios a obtenerse.⁴² . A este respecto podemos señalar que luego de la entrevista realizada a funcionarios del CONAM, el problema

⁴¹ Cabe señalar que si bien el gobierno peruano el 22 de julio del 2002 suscribió en concertación con los sectores políticos, sociales y económicos del país el Acuerdo Nacional, en el cual en su décimo novena política de Estado trata sobre el desarrollo sostenible y la gestión ambiental; estas iniciativas aún se consideran insuficientes, en forma práctica, para un desarrollo del Biocomercio.

⁴² En este tema, es importante mencionar que a opinión de funcionarios del Consejo Nacional del Ambiente – CONAM entrevistados, a pesar de la existencia de una ley en este tema, aún el sistema de propiedad intelectual en sí no funciona adecuadamente; según mencionan los expertos, existen aún ciertas incompatibilidades con el Convenio de Diversidad Biológica.

radica en la creación de una ley, que de por sí misma no tiene coherencia con los objetivos reales que se requerían para su aplicación. Véase también el anexo 8.

11. Existen cuellos de botella y debilidades muy fuertes en el aspecto de la aplicación de normas para el uso de productos de la biodiversidad. A opinión de los empresarios entrevistados, falta una normatividad pragmática en este aspecto. El fuerte centralismo en la toma de decisiones conduce a que algunos proyectos sean inviables o que tengan que afrontar cargas injustificadas en el aspecto de autorizaciones, permisos y/o licencias. Tal es el caso de las exportaciones que deben realizarse en Lima, aún cuando las actividades extractivas o el desarrollo de los productos agropecuarios, se realice en cualquier ciudad del interior del país. En general, las autoridades carecen de recursos humanos, económicos y tecnológicos suficientes, lo cual hace que las decisiones que se adoptan, carezcan en muchos casos, de sustento científico o técnico adecuado o de información base suficiente, originando que entre los responsables del poder ejecutivo (MINSA – MINAG, por ejemplo) existan casos de desarticulación de actividades, decisiones y de intercambio de información incompleta. Tanto el Ministerio de Salud, como el Ministerio de Agricultura, tienen una serie de restricciones a este respecto, que se da no sólo a nivel de recursos económicos sino también a nivel de sus propias normas internas de gestión administrativa y documental.

A nivel de uso y aprovechamiento de los recursos de la biodiversidad

12. Escaso manejo de los recursos de la biodiversidad⁴³, prevaleciendo la extracción⁴⁴ y la destrucción de ecosistemas y especies. Es importante tener en cuenta que existen impactos de actividades de otros sectores

⁴³ Esto se origina a pesar de los esfuerzos que realiza la autoridad que tiene mandato sobre este tema que es el Instituto Nacional de Recursos Naturales – INRENA.

⁴⁴ Aplicable a los productos silvestres, puesto que otros productos naturales tales como la maca son cultivados.

productivos, como la minería, que afectan al recurso y no permiten su manejo adecuado. En este aspecto es de preocupación:

- La contaminación de los ambientes marinos, de aguas continentales y de los suelos por el vertimiento de residuos sólidos y líquidos provenientes de los centros poblados, de las actividades industriales y de las actividades agropecuarias;
- La destrucción de la cobertura vegetal, en especial la tala y alteración de los bosques, e incendios forestales;
- La erosión genética por la pérdida de variedades y razas de las especies domesticadas de plantas y animales; y
- La extinción de grupos y culturas aborígenes.

3.2 Barreras en los mercados internacionales

Tal como se manifestó en la introducción de este capítulo, los mercados establecen un conjunto de restricciones comerciales (véase el anexo No. 6), de tipo arancelario y no arancelario, las cuales tienen como finalidad reducir el ingreso de productos importados, proteger la industria local, restar competitividad a productos internacionales versus los productos domésticos, proteger al consumidor, entre otros, que finalmente repercuten en el acceso a estos mercados por los productos del Biocomercio⁴⁵.

⁴⁵ Es importante en este punto esclarecer el concepto de Biocomercio, el cual de acuerdo al documento: “Diagnóstico sobre el Biocomercio en el Perú y recomendaciones para la formulación del Programa de Promoción del Biocomercio. PNPB. Diciembre 2003”, se afirma “El Biocomercio es un concepto relativamente nuevo en el país. Por esto el Reglamento de la Ley sobre Conservación y Aprovechamiento Sostenible de la Diversidad Biológica aprobado en junio del 2001 lo incorporó en la legislación nacional. Lo define como la actividad promotora de la inversión y el comercio a través del uso sostenible de los recursos nativos de la biodiversidad, considerando los objetivos del Convenio de Diversidad Biológica (CDB) e implica apoyar el desarrollo de la actividad económica local, mediante alianzas estratégicas y la generación de valor agregado en productos de la biodiversidad competitivos en el mercado nacional e internacional, con criterios de equidad social y rentabilidad económica”. A esta definición podríamos mencionar que a fin de identificar los productos del Biocomercio, debemos tener en cuenta, los siguientes enunciados en el siguiente (y estricto) orden. 1. Producto de la biodiversidad. 2. Producto nativo del Perú, es decir que haya realizado su domesticación en el país. 3. Producto no sujeto a precios internacionales y/o según cotizaciones internacionales llamase “commodity”. 4. Producto que incluya las consideraciones biológica (que se encuentre iniciando o desarrollando de una producción sostenible y/o desarrollo de planes de manejo productivo), social (involucramiento de comunidades y poblaciones locales) y económica (que se encuentre en proceso o en pleno desarrollo de alcanzar una competitividad nacional y/o internacional).

A continuación se analizarán los barreras (arancelarias y no arancelarias) para los mercados sujeto a estudio: Estados Unidos, Unión Europea y Japón.

3.2.1 Barreras Arancelarias

Tal como demuestra un reciente estudio de la Pontificia Universidad Católica del Perú -PUCP⁴⁶, las barreras arancelarias son no significativas para la mayoría de los productos peruanos. Véase la Tabla No. 10

Esta información verifica el resultado de las entrevistas aplicados a los empresarios exportadores de los productos de la biodiversidad priorizados (sector de ingredientes naturales para la industria cosmética, farmacéutica y alimentaría y acuicultura) los cuales afirman que las barreras que afrontan en los mercados internacionales no son de tipo arancelaria (ad valorem y específicos) sino no arancelario.

Tabla 10

Promedios Ponderados de los Aranceles NMF (%) de los Principales Socios Comerciales Peruanos: 2002

País/Región	Total Manufac-turas	Textiles	Vestidos	Productos De Cuero	Calzado
Estados Unidos	3	8.1	12	8.7	12.8
Unión Europea	3.5	8.2	11.7	4.1	11.2
Canadá	3.2	10	18.3	5.1	15.1
China	5.8	9	15.3	7.9	22.7
Corea del Sur	6.2	8.6	12.7	6.1	12.9
Hong-Kong	0	0	0	0	0
Taiwan	3.3	5.4	13.2	3.7	6.4
Singapur	0	0	0	0	0
Japón	2.2	5.9	11.7	10.3	17.4
Brazil	15.9	18.9	22.4	14.3	26.6

Teniendo estos enunciados en cuenta, un producto de la biodiversidad (orgánico o no) tendrá que analizarse bajo estos parámetros para ser considerado un producto de Biocomercio.

Fuente: Inventario de restricciones al Comercio Exterior Peruano y la Planificación de Metodologías para su desmantelamiento. 2004. Elaboración: Propia

3.2.1.1 Estados Unidos

La USITC (Oficina de Asuntos Arancelarias y Acuerdos Comerciales) es responsable por la publicación de Sistema Armonizado Americano - HTSA.; este provee la aplicación de tarifas arancelarias para todos los ingredientes naturales importados por EE.UU.

Las partidas arancelarias consideradas en este concepto son: HS 1211 (hierbas medicinales utilizadas en perfumería y farmacia). Los productos del Biocomercio ingresan a su territorio exento del pago de aranceles. Esto debido a que están aplicando las preferencias arancelarias existentes en el ATPDEA (Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act – siglas en inglés), comercial establecido por Estados Unidos y los países andinos, a fin de asistirlos en el desarrollo de sus productos de exportación y alternativos que estén orientados hacia una sustitución y reducción en el cultivo de coca.

3.2.1.2 Unión Europea

Para el caso de la Unión Europea (EUR 25), rige a partir del 1 de julio del 2005 el Sistema General de Preferencias - SGP Plus, que al igual que en el caso de EE.UU.; los productos del Biocomercio ingresan libres del pago de derechos de importación.

3.2.1.3 Japón

Japón actualmente no tiene con el Perú un sistema de preferencia, tal como lo tienen los dos mercados anteriormente señalados, sin embargo

⁴⁶ Inventario de restricciones al Comercio Exterior Peruano y la Planificación de Metodologías para su desmantelamiento. Informe final. Centrum. Centro de Negocios. Pontificia Universidad Católica del Perú.

de acuerdo a la base de datos consultada “Apec Tariff Database”⁴⁷ y de acuerdo al subcapítulo de arancel de aduanas consultado (1211.90), estos productos ingresan libres del pago de derecho de importación a este mercado.

3.2.2 Barreras no arancelarias

A continuación se explican las barreras no arancelarias por cada mercado estudiado:

3.2.2.1 Estados Unidos

El mercado y la estructura regulatoria en EE.UU.: para los ingredientes naturales, particularmente hierbas medicinales y extractos, es único en comparación de otros mercados como la Unión Europea.

EE.UU. clasifica muchos productos naturales saludables como suplementos dietéticos, por lo que son regulados por una sección de las regulaciones de alimentos o como no droga cosmética.

1. Definiciones:

Suplementos dietéticos:

La FDA (Food and Drug Administration – siglas en inglés) regula los suplementos dietéticos bajo diferentes grupos de regulaciones. El Congreso americano define el término “suplemento dietético” en el Acuerdo de Salud y Educación de Suplementos Dietéticos (DSHEA⁴⁸) de 1994. Un suplemento dietético es un producto que se toma oralmente, que contiene un “ingrediente dietético” con la intención de ser un suplemento para la dieta. Los ingredientes dietéticos incluyen: vitaminas, minerales, hierbas y otros productos botánicos, aminoácidos, sustancias como enzimas, tejidos de órganos, glándulas y metabolitos. Los productos

29 de Junio del 2004. Informe elaborado por el Dr. Mario D. Tello.

⁴⁷ En: www.apectariff.org

⁴⁸ Sus siglas en inglés son “Dietary Supplement Health and Education Act”

dietéticos pueden ser también extractos o concentrados y pueden ser o encontrarse en muchas formas como tabletas, cápsulas, líquidos, jarabes o polvos; cual sea su presentación DSHEA localiza los suplementos dietéticos bajo la categoría de “alimentos”, no drogas y exige que cada suplemento sea etiquetado como “suplemento dietético”

Nutracéuticos:

El término “nutracéutico” no tiene definición legal en los Estados Unidos. De acuerdo al Instituto de Productos Nutraceuticos, los nutraceuticos (por lo general llamados fitoquímicos o alimentos funcionales) son naturales, compuestos químicos bioactivos que promocionan la salud, prevención de enfermedades o propiedades medicinales.

2. Regulaciones de Sanidad y Sanitarias

Se solicita a los exportadores poseer el certificado de “Las Buenas Prácticas Agrícolas y de Recolección (GACPs)” específicas para la plantas medicinales, como un prerrequisito para la producción de ingredientes naturales de calidad.

El 13 de Marzo del 2003, la FDA publicó su proyecto de regulación “Buenas Prácticas de Manufactura Actuales en la Manufactura, Empaque y Manipuleo de Suplementos Dietéticos e Ingredientes Naturales” en su Registro Federal. La regulación establecía los requerimientos mínimos para asegurar que las actividades de procesamiento, empaque o manipuleo se realicen de una manera que no adultere o modifique los ingredientes naturales.

Asimismo la FDA de EE.UU. tiene el programa de certificación de color de los ingredientes naturales. FDA separa los aditivos de color en dos categorías; aquellos colores que la agencia certifica y colores que están exentos de certificación. Para la FDA, solo sustancias aprobadas pueden ser utilizadas para dar color a alimentos, drogas, cosméticos y utensilios médicos.

Finalmente, los certificados fitosanitarios también son requeridos para los ingredientes naturales. El certificado fitosanitario documenta el origen del embarque y confirma la inspección en el país de origen del producto por un miembro de la autoridad nacional de protección sanitaria (Dirección General de Salud - DIGESA). Este certificado asegura que el embarque este libre de residuos de plantas infecciosas y enfermedades. Este documento se puede sacar con facilidad en DIGESA, que recientemente ha mejorado su sistema de atención de usuarios.

3. Lucha contra el bioterrorismo

La ley de Seguridad de la Salud Pública y Preparación y Respuesta ante el Bioterrorismo de 2002 (Ley Bioterrorismo 2002), se constituye también como una barrera comercial no arancelaria para los productos de la biodiversidad; representa una de las numerosas iniciativas de seguridad de los Estados Unidos en respuesta a los trágicos eventos del 11 de septiembre de 2001. Esta ley establece una serie de disposiciones referidas al suministro de los alimentos, con el propósito de preservar la seguridad de los Estados Unidos frente al Bioterrorismo.

- Normativas de la Ley contra el Bioterrorismo: Registro de Instalaciones, Notificación Previa, Detención Administrativa y Establecimiento y Mantenimiento de Registros.

Plazos y Vigencias:

La oficina de Administración de Alimentos y Medicamentos de Estados Unidos (FDA) ha venido implementando desde el 12 de diciembre de 2003 lo dispuesto por la Ley contra el Bioterrorismo de manera progresiva, es decir, considerando, según sea el caso, acciones de aprendizaje y comunicación ante violaciones a las normativas de Notificación Previa de Alimentos Importados y de Registro de Instalaciones Alimenticias.

Luego de esta fase de implementación la FDA ha dispuesto que, desde el 7 de noviembre del 2004, la Ley contra el Bioterrorismo se aplique completamente. Para ello ha dispuesto recientemente una nueva versión

de la Guía de Políticas de Cumplimiento (noviembre 2004), la cual establece las acciones a tomar por parte de los oficiales de la FDA y de Aduanas (**CBP**).

Call Center:

En el Perú, la Comisión para la Promoción de Exportaciones - PROMPEX, a través del área de Calidad y Normatividad de la Gerencia de Agro y Agroindustrias ha venido difundiendo estas 4 normativas que forman parte de la Ley contra el Bioterrorismo, realizando para ello una serie de charlas informativas, edición de folletos y atención de consultas a empresas exportadoras en torno a este tema, a fin que las exportaciones peruanas de alimentos a Estados Unidos no se vea afectada.

En este sentido y continuando con esta labor, PROMPEX, con el apoyo del Proyecto Crecer vienen implementando desde el 14 de junio un Call Center el cual ha permitido atender todas las dudas y consultas e informar regularmente, a los principales agentes nacionales vinculados a la exportación de alimentos (exportadores, gremios, agencias de carga, instituciones gubernamentales y privadas), sobre las últimas disposiciones y los nuevos plazos de la FDA, en relación a la Ley contra el Bioterrorismo. De acuerdo a los empresarios entrevistados y los funcionarios de Bioterrorismo, responsables en PROMPEX, no se ha evidenciado que esta medida haya generado impacto en los mercados de los productos del Biocomercio.

3.2.2.2 Japón

De acuerdo a la información recibida por los empresarios entrevistados, según el Anexo No. 2; los cuales se encuentran exportando harina de maca, harina de maca gelatinizada, extracto de maca, extracto atomizado de uña de gato y pulpa deshidratado de camu camu al mercado japonés, a continuación se presentan los requisitos y barreras en ese mercado.

1. Requisitos generales

Para todos los productos descritos, la autoridad aduanera japonesa exige⁴⁹

1. Factura comercial.
2. Lista de productos contenidos (en inglés “paking list”).
3. Análisis microbiológico (mide la carga microbiana: mohos y levaduras, aerobios, bacterias, E. coli). Este análisis se aplica a cada lote de los productos de exportación. Es importante tener en cuenta este tipo de análisis, dado que algunos exportadores a fin de obtener resultados 100% favorable a nivel microbiano, irradian la muestra, sin embargo este método no es aceptado en Japón.
4. Análisis Físico – Químico. Este análisis es utilizado para identificar las características visibles del producto: olor, color, apariencia, textura, etc.

2. Requisitos específicos

Por otro lado, dependiendo del tipo de producto algunos requerimientos especiales son solicitados.

- Harina de Maca Gelatinizada:

1. Flujo de proceso detallado. Es un documento que indica las etapas del proceso productivo de la maca, desde el ingreso de materia prima a la planta, secado, molienda, envasado. Asimismo en el documento se indican temperaturas, tiempos utilizados en el proceso y agentes terceros utilizados; no involucra procesos logísticos.

- Extracto de Maca y Uña de Gato

1. Flujo de proceso detallado.

⁴⁹ Todos los documentos detallados aquí se deben obtener en el país de origen del producto.

2. Declaración del proveedor indicado que el producto es 100% puro; además hace referencia a la parte de la planta utilizada.

- Pulpa deshidratada de camu camu

1. Flujo de proceso detallado. En este producto, en algunos casos se utiliza el compuesto de maltodextrina, en ese sentido se debe indicar que dicha sustancia no es dañina para la salud.

2. Declaración del proveedor indicando contenido de aditivos y la seguridad de su uso en el proceso.

Es importante destacar, por otro lado, que los requerimientos de los documentos tienen en algunos casos, a opinión de los empresarios entrevistados, un grado de subjetividad, debido a que dependen mucho del criterio del agente de aduanas japonés. Un aspecto a destacar es que las autoridades japonesas confían mucho en el importador, únicamente a exigir una declaración simple del exportador para confirmar la seguridad e higiene del producto.

3.2.2.3 La Unión Europea

A continuación se presentan los aspectos más importantes para el ingreso de ingredientes naturales al mercado de la Unión Europea:

1. Requerimientos legales.

La Unión Europea ha establecido procedimientos a fin de asegurar la producción y el mercadeo de productos farmacéuticos y partes de estos en forma segura y efectiva. La legislación europea en medio ambiente y aspectos de salud y seguridad del consumidor es obligatoria y por lo tanto de mucha importancia. En ese sentido, si se pretende exportar este tipo de productos se debe cumplir con diferentes reglamentos legales en seguridad, mercadeo y buenas prácticas de manufactura. Asimismo, la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres – CITES, véase Anexo No. 1, es importante.

Legislación europea por producto:

A fin de ingresar productos farmacéuticos al mercado de la Unión Europea, las compañías tienen que registrar sus productos. Esta solicitud debe ir acompañada de los resultados de exámenes y pruebas de contenido, calidad y similares, llevadas a cabo con el producto.

En Enero de 1995, un sistema de autorización de registro comenzó a aplicarse en todos los países de la Unión Europea (Regulación de Consejo 2309 /93). Este sistema ofrecía sus formas para el registro de productos medicinales:

1. Procedimiento centralizado. Las solicitudes se realizan directamente a la Agencia Europea para la Evaluación de Productos Medicinales (EMA⁵⁰, sus siglas en inglés). Este procedimiento es obligatorio para productos derivados de la biotecnología y opcionalmente para productos medicinales novedosos.
2. Procedimiento descentralizado. Es aplicable a la mayoría de productos medicinales convencionales. Las solicitudes son realizadas por el solicitante a un Estado Europeo seleccionado y el procedimiento opera por reconocimiento mutuo de las autorizaciones nacionales de mercadeo; en caso que esto no sea posible realizarse, el sistema EMA (véase la sección del reglamento de nuevos alimentos “Novel Food”) es llamado a arbitrar.

Por otro lado en 1965, una legislación armonizada para productos farmacéuticos y partes de estos, fue publicada como la Directiva 65/65/EEC. Esta directiva ha sido frecuentemente revisada y modificada, finalmente desde el 2001 un texto nuevo comenzó a aplicarse.

Directiva 2001/83/EC: Es aplicada en la Unión Europea para todos los productos medicinales⁵¹ producidos industrialmente para consumo

⁵⁰ Para más información sobre EMA se puede visitar el sitio web: www.ema.eu.int

⁵¹ Un producto medicinal es definido por la Directiva, como tal, como cualquier sustancia o combinación de estas, presentado con propiedades para el tratamiento o prevención de enfermedades en seres humanos; o

humano (véase la sección del reglamento de nuevos alimentos “Novel Food”).

Asimismo, los productos homeopáticos se encuentran incluidos en esta Directiva y desde su addenda en 2004, también los productos medicinales, sustancias y preparaciones son incluidas en la Directiva 2004/24/EC. Adicionalmente, en la addenda 2004/27/EC, se introduce en la legislación aspectos de manufactura e importación que también son aplicados para productos intermedios (ingredientes medicinales).

2. Casos Especiales. Reglamento de los Nuevos Alimentos en Europa y directiva sobre plantas medicinales y fitofarmacos.

La política de protección al consumidor por parte de la UE últimamente ha levantado exigencias considerables en torno a la autorización de ventas de productos para el consumo humano. En particular el reglamento de nuevos alimentos `Novel Food´ (258/97/EC del 07 de enero del 1997) y la directiva sobre plantas medicinales y fitofármacos (2001/83/EC del 06 de noviembre de 2001) prevén amplios estudios de calidad, contenido, químico y similares, su evaluación y la autorización de dichos productos previo a la comercialización en el mercado interno europeo.

Como consecuencia, parte de los productos vegetales de origen peruano fueron o pueden ser retirados del mercado alimentario o farmacéutico europeo, como es el caso de la stevia que fue rechazada como alimento nuevo, o bien circulan en el mercado en forma ilegal o semilegal como es el caso de la maca. Asimismo, el acceso al mercado europeo para plantas promisorias nuevas, sea para el sector alimentario o farmacéutico será posible solamente a través de un amplio estudio científico y una evaluación por parte de las autoridades europeas correspondientes. De acuerdo a opinión de los empresarios consultados estos estudios podrán estar bordeando los US\$ 250,000 a 350,000. A futuro, esta situación

cualquier sustancia o combinación de estas que puede ser usado en seres humanos para funciones fisiológicas.

puede causar dificultades considerables para el ingreso de productos peruanos tradicionales o bien novedosos a la UE y un retroceso de las exportaciones respectivas.

Reglamento de Nuevos Alimentos `Novel Food´ y la directiva sobre plantas medicinales y fitofármacos

La directiva 2001/83/EC aprobada por el parlamento Europeo el 06 de Noviembre del 2001 y sus respectivas modificaciones en proceso apuntan al mercado creciente de fitofármacos con la intención de asegurar la salud pública y garantizar la calidad, seguridad y eficacia de dichos productos. El objetivo de esta iniciativa se debe, por un lado, a la creciente circulación de fitofármacos y productos nutracéuticos en el mercado europeo; y por otro, los países miembros aún no aplican medidas uniformes para su respectiva evaluación. La directiva aplica para fitofármacos en venta al consumidor en la UE. No aplica para materias primas o semi procesadas que sean sometidas a una transformación posterior por una entidad autorizada.

Con el nuevo marco legal, el cual aún deberá transponerse a la legislación nacional de los países miembros, las plantas medicinales y sus derivados requieren de una nueva evaluación y autorización de mercadeo por parte de la autoridad del país miembro respectivo de la UE. Dicha autorización será entregada solo a la entidad solicitante. Por lo tanto, para cada producto diferente debe de presentarse una solicitud aparte. Una vez puesto en el mercado, el producto con su respectiva autorización podrá circular libremente en el mercado interno europeo, incluyendo los demás países miembros.

De acuerdo al tipo de procedimiento de la solicitud para el mercadeo, los productos serán divididos en dos categorías principales:

Productos tradicionales:

Se refiere a productos ya establecidos en el mercado, con uso reportado y monitoreado durante 10 años mínimo en la UE, o bien 15 a 30 años de uso reportado y monitoreado en países terceros (2002/0008 COD, 17.01.2002). Para solicitar la autorización de dichos productos existe un procedimiento simplificado, en el cual puede presentarse la documentación existente de monografías, farmacopeas, estudios clínicos y otros, junto a un informe pericial por parte de una entidad independiente. Una vez que han ingresado al país importador no hay diferencias significativas entre un producto tradicional y nuevo.

Productos nuevos:

La autorización de estos productos requiere de una presentación de estudios analíticos, fármaco-toxicológicos y clínicos como también estándares de elaboración y procesamiento del producto y un monitoreo de la aplicación.

En ambos casos, la evaluación de la solicitud será efectuada por una comisión de expertos. El plazo de tramitación desde la presentación de la solicitud y la decisión por parte de la autoridad será de máximo 210 días.

De acuerdo al artículo 41/3 de la directiva, la manufactura de productos medicinales en países terceros para su posterior importación a la UE requiere de una autorización por parte de las autoridades europeas correspondientes. Dichas exigencias comprenden una desventaja frente a manufacturas europeas, las cuales también requieren de dicha autorización, pero es de suponer que su tramitación dentro de la UE será más fácil, más rápida y menos costosa. Además, no existe garantía que el otorgamiento de dicha autorización sea libre de intereses económicos por parte de los países miembros de la UE.

El organismo techo de las autoridades a cargo será la “European Medicines Evaluation Agency” (EMA), la cual formará una nueva comisión de expertos para plantas medicinales. Luego de 5 años de experiencia con el reglamento de Nuevos Alimentos ‘Novel Food’

(258/97/EC) para la autorización de mercadeo de alimentos nuevos existe la experiencia que **ningún** producto vegetal con uso tradicional en países terceros fue aprobado por las autoridades europeas hasta la fecha. Por lo tanto es de esperar que una serie de plantas medicinales será evaluada de forma negativa, a no ser que se influya al proceso de reconocimiento de estos productos.

El caso de la maca y otros productos de la biodiversidad

Para el caso de la maca en el mercado europeo se han dado una serie de problemas, el primero fue a principios del 2002 donde se prohibió el ingreso de la maca al ser considerado un nuevo alimento “Novel Food”, - producto que no ha ingresado a Europa antes de mayo de 1997-, en ese sentido se conformó la comisión cadena maca y a través de Cancillería se demostró que si existían reportes de exportación de maca antes de 1997.

El segundo problema surge en septiembre del 2004 cuando Francia y Dinamarca consideran que la maca no es inocua, por el contenido de una sustancia que también se encuentra en el chocolate y los productos ahumados en mayor proporción; en ese sentido el Instituto Peruano de Productos Naturales a través del Ministerio de Relaciones Exteriores está presentando un informe a las entidades correspondientes, para demostrar la inocuidad del producto.

La maca, el yacón y el camu camu y el Reglamento de Nuevos Alimentos “Novel Food”

Tal como se ha expuesto en el título 3.5.2, luego de un trabajo institucional, la maca ya no está considerada como un nuevo alimento “Novel Food”.

Actualmente un grupo de trabajo liderado por el Instituto Peruano de Productos Naturales, PROMPEX, entre otras instituciones, se encuentran

elaborando, en forma conjunta, un documento que permita demostrar el uso ancestral del camu camu y el yacón para que no sean considerados dentro del reglamento europeo de Nuevos Alimentos.



4. Patentes y Biopiratería

En los últimos años, la ciencia y la tecnología han jugado un papel trascendental en el proceso de transformación, uso y aplicación de las riquezas biológicas en actividades comerciales e industriales y en la biotecnología (y ahora la ingeniería genética). Paradójicamente, esta misma tecnología ha ampliado las divisiones entre los países que la poseen, y aquellos otros que la solicitan y requieren para aplicarlas a recursos que ellos mismos proveen pero que les resulta difícil transformar y agregarles valor. En este mismo escenario aparecen los conceptos de “Biopiratería” y patentes. En ese sentido, en primer lugar, definiremos el concepto de Biopiratería:

4.1 Biopiratería

Al respecto, es importante destacar que no existe una definición universalmente aceptada de lo que significa la “biopiratería”. Tampoco existe un instrumento jurídico internacional que utilice este concepto de manera explícita; sin embargo sintetizando diversas opiniones la definen como *el acceso, uso y/o aprovechamiento ilegal, irregular y/o inequitativo de recursos biológicos y sus derivados y de los conocimientos tradicionales de los pueblos indígenas ahocicados a ellos, en especial mediante el uso de la propiedad intelectual, con la finalidad de irrogarse derechos exclusivos sobre ellos.*⁵²

En los últimos años, los casos de Biopiratería se han centrado principalmente en patentes biotecnológicas concedidas sobre invenciones relacionadas a recursos biológicos y conocimientos tradicionales; asimismo se han presentado derechos de obtentor o patentes de plantas en EEUU⁵³, marcas⁵⁴, derechos de autor, derechos sui generis sobre bases de datos no originales y otras formas de

⁵² Fuente: Documentos de investigación. Iniciativa para la Prevención de la Biopiratería. Año 1. No.1. Enero 2005. Sociedad Peruana de Derecho Ambiental.

⁵³ Es el caso de la patente US Patent PP 05751 sobre la ayahuasca a la empresa Plan Medicine Corporation

⁵⁴ Por ejemplo el caso de una empresa china que pretende registrar como marca el nombre “maca” para productos vinculados al campo nutracéutico y farmacológico

propiedad intelectual. Todo el tema de patentes lo esta presidiendo INDECOPI, en forma coordinada con una comisión de trabajo de Biopiratería y patentes.

En este contexto una pregunta de análisis surge, sobre la relevancia de estos temas y su relación con el objeto del presente estudio, barreras internacionales.

4.2 Relevancia de la Biopiratería y las patentes

En los últimos años se han documentado una multiplicidad de caso de Biopiratería⁵⁵, los cuales involucran intenciones por privatizar de manera directa o indirecta recursos y conocimientos provenientes de los países donde se concentra la diversidad biológica en condiciones *in situ* y donde los conocimientos tradicionales se encuentran también involucrados.

Biopiratería expresa, por un lado expresa por un lado los grandes intereses comerciales e industriales transnacionales que aprovechan de la tecnología, que ellos mismos generan, para obtener nuevos productos sin reconocer el origen de los mismos, ni establecer mecanismos efectivos para compartir de manera justa y equitativa los beneficios. Por otro lado el desarrollo de patentes en los mercados internacionales, constituye una creciente amenaza para el establecimiento de barreras a los productos de nuestra biodiversidad y el crecimiento de sus exportaciones.

4.3 Actividades para prevenir y enfrentar la Biopiratería

El tema de las patentes (véase el cuadro adjunto a la sección, para una lista ejemplo de patentes realizadas a productos de la biodiversidad) se está revisando a nivel andino y peruano; a nivel andino encontramos a la Iniciativa (Andino Amazónica) para la Prevención de la Biopiratería⁵⁶, la cual es un esfuerzo peruano, regional e internacional para contribuir a enfrentar la Biopiratería desde diferentes frentes: la investigación, las acciones de incidencia,

⁵⁵ Más del 80% de las patentes concedidas o en trámite respecto de invenciones biotecnológicas (procesos o productos) se encuentran bajo el control de empresas de EEUU, Europa o Japón.

⁵⁶ Iniciativa para la prevención de la Biopiratería. www.biopirateria.org

la creación de redes, la organización de eventos y las campañas de concienciación.

En el Perú se ha creado la Comisión Nacional de Prevención de la Biopiratería (véase el Anexo No. 3, para una mayor información), la cual busca identificar las patentes de los productos de la biodiversidad que existen a nivel internacional a fin de realizar las gestiones para su nulidad.

Ejemplo de Cuadro de Patentes⁵⁷

Recursos	Origen	No. Patente	Fines	Conocimientos Tradicionales Asociados
Ayahuasca ⁵⁸ (Banisteriopsis caapi)	Colombia, Ecuador, Perú	Patente de Plantas de EE.UU. 5751 (US PTO rechazó una solicitud de patente sobre ayahuasca)	Investigación sobre potencial cardiovascular y usos psiquiátricos	Usos ceremoniales y religiosos y medicinales por parte de los indígenas amazónicos
Maca (Lepidium meyenii)	Perú	Patente de EE.UU. No. 6, 428, 824	Para tratamiento de la disfunción sexual	Tuberosa andina domesticada hace siglos que incrementa la potencia sexual y se usa para tratar la infertilidad

⁵⁷ Tomado del Boletín informativo de la Iniciativa para la Prevención de la Biopiratería

⁵⁸ Aunque no la ayahuasca no esta comprendida directamente en los productos naturales participantes del Programa Nacional de Promoción de Biocomercio es importante mencionar este caso, porque constituye uno de los primeros casos de patentes realizados de nuestro biodiversidad.

5. Conclusiones y Recomendaciones

A continuación se presentan las principales conclusiones del estudio:

1. Una de las principales conclusiones que se pueden obtener del presente estudio, es que tanto el **soporte como la investigación científica** constituyen una de las variables más importantes para el desarrollo del comercio de los productos de la biodiversidad con fines de exportación. Esto se deduce, cuando un empresario se propone introducir los productos de la biodiversidad al mercado internacional, teniendo que cumplir requisitos y exigencias de información técnica necesaria para su comercialización. Si bien en los mercados internacionales, tal como se ha observado, existen restricciones y/o barreras, estas son superadas en una primera etapa, a partir del soporte en investigación científica. Existen diversos grados de investigación desde un estudio preclínico toxicológica que podría bordear los US\$ 10,000 hacia estudios mas completos de toxicidad aguda , de aproximadamente US\$ 50,000 hacia otros tipos de estudios clínicos, que los precios superan ampliamente los US\$ 200,000.
2. Si bien es cierto es razonable la existencia en los mercados internacionales (especialmente la Unión Europea) de regulaciones y normas de protección al consumidor y su seguridad alimentaria a los productos naturales importados; esto se contradice cuando se evidencia, a opinión de los empresarios entrevistados, que dichas normas, no son exigidas con igual grado de rigurosidad a los empresarios nacionales. El costo de estas exigencias radica fundamentalmente en el valor de las investigaciones necesarias para absolverlas. En el párrafo anterior, se presentan una aproximación de costos.
3. Las barreras internacionales al Biocomercio, fundamentalmente de carácter no arancelario, se constituyen en reglamentos y regulaciones altamente restrictivos, orientados a la solicitud de estudios científicos, técnicos, certificaciones y/o otros similares, que las empresas peruanas no cuentan o no están en capacidad de realizarlos, por razones principalmente presupuéstales; estas barreras, a la vez que aumenta en

número, están orientadas básicamente a aspectos de **seguridad, eficacia y certificación de calidad**. Por ejemplo el Reglamento Europeo de Nuevos Alimentos “Novel Food” se orienta hacia un tema de seguridad alimentaria, mientras que la Ley de Plantas Medicinales hacia un tema de seguridad, eficacia y calidad.

4. Es necesario mencionar, que si bien las certificaciones, por ejemplo la certificación de productos orgánicos, permiten alcanzar nichos de mercados especiales con precios atractivos; estas, en los últimos años han aumentado en número, y a pesar que actualmente se presentan como una oportunidad, en la medida de su expansión, podrían convertirse en un requisito imprescindible para acceder a mercados, es decir en una barrera comercial.
5. Podemos afirmar que son los productos naturales, llámense en este estudio, ingredientes naturales para la industria cosmética, farmacéutica y alimentaria, (incluyen a las plantas medicinales) los que presentan las mayores barreras comerciales, anteriormente detalladas; sin embargo en el caso de la acuicultura, a opinión de los especialistas de PROMPEX, el principal obstáculo que impide el crecimiento de su exportación no radica principalmente en las barreras, sino en la oferta del producto, generándose, una suerte de “circulo vicioso”, por un lado los empresarios esperan la existencia de demanda, y por ende no se desarrolla la oferta y por el otro, no se desarrolla una demanda, principalmente por que el producto no es conocido.

A partir de las conclusiones, arriba enunciadas, a continuación se presentan las recomendaciones al estudio:

1. La principal pregunta que se hacen los agentes económicos que participan en los sectores productivos priorizados⁵⁹, de ingredientes naturales y de acuicultura, es la relativa a “¿Qué hacer y cómo proceder ante las barreras internacionales existentes?”. Sin duda, esta es una respuesta

⁵⁹ Véase subcapítulo 1.1 Sectores económicos productivos participantes

complicada y difícil de absolver; por un lado encontramos la opinión de muchos empresarios, que afirman que no tenemos mucha opción a variar estas condiciones y la principal recomendación, que surge en este caso, es que se deben adaptar los procesos productivos, logísticos, etc., a estas condiciones y exigencias; teniendo en cuenta que los principales barreras existentes son de carácter no arancelario, se concluye que es muy difícil negociar este tema tal como se hace en términos de preferenciales comerciales, acuerdos comerciales o tratados de comercio.

2. Tomando en cuenta, el enunciado anterior, del análisis del estudio, se observa que cada vez son mas exigentes y más difíciles de cumplir las barreras, que sin perjuicio de las recomendaciones⁶⁰ para la formación de un grupo de trabajo institucional mutisectorial y multidisciplinario, los agentes económicos peruanos debe de trabajar mucho en este tema, a fin de alistarse para cumplir con las normas existentes. En estas se detallan los temas de las buenas prácticas de agricultura y de manufactura – BMP, HACCP, entre otros y legislaciones de calidad de los países.
3. Un aspecto importante, es que el Estado, debe emprender una política de priorización de productos de la biodiversidad, esta puede ser encabezada por PROMPEX y respaldada por CAF, a fin de que se señalan unos pocos productos del Biocomercio y sobre estos se realicen todas las investigaciones, estudios y normas técnicas necesarias, para que puedan subsanarse “vacíos” en información técnica y científica. Esta información respaldará y apoyará significativamente el desarrollo de demanda de estos productos y abrirá las puertas de nuevos mercados. El trabajo institucional es importante, véase en el capítulo dos, institucional existente en el Perú, la sección reflexiones sobre el marco institucional existente.
4. Otro aspecto importante es la celebración de convenios y tratados internacionales, entre autoridades sanitarias peruanas (por ej. SENASA) e internacionales. Esto permitirá el intercambio de protocolos sanitarios, apoyando así al cumplimiento de requisitos y exigencias internacionales. Las negociaciones del TLC con EE.UU. en los aspectos de la

⁶⁰ Véase el subtítulo 2.9 Reflexiones sobre el marco institucional existente

biodiversidad y medio ambiente, se han profundizado en temas de propiedad intelectual, patentes, así como de recursos genéticos, sin embargo, no se ha evidenciado aún la importancia que tiene los convenios por intercambios de protocolos sanitarios. Por otro lado, de acuerdo al nuevo SGP Plus ⁶¹, expedido mediante el reglamento CE No. 980/2005, el cual rige a partir del 1ro. de julio de 2005, que aborda entre sus principales cambios (con respecto al SGP “Régimen Drogas”) el acceso a nuevos productos, acceso a nuevos miembros, transferencia de ciertos productos clasificados como sensible a la categoría de no sensibles, mantenimiento o ampliación de preferencias, enfoques en países mas necesitados, propuesta de un SGP simplificado y la evaluación de criterios para fomentar el desarrollo sostenible y buen gobierno; a pesar de estos importantes cambios, todavía adolece mejorar el sistema sanitario para aumentar aprovechamiento, tema importante en el acceso a este mercado.

5. En determinados embarques de exportación ha sido necesario, el respaldo del sector público. Es decir, los importadores de productos de la biodiversidad exigen cartas de presentación de autoridades nacionales. A opinión de muchos empresarios, este tipo de documentos son necesarios, y facilitan el ingreso de productos peruanos a otros mercados. Han existido ocasiones que se han requerido documentos de autoridades nacionales⁶² para el ingreso de productos naturales al mercado internacional, sin embargo por desorden institucional y ante una inadecuada articulación institucional, estos servicios no están debidamente organizados ni visibles para los agentes económicos. En ese sentido, teniendo esto en cuenta, el Ministerio de Agricultura ha expedido en algunos casos cartas de presentación a los empresarios.

⁶¹ Fuente: Seminario de Proexport Colombia, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. El Nuevo Sistema Generalizado de Preferencia de la UE – SGP +. Bogota Agosto de 2005.

⁶² Por ejemplo en una ocasión un exportador de maíz gigante del Cusco, requería que una institución peruana le expida un certificado de que su producto no sea transgénico; esto era una exigencia de su importador asiático, sin embargo, luego de comunicarse con muchas instituciones nacionales, ninguna estaba en capacidad de expedir dicho certificado.

Bibliografía

1. BOLETÍN INFORMATIVO DE LA INICIATIVA PARA LA PREVENCIÓN DE LA BIOPIRATERÍA. Documento de Investigación. Año 1. No. 1. Enero 2005.
2. CERTIFICACIÓN DE PRODUCTOS ORGÁNICOS EN EL PERÚ. Documento de Trabajo. ING. EDMUNDO MIRANDA. BIOLATINA. Certificación Ecológica. CONAM. Mayo 2002.
3. DIAGNOSTICO SOBRE EL BIOCOMERCIO EN EL PERU Y RECOMENDACIONES PARA LA FORMULACION DEL PROGRAMA DE PROMOCIÓN DE BIOCOMERCIO. Documento de Trabajo. Programa Nacional de Promoción del Biocomercio en el Perú. Diciembre 2003.
4. EL MERCADO DE PRODUCTOS ORGÁNICOS EN LOS ESTADOS UNIDOS, OPORTUNIDADES Y DESAFIOS PARA CHILE. GOBIERNO DE CHILE. MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES. PROCHILE. 2004.
5. EU MARKEY SURVEY 2004. NATURAL INGREDIENTS FOR PHARMACEUTICALS. CBI. PROFOUND. Setiembre 2004.
6. FORUM DE COMERCIO INTERNACIONAL. LA REVISTA DEL CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL. CCI 3 / 2002.
7. INVENTARIO DE RESTRICCIONES AL COMERCIO EXTERIOR PERUANO Y LA PLANIFICACIÓN DE METODOLOGÍAS PARA SU DESMANTELAMIENTO. INFORME FINAL. CENTRUM. CENTRO DE NEGOCIOS. PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ. 29 de Junio del 2004. Informe elaborado por el Dr. Mario D. Tello.
8. INTERNATIONAL TRADE RULES. AN ANSWER BOOK ON THE WTO AGREEMENTS FOR SMALL AND MEDIUM – SIZED EXPORTERS. CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL. Ginebra. 2001.

9. LA CLAVE DEL COMERCIO. LIBRO DE RESPUESTAS PARA LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS EXPORTADORES. VERSIÓN PERUANA. CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL – CCI. COMISIÓN PARA LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES – PROMPEX. Primera edición. Diciembre 2001.
10. PERÚ BIODIVERSIDAD Y BIOCOMERCIO. SITUACION ACTUAL Y POTENCIAL. Documento de Trabajo. DR. ANTONIO BRACK EGG. Consejo Nacional de Ambiente – CONAM. Comité Biocomercio Perú. Lima, Diciembre 2000.
11. PORTAL WEB DEL PROGRAMA NACIONAL DE PROMOCIÓN DE BIOCOMERCIO. Estadísticas de Exportación de Productos del Biocomercio. URL: www.biocomercioperu.org
12. SITUACIÓN DEL COMERCIO DE LOS PRODUCTOS DEL BIODIVERSIDAD (BIOCOMERCIO) EN LA AMAZONÍA. Documento de Trabajo. ECON. ARTURO ZEVALLOS PEREZ. Fondo Nacional del Ambiente – FONAM. Lima, Diciembre 2002.
13. SOEL – SURVEY. Febrero 2003.
14. THE UNITED STATES MARKET FOR NATURAL INGREDIENTS USED IN DIETARY SUPPLEMENTS AND COSMETICS. WITH HIGHLIGHTS ON SELECTED ANDEAN PRODUCTS. CCI / UNCTAD – WTO. BTFP. Market Brief. Ginebra. 2003.

Anexo No. 1

Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres - CITES

La CITES es un acuerdo internacional concertado entre los Estados; el cual tiene por finalidad velar por que el comercio internacional de especímenes de animales y plantas silvestres no constituya una amenaza para su supervivencia.

La Convención regula el comercio internacional (y reglamenta el comercio sin fines lucrativos) de especies de fauna y flora que presentan algún grado de amenaza por las actividades de comercio. Las especies están listadas en tres Apéndices de acuerdo con el grado de amenaza que estas presentan.

A continuación se detalla el contenido de cada uno de los Apéndices:

Apéndice I. Aquí se detallan las especies cuyas poblaciones están considerablemente disminuidas, en total cerca de 800 (v.g. el leopardo, el tigre y otros grandes felinos, primates como el chimpancé y el gorila, la mayoría de loros de gran tamaño y cocodrilos, y todas las tortugas marinas entre otros). Para el caso de estas especies el comercio es permitido siempre y cuando los especímenes provengan exclusivamente de la producción bajo condiciones ex situ.

Apéndice II. Se encuentran aquellas especies que aun no están amenazadas de extinción pero podrían llegar a estarlo si su comercio no se sometiese a una reglamentación estricta (cerca de 30.000 especies que incluyen felinos, primates, cetáceos, loros, cocodrílidos, cactus y orquídeas entre otros). Para estas especies la Convención ha reglamentado un sistema de permisos para garantizar que el comercio internacional es sostenible. Para obtener los permisos de exportación necesarios, debe demostrarse que el comercio no será perjudicial

para la supervivencia a largo plazo de las especies. Dentro de los productos que se encuentran dentro de la cadena productiva de ingredientes naturales para la industria cosmética, farmacéutica y alimentaria se encuentra la tara, la valeriana, entre otros.

Apéndice III. Se presentan aquellas especies sujetas a la reglamentación en un determinado país y se solicita la cooperación de los demás países miembros para ayudar a reglamentar el comercio.

De acuerdo al desarrollo del comercio y los estados de población, las especies de fauna y flora silvestres pueden incluirse en los Apéndices de la CITES, suprimirse de los mismos o transferirse de un Apéndice a otro. Estas decisiones se adoptan tomando en consideración la información biológica disponible más fiable y la posible eficacia de los diferentes tipos de reglamentación.

Al nivel nacional, la Convención es aplicada a través de autoridades administrativas en cargadas de administrar el sistema de control, y autoridades científicas como asesoras de las primeras acerca de los efectos del comercio sobre el estatus de amenaza de las especies. En el caso del Perú es el INRENA – Instituto Nacional de Recursos Naturales, la autoridad administradora de CITES.

Anexo No. 2

Relación de personas entrevistadas

A continuación se presentan la relación de personas entrevistadas, a la cual se les agradece por su contribución y apoyo al desarrollo de esta consultoría.

Alejandra Diaz	Consultora en Calidad de la Gerencia de Agro y Agroindustrias de PROMPEX – Bioterrorismo
Alejandra Velasco	Asistente de Gerente General de Laboratorios Hersil y del Instituto Peruano de Productos Naturales
Betina Sonza	Responsable del tema de propiedad intelectual del MINCETUR
Claudia Maurtua	Gerente Comercial de GYRISA
Edgar Vasquez Vela	Oficina General de Estudios Económicos del Viceministerio de Comercio Exterior del MINCETUR
Eduardo Ferré	Gerente General de GYRISA y Presidente del Instituto Peruano de Productos Naturales
Ernesto Guevara Lam	Responsable de Negociaciones Internacionales del Vice Ministerio de Comercio Exterior del MINCETUR
Fausto Robles	Asesor de la Gerencia de Agro y Agroindustria de PROMPEX
Giovanni Huanqui	Consultor de la Gerencia de Pesca y Acuicultura de PROMPEX
Javier Martinez	Responsable del Call Center de Bioterrorismo de PROMPEX
Jose Luis Silva Martinot	Gerente General Adjunto. Laboratorios Hersil

Manuel Ruiz	Director del Programa de Asuntos Internacionales y Biodiversidad de la Sociedad Peruana de Derecho Ambiental – SPDA
Marcela Zea Barreto	Directora de Acceso a Mercados del MINCETUR
Maria Luisa del Rio Mispireta	Jefa de la Unidad de Biodiversidad del Consejo Nacional del Ambiente – CONAM
Mario Figallo	Responsable de la Red de Facilitación de Comercio Exterior de PROMPEX.
Mark Hein	Gerente General de la Empresa Peruvian Heritage
Max Rodriguez	Consultor de la Gerencia de Agro y Agroindustrias de PROMPEX
Michell Guillerm	Gerente General de Quimper Internacional
Noela Pantoja	Directora de la Dirección Ejecutiva de Promoción Comercial del Ministerio de Relaciones Exteriores
Teresa Mera Gómez	Jefa de Signos Distintivos del Instituto de la Defensa de la Competencia y la Propiedad Intelectual

Anexo No. 3

La Comisión Nacional de Prevención de la Biopiratería en el Perú

La Comisión tiene sus antecedentes desde el año 2002, en que el Grupo de Trabajo de la Maca (*Lepidium meyenii*), analizó las patentes concedidas en Europa y EEUU a invenciones relacionadas con esta planta de origen peruano. Posteriormente el 7 de abril de 2004 se estableció mediante Ley 28216 la Comisión Nacional para la Protección al Acceso a la Diversidad Biológica Peruana y los Conocimientos Colectivos de los Pueblos Indígenas.

La Comisión liderada por el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y la Propiedad Intelectual (INDECOPI) tiene por finalidad identificar, analizar y enfrentar casos de biopiratería que involucren recursos de origen peruano o conocimientos tradicionales de pueblos indígenas peruanos.

El motivo de la creación de la Comisión es la evidencia que muchos de los recursos peruanos y los conocimientos tradicionales de pueblos indígenas están siendo aprovechados comercial e industrialmente y, en algunos casos, sometidos a derechos de propiedad intelectual, especialmente en el extranjero.

La ñuña (*Phaseolus vulgaris*), kiwicha (*Amaranthus caudatus*), uña de gato (*Uncaria tomentosa*), camu camu (*Myrciaria dubia*), yacón (*Smallanthus sonchifolus*) y una docena más de plantas de origen peruano, tienen una o más patentes relacionadas a ellas otorgadas (o en trámite) en EEUU, Japón o Europa.

Las funciones de la Comisión incluyen las siguientes tareas:

- Crear y mantener un registro de biodiversidad y conocimientos tradicionales.
- Prevenir actos de biopiratería.
- Identificar y hacer el seguimiento a solicitudes de patentes sobre recursos o conocimientos de origen peruano.

- Evaluar solicitudes de patente o patentes concedidas y disponer las acciones correspondientes.
- Interponer las acciones administrativas o legales necesarias para enfrentar casos de biopiratería.
- Establecer canales de comunicación con oficinas de propiedad intelectual de otros países.
- Definir la posición nacional en materia de biopiratería orientada a foros internacionales (OMC , FAO, CDB).



Anexo No. 4

Criterios que se tomaron en cuenta para seleccionar sectores y productos

A continuación se presentan los criterios mencionados, clasificados por su carácter económico, ambiental y social (principios básicos del Biocomercio en el Perú):

1. Económico:

- Cantidad y calidad de la materia prima ofrecida.
- Valor agregado.
- Estado de la infraestructura.
- Requerimientos de tecnología.
- Tecnología disponible.
- Disponibilidad de recursos humanos capacitados.
- Organización de la producción de la materia prima.
- Estructura de la implementación.
- Apoyo por otras entidades / parte de una iniciativa mas amplia.
- Estado de los beneficiarios.
- Permisos y autorizaciones necesarias para ejecutar la actividad.
- Experiencia en comercialización.
- Actual y demanda de mercado proyectada.
- Competencia (en el actual nicho de mercado).
- Estrategia de acceso al mercado.
- Evaluación de la viabilidad financiera.

2. Medio ambiental

- Estado de conservación de las especies donde la materia prima es obtenida.
- Potencial de regeneración de la especie o ecosistema.
- Impacto negativo de la actividad en la supervivencia de las especies y/o ecosistemas.

- Producción / uso bajo parámetros sostenibles medio ambientales (por ejemplo. Certificación medioambiental, buenas prácticas agrícolas y de conservación).
- Información biológica del recurso de la especie.
- Las actividades implementadas se dirigen hacia la conservación de la biodiversidad y del eficiencia del ecosistema.
- Control y sistema de monitoreo.
- Adecuado uso de la tierra.
- Impacto de la infraestructura requerida del proyecto.
- Existencia de un sistema natural de gerencia de recursos naturales.
- Estudio de impacto medio ambiental.

3. Social

- Procesamiento y transformación del productos es adecuado para una participación comunitaria.
- Experiencia ofrecida con el producto.
- Impacto social de la actividad.
- Oportunidad de valor agregado a través de la participación comunitaria.
- Nivel de participación comunitaria.
- Potencial creación de empleo adicional.
- Beneficios indirectos adicionales a las comunidades como resultado de las actividades implementadas.
- Números de beneficiarios directos.
- Género.
- Propiedad de la tierra.
- Registro oficial y establecimiento de la entidad responsable de la actividad.

Anexo No. 5.

Estadísticas de Productos de la Biodiversidad

(Véase el Anexo No.5.xls)

Anexo No. 6

Conceptos básicos

A fin de desarrollar un marco conceptual básico e inicial de las barreras a continuación se presentan una lista de términos importantes:

1. Sistema arancelario

La partida arancelaria es un código numérico que sirve para identificar los distintos productos con fines aduaneros, el sistema de clasificación vigente es el “Sistema Armonizado de Designación y clasificación de Mercadería” aprobado en el Consejo de Cooperación Aduanera (CCA) por sus 89 países miembros, gracias a estos procedimientos se ha logrado un alto grado de estandarización a nivel internacional cubriendo ya el 80% de los productos comercializados internacionalmente.

Esta convención entró en vigencia en enero de 1988 y se basó en la Nomenclatura de Clasificación del Consejo Aduanero (NCCA) que ya aplican la mayoría de países de mundo.

El “Sistema Armonizado – SA” agrupa los distintos productos en 96 capítulos, 5019 categorías y 1241 posiciones. Cada categoría está identificada por un código de seis dígitos correspondientes al número de posiciones (cuatro primeros dígitos) y al número de subposición. Existe un total de 2450 en la primera subdivisión (quinto dígito) y en 2258 en la segunda subdivisión (sexto dígito); las restantes 311 posiciones no han sido subdividas.⁶³

La identificación de la partida arancelaria de un producto permite:

- Identificar los requerimientos legales, arancelarios (impuestos) y documentarios que se necesita para su comercialización.
- Identificar si el producto goza de beneficios arancelarios otorgados en tratados o acuerdos establecidos entre el Perú y otros países.

- Identificar y evaluar los flujos comerciales existentes a través de análisis de estadísticas de comercio exterior.
- Evitar estar sujeto a multas o recargos por hacer uso de una equivocada partida arancelaria.

2. Restricciones comerciales al comercio internacional

Las restricciones al comercio internacional son definidas como **instrumentos de diversa índole que establecen los países para limitar el flujo de bienes y servicios en el comercio con otros países**. Estas restricciones en general no implican la provisión de un servicio. En el caso que el instrumento sea la provisión de un servicio, entonces el instrumento se convierte en un requisito y no es catalogado como restricción por el Acuerdo General sobre Aranceles al Comercio (GATT).

De acuerdo a la UNCTAD, las restricciones internacionales al comercio se agrupan en tres grupos. El primer grupo corresponde a las medidas arancelarias. Estas comprenden los aranceles impuestos por cada país a sus productos importados. Estos aranceles son cambiados: i) de acuerdo a la política comercial o decisiones unilaterales de cada país; ii) según los acuerdos internacionales existentes entre el país importador y el país exportador.

El segundo grupo de restricciones al comercio está constituido por las medidas para arancelarias. Estas comprenden impuestos o gravámenes adicionales⁶⁴ que cada país impone a las importaciones. El más conocido es el impuesto al valor agregado (es más general que el IGV, que se aplica en el Perú) general a las ventas, así como el impuesto al consumo específico.

⁶³ La Clave del Comercio. Libro de respuestas para los pequeños y medianos exportadores. Versión peruana. Centro de Comercio Internacional – CCI. Comisión para la Promoción de las Exportaciones – PROMPEX. Primera edición. Diciembre 2001.

⁶⁴ Técnicamente este tipo de impuesto afecta tanto a la producción nacional como a las importaciones y no generaría distorsiones en la medida que todos los bienes y servicios estén gravados con dichos impuestos.

El tercer grupo corresponde a las medidas no arancelarias. Estas medidas son las más usadas en las últimas dos a tres décadas y corresponden a una gama de instrumentos distintos a los dos grupos anteriores que limitan al flujo de bienes y servicios entre países. Entre las principales medidas de este grupo están: i) las medidas de contingencia como salvaguardias, dumping, derechos compensatorios y subsidios; y ii) los obstáculos técnicos y medidas sanitarias y fitosanitarias.

Es importante resaltar que de acuerdo a la opinión de los empresarios entrevistados del Anexo No. 2, los tres grupos de restricciones se aplican al comercio de los productos de la biodiversidad; sin embargo el tema de las barreras arancelarias y para arancelarias no ocasiona impacto significativo, tal como se comprobará en las secciones 3.3 y 3.4 del presente capítulo, en la exportación de estos productos a diferencia de las medidas no arancelarias, que exigen a los empresarios cumplir con normas y regulaciones, que en muchos de los casos, fundamentalmente por motivos presupuestales, no pueden afrontar.

2.1 Obstáculos técnicos al comercio (OTC)

Los obstáculos técnicos al comercio están explícitamente comprendidos dentro de la Organización Mundial del Comercio. El Acuerdo de la OMC sobre OTC incluye reglamentos técnicos obligatorios sobre las características de los productos o sus procesos afines, así como normas no obligatorias sobre las reglas, orientaciones o características que rigen para los productos o procesos y métodos de producción afines.

Las normas y reglamentos técnicos se refieren principalmente a bienes industriales, materias primas e insumos agrícolas. Las medidas obligatorias en materia de protección de la vida y la salud humana, animal y vegetal quedan comprendidas en el Acuerdo sobre la Aplicación de

Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) de la OMC. Ambos acuerdos abarcan los requisitos sobre embalaje, comercialización o etiquetado.⁶⁵

3. Acuerdo sobre aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF)

Este acuerdo rige para todas las medidas sanitarias y fitosanitarias que puedan afectar, de forma directa o indirecta, el comercio internacional. Las medidas sanitarias se ocupan de la salud humana o animal y las medidas fitosanitarias de la salud vegetal. Incluye la protección de los peces y animales silvestres, los bosques y la flora, pero no se ocupa de la protección del medio ambiente ni del bienestar de los animales.

⁶⁵ Forum de Comercio Internacional. La Revista del Centro de Comercio Internacional. CCI 3 / 2002.

Anexo No. 7

Demanda Internacional de Ingredientes Naturales y Acuicultura

Véase el archivo Anexo No.7.xls

Anexo No. 8

Régimen legal de las Comunidades Indígenas y Normatividad sobre regímenes de propiedad intelectual

1. Régimen legal de las comunidades indígenas

El Convenio 169 de la OIT. El Gobierno peruano fue uno de los países en ratificar este Convenio, sobre Pueblos Indígenas y Tribales, por el cual se compromete a adecuar la legislación nacional y desarrollar las acciones contenidas en él. Este convenio tiene como conceptos básicos el respeto y participación. No obstante, esto se traduce en que los pueblos indígenas deberán ser consultados y partícipes de las decisiones sobre los procesos de su desarrollo, en la medida en que éstos afecten sus vidas, creencias, instituciones y bienestar espiritual y a las tierras que ocupan o utilizan de alguna manera, además de controlar, en la medida de lo posible, su propio desarrollo económico, social y cultural.

A éste se suman la Ley de Comunidades Nativas y de Desarrollo Agrario de la Selva y Ceja de Selva (1978) y la Ley N° 24656 sobre el Desarrollo integral de Comunidades - Sierra (1987) en las que el Estado reconoce la existencia legal y personería jurídica tanto de las Comunidades Nativas (en el primer caso), como de Comunidades Campesinas (en el segundo caso), recogido además en el artículo 89 de la Constitución Política (1993), donde este reconocimiento del Estado es de modo declarativo y no constitutivo.

Algunas actividades de Biocomercio se sustentan en recursos que se encuentran en tierras de comunidades o en sus conocimientos, innovaciones y prácticas, por lo que el artículo 8 inciso j) del Convenio sobre Diversidad Biológica y la Decisión 391 de la CAN disponen que el uso de aquellos debe ser autorizado por las propias comunidades y que se debe compartir con ellas los beneficios obtenidos. Asimismo, la Constitución Política (1993) reconoce el ejercicio colectivo de sus

derechos, no pudiendo hacerse tratos individuales con los integrantes de las Comunidades para el acceso a recursos naturales o a conocimientos que detentan. Cabe señalar , además, que este proceso está en revisión en el Congreso para la elaboración de una Ley de Comunidades.

2. Normatividad sobre Regímenes de Propiedad Intelectual

A nivel internacional el principal cuerpo normativo sobre propiedad intelectual lo encontramos en el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC) de la Organización Mundial del Comercio. En el se establecen las formas de protección que deberán otorgar los Estados Miembros, no solo a las indicaciones geográficas o denominaciones de origen, entre otros, sino sobre todo a las patentes y a un sistema sui generis.

Sobre el mismo ámbito, la Comunidad Andina ha emitido la Decisión 486 que establece un Régimen Común de Propiedad Industrial y la Decisión 345 sobre un Régimen Común de Protección a los Derechos de los Obtentores de Nuevas Variedades Vegetales. A nivel nacional se encuentra vigente la Ley de Propiedad Industrial, Decreto Legislativo N° 823 y el Decreto Supremo N° 008-96-ITINCI, Reglamento de Protección a los Derechos de los Obtentores de Variedades Vegetales.

Teniendo en consideración que en términos generales el sistema de patentes se concede a aquellas invenciones que sean nuevas, tengan capacidad inventiva y aplicación industrial, no debería en principio haber ningún conflicto entre nuestro patrimonio genético y el sistema de patentes. Sin embargo, en algunos países este sistema ha sido utilizado para otorgar derechos de exclusiva sobre nuestros recursos, genéticos o biológicos como tales, o sobre los procedimientos para extraerlos. En el primer caso serian productos que ya existen en la naturaleza y por ende no deberían ser susceptibles de patentes. En el segundo caso, se trata de patentes sobre procedimientos, el caso mas reciente es el de la Maca, donde se ha obtenido una patente a nivel internacional sobre un procedimiento para

hacer un extracto de maca, el cual al parecer no tendría mayor novedad ya que desde hace varios años se utiliza en nuestro territorio dicho procedimiento.

Frente a estos retos, la propiedad intelectual también nos brinda oportunidades para proteger nuestro patrimonio genético, nativo o cultivado, ya sea mediante el reconocimiento a las peculiaridades de nuestros productos, esto mediante las Denominaciones de Origen, o por medio del otorgamiento de Certificados de Obtentor a las Variedades Mejoradas.

Por ultimo, el Perú es uno de los pocos países en el mundo donde se ha aprobado la Ley que establece el régimen de protección de los conocimientos colectivos de los Pueblos Indígenas vinculados a los Recursos Biológicos, Ley N° 27811, del 10 de agosto del 2002, y que reconoce el derecho de nuestros pueblos a compartir sus conocimientos tradicionales con quien, cuando y en la forma que lo consideran conveniente.