

TALLER REGIONAL  
DE INTERCAMBIO DE  
EXPERIENCIAS

**DIVERSIFICACIÓN Y  
AGREGACIÓN DE VALOR  
DE PRODUCTOS FORESTALES**

Tena-Misahuallí, Ecuador 21-22-23 Noviembre 2013



Este documento ha sido elaborado por Claudia Zuleta, en el marco de la Consultoría de HELVETAS Swiss Intercooperation/ ASOCAM para el Programa Manejo Forestal Sostenible (MFS) que implementa el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) con el aporte financiero del Ministerio de Asuntos Exteriores de Finlandia (MAEF).

Las ideas, planteamientos y formas de expresión de este documento son propios del autor y no representan necesariamente la opinión del IICA, MFS o el MAEF.

Con el apoyo metodológico de:



**HELVETAS**  
Swiss Intercooperation

PERU







Los participantes



# INTRODUCCIÓN

El programa de Manejo Forestal Sostenible en la Región Andina, financiado por el Ministerio de Asuntos Exteriores de Finlandia y ejecutado por el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), se encuentra en implementación desde marzo 2011 en cuatro países Andinos: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Como parte del tercer resultado del programa: “Fortalecidas la base de conocimientos y capacidades de los organismos participantes para implementar prácticas innovadoras, así como experiencias promocionadas, con miras a desarrollar el sector forestal en los países participantes”, se ha organizado un proceso para rescatar aprendizajes de experiencias y establecer comunidades de aprendizaje, sobre temas priorizados. Uno de los temas priorizados es la “Diversificación y Agregación de Valor de Productos Forestales”. En el marco de esta iniciativa se organizaron talleres que fueran la semilla de una plataforma de intercambio de experiencias y aprendizajes sobre innovaciones en el ámbito del desarrollo forestal sostenible. **El taller sobre el tema de Diversificación y Agregación de Valor de Productos Forestales se llevó a cabo en Tena, Ecuador.**

El **objetivo** del taller fue iniciar un proceso de intercambio internacional de experiencias sistematizadas y capitalizadas, que valide las principales innovaciones propuestas para superar cuellos de botella relacionados con la agregación de valor de los bosques y los productos forestales, articulando con actores relevantes y sentando una base de conocimiento y capacidades actualizada, con el fin de fomentar la replicación y escalabilidad de las innovaciones válidas en los países de la Región Andina.

Los **resultados** del taller fueron: (i) se ha profundizado el conocimiento sobre diversificación y agregación de valor de productos forestales, (ii) se ha compartido buenas prácticas de experiencias sistematizadas, capitalizadas en torno a la diversificación y agregación de valor de productos forestales, (iii) se han identificado enfoques innovadores, lecciones aprendidas y retos a futuro sobre diversificación y agregación de valor de productos forestales, y (iv) se han definido las bases para el establecimiento de una comunidad de aprendizaje en diversificación y agregación de valor de productos forestales.

El taller tuvo una **duración de 3 días (21-23 noviembre 2013)** e incluyó un día de visita de campo a la experiencia implementada por Fundación Runa en Archidona, la cual tiene como fin mejorar la situación socio-ambiental de la cadena forestal en la Amazonía Ecuatoriana a través de la cadena de guayusa. Además de la visita de campo, que fue la base para el intercambio y la discusión, otras experiencias presentaron sus principales innovaciones y lecciones aprendidas en torno a los retos que supone la diversificación y agregación de valor a los productos forestales.

El taller contó con la presencia de **29 participantes** provenientes de Ecuador, Perú, Bolivia, Colombia y Costa Rica, entre expertos en el tema, técnicos y representantes de organizaciones que vienen trabajando en la promoción de productos maderables y no maderables, funcionarios de entidades gubernamentales y organizaciones de pequeños productores. **Las expectativas de participación** de estos asistentes se concentraron en: (i) conocer, aprender e intercambiar conocimiento, experiencias y lecciones aprendidas sobre diversificación y agregación de valor, (ii) conocer los retos de otros procesos e identificar oportunidades para replicar buenas prácticas, e (iii) incrementar el conocimiento y validar innovaciones de manera consensuada.



## EL DÍA DE CAMPO

En el primer día del taller, se realizó una visita de campo para conocer la iniciativa de Fundación Runa con la guayusa, en la cual se involucran más de 2900 pequeños productores indígenas. El objetivo del proyecto que actualmente vienen implementando con el Programa MFS es la introducción y adopción de innovaciones y eliminación de cuellos de botella que impiden el desarrollo de la cadena forestal de guayusa (*Ilex guayusa*) con el fin de contribuir a la sostenibilidad del manejo forestal y la expansión de la producción de guayusa. Los principales resultados del proyecto son: (1) una asociación de productores organizados y capacitados, tomando en cuenta el componente sociocultural que les permita una mejor gestión de sus recursos y medios de vida, (2) mejorado el manejo sostenible de sistemas agroforestales basados en *Ilex guayusa*, (3) creada y caracterizada una colección con todas las variedades disponibles de *Ilex* sp. en el área de endemismo de la especie en la cuenca Amazónica y (4) creada una “Mesa de Guayusa” que sirve para proponer políticas públicas del manejo sostenible de guayusa.

Durante la salida de campo, se visitó la planta de procesamiento de Fundación Runa ubicada en la localidad de Archidona, en donde los participantes tuvieron la oportunidad de conocer a través del equipo técnico, cómo se realiza el procesamiento de la guayusa y los controles de calidad para la exportación. Luego, los participantes se dividieron en tres pequeños grupos para visitar los viveros y parcelas experimentales en donde se realiza investigación sobre los métodos y condiciones óptimas para la propagación, así como pruebas de espaciamiento entre plantas que brinden mejores resultados en cuanto a productividad, siempre cuidando de promover el cultivo de la guayusa en sistemas agroforestales y desalentando la instalación de monocultivos. También se tuvo la oportunidad de conversar con los dirigentes de las organizaciones de productores que trabajan con Fundación Runa, y conocer de primera fuente cómo es el trabajo con la empresa y los retos de tipo organizativo que se avecinan en el corto y mediano plazo. En una segunda parte de la visita, los participantes pudieron hacer un recorrido in-situ por las fincas de los productores y conocer los viveros implementados, las ventajas del cultivo de la guayusa en cuanto al manejo, el número de cosechas que es posible realizar cada año, niveles de producción de cada planta dependiendo de la edad, ventajas frente a otros cultivos como el cacao, entre otras inquietudes.

Los aspectos **más resaltantes** que se pueden rescatar de los intercambios generados en la visita giran en torno a:

- La importancia del **trabajo articulado con el gobierno**. Fundación Runa trabaja de la mano con el Ministerio del Ambiente, el Gobierno Provincial del Napo y dentro de la estructura de la empresa Runatarpuna Exportadora S.A. el Estado ecuatoriano participa con el 42% de las acciones.
- La necesidad de diferentes **fuentes de financiamiento** para dinamizar la actividad. En ese sentido, el Banco

Nacional de Fomento otorga pequeños préstamos para la siembra de guayusa, los cuales consisten en créditos de USD 3,000/ha a una tasa preferencial del 12%.

- Las **condiciones para la comercialización** de la guayusa. Fundación Runa compra a los productores bajo el esquema de comercio justo, y por ello, el tamaño de las fincas no debe superar las cinco ha. La mayoría cuenta con fincas de  $\frac{1}{2}$  o  $\frac{1}{4}$  de ha de superficie. El precio de compra establecido con acuerdo de los productores es de USD 0.35/libra, lo cual permite mitigar riesgos económicos, mejora de los ingresos y la posibilidad de acceder a un precio social. Se busca generar un fondo de ahorro para cada cooperativa.
- La importancia del componente referido a **capacitación técnica y de gestión**. Los productores reciben constante entrenamiento en diversos temas como: manejo de guayusa, producción de abono orgánico, conservación de suelos, cosecha de guayusa, comercio justo, asociatividad, gestión administrativa y comunitaria.
- El componente de **investigación** es fundamental. La producción de guayusa a escala comercial es bastante novedosa, y se sabe muy poco de su manejo. Fundación Runa viene experimentando tomando como base la experiencia con la yerba mate y el té.
- El gran potencial de crecimiento del **mercado** para la guayusa, el cual está formado actualmente en un 90% por Estados Unidos y un 10% Canadá. Por ahora la demanda proviene de sólo cinco estados, pero se tiene evidencia de que este se encuentra en plena expansión.
- El peligro relacionado a la **baja diversidad genética**, debido a que se propaga la guayusa a partir de pocas plantas madre. La germinación de las semillas por ahora continúa siendo muy difícil.
- El proceso de **empoderamiento de los productores** está en su fase inicial. Trabajar de manera asociada es algo muy nuevo para los pequeños productores y aún está en sus inicios. Según lo expresado por los productores, se encuentran en etapa de pre-cooperativas. En el largo plazo, la visión que tienen es de contar con la base legal y experiencia necesaria para recibir apoyo directo a través del Estado, y ellos mismos realizar el acopio de la guayusa, para lo cual necesitan incrementar los volúmenes de producción.
- La empresa cuenta con la **certificación orgánica** y es la responsable de asegurar que los productores cumplan con los estándares respectivos. Para ello, se cuenta con técnicos de campo que realizan el monitoreo, muchas veces por medio de visitas sorpresivas. Actualmente, se tienen 270 ha con certificación orgánica.

Al final del día, los participantes se agruparon en parejas para conversar sobre los aspectos más resaltantes de la visita y ponerse de acuerdo para responder a las siguientes preguntas. En plenaria, se discutió ampliamente sobre las respuestas planteadas, las cuales se resumen a continuación:

### 1. ¿Qué aprendizaje/lección concreta me llevo de la experiencia de Fundación Runa respecto a diversificación y agregación de valor de productos forestales?

- El Estado cumple un rol importante, al proveer las vías de acceso que facilitan el acopio y el transporte y contribuyen a garantizar la viabilidad de la iniciativa.
- Es una experiencia replicable en la Amazonía.
- Se ha logrado generar demanda de un producto tradicional en el mercado internacional.
- Parte de la cultura kichwa en torno al cultivo y consumo de la guayusa ha sido articulado al mercado externo.
- Es posible identificar un producto relacionado al conocimiento ancestral para reforzarlo y proyectarlo al mercado.
- Un producto ancestral que no tenía valor en el mercado, ahora lo tiene. Se puede pensar algo parecido en mi comunidad.
- Es fundamental la investigación continua.
- A través de esta experiencia, se logra empoderamiento cultural.

- La guayusa tiene grandes facilidades para su manejo y cosecha.
- Existen oportunidades para involucrar a las mujeres en la iniciativa.
- El precio se ha determinado en base a otros productos que se elaboran con guayusa, pero que valora lo tradicional y natural en base al comercio justo.
- Hay coordinación constante con los productores para la comercialización.

## 2. ¿Qué reto/desafío considero que la Fundación Runa tiene respecto a diversificación y agregación de valor de productos forestales?

- Mantenerse a futuro con la misma estrategia social y económica.
- Contar con un paquete tecnológico validado e implementado.
- Mantener los sistemas agroforestales y la diversidad en las fincas para evitar la erosión genética
- Aprovechar la oportunidad de aumentar el área de cultivo.
- Es posible la entrada de competidores, deben estar preparados para ello.
- Los retos del crecimiento: ampliar el mercado a nivel local y regional (Latinoamérica)
- Mejorar la logística en la recolección de materia prima.
- Fortalecer la estructura organizacional de los productores.
- Generar beneficios para las comunidades adicionales a los económicos.
- ¿Qué pasa si desaparece el comprador?
- Las hojas no pesan mucho, el precio parece bajo. Mejorar el precio para los productores.
- Empezar a resolver las cuestiones del mercado justo --> que los productores vean el beneficio.





# LAS PRESENTACIONES

## a. Presentación del Estado del Arte sobre diversificación y agregación de valor de productos forestales (Claudia Zuleta, HELVETAS)

La presentación se realizó en base al documento del Estado del Arte, con el objetivo de proporcionar a los participantes el alcance y las diferentes dimensiones del tema que se abordarían durante el taller, a través de cada experiencia sistematizada y capitalizada. En primer lugar, se mostró un panorama de la problemática que enfrentan los bosques (presión para cambio de uso, manejo forestal centrado en madera, conflictos de uso entre especies, etc) y la necesidad de “ponerlos en valor” utilizando diversas estrategias, como una alternativa de solución.

La primera estrategia está referida a la diversificación, ya sea a través del manejo de uso múltiple (MUM) en bosques naturales o los sistemas agroforestales en fincas productivas. Sin embargo, de acuerdo a las últimas referencias consultadas (CIFOR, FAO), todavía no existe un avance significativo en la transición hacia modelos de producción más pluralistas. Los desafíos clave en ese sentido son: altos costos y complejidad técnica, necesidad de capacitación, marco legal que promueva o desaliente la diversificación, entre otros. Seguidamente, se analizó la **transformación secundaria** como otro mecanismo para la agregación de valor de productos forestales, que viene siendo promovida desde hace muchos años en diversos contextos, pero continúa siendo un desafío en nuestros países debido a: existe limitada capacidad técnica y de gestión para mayor complejidad de procesos, baja calidad de productos finales que no son competitivos, limitado acceso a información estratégica, etc.

A nivel mundial, la FAO indica que la producción de madera (especialmente madera para uso industrial) está trasladándose de los bosques naturales a las plantaciones. A largo plazo, las extracciones de madera están aumentando gradualmente a nivel mundial, en coherencia con el crecimiento en población y en ingresos que a su vez se traduce en una mayor demanda y consumo de productos madereros. En el caso de productos no maderables, los mercados son menos lucrativos y menos regulados, sin embargo se ha demostrado su importancia como productos básicos para los mercados nacionales e internacionales, y también para la subsistencia de muchas comunidades locales y pueblos indígenas que dependen de ellos. Todavía existen vacíos de información como un problema muy importante.

También se mencionaron otros mecanismos para una mejor **articulación a los mercados** a través de **alianzas comerciales, asociatividad**, el uso de **plataformas comerciales y mecanismos de certificación**. En síntesis: se trata de diversificar y agregar valor como una estrategia de reducción de riesgos, lograr la optimización de recursos, a la vez que se conservan los recursos forestales.



## b. Agregación de Valor a productos de origen agropecuario: algunos elementos para la reflexión (Hernando Riveros, IICA)

La presentación dio inicio con el marco conceptual del valor agregado, con base en aspectos económicos y contables, y cómo estos conceptos se enfocan en los mercados e involucran a los actores (productores y demandantes), los procesos de producción y los precios y otros aspectos que definen la competitividad. Seguidamente, se mostraron los diversos tipos de valor que existen: económicos, estratégicos, humanos, sociales, culturales y ecológicos, concluyendo que el valor es la convergencia de tres contextos: la creación de riqueza (economía), la responsabilidad individual y social (ética) y la conciencia ecológica (ecología). Es así que el concepto valor agregado ahora se complementa con otras dimensiones además de la económica y desarrollos más recientes hablan de: valor agregado ambiental, valor compartido, inclusión de recursos naturales en cuentas nacionales, entre otros.

El valor agregado se puede dar en cualquier componente del sistema agroproductivo, y se mostraron diversos ejemplos para ello. Asimismo, un enfoque sistémico de la agricultura y un enfoque territorial del desarrollo permiten un análisis integrado y evidenciar la utilidad de la agregación de valor para incrementar los beneficios y superar barreras. Además, se explicaron diversos mecanismos para agregar valor (transformación, empaque, biocomercio, diversificación, etc), la importancia de agregar valor en el origen para maximizar el beneficio de comunidades locales (en términos de empleo, distribución más equitativa, etc) y los mecanismos para valorizar atributos intangibles, como son las certificaciones. Finalmente, se mencionaron algunos vacíos y amenazas como limitado acceso a recursos productivos, presión por cambios en el uso de la tierra y los altos costos en procesos de control, administración, entre otros.

## El panel

Panel de especialistas: Comentarios al documento del Estado del Arte  
(Paulina Soria - Red Internacional de Bambú y Ratán (INBAR), Gonzalo Torres - Fundación Chankuap y María Emilia Porras - Programa Biocomercio Sostenible)

A partir de las presentaciones iniciales, los panelistas ofrecieron sus puntos de vista en relación al tema, a partir de sus propias experiencias con productos forestales no maderables. Paulina Soria mencionó el caso de la guadua y la experiencia de INBAR en Perú y Ecuador como ejemplo para mostrar los retos que supone el trabajo con productos no maderables, desde aspectos técnicos hasta la comercialización y de gestión con pequeños productores. De igual forma, Gonzalo Torres compartió los retos de la Fundación en sus líneas de trabajo con no maderables para propiciar el desarrollo integral comunitario, desarrollando actividades en toda la cadena productiva, encaminadas a la producción, transformación y comercialización de productos. Finalmente, María Emilia Porras mostró la visión del Programa de Biocomercio Sostenible con diversos productos y sobre todo las implicancias de las certificaciones orgánicas y de comercio justo en beneficio de los pequeños productores.

# Diálogo en plenaria

A partir de las presentaciones y los comentarios de los panelistas, se invitó a los participantes a escribir frases polémicas y a través de una escala humana, mostrar el grado de acuerdo o desacuerdo con cada una de ellas:

- El Estado es un impedimento para el logro del valor agregado.
- El Estado debe tener políticas de subsidios para reconocer otros valores agregados no económicos.
- No es necesario internalizar los costos o la valoración de las externalidades de los recursos naturales para el Manejo Forestal Sostenible.
- No siempre el valor agregado significa beneficios para los productores (tangibles o intangibles).
- Los mercados locales y regionales no están preparados para valorar las certificaciones.
- La agregación de valor no siempre es rentable ni reconocida.
- La integración vertical en la cadena productiva no siempre genera mayores ganancias.
- Es más eficiente apuntar a una especialización en cada eslabón de la cadena de valor.
- La actividad forestal no se puede guiar sólo por el libre mercado. Se requiere el rol del Estado como promotor y regulador.

## Sistematizaciones

Durante el segundo día del taller, se presentaron dos experiencias sistematizadas. Para un análisis detallado de cada experiencia, se sugiere referirse a los documentos de sistematización disponibles en la Plataforma de Intercambio de Experiencias del Programa MFS.

### **1. Biojoyería para el Palcazú, una alternativa de uso de productos maderables y no maderables para agregar mayor valor al bosque y generar empleo en Comunidades Indígenas - Partnerships and Technology for Sustainability – PaTS (Perú)**

La experiencia de PaTS en el valle del Palcazú en el Perú se inició hace más de diez años, como parte de una iniciativa de responsabilidad social y ambiental de una gran empresa exportadora de muebles. La iniciativa surgió con el objetivo de conservar los pocos bosques naturales que quedaban en el valle, ofreciendo mejores condiciones de trabajo y beneficios a los artesanos de la etnia Yanasha de la selva central. Es así que se inicia el proyecto de artesanías de madera, con los artesanos Yanasha como “socios emprendedores” y no como beneficiarios. Recibieron intensas jornadas de capacitación hasta que lograron altos estándares de calidad en productos. Ahora, las artesanías son vendidas principalmente a los Estados Unidos y a segmentos de altos ingresos en la ciudad de Lima. En el camino, PaTS implementó diversas innovaciones para superar las dificultades: se aprovecha casi la totalidad del árbol, hasta piezas muy pequeñas, desarrollaron tornos a pedal debido a que no se cuenta con energía eléctrica en la zona, un horno de secado con generador que permite casi terminar el producto en el origen, insumos no tóxicos para el recubrimiento de los productos y desarrollaron sus propios programas de secado específicos para productos terminados (cuando normalmente existen programas de secado para madera aserrada).



Con financiamiento del Programa MFS, ahora vienen desarrollando un trabajo exclusivamente con mujeres Yanesha, una línea de productos denominada Biojoyería, que permite ser aún más eficientes y dar valor agregado a piezas de madera con defectos e inclusive más pequeñas que las usadas en artesanías. Además se posibilita el uso de otros materiales: semillas y fibras. Los primeros prototipos vienen generando gran expectativa por parte de los clientes y mucho entusiasmo de parte de las mujeres Yanesha, quienes han encontrado además de una forma de generar ingresos familiares, una forma de revalorizar su cultura y su capacidad de ser creativas.

## **2. Be Green Trade: una iniciativa para la comercialización de productos maderables y no maderables del bosque - Mariana Barrientos Olivares, Fundación Trabajo Empresa (Bolivia)**

Be Green Trade es una gestora comercial que busca satisfacer la creciente demanda nacional e internacional de productos del bosque, contribuyendo a la gestión y fortalecimiento de micro y pequeños emprendimientos maderables y no maderables de Bolivia. Nace de la Fundación Trabajo Empresa (FTE) e instituciones que apoyan emprendimientos verdes que reconocen la complejidad que conlleva la comercialización de productos que contienen insumos y/o materia prima del bosque. Los esfuerzos individuales no son suficientes para llegar al mercado y dar a conocer su valor. Por ello, Be Green Trade busca, identifica y representa a emprendimientos inclusivos que ejercen un alto impacto social y ambiental en su cadena productiva ante el mercado. Presenta al mercado boliviano e internacional productos con valor agregado de calidad y que además contengan un valor intangible, la conservación y valoración del bosque, su biodiversidad, su gente y cultura.

Están organizados por unidades de negocios o líneas de productos que son: materia prima, insumos, productos terminados de alta calidad para el rubro de belleza, salud, alimentos, y utilitarios para el hogar y oficina. Además, brinda a los emprendimientos del bosque asistencia técnica y facilita vínculos con instancias interesadas en su crecimiento y fortalecimiento para cubrir los requerimientos y expectativas del mercado. Buscan promover el consumo responsable brindando información sobre los valores tangibles e intangibles de los productos del bosque al consumidor.

Como parte de su modelo de negocios, establecen alianzas estratégicas, utilizan empresas ancla y son el “oído del mercado”. Como principales resultados, tienen numerosos convenios firmados con empresas de diferentes rubros, alianzas con empresas ancla que han ayudado a solucionar problemas logísticos y sondeos de mercado que han permitido mejorar las estrategias de comercialización e identificar problemas y solucionarlos a tiempo.

# Capitalizaciones

Para enriquecer el intercambio en el taller, se contó con la presentación de experiencias capitalizadas, que compartieron sus innovaciones y lecciones aprendidas:

## **1. En búsqueda de esquemas financieros innovadores que valoren los servicios ecosistémicos de cara a cambios globales - Luis Ángel Aguilar Salas, Fundación para el Desarrollo de la Cordillera Volcánica Central (FUNDECOR - Costa Rica)**

La Fundación para el Desarrollo de la Cordillera Volcánica Central (FUNDECOR) es una organización no gubernamental establecida en Costa Rica en el año 1989, la cual trabaja para dar forma a un modelo de desarrollo sostenible en el Área de Conservación de la Cordillera Volcánica Central (ACCVC), demostrando que la conservación y el crecimiento económico pueden coexistir armónicamente. Cuenta con total libertad administrativa, más de 450 finqueros y su trabajo abarca una superficie de 41,000 ha. Han establecido convenios de asistencia técnica con cada finca y trabajan a través de programas como Manejo Sostenible de Bosques, Pagos por Servicios Ambientales, Mecanismos Financieros y Reforestación.

## **2. El caso de la Cooperativa Integral Agroextractiva Campesinos de Pando COINACAPA - Eulogio Suño Cusquispe, COINACAPA (Bolivia)**

Para contar con la visión de los pequeños productores, se contó con la experiencia de la Cooperativa Integral Agroextractiva Campesinos de Pando, dedicada a la producción y comercialización de la castaña en Bolivia, y también en cierta medida de otros productos como el látex de shiringa. COINACAPA ha permitido a pequeños productores en situación de pobreza, reducir su dependencia de los intermediarios, y lograr exportar por ellos mismos a los mercados europeos, sabiendo aprovechar herramientas de mercado como la certificación orgánica y de comercio justo. Sin embargo, en el camino han tenido muchas dificultades, sobre todo por el hecho de tercerizar el servicio de beneficiado, que ha significado en muchos casos incumplir con sus pedidos debido a que las empresas priorizaban sus propios compromisos. Como se pudo apreciar, la Cooperativa brinda muchos servicios importantes a sus miembros: financiamiento, capacitación y seguro de salud a través de un fondo. Otros factores, como la creación de una empresa nacional en Bolivia para la compra de castaña, también han debilitado a la organización y ha significado la reducción del número de socios. Estas y otras lecciones aprendidas están siendo tomadas en cuenta para el futuro, sobre todo porque ahora trabajan independientemente, sin apoyo externo de ninguna ONG. A pesar de las dificultades, COINACAPA se muestra optimista y segura de continuar aportando al desarrollo de Bolivia y firme en su visión de ser una iniciativa empresarial y social líder.



## MERCADO DE INFORMACIÓN

Programa de incentivos para la reforestación con fines comerciales - (Hugo Paredes, Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca - Ecuador)



Aprovechando la biodiversidad a través de la ciencia con responsabilidad social y ambiental (Sergio Arango, ECOFLORA – Colombia)



Comercio responsable: Be Green Trade (Mariana Barrientos, Fundación Trabajo Empresa – Bolivia)



Té de guayusa: Clean Energy (Aliana Piñeiro, Fundación Runa – Ecuador)



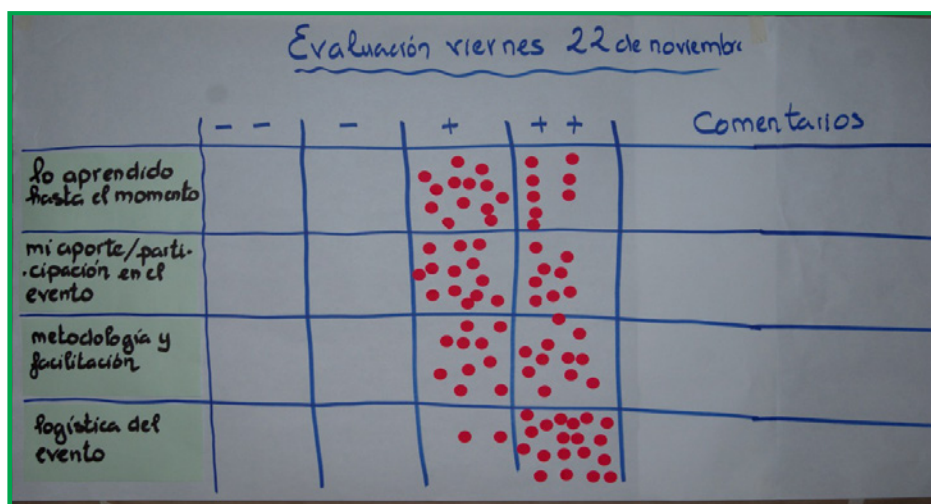
## Síntesis del día

Finalizado un segundo día intenso de presentaciones e intercambio de aprendizajes, los participantes identificaron las principales lecciones y desafíos en torno a la diversificación y agregación de valor

Lecciones aprendidas	Desafíos
La inversión del Estado es efectiva	Monitoreo a largo plazo
Es importante escuchar al mercado	Asociatividad
Se requiere actitud y compromiso	Sistematizar, replicar y socializar metodologías
Buscar nichos de mercado que valoren productos del bosque y estén dispuestos a pagar por el valor agregado	Compartir la experiencia con más actores
Generar alianzas estratégicas	Innovar para responder a los desafíos del mercado

## Evaluación del día

Al final del segundo día, se realizó una evaluación en la que los participantes se sentían satisfechos y muy satisfechos con lo aprendido hasta el momento, con sus aportes, la metodología y logística del evento.







# TRABAJOS EN GRUPOS

El tercer y último día, haciendo uso de la metodología “café mundial” se identificó los cuellos de botella, innovaciones, retos y lecciones aprendidas con base en las experiencias presentadas durante los dos primeros días del taller. Éstos se detallan a continuación.

## 1. Cuellos de botella

- Relacionados al Financiamiento: la banca de desarrollo en línea con procesos productivos
- Limitada capacidad técnica de gobiernos locales, lo cual se relaciona con la limitada disponibilidad de servicios básicos e infraestructura.
- Limitada conexión entre los productores y los mercados: existe una visión sesgada del mercado, poca capacidad para identificar oportunidades de mercado interesantes y debilidades para la identificación de estrategias para la comercialización.
- Falta de claridad en la normatividad: Sobre todo es importante socializarla y que sea entendida por los actores interesados.
- Aún existen limitaciones en la difusión de información, contactos y limitadas redes de conocimiento. Asimismo, merece especial mención el caso de los productos forestales no madereros (PFNM) que son **un mundo por descubrir**.
- Los procesos muchas veces son largos: por ejemplo para alcanzar certificaciones o mayor transformación de productos en el origen. El productor muchas veces no puede hacer todo solo.

## 2. Innovaciones

- La valoración de lo ancestral/tradicional en el mercado global.
- Nuevas formas de organización que permiten distribución de beneficios más justa y equitativa.
- Un modelo de “gestora comercial” capaz de oír al mercado y que puede articular y generar valor para toda la cadena.
- Adaptación de nuevas tecnologías para nuevos productos: té de guayusa, tornos a pedal de PaTS, biojoyería.
- Implementación de modelos multiplicadores de conocimiento --> estrategia y resultados
- Tener una perspectiva multidisciplinaria para potencializar productos y servicios del bosque.

### 3. Lecciones aprendidas

- **En relación al Mercado:** Saber escucharlo, no hay recetas únicas, generar alianzas estratégicas, especialización en cadenas, complementariedad entre países, hay productos con potencial para desarrollar.
- **En relación a la Organización:** Empoderamiento del productor, asociatividad, flexibilidad, socios, liderazgo con valores.
- **Sobre la Cooperación:** Debe ser facilitador de aprendizajes y diferencias procesos de proyectos.
- **Sobre los Productores:** Desconocen el valor comercial de muchos productos y sus derivados.
- **Distribución de ganancias:** ¿Quién se lleva la mayor parte? A nivel local y en el extranjero.

### 4. Retos

- **Modelos organizativos:** Especialización en cada eslabón, lograr cultura/mentalidad empresarial.
- **Investigación:** A través de universidades, conocimiento ancestral, cooperación para investigación.
- **Acceso a financiamiento:** Autonomía y adaptación de productos financieros a la realidad forestal.
- **Consumidor/mercado:** Promover las compras responsables, entra al mercado con estrategias orientadas a nichos de mercado, diferenciación, sensibilización, certificaciones, investigación de mercados
- **Incidencia en políticas públicas:** Alianzas público-privadas, asignación de presupuesto
- **Difusión:** Lograr un balance entre la productividad y la conservación. Escalamiento de casos exitosos para generar impactos positivos.



# COMUNIDADES DE APRENDIZAJE

Como parte final del taller, se recogieron sugerencias y requerimientos de los participantes en relación al funcionamiento de la plataforma web de la Plataforma de Intercambio de Experiencias.

## 1. ¿Qué se quiere con las Comunidades de Aprendizaje?

- Compromiso de difusión de la Comunidad
- Recibir en el correo electrónico las novedades
- Contar con la lista de miembros de la Comunidad
- Fotos con texto

## 2. ¿Qué personas, listas de contacto o redes son relevantes para diversificación y agregación de valor?

Nombre	Contacto
Fundación Chankuap MACAS Ecuador	<a href="mailto:chankuap@mo.pro.ec">chankuap@mo.pro.ec</a>
Cabildo Mayor de Chigorodó	<a href="mailto:alejohiguita@gmail.com">alejohiguita@gmail.com</a>
WWF Perú	
FAST FOVIDA	
FSC Ecuador	<a href="mailto:c.vintimilla@ec.fsc.org">c.vintimilla@ec.fsc.org</a>
APROFU - Asociación de Productores Forestales de Ucayali	
Consultor	
FAN	
FCBC	
Autoridad Bosques y Tierras	
Productores de quinua Ecuador	
World Wildlife Fund Colombia	<a href="mailto:mpacheco@wwf.org.co">mpacheco@wwf.org.co</a>
Centro Mundial para la Agroforestería	<a href="mailto:b.paino@cgiar.org">b.paino@cgiar.org</a>
Centro Mundial para la Agroforestería	<a href="mailto:j.cornelius@cgiar.org">j.cornelius@cgiar.org</a>
Asociación de reforestadores de Oxapampa	
ONF Andina	<a href="mailto:hcisneros@onfandina.com">hcisneros@onfandina.com</a>
Forest Policy Info Mailing List	
Fondo Biocomercio Colombia	
The Amazon Alternative	
GIZ Ecuador	<a href="mailto:damian.villacres@giz.de">damian.villacres@giz.de</a>
Natura Colombia	<a href="mailto:nvargas@natura.org.co">nvargas@natura.org.co</a>
Fondo para la Acción Ambiental	
COMAFORS	<a href="mailto:jcpalacios@comafors.org">jcpalacios@comafors.org</a>
Luisa Tobón	<a href="mailto:ltobonperez@yahoo.es">ltobonperez@yahoo.es</a>





# ANEXOS

## Anexo A. Programa del Taller

PRIMER DÍA: Jueves 21 de noviembre 2013	
HORA	AGENDA
8:00	Apertura del taller: <ul style="list-style-type: none"> <li>/ Palabras de bienvenida, IICA</li> <li>/ Expectativas y presentación de participantes</li> <li>/ Presentación de objetivos y agenda</li> <li>/ Normas de convivencia</li> </ul>
9:10	Presentación de Experiencia de comercialización de la guayusa, Juan Dueñas y Aliana Piñeiro, Fundación RUNA (Ecuador)
9:40	Introducción a la visita de campo
10:00	Refrigerio
10:20	Visita de campo: Experiencia Fundación Runa
13:20	Almuerzo
14:20	Visita de campo (continuación) y retorno al hotel
17:00	Reflexión sobre la visita de campo
18:00	Evaluación y cierre del día
19:00	Cena

SEGUNDO DÍA : 22 DE NOVIEMBRE 2013	
Hora	Agenda
8:00	Presentación de la agenda del día
8:05	Presentación del estado del arte diversificación y agregación de valor de productos forestales y agroforestales, Claudia Zuleta (HELVETAS Swiss Intercooperation)
8:35	Presentación de Hernando Riveros, Representante IICA
9:05	Comentarios de panelistas sobre el estado del arte: <ul style="list-style-type: none"> <li>/ Paulina Soria, INBAR</li> <li>/ María Emilia Porras, Programa Biocomercio Sostenible</li> <li>/ Gonzalo Torres, Fundación Chankuap</li> </ul>
9:45	Debate en la plenaria
10:45	Refrigerio
11:15	Biojoyería para el Palcazú, una alternativa de uso de productos maderables y no maderables para agregar mayor valor al bosque y generar empleo en Comunidades Indígenas, Molly Bustamante Rituay, Partnerships and Technology for Sustainability (Perú)
11:45	Gestora comercial: una iniciativa para la comercialización de productos maderables y no maderables del bosque, Mariana Barrientos Olivares, Fundación Trabajo Empresa (Bolivia)
12:15	Análisis de las experiencias
13:15	Almuerzo
14:45	En búsqueda de esquemas financieros innovadores que valoren los servicios ecosistémicos de cara a cambios globales, Luis Ángel Aguilar Salas, FUNDECOR (Costa Rica)
15:15	Experiencia en diversificación y agregación de valor. El caso de la Cooperativa Integral Agroextractiva Campesinos de Pando, Eulogio Suxo Cusiquispe, COINACAPA (Bolivia)
15:45	Análisis de las experiencias
16:45	Refrigerio
17:15	Mercado de información sobre otras experiencias de los participantes
18:15	Evaluación y cierre del día
19:00	Cena

TERCER DÍA: SABADO 23 DE NOVIEMBRE	
Hora	Agenda
8:00	Presentación de la agenda del día
8:05	Trabajo de grupo: principales conclusiones de las experiencias.
10:05	Refrigerio
10:35	Presentación y retroalimentación en plenaria de los trabajos grupales
12:05	Almuerzo
13:35	Conocer y construir las bases para una comunidad de aprendizaje <ol style="list-style-type: none"> <li>1. La importancia de una comunidad de aprendizaje: Dinámicas motivadoras</li> <li>2. Construcción colectiva del conocimiento: Trabajo de grupo</li> <li>3. La plataforma de comunidades de aprendizaje como una herramienta.</li> <li>4. Conclusiones</li> </ol>
17:00-17:30	Evaluación y cierre del evento



## Anexo B. Lista de Participantes

NOMBRE	ENTIDAD	PAIS	MAIL
Aliana Piñeiro	RUNA	Ecuador	<a href="mailto:aliana@runa.org">aliana@runa.org</a>
Juan Dueñas	RUNA	Ecuador	<a href="mailto:juan@fundacionruna.org">juan@fundacionruna.org</a>
Mariana Barrientos Olivares	FTE	Bolivia	<a href="mailto:mbarrientos32@gmail.com">mbarrientos32@gmail.com</a>
Luis Ángel Aguilar Salas	FUNDECOR	Costa Rica	<a href="mailto:laguilar@fundecor.org">laguilar@fundecor.org</a>
Eulogio Suxo Cusiquispe	COINACAPA	Bolivia	<a href="mailto:eulogiosuxo@yahoo.es">eulogiosuxo@yahoo.es</a>
Cristina Vintimilla	CEFOVE - FSC Ecuador	Ecuador	<a href="mailto:c.vintimilla@ec.fsc.org">c.vintimilla@ec.fsc.org</a>
Paulina Soria	INBAR	Ecuador	<a href="mailto:alvarosam@gmail.com">alvarosam@gmail.com</a>
María Emilia Porras	Programa Biocomercio Sostenible	Ecuador	<a href="mailto:biocomercio.quito@gmail.com">biocomercio.quito@gmail.com</a>
Gonzalo Torres	Fundación Chankuap	Ecuador	<a href="mailto:chankuapquito@hotmail.com">chankuapquito@hotmail.com</a>
Manuel Mavila	IICA-Regional	Perú	<a href="mailto:manuel.mavila@iica.int">manuel.mavila@iica.int</a>
Henk Lette	IICA-Regional	Perú	<a href="mailto:henk.lette@iica.int">henk.lette@iica.int</a>
Verónica Valcarcel	IICA-Regional	Perú	<a href="mailto:veronica.valcarcel@iica.int">veronica.valcarcel@iica.int</a>
Hernando Riveros	IICA-Regional	Perú	<a href="mailto:hernando.riveros@iica.int">hernando.riveros@iica.int</a>
Victor Arrúa	IICA-Ecuador	Ecuador	<a href="mailto:victor.arrua@iica.int">victor.arrua@iica.int</a>
Julio Escobar	IICA-Ecuador	Ecuador	<a href="mailto:julio.escobar@iica.int">julio.escobar@iica.int</a>
Diego Naranjo	IICA-Ecuador	Ecuador	<a href="mailto:diego.naranjo@iica.int">diego.naranjo@iica.int</a>
Claudia Zuleta	Helvetas	Perú	<a href="mailto:claudia.zuleta@helvetas.org">claudia.zuleta@helvetas.org</a>
Sergio Larrea	Helvetas	Ecuador	<a href="mailto:slarream@gmail.com">slarream@gmail.com</a>
Chris Van Dam	Helvetas	Argentina	<a href="mailto:chris.vdam@gmail.com">chris.vdam@gmail.com</a>
Abdon Castillo	Jambi Kiwa	Ecuador	<a href="mailto:rosa_guaman@yahoo.es">rosa_guaman@yahoo.es</a>
Gabriel Carvajal	UNL	Ecuador	<a href="mailto:gab.forest@gmail.com">gab.forest@gmail.com</a>
Sergio Arango	ECOFLOA	Colombia	<a href="mailto:sarango@ecoflora.com">sarango@ecoflora.com</a>
Samuel Borja Domico	Cabildo Chigorodó	Colombia	<a href="mailto:cabildomayor@edatel.net.co">cabildomayor@edatel.net.co</a>
Leiber Peñaloza	Fundación Natura	Colombia	<a href="mailto:lpenaloza@natura.org.co">lpenaloza@natura.org.co</a>
Hugo Paredes	MAGAP-SPF	Ecuador	<a href="mailto:paredeshugo@yahoo.es">paredeshugo@yahoo.es</a>
Dider Sánchez	ECOPAR	Ecuador	<a href="mailto:sanchezdidier@hotmail.com">sanchezdidier@hotmail.com</a>
Héctor Reyes	PROFAFOR	Ecuador	<a href="mailto:hreyes@profafor.com">hreyes@profafor.com</a>
Gonzalo Martínez	ASOKANUS	Ecuador	<a href="mailto:gonzalo2012ec@gmail.com">gonzalo2012ec@gmail.com</a>
Neofol Silvestre Atanacio Ventura	Asesorandes/Ecotribal	Perú	<a href="mailto:neoaven@gmail.com">neoaven@gmail.com</a>
Rodrigo Vera Ramírez	SNV	Perú	<a href="mailto:rvera@snvworld.org">rvera@snvworld.org</a>



