

EL MERCADO QUE QUEREMOS

Guía práctica para vendedores del Mercado de Belén



Queremos invitarte a consultar esta guía, que ha sido creada para vendedores del Mercado de Belén y otros mercados similares. En ella te brindamos herramientas y recomendaciones para que puedas explorar alternativas legales y sostenibles a la venta de fauna silvestre.

Desarrollamos este contenido para responder a los obstáculos reales a los que se enfrentan y brindar el apoyo que los mismos vendedores y vendedoras identificaron por medio de encuestas.

¿Cómo usar esta guía?

Esta guía está organizada en **5 secciones**.
Puedes leerla completa o ir directamente
a la parte que más te interesa.



Sección 01

El problema y qué se puede hacer

04

Sección 02

Alternativas según lo que se vende y oportunidades

08

Sección 03

¿Cómo dar el paso? trámites y rutas concretas

14

Sección 04

Quién te puede ayudar (directorio institucional)

18

Sección 05

Preguntas frecuentes

22

01

El problema y qué se puede hacer

El Mercado de Belén es el principal espacio de comercialización de abastos en Iquitos, atendiendo a habitantes de los distritos del área metropolitana de Iquitos, Punchana, Belén y San Juan Bautista. Miles de familias dependen de él.

Sin embargo, el comercio de fauna silvestre (carne de monte, animales vivos, artesanías y medicinas de origen animal) trae riesgos serios para los propios vendedores, sus familias y el futuro del mercado.



Fernando Carniel Machado / World Animal Protection

¿Por qué es un problema para usted como vendedor/ora?

Riesgos actuales

La extracción de animales silvestres de su hábitat sin control genera un alto impacto ambiental para la región Loreto.

Además, otros riesgos son:

- Decomiso de productos y pérdida de ingresos sin previo aviso
- Multas y posibles problemas legales
- Riesgo de contraer enfermedades zoonóticas (que pasan de animales a personas)
- Dependencia de especies que cada vez son más escasas y caras. En el mercado de Belén, 1 de cada 3 especies vendidas ya está en peligro de extinción.
- Incertidumbre: si los consumidores dejan de comprar, el negocio queda sin salida.
- Crueldad animal: La captura de animales silvestres para su venta en el mercado les genera mucho estrés y sufrimiento.

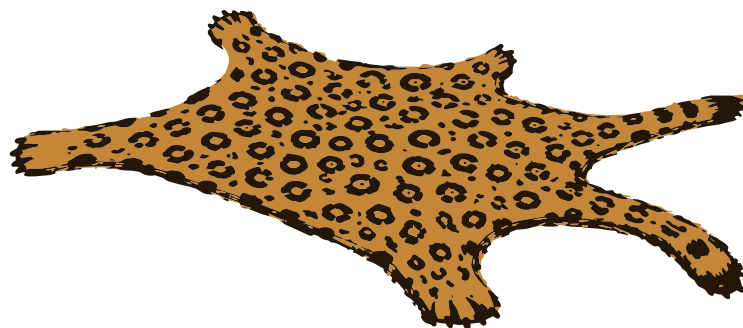
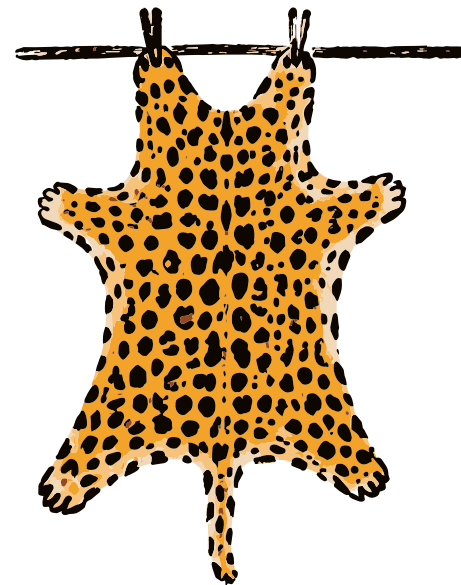
¿Qué nos dijeron los compradores del mercado?

En una encuesta realizada en 2024, más del

50%

de compradores habituales del Mercado de Belén declaró que compraría MENOS productos de fauna silvestre si conociera sus impactos.

Eso significa que la demanda puede caer. Quienes ya tengan alternativas estarán mejor preparados.



**Los vendedores,
consumidores y las
autoridades pueden
marcar una verdadera
diferencia en la forma de
hacer las cosas**

**Los vendedores son
quienes pueden tener
un mayor impacto
al empezar a utilizar
métodos sostenibles
y a elegir productos
que no dañen la fauna.
Así no solo ayudan al
medio ambiente, sino
que también estarán
asegurando su propio
futuro en el negocio.**



Explorar alternativas respetuosas con la fauna silvestre es el primer paso para lograr un impacto positivo.

Diego Pérez / SPDA

Algunas recomendaciones básicas:

ELEGIR PRODUCTOS RESPETUOSOS CON LA FAUNA SILVESTRE

Explorar productos alternativos que no dañen a los animales silvestres. Identifica y trabaja con proveedores que ofrezcan opciones respetuosas con la fauna silvestre, como plantas de origen sostenible o materiales reciclados.

PROMOVER LA LIMPIEZA EN LAS ÁREAS DE TRABAJO

Seguir normas de higiene estrictas para mantener los alimentos seguros y a las personas sanas. Lavarse las manos a menudo, desinfectar los utensilios de cocina y mantener separados los alimentos crudos de los cocinados. Asegurarse de no exponerse usted, su familia y a sus clientes al riesgo de enfermar y contraer enfermedades.

COMPROBAR QUE SUS PRODUCTOS SEAN LEGALES

Buscar proveedores de confianza que respetan las normas, y que los productos sigan normas éticas y legales. De este modo, se reducen las posibilidades de apoyar accidentalmente el comercio ilegal de fauna silvestres y generar confianza entre los consumidores.

Explorar alternativas respetuosas con la fauna silvestre es el primer paso para lograr un impacto positivo.

02

Alternativas según lo que se vende y oportunidades

No todos los vendedores son iguales. Las mejores alternativas dependen de lo que vendes hoy.

Encuentra tu perfil y revisa las opciones más adecuadas para ti. Estas alternativas han sido documentadas a partir de información brindada por los propios vendedores en los talleres realizados en 2024, así como encuestas realizadas y aportes de las autoridades nacionales y locales consultadas al respecto.



Perfil A – Vendes carne de monte o animales para consumo

ALTERNATIVAS RECOMENDADAS:

- **Frutas amazónicas nativas:** aguaje, camu camu, cocona - alta demanda, siempre disponibles
- **Comida preparada y platos regionales:** juane, tacacho, inchicapi - creciente demanda de turistas y locales.
- **Verduras, condimentos y hierbas aromáticas:** sachaculantro, ají charapita, huacatay, achiote
- **Alimentos básicos:** arroz, frijoles, aceite, azúcar - venta diaria asegurada
- **Derivados de frutas:** pulpas congeladas, mermeladas, helados artesanales, jugos - mayor valor por kilo vendido.

PRIMEROS PASOS:

1. Identifica 2-3 productos alternativos que ya conoces o que tienen demanda en tu zona del mercado
2. Habla con proveedores de frutas y verduras locales para asegurar abastecimiento constante
3. Si quieres preparar y vender alimentos listos, solicita el certificado de manipulación de alimentos (ver Sección 3)
4. Busca el apoyo de DIREPRO Loreto o INIA para capacitación en procesamiento de alimentos amazónicos
5. Comienza con volúmenes pequeños mientras ajustas tu oferta a la demanda del mercado.

CONSEJO:

Las frutas amazónicas tienen alto potencial de exportación y hay programas del gobierno que te pueden ayudar a acceder a esos mercados.



Perfil B – Vendes artesanías, objetos decorativos o espirituales de fauna

ALTERNATIVAS RECOMENDADAS:

- **Artesanías con telas, fibras vegetales y materiales sintéticos que imitan pieles, plumas o cueros** - sin riesgo de decomiso
- **Artesanías con semillas amazónicas:** huayruro, acaí, shapaja - materiales legales, identidad local, yarina o tagua
- **Tejidos y bordados con diseños amazónicos** en algodón nativo o polyester reciclado
- **Madera certificada tallada:** esculturas, marcos, utensilios - coordinar con la Gerencia Regional de Recursos Naturales y Gestión ambiental de Loreto (GRRNGA) para origen legal
- **Plantas ornamentales amazónicas cultivadas** - alta demanda en ciudades, sin restricciones legales
- **Ropa y accesorios con diseños de fauna amazónica** (estampados, no partes reales)

PRIMEROS PASOS:

1. Investiga proveedores de materiales sintéticos de calidad que imiten texturas naturales
2. Contáctate con la Cámara de Comercio de Pueblos Indígenas del Perú para redes de artesanos
3. Documenta el origen legal de cualquier material vegetal o de madera que uses
4. Explora diseños que celebren la fauna amazónica visualmente (estampados, bordados) - el turismo los valora
5. Consulta a Sierra y Selva Exportadora sobre acceso a mercados internacionales para artesanías sostenibles.

CONSEJO:

Los turistas en Iquitos buscan recuerdos que celebren la Amazonía sin dañarla. Las artesanías con diseños de animales pintados o bordados tienen muy buena acogida y precios más altos.



Perfil C – Vendes medicina tradicional o productos espirituales con partes de animales

ALTERNATIVAS RECOMENDADAS:

- **Plantas medicinales:** uña de gato, sangre de grado, copaiba, chuchuhuasi, ayahuasca (donde esté permitida) - sustitutos directos de muchos remedios de fauna que sean de origen sostenible.
- **Preparados** en base a cortezas, raíces y resinas amazónicas certificadas.
- **Aceites esenciales de origen vegetal:** copaiba, palo de rosa, eucalipto amazónico.
- **Combinaciones de hierbas** con respaldo de medicina tradicional documentada.
- **Alianza con productores agroforestales** de la región que ofrezcan insumos trazables.

PRIMEROS PASOS:

1. Identifica cuáles de tus productos de fauna tienen equivalente vegetal conocido y empieza la sustitución gradual
2. Contacta al IIAP (Instituto de Investigaciones de la Amazonía Peruana) - tienen investigación sobre plantas sustitutivas de productos de fauna
3. Verifica con DIGEMID o tu DIRIS local qué productos medicinales de origen vegetal requieren registro sanitario
4. Busca proveedores certificados de plantas medicinales - pregunta en mercados mayoristas de Iquitos o en asociaciones de productores de Loreto
5. Indica claramente a tus clientes cuando un producto es de origen vegetal - aumenta la confianza

CONSEJO:

Investigaciones muestran que los compradores de medicina tradicional aceptan sustitutos vegetales si se les explica bien que son efectivos y seguros. La transparencia sobre el origen aumenta las ventas.



Oportunidades del cambio y beneficios

- Ingresos estables sin miedo a decomisos.
- Productos siempre disponibles (frutas, alimentos, artesanías sintéticas).
- Mercado creciente: los consumidores prefieren opciones legales y saludables.
- Posibilidad de acceder a ferias, mercados regionales e incluso exportación.
- Apoyo de instituciones públicas y privadas listas para ayudar en la transición.





La transparencia sobre el origen vegetal
o sostenible de tus productos genera
confianza en tus clientes.

Fernando Carniel Machado / World Animal Protection

03

¿Cómo dar el paso? Trámites y rutas concretas

Aquí encontrarás los pasos concretos para formalizar tu nuevo negocio. No tienes que hacer todo a la vez, empieza por lo más urgente según tu situación.



3.1 Certificado de buenas prácticas de manipulación de alimentos (BPMA)

Si quieres vender comida preparada, jugos, pulpas o cualquier alimento procesado, necesitas este certificado. Lo exige la Municipalidad para darte tu licencia de funcionamiento y lo supervisa la GERESA Loreto (Gerencia Regional de Salud de Loreto).

QUÉ PASOS SE DEBEN SEGUIR:

1. Capacitación en buenas prácticas de manipulación de alimentos (BPMA).

Inscríbete en el curso de manipulación de alimentos que ofrece la GERESA Loreto o instituciones certificadas. Duración aproximada: 8-12 horas. Costo: variable (consultar directamente). Al completar el curso recibes un certificado personal.

2. Reúne los documentos básicos.

DNI vigente, 2 fotos tamaño carné, recibo de pago del curso, y en algunos casos: examen médico de salud (pide la lista actualizada en GERESA).

3. Solicita tu carnet de sanidad / certificado BPMA. Con el certificado del curso, solicita en la GERESA Loreto el registro. Tiene vigencia anual y debe renovarse. Guárdalo siempre en tu puesto.

4. Aplica las normas básicas de higiene en tu puesto. Uso de mandil, gorra o cofia, guantes cuando corresponda; separación de alimentos crudos y cocidos; lavado frecuente de manos; conservación correcta de temperatura. Esto evita sanciones en inspecciones.



DÓNDE TRAMITARLO

GERESA Loreto – Gerencia Regional de Salud

Av. Abelardo Quiñones km. 1.5, Iquitos
Teléfono: (065) 26-1072
Lunes a viernes, 8am – 4pm

SANIPES (para registro sanitario de productos procesados de mayor escala)
Oficina desconcentrada Loreto Consultar dirección actualizada en sanipes.gob.pe

**La formalización es un camino paso a paso.
Ordena tus trámites hoy y asegura el futuro de tu negocio.**

3.2 Licencia de funcionamiento (Municipalidad)

La licencia la otorga la Municipalidad Distrital de Belén. Sin ella, tu puesto puede ser clausurado. El proceso varía según el tipo de negocio y si es de bajo o mediano riesgo (la mayoría de los puestos de mercado son de riesgo bajo o medio).

QUÉ PASOS SE DEBEN SEGUIR:

1. Define el tipo de actividad de tu negocio. Decídate por la actividad principal:

venta de alimentos, artesanías, plantas medicinales, etc. Esto determina qué documentos necesitas y qué inspección corresponde.

2. Tramita tu RUC en SUNAT

(si no lo tienes). Ve a cualquier

oficina SUNAT con tu DNI. Es gratuito.

Puedes registrarte como persona natural con negocio (la forma más simple).

También puedes hacerlo en sunat.gob.pe.

3. Reúne los documentos para la licencia.

Formulario de solicitud (en la municipalidad), copia de DNI, RUC, croquis de ubicación del puesto, declaración jurada de seguridad, y para alimentos: certificado de manipulación de alimentos (ver punto 3.1).

4. Presenta tu solicitud en la Municipalidad Distrital de Belén.

Área de Licencias y Fiscalización. Los negocios de bajo riesgo pueden recibir una licencia provisional mientras se hace la inspección. Costo: ver TUPA (Texto Único de Procedimientos Administrativos) de la municipalidad, que está disponible de manera gratuita en la oficina.

5. Inspección del puesto. Un inspector visitará tu puesto para verificar condiciones básicas: higiene, seguridad, que el negocio coincide con lo declarado. Asegúrate de que tu espacio esté ordenado y limpio el día de la visita.

6. Recibe tu licencia y renuévala

anualmente. Coloca tu licencia en un lugar visible del puesto. Renuévala antes de que venza para evitar multas.



DÓNDE TRAMITARLO

Municipalidad Distrital de Belén

Jr. Próspero cuadra 9, Belén, Iquitos
Lunes a viernes, 8am – 4pm

Área de Licencias y Fiscalización /
Área de Desarrollo Económico

NOTA: Los trámites y costos exactos pueden cambiar. Verifica siempre el TUPA vigente directamente en la municipalidad o pide asesoría a SPDA o World Animal Protection antes de iniciar.

3.3 Cómo acceder a capital inicial o crédito

El mayor obstáculo que mencionaron los vendedores es el financiamiento inicial. Estas son las opciones más accesibles:

FUENTE	QUÉ OFRECE	CÓMO ACCEDER
Agroideas (MIDAGRI)	Financiamiento no reembolsable para grupos de productores que quieran mejorar su competitividad (Programa de Compensación para la Competitividad)	Presentar proyecto grupal. Contactar oficina agraria de Loreto o ingresar en agroideas.gob.pe
COFIDE – Programa Crecer	Créditos a pequeños negocios a través de entidades financieras intermediarias, con tasas reducidas	Acercarse a cualquier banco o caja municipal asociada en Iquitos con tu RUC y plan de negocio básico
Cajas Municipales (CMAC)	Microcréditos para negocios pequeños sin exigir garantías complejas. CMAC Piura y CMAC Iquitos tienen presencia local	Presentar DNI, RUC, antigüedad del negocio y proyección básica de ingresos. Visitar agencia más cercana en Iquitos
GORE Loreto – Inversión pública	El gobierno regional puede financiar proyectos de desarrollo económico alternativo a través de inversión pública y convenios	Solicitar información en la Gerencia Regional de Desarrollo Económico de GORE Loreto
ONG y cooperación internacional	World Animal Protection y SPDA pueden orientar sobre fondos disponibles para transición de medios de vida	Contactar directamente: SPDA LORETO: Andrea Tello atello@spda.org.pe

04

¿Quién te puede ayudar?

Estas instituciones tienen el mandato o la capacidad de apoyar tu transición.

No tienes que ir solo, muchas de ellas están esperando ser contactadas.



Diego Pérez / SPDA

Instituciones de gobierno

INSTITUCIÓN	QUÉ PUEDE HACER POR TI	CONTACTO / DIRECCIÓN	HORARIO
GERESA Loreto (Gerencia Regional de Salud)	Certificación de buenas prácticas de manipulación de alimentos (BPMA), inspecciones sanitarias, orientación en higiene alimentaria	Av. Abelardo Quiñones km. 1.5, Iquitos Tel: (065) 26-1072 geresaloreto.gob.pe	Lunes a viernes 8am - 4pm
Municipalidad Distrital de Belén	Licencias de funcionamiento, habilitación de puestos, infraestructura del mercado, inspecciones	Jr. Próspero cdra. 9, Belén Consultar número actualizado en municipalidad	Lunes a viernes 8am - 4pm
DIREPRO Loreto (Dirección Regional de la Producción)	Capacitaciones en nuevos rubros comerciales, ferias para promocionar productos, apoyo a micro y pequeñas empresas	Calle Ramírez Hurtado s/n produccion.gob.pe (065) 232202 Puedes llamar y consultar por las capacitaciones que ofertan.	Lunes a viernes 8am - 4pm
GRRNGA Loreto (Gerencia regional de Recursos Naturales y Gestión Ambiental)	Orientación sobre uso legal de madera y recursos forestales no maderables, articulación con proyectos de conservación	Av. Abelardo Quiñones km. 1.5, Iquitos	Lunes a viernes 8am - 4pm
INIA Loreto (Instituto Nacional de Innovación Agraria)	Investigación y procesamiento de productos amazónicos (frutas, plantas medicinales), asistencia técnica a productores	Carretera Iquitos-Nauta km. 4.5 inia.gob.pe Tel: (065) 26-1542	Lunes a viernes 8am - 4pm
SERFOR (Servicio Nacional Forestal y de Fauna Silvestre)	Orientación sobre legalidad de productos, apoyo a transición hacia medios de vida productos no basados en fauna	Calle Tnte. Pinglo N° 468 serfor.gob.pe Oficina Loreto (consultar directorio)	Lunes a viernes 8am - 4pm
SANIPES	Registro sanitario para productos alimenticios procesados de mayor valor agregado (pulpas, conservas)	Calle Napo N° 493 sanipes.gob.pe Oficina desconcentrada Loreto	Lunes a viernes 8am - 4pm
Sierra y Selva Exportadora	Plataforma gubernamental para acceso de pequeños productores a mercados nacionales e internacionales	sierraexportadora.gob.pe Tel. Lima: 01 202-8600	Lunes a viernes 8am - 5pm

Por ejemplo, en mayo de 2026 inició el II Curso Especializado “Gestores de Mercados de Abastos”, orientado a fortalecer conocimientos y herramientas orientadas a mejorar la gestión, competitividad y sostenibilidad de los mercados.

Instituciones de apoyo

INSTITUCIÓN	QUÉ PUEDE HACER POR TI	CONTACTO / DIRECCIÓN	HORARIO
SPDA (Sociedad Peruana de Derecho Ambiental)	Asesoría legal, orientación sobre derechos y obligaciones, apoyo en gestión de permisos	Lima e Iquitos www.spda.org.pe	Consultar página web
World Animal Protection	Apoyo al proyecto de transición de medios de vida, información sobre alternativas, conexión con redes de apoyo. Información técnica sobre fauna silvestre y bienestar animal.	Eugenia Morales Costa Rica www.worldanimalprotection.es emorales@worldanimalprotection.org	-
IIAP (Instituto de Investigaciones de la Amazonía Peruana)	Investigación aplicada sobre recursos amazónicos, alternativas basadas en plantas, información científica local	Av. Abelardo Quiñones km. 2.5, Iquitos iiap.gob.pe Tel: (065) 26-5515	Lunes a viernes 8am – 4pm
Cámara de Comercio de Pueblos Indígenas del Perú	Redes de artesanos, conexión con mercados para productos culturales y artesanías sostenibles	Consultar directamente	—
Universidades locales (UNAP, UNAPIQUITOS)	Programas de capacitación, pasantías, asesoría técnica en negocios y alimentación	Calle Távara N° 378 Oficina General de Asuntos Académicos de la UNAP	Según calendario académico





El cambio de tu negocio no lo haces solo.
Cuenta con el apoyo de las instituciones
que apuestan por el futuro y **el progreso**
del Mercado de Belén.

Guillermo Abadie / SPDA

05

Preguntas frecuentes

Estas son las dudas más comunes que han expresado los vendedores del Mercado de Belén. Las respuestas están basadas en lo que sabemos hoy - si tienes más preguntas, contáctanos.



01

¿SI DEJO DE VENDER FAUNA SILVESTRE, VOY A GANAR MENOS?

No necesariamente. Las frutas amazónicas, los alimentos preparados y las artesanías de materiales sintéticos tienen una demanda diaria estable y no dependen de temporadas de caza ni del riesgo de decomiso. Explorar estas alternativas puede generar ingresos estables o con mejora con el paso del tiempo, especialmente porque no se pierden productos con decomisos.

02

¿CUÁNTO TIEMPO LLEVA HACER LA TRANSICIÓN?

No hay una respuesta única. Puedes empezar incorporando 1 o 2 productos alternativos mientras reduces gradualmente los de fauna. Probablemente para algunos productos te tome hacer la transición en 3-6 meses; otros necesitan más tiempo, especialmente si necesitas capacitarte o conseguir proveedores nuevos. Lo importante es empezar, aunque sea con un producto.

03

¿CÓMO SÉ QUE LOS PRODUCTOS ALTERNATIVOS VAN A TENER COMPRADORES?

Las encuestas realizadas con compradores del Mercado de Belén muestran que hay demanda real y creciente para frutas amazónicas, alimentos preparados y artesanías de materiales naturales no animales. Además, el turismo en Iquitos prefiere estos productos. Lo clave es elegir bien el producto y la presentación.

La DIREPRO Loreto puede orientarte sobre qué productos tienen mejor salida en la región.

04

¿PUEDO SEGUIR EN MI MISMO PUESTO DEL MERCADO CON UN NEGOCIO DIFERENTE?

Sí, en general sí, siempre que tramites la licencia de funcionamiento actualizada con la Municipalidad Distrital de Belén y cumplas con las normas de higiene y sanidad correspondientes al nuevo tipo de producto. Si tienes dudas sobre tu caso específico, acude al área de Licencias y Fiscalización de la municipalidad.

05

¿VENDEN FAUNA SILVESTRE MIS COMPETIDORES? ¿NO ME PERJUDICA SI YO DEJO DE VENDER?

Ese es un temor muy comprensible. Sin embargo, la tendencia es que los decomisos y el control sean cada vez mayores. Quien haga la transición antes tendrá ventaja cuando las restricciones sean más duras. Además, los compradores que valoran productos legales y saludables ya están eligiendo vendedores que los ofrecen, ese es un mercado que puedes capturar.

06

¿NECESITO REGISTRO DE EMPRESA PARA VENDER PRODUCTOS ALTERNATIVOS?

Depende del tipo y escala de tu negocio. Para ventas en el mercado como persona natural, basta con el RUC y la licencia municipal. Si quieres vender a hoteles, restaurantes o exportar, puede ser útil formalizarte como empresa (MYPE). PRODUCE y las municipalidades tienen programas para ayudarte con ese proceso.

07

¿ME VAN A MULTAR O DECOMISAR MIS PRODUCTOS ACTUALES MIENTRAS HAGO LA TRANSICIÓN?

Dar el primer paso es lo más importante. Si ya estás pensando en cambiar, lo más recomendable es no esperar: empieza por incorporar uno o dos productos alternativos a tu puesto mientras reduces gradualmente los de fauna. Es recomendable que te acerques a la GRRNGA o a la Municipalidad para informarte sobre tu situación específica. Mientras sigas vendiendo productos de fauna silvestre existe riesgos, pero cuanto antes inicies el cambio, antes reduces ese riesgo.

08

¿HAY APOYO ECONÓMICO PARA QUIENES HACEN EL CAMBIO?

Sí. Existen programas como Agroideas (para grupos), créditos de cajas municipales, y el gobierno regional puede financiar proyectos de desarrollo económico alternativo. Además, el proyecto del que forma parte esta guía busca conectar a vendedores con fuentes de apoyo.



Esta guía fue elaborada en el marco del proyecto *Construyendo evidencia para reducir la demanda de productos de fauna silvestre en el Perú*.

Implementado por World Animal Protection y SPDA

Financiado por el IWT Challenge Fund del Gobierno Británico (DEFRA).

Textos: Luis Zari, Eugenia Morales, Roberto Vieto y Joseph Díaz (Julio, 2026).

