

## Tema 1: Introducción al biocomercio y las cadenas de valor

### Subtema 2: Biocomercio desde un enfoque de cadena de valor



¿Usted también espera a Daniel?



Entre colegas exportadores nos tuteamos, me llamo Pablo, ¿y tú?



Yo me llamo Exporberto, un gusto conocerte.



Escuché lo que conversabas con Daniel y te cuento que estoy exportando camu camu y maca en polvo.

Acá entre nos, me va muy bien. Al principio, tenía un poco de temor, por las exigencias de los compradores, tú sabes, pero seguí los pasos que me recomendó PROMPERÚ y mis clientes quedaron satisfechos.



¡Qué bueno! Gracias por el consejo.

De biocomercio no sabía nada, pensaba que eran productos naturales y ahora me doy cuenta que es mucho más.



Yo pensaba lo mismo, Exporberto, pero se refiere al comercio de los productos de la diversidad biológica peruana: especies propias de nuestro país, producidos bajo estándares de calidad medioambiental, sociales y económicos.



¿Sabes si lo de biocomercio es algo reciente en el Perú?



En realidad, esto empieza en 1992, cuando el Perú se suscribe al Convenio de Diversidad Biológica en el marco de la Comisión Mundial sobre Medio Ambiente y Desarrollo de las Naciones Unidas, para promover la conservación de la diversidad biológica, que empezó a ser de interés mundial, así como el uso sostenible de esta biodiversidad y la distribución justa de los beneficios que se deriven de la utilización de los recursos genéticos y conocimientos tradicionales.

En PROMPERÚ me enseñaron que luego, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, en inglés se le conoce como la UNCTAD, estableció la iniciativa de biocomercio como una herramienta para la conservación de esta diversidad biológica y se estableció como un modelo de negocio sostenible en nuestro país.

Te cuento que existe una Comisión Nacional de Promoción de Biocomercio, conformada por catorce instituciones, entre las cuales participa PROMPERÚ, ellos me explicaron la importancia de todo esto.

	<p>¡Wauu, Promperú está en todas! ¿Verdad?</p>
	<p>Y lo mejor de todo es que nos ayudan. Daniel me contó que los productos de biocomercio tienen mayor demanda en los Estados Unidos y Europa, y que, desde el 2014, las exportaciones han superado los 300 millones de dólares. Y la tendencia sigue creciendo.</p> <p>¡Imagina la oportunidad de negocio que tenemos allí! Y esto no es solo para los productos alimenticios, también se hace biocomercio en el rubro textil, cosméticos naturales, medicinales y servicios como ecoturismo.</p>
	<p>Se ve muy interesante, muchas gracias por compartir tu experiencia conmigo.</p>
	<p>Todos para uno y uno para todos. Entre exportadores nos apoyamos y, muchos éxitos en tu incursión al biocomercio.</p>