

# INFORME DE SISTEMATIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN GENERADA EN EL EVENTO: CONVERSATORIO PARA LA IDENTIFICACIÓN DE CRITERIOS COMUNES PARA UNA NEGOCIACIÓN EFICAZ DE BENEFICIOS POR LA UTILIZACIÓN DE RECURSOS GENÉTICOS EN EL MARCO DEL PROTOCOLO DE NAGOYA

gef ONU programa para el medio ambiente Profonampe GENES

Conversatorio para la Identificación de Criterios Comunes para una Negociación Eficaz de Beneficios por la Utilización de Recursos Genéticos en el marco del **Protocolo de Nagoya**

zoom  
Transmisión vía (Previa inscripción)

29 y 30  
Noviembre

09:10 hrs

PERU Ministerio del Ambiente

PERU Ministerio de la Producción

SERFOR  
Servicio Nacional de Forestal y Fauna Silvestre

SERNANP  
Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Alimentación

inia

BICENTENARIO PERÚ 2021

## ÍNDICE

I.	Acrónimos.....	4
II.	Introducción.....	5
III.	Objetivos de la consultoría.....	5
IV.	Relatoría del Conversatorio para la Identificación de Criterios Comunes para una Negociación Eficaz de Beneficios por la Utilización de Recursos Genéticos en el marco del Protocolo de Nagoya.....	6
	IV.1. De los objetivos del Conversatorio para la Identificación de Criterios Comunes para una Negociación Eficaz de Beneficios por la Utilización de Recursos Genéticos en el marco del Protocolo de Nagoya.....	6
	IV. 2. De la metodología del Conversatorio para la Identificación de Criterios Comunes para una Negociación Eficaz de Beneficios por la Utilización de Recursos Genéticos en el marco del Protocolo de Nagoya.....	6
	IV.3. De la agenda del Conversatorio para la Identificación de Criterios Comunes para una Negociación Eficaz de Beneficios por la Utilización de Recursos Genéticos en el marco del Protocolo de Nagoya.....	7
	IV.4. De los participantes del Conversatorio para la Identificación de Criterios Comunes para una Negociación Eficaz de Beneficios por la Utilización de Recursos Genéticos en el marco del Protocolo de Nagoya.....	8
	IV.5. Del desarrollo del Conversatorio para la Identificación de Criterios Comunes para una Negociación Eficaz de Beneficios por la Utilización de Recursos Genéticos en el marco del Protocolo de Nagoya.....	9
	IV.5.1. Desarrollo del primer día del Conversatorio (29 de noviembre de 2021).....	9
	IV.5.1.1 Conceptos generales del sistema ABS, con énfasis en la negociación y distribución justa y equitativas de beneficios. (Expositor: Jorge Cabrera).....	9
	IV.5.1.2. Beneficios en la negociación de contratos de acceso en el SERFOR. (Expositora: Isela Arce Castañeda).....	16
	IV. 5.1.3. Beneficios en la negociación. (Expositora: Elba Prieto Ríos).....	19
	IV.5.1.4. Experiencias del INIA en Negociación de Contrato de ABS. (Expositor: Roger Becerra Gallardo).....	20
	IV.5.1.5. Experiencias del SERNANP en la aplicación del Régimen de ABS. (Expositor: Carlos Sánchez).....	21
	IV.5.2. Desarrollo del segundo día del Conversatorio (30 de noviembre de 2021).....	21
	IV.5.2.1. Presentación SERFOR. (Relator: Isela Arce Castañeda).....	22
	IV.5.2.2. Presentación INIA. (Relator: Roger Becerra Gallardo).....	25
	IV.5.2.3. Presentación PRODUCE. (Relator: Elba Prieto Ríos).....	26
	IV.5.2.4. Presentación SERNANP. (Relator: Kenton De La Cruz).....	28
	IV.5.2.5. Presentación MINAM. (Relator: Dora Velásquez).....	31
	IV.5.2.6. Tendencias globales en la negociación de beneficios en el marco del ABS. (Expositor: Alejandro Lago).....	33
	IV.7.7. Biocomercio y ABS. (Expositor: María Julia Oliva).....	35
V.	Sistematización de la información del Conversatorio para la Identificación de Criterios Comunes para una Negociación Eficaz de Beneficios por la Utilización de Recursos Genéticos en el marco del Protocolo de Nagoya.....	37

V.1. Síntesis y balance de la experiencia de negociación de las ANC.....	37
V.2. Consideraciones relacionadas a la negociación de la distribución justa y equitativa de beneficios a la luz de las tendencias globales en ABS y del biocomercio.....	38
V.3. Recomendaciones para el establecimiento de criterios comunes para la negociación de beneficios .....	39

## I. Acrónimos

<b>ABS</b>	Acceso a recursos genéticos y participación en los beneficios (por sus siglas en inglés)
<b>AAE</b>	Autoridades de Administración y Ejecución
<b>ANC</b>	Autoridad Nacional Competente
<b>ABSCH</b>	Centro de Intercambio de Información sobre Acceso y Participación en los beneficios (por sus siglas en inglés)
<b>CBD</b>	Convenio sobre la Diversidad Biológica
<b>CCRI</b>	Certificado de Cumplimiento Reconocido Internacionalmente
<b>CONCYTEC</b>	Consejo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica
<b>CNBio</b>	Comisión nacional de protección al acceso a la diversidad biológica peruana y a los conocimientos de los pueblos indígenas (Comisión Nacional contra la Biopiratería)
<b>CPC</b>	<i>Checkpoint Communiqué</i>
<b>CT</b>	Conocimiento tradicional
<b>DIN - INDECOPI</b>	Dirección de Inventiones y Nuevas Tecnologías del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual
<b>DPI</b>	Derechos de propiedad intelectual
<b>GORE</b>	Gobierno Regional
<b>GOL</b>	Gobierno Local
<b>INA</b>	Institución Nacional de Apoyo
<b>INIA</b>	Instituto Nacional de Innovación Agraria
<b>MAT</b>	Términos Mutuamente Acordados (por sus siglas en inglés)
<b>MINAM</b>	Ministerio del Ambiente
<b>ONU</b>	Organización de las Naciones Unidas
<b>PFN</b>	Punto Focal Nacional
<b>PIC</b>	Consentimiento Informado Previo (por sus siglas en inglés)
<b>PRODUCE</b>	Ministerio del Producción
<b>Protocolo de Nagoya</b>	Protocolo de Nagoya sobre Acceso a Recursos Genéticos y Participación Justa y Equitativa en los Beneficios derivados de su Utilización al Convenio sobre la Diversidad Biológica
<b>PV</b>	Punto de Verificación
<b>RG</b>	Recursos Genéticos
<b>SERFOR</b>	Servicio Nacional Forestal y de Fauna Silvestre
<b>SERNANP</b>	Servicio Nacional de Áreas Naturales Protegidas por el Estado

## **II. Introducción.**

Siendo la distribución justa y equitativa de beneficios el objetivo principal del sistema de ABS, según lo dispuesto por el Protocolo de Nagoya sobre el Acceso a Recursos Genéticos y la Participación Justa y Equitativa en los Beneficios por su Utilización en el marco del Convenio sobre la Diversidad Biológica, el fortalecimiento de las capacidades en la negociación de contratos de acceso a recursos genéticos y el componente intangible asociado es un aspecto crucial a abordar en el Perú como país Parte, dentro de la perspectiva de lograr una gestión articulada y eficaz del Estado a favor del ciudadano y de la salvaguarda del patrimonio genético y cultural del país.

Así, el año 2016, teniendo en cuenta la experiencia en negociación de contratos de acceso acumulada por las ANC, antes denominadas Autoridades de Administración y Ejecución - AAE, desde el año 2009, el MINAM, con la ayuda de la cooperación internacional y la participación de las autoridades sectoriales y demás instituciones involucradas, elaboró el instrumento: "Orientaciones para la Negociación de Contratos de Acceso a los Recursos Genéticos y sus Derivados con fines Comerciales". Este documento detalla pautas estratégicas encaminadas a que las ANC, cuenten con criterios, elementos y temas clave para lograr una acertada conducción de la negociación de los contratos de acceso con fines comerciales, las cuales también pueden ser consideradas para los contratos no comerciales.

Conforme lo anterior, actualmente el país cuenta con más de 100 autorizaciones otorgadas y contratos suscritos para realizar actividades de investigación y desarrollo (I + D) sin fines comerciales, sin embargo, desde el 2020 se han empezado a negociar y suscribirse contratos para actividades de I+D con fines comerciales. Ello hace necesario que se continúe dando pasos que conduzcan a lograr una negociación articulada y eficaz entre el Estado y los usuarios de los recursos genéticos, que garantice beneficios justos y equitativos para los proveedores de los recursos genéticos y de sus derivados, de los recursos biológicos que los contienen, y del componente intangible asociado, de ser el caso, así como para la conservación y utilización sostenible de la diversidad biológica.

En esa línea, el MINAM con apoyo del Proyecto GEF-ABS, decidió realizar una actividad de asistencia técnica, basada en la experiencia y reflexión de las ANC y experiencias internacionales, encaminada a contar con elementos para el establecimiento de criterios comunes con la perspectiva de contribuir a la construcción de una estrategia nacional de negociación de beneficios por la utilización de recursos genéticos y el componente intangible asociado, que además tome en cuenta las tendencias globales actuales en la materia.

En esa línea, los días 29 y 30 de noviembre de 2021 se llevó a cabo el Conversatorio para la Identificación de Criterios Comunes para una Negociación Eficaz de Beneficios por la Utilización de Recursos Genéticos en el marco del Protocolo de Nagoya, en el cual se generó información importantísima que requiere ser sistematizada con el fin de dar a conocer a los actores del Régimen de ABS nacional y de esa manera poder tener herramientas eficaces en las negociaciones a ser sostenidas con los usuarios de los RG.

## **III. Objetivos de la consultoría**

El objetivo general del presente informe, el cual se encuentra dentro del ámbito de la consultoría con Orden de Servicio N° 069S-2022000027, es el de contar con información sobre la negociación de beneficios y su distribución justa y equitativa, generada en el marco de las acciones ejecutadas por el MINAM y las ANC con apoyo

del proyecto "Implementación efectiva del régimen de acceso y distribución de beneficios y conocimiento tradicional en Perú de conformidad con el Protocolo de Nagoya".

#### **IV. Relatoría del Conversatorio para la Identificación de Criterios Comunes para una Negociación Eficaz de Beneficios por la Utilización de Recursos Genéticos en el marco del Protocolo de Nagoya.**

##### **IV.1. De los objetivos del Conversatorio para la Identificación de Criterios Comunes para una Negociación Eficaz de Beneficios por la Utilización de Recursos Genéticos en el marco del Protocolo de Nagoya.**

Los objetivos establecidos para el Conversatorio fueron los siguientes:

1. Realizar una revisión compartida de los conceptos, criterios, metodologías y/o pautas consideradas o a ser consideradas por las autoridades nacionales competentes en las negociaciones de beneficios por la utilización de recursos genéticos.
2. Identificar los puntos de coincidencia y de divergencia, así como las necesidades existentes, con miras a contribuir a la construcción de una estrategia nacional de negociación basada en criterios comunes.
3. Conocer las tendencias globales actuales en negociación y distribución justa y equitativa de beneficios en el marco del sistema ABS.

##### **IV.2. De la metodología del Conversatorio para la Identificación de Criterios Comunes para una Negociación Eficaz de Beneficios por la Utilización de Recursos Genéticos en el marco del Protocolo de Nagoya.**

La metodología utilizada en el desarrollo del evento fue la siguiente:

1. La actividad estuvo dirigida a las ANC del acceso a recursos genéticos: SERFOR, INIA, PRODUCE-VMP y SERNANP.
2. Tuvo un carácter participativo y de construcción de una visión conjunta, basada en un diálogo sobre las experiencias institucionales, en torno a conceptos, criterios, metodologías y/o pautas, que son considerados o serían considerados en la negociación de beneficios por la utilización de recursos genéticos. Se pusieron a consideración de las instituciones las siguientes preguntas:
  - ¿Qué es un beneficio en el marco del ABS?
  - ¿Cuál es el perfil actual del o los negociadores en su sector? ¿Requieren de un perfil distinto al actual?
  - ¿Qué información manejan para la negociación? Por ejemplo, sobre los recursos genéticos de interés en negociación y la valorización de estos recursos genéticos, del perfil del usuario, modelos de negocios involucrados, buenas prácticas del sector usuario casos concretos generados fuera del país, etc.
  - ¿Cómo realizan la identificación y valorización de los beneficios y la determinación de aquellos de corto, mediano o largo plazo cuando corresponda? ¿Se realiza un balance entre beneficios monetarios y no monetarios basado en determinados criterios?

- ¿Cómo identifican a los beneficiarios (proveedores de: recursos genéticos, recursos biológicos fuente, derivados y componente intangible asociado)?
  - ¿Cómo manejan los contratos accesorios en la negociación?
  - ¿Cómo preparan la negociación?
  - ¿Cómo manejan la negociación misma?, entre otras.
3. Asimismo, las instituciones tuvieron la posibilidad de presentar diferentes casos de negociación, por ejemplo, no comerciales y comerciales, con o sin conocimientos tradicionales asociados, diferentes modalidades de I + D (instituciones intervinientes, dentro y fuera del país), etc.
  4. El diálogo se complementó con una revisión o repaso de los conceptos y principios fundamentales del sistema de acceso y participación en los beneficios establecidos en el Protocolo de Nagoya y la Decisión 391, así como con una actualización sobre las tendencias globales en negociación y distribución justa y equitativa en beneficios en el sistema ABS.
  5. Se realizó dos sesiones virtuales **de cuatro horas de duración aproximadamente**, las cuales tuvieron el apoyo de un facilitador con conocimiento y experiencia internacional en el sistema ABS y la negociación de contratos de acceso a recursos genéticos.

#### **IV.3 De la Agenda del Conversatorio para la Identificación de Criterios Comunes para una Negociación Eficaz de Beneficios por la Utilización de Recursos Genéticos en el marco del Protocolo de Nagoya.**

El programa desarrollado en el Conversatorio contó con la siguiente agenda:

**Fechas:** 29 y 30 de noviembre

**Expositores:**

- Jorge Cabrera
- Alejandro Lagos
- María Julia Oliva

**Sesión Día 1: lunes 29 de noviembre**

<b>Duración</b>	<b>Contenido</b>
9:00 – 9:10 -	Inauguración del evento - Palabras de bienvenida del MINAM Jessica Amanzo, Directora de Recursos Genéticos y Bioseguridad
9:10- 9:20	Objetivo y metodología de la actividad
9:20 – 10:20	Conceptos generales del sistema ABS, con énfasis en la negociación y distribución justa y equitativas de beneficios. - Expositor: Jorge Cabrera - Ronda de preguntas y respuestas
10:20 - 10:30	Receso
10:30 - 13:00	Diálogo interinstitucional sobre los conceptos, criterios, metodologías y/o pautas consideradas o a ser consideradas en la negociación de beneficios por la utilización de recursos genéticos: - Trabajo de Grupos: SERFOR, INIA, VMP-PRODUCE, SERNANP, MINAM - Plenaria: Con participación de las ANC y MINAM, para preguntas y

	reflexiones
13:00	Fin de la jornada

### Sesión Día 2: martes 30 de noviembre

Duración	Contenido
9:00 – 10:30	Balance del diálogo interinstitucional, con énfasis en la identificación puntos comunes y divergentes, así como de los vacíos existentes con miras a avanzar hacia criterios comunes. - Preguntas y reflexiones de ANC y MINAM
10:30 – 10:40	Receso
10:40 - 11:40	Tendencias globales actuales en negociación y distribución justa y equitativa de beneficios en el marco del sistema ABS: 1. Beneficios orientados a contribuir con la conservación y utilización sostenible de la biodiversidad - Expositor: Alejandro Lago - Ronda de preguntas
11:40 – 12:10	2. La relación entre Biocomercio y ABS - Expositora: María Julia Oliva - Ronda de preguntas
12:10 – 12:20	Receso
12:20 – 12:50	Identificación de temas prioritarios para siguientes capacitaciones en negociación. - Pizarra jamboard u otra - Conclusiones y pasos siguientes
12:50 – 13:00	Cierre del evento - Palabras de clausura – MINAM: Jessica Amanzo, Directora de Recursos Genéticos y Bioseguridad - Foto de participantes

#### IV.4. De los participantes del Conversatorio para la Identificación de Criterios Comunes para una Negociación Eficaz de Beneficios por la Utilización de Recursos Genéticos en el marco del Protocolo de Nagoya.

La participación en el evento se dio conforme al siguiente detalle:

N° Total de participantes:	36	Hombres	Mujeres
		13	23
Ponentes:	4	3	1
Asistentes:	32	10	22

Tipo de institución:	Sector público:	26
	Sector privado:	0
	Academia e investigadores	1
	Organizaciones de pueblos indígenas	0
	Público general	9

#### IV.5. Del desarrollo del Conversatorio para la Identificación de Criterios Comunes para una Negociación Eficaz de Beneficios por la Utilización de Recursos Genéticos en el marco del Protocolo de Nagoya.

##### IV.5.1. Ponencias y exposiciones realizadas el 29 de noviembre de 2021

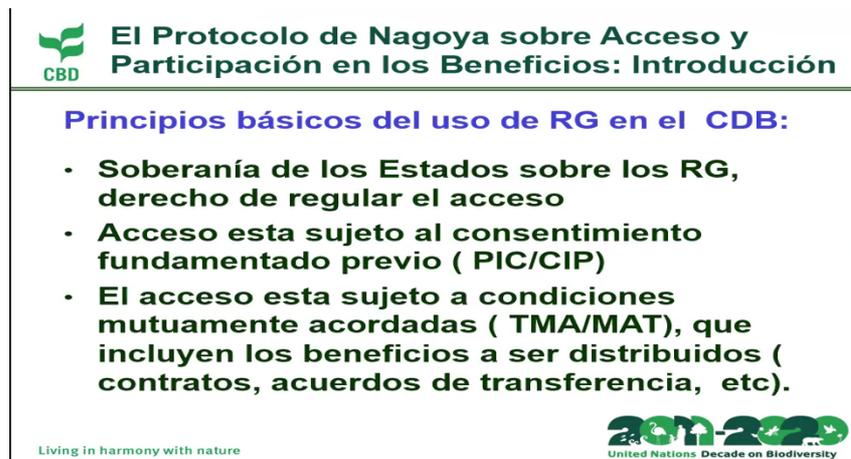
##### VI.5.1.1. Conceptos generales del sistema ABS, con énfasis en la negociación y distribución justa y equitativas de beneficios. (Expositor: Jorge Cabrera)

La introducción de la presentación estuvo enfocada en una revisión general del Régimen de ABS en su totalidad, es decir que normas internacionales y nacionales lo comprenden, siendo en el caso del Perú en particular la Decisión 391 y el Reglamento de Acceso aprobado mediante el Decreto Supremo N° 019-2021-MINAM (comprendiendo además el reglamento anterior).

En ese sentido, se hizo un recorrido a los antecedentes y experiencias obtenidas antes del Protocolo de Nagoya y como influyeron estas en lo que vendría a ser la negociación para la participación justa y equitativa de los beneficios generados por el acceso a los recursos genéticos.

Así, se señaló que la idea de negociaciones bilaterales viene desde la concepción inicial del régimen de ABS, teniendo tres principios básicos:

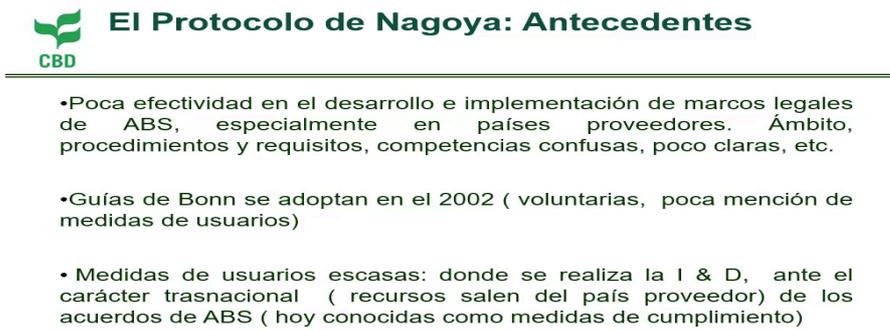
**Figura 1.** Principios básicos del ABS.



**Fuente:** Elaboración de Jorge Cabrera

Conforme lo anterior, los MAT incluyen los beneficios a ser distribuidos, los mismos que se incluyen en una variedad de documentos contractuales negociados bilateralmente.

Uno de los hitos más importantes en el régimen del ABS es la adopción de Protocolo de Nagoya, el cual ayudo a generar una adecuación de las normativas nacionales, en las cuales se van a plasmar formas más concretas o prácticas de llegar a tener una distribución de beneficios.

**Figura 2.** Antecedentes del Protocolo de Nagoya.

Living in harmony with nature



**Fuente:** Elaboración de Jorge Cabrera

El Protocolo de Nagoya va a generar un marco transparente que otorga seguridad jurídica al proveedor, quien busca una participación justa y equitativa de los beneficios y previniendo casos de apropiación ilícita de los recursos (biopiratería) y para los usuarios porque se supone establece procesos de acceso claros; así la estructura del ámbito de aplicación sería la siguiente:

**Figura 3.** Estructura básica del ABS

**Fuente:** Elaboración de Jorge Cabrera

El CBD y el Protocolo de Nagoya llevó a los países parte a desarrollar diferentes acercamientos legales al ABS, tratando de responder las siguientes preguntas:

Figura 4.

 **Desarrollos normativos diversos: algunas preguntas**

---

- Debe incluirse orientaciones generales sobre los beneficios?
- Deben proveerse listas detalladas de posibles opciones?
- Deben establecerse beneficios obligatorios asociados a ciertos eventos ( regalías)? Deben anticiparse porcentajes o montos?
- Cuando deben negociarse los beneficios?
- Cómo determinar los beneficiarios?
- Cuáles mecanismos deben establecerse para distribuir beneficios?
- Cómo apoyar objetivos nacionales en ciencia y tecnología y otros
- Cómo encauzar los beneficios hacia la conservación?
- Que otras medidas complementarias deben acompañar los beneficios?
- Distribución de beneficios en contextos transfronterizos.

Living in harmony with nature 

**Fuente:** Elaboración de Jorge Cabrera

Por otra parte, se señaló que los países tienen la obligación de adoptar medidas para que los beneficios que se obtengan del acceso a los recursos sean compartidos, tanto con los proveedores como con los otros países parte con quienes compartan estos recursos; teniendo en cuenta que este reparto debe favorecer la conservación de la biodiversidad. No obstante, existe poca experiencia práctica y normas desarrolladas al respecto, especialmente en el tema de la cooperación u obligaciones a tomar en cuenta el interés de otros estados.

En ese contexto, se planteó la discusión existente respecto al establecimiento de un Mecanismo Multilateral que consistiría en abordar las situaciones transfronterizas y que alternativas brindaría, punto que será tratado en la siguiente Conferencia de las Partes.

Posteriormente se presentó las herramientas de apoyo para el inicio de la negociación, incluyendo las cláusulas modelo, los códigos de conducta, los diferentes modelos contractuales, entre otros, información que puede ser revisada en el ABSCH.

Figura 5.

 **Elementos principales: herramientas de apoyo**

---

**Herramientas de apoyo:**

Obligación de alentar ( no de preparar directamente por el país) el desarrollo, actualización y utilización de:

- Cláusulas contractuales modelo para condiciones mutuamente acordadas
- Códigos de conducta, directrices y practicas optimas y/o estándares ( estas últimas pueden ser adoptadas por la COP/MOP).
- Varios ejemplos <https://absch.cbd.int/search/scbdRecords?schema=modelContractualClause>

Living in harmony with nature 



**Fuente:** Elaboración de Jorge Cabrera

Como ejemplos en el tema de beneficios se presentaron los casos de Brasil, India, Vietnam y Costa Rica.

En el caso de Brasil, la norma de acceso fue modificada en el año 2015, en la cual la investigación y desarrollo no requiere ningún tipo de permiso y solo cuando existan productos desarrollados o comercializados, en el caso agrícola el material genético listo a ser diseminado, se plantea la distribución de beneficios; esta ya se encuentra regulada y es un porcentaje fijo que puede ser reducido dependiendo del sector. En el caso de los beneficios no monetarios, estos sí son negociados con el Estado y deben alcanzar como mínimo el 0.75% de los beneficios monetarios. Salvo que los RG estén ligados a conocimientos tradicionales se requerirá el PIC.

Este país también cuenta con un Fondo de Biodiversidad, el cual integra beneficiarios en casos de conocimiento tradicional no asociados a un grupo particular identificable.

Otro país interesante es la India, quien en el 2014 desarrollo unas Guías sobre Biodiversidad, la misma que está bajo revisión pero que asigna valores monetarios a los diferentes escenarios conceptualizados en la Ley de Biodiversidad.

**Figura 6.**



## Algunos ejemplos

### Brasil:

- **Beneficios derivan de la existencia de productos ( según se definen) y deben ser notificados al sistema electrónico ( SysGen), no del acceso o investigación como tal. No requieren permiso ( PIC es obligatorio en caso de PICL).**
- **Opciones de beneficios monetarios y no monetarios ( contrato con el Estado)**
- **Porcentajes definidos para beneficios monetarios cuando este un producto o material reproductivo listo para ser comercializado y para beneficios no monetarios ( monto de los beneficios). RG o CT debe ser relevante para el producto final, su marketing, etc.**
- **Pueden negociarse porcentajes sectoriales reducidos**
- **Fondo de DB, que integra beneficiarios en casos de CT no asociados a un grupo particular.**

Living in harmony with nature



**Fuente:** Elaboración de Jorge Cabrera

Figura 7.



## Algunos ejemplos

- **India:** Guías sobre DB del 2015 bajo revisión. Valores monetarios asociados a la diferentes escenarios ( utilización comercial, transferencia de resultados de investigación, comercialización de PI, entre otros)
- **Vietnam:** porcentajes fijos diferenciados. Fondo para utilización de los dineros recibidos por el Estado. En proceso de reglamentación.
- **Costa Rica:** negociación es libre entre proveedor y el usuario ( Estado no interviene). En caso de aprovechamiento económicos algunos beneficios son obligatorios ( regalías).
- **Borradores de Herramientas o Guías ( Ecuador, Colombia)**
- **Modelos diferentes con ventajas y desventajas.**

Living in harmony with nature



**Fuente:** Elaboración de Jorge Cabrera

Posteriormente se presentaron otros enfoques en la participación de los beneficios, como el Tratado Internacional sobre los Recursos Fitogenéticos para la Alimentación y la Agricultura de la FAO, el cual tiene un sistema multilateral, un acuerdo estandarizado y también las formas de obtener los beneficios, aunque los beneficios monetarios obtenidos hasta el momento por el acceso a los RG son escasos.

Figura 8.



## Otros Enfoques

- Tratado Internacional sobre Recursos Fitogenéticos para la Alimentación y la Agricultura
  - Sistema Multilateral de Acceso
  - Acuerdo Estandarizado de Transferencia de Materiales
  - Beneficios predeterminados
  - 2 formas de determinar porcentajes
  - Beneficios monetarios vinculados a ciertas condiciones ( materiales no disponibles para terceros)
  - Beneficios se dirigen a un Fondo que financie proyectos nacionales o regionales no al proveedor original del material.
- Organización Mundial de la Salud: Marco preparatorio para la influencia de la Pandemia. Estandarización de beneficios e instrumentos

Living in harmony with nature



**Fuente:** Elaboración de Jorge Cabrera

Respecto a las negociaciones se analizaron los distintos tipos de herramientas utilizadas para plasmar las obligaciones de las partes, incluyendo la participación justa y equitativa de los beneficios, teniendo entre otros:

Figura 9.



## Tipos de contratos

- **Cartas de intención:**  
un acuerdo preliminar sobre el marco general de una colaboración propuesta que permite garantizar una base sólida de entendimiento para las negociaciones futuras sobre los detalles de un contrato o licencia.
- **Convenios marco:**  
sientan las bases generales para la cooperación, usualmente dejando a convenios específicos temas de DPI, distribución de beneficios, y otros.

Living in harmony with nature



Fuente: Elaboración de Jorge Cabrera

Figura 10.



## Tipos de acuerdos

- **Acuerdos de colaboración en la investigación o acuerdos de investigación y desarrollo:**
  - Se definen aportaciones a la investigación y el desarrollo, en particular las contribuciones financieras, materiales (incluidos los recursos genéticos) e intelectuales,
  - se especifican diversas responsabilidades en relación con la investigación y el desarrollo de nuevos productos o procedimientos
  - y se establece cómo deberán gestionarse y distribirse los beneficios monetarios y no monetarios procedentes de esa investigación y desarrollo.

Normalmente complejos en sus cláusulas.

Living in harmony with nature



Fuente: Elaboración de Jorge Cabrera

Figura 11.



## Tipos de acuerdos

- **Acuerdos de transferencia de material (ATM):**
  - Se trata de instrumentos usuales en las asociaciones de investigación comercial y académica que **implican la transferencia de material biológico**, como germoplasma, microorganismos y cultivos de células.
  - En la mayoría de los ATM, **un proveedor se compromete a entregar el material físico determinado a un receptor y el receptor se compromete a limitar los usos que puedan hacerse de ese material**,
  - Términos **más sencillos y estandarizados** en muchos casos.
  - Normalmente regulan solamente la transferencia para investigaciones básicas o sin fines comerciales y **sientan las bases para negociaciones posteriores en casos de surgir posibles usos comerciales**
  - Ejemplos estandarizados el **Acuerdo de Transferencia de Material Biológico de las Universidades en USA**; el Acuerdo Normalizado de Transferencia de Materiales del TI de RFAA, entre otros.

Living in harmony with nature



Fuente: Elaboración de Jorge Cabrera

Figura 12.



## Tipos de acuerdos

- **Acuerdos de licencia:**
  - Acuerdos en los que se establecen los usos autorizados del material o CT que el proveedor puede conceder
  - Se establecen usualmente cuando existen productos o procesos ( protegibles o no por DPI) que sean de interés comercial y se acuerda su uso bajo determinadas condiciones por un precio/regalías ( depende de cada caso concreto)
  - Más práctica en ALC tratándose de licencias de DPI u otras transacciones comerciales.

Living in harmony with nature



**Fuente:** Elaboración de Jorge Cabrera

Figura 13.



## Acuerdos

- **Acuerdos tipo consorcio:** múltiples partes todos forman parte del acuerdo principal y poseen responsabilidades y derechos entre sí
- **Acuerdos con dos partes:** proveedor y usuario, cada vez menos frecuentes debido a la complejidad de la investigación
- **Acuerdos entre partes y acuerdos con terceras partes: ICBG como ejemplo.** Existe un convenio principal y acuerdos con terceros para actividades específicas ( todos los miembros del consorcio pueden o no ser partes)

Living in harmony with nature



**Fuente:** Elaboración de Jorge Cabrera

Se hizo hincapié en que, a la hora de negociar es necesario tener una política institucional, contar con una capacidad científica nacional o institucional, poseer una capacidad interna instalada (legal y técnico), adquirir capacidad de innovación y creatividad, entendimiento en temas claves, entender las necesidades nacionales y locales y las macro políticas y gozar de apoyo legal, institucional y político.

Así, temas estratégicos al momento de la negociación son: siempre considerar la naturaleza de la relación, definiendo los temas legales, y una vez que se tenga un acuerdo o un entendimiento suficiente sobre la mayor parte de las condiciones del acuerdo, lo que incluye las condiciones financieras, los derechos y las obligaciones de cada parte, se debe empezar sobre los asuntos complejos acerca de los cuales no se ha pactado o existen detalles pendientes sobre los que se necesita acordar.

**Figura 14.** Estructura de la negociación



**Fuente:** Elaboración de Jorge Cabrera

En el espacio de preguntas y comentarios, se realizó la siguiente: ¿Cómo influye el tener varias autoridades? Teniendo como respuesta que lo principal es tener un marco regulatorio, luego mantener la negociación y por último articular las políticas sectoriales, generando una sombrilla que cubra los grandes lineamientos de la política pública de negociación.

**VI.5.1.2. Beneficios en la negociación de contratos de acceso en el SERFOR. (Expositora: Isela Arce Castañeda)**

Los beneficios considerados en los contratos de acceso celebrados por el SERFOR han sido los siguientes:

**Figura 15.**

**1. BENEFICIOS CONSIDERADOS EN LOS CONTRATOS**

**Beneficios no monetarios**

- Acceso a la información científica
- Publicación de artículos científicos
- Capacitación de personal
- Colaboración, cooperación y contribución a la formación y capacitación
- Intercambio de resultados de investigación y desarrollo.
- Admisión a las instalaciones *ex situ* de recursos genéticos y a bases de datos.
- Transferencia de conocimientos y tecnología.

**Beneficios monetarios**

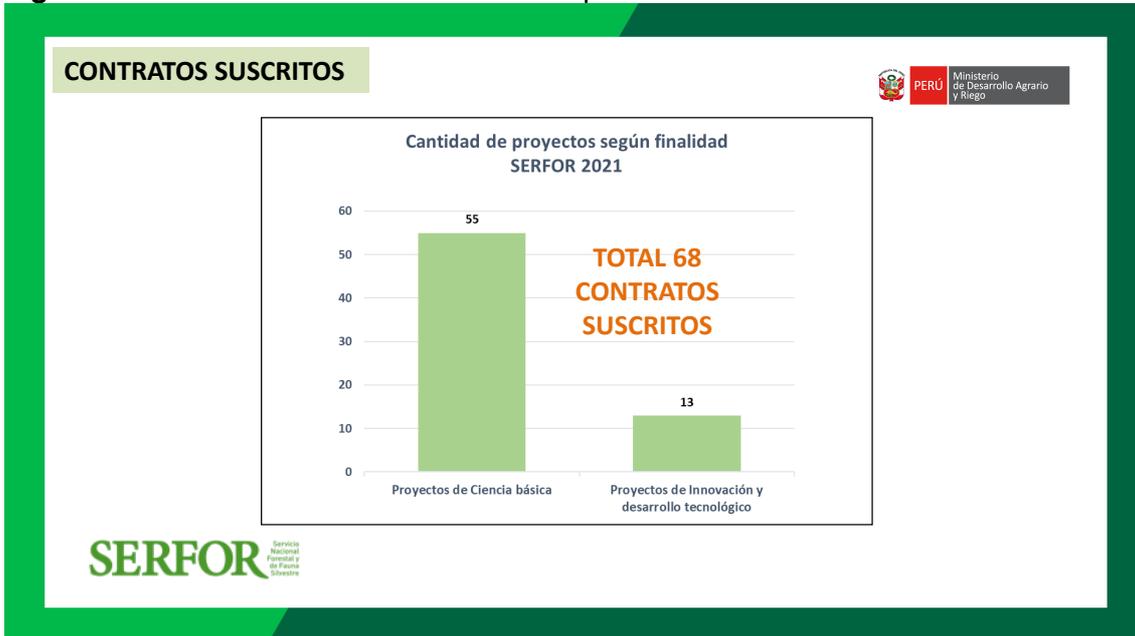
- Financiamiento de tesis.
- Equipamiento de laboratorios.
- Remuneración de investigadores.
- Compra de reactivos e insumos de laboratorio.
- Financiación de la investigación.

**Fuente:** Elaboración SERFOR

Cabe señalar que hasta el momento el SERFOR no ha aplicado el nuevo reglamento de acceso aprobado mediante el Decreto Supremo N° 019-2021-MINAM, no obstante, hasta el momento se han celebrado 68 contratos de acceso de flora y fauna silvestre

para el desarrollo de la investigación aún no se tiene experiencia en la negociación de contratos con fines comerciales.

**Figura 16.** Contratos de acceso celebrados por el SERFOR

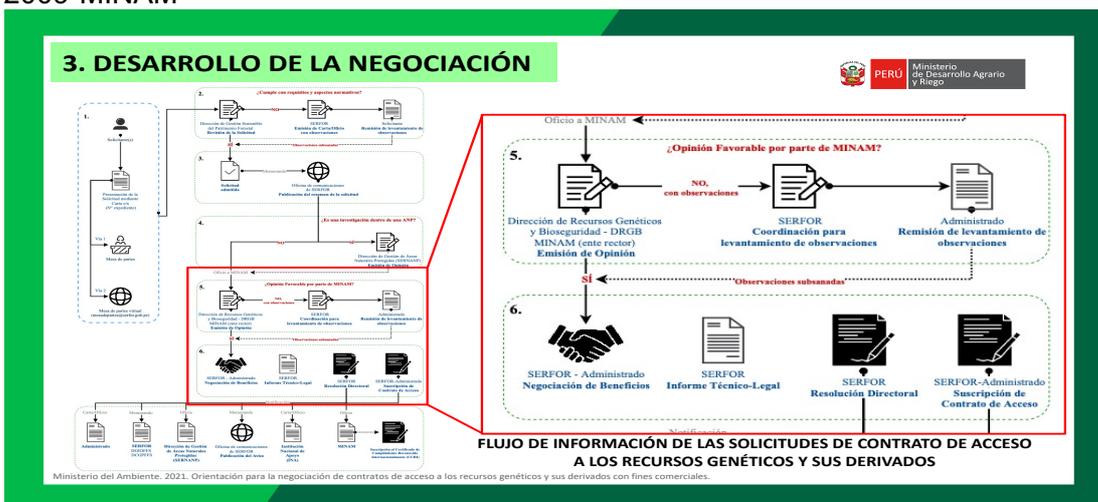


**Fuente:** Elaboración SERFOR

Del cuadro anterior se debe señalar que los 55 contratos de acceso celebrados para proyectos de ciencia básica ya contaban con beneficios no monetarios previstos y no se desarrolló ninguna negociación, caso distinto a los 13 contratos para proyectos de innovación y desarrollo tecnológico.

Con la norma anterior se pasaban por una serie de particularidades como la opinión favorable del MINAM, este flujo se ve representando en la figura siguiente:

**Figura 17.** Flujo del desarrollo de negociación conforme al Decreto Supremo N° 003-2009-MINAM



**Fuente:** Elaboración SERFOR

Una vez aprobado el proyecto se comunicaba al usuario la siguiente etapa del proceso, esto es la negociación del contrato, concluida esta se firmaba un acta

(quedándose el administrado con una copia de la misma), y se procedía a la celebración del contrato de acceso en días posteriores.

**Figura 18.** Flujo de la negociación y suscripción del contrato de acceso.

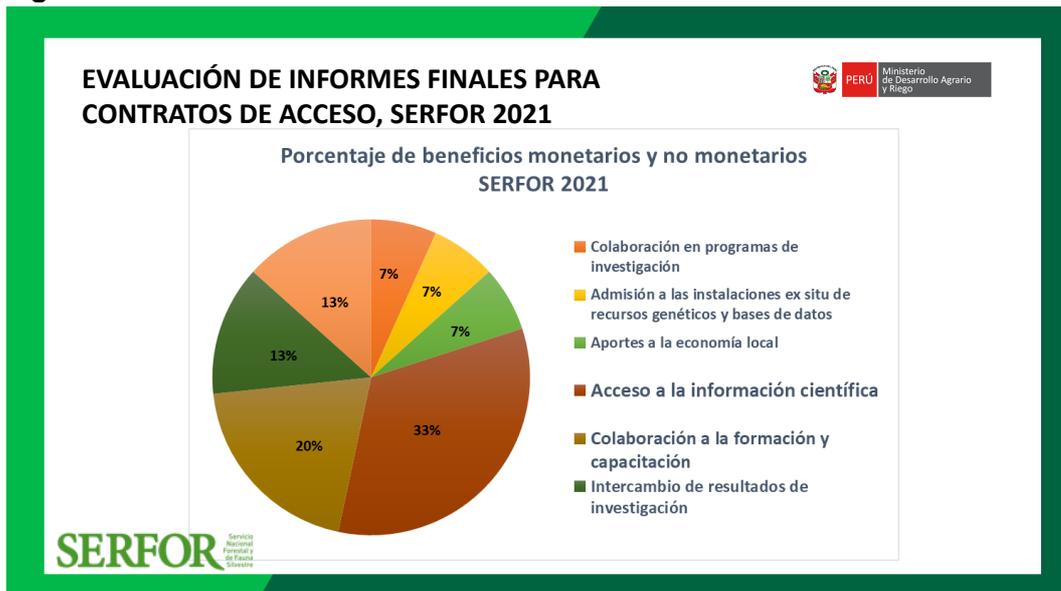


**Fuente:** Elaboración SERFOR

Se señaló que se han tenido problemas para la suscripción del contrato de acceso, debido a que algunos administrados se encontraban fuera del Perú, llegando a tener que esperar hasta seis (6) meses para la firma de este.

Se resaltó además que, los beneficios en la negociación deben ser cumplidos, teniendo como una herramienta para el seguimiento los informes finales que deben presentar todos los administrados conforme al cronograma establecido con ellos.

**Figura 19.**



**Fuente:** Elaboración SERFOR

Posteriormente, se presentó casuística diversa referente a los contratos de acceso celebrados por el SERFOR, entre los que se encontraban: CTO-ARG-2019-004, CTO

N°01-2014-SERFORDGGSPFFS-DGSPFFS, CTO-ARG-2021-007, CTO-ARG-2021-009, entre otros.

La visión del SERFOR respecto a la negociación de beneficios en el marco del ABS es que el nuevo reglamento abre nuevas oportunidades, resultando necesario la creación de la Unidad de Recursos Genéticos del SERFOR, la cual deberá estar conformada por un equipo multidisciplinario encargado de la efectiva implementación del Protocolo de Nagoya y el régimen de acceso a los recursos genéticos de flora y fauna silvestre y sus derivados.

En la actualidad SERFOR si considera los beneficios para los proveedores de los RG, aunque hay dificultades para poder plasmarlos.

#### IV.5.1.3. Beneficios en la negociación. (Expositora: Elba Prieto Ríos)

PRODUCE a celebrado cuatro (4) contratos de acceso: ECOCEANICA (31 de diciembre de 2020), PRODELPHINUS (20 de mayo de 2021), CIICAM (29 de agosto de 2021) y Universidad de Michigan (11 de mayo de 2021).

Las negociaciones llevadas a cabo con todos los administrados han durado en promedio una hora y media, debido principalmente a que luego de la evaluación se coordina con ellos una fecha para la negociación y se le envía un borrador del contrato a ser celebrado.

El especialista legal es el encargado de elaborar el proyecto del contrato de acceso, el cual es revisado por el equipo técnico; ya en la negociación el contrato es leído clausula por clausula y se llegan a los acuerdos respectivos. Como sector cabe indicar que no hay una política institucional respecto al tema de los beneficios.

Los beneficios considerados en las negociaciones llevadas a cabo han sido los siguientes:

#### Figura 20.

### Beneficios considerados en los contratos

- Taller de capacitación de los resultados de la investigación
- Capacitación de la INA
- Acceso a la información científica (Informe parcial y final).
- Participar en eventos de PRODUCE
- Información final de proyecto para beneficios a la conservación
- Beneficios para el sector relacionado al contrato (pesca artesanal, biodiversidad, comunidades, etc.)
- Participación de profesionales nacionales
- Presentar resultados al ANP
- Presentar informe a SERNANP
- Incluir en publicaciones y resultados el número de autorización emitida.
- Intercambio de investigadores a instituciones del extranjero



Una vez concluida la negociación la versión final es enviada al administrado para su firma y devuelto para la firma del Director General y la emisión de la Resolución Directoral respectiva.

#### IV.5.1.4. Experiencias del INIA en Negociación de Contrato de ABS. (Expositor: Roger Becerra Gallardo)

La presentación inicio dando un mayor alcance sobre la organización, competencias y funciones del INIA y repasando quienes son los actores que participan en el acceso a los RG, encontrándose entre otros la ANC, el proveedor del recurso biológico, el solicitante de acceso, la institución nacional de apoyo y el proveedor del componente intangible de existir.

El INIA por su parte cuenta con una directiva en la cual se establecen los procedimientos a ser llevados a cabo en el desarrollo del proceso administrativo del acceso a los RG, siendo este el siguiente:

**Figura 21.**



**Fuente:** Elaboración INIA

Cabe señalar que, la evaluación de las solicitudes ha sido llevada a cabo en el marco del Decreto Supremo N° 003-2009-MINAM. Actualmente, se espera poder incorporar el procedimiento de acceso a los recursos genéticos en el TUPA de la institución.

Las solicitudes presentadas al INIA deben cumplir con lo establecido en el artículo 26 de la Decisión Andina 391, los mismos que son evaluados para su admisión, teniendo en cuenta los contratos accesorios que el usuario ha debido celebrar con anterioridad. Hasta la fecha no se han presentado solicitudes relacionadas con el componente intangible asociado por lo que no han sido solicitadas las licencias de uso correspondientes.

Una vez concluida la evaluación del expediente y aprobado este, el INIA comunica al administrado la procedencia de la solicitud y da inicio a la etapa de negociación, desarrollando las coordinaciones para determinar la fecha de la reunión en la que se desarrollará la negociación.

Conforme a lo anterior, en el caso de la Universidad Católica Santa María se llevó a cabo el siguiente flujo para la negociación:

**Figura 22.**



**Fuente:** Elaboración INIA

Para el desarrollo de la reunión de negociación se cuenta con una agenda, en la cual se considera la presentación de propuesta de beneficios, la negociación de los mismos, la estructura del contrato y las coordinaciones de la suscripción de este último.

Por último, se indicó que el INIA ha negociado beneficios monetarios con Cosmo Ingredients y la Universidad Cayetano Heredia, los mismos que se encuentran circunscritos a un compromiso de confidencialidad.

#### **IV.5.1.5 Experiencias del SERNANP en la aplicación del Régimen de ABS. (Expositor: Carlos Sánchez)**

El SERNANP es ANC a partir del año 2021, pero antes participaba en el Régimen de ABS dando una opinión previa a las solicitudes en las que el RG se encontraba dentro de un ANP.

En las opiniones del SERNANP, lo que se buscaba era que los beneficios lleguen o se encuentren dirigidos a la conservación del ANP.

#### **IV.5.2. Ponencias y exposiciones realizadas el 30 de noviembre de 2021**

En esta segunda parte del conversatorio se realizó el trabajo en grupo para desarrollar el ejercicio referente al balance del diálogo interinstitucional, con énfasis en la identificación puntos comunes y divergentes, así como de los vacíos existentes con miras a avanzar hacia criterios comunes. En ese sentido, se realizó la presentación de los criterios, lineamientos o políticos comunes en la negociación, identificación de necesidades comunes en una plenaria. Luego de lo cual se continuó con las presentaciones de los especialistas internacionales.

Los relatores de los grupos de trabajo pasaron a presentar las respuestas a las preguntas determinadas por los organizadores del evento, en su mayoría dieron lectura a las diapositivas elaboradas; en los siguientes acápite se muestra una copia de estas, añadiendo, en algunos casos, comentarios o aportes realizados por las personas que realizaron la presentación.

#### IV.5.2.1. Presentación SERFOR. (Relator: Isela Arce Castañeda)

##### 1. ¿Qué información manejan para la negociación de beneficios?



Esta primera pregunta fue trabajada pensando en actividades de investigación, campo en el cual SERFOR tiene mayor experiencia.

##### 2. ¿Cómo realizan la identificación y valorización de los beneficios y la determinación de aquellos de corto, mediano o largo plazo cuando corresponda?



3. ¿Se realiza un balance entre beneficios monetarios y no monetarios basado en determinados criterios?

Lo que se realiza es el seguimiento del cumplimiento del contrato sobre todo de los beneficios propuestos y la ejecución de acuerdo a las condiciones establecidas.

Hasta el momento no hay una experiencia concreta que incluya negociación respecto a beneficios monetarios

Para la respuesta de esta pregunta tuvieron alguna dificultad ya que SERFOR no cuenta con experiencia referente a proyectos con fines comerciales.

4. ¿Cómo identifican a los beneficiarios (proveedores de: recursos genéticos, recursos biológicos fuente, derivados y componente intangible asociado)?

Se realiza la revisión de quienes participan en el proyecto (Instituciones o personas cooperantes o socios). Se identifican a las comunidades de donde proviene el recurso biológico que contiene al recurso

Se identifican por etapa del proyecto de inicio a fin.

Definir si hay acceso al conocimiento colectivo, ya que se necesita el consentimiento informado previo y determinar la distribución de beneficios para la comunidad

Se debe asegurar que los proveedores de recursos deben operar dentro de la formalidad/legalidad

## 5. ¿Cómo preparan la negociación y cómo manejan la negociación misma?

Se determina quienes participarán en la negociación.

Revisión del contrato con el administrado

Sobre la propuesta de beneficios del usuario la ANC tiene que tener una contrapropuesta mejorada para negociar.

Una vez que se tiene la propuesta de beneficios claros se convoca al usuario a la reunión de negociación.

Beneficios justos y equitativos con las comunidades nativas y/o campesinas, proveedores del recurso

## 6. ¿En qué tópicos / áreas puede haber criterios comunes?

Establecer un esquema de evaluación de expedientes general para todas las entidades

Criterios claros y comunes para la evaluación de los recursos genéticos, para establecer si son silvestres, cultivados, etc.

Tener los mismos criterios para establecer la confidencialidad de los beneficios

#### IV.5.2.2. Presentación INIA. (Relator: Roger Becerra Gallardo)

1. ¿Qué información manejan para la negociación de beneficios? Por ejemplo, sobre los recursos genéticos de interés en negociación y la valorización de estos recursos genéticos, del perfil del usuario, modelos de negocios involucrados, buenas prácticas del sector usuario, casos concretos generados fuera del país, etc. R. Se maneja, la propuesta de beneficios presentada por el solicitante, proyecto y finalidad de la investigación, sobre los recursos genéticos (de que se trata, que aprovecharán), sobre los antecedentes y perfil del solicitante.
  2. ¿Cómo realizan la identificación y valorización de los beneficios y la determinación de aquellos de corto, mediano o largo plazo cuando corresponda?  
R. La identificación de los beneficios se realiza en base a los perfiles de los actores implicados en la obtención y utilización de los recursos genéticos. Además, se toma en cuenta al impacto sobre los objetivos de los diferentes marcos legales para el acceso a los recursos genéticos, referidos específicamente, a la conservación y utilización sostenible de estos. De acuerdo a las propuestas monetarias y no monetarias que han identificado, tanto el proveedor como el usuario de los recursos genéticos, así como la probable intención de proteger mediante cualquier DPI al producto o información generada, como consecuencia de la investigación realizada.
  3. ¿Se realiza un balance entre beneficios monetarios y no monetarios basado en determinados criterios? R. De acuerdo con la proyección económica y no económica que presenta los solicitantes. Cuando es económica se tiene en cuenta los ingresos netos y/o brutos, así como el % de regalías de la comercialización a realizar mediante algún DPI (patentes) que pueda realizarse como consecuencia del acceso. De acuerdo a la información científica generada a través del recurso genético accedido, y a sus capacidades de los recursos humanos y financieros.
  4. ¿Cómo identifican a los beneficiarios (proveedores de: recursos genéticos, ¿recursos biológicos fuente, derivados y componente intangible asociado)?  
R. De acuerdo a nuestra experiencia, se tiene considerado identificar instituciones de Investigación en general (Por ejm: bancos de germoplasma in situ y ex situ, laboratorios, entre otros) a fin de fortalecer infraestructura, las capacidades de sus profesionales (curadores, técnicos, a teístas de pre y post grado) involucrados en la conservación y utilización sostenible de los RRGG fortalecer. Además, se prevé fortalecer con recursos humanos (capacidades a través de becas para estudiantes de maestría y doctorados de profesionales) y financieros a las autoridades de acceso a RRGG.  
Por otro lado, se considerará como beneficiarios a los proveedores de RRBB, entre los que se encuentran las comunidades, agricultores individuales, centros de conservación in situ y ex situ poseedores d los RRGG que contienen RRGG. Se tomará en cuenta realizar capacitaciones, mejoras de algunas infraestructuras de producción (almacenes, carreteras, otros), introducción de nuevas tecnologías amigables al medio ambiente, entrega de documentos sobre los resultados de la investigación realizada, pautas para poner en valor a la especie en estudio, fortalecimiento de capacidades, entre otros.
  5. ¿Cómo preparan la negociación y cómo manejan la negociación misma?  
R. La negociación se realiza de manera armoniosa, tomando en cuenta las sugerencias y modificaciones que se consideren, siempre y cuando beneficie a ambas partes. en el marco de la negociación, siempre se tiene una orientación en los objetivos del CBD. Para ello, se toma en cuenta los componentes establecidos por el INIA:  
Componente 1. Revisión de las propuestas de beneficios monetarios y no monetarios por ambas partes  
Componente 2. Manejo de información confidencial en beneficio de ambas partes  
Componente 3. Revisión de las disposiciones sobre los beneficios contemplados en el contrato para identificar puntos en común, discrepancias, flexibilidad y definición.  
Componente 4. Monitoreo de los acuerdos establecidos para dar seguimiento y cumplimiento de los acuerdos establecidos  
Componente 5. Manejo de la información de acuerdo a los criterios establecidos
- Propuesta: Promover un fondo de distribución de beneficios manejados por cada autoridad competente

El equipo de INIA consideró para el desarrollo de las preguntas propuestas, partir de la interrogante que se plantearon en un comienzo, siendo esta ¿Que es un beneficio en el marco del Protocolo de Nagoya?

De acuerdo a ellos, la definición de beneficio en el Protocolo de Nagoya no se encuentra claramente definido, pero de acuerdo a la interpretación sistemática del CDB y el Protocolo, es un bien o servicio que se obtiene por el acceso a los RG.

### IV.5.2.3. Presentación PRODUCE. (Relator: Elba Prieto Ríos)

¿Qué información manejan para la negociación de beneficios? Por ejemplo, sobre los recursos genéticos de interés en negociación y la valorización de estos recursos genéticos, del perfil del usuario, modelos de negocios involucrados, buenas prácticas del sector usuario, casos concretos generados fuera del país, etc.

Tenemos información respecto a la especie (si es recurso comercial, si está en peligro, si se encuentra en CITES, si se encuentra dentro de una ANP o en una comunidad), así como el perfil del usuario y el fin de su investigación.

Además, tenemos en cuenta si es una institución nacional o extranjera para tener una visión respecto a si su país se encuentra dentro del protocolo de Nagoya.

Finalmente, se toma en cuenta información sobre financiamiento del proyecto así como la priorización según cuadro adjunto.

1	Fines Comerciales	4
2	Proyecto aplicado (I+D)	4
3	C-T ASOCIADO	3
4	FINANCIADO POR FONDOS PÚBLICOS	2
5	SALUD HUMANA	1
6	ESPECIES PRIORIZADAS	1

De acuerdo a los contratos suscritos se considera la información respecto de la especie, el administrado/solicitante, si es extranjero, si el país del administrado es parte del Protocolo de Nagoya.

¿Cómo realizan la identificación y valorización de los beneficios y la determinación de aquellos de corto, mediano o largo plazo cuando corresponda?

Nosotros partimos del protocolo de Nagoya y se van añadiendo nuevos dependiendo del fin de la investigación y de la negociación. El cumplimiento de los beneficios depende del tiempo estipulado en el contrato u autorización suscrita.

Cuando se han establecido beneficios de capacitación o de compartir información se considera la etapa cuando ya se cuentan con resultados.

¿Se realiza un balance entre beneficios monetarios y no monetarios basado en determinados criterios?

No hemos realizado ningún balance, dado que nunca se han negociado beneficios monetarios hasta el momento.

¿Cómo identifican a los beneficiarios (proveedores de: recursos genéticos, recursos biológicos fuente, derivados y componente intangible asociado)

Los beneficiarios somos la autoridad (PRODUCE y sus organos adscritos), los proveedores del recurso biológico, el equipo de trabajo de la investigación y los actores que intervienen en la cadena de valor del recurso, como pescadores artesanales, comunidades campesinas u otras asociaciones involucradas.

¿Cómo preparan la negociación y cómo manejan la negociación misma?

Primero se elabora la propuesta de contrato con una previa revisión del expediente, con el objetivo de recoger información para el establecimiento de los beneficios y obligaciones.

Posteriormente, se envía una copia de la propuesta para que sea revisada por el administrado, con el objetivo de hacer eficiente en la negociación.

Vale recalcar, que le fecha de la negociación es con previo acuerdo del administrado.

### Criterios para la estandarización de la negociación

- En caso de administrados extranjeros que no hablen español, ¿la negociación podría realizarse en idioma inglés?
- La suscripción de contratos con administrados extranjeros, ¿puede realizarse en español e inglés, u otro idioma con traducción oficial?
- En caso de administrados extranjeros, sería recomendable entregarles una copia oficial en idioma inglés u otro idioma que manejen.
- La necesidad de la firma digital por parte de la administración como una segunda opción

A raíz de la experiencia con GEOMAR se plasman los criterios para la estandarización de la negociación.

#### IV.5.2.4. Presentación SERNANP. (Relator: Kenton De La Cruz)

1. ¿Qué información manejan para la negociación de beneficios? Por ejemplo, sobre los recursos genéticos de interés en negociación y la valorización de estos recursos genéticos, del perfil del usuario, modelos de negocios involucrados, buenas prácticas del sector usuario, casos concretos generados fuera del país, etc.

\*Si COSMO presenta su solicitud de contrato con fines comerciales:

**1° Si cumple con los beneficios monetarios y no monetarios según el Reglamento (Propuesta de los beneficios)**

**2° Consultar a las ANC con experiencia en negociación**

**3° Considerar la participación de los ECA para el caso de las Reservas Comunes en la negociación**

**4° Sumar esfuerzos con otras unidades de SERNANP para: 1) Evaluar el modelo de negocio, 2) Reunir al equipo negociador**

La solicitud debe estar acompañada con la propuesta de beneficios.

2. ¿Cómo realizan la identificación y valorización de los beneficios y la determinación de aquellos de corto, mediano o largo plazo cuando corresponda?

**No hay  
casos  
aún**

3. ¿Se realiza un balance entre beneficios monetarios y no monetarios basado en determinados criterios?

**La visión de  
SERNANP:  
conocer y  
conservar la  
biodiversidad  
biológica**

**El objetivo  
dirigirá los  
beneficios  
monetarios y  
no monetarios**

**El  
conocimiento  
sobre la  
biodiversidad  
como un  
beneficio**

**De la  
experiencia de  
SERNANP:  
ejemplos con  
beneficios no  
monetarios**

Al margen del tema económico o no económico, todos deberían coadyuvar a la conservación de biodiversidad y por ende de la ANP.

4. ¿Cómo identifican a los beneficiarios (proveedores de: recursos genéticos, recursos biológicos fuente, derivados y componente intangible asociado)?

En el caso de SERNANP: el proveedor es el Estado (las ANP)

Recurso biológico -> proveedor La comunidad /  
Recurso genético -> proveedor SERNANP

SERNANP tiene la misión de mediador para los beneficios con el proveedor del recurso biológico.

Hay ANPs que involucran comunidades ancestrales reconocidas (nativas, campesinas, predios privados) deberían ser reconocidas como beneficiarias.

Los beneficios hacia el proveedor del recurso biológico deben incluirse en el contrato de acceso a los rrgg y sus derivados, no solo en el contrato accesorio

5. ¿Cómo preparan la negociación y cómo manejan la negociación misma?

Coordinar con las unidades de SERNANP y las jefaturas

Fortalecimiento de capacidades de las jefaturas para una correcta identificación de los beneficios, análisis de la cadena de valor, etc.

Cada ANP tiene sus particularidades

## 6. ¿En qué topicos o áreas puedes haber criterios comunes?

### COMÚN

- Visión común de hacia donde debe ir el beneficio para la conservación de ANP
- La visión comun debe ser fortalecida y transmitida fácilmente con el usuario.
- Entre todas las ANC, uniformizar los criterios del proceso y de la negociación.
- El análisis de los beneficios no monetarios, básicamente de las investigaciones científicas sin fines comerciales (Contratos de acceso de la Dirección de).
- Además de ser ANC, SERNANP, SERFOR, PRODUCE son proveedores del recurso biológico/recurso genéticos.
- Los resultados de las investigaciones aportan a la toma de decisiones dentro de ANP.
- Beneficios son para la conservación biológica.

### ESPECÍFICO

- Opinión previa de las comunidades involucradas dentro de ANP (ECAs: reservas comunales, comunidades nativas, etc.)
- ¿qué papel juegan las comunidades dentro del proceso/beneficios?
- ¿Solo firmarían contrato accesorio?
- ¿Formarían parte del contrato?
- ¿Participan de la negociación?

### IV.5.2.5. Presentación MINAM. (Relator: Dora Velásquez )

#### GRUPO 5 : MINAM

#### Balance de la experiencia en negociación de beneficios

1) Se ha dado una evolución en la negociación y los contratos (2010/2013) hasta la actualidad:

En cuanto a negociación de beneficios:

- En el informe de opinión de SERNANP incluye un acápite de propuesta de beneficios a favor del ANP implicada y del SERNANP en general.
- Se ha elaborado un documento de orientaciones para la negociación de contratos de acceso con fines comerciales.
- Se organiza mejor el proceso de negociación entre la AAE y el usuario, levantando actas de negociación, particularmente, para contratos con fines comerciales.

En los contratos:

- ahora incluyen cláusulas de beneficios y proveedores de los recursos biológicos fuente.
- se ha avanzado en considerar beneficios para los proveedores que no están individualizados (por ejemplo, a favor de la pesca artesanal o conocedores de plantas medicinales) o canalizándolos hacia la conservación de la biodiversidad del lugar de procedencia de los RRGG.
- Recientemente, en algunos casos, se indica a los beneficiarios; mayormente a la INA y cuando los proveedores están individualizados.

2) Sin embargo, existen aspectos que requieren ser atendidos. Entre los destacados por el grupo:

- No siempre existe claridad si en la negociación del contrato de acceso se toma en cuenta las condiciones mutuamente acordadas (contratos accesorios o equivalentes) con los proveedores de los recursos biológicos fuente y con la INA, así como con los centros ex situ, cuando los hay. En la mayoría de los contratos no se anexan estos contratos accesorios, salvo en algunas ocasiones con la Institución Nacional de Apoyo (convenios, memorandos de entendimiento, cartas de compromiso, etc.). Debe considerarse principalmente los beneficios propuestos en los contratos accesorios.
- Se observa confusión entre las obligaciones y beneficios. Por ejemplo: ¿entrega de informes, entrega de publicaciones, reconocimiento del origen de los RRGG en las publicaciones, depósito de material biológico, son obligaciones o beneficios? Inicialmente, el MINAM considera que son obligaciones y no beneficios, en muchos casos se presentan tanto en la cláusula de resultados como en la de beneficios.
- Del mismo modo, se percibe diferencia de criterios entre lo que es un beneficio no monetario y uno monetario, cuando se hace mención a la financiación de proyectos, financiación de tesis, pago de estadías en el extranjero, equipamiento de laboratorios, compra de insumos, derechos de propiedad intelectual, etc.
- No se toma en consideración la diferencia entre un beneficiario privado y un beneficiario estatal, lo cual puede incidir en los beneficios no monetarios y monetarios a negociar.

- 
- En la mayoría de los casos, los beneficios son formulados de manera muy genérica, incluso, de la misma manera en que se enlistan en el anexo del Protocolo de Nagoya o el reglamento de acceso derogado.
  - No se advierte mayor profundización sobre el proyecto o negocio. Lograr que el negociador conozca mayor número de aristas, tales como precios, competidores, beneficios o dificultades, más fácil podrá establecer una estrategia de negociación.
  - La valorización de beneficios debe guardar proporcionalidad con el material biológico colectado, la cadena de utilización, el sector I & D, entre otros, incorporando los beneficios a cumplir en cada etapa
-

#### Temas o tópicos para criterios comunes

- La información relacionada a beneficios de los contratos accesorios o equivalentes deben ser parte de la negociación del contrato de acceso.
- El manejo de información previamente a la negociación debe ser parte de un protocolo o lineamientos o política de negociación.
- Desarrollo de *expertise* multidisciplinario en negociación de beneficios en el marco del ABS, para lograr que el negociador conozca mayor número de aristas, tales como precios, competidores, beneficios o dificultades. Con ello se podrá establecer una mejor estrategia de negociación.
- Se requiere establecer una metodología compartida para la valorización de beneficios.
- Articulación interinstitucional, incluyendo a DIN-INDECOPI y MINCUL, el establecimiento de una política nacional de negociación de beneficios por la utilización de recursos genéticos y conocimientos tradicionales asociados.

#### IV.5.2.6. Tendencias globales en la negociación de beneficios en el marco del ABS. (Expositor: Alejandro Lago)

Como idea base de la exposición se señaló que, para entender los temas de ABS, se debe tener en cuenta que todo lo relacionado a los RG es básicamente principalmente información.

De acuerdo a lo anterior se procedió a presentar diversas experiencias relacionadas a la negociación y participación justa y equitativa de los beneficios, teniendo como primer caso el de Colombia. En ese país se ha establecido una base de datos, sistematizada, sobre los contratos de acceso celebrados, el cual permite el seguimiento a las obligaciones plasmadas en esos documentos.

La sistematización permite analizar y proyectar lo que se está haciendo, para que encaje en lo que se viene ya, como son las secuencias digitales de información, respecto a esto último, se mencionó que se está discutiendo la creación de un fondo común.

Para el caso español se señaló que se cuenta con un sistema estatal sobre el acceso a los RG y los conocimientos tradicionales, herramienta necesaria para recoger la información del acceso y el reparto de beneficios, sobre todo en un país en el cual participan casi veinte (20) ANC, entre el gobierno central y las comunidades autónomas.

Por otro lado, se abordó el tema de los fondos a ser creados para la recaudación de los beneficios monetarios, los cuales deben tener como objetivo la conservación de la biodiversidad. Así, se manifestó que el establecimiento de uno es una buena idea, sin embargo, se tiene el riesgo que el ente encargado del manejo económico del Estado no apruebe su aplicación y/o que para la ejecución de los proyectos financiados por este se deba coordinar con un sinnúmero de instituciones estatales.

Se debe tener presente que, el fondo no debe perder de vista el objetivo del ABS, que es la conservación y usos sostenible de la biodiversidad.

Continuando con el desarrollo de la presentación, se analizó el proceso de la negociación en sí, acotándose que la capacidad de negociación debe ser reforzada a

través de directrices y/o un equipo negociador. Se hizo hincapié en la necesidad de contar con un órgano coordinador que pueda promulgar esas directrices y determinar los porcentajes de participación de los beneficios, Brasil por ejemplo ha establecido como porcentaje estandarizado el 1% con la posibilidad de negociarlo por sector económico hasta el 0.1%.

Cabe señalar que, se resaltó que se debe considerar la utilización y aplicación de herramientas ya existentes para la participación de los beneficios que crear nuevas que pueden resultar demasiado riesgosas en su implementación.

Dentro de las consultas realizadas en la ronda de preguntas se tuvieron las siguientes: ¿En el plazo de vigencia del Protocolo de Nagoya ¿en cuánto ha incrementado el reparto de los beneficios monetarios para conservación de la biodiversidad? Teniendo como respuesta que no existen cifras oficiales, debido a que no se sabe cuantificar o medir los impactos generales que se han tenido. Es un reto para el futuro, ya que el Protocolo se encuentra en un proceso inicial y el conocimiento todavía es bajo.

La siguiente pregunta estuvo relacionada al sistema de información implementado en España, ante lo cual se manifestó que este país por su estructura política, la gestión del medio ambiente está a cargo de las regiones o autoridades autónomas y el gobierno central es quien tiene las obligaciones internacionales. En ese sentido, el sistema de información recoge la información de los permisos de acceso que otorgan las autoridades autónomas para transmitirla al ABSCH. El control de las obligaciones se realiza a través de la declaración de debida diligencia realizada en determinados momentos, como son:

- Cuando solicitan fondos de investigación.
- Cuando solicitan una patente.
- Cuando van a comercializar un producto.

En esos tres momentos el usuario debe realizar la declaración señalada, en la cual se indica que ha cumplido con obtener el permiso del país proveedor del RG, de donde provienen estos, que está cumpliendo con la participación de beneficios, entre otros.

Adicionalmente, se consultó ¿qué beneficios pueden obtenerse del acceso con fines comerciales y como? Conforme a ello, lo principal en la negociación es contar con un equipo negociador, es decir contar con el apoyo de especialistas en el área. Luego se deben tener presentes las fórmulas para que los beneficios incidan de manera directa en la conservación.

Dentro de estas fórmulas se encuentran los fondos, sin embargo, no se ha visto de manera clara porque los países recién los están implementando. Todavía no se ha determinado la forma de gasto para el cumplimiento de los objetivos del ABS. Cuando no se tienen fondos o bolsillos separados, una fórmula sería establecer en el contrato de acceso el financiamiento de proyectos específicos de conservación, priorizando los objetivos del usuario.

Por último, se preguntó acerca de la información básica que debe ser requerida para la emisión de los CRII sobre todo ¿si la información a la que se le ha considerado como confidencial ante el punto focal debe ser comunicada? Ante lo cual se señaló que la obtención de los CRII es un proceso que ya se encuentra establecido, en el cual se permite mantener en confidencialidad cierta información. En el ABSCH toda información es pública, por lo que el punto focal debe dejar en claro que información es confidencial y evitar su comunicación en los campos del formato del CRII.

#### IV.5.2.7. Biocomercio y ABS. (Expositor: María Julia Oliva)

El biocomercio tiene varias definiciones que deben ser tomadas en cuenta para el entendimiento de su relación con el ABS.

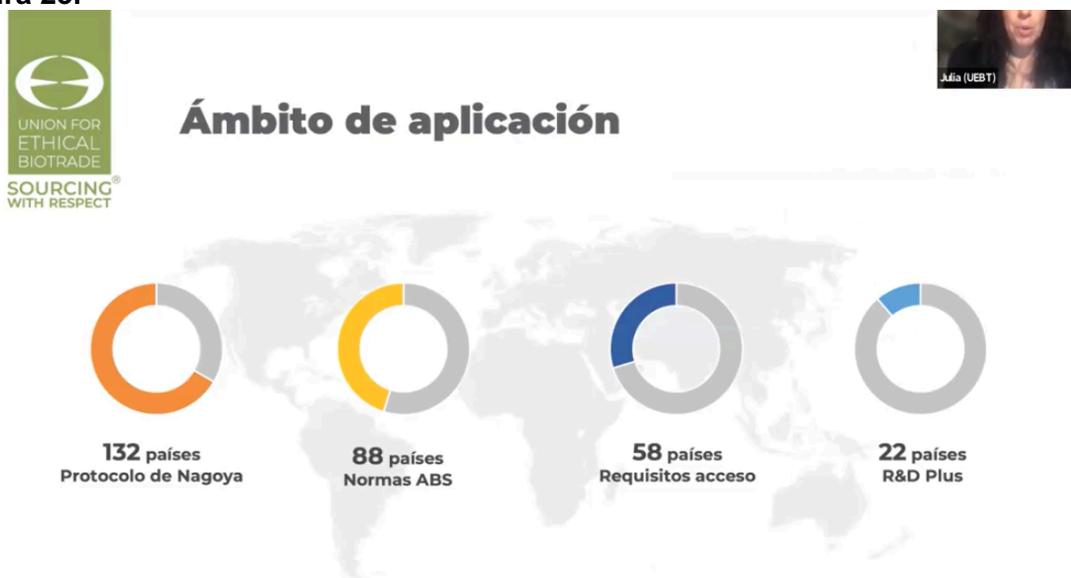
1º El biocomercio hace mención a las cadenas de valor de productos naturales desde el sector alimenticio hasta el sector farmacéutico, cosmético y demás.

2º El BIOCOTRADERIA es el comercio y desarrollo para promover cadenas de valor de la biodiversidad bajo principios y criterios económicos, sociales y ambientales.

El ABS se enfoca en las actividades de I+D, lo que vendría a ser parte del BIOCOTRADERIA, este último además comprende (a diferencia del ABS) de reglas voluntarias.

El ámbito de aplicación tanto del ABS como del BIOCOTRADERIA es complementario, tal como se puede observar a continuación:

Figura 23.



Esos 22 países que regulan además otro tipo de actividades de las I+D, es donde empieza la relación complementaria entre el ABS y el BIOCOTRADERIA.

La Union for Ethical Biotrade ha determinado el tipo de actividades en la que los usuarios pueden tratar de evaluar si los requisitos de ABS serian relevantes para sus actividades y básicamente se han establecido tres tipos de actividades:

- Investigación y Desarrollo (I+D)
- Formulación de productos
- Compra de materia prima para elaborar productos (trade)

Figura 24.



Hay una gran diferencia en que las empresas trabajan en distintos proyectos y distintas cadenas de valor, lo cual va a implicar los distintos acercamientos o tratamientos de las normas.

Figura 25.

The table compares three types of activities: 'Nuevos ingredientes' (New ingredients), 'Nuevos productos' (New products), and 'Aprovisionamiento' (Sourcing). The activities are evaluated based on Risk, Investment, Time, and Quantity, and their main challenges are identified.

	Nuevos ingredientes	Nuevos productos	Aprovisionamiento
<b>Riesgo</b>	+++	++	+
<b>Inversión</b>	+++	++	+
<b>Tiempo</b>	+++	+	+
<b>Cantidad</b>	+	++	+++
<b>Principales desafíos</b>	Reconocimiento derechos y valor de recursos (ABS)	"Story-proving"	Asegurar prácticas de BioComercio Ético

Como se observa en la diapositiva anterior, todas las actividades requieren un acercamiento distinto, dependiendo de las características y condiciones del proyecto. Suele pasar que en muchos países la línea entre lo que se encuentra en el ámbito de ABS y lo que no está, no es clara, requiriendo enfoques particulares.

Para definir lo que es justo y equitativo se debe determinar ¿cuál es el valor agregado? y para esto se debe pensar en cada caso el valor que va a aportar el RG al producto sobre el cual se va a querer negociar la participación de los beneficios,

teniendo en cuenta además las condiciones en las que este va a tener que ser desarrollado. Así, el valor real de un ingrediente va a depender de las características del RG.

¿Qué tanto se puede abordar como autoridad la exigencia de requisitos para el acceso con fines comerciales? ¿cómo aplicar la confidencialidad respecto de los beneficios acordados? Lo más importante es hablar de categorías de tipo de beneficios, en los beneficios monetarios realizar el criterio para determinar estos y el tipo de beneficio pactado (pagos hitos, patentes, regalías, etc.); el modelo de negocio es lo más accesible y conocible, pero determinar números en un inicio es difícil.

Respecto al seguimiento y control, las ANC deben enfocarse en el usuario de la investigación, informar previamente de lo que se puede y no se puede hacer con el recurso biológico; conforme a ello existen varias alternativas que pueden ser implementadas para que los poseedores finales de los recursos tengan algún tipo de conocimiento sobre si podrían utilizar el recurso que tienen como fuente de RG.

## **V. Sistematización de la información del Conversatorio para la Identificación de Criterios Comunes para una Negociación Eficaz de Beneficios por la Utilización de Recursos Genéticos en el marco del Protocolo de Nagoya**

Con el fin de cumplir el objetivo de la consultoría se presenta una síntesis y balance de la experiencia de negociación de las ANC, las consideraciones relacionadas a la negociación de la distribución justa y equitativa de beneficios a la luz de las tendencias globales en ABS y del biocomercio y algunas recomendaciones para el establecimiento de criterios comunes para la negociación de beneficios.

### **V.1. Síntesis y balance de la experiencia de negociación de las ANC**

Como se señaló en el desarrollo del conversatorio se ha dado una evolución en la negociación y los contratos, casi todas las ANC actuales han tenido experiencias en el acceso a los RG referente a proyectos sin fines comerciales, salvo el INIA que ya ha negociado contratos con fines comerciales.

En ese sentido, se pudo observar que las ANC manejan criterios similares en la implementación de las disposiciones de las normas que conforman nuestro Régimen de Acceso, como por ejemplo la información utilizada para la negociación de los contratos y de la negociación, tomando como fuentes principales: la información propia de los RG (especies priorizadas, CITES, endémicas, entre otras) que se quieren acceder incluyendo como es que se buscan aprovechar estos; la valoración de los RG en negociación; el perfil del usuario; los modelos de negocios involucrados; las buenas prácticas del sector usuario; los casos concretos generados fuera del país, entre otros.

También otras fuentes de información son la propuesta de beneficios presentada por el solicitante, la información del proyecto (incluyendo su financiamiento) y la finalidad de la investigación, el objeto del proyecto y los antecedentes y perfil del usuario.

Para la identificación y valoración de los RG se parte de lo propuesto por el Protocolo de Nagoya, así como de la propuesta del administrado la cual sirve como punto de partida pero que se nutre de la evaluación de las ANC, adicionalmente se realiza en base a los perfiles de los actores implicados en la obtención y utilización de los RG. Además, las ANC toman en cuenta al impacto sobre los objetivos de los diferentes marcos legales para el acceso a los RG, referidos específicamente a la conservación y utilización sostenible de estos, tomado en cuenta además a todos los participantes incluyendo proveedores de los RG y la cadena productiva.

Como ya se señaló no todas las ANC han celebrado contratos con fines comerciales por lo que el balance entre beneficios monetarios y no monetarios no ha sido realizado. No obstante, lo manifestado por ellas es que sí se realiza el seguimiento del cumplimiento de los compromisos establecidos en los contratos sobre todo de los beneficios pactados y la ejecución de acuerdo a las condiciones establecidas.

Por otra parte, el INIA al sí haber tenido experiencias comerciales manifestó que el balance entre los dos tipos de beneficios se realiza de acuerdo con la proyección económica y no económica que presentan los solicitantes. Cuando es económica se tienen en cuenta los ingresos netos y/o brutos, así como el porcentaje de regalías de la comercialización a realizar mediante algún DPI (patentes) que pueda realizarse como consecuencia del acceso.

Para la identificación de los beneficiarios las ANC han desarrollado distintos métodos, los cuales comprenden: la revisión de quienes participan en el proyecto (instituciones o personas cooperantes o socios); la identificación de las comunidades de donde proviene el recurso biológico que contiene el RG; la identificación de instituciones de investigación en general, por ejemplo: bancos de germoplasma in situ y ex situ, laboratorios, entre otros.

Asimismo, consideran que los beneficiarios son las ANC mismas, el equipo de trabajo de la investigación y los actores que intervienen en la cadena de valor. Para el SERNANP por su parte, el proveedor del recurso biológico es el Estado, pero interviene como mediador para los beneficios con el proveedor del recurso biológico y estos deben incluirse en el contrato de acceso a través de un contrato accesorio.

Respecto a la negociación se puede afirmar que todas las ANC tienen estructurado un proceso, cada una con particularidades propias, pero que en general si presentan varias coincidencias: todas toman como referencia el cumplimiento de los objetivos del CBD y del Protocolo de Nagoya, elaboran un proyecto de contrato de acceso para ser revisado y negociado con el usuario, los beneficios dependiendo de la ANC son preconcebidos por ellas o solicitan una propuesta de estos al usuario para su posterior revisión.

Por último, las ANC manifestaron que sería importante uniformizar los criterios de evaluación de expedientes, del proceso de negociación y del tratamiento confidencial. Un punto importante a resaltar es el propuesto por PRODUCE, quien ya ha tenido experiencia en la negociación con usuarios extranjeros, y es el relacionado al idioma de la negociación, realizando la siguiente pregunta, la misma que debería ser analizada por todas las instituciones que conforman el sistema de ABS nacional ¿se podría manejar otros idiomas e incluso entregar una copia oficial del contrato en el idioma extranjero? Por otro lado, resulta pertinente también analizar el establecimiento de un fondo de distribución de beneficios manejados por cada autoridad competente.

No obstante, lo anterior, se ha identificado que existe confusión entre las obligaciones y beneficios, así como tampoco existe claridad si en la negociación de los contratos de acceso se toma en cuenta los acuerdos plasmados con los proveedores de los recursos biológicos que contienen a los recursos genéticos ni con la INA. También se ha observado diferencias de criterios entre lo que es un beneficio no monetario y uno monetario, cuando se hace mención a la financiación de proyectos, financiación de tesis, pago de estadías en el extranjero, equipamiento de laboratorios, derechos de propiedad intelectual, entre otros.

## **V.2. Consideraciones relacionadas a la negociación de la distribución justa y equitativa de beneficios a la luz de las tendencias globales en ABS y del biocomercio**

De acuerdo a lo presentado en el conversatorio respecto de las experiencias referentes a la negociación de los beneficios, se puede concluir que los países han desarrollado herramientas y formas de abordar esta de manera distinta. Así podemos recoger las más resaltantes, empezando por el establecimiento de base de datos, sistematizada, sobre los contratos de acceso celebrados, la misma que permite el seguimiento a las obligaciones pactadas.

Otra de las herramientas es el establecimiento de porcentajes fijos para la distribución de beneficios, con lo cual los funcionarios públicos no asumirían la difícil tarea valorizar los RG accedidos para plasmar en un contrato el beneficio que resultaría justo y equitativo.

El tema de los fondos resulta desafiante ya que si bien estos deben ser creados teniendo como objetivo la conservación de la biodiversidad, el manejo de los mismos no está definido, ya que por una parte las entidades del Estado a cargo del tema económico no han tenido un acercamiento amigable a la normativa ambiental en general y al ABS en particular, desconociendo las necesidades y objetivos que se buscan satisfacer y alcanzar y por otra parte, las ANC deberían desarrollar las capacidades necesarias para la implementación y manejo de los mismos en caso estos sean asignados a ellas.

Cabe señalar que, las actividades desarrolladas por distintos actores del BIOCOMERCIO podrían encontrarse dentro del marco del ABS, motivo por el cual la Union for Ethical BioTrade ha identificado los campos en los que esta situación podría darse. Así, los países deben desarrollar las medidas que resulten pertinentes para que estos usuarios no infrinjan las disposiciones nacionales y por el contrario participen del reparto justo y equitativo de los beneficios.

Conforme a lo anterior, las ANC han identificado que resulta de suma importancia la identificación de las cadenas de valor que se manifiestan en los proyectos de acceso a RG, concepto ampliamente desarrollado en el BIOCOMERCIO, hecho que resulta de suma importancia ya que en muchos países la línea entre lo que se encuentra en el ámbito de ABS y lo que no está, no es clara, requiriendo enfoques particulares, sobre todo si se ha identificado que la participación justa y equitativa de los beneficios va a depender del valor agregado resultante tanto por parte del usuario como del RG accedido.

De acuerdo a lo anterior, quedo claro que el tema de la negociación necesita de criterios comunes para todas las ANC e instituciones que participan en el Régimen de ABS, por lo que se deben establecer directrices, las mismas que deben elaborarse a través de un órgano coordinador capaz de actuar de manera transversal, en el caso del Perú podría ser el MINAM, el mismo que también podría encargarse de la capacitación de los equipos negociadores, utilizando las plataformas y espacios ya existentes.

### **V.3. Recomendaciones para el establecimiento de criterios comunes para la negociación de beneficios**

- El intercambio entre las cinco instituciones que componen el régimen de ABS nacional ha resultado sumamente importante y enriquecedor, ya que se han podido identificar las similitudes del proceso de negociación desarrollado por ellas, además de las necesidades comunes.
- Es necesario contar con una política institucional, con capacidad científica nacional o institucional, con capacidad interna instalada (legal y técnico), entender las necesidades nacionales y locales y las macro políticas y gozar de apoyo legal, institucional y político tanto a nivel macro sistémico como institucional específico en cada una de las ANC.
- Los procedimientos de negociación realizado por las ANC tienen características similares, esto debido a que la mayoría de las negociaciones realizadas se

centran en proyectos sin fines comerciales. Todas requieren un fortalecimiento en la negociación de beneficios monetarios relacionados a proyectos de acceso a los RG con fines comerciales.

- Dentro de los criterios comunes que deben ser determinados se encuentra el de uniformizar los criterios de evaluación de expedientes, del proceso de negociación y del tratamiento confidencial, respecto a esto último las ANC deben tener claro cuando tienen que catalogar estos como confidenciales, cuando pueden comunicarlos o darlos a conocer a las otras autoridades como al público en general y si es que deben ser plasmados en los CRII.
- Respecto al tema del idioma resultaría importante emitir una directiva multistitucional en la que se establezcan las características de las negociaciones con usuarios extranjeros que usen otro idioma distinto al español. En ella debería regularse la posibilidad de llevar la negociación en otro idioma y de celebrar y entregar una copia oficial traducida a ese, tal como lo realizan las entidades estatales que desarrollan relaciones nacionales bilaterales, como por ejemplo la Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria – SUNEDU.
- Por otro lado, resulta pertinente también analizar el establecimiento de un fondo de distribución de beneficios, cuáles serían las mejores alternativas para su implementación y manejo, así como también cuales serían sus características, teniendo como ejemplos fondos exitosos ya creados en el Perú.
- Las ANC deben incorporar en sus negociaciones los MAT establecidos en los contratos accesorios, así mismo deberían analizar el proyecto o negocio con anterioridad a la negociación, esto con el fin de fortalecer su posición conociendo un mayor número de aristas, tales como precios, competidores, beneficios o dificultades, y de esta forma establecer una estrategia de negociación.
- Los beneficios que se pacten deben ser específicos y proporcionales con la cadena de valor, el sector I+D, incorporando cada etapa de ejecución de los proyectos.