

**Botanic Gardens Conservation International**  
*The world's largest plant conservation network*



**BGCI**

*Plants for the Planet*

# Módulo 4B: Aplicación práctica para los jardines botánicos - participación en los beneficios y comercialización

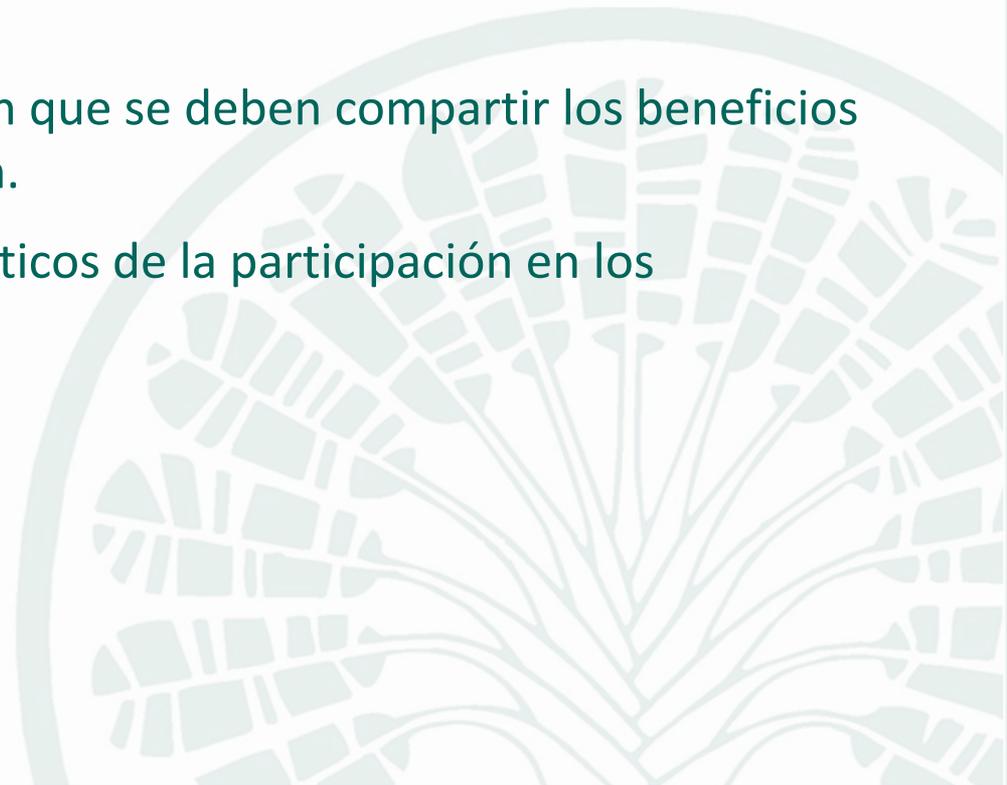


# Introducción al Módulo 4B

El Módulo 4A trataba las consideraciones y procedimientos necesarios para garantizar que el material vegetal se adquiere, usa y transfiere de conformidad con el consentimiento fundamentado previo y las condiciones mutuamente acordadas.

Dichas condiciones incluyen la forma en que se deben compartir los beneficios y si se permite o no su comercialización.

Este módulo examina los aspectos prácticos de la participación en los beneficios y la comercialización.



# Temas del módulo



**BGCI**  
*Plants for the Planet*

En este módulo vamos a tratar:

- La participación en los beneficios
- La política de comercialización
- La horticultura comercial



# Los beneficios derivados del uso de las plantas



**BGCI**  
*Plants for the Planet*

Los beneficios derivados del uso del material debe compartirse de manera justa con la Parte (el país) que aporta los recursos, de conformidad con lo establecido en la legislación nacional sobre ABS y en las condiciones mutuamente acordadas (MAT).

En la práctica, la Parte que aporta el material puede estar representada por instituciones socias y/o comunidades particulares del país en el que se recolectó el material o desde el que se envió.

Asegúrate de que cuentas con procedimientos y sistemas para rastrear el material y sus MAT dentro de tu institución, así como en caso de que sea usado para muestreo y/o suministrado a terceros, de manera que las obligaciones de participación en los beneficios se respeten siempre.

# La participación en los beneficios en la práctica



La participación en los beneficios justa y equitativa es fundamental para el CDB y la implementación del ABS, pero ¿qué significa en la práctica?

- **¿Qué clase de beneficios?** ¿Qué beneficios monetarios y no monetarios se pueden compartir?
- **¿Con quién se deben compartir los beneficios?** ¿Con el gobierno del país proveedor, con instituciones socias y/o comunidades indígenas y locales o propietarios de las tierras? ¿Con la comunidad científica en el sentido amplio?
- **¿Qué significa exactamente justo y equitativo?** ¿Qué esperan/quieren/necesitan los proveedores y qué beneficios puede generar tu institución?

Los términos de la participación en los beneficios pueden depender en parte de las leyes y políticas nacionales que establecen qué beneficios y destinatarios para los mismos se esperan, pero los jardines botánicos también pueden considerar qué otros beneficios pueden compartir.

# Participación en los beneficios monetarios y no monetarios



**BGCI**  
*Plants for the Planet*

El Protocolo incluye un anexo con una lista de posibles beneficios monetarios y no monetarios. En la práctica, los beneficios que los jardines botánicos pueden compartir suelen ser de carácter no monetario. Una participación en los beneficios sustancial puede producirse antes de la utilización de los recursos genéticos, por ejemplo mediante un trabajo de campo colaborativo.

Los beneficios más comunes de los jardines botánicos son, entre otros:

- trabajo de campo e investigación colaborativos
- acceso a los resultados y a los datos
- desarrollo de capacidades en taxonomía/horticultura
- tasas/regalías

# La comercialización

Se puede emplear una política de comercialización para establecer:

- cómo define tu jardín botánico la “comercialización”
- si tu jardín botánico puede comercializar o no materiales como parte de sus actividades (p. ej. si tu jardín vende plantas de sus colecciones)
- si tu jardín puede suministrar material vegetal a terceros para fines comerciales
- si los procedimientos a seguir varían en función de si el material fue adquirido antes o después de la entrada en vigor del CDB, p. ej. si hay que conseguir el consentimiento fundamentado previo o compartir los beneficios

Para mantener una coherencia interna y generar confianza, los jardines pueden plantearse tratar de la misma manera, en la medida de lo posible, el material vegetal recolectado o adquirido antes y después de la entrada en vigor del Convenio sobre la Diversidad Biológica (CDB), o al menos compartir beneficios independientemente de la fecha de adquisición.

# La horticultura comercial

Una definición comúnmente usada de “comercialización” es: *“solicitar, **obtener o transferir derechos de propiedad intelectual u otros derechos tangibles o intangibles por medio de la venta o licencia o de cualquier otra forma, la puesta en marcha del desarrollo del producto, la investigación de mercado y la búsqueda de aprobación premercado y/o la venta de cualquier producto resultante**”.*

La venta de plantas está incluida en esta definición. Vender plantas suele constituir una buena forma de recaudar fondos para tu jardín botánico y para actividades de conservación, pero tienes que asegurarte de contar con el consentimiento fundamentado previo apropiado, así como con unas condiciones mutuamente acordadas que cubran dicho uso de las plantas que quieras vender.

# La horticultura comercial: consideraciones sobre el ABS



Antes de poner en marcha una empresa comercial, tendrás que decidir:

- ¿Qué plantas vas a vender?
  - p. ej.: ¿stock comprado por vías comerciales; material propagado en el jardín (de procedencia o variedades conocidas); especies vegetales locales o no nativas?
- ¿A quién pretendes vender plantas?
  - p. ej.: ¿a miembros del jardín; al público en general; a empresas comerciales?
- ¿Existe alguna condición especial? ¿Cómo puedes asegurarte de que el comprador es consciente de los términos y condiciones de la venta?
  - p. ej.: ¿mediante etiquetas; rótulos; acuerdos?

# La horticultura comercial: consideraciones sobre el ABS (2)



BGCI  
Plants for the Planet

¿Estás vendiendo plantas nativas? En tal caso, debes tener en cuenta:

- Cualquier lista nacional de especies protegidas o directrices nacionales a seguir
- Otros interesados como las comunidades indígenas y locales, los agricultores o los propietarios de las tierras
- Cómo evitar que el material sea comprado y después comercializado
- Cómo comunicar los términos especiales al comprador

¿Estás vendiendo plantas no nativas? En tal caso, debes tener en cuenta:

- ¿Tienes derecho a venderlas?
- ¿En qué términos puede venderse la planta?
- Cómo comunicar los términos especiales al comprador

# La horticultura comercial: consideraciones sobre el ABS (2)



**BGCI**  
*Plants for the Planet*

Los problemas o asuntos a tener en cuenta respecto a la participación en los beneficios incluyen:

- ¿Qué ocurre con las especies que se encuentran en distintos países?
- ¿Puedes establecer un enfoque coherente para el material anterior y posterior al CDB (independientemente de la fecha de adquisición)?
- ¿Cómo vas a repartir los beneficios: directamente a través de alianzas, o indirectamente, p. ej. mediante un fondo fiduciario para el reparto de beneficios?



**BGCI**

*Plants for the Planet*

**Fin del Módulo 4B (Aplicación práctica:  
participación en los beneficios y  
comercialización)**

**¿Por qué no intentas hacer el test?**

**Después puedes empezar el Módulo 5  
(Lista de control para tu jardín botánico)**



**BGCI**

*Plants for the Planet*

---

*Connecting People • Sharing Knowledge • Saving Plants*

Our Mission is to mobilise botanic gardens and engage partners in securing plant diversity for the well-being of people and the planet

*Descanso House, 199 Kew Road, Richmond, Surrey, TW9 3BW, UK*

[www.bgci.org](http://www.bgci.org)

 @bgci