



I D E A S Y S O L U C I O N E S

S O B R E V A L O R A G R E G A D O D E P R O D U C T O S F O R E S T A L E S S O S T E N I B L E S

GESTORA  
COMERCIAL

B E G R E E N T R A D E



# VALOR AGREGADO DE PRODUCTOS FORESTALES SOSTENIBLES

El bosque tiene diversos recursos que, manejados adecuadamente, pueden ser rentables y beneficiosos para las poblaciones que viven a sus alrededores, los productores y la población en general, así como para el propio ecosistema.

A pesar del potencial del sector forestal, su participación en la economía aún es débil.

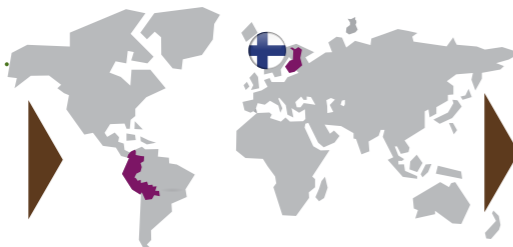
Al 2011, la contribución de la extracción de madera al PIB de Bolivia es del 1,3%, mientras que el de la silvicultura, caza y pesca es de 1.5%. Estos datos contrastan con el enorme potencial de un país que tiene más del 50% de su territorio cubierto por bosques.



2013

Importación de productos forestales

4 países andinos:  
US\$ 2,060 millones  
Finlandia:  
US\$ 1,700 millones



Exportación de productos forestales

4 países andinos:  
US\$ 666 millones  
Finlandia:  
US\$ 14,000 millones

Finlandia exporta 21 veces más que los 4 países andinos juntos y tiene una balanza comercial positiva (exporta 8 veces lo que importa), mientras nuestros países presentan una balanza negativa. **Importamos el triple de lo que exportamos.**

# EL ESCENARIO

**Amazonía boliviana:** gran variedad de ecosistemas, alta biodiversidad y especies endémicas.

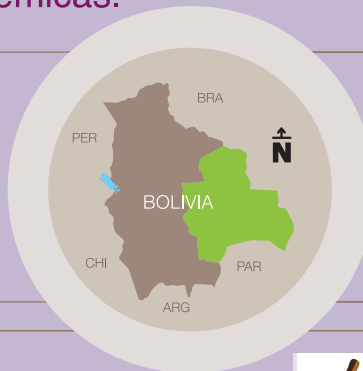
## 55

millones

de hectáreas de bosques tropicales en todo el país.

El departamento de Santa Cruz tiene 370,621 km<sup>2</sup>

Es el departamento más grande y mayor poblado del país.



Alta diversidad de comunidades utilizan recursos con fines de autosustento y comerciales.

Amenaza de deforestación y degradación de bosques.

Pérdida de la riqueza de su biodiversidad y potencial productivo.



Uso diversificado de distintas especies.



Generación de ingresos para las comunidades.



Formación de cadenas de productos maderables y no maderables.



## Estrategias

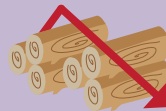
previas impulsadas por entidades públicas y privadas.

## Debilidad de la cadena:

La comercialización y acceso al mercado.



Altos costos de formalización.



Bajos volúmenes de producción.



Competencia desleal de productos importados.



Escaso acceso a la información.



## ¿Cómo facilitar la comercialización y puesta en valor de los productos del bosque?

## LA IDEA

**Gestora Comercial “Be Green Trade” para optimizar la producción y comercialización de productos forestales maderables y no maderables.**

Crear una plataforma comercial para facilitar a los pequeños y medianos negocios forestales el acceso a los mercados, vincular la oferta con la demanda, fortalecer los emprendimientos existentes y contribuir a la valoración de los productos del bosque.

# LA SOLUCIÓN

Vincula a las pequeñas y medianas empresas de productos forestales con el mercado, apoyándolas en todas las etapas de la cadena productiva, con el objetivo de **promover y consolidar actividades económicas sostenibles que reconozcan el valor del bosque, sus funciones ambientales y culturales.**

**PRODUCCIÓN:**  
COMUNIDADES,  
ASOCIACIONES DE  
PRODUCTORES,  
MYPES RURALES  
Y URBANAS.

De pequeños negocios existentes, **BE GREEN TRADE** selecciona los que tienen mayor potencial, de acuerdo a estudio de mercado.



**108**  
productos  
identificados



**16**  
negocios  
forestales

**TRANSFORMACIÓN:**  
FRUTOS, RAÍCES,  
RESINAS, PLANTAS,  
ACEITES, MADERAS,  
Y OTROS.

**US\$ 24 mil**  
obtenidos en ventas



21 puntos de venta  
"Ser Bosque",  
un vendedor fijo  
y nueve promotoras  
independientes.

**COMERCIALIZACIÓN:**  
LÍNEA DE BELLEZA,  
LÍNEA DE SALUD,  
LÍNEA DE ALIMENTOS,  
LÍNEA DE UTILITARIOS,  
PUNTOS DE VENTA,  
INTERNET, EVENTOS,  
FERIAS Y OTROS.

**CONSUMO:**  
PÚBLICO VERDE,  
PÚBLICO SALUDABLE,  
PÚBLICO ANCESTRAL,  
PÚBLICO GENÉRICO.

**BE GREEN TRADE**  
comunica la demanda  
real del mercado: tipo de  
producto, presentación,  
calidad, volúmenes,  
combinación estratégica  
de productos.

Plataforma  
Gestora Comercial

Be  
Green  
Trade



**Beneficios  
sociales**

**815** empleos  
directos



**51%**  
mujeres  
trabajan en  
la iniciativa



**80%**  
en comunidades  
indígenas y/o  
tradicionales

**4,750**

personas  
beneficiadas  
indirectamente



**100** pequeños y medianos  
empresarios y otros  
actores de la cadena  
de distribución  
y comercialización

• **Empoderamiento de los productores** a través de la implementación de un sistema cooperativo con personería jurídica.

**Beneficios  
ambientales**

• **Enlaces efectivos entre productores y compradores comprometidos con la protección y buen manejo de los bosques**, garantizando al consumidor la compra de un producto que proviene de un origen conocido y elaborado con insumos certificados ambientalmente.

• Consumidores **valoran los productos forestales y lo que conllevan**: el manejo sostenible de los recursos del bosque, la cultura de las comunidades y su gente.

**Beneficios  
económicos**

• Venta de **6,600 productos**. 95% de ellos como productos terminados.

• Ventas iniciales al extranjero por **US\$ 3,000**.

# EL RESULTADO

La Gestora Comercial Be Green Trade está consolidando un modelo de gestión innovador que apoya a los productores y organizaciones a acceder al mercado con productos que tienen demanda real y también ofrece al mercado información relevante sobre las características de dichos productos.

Como plataforma de comercialización, es un puente entre la oferta y la demanda.

Su modelo ha demostrado que puede ser sostenible y administrar mayores volúmenes de venta, gracias a los márgenes de ganancia que logra para los productores (entre 5 y 25%) y el aporte de los pequeños y medianos empresarios forestales para gastos comerciales y operativos (US\$ 29 mensuales) además de una comisión sobre las ventas (entre 18 y 20% del precio de venta del producto).



## ¿Su negocio necesita despegar?

### Únase a Be Green Trade

Formar parte de esta Gestora Comercial le brinda mejores oportunidades de comercialización de su producto, a través de un sistema eficaz de ventas por canales que llegan directo al consumidor, por medio del empleo de promotoras, una tienda virtual y un showroom fijo. O a través de los 21 puntos de venta SerBosque, 15 en la ciudad de Santa Cruz de la Sierra y 6 en el resto de Bolivia.

También facilita el acceso a una red de organizaciones y profesionales identificados que brindan servicios de asistencia técnica a la transformación, la comercialización, el financiamiento o algún componente de la cadena productiva.

Asimismo, cuenta con el respaldo de estudios de percepción del mercado y de campañas de marketing que apoyan la comercialización.

Al ser parte de Be Green Trade, se respeta el precio que usted le otorga a su producto, que pasa a contar con el sello de calidad de nuestra plataforma de comercialización.

### Apoye a Be Green Trade

Sus compras corporativas pueden considerar productos Be Green Trade. Desde souvenirs, regalos para sus colaboradores y compra de paquetes de productos para las fechas especiales de su calendario institucional.

La Gestora Comercial también puede ser proveedora de insumos o productos para los procesos de la línea de negocio de su empresa. Asociar Be Green Trade a su negocio contribuye con su reputación corporativa, la conservación del bosque y una cadena de valor virtuosa que incluye a poblaciones indígenas, asociaciones de productores y pequeños y medianos empresarios.





MINISTERIO DE ASUNTOS  
EXTERIORES DE FINLANDIA

Esta innovación es implementada por la Fundación Trabajo Empresa (FTE), como parte de las iniciativas promovidas por el Programa Manejo Forestal Sostenible en la Región Andina (Programa MFS) del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), con el apoyo financiero del Ministerio de Asuntos Exteriores de Finlandia.

Esta experiencia innovadora buscó atenuar algunas barreras o cuellos de botella que limitan el desarrollo sostenible del sector forestal: El limitado acceso a información para acceder a mercados, el bajo valor agregado de productos maderables y no maderables y, en general, la pobre integración entre el bosque y la industria.

Nos encontramos en la etapa de compartir nuestros hallazgos, lecciones y modelos de las innovaciones que apoyamos, para que puedan ser replicados pues son evidencia de la posibilidad de generar negocios rentables e inclusivos, que mejoran las condiciones de vida de pequeños y medianos productores y brindan opciones más sostenibles para aprovechar los recursos forestales.

 /MFSAndina

 /MFSAndina

 [www.MFSAndina.net](http://www.MFSAndina.net)



**Contacto:**  
René Salomón Vargas  
Gerente de Be Green Trade  
[renesalomon@gmail.com](mailto:renesalomon@gmail.com)

Esta publicación ha sido impresa en Cyclus Offset, papel fabricado con 100% fibras recicladas, libres de cloro y blanqueadores ópticos, certificado por NAPM (National Association of Paper Merchants).