

CONSEJO NACIONAL DE AREAS PROTEGIDAS – CONAP;
MINISTERIO DE AMBIENTE Y RECURSOS NATURALES MARN;
MINISTERIO DE AGRICULTURAL GANADERÍA Y ALIMENTACIÓN MAGA

Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ)

Módulos de Abordaje de ABS en la Cadena de Valor del Loroco (*Fernaldia pandurata*) en el Corredor Seco de Guatemala



Consultor: Sr. Edgar Pérez

Producto 2: Módulos de Abordaje de ABS en la Cadena de Valor del Loroco (*Fernaldia pandurata*). ©fotografía: Edgar Pérez

Revisión: Bárbara Goncalves ABS/CCAD-GIZ y Sr. Norbert Rose Programa ADAPTATE/GIZ – Guatemala.

Guatemala, País Megadiverso 25 de Septiembre del 2017.



Módulos de Abordaje de ABS en la Cadena de Valor del Loroco (*Fernaldia pandurata*) en el Corredor Seco de Guatemala

I. Introducción

El enfoque de cadenas de valor de productos agrícolas ha sido una estrategia de donantes, cooperación internacional y organizaciones no gubernamentales; su objetivo; estimular el desarrollo rural desde el desarrollo económico y combatir la pobreza rural (Donovan, Franzel, Cunha, Gyau, & Mithöfer, 2015).

El presente trabajo de consultoría responde a una sinergia entre proyectos implementados por GIZ, a saber: el Programa de Acceso y distribución equitativa del potencial económico de la biodiversidad en Centroamérica y República Dominicana, ABS/CCAD-GIZ y el Programa de Desarrollo Rural y Adaptación al Cambio Climático, ADAPTATE. Las contrapartes oficiales de los programas y de esta consultoría son: el Consejo Nacional de Áreas Protegidas CONAP, el Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales MARN y el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación, MAGA.

La consultoría tiene por objetivo establecer una metodología y abordaje sobre cómo integrar el concepto de acceso y participación de beneficios (ABS) en cadenas de valor, como un proceso desde el cual los propietarios de conocimientos tradicionales vinculados a un recurso genético, en este caso el loroco; potencializan el mismo en una cadena de valor y obtienen beneficios.

El desarrollo de los módulos de desarrollo de capacidades y abordaje del concepto de Acceso y Participación de Beneficios (ABS, por sus siglas en inglés) en la cadena de valor del Loroco, se propone sea estructurado siguiendo la lógica de dos herramientas de GIZ: i) la guía para cadenas de valor “Value Links” (Springer-Heinze, 2008) y ii) seguir la estructura de las herramientas del Capacity Works (GIZ, 2015), en los módulos de capacitación y abordaje del tema ABS en cadena de valor del Loroco.

La guía metodológica predominante del proceso se describe en Manual de Value Links (Springer-Heinze, 2008), compuesta por doce módulos de organizados de acuerdo al ciclo de proyectos. Los pasos lógicos que aborda son: i) identificación de la cadena de valor a promover, ii) análisis de la cadena de valor; iii) formulación estratégica de la mejora de la cadena y iv) como implementar, fortaleciendo los vínculos con el sector y partenariados o sinergias público-privadas y; v) monitoreo y manejo de impactos.

Las acciones en territorio y para este tema en particular, se llevarán a cabo en sinergia y guía con el programa bilateral ADAPTATE (Guatemala-Alemania), como el programa que desarrolla una cadena de valor para el Loroco (*Fernaldia pandurata*).



II. Módulos de abordaje de ABS en cadena de valor

Las Cadenas de Valor (CdV) y las metodologías para desarrollarlas en general tienen como fin mejorar los ingresos de poblaciones en pobreza o con medios de vida marginales. El enfoque de CdV tienen diferentes orientaciones que van desde enlazar relaciones comerciales entre los territorios urbano – rural; preocupación por escasas de materias primas, nuevos nichos de mercados (orgánico, comercio justo, etc.) hasta nuevas relaciones de poder entre marcas mundiales que comercializan. (Donovan, Franzel, Cunha, Gyau, & Mithöfer, 2015). En todos los casos, son los pequeños agricultores los que pueden ser afectados pero también beneficiados en incidir dando valor a sus propios productos, organizándose como colectivos –institucionalizar deseos- y mejorar ingresos para una vida más digna.

En este caso, el abordaje ABS se da particularmente al recurso genético del Loroco (*Fernaldia pandurata*) como una especie cuyo centro de origen se encuentra en el Norte de Centroamérica y Sur de México, cuya domesticación se presume se da por las poblaciones mestizas e indígenas del Suroriente de Guatemala, este de Honduras y nordeste de El Salvador (Morton, Alvarez, & Quiñonez, 1990). Es una planta con aroma excelente y rica en calcio y niacina; aunque pariente de otras especies venenosas ésta se encuentra libre de glucósidos cardíacas, aunque su raíz sí es venenosa (Morton, Alvarez, & Quiñonez, 1990). En este sentido, es muy posible que por su data reciente de domesticación, procesos de aplicación y creación de conocimiento tradicional para su cultivo esté aún en una fase muy rica y diversa.



Figura 1. Lógica conceptual de abordaje del ABS en la cadena de Loroco.

A continuación se desarrollan los módulos para el abordaje del concepto de ABS en la cadena de valor del Loroco (*Fernaldia pandurata*).



2.1 Módulo No. 1. Sobre los conocimientos tradicionales y su vinculación con recursos genéticos locales.

Indicaciones para la aplicación

Objetivo/Función	El objetivo es poner en valor el recurso genético de la cadena de valor (Loroco) o recurso agro biológico, el potencial para adaptación al cambio climático, los conocimientos tradicionales vinculados a la práctica agrícola y la importancia para el desarrollo rural.
Aplicación	Se aplica al inicio del abordaje de un tema de ABS en una cadena de valor, sirve para familiarizarse con los términos como: conocimientos tradicionales y recursos genéticos.
Marco	Taller con productores
Medios auxiliares	Tablón de notas, material para moderación, construcción de conceptos, proyector de diapositivas, flores y botones de loroco (<i>Fernaldia pandurata</i>), papel papelógrafo.
Observaciones	Los agricultores en general conocen la aplicación práctica de muchos conceptos técnicos, en ese sentido, esta práctica pretende extraer desde ese conocimiento las analogías existentes con los conceptos de “recurso genético”, “conocimiento tradicional” y “conocimiento científico o tecnológico”.

Descripción

El primer módulo pretende responder las siguientes preguntas:

1. ¿Que son los recursos genéticos? ¿Qué es Diversidad genética? ¿Qué es Agrobiodiversidad?
2. ¿Que son los conocimientos tradicionales vinculados al uso de la agrobiodiversidad?
- 3.Cuál es su importancia para la adaptación al cambio climático?
4. Diferencias, ventajas y desventajas de la homogenización en los cultivos agrícolas.
- 5.Cuál es la importancia del cuidado y conocimiento de la agrobiodiversidad en cadenas de valor y el desarrollo rural – territorial?



Procedimiento

- Como parte de un mecanismo práctico de evaluación se solicita a las personas que compartan si conocen o no los conceptos de los que vamos a hablar durante el día: recurso genético, diversidad biológica, agrobiodiversidad, etc.-

Paso 1 Respondiendo las preguntas: ¿Qué son los recursos genéticos? Diversidad genética? Agrobiodiversidad?

(*) previamente se solicita a los asistentes que lleven una muestra de flor y botones de Loroco.

Se solicita a los agricultores que describan la flor y botones que traen; el facilitador coloca algunas frases y características que hacen diferentes cada una de las muestras. Seguidamente se les pregunta al azar que tipo de cuidados dan a las plantaciones y de quien aprendieron el oficio. Se preguntan otros aspectos vinculados a las creencias, cuando sembrar en qué fase de la luna, como se reproduce la especie (semilla, esqueje, etc.).

Después de compilar algunas frases en los paneles se dialoga sobre los conceptos de “recurso genético” “diversidad biológica / genética” y “agrobiodiversidad”.

De la misma manera, se pasa a otro panel y se retoman las respuestas vinculadas al traspaso de conocimientos para el cultivo de la especie, las creencias vinculadas, los cuidados comunes a todos los agricultores y se evidencian otros conceptos como: “conocimientos tradicionales” “conocimientos científicos”, “prácticas tradicionales”, “tecnología y ciencia”.

Seguidamente se da un tiempo particular para dialogar sobre la importancia de ambos conocimientos tradicionales y científicos, deben buscar soluciones prácticas a la mejora de la producción y la cadena de valor en sí misma.

Colocando las flores y botones de Loroco en una mesa, se procede a dar un ejemplo de la importancia de la diversidad genética y biológica en la cadena de valor. Un ejemplo puede ser: desde la diversidad de variedades de Loroco, se puede hacer diferencias en tamaño?, sabor?, olor? Color?. Se dialoga y se hacen algunas referencias a estas características y su potencial en la cadena de valor.

Para cerrar el ciclo se hace una presentación sobre la diversidad de chiles de Guatemala y su importancia actual y las diferencias entre plantas de loroco cultivadas y las silvestres (Morton, Alvarez, & Quiñonez, 1990). Como un ejemplo de cómo los procesos de domesticación y tratamientos posteriores hacen posible la diversificación de variedades desde la domesticación y/o productos como cuando por ejemplo, se ahúma el chile cahabonero/cobanero. Se resalta la importancia de los **parientes silvestres** de las especies utilizadas en agrobiodiversidad

Tiempo de Referencia: 40 minutos



Paso 2. Respondiendo las preguntas: ¿Cuál es su importancia para la adaptación al cambio climático? ¿Diferencias, ventajas y desventajas de la homogenización en los cultivos agrícolas? ¿Cuál es la importancia del cuidado y conocimiento de la agrobiodiversidad en cadenas de valor y el desarrollo rural – territorial?

Luego del paso 1, en el que se ha asegurado que los conceptos quedan claros se dialoga sobre las relaciones actuales entre las variedades que tienen en sus traspatios y si aún existen especies o individuos en el medio natural?. Que han hecho cuando hay sequías prolongadas? Algunas aguantan? Otras mueren? O entran en un letargo que parece que estuvieran muertas? Las respuestas otorgadas se colocan en el panel y se ordenan. De allí extraemos la importancia de los parientes silvestres o la importancia de estos recursos para la adaptación al cambio climático de las variedades domesticadas o plantadas.

Proyección del video de cultivo de Lulo: Se muestran ejemplos de este tipo de experimento con otras especies semidomesticadas en Suramérica, caso del Lulo y las colaboraciones con la ciencia y tecnología. Se explican razones de “fortaleza” o “vigor híbrido” que los parientes silvestres puede dar a las variedades cultivadas por medio de las “entrecruzas”.

Qué podemos hacer para mantener nuestra riqueza de los recursos genéticos biodiversidad y agrobiodiversidad? Es importante para nuestro emprendimiento colectivo e individual?.

Presentación sobre el Maíz, sus procesos de homogenización y la importancia de las variedades criollas en la actualidad.

Tiempo para dialogar sobre la presentación, preguntas – respuestas.

Cierre. Conclusiones finales y mensajes clave del módulo.

Tiempo estimado 40 minutos.

Anexo 1. Módulo 1.

Loroco

Descripción botánica: el loroco es una planta vigorosa, herbácea o semi lignificada, tipo enredadera, más o menos pubescente, con hojas opuestas con peciolo de 1 -2 cms. de largo. El haz de la hoja entre 4 y 13 cm de largo, 1.5 – 8cm de ancho, delgada y de color verde olivo; son hojas elíptico-oblongadas a anchamente ovadas, o algunas panduradas; la base es redondeada a cordada, con tricomas. Las flores son entre blanco-verdosas a blancas, peculiarmente aromáticas y en racimos de 8-18 con pedicelos de 4-5mm de largo, son agudamente tubulares, con una curva suave. La garganta de la flor es densamente peluda. (Morton, Alvarez, & Quiñonez, 1990)

Distribución geográfica: se distribuye naturalmente arriba de los 900msnm en el Salvador, Honduras, Costa Rica (Schuman 1985), Guatemala, México (Tamaulipas y desde Guerrero a San Luis Potosi, Veracruz, Oaxaca y Yucatan) (Standley 1924).



Su reproducción se da desde pequeños rebrotes desde las raíces (hijuelos) y desde semillas que pueden ser trasplantadas a terreno definitivo luego de dos meses. Crece vigorosamente en suelos arenosos bien drenados, debe estar expuesto al sol directo y es sensible a los días cortos. Bajo fertilización balanceada (NPK y Urea) responde bien y puede florear todo el año. En la naturaleza las plantas se secan y pierden toda apariencia vital, pero en invierno rebrotan.

Tabla 1. Contenidos nutricionales por cada 100 gramos de flores, botones, pedicelos de Loroco. Fuente: Munsell et al 1950B en: (Morton, Alvarez, & Quiñonez, 1990)

Contenidos	En Producción controlada	En el medio Silvestre
Humedad	90.3 g	88 g
Fibra cruda	1.3 g	1.6 g
Nitrógeno	0.343 g	0.486 mg
Cenizas	1.03 g	1.27 g
Calcio	43.2 mg	73.8 mg
Fosforo	41.4 mg	51.1 mg
Hierro	1.02 mg	1.18 mg
Caroteno	0.093 mg	0.169 mg
Tiamina	0.387 mg	0.752 mg
Riboflavina	0.102 mg	0.115 mg
Niacina	2.240 mg	2.426 mg
Ácido Ascórbico	10.3 mg	13.3 mg

2.2 Módulo 2. Diversificación en las formas de producción, productos y sub productos de la CdV del Loroco

Indicaciones para la aplicación

Objetivo/Función	Discutir y conocer todos los potenciales existentes de la CdV del Loroco, para poder orientar la competencia intraespecífica y controlar los volúmenes de venta al mercado local e internacional.
Aplicación	Cuando se ha organizado la producción acopio y se piensa dar valor agregado a productos y sub-productos derivados del loroco
Marco	Acuerdos entre proveedores de productos y/o materias primas y procesamiento en la cadena de valor del producto se reúnen en taller de trabajo.



Medios auxiliares	Tablón de notas, material para moderación, construcción de conceptos, proyector de diapositivas. Plenaria, grupos de trabajo, etc.
Observaciones	Este ejercicio es una construcción colectiva que puede orientar la diversificación en las formas de producción y las formas de transformación de materias primas.

Introducción

Las ventajas de un cultivo nuevo o en etapa de domesticación es una gran oportunidad para la prospección y el pensamiento estratégico sobre el manejo colectivo del futuro de una organización de segundo nivel en una cadena de valor como la presente.

La estrategia de mercado, de producción y de transformación de materias primas es a su vez –y en muchos casos- mecanismos para mantener precios en el mercado y diversificar productos con diferente origen, prácticas agrícolas (forma de producción) variedades (si se clasifican) y transformaciones.

Descripción

El presente modulo es para sacar ventaja de –valga la redundancia, las ventajas competitivas que tiene a región y Guatemala en particular sobre el tema del Loroco. Podemos responder las siguientes preguntas:

¿Cuáles son las ventajas de la alta diversidad biológica de un cultivo en proceso de domesticación?

¿Cuáles son las diferentes formas de producción y comercialización existentes?

¿Cuáles son los mecanismos y procesos de los cuales podemos sacar mayores ventajas?

Procedimiento

Paso 1. Diversificación y mercados

La Cadena de Valor del Loroco, es un espacio en el cual los productores –únicos a nivel mundial- deben aprovechar todas las formas de producción y la diversidad de productos y subproductos de esa cadena.

En este espacio es importante aclarar y hacer las diferencias existentes que puede aprovecharse.

Producción: la producción puede tener por ejemplo 3 formas de producción:



- i) **semi-natural:** puede cultivar en bosques secos, “jardinizando y manejando” el bosque y los hábitats en los cuales el Loroco puede crecer y ser cosechado;
- ii) **Producción orgánica:** en parcelas bajo medios y principios de agroecología y/o principios de manejo utilizando abonos orgánicos y manejo integrado de plagas.
- iii) **Producción abonada y manejada con agroquímicos:** esta es la forma imperante de producción para mercados internacionales porque rinde más por hectárea; aunque la tendencia es la producción orgánica. (figura 1).

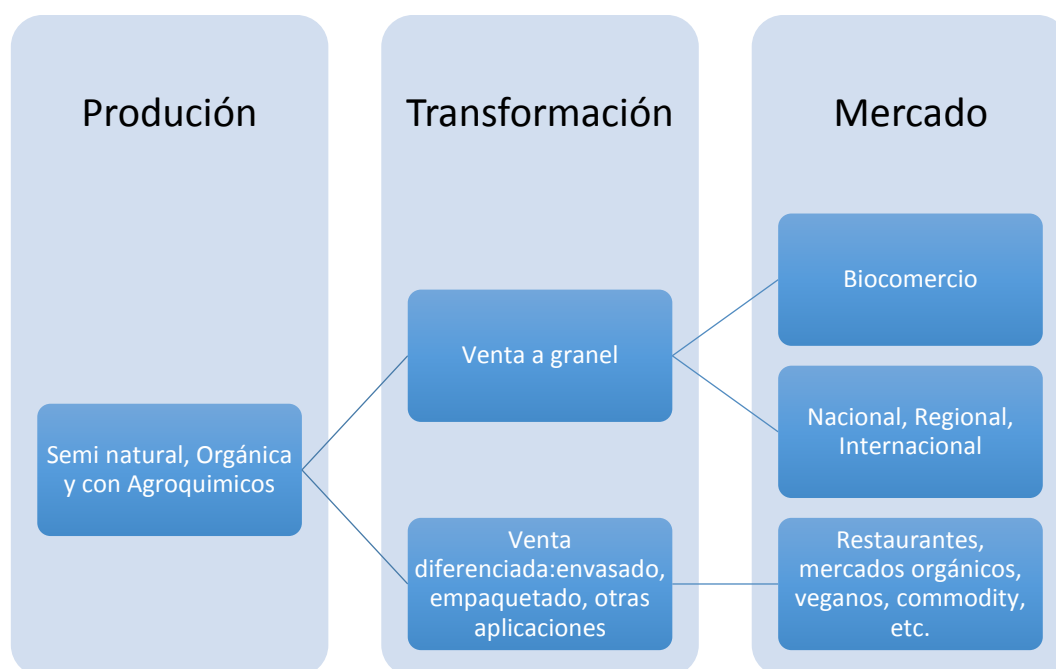


Figura 1. La diversidad de producción, transformación y mercado del Loroco.

Transformación: A la fecha no existen estudios que indiquen o que innoven en la forma de transformar materias primas de Loroco, a excepción de la industria alimentaria que ha comprado loroco para “venta de temporada” como el caso de Pizzas, pastas y otras y como el caso de la industria lechera que ha ingresado en el mercado queso con loroco o dip. Estos emprendimientos están alejados del productor o de la forma en que el productor pudiera ganar más por su esfuerzo, son innovaciones fuera de su ámbito de acción y beneficio. Sin embargo es importante mencionar algunas innovaciones que nacen desde los productores como el envasado del loroco y preservado en conserva (con vinagre) que puede ser almacenado hasta dos años sin perder su sabor, aunque se observan cambios en el color de los botones (Figura 2). En este caso llama la atención de los productores hombres y mujeres de la Aldea Conacaste de Sanarate bajo la organización “Asociación de Agricultores de San Miguel, AASM” (F figuras 2).





Figura 2.1. Envasado de AASM con una de las socias más activas en el proceso.



Figura 2.2. Envasado en vinagre.

Aparte del envasado no existen otras iniciativas que estén orientadas a la investigación y que por lo tanto, no pueden estimarse el potencial ni el mercado que tienen o podrían tener. Entre ellas podemos mencionar:

- **Deshidratado:** el deshidratado es una actividad que no demandaría muchos insumos a nivel local, puesto que el clima es una zona semiárida a árida y el sol está presente y con buena intensidad durante casi todo el año, del mismo modo, la humedad relativa es muy baja y siempre supera la evapotranspiración.
- **Envasado al vacío, empaquetado:** esta es otra actividad que una organización de segundo nivel podría estar haciendo. Empacar la materia prima para por ejemplo proveer a supermercados a nivel nacional, regional e internacional, agregando valor, código de barras y disminuyendo la “alta oferta” a intermediarios.
- **Investigación de aplicaciones:** en este apartado es importante evaluar la posibilidad para extraer aceites esenciales, se materia prima para otros productos de la industria agroalimentaria (helados, quesos, chips, etc.).

Ventas a Granel: la venta a granel puede tener diferentes escalas y los agricultores articulados en una empresa de segundo nivel debiera controlar estos volúmenes para mantener precios y las rentas. La venta a granel tiene por ejemplo destinos



para el nivel global, regional (centroamericano) y nacional. Hasta ahora todo el producto es manejado a nivel de intermediarios que prácticamente agregan valor desde el transporte y entrega en centros de acopio o mayoreo; lugar desde donde se distribuye a por ejemplo, Centroamérica. Las ventas a granel podrían diferenciar en la exportación las diferentes formas de producción y también la posibilidad de agregar valor como envasado o empacado; para mejorar los ingresos.

Con lo anterior puede haber estrategias combinadas de formas de producción, transformación de materias y diferenciación de mercados. De igual manera se puede hacer una diferenciación en la calidad del Producto: Calidad tipo “A” tipo “B” y “C” en botón flor versus las otras formas de producción y diversificación de nichos de mercado.

Finalmente es importante una visión unificada hacia el futuro de la producción de Loroco y los destinos que pueda tomar si no se toman en cuenta acciones para protección intelectual (marcas colectivas denominaciones de origen) y, más importante aún si no se hace la incidencia necesaria para la protección genética del producto es decir tener derechos exclusivos por ejemplo sobre la venta de semillas a nivel mundial declarando patrimonio nacional el recurso genético y leyes específicas para su salvaguarda (Guatemala impugno la adhesión al Protocolo de Nagoya y actualmente está desprotegida en esa temática).

2.3 Módulo No. 3. Sobre los derechos colectivos, potencialidades y abordajes ABS adaptados a metodología “Value Links” del Loroco.

Indicaciones para la aplicación

Objetivo/Función	Valorar y reconocer las ventajas de la asociatividad, colectividad y derechos en materia de ABS; es este caso, como portadores de conocimientos tradicionales vinculados a recursos genéticos (agrobiodiversidad).
Aplicación	Cuando existe entre el grupo claridad en los conceptos de conocimientos tradicionales y recursos genéticos; inicia el proceso de valoración conciencia y organización social alrededor de este patrimonio que puede, en este caso, ser utilizado con toda libertad para su propio desarrollo.
Marco	Taller con agricultores y portadores/poseedores de conocimientos tradicionales y recursos genéticos.
Medios auxiliares	Tablón de notas, material para moderación, construcción de conceptos, proyector de diapositivas, flores y botones de loroco (<i>Fernaldia pandurata</i>), papel papelógrafo.



Observaciones	En el concepto de Value Links, el abordaje de ABS, pretende de más fuerza a las ventajas comparativas de la asociatividad cuando se cuenta con un recurso genético / biológico y conocimientos tradicionales de carácter universal. En otras palabras se tiene el equivalente al cien por ciento de toda la información existente y relativa al cultivo de loroco en todo el mundo.
----------------------	---

Introducción

El abordaje del ABS o “acceso y distribución justa y equitativa de beneficios” en el caso de la cadena de valor del Loroco, debe, en principio establecer los intereses individuales en una “colectividad”. Desde este principio, identificar cuáles son los elementos que pueden ser utilizados para su propios beneficio, el resguardo de conocimientos y recursos genéticos con unicidad o universalidad (solo se conoce el cultivo en esta región y en ningún otro lugar del mundo, hipótesis); y de que estamos hablando en el caso de ABS o distribución justa y equitativa de beneficios.

Descripción

Debe a su vez conocer el concepto e intencionalidad de ABS según el Convenio sobre Diversidad Biológica y el Protocolo de Nagoya, para luego aterrizar el concepto dentro de Value Links del Loroco.

En este módulo inicia con una reflexión sobre el concepto de colectividad, gremios y, desde este principio, evaluar posibles y futuros escenarios de acción, como: i) como conglomerado que aprovecha y potencializa lo que posee (CT y RG); ii) como lo protege? Y iii) en caso de que haya intereses externos en el acceso? Qué hacer?.

Debe a su vez iniciar una reflexión alrededor de los conceptos clave para discutir futuros escenarios, entre ellos:

- **¿Qué es el acceso y participación en los beneficios?** El acceso y participación en los beneficios (Access and benefit sharing, ABS) se refiere a la manera en que se puede acceder a los recursos, y de qué forma se distribuyen los beneficios provenientes de su utilización entre las personas o los países que utilizan dichos recursos (usuarios) y las personas o países que los proporcionan (proveedores). El concepto anterior se refiere a intercambios entre países, pero ¿qué estamos viendo en este ejemplo de Cadena de Valor? ¿hay acceso? Quiénes lo piden? Como se da en la práctica?
- **¿Porqué es importante?** Siempre hay una relación entre proveedores y usuarios. Si hablamos de una relación entre países del mundo el proceso puede ser así: los proveedores de recursos genéticos son los gobiernos u organismos sociales civiles, que pueden incluir propietarios de tierras privadas y comunidades dentro de un país, que están facultados a proporcionar el acceso a los recursos



genéticos y participar en los beneficios provenientes de su utilización. Las disposiciones de acceso y participación en los beneficios del Convenio sobre la Diversidad Biológica (CDB) fueron creadas para asegurar que el acceso físico a los recursos genéticos cumpla requisitos internacionales y nacionales, y que, los beneficios obtenidos de su utilización se distribuyan de manera equitativa con los proveedores.

- En algunos casos el acceso también incluye los valiosos conocimientos tradicionales asociados con los recursos genéticos provenientes de los pueblos indígenas y comunidades locales. Los beneficios a distribuir pueden ser monetarios, como la participación en las regalías cuando se utilizan los recursos para crear un producto comercial, o no monetario, en el caso del desarrollo de habilidades para la investigación y el conocimiento.

-¿Cómo funciona? El acceso y participación en los beneficios está basado en el consentimiento fundamentado previo (CFP) concedido por un proveedor a un usuario y en las negociaciones entre ambas partes para desarrollar las condiciones mutuamente acordadas (CMA) con el objeto de asegurar la participación justa y equitativa de los recursos genéticos y los beneficios asociados (www.cbd.int brochure Introduction).

- **¿Quiénes participan?** I) Proveedores de recursos genéticos: puede ser un Estado, una comunidad, un conglomerado de agricultores que tengan bajo su jurisdicción. Estos puede crear condiciones para que se pueda dar el CFP y CMA o también a través de ciertos mecanismos pueden negar el acceso a un RG o CT vinculado. Para ello es importante que los países Megadiversos o aquellas con grandes potencialidades, protejan su propio patrimonio biológico y cultural y desarrollen las leyes, reglamentos y/o mecanismos administrativos que permitan avanzar o tener claras las reglas del juego, en particular si el conocimiento pertenece a un pueblo o comunidad local. II) **Usuarios de los recursos genéticos:** los usuarios en acuerdo con los proveedores, son responsables del reparto de los beneficios derivados de los recursos genéticos con los proveedores. Buscan el acceso a los recursos genéticos para una amplia gama de propósitos, desde la investigación básica hasta el desarrollo de nuevos productos. Constituyen un grupo diverso, que incluye a jardines botánicos, investigadores industriales, como pueden ser los de la industria farmacéutica, agrícola y cosmética, y coleccionistas e institutos de investigación, etc.

Procedimiento

Paso 1. Definir colectividad: en un portapapeles se colocan las definiciones de los participantes, así como sus motivaciones individuales de pertenecer, a futuro, a un grupo. Se pregunta a por lo menos 5 participantes y luego se buscan similitudes y o dudas.

Paso 2. Video GIZ para comprender el ABS. Se proyecta para iniciar el marco de la comprensión primero desde la visión de la convención de Naciones Unidas sobre Diversidad Biológica (CDB) y luego bajo la visión local guatemalteca, en este caso se



presenta un video sobre la valoración del conocimiento tradicional del uso de la biodiversidad y recursos genéticos vinculados a la artesanía del Morro.



Fotografía sobre Artesanía de Morro, Rabinal B.V. Guatemala. Foto: Bárbara Gonçalves y Edgar Pérez, ABS/CCAD-GIZ.

Paso 3. Definir ABS o Acceso y Distribución Justa y Equitativa de Beneficios desde la Convención de Naciones Unidas sobre Diversidad Biológica: en un papelógrafo se explican los principales componentes del modelo: i) proveedores, ii) usuarios; y los mecanismos para los acuerdos entre estas dos partes interesadas, el consentimiento fundamentado previo (CFP) y Condiciones Mutuamente Acordadas (CMA).

Paso 4. Definir colectivamente las relaciones entre proveedores y usuarios en el marco de Value Links para el Loroco, y que harían frente a situaciones hipotéticas?

Aplicado a una situación hipotética de interés internacional al recurso genético y conocimientos sobre la cadena de valor del Loroco, se evalúan los componentes, se identifican ventajas y desventajas. En este caso se trata de tener claridad sobre la importancia que un RG vinculado CT y las ventajas competitivas individuales y colectivas de utilizarlo para su propio desarrollo.



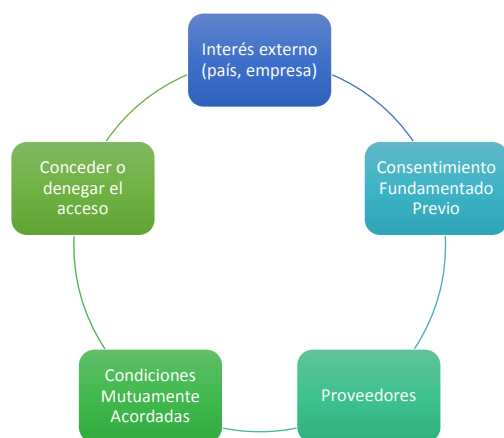


Figura 1. Proceso de Acceso a Recursos Genéticos vinculados a conocimientos tradicionales.

Paso 5. Reflexiones finales: establecer argumentos a favor de la colectividad, y la importancia de que exista dentro de las cadenas de valor la distribución justa y equitativa de beneficios en cada eslabón de la misma. La cohesión de grupo puede tener más fuerza si aplicamos la equidad, la igualdad y la solidaridad como principios que sustentan relaciones de largo plazo. Algunas reflexiones finales son:

- La asociatividad en Cadena de Valor sean gremios u organizaciones de segundo nivel, dan más fortaleza para salvaguardar y proteger dos asuntos: El Conocimiento tradicional (CT) y el recurso genético (RG).
- Debe existir orientaciones políticas y ley – de país (MAGA, CONAP, Congreso) para proteger preservar y conservar los CT y RG como parte del patrimonio
- A nivel de territorio, es recomendable tener organizaciones sociales que practican y aplican los conocimientos territoriales (territorio del loroco) pero también deben tener sus propios mecanismos de gobernanza, protección y de resguardo.
- La distribución justa y equitativa de beneficios del cual habla el ABS y las Directrices de Bonn, es precisamente en que debiera existir justicia respecto de la distribución del valor agregado de un producto eminentemente de origen biológico – recursos biológico como el Loroco. La justicia en el precio no la dará el mercado, debe ser un asunto de organización social alrededor de la Cadena de Valor y las estrategias colectivas que el gremio decida establecer.

2.4 Módulo No. 4. Construcción participativa de la inclusión del concepto de “Distribución equitativa de Beneficios” ABS en la cadena de valor del loroco Parte I.

Indicaciones para la aplicación



Objetivo/Función	Que los productores reflexionen sobre la cadena de valor y los márgenes de ganancias. Que se tome conciencia de las ventajas del valor agregado y los mecanismos de mercado y lo que para muchos puede significar la palabra “justo y equitativo”.
Aplicación	Cuando existen conglomerados en formación o formados para llegar a acuerdos como productores, incidir, autorepresentarse y velar por los intereses colectivos.
Marco	Taller con agricultores y portadores/poseedores de conocimientos tradicionales y recursos genéticos.
Medios auxiliares	Tablón de notas, material para moderación, construcción de conceptos, proyector de diapositivas. Compartir conocimientos en: precios de producción, venta, comercialización y precios al consumidor final.
Observaciones	En el concepto de Value Links, el abordaje de ABS, pretende de más fuerza a las ventajas comparativas de la asociatividad cuando se cuenta con un recurso genético / biológico y conocimientos tradicionales de carácter universal. En otras palabras se tiene el equivalente al cien por ciento de toda la información existente y relativa al cultivo de loroco en todo el mundo; pero no se tiene la organización, la influencia, ni la incidencia como bloque para mantener precios o abrir mercados.

Introducción

El presente módulo pretende abrir la reflexión sobre las ventajas de la asociatividad, la formación de gremios, la incidencia y las ventajas comparativas y competitivas de actual como grupo respecto del tema de Acceso y Distribución Justa y Equitativa de beneficios o “ABS”. El concepto de “justicia y Equidad” en general son difíciles de concebir y tienen –dados los intereses y contextos de los actores- diferentes acepciones en todas las aristas. El precio “justo” tiene diferentes acepciones desde el productor, el intermediario y el consumidor final y, como es sabido, en toda la cadena hay fuerzas “del mercado” que terminan poniendo precio al trabajo y a la producción primaria. Lo más importante del análisis de la cadena de valor es tener claro que el “mercado” no es una “mano invisible” y que siempre hay actores responsables de manipularlo en beneficio propio. Ejemplos a nivel muy local, es el precio de la producción y lo que le puede pagar un re-vendedor en un puesto del mercado a Julio del año 2017, el precio del loroco pagado al productor es de Q3.50/Lb.; mientras que en el precio a re-venta se eleva a Q50, vendiendo al menudeo Q5/la onza. En el mercado internacional los costos se elevan aún más; en un local de venta en zona pujante de Tegucigalpa, Honduras el costo del Loroco puede alcanzar los USD 5 equivalentes a Q36.50.



Con lo anterior, este módulo propone un espacio para visualizar cómo se comporta el mercado, el modelo de negocios, modelo de desarrollo y los intermediarios; de tal manera que solo la negociación en bloque sería capaz de maximizar rentas y disminuir costos de la producción –fin último de la metodología de Value Links- para beneficio del productor y también del mercado.

Descripción

Paso 1. Definición de Justo y Equitativo.

Cada uno de los participantes escribe en una boleta lo que considera Justo y lo que es Equitativo. Luego se hace una representación que todos puedan visualizar, para una reflexión grupal

Paso 2. Cómo funciona el mercado?

Seguido de la conceptualización aplicada a mercados y cadenas de valor, se entra en una discusión de doble vía sobre el funcionamiento de los “mercados” sus mitos y realidades.

En esta sección se definen contenidos alrededor de las teorías de mercado y particularmente la economía de escala. De tal manera que nos permita reflexionar sobre las ventajas de la asociatividad y de las ventajas que para un conglomerado tiene el actual modelo de comercio y globalización (Anexo, diapositivas).

Se analiza la cadena de valor y los precios, se indaga sobre cuáles son los factores que hacen que suba y baje el precio. Se reflexiona si es el “mercado” o si hay responsables; se analiza el caso desde la teoría del mercado (figura 1)

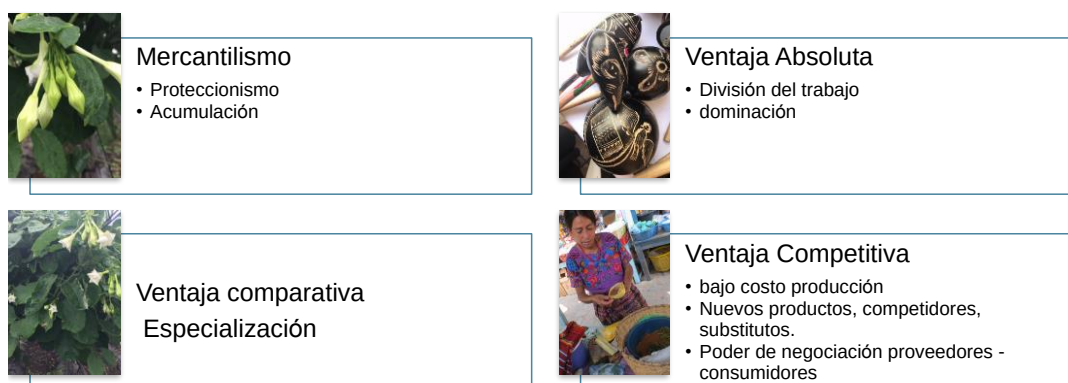
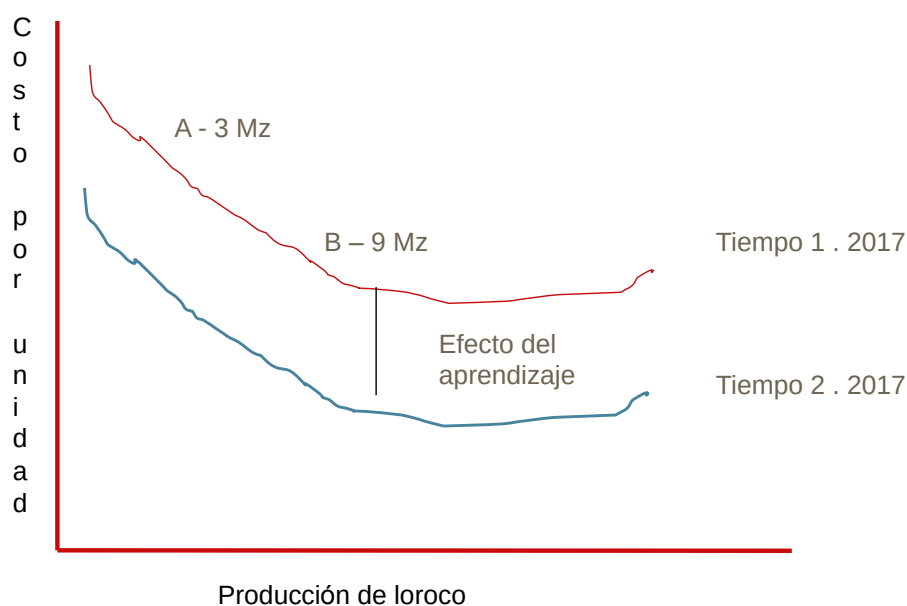


Figura 1. Algunas teorías del mercado y sus efectos.



Con lo anterior, lo más importante ¿Cómo revertir esas tendencias y precios que afectan las rentas de los agricultores? ¿qué aplicaciones prácticas podemos ver en las actuales reglas del juego?. Una buena aproximación a la reflexión es analizar el caso de la cadena de valor desde la teoría de la “Economía de Escala”; cuyos enunciados aplican a pequeños y grandes productores, definiendo sus nichos de mercado pero más importante aún puede, desde la organización, disminuir sus costos de producción y maximizar ganancias (Figura 2).

La economía de escala, sostiene que con base en la organización social los costos pueden disminuir al incrementar las unidades de producción pues se puede comprar “al por mayor”; de esta cuenta los costos por libra también disminuyen. Por otra parte, a medida que un grupo o colectivo aprende desde la práctica los costos disminuirán si se sistematizan conocimientos pues es posible que –en el caso del loroco- puede por ejemplo conocerse que la frecuencia de fertilización que el cultivo necesita sea menor hoy que hace 5 años.



Paso 3. Aplicaciones prácticas del análisis de la Distribución Justa y Equitativa de Beneficios en la cadena de valor.

Se discuten aplicaciones prácticas del tema de distribución justa y equitativa de beneficios. En Guatemala hay varios ejemplos de organizaciones que han logrado consolidar grupos sólidos y consistentes en cuanto a comercialización de productos; entre ellos pueden ser: la cooperativa Coelmon, la cadena de valor del amaranto, Cooperativa 4 pinos, etc.



Para tener un sentido más práctico y simple, podemos tomar como ejemplo la organización "Chikach" que comercializan y dan valor agregado a varios productos desde los pequeños productores; para el caso del amaranto existe un conocimiento colectivo de los precios del producto en sus diferentes etapas de transformación y venta final (figura 3). Los precios van desde Q15 hasta Q35, en donde el precio del amaranto en grano sin limpiar cuesta Q15, limpio Q20, en poporopo Q25, Envasado al por mayor Q35; al menudeo Q45.



Figura 3. Cadena de valor del Amaranto.

Paso 4: reflexiones del módulo.

Como reflexiones de este módulo entonces es importante preguntarse cuales son las ventajas de la asociatividad y organización:

1. Conocimientos
2. Mano de obra especializada
3. Compras al mayoreo
4. Procesos eficientes
5. Eficiencia de instalaciones
6. Reducción de gastos financieros
7. Costos conocidos por todos en valor agregado. Ofrece mejores y predecibles precios. Contratos
8. Mayor especialización, diversidad de productos.

2.5 Módulo No. 5. Construcción participativa de la inclusión del concepto de "Distribución equitativa de Beneficios" ABS en la cadena de valor del loroco Parte II

Indicaciones para la aplicación



Objetivo/Función	Conocer otros mecanismos que promueven un abor- daje de ABS en sus cadenas de abastecimiento y valor agregado a nivel internacional.
Aplicación	Cuando las cooperativas o empresas colectivas ya tie- nen y/o pueden llegar a acuerdos sobre una operati- vidad a varias escalas; y decidir sobre las ventajas exis- tentes que el comercio internacional ofrece.
Marco	Taller con agricultores agremiados o asociados con ca- pacidades de llegar a acuerdos y cumplir normas inter- nas respecto a ABS en su cadena de valor a nivel na- cional e internacional.
Medios auxiliares	Tablón de notas, material para moderación, construc- ción de conceptos, proyector de diapositivas. Entre- vista directa, plenaria, grupos de trabajo, etc.
Observaciones	Se deben tener acuerdos y una organización en pro- ceso, establecida o preferiblemente funcionando.

Introducción

El mercado local, nacional e internacional tiene mecanismos propios para operar. En general se busca tener la mejor renta para los productos agrícolas, agregar valor, tener nuevos mercados, marcas, diversidad de productos; de tal manera que se pueda satisfacer la demanda del consumidor final con la combinación de: calidad, inocuidad, precio, acceso y bienestar.

En el módulo anterior observamos cómo puede establecerse de manera legítima (con conocimiento y participación de todos) los precios de un producto agrícola –el amaran- to- en una cadena de valor sencilla y fácil de comprender. Sin embargo cuando de comercio internacional se trata existen otras muchas variables como: país importando, público meta, exigencias internacionales de comercio, inocuidad, trazabilidad, entre otras. Aunque las exigencias internacionales son estándares a nivel mundial, es decir, se deben cumplir mínimos aceptables; este es solo el principio de la incursión en el mercado globalizado. Si deseamos tener “justicia” en nuestros productos o “precio justo” la inversión en la calidad estándar es el principio; luego se pueden establecer condiciones para acceder a precios y mercados justos o distribución justa y equitativa de beneficios que derive del comercio de materias primas/productos como el loroco.

En este módulo conoceremos requisitos mínimos de exportación, certificaciones inter- nacionales y algunas “ventanas de oportunidades” para acceder a mercados justos a través de organizaciones internacionales que están tratando de establecer precios y mercados más justos para productores y productos provenientes de países de ingreso medio o en desarrollo. Dentro de estas organizaciones se encuentra la Unión Interna- cional para el Biocomercio Ético (UEBT por sus siglas en inglés), Organización Mun- dial para el Comercio Justo (WFTO);



Luego de este paso se procede a discutir cuál debe ser la estrategia desde el gremio organizado de los productores de loroco o “loroqueros”.

Descripción

Paso 1. Respondiendo las preguntas orientadoras: i) ¿por qué es importante estar agremiado a nivel nacional? ii) ¿Que ventajas y requisitos tienen algunas formas diferentes de mercado internacional? iii) ¿qué es lo que realmente buscan los mercados internacionales? ¿precios justos, mejores precios, mejores productos?

Es claro que desde la teoría política puede haber diferentes criterios para actuar (acción política) a favor o detrimento de un grupo de ciudadanos. El pueblo o las organizaciones gremiales son en sí mismas, las que otorgan el verdadero poder a la acción política (potestas) que en general reaccionan creando normativa, instruyendo acciones o promoviendo “respuestas” a las “demandas” de la sociedad organizada. Para expresarlo de manera más clara, las protestas del 2015 demostraron en Guatemala un acto democrático bello que describe el “poder del pueblo o *potentia*” al forzar la salida de un gobierno corrupto; pero luego de esas manifestaciones no se logró articular la sociedad en una visión institucionalizada del cambio, es decir no se creó de manera sostenible una “*potesta*” (Dusseau, 2006). Para el caso del loroco, el hacer reuniones para organizarse es el equivalente a la *potentia*, pero si no se logra articular una organización de segundo nivel o una institución gremial o *potesta*... nada cambiará pues no se instrumentalizan las demandas.

La explicación anterior, es importante porque mientras se proponen leyes, normas y políticas; se puede favorecer o ir en detrimento de los intereses de productores; que son el eslabón más débil y el que más riesgos corre en la cadena de valor. Las instituciones de gobierno (*potentias*) en este caso y principalmente el MAGA, seguido por el CONAP como rector de la biodiversidad y el Ministerio de Economía, tienen por mandato y debieran actual de manera integrada para por ejemplo, establecer un programa de Biocomercio nacional y fortalecer a las organizaciones productoras de loroco para promover el consumo a nivel nacional y facilitar las condiciones para incurrir en el comercio internacional.

El comercio internacional tiene algunas oportunidades de favorecer X o Y productos y tener beneficios adicionales al comercio común y corriente. Sin embargo es tarea de cada país promover dichos productos y buscar beneficios particulares. El mercado internacional tiene grandes oportunidades de incurrir, y el loroco es o puede ser considerado un producto biológico/recurso genético especial y gourmet para la gastronomía internacional; a esto podemos sumar varios nichos de mercado como los consumidores, veganos, orgánicos, los que se alimentan solo de flores, y aplicaciones diferentes en la industria alimentaria...Que busca el mercado intencional: calidad, precio, unicidad y acceso.

Paso 2. Biocomercio desde la visión de la Convención sobre Diversidad Biológica CDB, UNCTAD - UEBT.



En primer lugar, Guatemala como país megadiverso puede tener grandes ventajas para comercializar productos de su biodiversidad nativa bajo condiciones y concepto de biocomercio. La Política y Estrategia Nacional de Diversidad Biológica establecen la creación de un Programa de Biocomercio, programa que debiera estar construido con la demanda desde los productores/colectores/manejadores de biodiversidad a nivel nacional. Tal demanda aún no existe pese a que desde hace más de una década se exportan materiales y derivados de la biodiversidad como: nuez de ramón, rizomas de calaguala, zarzaparrilla, sangre de Drago, droga -cualquier material vegetal seco como materia prima- para medicina farmacéutica y experimental, vainilla, frutos, etc.

La Unión para el BioComercio Ético (UEBT) es una asociación privada, no gubernamental y sin fines de lucro, que promueve el aprovisionamiento de ingredientes procedentes de la biodiversidad nativa para la producción de artículos de cuidado personal, cosméticos y algunos alimentos y productos farmacéuticos naturales. El objetivo de la UEBT consiste en ayudar a las empresas a negociar el marco regulador del comercio con productores locales de todo el mundo y garantizar, gradualmente, que sus prácticas de aprovisionamiento promuevan la conservación de la biodiversidad, respeten el conocimiento tradicional y garanticen una distribución equitativa de los beneficios a lo largo de toda la cadena de aprovisionamiento. El programa de biocomercio nacional debiera estar impulsado por el CONAP con la participación de las cámaras de industria y/o agremiados que tienen que ver con cadenas de suministro para otros productos farmacéuticos o alimenticios.

El marco normativo y de verificación de la UEBT es aplicable a ingredientes naturales nativos recolectados de su medio natural autóctono o cultivados en las áreas donde se distribuyen naturalmente. El marco de verificación de la UEBT se basa en siete Principios y Criterios: (i) conservación de la biodiversidad, (ii) utilización sostenible de la biodiversidad, (iii) distribución justa y equitativa de los beneficios, (iv) criterios socioeconómicos, (v) cumplimiento de la legislación nacional e internacional, (vi) respeto de los derechos de los actores involucrados en el biocomercio, y (vii) claridad acerca de la tenencia de la tierra, el uso de los recursos naturales y la información y el acceso a los mismos. La afiliación a la UEBT se basa en un programa de verificación, no de certificación (www.ethicalbiotrade.org).

Paso 3. Conociendo el concepto de Comercio Justo desde la Organización Mundial del Comercio Justo (WFTO).

La Organización Mundial del Comercio Justo (WFTO) establece **10 principios** que deben ser cumplidos por las organizaciones que trabajan en Comercio Justo, son los siguientes:

Principio 1. Creación de Oportunidades para Productores en Desventaja Económica: La reducción de la pobreza a través del comercio es una parte fundamental y el apoyo se centra hacia pequeños productores marginalizados, sean negocios familiares, independientes o agrupados en asociaciones o cooperativas.



Principio 2. Transparencia y Responsabilidad – Rendición de cuentas: La organización es **transparente** en su gestión y en sus relaciones comerciales. Es **responsable** ante todos sus actores y respeta la sensibilidad y confidencialidad de las informaciones comerciales proporcionadas. Se asegura de que informaciones relevantes sean proporcionadas a todos sus socios comerciales. Los canales de comunicación son buenos y abiertos en todos los niveles de la cadena de suministro.

Principio 3. Práctica Comerciales Justas: Las organizaciones comercian diligentemente para desarrollar el **bienestar social, económico y ambiental** de los pequeños productores marginalizados y no buscan incrementar los ingresos del negocio a costa de ellos. Los compradores de Comercio Justo, se aseguran de que los pedidos sean pagados al momento de recibir los productos y de acuerdo a los criterios acordados por ambas partes. Para productos artesanales de Comercio Justo, **un pre pago de al menos el 50% libre de intereses** es realizado si así es requerido. Para productos alimenticios de Comercio Justo, **un pre pago de al menos 50% con un interés razonables** es realizado si así es solicitado. Las tasas de interés que los proveedores pagan no deben ser mayores a los costos que los compradores pagan por los préstamos de terceros. Cuando los proveedores de Comercio Justo del Sur reciben un pre-pago de los compradores, ellos se aseguran de que este pago pase a los productores o agricultores que producen o cosechan los productos de Comercio Justo.

Los compradores consultan con los proveedores antes de cancelar o rechazar un pedido. Cuando los pedidos son cancelados por causas ajenas a los productores o proveedores, **una compensación adecuada es garantizada** por el trabajo ya hecho.

La organización mantiene una relación de **largo plazo basada en la solidaridad, confianza, y respeto mutuo** que contribuyen al crecimiento y la promoción del Comercio Justo. El Comercio Justo reconoce, promueve y protege la identidad cultural y las habilidades tradicionales de los pequeños productores como se reflejan en sus diseños artesanales, productos alimenticios y otros servicios relacionados.

Principio 4. Pago de un Precio Justo: Un precio justo es aquel que ha sido acordado mutuamente por todos los involucrados, a través del diálogo y la participación, da un pago justo a los productores y también puede estar sostenido por el mercado. Donde las estructuras de precio de Comercio Justo existen, estas son utilizadas como un mínimo para el cálculo de los precios de productos. El **pago justo** significa la provisión de una remuneración socialmente aceptable (en el contexto local), considerado justo por los mismos productores y que tiene en cuenta el principio de pago igual por trabajo igual tanto para mujeres como para los hombres. Las organizaciones importadoras y de marketing de Comercio Justo apoyan la capacitación requerida por los productores, para que los mismos sean capaces de poner un precio justo a sus productos.

Principio 5. No al Trabajo Infantil y al Trabajo Forzoso: La organización cumple con el Convenio de las Naciones Unidas en materia de los Derechos del Niño, y las leyes nacionales/regionales sobre el empleo de niños y niñas. La organización se asegura de que no haya trabajo forzoso en el lugar de trabajo y/o con sus miembros o trabajadores en casa. Las Organizaciones que compran productos de Comercio Justo de los grupos de productores, sea directamente o a través de intermediarios, se aseguran de que **no se utilice el trabajo forzoso en la producción** y que el productor cumpla con la **Convención de las Naciones Unidas sobre los Derechos del Niño** y las leyes nacionales/locales sobre el empleo de niños y niñas.



Principio 6. Compromiso con la No Discriminación, la Igualdad de Género y el Empoderamiento Económico de la mujer y la Libertad de Asociación: La organización **no discrimina** al momento de emplear, compensar, entrenar, promover, en el despido o en la jubilación por razones de raza, clase social, nacionalidad, religión, discapacidad, género, orientación sexual, membresía sindical, afiliación política o edad. Tanto las mujeres como los hombres pueden tener la capacidad de acceder a los recursos que ellos necesitan para ser productivos y también la capacidad de intervenir en la política en general y en el entorno reglamentario e institucional que da forma a sus medios de vidas y a sus vidas. Las normas de la organización permiten y posibilitan a las mujeres volverse miembros activos de la organización en sus propios derechos (donde la organización está basada en la membresía), y ocupar cargos de liderazgo en la estructura de gobernanza, independientemente a la condición de las mujeres con relación a la posesión de activos como tierra y propiedades.

Principio 7. Garantizar buenas condiciones de trabajo: La organización ofrece un **ambiente de trabajo seguro y sano** para sus empleados y/o miembros. Cumple, como mínimo, con las leyes nacionales y regionales y los convenios de la Organización Internacional del Trabajo – OIT, sobre la salud y la seguridad.

Principio 8. Desarrollo de Capacidades: La organización busca aumentar los impactos positivos del desarrollo para los pequeños productores marginalizados. Los productores pueden mejorar sus habilidades de gestión, capacidades de producción y el acceso a los mercados de Comercio Justo locales/regionales/internacionales y otros apropiados.

Principio 9. Promoción del Comercio Justo: La organización **da a conocer los principios del Comercio Justo**, y la necesidad de una mayor justicia en el comercio global a través del Comercio Justo. Siempre utiliza técnicas honestas de marketing y publicidad.

Principio 10. Respeto por el Medio Ambiente: las prácticas agrícolas menos contaminantes, ambientalmente sostenibles, producción orgánica, disfunción de contaminación por transporte, embalajes biodegradables y con tecnologías de energía renovable, disminución de pesticidas, minimizan las emisiones de gas de efecto invernadero que dañan al medio ambiente. Los compradores e importadores de productos dan prioridad a los productos que cumplen las anteriores formas de producción. (fuente: <http://wfto-la.org/comercio-justo/que-es/>)

Paso 4. Reflexiones Grupales

- Se presentan guías internacionales para que los gremios, cooperativas, asociaciones y organizaciones de segundo nivel tomen decisiones sobre rutas de comercialización y reflexionan sobre lo que se considera “justo” en una remuneración por su trabajo.
- Los textos y explicaciones anteriores son una base, no una imposición. La parte más importante es la organización, sus medios y mecanismos para lograr acuerdos y acciones concretas.
- Algunos aspectos anteriores requieren un nivel de incidencia inter institucional con actores gubernamentales y privados del país para mejorar condiciones de



productores agrícolas con deseos de ingresar en cadenas de mercado y suministro de productos nativos a escala regional y global.

2.6 Módulo 6. Medidas de protección y acción colectiva. La propiedad intelectual en la propiedad colectiva y los derechos colectivos I

Indicaciones para la aplicación

Objetivo/Función	Decidir sobre los mecanismos de protección individual y colectiva de las innovaciones, conocimientos (incluidos los tradicionales) y prácticas vinculadas con la producción/producción y procesamiento de la CdV del Loroco.
Aplicación	Cuando se ha organizado la producción acopio y se piensa dar valor agregado a productos y sub-productos derivados del loroco y cuando se busca una protección individual y colectiva en el campo de las innovaciones y/o marcas colectivas.
Marco	Acuerdos entre proveedores de productos y/o materias primas y procesamiento en la cadena de valor del producto se reúnen en taller de trabajo.
Medios auxiliares	Tablón de notas, material para moderación, construcción de conceptos, proyector de diapositivas. Plenaria, grupos de trabajo, etc.
Observaciones	Se deben tener acuerdos y una organización/empresa de segundo nivel en proceso, establecida o preferiblemente funcionando.

Introducción

Previo a cualquier acción en materia de Propiedad Intelectual (PI), es importante subrayar que ésta no fue creada en el marco de la Organización Mundial de Comercio para proteger o cautelar los intereses de los pueblos indígenas o comunidades locales con relación a sus conocimientos tradicionales o para proteger recursos genéticos endémicos con posibilidades de ingresar a mercados internacionales. Sin embargo, es bueno observar que las diferentes herramientas de la PI tales como: patentes, derechos de obtentor, marcas colectiva, derechos de autor, etc.; no excluyen explícitamente la creación e innovación indígena, de hecho y por sus propias características, resulta difícil que las expresiones de la creatividad e innovación indígena encajen y satisfagan como regla general, las exigencias formales y sustantivas de la PI (GIZ, 2016). En el caso de la CdV del Loroco las denominaciones de origen y las marcas colectivas son una medida que puede ser tomada y sobre la que discutiremos en este módulo.

Pese a lo anterior, y desde el campo de la PI, se han identificado algunos mecanismos



que pueden salvaguardar intereses y derechos colectivos de pueblos indígenas y comunidades locales; entre ellas: las marcas colectivas y las denominaciones de origen o indicación geográfica. Las medidas anteriores podrían funcionar en el caso que las organizaciones tengan una relación consistente con el mercado regional o internacional y tengan, a su vez, una institucionalidad u organización fuerte.

Procedimiento

Paso 1. Comprendiendo las diferencias y semejanzas entre marcas colectivas y denominaciones de origen. A continuación se presenta un cuadro comparativo

Dimensión	Denominación de origen	Marca colectiva
Ámbito	Es un signo utilizado para distinguir un producto de un lugar geográfico específico y cuya calidad, reputación y característica se deben esencialmente a ese lugar de origen.	Permite distinguir el origen geográfico, material, modo de fabricación u otras características comunes de bienes y servicios de quienes usan la marca.
Objetivo	Promocionar productos de una región o sitio determinado: por lo general los productos poseen características derivadas de factores sociales, culturales e históricos de ese sitio o región.	Promocionar productos de una región o sitio determinado: por lo general los productos poseen características derivadas de factores sociales, culturales e históricos de ese sitio o región.
Derecho concedido	Quienes están facultados para utilizar la denominación pueden impedir su uso por terceros cuyo producto no se ajuste a las normas aplicables.	Solamente el titular de la marca colectiva y aquellos autorizados la pueden usar para distinguir sus productos en el mercado.
Composición	Signos, figuras, frases, combinaciones, incluyendo el lugar geográfico de procedencia.	Signos, figuras, frases, combinaciones, a veces incluyendo el lugar geográfico de procedencia.
Titularidad	El Estado, en representación de las personas naturales y jurídicas (asociaciones, empresas, etc.) que están autorizadas a utilizar la indicación.	Asociaciones, empresas, grupos de entidades, comunidades, entre otras formas asociativas.
Procedimientos	Se registran ante las autoridades competentes en materia de PI.	Se registran ante las autoridades competentes en materia de PI.
Gestión	El Consejo Regulador (entidad estatal) regula y verifica el buen funcionamiento y uso de la denominación por quienes están autorizados a utilizarla.	Los titulares deben elaborar y registrar ante la autoridad competente un reglamento de uso de la marca colectiva a



		ser utilizado por quienes se encuentran autorizados a usar la marca.
Protección conferida	Usualmente plazo indefinido.	Usualmente 10 años renovable indefinidamente.

Tomado de: GIZ, 2016.

Paso 2. Dinámica de trabajo I. Comprendiendo la Propiedad Intelectual.

Describiremos de manera general los conceptos de:

¿Qué es propiedad intelectual? La propiedad intelectual es la forma bajo la cual el Estado protege el resultado del esfuerzo creador del hombre y algunas de las actividades que tienen por objeto la divulgación de esas creaciones. El artículo 2 del Convenio por el que se crea la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), al definirla, señala que la propiedad intelectual se refiere a los derechos relativos a las creaciones y actividades enumeradas en dicho artículo y todos los demás derechos relativos a la actividad intelectual en los terrenos industrial, científico, literario y artístico.

¿qué es la propiedad industrial? La propiedad industrial es el conjunto de disposiciones cuyo objeto es la protección de las creaciones que tienen aplicación en el campo de la industria y el comercio (invenciones, marcas, nombres comerciales, indicaciones geográficas, dibujos y modelos industriales y esquemas de trazado de circuitos integrados) y la protección contra la competencia desleal, incluyendo aquellos actos que infringen los llamados secretos industriales o secretos empresariales.

Paso 3. Discusión grupal II. Ejercicio colectivo sobre cómo establecer marcas colectivas o denominaciones de origen: aplicando conceptos a la CdV del Loroco

Se propone una discusión grupal para dilucidar sobre cuales atributos de la Cadena de valor de Loroco pueden responder a los criterios para registrar marca colectiva o denominación de origen.

Cada grupo de trabajo analiza las dos figuras y propone la que considera puede aplicar de mejor manera al caso de estudio, la Cadena de valor del Loroco; o, en su defecto, propone cuales son los vacíos de información más importantes que del proyecto, que ellos mismos o que los aliados estratégicos pueden ayudarle a cubrir. En resumen debe: i) argumentar por que elige tal o cual figura de protección, ii) cuáles son los puntos fuertes a favor y cuáles son los aspectos débiles, iii) que preguntas tienen sobre el proceso y iv) como lograrían el proceso, es decir proponer una hoja de ruta.

Paso 4. Reflexiones finales en plenaria.

Cada grupo expone en plenaria o intercambia a los integrantes para discutir sobre el tema. Al final del ejercicio el facilitador va colocando en un papelógrafo las principales



reflexiones del proceso y la hoja de ruta que deben seguir para cumplir los propósitos colectivos.

Bibliografía

Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH. 2016. Las relaciones entre las Herramientas de la Propiedad Intelectual, los Conocimientos Tradicionales y Recursos Genéticos, en el contexto de la aplicación del Protocolo de Nagoya: Alcances y Aproximaciones prácticas para entender la realidad. Serie de Capacitación sobre ABS No 1. Publicado por: Programa Acceso y distribución equitativa del potencial económico de la biodiversidad en Centroamérica y República Dominicana (ABS/CCAD-GIZ) Domicilios de la empresa Bonn y Eschborn, Alemania. 27 pags.

Sitios web consultados:

-Registro de la Propiedad intelectual www.rpi.gob.gt

-Página para asistencia sobre trámites en todo nivel e institución para el tema agronegocios www.asisehace.gt



2.7 Módulo 7. Reflexiones generales del abordaje ABS en la Cadena de Valor del Loroco.

Indicaciones para la aplicación

Objetivo/Función	Reflexionar sobre los contenidos alrededor del tema de ABS en la CdV del Loroco, los aspectos más importantes su importancia para el Desarrollo económico rural y las decisiones sobre su conservación ante los efectos del cambio climático.
Aplicación	Cuando una organizaciones articula a todos los productores y llegan a acuerdos sobre su propio futuro y aprovechan sus ventajas competitivas.
Marco	Taller sobre los acuerdos entre miembros de una Cadena de valor y sus visiones estratégicas.
Medios auxiliares	Tablón de notas, material para moderación, construcción de conceptos, proyector de diapositivas. Plenaria, grupos de trabajo, etc.
Observaciones	Se deben tener acuerdos y una organización/empresa de segundo nivel en proceso, establecida o preferiblemente funcionando.

Introducción

Pocas agro cadenas de valor analizadas tienen tantas oportunidades de escalar y explotar beneficios en provecho colectivo de los productores como la cadena de valor del Loroco.

La idea de este módulo es delimitar cada una de estas oportunidades y “estrellas” de este cultivo y abonar en la confianza de que deben ser los propios productores con sus artes de cultivo, sus conocimientos tradicionales y sus deseos de superación los que puedan, legítimamente, sacar el mejor provecho de sus recursos intelectuales y naturales para el desarrollo rural de sus territorios.

Descripción

El presente módulo sintetiza las ventajas competitivas de la CdV del Loroco y los coloca sobre la mesa para su reflexión y potenciación. Queda en manos del colectivo tomar sus decisiones, madurar en una organización capaz de dirigir los destinos de la cadena de valor en beneficio mutuo.

Previo a entrar a considerar las ventajas del cultivo de loroco, es importante mencionar que, en relación a la metodología de *Value Links*, se debe hacer un ajuste puesto que el Loroco no es un cultivar 100% domesticado y puede presentar inconvenientes con plagas o con el manejo que se le dé, en particular si se desea una producción para suplir mercado internacional.



A continuación se develan las ventajas competitivas y opciones para la CdV desde la óptica del enfoque práctico de ABS:

Paso 1. Discusión sobre la diversidad genética de Loroco y su relación con la adaptación al cambio climático y la producción

En una escala temporal es importante hablar que el Loroco (*Fernaldia pandurata*) es una especie en “proceso de domesticación” por lo tanto su caracterización, es decir conocer las variedades cultivares existentes y sus potenciales deben ser conocidas para tomar ventaja de ellas. En un sentido teórico y práctico, este conocimiento y el proceso de adaptación de variedades silvestres al cambio climático, le confieren ventajas debido a que es una especie adaptada a el clima semiárido y tiene altos índices de producción en tiempos relativamente cortos (3-4 meses); en tanto, la recuperación de la inversión económica y de trabajo se da relativamente en un plazo corto.

La reflexión sobre este tema nos lleva a dos acciones importantes: i) el conocimiento de la diversidad genética de las especies cultivares y silvestres ii) poner en práctica las medidas de conservación de variedades y parientes silvestres para asegurar un genoma que se “adapta” naturalmente a las variaciones climáticas y iii) aprovechar la diversidad genética para seleccionar atributos para diferenciar los cultivares de loroco por tamaño, color, aroma, tiempo de producción, resistencia a enfermedades, resiliencia, numero de botones por racimo, etc. Este enorme potencial es ignorado a la fecha y debe ser conocido para futuras intervenciones y también para futuras decisiones como país y como productores.

Paso 2. Discusión sobre los conocimientos tradicionales vinculados al cultivo (proceso de domesticación) y a la ecología de la especie en el medio silvestre.

El Loroco tienen conocimientos tradicionales vinculados a su proceso de domesticación, conocimientos que debieran documentarse para mejorar las prácticas agrícolas. Por otra parte, el conocimiento sobre ecología de la especie merece atención en el sentido de manejar por ejemplo, cultivares desde una visión más orgánica o lo que puede llamarse agroecológico. El loroco tienen todas las ventajas para producir de manera orgánica, poco pero orgánico que, obviamente debiera tener nichos mercados diferenciados y con precios justos.

Paso 3. Sobre el tema de ABS en la CdV del Loroco

El abordaje de ABS debiera en principio ser una política de Estado, en el sentido de proteger su biodiversidad y sus recursos genéticos. La Política y Estrategia Nacional de Diversidad Biológica, propone desarrollar normativa para proteger tanto los recursos genéticos como los conocimientos vinculados a ellos. Hasta ahora no existen mecanismos legales para proteger las fuentes genéticas del cultivo ni los conocimientos tradicionales, en tanto, los productores –poseedores legítimos de los conocimientos vinculados al proceso de domesticación y cultivo- debieran, en colectivo decidir sobre los mecanismos locales e incidir en los de nivel nacional e internacional para proteger sus derechos. Tanto la Convención sobre Diversidad Biológica y el Protocolo de Nagoya,



así como el Tratado Internacional de Recursos Fitogenéticos para la Agricultura y la Alimentación TIRFAA, ya reconocen los derechos de los agricultores y proponen distribución equitativa de beneficios derivados del acceso a los mismos (en el caso del primero).

Por otra parte y en un sentido pragmático, el abordaje de ABS en la CdV del Loroco, puede iniciarse desde un abordaje práctico, poniendo en el valor el conocimiento y los recursos genéticos, estableciendo mecanismos de protección y sobre todo, velar porque el valor agregado y los beneficios económicos lleguen a los productores. En el caso de las cadenas de valor, que éstas y sus precios sean conocidos y que sean los productores los que decidan como participar de esos beneficios. Desde la colectividad y sus decisiones puede haber mayores rendimientos al disminuir costos de producción por economía de escala y por la exploración de nuevos y diversificados mercados y productos.

Paso 4. Sobre la organización, los beneficios y los derechos colectivos

Una organización de segundo nivel con participación y aportaciones colectivas es necesaria, en particular, si se desea tener preservados los derechos colectivos, mejorar los ingresos y generar desarrollo rural a partir de sus dos activos más importantes: conocimiento tradicional y recurso genético cultivado/domesticado.

Solo desde la colectividad se puede tener mejores precios en insumos agrícolas (economía de escala), mejorar las capacidades de producción – al compartir conocimientos y mejorar precios y nichos de mercado.

Resulta importante a su vez que existan decisiones respecto de los procesos de agregar valor a la producción agrícola y proteger la producción desde denominaciones de origen o mercadeo desde el Biocomercio (con titulación y apoyo del Estado) y desde inscripción de marcas colectivas.

Paso 5. Anotar acciones relevantes que el colectivo desarrollará.

Finalmente, se discuten en 4 grupos de trabajo -cada grupo con un tema- las ventajas competitivas de la CdV del Loroco. Cada grupo nombra a un: relator, controlador de tiempos, un secretario y a alguien que da la palabra. Todos los participantes opinan en rondas de acuerdo al tema en discusión y el secretario anota en un papelógrafo los principales aportes. Luego todos, exceptuando al relator se “rotan” hacia los otros grupos en 3 rondas consecutivas de 10 minutos para discutir y opinar sobre los otros temas; agregando nuevos aportes. La actividad se cierra con una plenaria en la que todos reflexionan y llegan a acuerdos colectivos.

