



BOSQUES ANDINOS ES UN PROGRAMA DE:



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Agencia Suiza para el Desarrollo
y la Cooperación COSUDE

FACILITADO Y ASESORADO POR:



HELVETAS
Swiss Intercooperation

PERU



CONDESAN
Consortio para el Desarrollo Sostenible
de la Ecorregión Andina

BOSQUES DE MONTAÑA Y LA GESTIÓN
DEL CAMBIO CLIMÁTICO EN LOS ANDES

PROGRAMA BOSQUES ANDINOS

2014-2018

ARGENTINA • BOLIVIA • CHILE • COLOMBIA • ECUADOR • PERÚ • VENEZUELA

Obstáculos identificados en la cadena de valor de productos con valor añadido y posibles soluciones.

Ejemplo:
Producción de miel de abeja
Bosques de montaña
Apurímac - Perú



Caso: Miel de Abeja Orgánica

Logros de intervenciones anteriores en el Apurímac, Perú:

- La organización y **Formalización** de **07 asociaciones de apicultores** con 116 asociados, en los 05 distritos de la Mancomunidad.
- Cada Asociación formuló **un Plan de Negocios**.
- Se logró un **incremento de 38%** en el número de colmenas, lo que significa que se pasó de tener 593 colmenas al inicio del proyecto para terminar con un total de 819 colmenas.
- **Aumento de la producción y productividad** por apicultor:
 - promedio de colmenas por apicultor al final del proyecto fue de 8 unidades, cuando la comienzo fue de 5.8
 - la producción por colmena al final del proyecto fue de 14.2 Kg., cuando al comienzo fue de 12 kg.
 - En cuanto a la sanidad, la mortandad de las abejas por enfermedad de la Varroa, tenía una incidencia de 35%, esta fue reducida en 15%, en el caso de la mortandad de las abejas por enfermedad de la Loque, la incidencia era de 20%, fue reducida en 10%.
- **Ventas con potenciales clientes:** ventas conjuntas de Curahuasi y Huanipaca, a la tienda LA CASA DEL APICULTOR (Abancay) e Industrias alimentarias MISKY(Cusco) un total de **1,993 Kg.**
- Los **apicultores de las asociaciones**, fueron **capacitados** en los aspectos principales siguientes: técnico / productivo, gestión empresarial, planes de negocios, proyecto piloto de adiestramiento en carpintería apícola, sostenibilidad del ABVIN.



5 años después.....

Eslabones de la cadena productiva de la miel	Cuellos de botella
Producción	Crianza rústica de las abejas y sin manejo. No se sabe criar reinas. Alta mortandad de las abejas por enfermedades como la Varroa (35% de incidencia), Loque (20% de incidencia). La apicultura, era una actividad secundaria, considerada en casos como un hobby.
Asociatividad	Existencia de asociaciones de productores, débiles o desactivadas.
Gestión empresarial y Comercialización	Poco conocimiento de los mercados, sin cartera de compradores y proveedores de insumos. Sin posibilidades de acceso al crédito especializado.

Áreas críticas

- Técnico
- Organizacional
- Comercial



Desafíos técnicos

- Tecnología para agregar alto valor no es accesible.
- Acceso limitado a servicios de apoyo técnico y de comercialización.
- Poco acceso ni uso de TIC.
- Desconocimiento de los costos de producción.

Desafíos organizacionales

- Organización de productores es ajeno o sujeto a otras forma de organización social.
- Organización no hecha a medida (demasiada pesada no responde a la demanda)
- Especialización de capacidades dentro de la organización
- Intermediario visto como muy malo no hay relaciones de confianza ni de tolerancia ni de largo tiempo.
- Producir la calidad y cantidad en el momento acordado

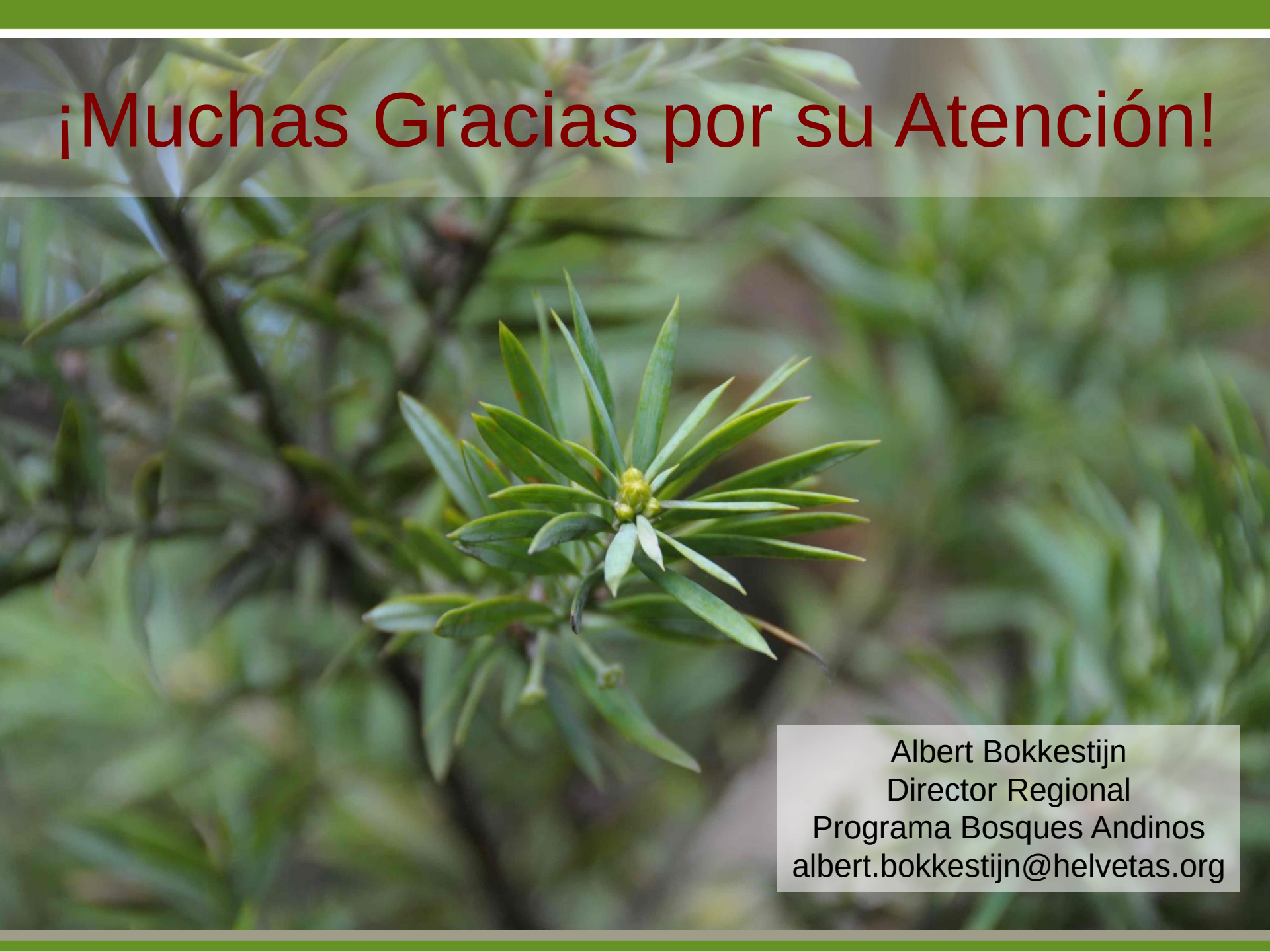
Desafíos comerciales

- Enfoque desde la oferta (sin conocer la demanda
 - Conocer el uso y las exigencias de los clientes/consumidores de productos o servicios de alta valor.
- Negociar (sin entender posición del cliente)
- Paradigma de ahorro **social** versus ahorro **económico**
- Acceso a crédito para la inversión muy limitado
- Dependencia a un solo cliente/comprador
- Mercado verde/solidario internacional tiene



Algunas pistas.....

- Lograr identificar claramente los aspectos de “ganar-ganar”
- Lograr un veedor independiente, de confianza, o una relación tripartita (por ejemplo tercera parte: ONG, institución publica u otra empresa)
- Mercados de calidad vs..... mercados de volumen
- Acceso permanente a servicios de apoyo (de calidad y de bajo costo)
- Motivar liderazgo local
- **T**ener **T**iempo y **T**olerancia



¡Muchas Gracias por su Atención!

Albert Bokkestijn
Director Regional
Programa Bosques Andinos
albert.bokkestijn@helvetas.org