

Mesa redonda: “Explorar el potencial del Biocomercio para la transición de Perú a una Economía Verde”



Agenda Provisional

Consultora
Yovita Ivanova,
Lima, Marzo 2011



Agenda

- ❑ **PRESENTACION:**

- ❑ Antecedentes: breve presentación del estudio y los avances hasta la fecha.
- ❑ Situación actual del sector.

- ❑ **MESA REDONDA:**

- ❑ Barreras y Oportunidades para el sector.
- ❑ Recomendaciones para políticas públicas favorables para sobrellevar las barreras económicas existentes y facilitar la transición del sector a una economía verde.
- ❑ Transición 2011-2020: plan de acción.

- ❑ **PALABRAS FINALES**



El Estudio

□ El Modelo

El estudio: "*Explorar el potencial del Biocomercio en la transición del Perú a una economía verde*" está basado en el modelo de Economía Verde de UNEP, que apunta a la necesidad del incremento de la inversión, tanto pública como privada hacia sectores claves para fomentar la transición del país hacia una economía verde (sostenible) destinada a crear mas empleos, reducir la pobreza y regenerar los indispensables recursos naturales.

El modelo está dirigido a las instituciones responsables de tomar decisiones, pero busca también influenciar a los líderes empresariales, a la sociedad civil y el público general en la adopción de condiciones favorables para el sector.

¡Un cambio en la inversión económica del Estado!



El Objetivo/Metodologia

- ❑ **El objetivo principal** del estudio es contribuir a los esfuerzos de UNEP/UNCTAD que, a través de su programa CBBT (Capacity Building for Biotrade), están apoyando a fortalecer el Biocomercio en el Perú y a promover condiciones favorables (reformas políticas, nuevos incentivos comerciales, mas financiamiento) para la transición del país hacia una Economía Verde.
- ❑ **Metodología** - Integrated Assessment: una guía que apoya con pautas la aplicación (mainstream) de la sostenibilidad (económica, social y ambiental) en la creación de políticas públicas:
<http://www.unep.ch/etb/publications/AI%20guidance%202009/UNEP%20AI%20final.pdf>.



Estructura del estudio

Antecedentes:

- ❑ Economía y biodiversidad Peruana.
- ❑ Situación actual del sector
- ❑ Resumen de los asuntos regulatorios, normativos y certificaciones para el sector.

Economía del sector:

- ❑ Análisis del mercado.
- ❑ Barreras económicas.
- ❑ Inversión en el sector



Recomendaciones de políticas públicas (creación de condiciones facilitadoras).

- Comerciales:
- Económicas (finanzas e inversiones)/fiscales.: **iniciar un trabajo de asignación de partidas arancelarias específicas a los productos de biodiversidad que son exportados.**
- Institucionales/sectoriales.
- Tecnologías, investigación e innovaciones.
- Gestión.

Proyecciones de los beneficios a 2020

- Impacto económico (empleo y ventas), social (ingresos) y ambiental (GHG).



Objetivo del taller

- ❑ Definir la base para la elaboración de la propuesta preliminar para las partes de economía y políticas públicas del sector.
- ❑ Preguntas principales a responder:
 - a. ¿Cuáles es el impacto de los negocios en la biodiversidad, en el medio ambiente, economía, impactos a la pobreza y la creación de empleos (línea base)? **Cómo medir esos datos?**
 - b. ¿Cuáles son las oportunidades de inversión en el sector de Biocomercio considerando las tendencias actuales del mercado internacional?
 - c. ¿Cómo se puede convertir en un estrategia exitosa y sostenible en términos de generación de nuevos empleos, reducción de la pobreza y en el incremento de ventas e ingresos (nacional y exportaciones)?
 - d. ¿Cuáles son las principales políticas económicas, fiscales, comerciales, de impuestos y políticas sectoriales que pueden poner condiciones favorables para incrementar la inversión?
 - e. ¿Cómo definen y miden el éxito del Biocomercio a largo plazo?

Indicadores de ventas de biocomercio (filtrado a partir de las ventas



Situación actual

- **Clima político y económico estable:**

PBI - US\$ 153 000 millones (crecimiento de 8.8%)

- **Clima de inversión favorable:**

Inversión Extranjera Directa (IED)- US\$ 7,300 millones

TLCs firmados o por firmar con importantes economías mundiales

- **Crecimiento de la exportación:**

Exportación - US\$ 35 000 millones (Biocomercio casi-1% de total de exportaciones)

Volumen de ventas del sector: U\$ 320 Millones (excluyendo cochinilla: US\$ 109 Millones)

Crecimiento del sector de casi 145% (agricultura: 4,7%; turismo: 7%; comercio: 9%).

- **Sector privado - en su mayoría son MYPES; 220 empresas, 98%-exportación:**

Márgenes: 3-5% (materia prima) y 200% para los productos con valor agregado.

- 
- Perú forma parte de la iniciativa de biocomercio desde 2003
 - Cuenta con un Programa Nacional y Estrategia Nacional de Biocomercio (2007-2012). En el 2010 se estableció la Comisión Nacional de Biocomercio (13 instituciones).
 - 4 proyectos claves relacionados al sector: Biotrade Facilitation Program (BTFP) - UNCTAD, PeruBiodiverso - SECO/GTZ, Capacity Building for Biotrade Project (CBBP) - UNEP/UNCTAD/GTZ, Andean Regional Biotrade Project - GEF/CAF
 - 11 productos priorizados entre: "functional, nutraceuticals, comeceuticals"
 - PeruNatura, Concurso Nacional de Biocomercio
 - Presencia en importantes ferias y eventos internacionales
 - 11 empresas nacionales en proceso de verificación de UEBT
 - Las empresas de Biocomercio en su mayoría cuentan con certificaciones orgánicas y de Fair Trade (certificaciones de mayor relevancia para el sector).



Problemática actual:

- Inversiones en el sector son principalmente por parte del sector privado y organismos internacionales. Falta de aporte financiero del Gobierno.
- Apoyo técnico escaso para un sector que ha crecido 20%* promedio de los últimos 5 años
- No existe un aporte del Estado para el desarrollo de tecnologías, investigación e innovaciones para el sector.
- Principalmente exportación de materia prima.
- No existen incentivos económicos para los empresarios.
- No hay "empresas fuertes de alta facturación" en el sector.
- Difícil acceso a financiamiento y crédito (industria de alto riesgo)

Fuente: PromPeru



Tendencias de mercado y potencial de ventas

- Enorme potencial para seguir creciendo y convertirse en un líder a nivel internacional (Argentina y Brasil tienen 80% del mercado Latinoamericano de productos naturales)
- Productos idóneos
- Tenemos todas una regiones que se identifican con el sector (Ej. Madre de Dios y el nuez de Brasil)
- Mercados importantes de volúmenes muy grandes. (Volumen de ventas mundiales de US\$ 250 000 Millones anualmente*)
- Tendencias del mercado mundial y nacional favorecen al sector
Los productos de salud naturales crecen 5 veces mas de los porductos convencionales!

*Nutrition Business Journal (NBJ): The Global Natural Health Products Industry 2009



Productos de mas potencial por segmento

- Beauty Foods - alimentos con un alto porcentaje de phytonutrientes, alimentos que hacen lucir bien - sachu inchi (omega 3); maíz morado (contra los radicales libres).
- Detox & Rejuvenating Foods
- Super Foods - alimentos súper fuentes de antioxidantes y nutrientes esenciales - e.g. granos andinos
- Tendencia hacia sabores y fragancia étnicos, nuevos y exóticos.
- Tendencia no solo hacia productos "eco" o "bio" pero también productos que son **socialmente** y **ambientalmente** responsables!

Los productos peruanos naturales como: Maca, Uña de gato, Yacon, Camu-Camu y otros responden a todos los criterios que definen las nuevas tendencias mundiales.



"extremely value products"

Sales for 2010

Super foods/

Beauty Foods - US \$2.5 billion (US market)

Pet's supplements and nutraceuticals - US\$1 billion, (US market)

Pharmaceuticals

Supplements - US\$ 25 billions (US market)

Anti-aging products - US\$ 200 billions (globally)

Cosmeceuticals (Europe, US \$4 billions, USA, US\$21 billions)

Functional Foods - expecting to grow 21% by 2015

Source: Packaged facts -Foods, Flavors and Ingredients Outlook
(www.packagedfacts.com)

Las exportaciones de Perú para el mercado de los Estados Unidos son de 0,004%



Que opinan al respecto?



Avances del estudio hasta la fecha

- Elaboración de la radiografía del sector - revisión de fuente de información secundarias
- Entrevistas con miembros del sector empresarial para la parte de inversión/economía del Biocomercio
- Taller - definición de base para las recomendaciones de políticas publicas
- Proyecciones - Recopilación de data para la elaboración de los proyecciones de ventas, empleos, ingresos y GHG hasta 2020.



Mesa redonda: I. Barreras del sector

¿Cuáles son las principales barreras económicas del sector de Biocomercio que impiden un mayor desarrollo en términos de creación de empleos, acceso a mercados, reducción de pobreza e impacto del medio ambiente?

Primera barrera:

1. **Inversiones minimas:** limitados recursos financieros del Estado disponibles para el sector; inversion privada baja y falta de grandes inversionistas.



Porcentaje del Gasto Público destinado a la conservación de los recursos naturales y la diversidad biológica

Gasto Público destinado a la conservación y aprovechamiento sostenible de la
Diversidad Biológica y de los Recursos Naturales = S/. 182 226 532.00*

Gasto Público = S/. 81 857 278 697.00

Entonces:

182 226 532

$$\frac{182\ 226\ 532}{81\ 857\ 278\ 697} \times 100 = \mathbf{0,22\%}$$

Fuente: MINAM

En comparación, otros países destinan un porcentaje mas alto: Ej.: Panamá: 2.3%
(ANAM-oficina de la política ambiental)



Presupuesto de los organismos públicos (2007-2010) para el sector

- MINAM: US\$ 487 000 (2009-2010)
- PROMPERU: US\$ 123 000
- MINCETUR:
- RREE:
- MINAG:

Montos insignificantes para la magnitud del sector

Inversión en el sector

- Inversión privada por parte de las empresas peruanas participando en el sector hasta el momento: est. US\$ 11 millones (228 empresas)

- Inversión de la cooperación internacional:

BTFP I: ver cuadrito (\$ 426110), BTF II: \$ 30 000 (Perú)

PeruBiodiverso: US\$ 3,5milliones

CBBT: US\$ 80 000

3 Budget

The table shows the distribution of the budget invested in activities related to the BTFP value chains in Peru since second semester of 2004.

Organization	US\$				TOTAL
	2004	2005	2006	2007	
UNCTAD	12,428	105,200	64,000	24,000	217,628
Private Sector	1,000	28,250	43,700	116,547	72,950
Public organizations	2,635	11,500	8,850	8,000	30,985
Total	16,063	14,4950	11,6550	14,8547	426,110



Que opinan al respecto sobre la inversión para el sector?

- Suficiente / Insuficiente
- Que se debe hacer mas? Levantar información sobre cuellos de botella de las empresas y canalizarlas a las instituciones pertinentes pero con un estricto monitoreo de la resolución de estos problemas
- Donde invertir? Investigación científica, dossier novel food para productos priorizados, asociatividad, marketing
- Como invertir?



Segunda barrera

Falta de políticas públicas que estimulan el sector (no hay incentivos para inversiones en el sector)



Difícil acceso a créditos

- COFIDE - hasta 28% de tasa de interés por ser una industria de riesgos altos. Tasa de interés de créditos comerciales en promedio para el país - 9%
- No hay créditos si se está trabajando con productos silvestres
- No hay una línea de endeudamiento para este tipo de negocios

No hay una prioridad en los concursos empresariales del Estado

- Fincyt, Innovate (FIDECOM), Procom, Procyt, Protec, etc.
- No hay una prioridad para los programas de competitividad (Agroemprende: financiamiento solo para semillas y equipos técnicos)
- MEF



Falta de asistencia técnica

- Asistencias principalmente para los productos agroindustriales

Impuestos adicionales para el sector

- 10% de impuestos adicionales (C-169) para hacer negocios con la biodiversidad - INDEPA

Falta participación del sector en los programas de inversión pública

- INCARGO, PROSAAMER, INIA (ii)
- Programas de competitividad



Dialogo. Que opinan?

- Que se puede hacer mas?
- Como se puede direccionar mejor los esfuerzos actuales?
- Cual seria la situación ideal?



Tercera barrera

Falta de buena gestion (management) por el lado de las stakeholders (productores, empresarios, funcionarios publicos) para mejorar la oferta y poder aprovechar mejor el potencial del mercado



Falta de capacidad de gestión:

- Para darle un mayor valor agregado a los productos
- Para mejorar la calidad
- Para mejorar el marketing (presentación, nuevos productos, comunicación), promoción de bondades del producto
- Mejorar las practicas de aprovechamiento y manejo sostenible de la biodiversidad
- Mejorar el servicio
- Crear alianzas con empresas y instituciones internacionales
- Fortalecer la capacidad empresarial de las PYMES de biocomercio



Otras capacidades?

Como aplican la capacidad productiva?

Capacidad de gestión técnica?

...de atender mercados dinámicos y crecientes?

Gestion de recursos naturales?

Gestión de recursos humanos?



Cuarta Barrera

Insuficiente desarrollo de nuevas tecnologías e investigación para el sector, tanto publico como privado



Financiamiento limitado para el desarrollo de nuevas tecnologías e investigación para el sector

- Presupuesto que designa el Estado para investigación y desarrollo en general: 0.1% de PBI
- Presupuesto de los CITES (Ministerio de la Producción) agroindustriales aprox. US\$ 2 millones, desde 2007 - eg. estudio de boabab
- Presupuesto del IIAP:
- Presupuesto CONCYTEC:

Se requiere de fuertes inversiones para la mejora de la capacidad empresarial y para lanzar estudios de productos de credibilidad mundial.



Problemática en la área de investigación y desarrollo

- Falta de una sistematización del conocimiento etnobotánico y base de datos bionatural que todos podemos acceder (la biblioteca de biocomercio)
- Las empresas del sector son muy pequeñas para financiar su propia investigación
- Las investigaciones hechas hasta el momento son muy básicas y no son patentables. Falta credibilidad mundial. (maca, uña de gato)
- Faltan productos de valor agregado. Falta de tecnologías y investigación para eso.
- El Estado, en general apoya las investigaciones para las industrias extractivas
- Productos muy costosos por falta de tecnologías (eg. Camu-camu Perú: 65-70US\$/Kg., Brasil-25-30US\$/Kg.)
- Las carreras universitarias no están ligadas a la biodiversidad

- 
- El Perú invierte en investigación y desarrollo menos de 4 dólares anuales por habitante, mientras que Brasil supera los 60, Chile alcanza los 25 y Argentina bordea los 30.

Comparación adicional: EE.UU. invierte por ciudadano 300 veces más: 1.200 dólares al año.

- El Perú invierte solo el 0,15% de su PBI en el desarrollo de la ciencia; en Chile, es cuatro veces más.

Investigación en el sector privado:

Potencial para productos con valor agregado

Se requiere de importantes inversiones para desarrollar productos idóneos basados en la materia prima peruana por parte de los empresarios. El concentrado de polvo de maíz morado orgánico se vende a un precio de US\$ 390 /kg. en los EE.UU.! , cuando el costo es de aprox. US\$ 6-8

Product	Cost US\$/kg raw material in Peru	Retail price of equivalent product per ounce (organic powder)	Retail Price equivalent per kilo	Variation
Maca	4.25	US\$ 18 per 16 ounce bag	US\$ 39/kg	900%
Lucuma	5.00	US\$ 17.30 per 8 ounce bag	US\$ 76/kg	1500%
Camu-camu	6.00	US\$ 28 per 8 ounce bag	US\$ 123/kg	2000%



Que otros comentarios sobre investigación y desarrollo?



5to. Otras barreras?



II. Oportunidades futuras de inversión en Biocomercio

Este tema está más relacionado al sector privado, pero me gustaría escuchar también sus opiniones al respecto

Oportunidades

- ¿Cuáles son las oportunidades para el Biocomercio considerando las tendencias del mercado,?
- ¿Cuáles son las oportunidades por el lado de la demanda? Demanda insatisfecha de 25%, en productos naturales (biodiversos), provocado por las tendencias de consumo de **productos saludables**.
- ¿Cuáles son las oportunidades por el lado de la oferta? Oferta flexible?

III. POLITICAS PUBLICAS

Políticas publicas

- ¿Cómo se definen las políticas públicas? Limitan o favorecen?

¿Qué recomendaciones específicas pueden incorporar dichas políticas en términos de instrumentos fiscales, económicos, comerciales, tributarios, etc.?

políticas publicas	reformas
políticas económicas	
fiscales	
inversiones /finanzas	subsídios verdes
tributarias	Bajos impuestos, prestamos directos
políticas comerciales	
promoción/marketing	Elemento de diferenciación de productos Biocomercio Peru
exportación	Partidas arancelarias específicas
consumo domestico	Difusión a nivel local

políticas publicas	reformas
investigación y desarrollo	
tecnologías	
institucionales y sectoriales	
para generar empleo	
para proteger el medio ambiente	
generar mayores ingresos	

Preguntas adicionales:

- ¿Cómo pueden las políticas públicas y un aumento de inversión del presupuesto público, sobrepasar las barreras y hacer más viable el desarrollo del sector?
- ¿Cuáles serían las condiciones favorables ?



Visión 2020

- ¿Cómo se define y mide el éxito de un Biocomercio sostenible? Con número de empresas nuevas? Con número de productos promocionados?
- ¿Cuáles serían las metas y cómo medirlas?
- ¿Qué recomendaciones darían para un desarrollo adecuado y qué pasos tomarían?

Observaciones finales

- Se logrará ver resultados favorables en las siguientes décadas si tanto las instituciones públicas como privadas aportan favorablemente al sector de Biocomercio.
- Es importante que las medidas que se tomen sean las correctas y se concientice de que los cambios pueden ser muy favorables en términos de generar empleo, impacto social y medio ambiente.
- Actualmente, el sector viene creciendo 20% anualmente (sin contar la cochinilla), en caso de adoptar las medidas favorables correctas, que tipo de crecimiento estiman? 35%, 50%, 100%, (otros?) anualmente hasta el 2020?
- Bajo estas proyecciones, ¿Qué pasos se deberían tomar? **Priorizar la aplicación del enfoque de biocomercio en las empresas que trabajen con biodiversidad. Para ello se deben establecer hojas de ruta claras involucrando a los organismos competentes (MINAG, INIA, SENASA, DIGEMID, DIGESA, etc)**



Muchas gracias por su
valioso aporte!