

*Emprende
con la caña
guadua*



Módulo

3

VALOR AGREGADO Y COMERCIALIZACIÓN DE LA CAÑA GUADUA
CURSO DE USO Y MANEJO DE CAÑA GUADUA



Cofinanciado
por la Unión Europea

Proyecto CSO-LA/2018/403-263

Ciudadanía: Repensando el territorio post-terremoto

Autor: Milton Cedeño López

Edición e ilustraciones: Gemma Rosas Calbó

Diseño y compaginación: Amira Pérez Aragón

Fotografías: Fundación Comercio para el Desarrollo (COPADE), Organización Internacional del Bambú y el Ratán (INBAR), Asociación Sembrando Esperanza (Pedernales), Asociación Noble Guadua (Santa Elena), Escuela Taller para la Reconstrucción de Manabí (ETRM), Leafpacks - Linea Nativa (Ambato), Resource Fiber (Estados Unidos), Saúl Vera (Manabí Bambú. Portoviejo) y Milton Cedeño López.

Coordinación: Carolina Mancheno Calahorrano

Responsable del Proyecto: Nixon Guerrero Carreño

Puedes usar esta obra y reproducirla citando la publicación de esta manera: CEDEÑO LÓPEZ, M. (2021). Curso de formación de formadores en uso y manejo de caña guadua. Módulo 3: Valor agregado y comercialización de la caña guadua. COPADE / ULEAM: Pedernales, Manabí. Ecuador

La iniciativa META (Manabí y Esmeraldas territorios activos) cofinanciada por la Unión Europea, busca promover la participación ciudadana, para la generación de una sociedad civil con capacidad de incidir en los procesos de reconstrucción y reactivación productiva de territorio.

Este material ha sido elaborado en el marco del proyecto "Ciudadanía repensando el territorio post-terremoto" ejecutado por Paz y Desarrollo, como solicitante principal, en consorcio con: La Fundación Comercio para el Desarrollo (COPADE), Fundación Somos Ecuador, Gobierno Autónomo Descentralizado Provincial de Manabí, Gobierno Autónomo Descentralizado Provincial de Esmeraldas, Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí (ULEAM) y la Universidad Técnica Luis Vargas Torres de Esmeraldas (UTLVT), como cosolicitantes y responsables de la ejecución.

El contenido de esta publicación es responsabilidad exclusiva de COPADE y no refleja necesariamente la opinión de la Unión Europea.



¿Qué temas vamos a tratar?

Contenidos

UNIDAD 1: COSTOS DE MANTENIMIENTO E INGRESOS POR CULTIVO

UNIDAD 2: PRODUCTOS DE VALOR AGREGADO DE LA CAÑA GUADUA

UNIDAD 3: COMERCIALIZACIÓN DE LA CAÑA GUADUA



MÓDULO 3.

Valor agregado y comercialización de la caña guadua

¿Qué queremos lograr?

Objetivos de aprendizaje

- Conocer los costos de mantenimiento y de ingresos del cultivo de la caña guadua
- Conocer los procesos de valor agregado, artesanales e industriales.
- Conocer sistemas de comercialización de la caña guadua



UNIDAD 1: **COSTOS DE MANTENIMIENTO E INGRESOS POR CULTIVO**

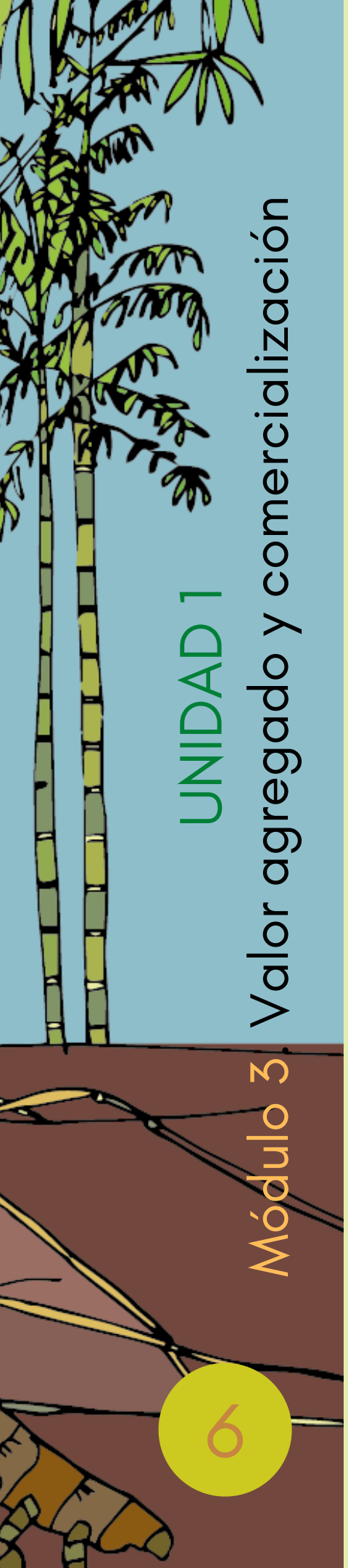
Emprende con la caña guadua

Emprender con la caña guadua es sumarse a una tendencia mundial para aprovechar materiales ecológicos, que promueven una nueva economía respetuosa con el ambiente y que fortalecen a toda la comunidad asegurando los recursos a futuro.

Apostar por la caña guadua, darle valor, sea como material tratado y preservado, productos artesanales o industriales, multiplica por cien el ingreso que podemos recibir sin dañar nuestro entorno.

El primer paso para pensar en comercializar es considerar qué recursos tenemos y qué costos debemos afrontar.



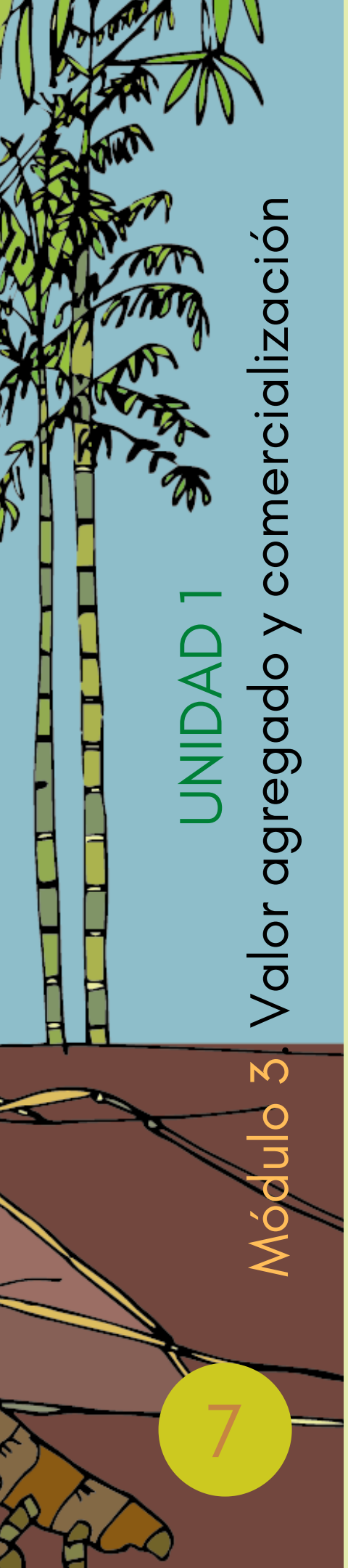


¿Recuerdas....?

Tabla de actividades (JORNAL por hectárea al año)

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Limpieza	32	7	7	7	7
Desrame	8	4	4	4	4
Manejo de otras especies	2	2	2	2	2
Inventario	2	1	1	1	1
Marcación	2	1	1	1	1
Análisis de suelo y foliar	1/2	0	0	0	0
Fertilización	2	2	2	2	2
Plan de corte	1/2	1/2	1/2	1/2	1/2
Corte y trozada	15	11	11	11	11
Transporte y acopio	6	4	4	4	4

FUENTE: Cedeño López, M. (2020). Presentación.



¿Cómo calculo ahora los costos que voy a tener?

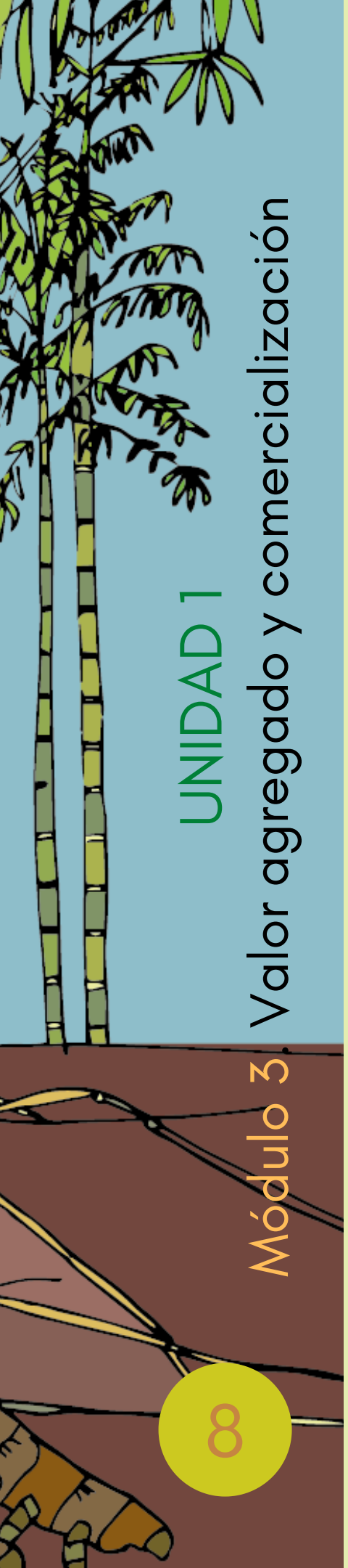
En el módulo 2 (cosecha y poscosecha) hicimos un análisis de la cantidad de jornales que necesitábamos trabajar cada año para realizar las actividades básicas de manejo de un guadual.

Puedes usar esta tabla para calcular el valor de cada trabajo según el costo del jornal en tu localidad.

¿Tienes un guadual o vas a plantar?

En caso de MANEJAR UN GUADUAL NATURAL, serán unos costos

En caso de REALIZAR UNA PLANTACIÓN, serán otros costos

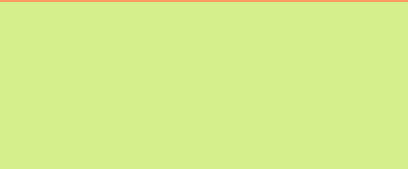


COSTOS DE MANEJO DE UN GUADUAL NATURAL

MANO DE OBRA

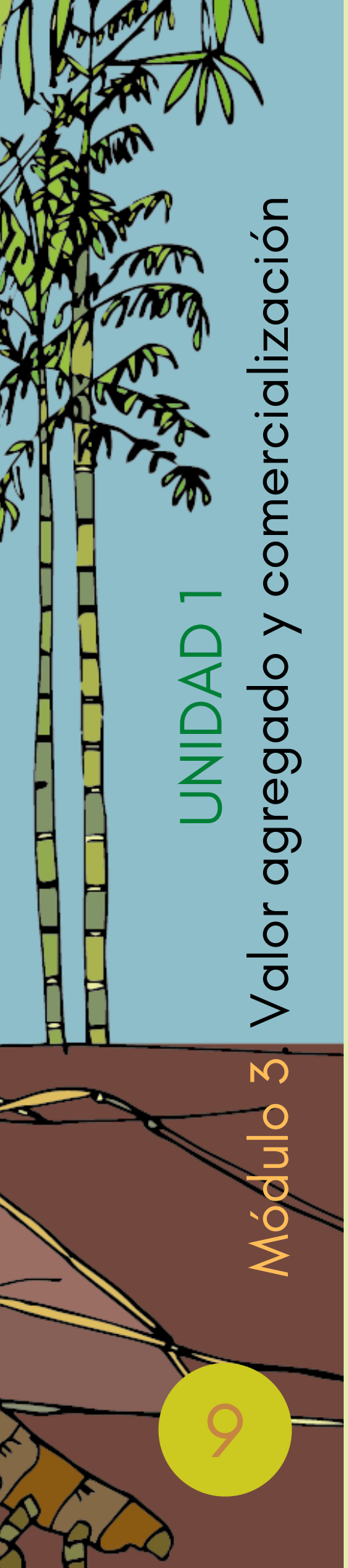
Jornales necesarios para el manejo del guadual (en base a la tabla, el primer año son 70 jornales para 1 hectárea):

Suma los valores totales y sabrás el costo de la mano de obra de manejar el guadual:



	Cantidad	Valor	Total
Limpieza	32		
Desrame (poda de ramas)	8		
Manejo de otras especies	2		
Inventario	2		
Marcación	2		
Análisis de suelo (asistencia)	1/2		
Fertilización	2		
Plan de corte	1/2		
Corte y trozada	15		
Transporte y acopio	6		

PUEDES AHORRARTE PARTE DE ESTOS COSTOS SI TU MISMO APORTAS CON MANO DE OBRA



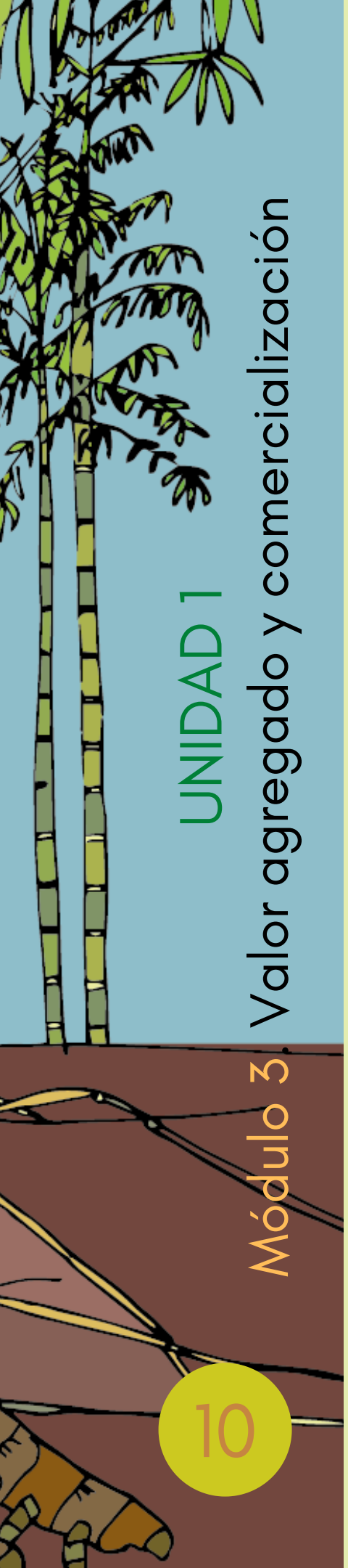
MATERIALES Y HERRAMIENTAS

(para 1 hectárea)

	Cantidad	Valor	Total
Postes	200		
Alambre (2 rollos para 4 hileras)	2		
Grapas y clavos (5 libras)	5		
Machetes	2		
Hoyadoras	1		
Barras	1		
Palas	1		
Casco, gafas y mascarilla	2		
Piola o cinta métrica	1		
Pintura y brocha	2		
Balde	2		
Cuaderno, lápiz	1		
Fertilizantes	1		

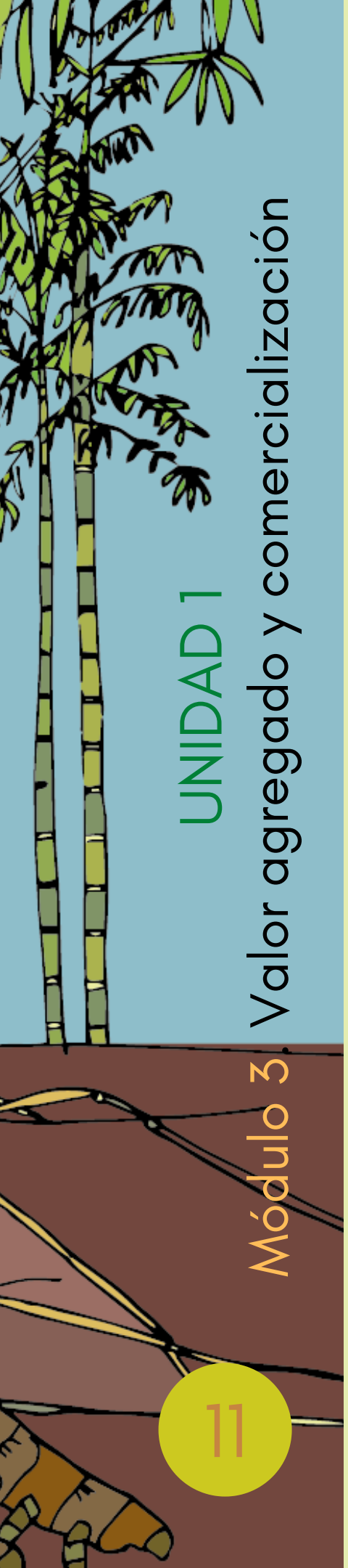
COSTOS DE MATERIALES DEL MANEJO DE UN GUADUAL NATURAL

Suma los valores totales y sabrás el costo del material que necesitas para manejar el guadual:



COSTOS DE SIEMBRA DE UNA PLANTACIÓN DE CAÑA GUADUA

MANO DE OBRA		Cantidad	Valor	Total
Jornales necesarios para realizar la plantación de caña guadua Suma los valores totales y sabrás el costo de la mano de obra de manejar el guadua:	Limpieza	32		
	Marcación	2		
	Balizada	2		
	Hoyado	8		
	Análisis de suelo y foliar	1/2		
	Fertilización	2		
	Plantación	4		



MATERIALES Y HERRAMIENTAS

(para 1 hectárea)

	Cantidad	Valor	Total
Postes	200		
Alambre (2 rollos para 4 hileras)	2		
Grapas y clavos (5 libras)	5		
Machetes	2		
Hoyadoras	1		
Barras	1		
Palas	1		
Casco, gafas y mascarilla	2		
Piola o cinta métrica	1		
Pintura y brocha	2		
Balde	2		
Cuaderno, lápiz	1		
Fertilizantes	1		
Plántulas de caña guadua	400		

COSTOS DE SIEMBRA

Para 1 hectárea de terreno, calculamos la siembra de 400 plántulas a una distancia de 5 x 5 m

Suma los valores totales y sabrás el costo del material que necesitas para manejar el guadua:

¿Qué ingresos puedo esperar?

En 1 hectárea de caña guadua en estado natural pueden existir unos 6.000 tallos de promedio. Una vez que manejemos el guadua, podemos tener más de 10.000 cañas, es decir, duplicaremos las existencias.

Si sabemos que hay que cortar las cañas maduras en un plazo máximo de 6 años para que no pierdan las condiciones adecuadas para la comercialización, es fácil calcular que de 6.000 tallos existentes, podemos llegar a cortar un **promedio de 1.000 cañas maduras cada año por hectárea.**

ESTE ES EL MATERIAL QUE PODEMOS APROVECHAR DE CADA PARTE DE UNA CAÑA

RAMAS APICALES

(como tutores para cultivos y huertas)

1 CUJE

(se puede vender como soporte para plantaciones de banano)

2 PEDAÇOS DE 6 metros

(para columnas o vigas para construcción)

1 CEPA

(para materiales industrializados)

RAMAS BASALES

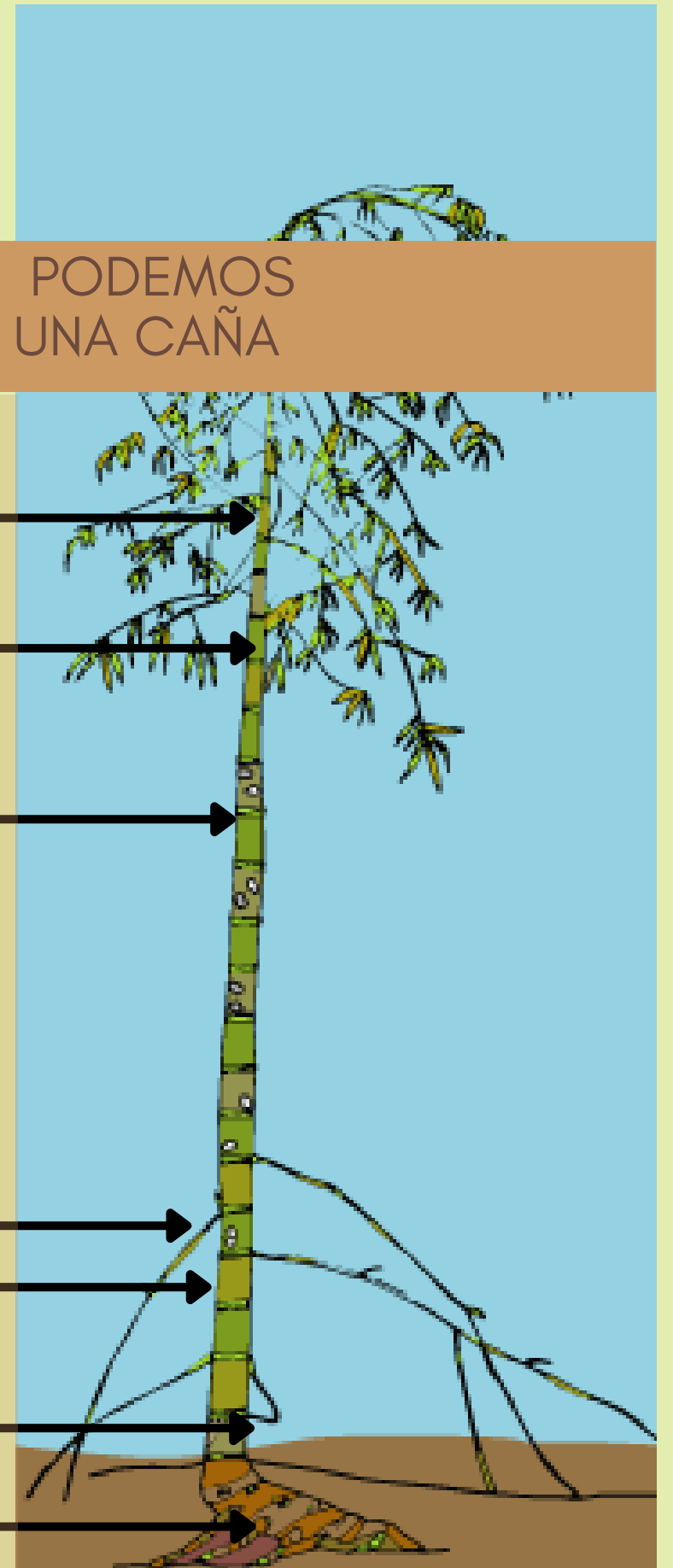
(para sorbetes y esferos)

HOJAS CAULINARES

(para recipientes ecológicos)

1 RIZOMA

(para esculturas y producto artesanales)

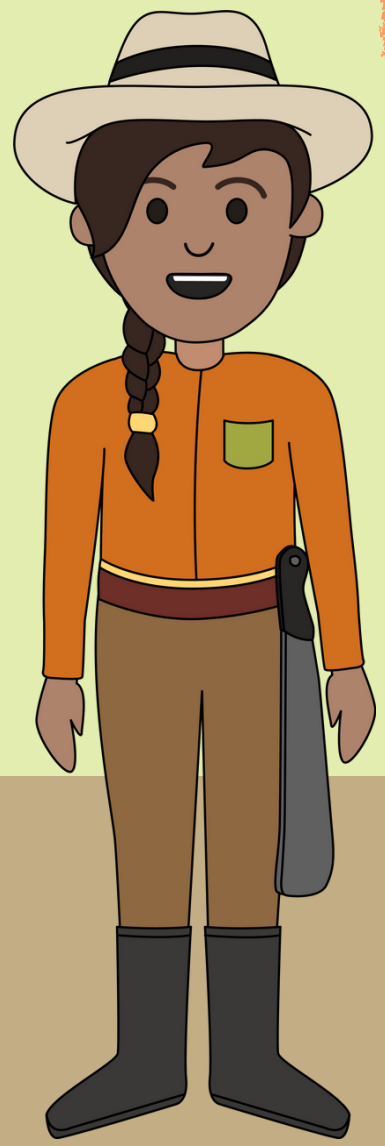


Ejemplo

CAÑA PARA LA CONSTRUCCIÓN:

Una vivienda de interés social de 60 m2 requiere de alrededor de 200 cañas de 6 metros (130 cañas rollizas y 70 cañas picadas).
Si una hectárea de guadua produce 1.000 cañas al año de promedio, podemos abastecer 10 viviendas al año.

En la próxima unidad de este módulo vamos a conocer muchos otros productos que podemos producir con la caña guadua.



Para aprovechar al máximo la caña guadua, primero piensa qué quieres vender y así cortar las medidas adecuadas.

Suma las cañas maduras que puedes cortar este año (Recuerda: no más del 50% de las maduras existentes).

Calcula para qué las vas a usar y cuantos pedazos vas a obtener de cada una.

Calcula el valor de cada pedazo en el mercado y multiplica por el número de pedazos

Ingresos esperados - costos calculados = utilidad del primer año de tu guadua.

×

=

Recuerda que el primer año siempre tiene costos más altos.

UNIDAD 2: PRODUCTOS DE VALOR AGREGADO



*Hagamos realidad
nuestra idea*

Empecemos nuestro emprendimiento puliendo la idea que tengamos del producto que vamos a ofrecer, en base a un análisis de la demanda que existe.

Según la Estrategia Nacional del Bambú, **se han documentado más de 1.500 usos**, entre ellos: material de construcción en bruto, viviendas, alimento, papel, pisos, paneles (laminados, parquet), adornos, textiles, muebles, objetos diversos (cestas, lámparas, instrumentos musicales, abanicos, utensilios, juguetes), puentes, carbón vegetal, productos farmacéuticos, sistemas de irrigación y herramientas agrícolas.

Dar valor agregado a un producto significa aportar con innovación, hacer algo que los otros no hacen y que nuestra comunidad más cercana necesita.

LA INVENTIVA POPULAR

¿Has pensado alguna vez para que te puede servir la caña guadua?

Yo sí, y te cuento que la lista es infinita. Si caminas alguna vez por nuestros pueblos en Ecuador verás y te sorprenderás de los miles de usos que puede tener la caña guadua...

He visto cañas que sirven para apoyar la antena de la televisión en los tejados de las casas, me he sorprendido viendo trasladar enfermos con una hamaca colgada de la caña guadua que sostenían entre dos personas, he observado cañas que sirven de sote para soplar el carbón, me han impresionado las huertas con sistemas de canalización de agua lluvia hechas de caña guadua, las catangas para la pesca, los gallineros y las gradas para los rodeos, incluso ceniceros para evitar ensuciar la playa y hasta un medidor de barrigas!!!



Prácticas populares de Ecuador

¿Qué analizamos para dar valor a nuestro producto?

LA INNOVACIÓN SOCIAL

Como parte de la cadena productiva de la caña guadua entramos a ser miembros de una gran familia de personas que trabajan por años y tienen muchas experiencias por compartir en el campo del manejo y usos de la caña guadua.

Trabajar solos y aislados nos perjudica porque caemos en errores que otros ya han sabido solucionar.

La innovación social es un concepto que implica involucrar a la gente y crear redes de apoyo, asociaciones, cooperativas, donde podamos organizarnos de mejor manera para el bien de todos.



LA CADENA DE VALOR

La cadena de valor es una herramienta que sirve para analizar todas las actividades que implica trabajar con la caña guadua en todas sus fases.

En la cadena de valor tenemos:

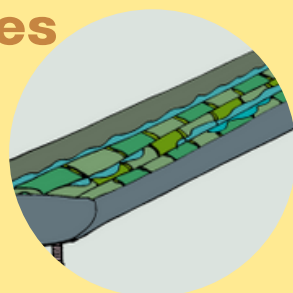
- **Actividades primarias** que se enfocan desde que se elabora el producto hasta llegar al comprador.
- **Actividades de apoyo** que dan soporte a las primarias .



Venta de semillas y plántulas



Productos artesanales e industriales



Centro de acopio



Servicio de transporte



Diseño de marca

Empaques



ACTIVIDADES PRIMARIAS

Logística interna:
siembra, manejo y cosecha.

Operaciones
(producción):
preservado y
procesos industriales

Logística externa:
centro de acopio,
almacenamiento,
transporte y distribución

Marqueting y ventas:

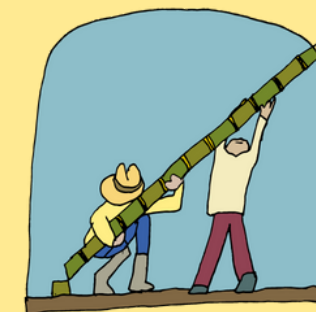
Servicio: En caso de requerirse, serían las actividades de mantenimiento y posventa.

ACTIVIDADES DE APOYO

Organización:
la contabilidad y
la planificación.



Dirección de recursos humanos:
contratación de personal y capacitación



Desarrollo de tecnología e investigación:
podemos hacer convenios con universidades e instituciones.



Compras: abastecerse y almacenar equipamiento y herramientas.



Asesorías y consultorías

Capacitación

Investigación Publicaciones

Insumos



¿Conoces lo que ya se está haciendo en caña guadua?

Para dar forma a nuestra idea y saber que aporta novedad y cubre una demanda de nuestro entorno, vamos a conocer primero los productos que ya existen.

Si conoces las partes de la caña guadua, puedes imaginarte todo lo que puedes hacer con cada una de ellas.

¿RECUERDAS EL MÓDULO 1 (SILVICULTURA)?

PRACTICA Y UNE CON LINEAS CADA PARTE DE LA CAÑA CON SU NOMBRE



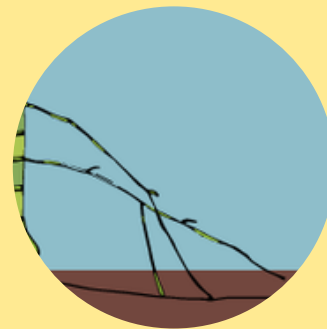
Rizoma



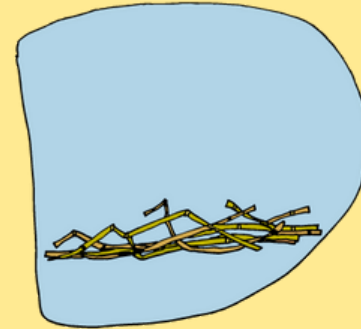
Hoja caulinar



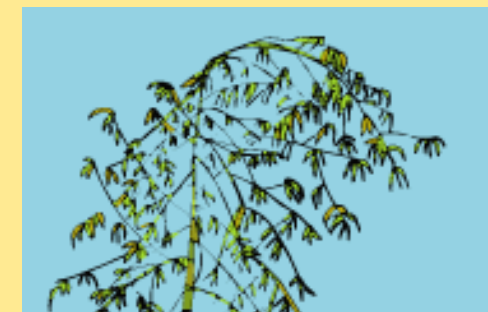
Brote



Tallo



Ramas basales



Ramas apicales

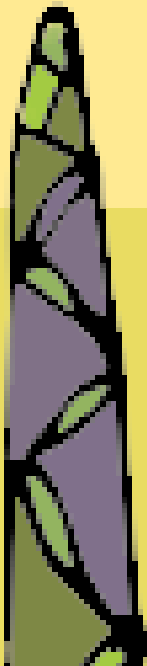


- Elementos decorativos para el hogar (artesanías)
- Esculturas
- Juegos infantiles



¿Qué necesitamos?

Herramientas de carpintería para el corte y moldeado.



PRODUCTOS ELABORADOS CON LOS BROTES



- **Alimentos**

Los brotes se usan recién salidos, antes que se hagan fibra, cuando tienen un máximo de 20 centímetros de alto.

Para comer los brotes de la caña guadua, primero se realizan 2 cocciones para que eliminen cualquier sustancia que hayan podido retener y que pudiera ser perjudicial para el consumo humano.

¿Qué necesitamos?

Espacio acondicionado para cocina, planta empacadora al vacío y el registro sanitario para manipular y comercializar alimentos.





PRODUCTOS ELABORADOS CON HOJAS CAULINARES

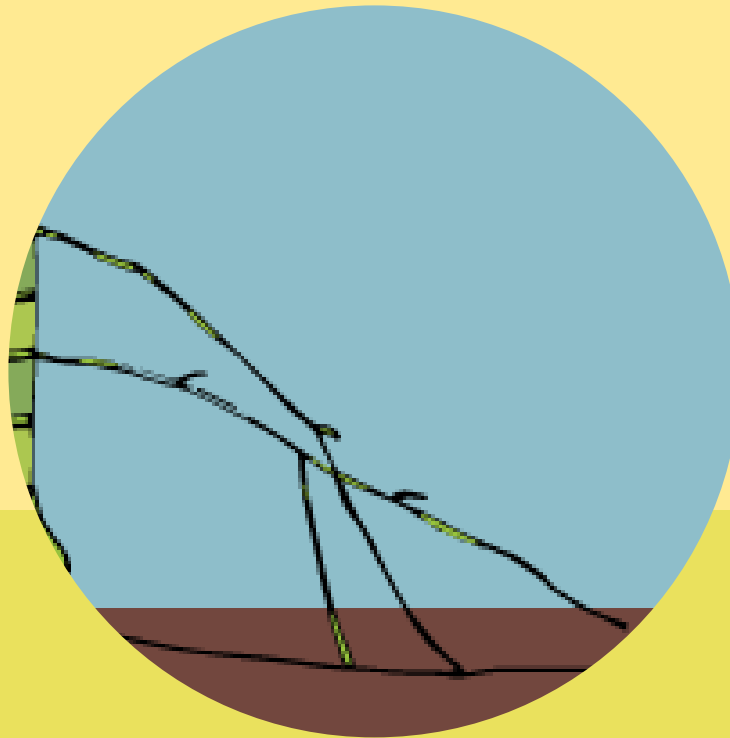
- Recipientes ecológicos para comedores y hoteles.



¿Qué necesitamos?

Equipo de prensado en caliente y moldes para darle forma.

PRODUCTOS ELABORADOS CON RAMAS BASALES



- **Sorbetes**
- **Esferos**
- **Elementos decorativos para el hogar (artesanías)**



Esferos y sorbetes elaborados por la Asociación la Noble Guadua de Olon (Provincia de Santa Elena)

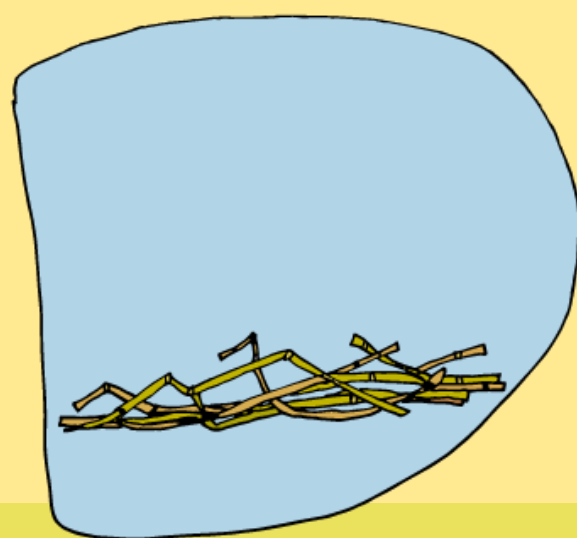


Esferos de bambú guadua con componentes de tagua (marfil vegetal). Diseño y producción Manabí Bambú (Provincia de Manabí)



¿Qué necesitamos?

Herramientas de carpintería para el corte y moldeado.

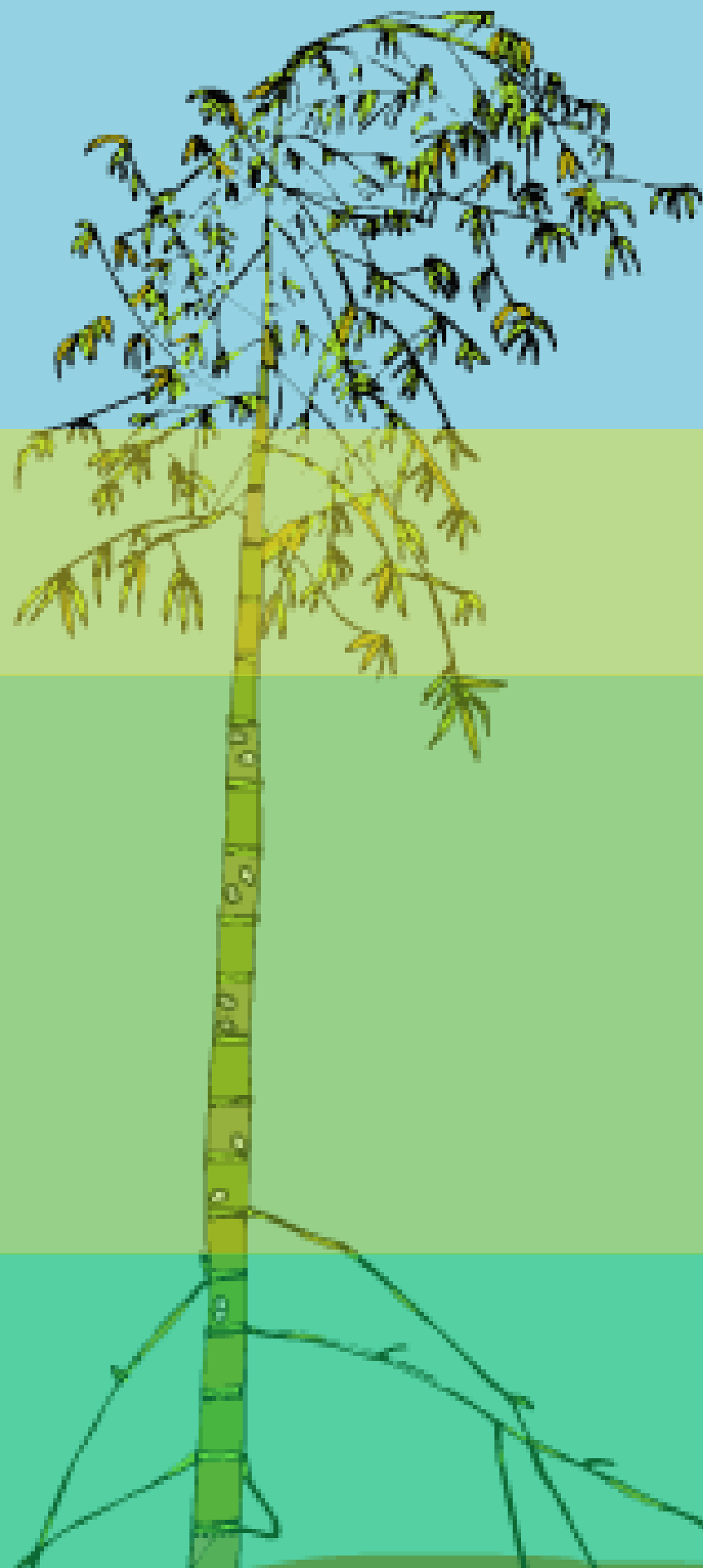


- Celulosa para papel
- Carbón
- Leña



¿Qué necesitamos?

Planta procesadora de papel, Horno para hacer el carbón.



PRODUCTOS ELABORADOS CON EL TALLO

Pedazo entero

Vigas

Columnas



Vivienda
Infraestructura
agropecuaria y
turística



Puntal para banano

Tutor para productos de la huerta



Bicicletas



Latilla



Puentes



Partida (esterilla)



Muebles



Paneles y Tableros



Artesanías



PRODUCTOS ELABORADOS CON EL TALLO

PROCESO DE INDUSTRIALIZACIÓN



PRODUCTOS ELABORADOS CON EL TALLO

¿Qué necesitamos?

Para los productos industriales
necesitamos maquinaria especial.



Trozadora

Sirve para
cortar las
piezas a
medida.



Latilladora manual o industrial

Corta en latillas
las cañas como
primer paso para
cualquier proceso
industrial.



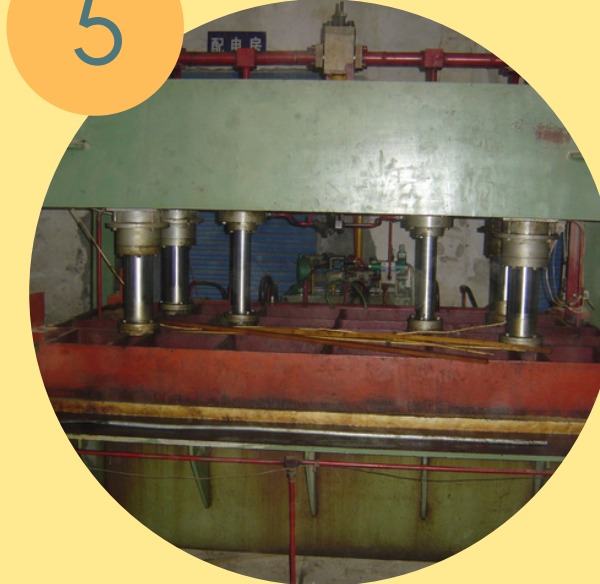
Doble sierra circular

Iguala los
dos lados
laterales de
las latillas en
cortes rectos.



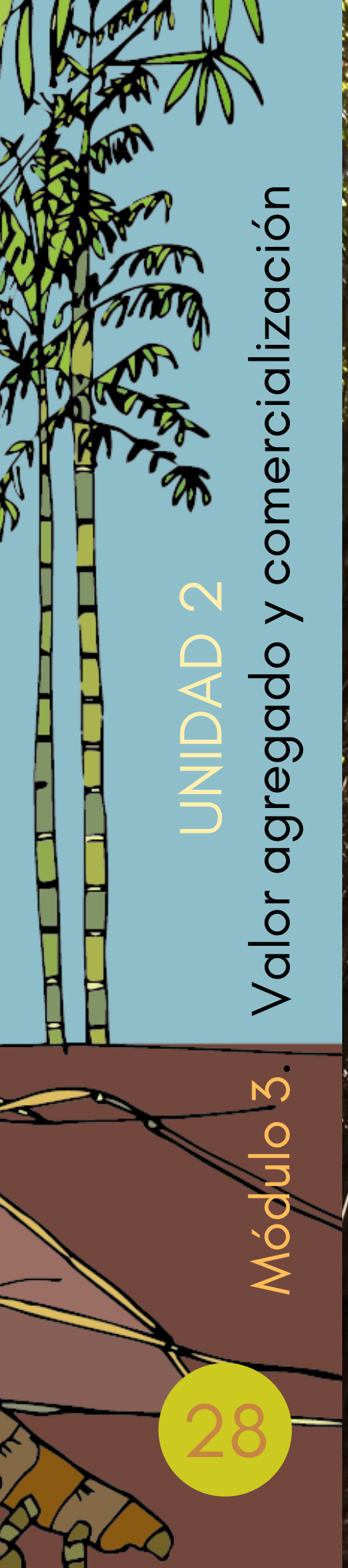
Cepilladora de cuatro caras

Iguala los cuatro
lados de la latilla,
como paso previo a
prensar y realizar
laminados.



Prensa de calor

Con pega y el prensado a calor,
se unen las latillas igualadas para
hacer laminados.
Los laminados son la base para
elaborar algunos tipos de
muebles, parquet, paredes y todo
tipo de utensilios.



OTROS BIENES Y SERVICIOS DE UN GUADUAL

Atractivo turístico

Los guaduales son un hermoso lugar y refugio de vida silvestre, como los monos aulladores y las ardillas. Los guaduales son un atractivo para el turismo. Podemos realizar senderos por el guadual, con visitas guiadas, incorporando carteles informativos sobre la caña guadua y sus bondades. Además pueden ser un espacio para la investigación y un ejemplo de emprendimiento para la sostenibilidad.

Captura de carbono

En algunos países se están midiendo las biomasas y la cantidad de carbono que absorbe un guadual para vender en el mercado de carbono que se articula desde el Protocolo de Kioto.



UNIDAD 3: **COMERCIALIZACIÓN DE LA CAÑA GUADUA**



El mercado de la caña guadua

Como actividad económica en Ecuador, el trabajo en caña guadua se centra en el sector agropecuario, como silvicultura, sin embargo ya hemos visto que aporta muy significativamente a otros sectores, como el turismo, la construcción, el ambiente y la generación de energía.

Todavía, el bambú es una materia marginal dentro del sector primario porque no existen grandes clientes del producto ni inversiones significativas que puedan generar la implementación de tecnología para la industrialización.

Tenemos la oportunidad de dedicarnos a las múltiples facetas que nos brinda la caña guadua, pero debemos ser persistentes. Emprender es fácil cuando te apasiona tu oficio.

¿Cómo está el mercado de la caña guadua?

El análisis de potencialidades del bambú pone en evidencia que la mayor potencialidad en el área de estudio está en la industrialización y elaboración de productos terminados especialmente para el sector de la construcción.

La industrialización de los productos de caña guadua es un mecanismo de reactivación económica e innovación productiva sostenible que dinamiza a toda la cadena de valor porque involucra todo tipo de materiales para terminados, mobiliario, artesanía para decoración y servicios conexos como el preservado, el acopio y el transporte.



PASOS PARA COMERCIALIZAR:

PASO 1: ANÁLISIS DEL MERCADO

PASO 2: PLAN DE NEGOCIOS

PASO 3: BUSCAR ALIANZAS Y APOYO

PASO 4: CONSEGUIR FONDOS

PASO 5: PROMOCIÓN



PASO 1: ANÁLISIS DEL MERCADO

FORTALEZAS

- El Ecuador cuenta con guaduales naturales extensos.
- Existe empresa privada interesada e invirtiendo en el desarrollo de la actividad.
- Las iniciativas del sector privado están investigando y desarrollando su propia tecnología, asumiendo los costos de este desarrollo.
- La tendencia del sector se enfoca a la producción industrial de pisos, paneles y tableros.
- Las bondades, características y versatilidad de la caña guadua ecuatoriana permiten que se convierta en un sustituto de la madera y disminuya la presión a los bosques evitando la tala.





FORTALEZAS

- Las provincias de la costa reúnen ventajas comparativas para la exportación por su ubicación geográfica cercana a los puertos de embarque, que facilita el acceso a los mercados internacionales.
- Las exportaciones han tenido un comportamiento irregular, con una proyección de crecimiento positivo que da cuenta del potencial que tiene la caña guadua como rubro en Ecuador.
- El rápido desarrollo y crecimiento de la planta, su fácil propagación, su rusticidad y su simple manejo.
- Las comunidades han usado ancestralmente la caña para la construcción de viviendas. Se mantienen técnicas culturales.

OPORTUNIDADES

- Existen múltiples líneas de producción ya probadas en otros países, como la producción de pulpa de papel a partir de la caña guadua.
- La alta demanda de la caña guadua en estado natural y procesada, por parte de países europeos y de los Estados Unidos.
- Los espacios de integración regional.
- La conformación del Consejo Consultivo del Bambú para el mejoramiento de la competitividad del sector.
- Genera nuevas fuentes de empleo y trabajo tanto en el campo como en la ciudad, en la producción, comercialización, industrialización y transporte.





OPORTUNIDADES

- La baja inversión por unidad productiva.
- La ubicación geográfica de Ecuador es una ventaja competitiva respecto a uno de los principales clientes, Estados Unidos.
- Las características de la fibra de la caña guadua como sustituta o reemplazo de las otras especies forestales en peligro de extinción.
- Es considerada por los países industrializados como una alternativa para disminuir la emisión de gases de efecto invernadero.

DEBILIDADES

- No se cuenta con información efectiva sobre las áreas de caña guadua natural y cultivada.
- El desarrollo tecnológico en los eslabones de producción, unidades de transformación primaria e industria de la cadena es incipiente.
- Los sectores productivo, beneficio primario e industrial no cuentan con gremios fuertes y representativos.
- La identificación de la caña guadua con la pobreza no ha permitido visualizarla como producto de calidad y de exportación.





AMENAZAS

- Los impuestos al valor agregado son uno de los factores que afectan a la competitividad de la cadena.
- El fuerte desarrollo del sector en países con cultura en caña guadua y sus proyecciones de industrialización.
- La presencia de los países asiáticos con mucha experiencia en la actividad y su posicionamiento en el mercado internacional.
- Los aspectos legales de La ley Forestal, que no considera a la caña guadua como un recurso forestal.
- La tala indiscriminada de los rodales naturales afecta la sostenibilidad del recurso.

Este análisis ha sido realizado en el marco de la Estrategia Nacional del Bambú del Ecuador.

PASO 2: PLAN DE NEGOCIOS

Es importante que desde el inicio incorporemos el criterio empresarial y aprendamos a usar y manejar nuestro guadual como un negocio. Todo plan de negocios responde a estas preguntas:

¿Que ofreces? Describe tu producto

¿Qué quieres conseguir? Define tus objetivos

¿Dónde quieres llegar? Describe tu visión a futuro de cómo te gustaría ver tu negocio en 10 años.

¿Para qué quieres emprender este negocio? Escribe tu misión.

Cuando respondas estas preguntas, podrás empezar a elaborar tu ESTRATEGIA.

Piensa todas las actividades que debes realizar y prioriza. Ordena las actividades en un cronograma de trabajo. Crea un PLAN DE ACCIÓN.



PASO 3: ESTRUCTURA DE SOPORTE: BUSCAR ALIANZAS Y APOYO

En algunas provincias de Ecuador existen ya algunas asociaciones de productores de caña guadua y gremios vinculados a la elaboración de productos artesanales e industriales.

Además, algunas instituciones públicas y privadas son clave para poder recibir apoyo en nuestro emprendimiento. Existen iniciativas para la promoción de convenios, instancias de negociación y concertación entre productores y empresarios, para alcanzar acuerdos que incentiven el correcto manejo de los guaduales silvestres y el desarrollo de las plantaciones comerciales forestales.

Tenemos que buscar aliados en nuestro entorno para apoyarnos mutuamente, en vez de generar competencia.





ACTORES Y ALIADOS EN LA CADENA DE LA CAÑA GUADUA

Propietarios de guaduales y productores silvícolas, artesanales / industriales: podemos asociarnos para reducir costos y negociar apoyos

Intermediarios minoristas / mayoristas (centros de acopio y depósitos): alianzas para pactar precios

Transportistas: alianzas para la distribución

Proveedores de servicios turísticos, culturales y ambientales: potenciales clientes

Mesa sectorial del Bambú

Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG): Marco normativo de aprovechamiento de la caña guadua

Ministerio de Ambiente y Agua (MAAE): Incentivos ambientales

Ministerio de Producción (MIPRO): apoyo en capacitaciones para comercialización y exportación

Ministerio de Vivienda (MIDUVI): Norma Técnica de Construcción

Empresa Pública Casa para Todos: contratación de viviendas de interés social

Ministerio de Turismo (MINTUR): promoción de guaduales como atractivos turísticos

Universidades e institutos tecnológicos: investigación y apoyo en desarrollo tecnológico

Gobiernos Autónomos Descentralizados (GAD): pueden contratar capacitación y apoyar con infraestructura

Fundaciones y organizaciones privadas: fondos

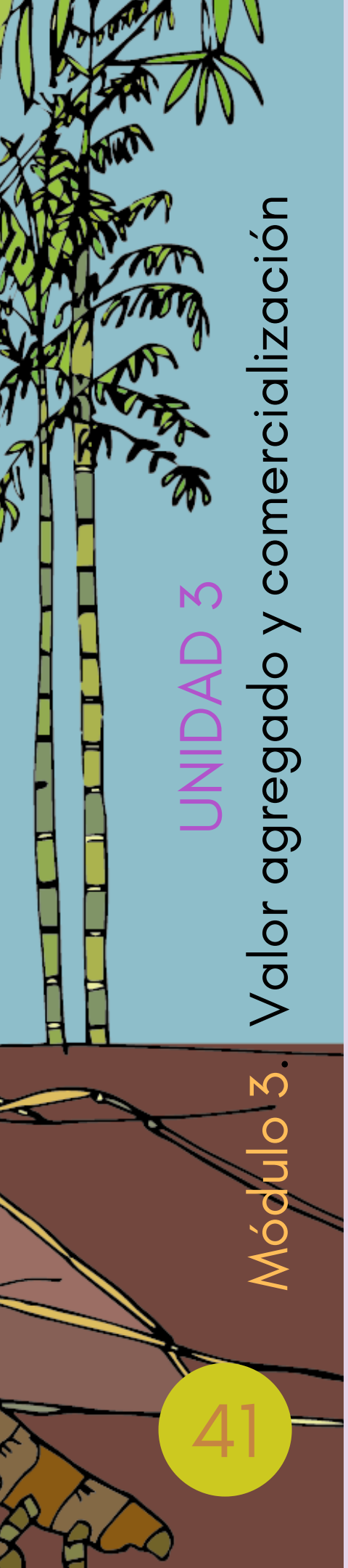
¿Qué es la Red de Hermanos Bambuseros?

La Red de Hermanos Bambuseros invita a todos los profesionales, estudiosos, amigos y amantes del Bambú a unirse a los diferentes grupos temáticos y territoriales en redes sociales (facebook, telegram, whatsapp).

Sé parte del Grupo: comparte, aporta y participa. Conoce e infórmate de todas las actividades, noticias, documentos técnicos, experiencias prácticas, propuestas agroindustriales, agrícolas y mejores prácticas.

Los Hermanos Bambuseros es un grupo internacional abierto y participativo. Unirse al grupo no tiene costo y se puede realizar a través de las redes sociales.





¿Cómo funciona la Mesa Sectorial del bambú?



La Mesa Sectorial del Bambú es una instancia de concertación, articulación e integración entre diferentes actores de los sectores productivos, organizaciones de apoyo, gobiernos locales, ministeriales, y la Academia, con la finalidad de promover el uso del bambú para el buen vivir, buscando maximizar la competitividad del sector.

www.bambu.com.ec

**Plantaciones,
viveros,
bambusarios**

Preservado y acopio

**Arquitectura, diseño
y construcción**

**Investigación,
academia y ONG**

**Asesoría,
capacitación y
gestión**

**Bambú procesado y
laminados**

**Brotes, carbón y
derivados**

**Muebles, artesanías
y utilitarios**

**Servicios
complementarios
y otros**

PASO 4: CONSEGUIR FONDOS

Este es seguramente un paso difícil para todos los emprendedores en caña guadua.

La Estrategia Nacional del Bambú considera la necesidad de establecer líneas de crédito que permitan el acceso ágil y oportuno a fuentes de financiamiento, para el manejo adecuado de los manchones silvestres, de cultivos comerciales, instalación y mejoramiento tecnológico de las industrias y fuentes de financiamiento para el desarrollo de las exportaciones y sus productos con valor agregado.



Entre los mecanismos para buscar fuentes de financiamiento, podemos contemplar:

- **Créditos en bancos y cooperativas:** BanEcuador ha abierto una línea de crédito en el año 2021 exclusivamente para financiar activos fijos de la cadena de valor de la caña guadua y el bambú.
- **Incentivos económicos** en materia ambiental para emprendimientos que fomentan el uso de los bienes y servicios ambientales de manera sostenible: deducción a impuestos y créditos con consideraciones ambientales.
- **Sellos de calidad y respeto ambiental:** Uso del aval de Punto Verde, Distintivo Iniciativa Verde Libre de Deforestación y marca BioEcuador para aumentar el valor agregado de los productos en la promoción.





- **Alianzas público-privadas con los Gobiernos Autónomos Descentralizados:** para financiar infraestructura y maquinaria para la producción de material (ya existen experiencias en algunas provincias y cantones).
- **Cooperación Internacional:** para financiar actividades de intercambio y capacitación existe una amplia red de organizaciones internacionales que están apoyando proyectos vinculados a la cadena de valor de la caña guadua.
- **Mercado de carbono en el marco del Protocolo de Kioto:** las guaduales capturan carbono que puede venderse en el mercado internacional.

Los emprendimientos en caña guadua también pueden aprovechar el respaldo de instancias especializadas en exportaciones, que pueden apoyar con asesoría y promoción.

PASO 5: PROMOCIÓN

Ponle nombre a tu emprendimiento, dale una imagen.

Para el diseño, busca personas que te asesoren porque es la imagen de tu producto: El diseño del producto y las campañas de promoción: generalmente no se toma en cuenta que la mayoría de productos entran por la vista, y que es vital presentar una marca y sus elementos de promoción, sean físicos o por redes sociales. Es importante dedicarle un tiempo.

Las campañas de promoción son vitales en la actualidad porque en la medida que ampliamos la conciencia entre la población para que entiendan que la caña guadua es un producto ecológico con muchas bondades podremos ampliar la demanda y, por tanto, generar más clientes.





GLOSARIO

CADENA DE VALOR: La cadena de valor es una herramienta que sirve para analizar todas las actividades que implica trabajar con la caña guadua en todas sus fases.

VALOR AGREGADO: Dar valor agregado significa aportar con innovación, hacer algo que los otros no hacen y que nuestra comunidad más cercana necesita.

INNOVACIÓN SOCIAL: Es un concepto que implica involucrar a la gente y crear redes de apoyo, asociaciones, cooperativas, donde podamos organizarnos de mejor manera para el bien de todos.



PUBLICACIONES SUGERIDAS

Alandaluz. **Cuaderno 5. Aplicación de la caña guadua en Mueblería.** Serie: La Guadua nuestra esperanza. Tercera Edición / Gobierno de la Provincia de Manabí. Ecuador.

Añazco M., Rojas S. (2015). **Estudio de la Cadena desde la Producción al Consumo del Bambú en Ecuador con énfasis en la especie Guadua Angustifolia.** Red Internacional de Bambú y Ratán. Quito, Ecuador. Abril.

Asamblea, N. (2018). **Ley Orgánica para el Fomento Productivo, Atracción de Inversiones, Generación de Empleo, y Estabilidad y Equilibrio Fiscal.** Quito, Ecuador.

INBAR. (2015). **Estudio de la Cadena desde la Producción al Consumo del Bambú en Ecuador.** Quito, Ecuador.



Link a las publicaciones de la Mesa Sectorial del Bambú: <https://bambu.com.ec/conocimiento/>

MÓDULO 3: VALOR AGREGADO Y COMERCIALIZACIÓN DE LA CAÑA GUADUA

CURSO DE USO Y MANEJO DE CAÑA GUADUA



Cofinanciado
por la Unión Europea

La caña guadua es un recurso renovable de rápido crecimiento y fácil manejo, que brinda beneficios económicos, sociales y ambientales a las comunidades.

