



**Fondo
Acción**

Lecciones y aprendizajes en la promoción de la cadena del naidí en el Pacífico colombiano

Enero de 2022

Jenny Melo
Consultora

Ficha

| | |
|---|--|
| Nombre del proyecto o programa | Historia, lecciones, aprendizajes y recomendaciones de Fondo Acción en la cadena productiva de naidí |
| Entidad líder | Fondo Acción |
| Punto de contacto | elfondo@fondoaccion.org |
| Autor (es) | Jenny Melo, Consultora |
| Otros actores involucrados (instituciones) | Sociedad Naidiseros del Pacífico S. A. Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) Banco Interamericano de Desarrollo Partnerships for Forests Departamento de Desarrollo Internacional del Reino Unido (DFID). |
| Duración de la experiencia | (1/12/2016)-(11/12/2021) |
| Fecha de esta versión | Enero 2022 |

Este estudio de caso recopila los logros, lecciones y aprendizajes del Fondo Acción en la promoción de la cadena del naidí en el Pacífico colombiano a lo largo de tres proyectos:

1. Paisajes Conectados, realizado entre finales de 2016 e inicio de 2018, financiado por la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID).
2. Fondo Colombia Sostenible, realizado entre marzo de 2019 y junio de 2020, financiado por el Fondo Colombia Sostenible (FCS) y operado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
3. Fortalecimiento Manejo Forestal Sostenible-NAIDI, realizado entre 2019 y 2021 y financiado por el Departamento de Desarrollo Internacional del Reino Unido (DFID) bajo el programa Partnerships for Forests (P4F).

Introducción

El naidí del Pacífico (el mismo açai de la Amazonía) es el fruto de una palmera que, por su altísima concentración de antioxidantes, es considerado un superalimento que ofrece diversos beneficios para la salud y potenciales aplicaciones en la industria cosmética, farmacéutica y alimenticia (AMPLO, 2020¹). En el Pacífico, el uso sostenible del naidí se considera como una alternativa productiva potencial que puede hacer frente a las altas tasas de deforestación que se dan en este territorio, uno de los más biodiversos del mundo.

Entre el 2016 y el 2021, el Fondo Acción lideró la ejecución de tres proyectos que buscaban los caminos más idóneos para lograr que la comercialización de pulpa de naidí fuera una alternativa rentable para las comunidades del Pacífico, permitiendo avanzar en procesos de conservación y desarrollo rural sostenible. Este caso de estudio presenta la historia, las lecciones y los aprendizajes que ha recogido el Fondo Acción en su proceso de acompañar y fortalecer a la empresa de base comunitaria Sociedad Naidiseros del Pacífico S. A. S.

Este caso de estudio resalta el modelo de negocio y rol de las comunidades en el proceso de consolidar esta cadena de valor como un vehículo de conservación, generación de beneficios sociales e ingresos a partir del uso sostenible del bosque. Aquí se resaltan oportunidades, desafíos y brechas que pueden ser útiles para otras iniciativas enfocadas en este tipo de iniciativas.

Además de la revisión de los informes y reportes producidos en cada uno de estos tres proyectos, para la elaboración de este estudio de caso se sostuvieron 15 entrevistas con personas directamente relacionadas con la ejecución de estos proyectos, desde el equipo en campo del Fondo Acción, pasando por consultores contratados en momentos específicos, donantes y el equipo de trabajo de Naidiseros del Pacífico. Esta combinación de fuentes es el principal insumo para este estudio de caso y ofrece un panorama matizado de las luces y sombras de estos procesos de acompañamiento.

1 Documento diagnóstico de Naidiseros del Pacífico

► El camino de acompañamiento a la Sociedad Naidiseros del Pacífico S. A.

Siete consejos comunitarios de La Plata Bahía Málaga, en el Pacífico colombiano —dos ubicados en el Valle (Buenaventura) y cinco en el Chocó (Bajo Baudó)— constituyeron en 2015 la Sociedad Naidiseros del Pacífico S. A. Antes de conformar la empresa, los consejos comunitarios habían explorado con otras entidades y en el marco de proyectos REDD+² productos forestales no maderables del bosque propios de sus territorios que podrían ser aprovechados y que representarían una alternativa a la extracción de madera. Después de una exploración, los consejos comunitarios crearon la empresa alrededor de la recolección, transformación y comercialización de la palma silvestre de naidí. Esta se ve como una iniciativa productiva promisoriosa y de conservación que aporta a la mitigación del cambio climático.

Cuando inició el primer proyecto Paisajes Conectados —entre finales de 2016 e inicio de 2018 y financiado por USAID—, Naidiseros se encontraba en una situación de arranque. Ya contaban con algunos recursos iniciales provistos

2 Los proyectos REDD+ tienen como objetivo la reducción de emisiones derivadas de la deforestación y la degradación forestal. Estos proyectos son alternativas de mitigación al cambio climático y su implementación busca mejorar los medios de vida de la población donde se desarrollan.

Acompañamiento Fondo Acción



Línea de tiempo de acompañamiento a Sociedad Naidiseros del Pacífico S.A.

por la UACT³ que habían permitido algunas compras en lo productivo, como despulpadora y lanchas para cada consejo, pero no había experiencia empírica en producción y comercialización ni en el funcionamiento como empresa.

En el marco de este primer proyecto, ejecutado directamente en convenio con Concosta⁴, se buscaron analizar con mayor profundidad los aspectos organizativos y técnicos. Se quería ir entendiendo el modelo de negocio inicial y su potencial, las relaciones entre los consejos, los roles mínimos dentro de la empresa y las características de las familias vinculadas. También, se tenía como propósito iniciar un fortalecimiento en los aspectos técnicos del aprovechamiento sostenible del naidí. La Cámara de Comercio de Buenaventura apoyó en el proceso empresarial, en particular en el entendimiento de la arquitectura inicial de la empresa y su funcionamiento. En lo productivo, para ampliar el conocimiento en torno a cosecha, poscosecha y transformación de la pulpa, se realizaron intercambios de formación y capacitación con otros productores de naidí en Colombia.

Debido a asuntos de orden público que limitaron el abastecimiento de combustible de Buenaventura a Chocó, no se logró hacer una prueba de mercado en la época de mayor cosecha. Sin embargo, aunque no se pudo validar en mercado los volúmenes y capacidades de procesamiento, este primer proyecto permitió vislumbrar el potencial de la empresa y el interés de la comunidad. Este convencimiento impulsó la formulación de un nuevo proyecto que permitiera seguir acompañando a esta empresa y no dejarla decaer en un estado tan inicial.

Posterior a este proceso inicial, se desarrollaron dos proyectos con alguna superposición en tiempos. Con recursos del Fondo Colombia Sostenible, operado por el Banco Interamericano de Desarrollo, entre 2019 y 2020, se ejecutó un proyecto que buscó posibilitar la concreción del modelo de negocio. En este mismo año, pero con extensión hasta 2021, se realizó el proyecto Fortalecimiento Manejo Forestal Sostenible-NAIDI (en adelante Proyecto P4F),

3 La Unidad Administrativa Especial para la Consolidación Territorial era una instancia pública encargada de coordinar la intervención institucional diferenciada en las regiones de consolidación focalizadas y en las zonas afectadas por los cultivos ilícitos. En 2015, fue fusionada con el Departamento para la Prosperidad Social.

4 Concosta es la sigla del Consejo Comunitario de la Costa Pacífica. Sus territorios colectivos están ubicados en los municipios de Litoral de San Juan y Bajo Baudó, en el departamento de Chocó.



financiado por el Departamento de Desarrollo Internacional del Reino Unido (DFID) y operado por Palladium. Este tercer proyecto fue formulado en tres fases consecutivas —validación, piloto y preparación para la escala—, aportando flexibilidad al acompañamiento.

El proyecto del Fondo Colombia Sostenible permitió el desarrollo de inversiones en infraestructura y realizar compras específicas de equipos e insumos necesarios para los centros de acopio, incluyendo paneles de energía solar para el funcionamiento de los congeladores. Este proyecto apoyó en diversos momentos a Cajambre⁵ y Concosta, y siguió las dinámicas de ejecución del Proyecto P4F, buscando complementariedad en el apoyo que se brindaba a ambas zonas.

La primera fase del Proyecto P4F, de validación operativa y comercial, inició en enero de 2019, y se enfocó en el entendimiento de la viabilidad técnica, económica y de mercado. Para ello se realizaron estudios que ofrecieron información empírica sobre las dinámicas de oferta y demanda del mercado de naidí, la situación actual y las necesidades en producción y logística, y un entendimiento de la viabilidad que debe ser alcanzada para ampliar el número de familias dedicadas a la actividad productiva del naidí, el cual se obtuvo a través de modelos.

5 Cajambre es la sigla del Consejo Comunitario de la Comunidad Negra del Río Cajambre. Sus territorios colectivos están ubicados en la cuenca del río Cajambre y el Parque Nacional Natural Farallones, en el Valle del Cauca.

La consultoría de evaluación de operaciones logísticas, realizada por un experto de Brasil, aportó una valoración profunda de las condiciones de operaciones de logística de Naidiseros, logró estimar el potencial de producción, las condiciones del manejo del bosque, el uso actual en las comunidades del Pacífico y la conformación actual de la cadena de valor del naidí en el Pacífico. La consultoría de evaluación de la demanda de mercado permitió entender las características de la cadena productiva, identificar los principales compradores potenciales de naidí en Colombia, obtener retroalimentación de mercado con el envío de muestras y consolidar tres intenciones de compra. Esta consultoría mostró que hay dos grandes productores y proveedores —Corpocampo y Bioguaviare— que dominan el mercado nacional.

En este mismo marco se realizaron unos primeros ejercicios de transferencia de conocimiento en aspectos comerciales con el equipo de trabajo de Naidiseros. De esta fase resultaron recomendaciones específicas.

- En lo productivo, se recomendó establecer una canasta estándar de 12,5K, proteger las casas de las abejas polinizadoras y lograr un manejo de parcelas de palmas de máximo de 8 m de altura.
- En lo comercial, las recomendaciones estuvieron orientadas a revisar el componente de frío en la cadena logística, mejorar la metodología del empaque manual, incluir en la etiqueta la tabla nutricional y el origen del producto, y contratar y fortalecer un equipo comercial.

Esta fase está enfocada en el Chocó, retomando el trabajo que Fondo Acción había realizado con Concosta. Al finalizar esta primera fase, hacia mitad del 2019, se dan asuntos de orden público en el Chocó que ponen en cuestión el desarrollo de la siguiente fase del proyecto. El panorama ofrecido por los estudios de viabilidad más una negociación interna permitió que se avanzara hacia la segunda fase del proyecto, esta vez enfocada en Cajambre. Su experiencia en pilotos de comercialización y un territorio con alta producción de naidí, sumado a su ubicación en Buenaventura, ofrecía facilidades logísticas para avanzar en la siguiente fase.

En la segunda fase se profundiza el pilotaje real en el mercado entre julio de 2019 y mitad de 2020. Esta permite verificar la calidad de producto, identificar el potencial real de clientes y las condiciones logísticas, y continuar en la consolidación de las capacidades comerciales. En lo productivo se logra proyectar

la producción, se propician las condiciones para el manejo de cosecha y pos-cosecha, se realiza el monitoreo de parcelas y su manejo silvicultural, y se llevan a cabo intercambios de conocimiento con Brasil. También, se mejoran las capacidades en cuanto a las buenas prácticas de manufactura, que permiten avanzar en la trazabilidad del producto y en la implementación de acciones constantes en los centros de acopio que repercuten en la estabilidad de la calidad del producto.

En esta fase, una empresa consultora construye un diagnóstico empresarial y un plan de negocios para Naidiseros, los cuales actúan como una brújula que orienta el desarrollo del negocio y señalan las prioridades que deben considerarse en lo organizativo, productivo, comercial y ambiental. Este análisis evidenció que el mercado del naidí es interesante dado que la demanda potencial supera la oferta actual, ofreciendo un margen de crecimiento. También, mostró que hay un potencial de conservación de 56.000 hectáreas con la acción de Naidiseros.

En lo comercial, en esta fase se construyó la tabla nutricional, se diseñó una estrategia comercial —enfocada en el mercado local y en el sector hoteles, restaurantes y cafeterías—, se realizaron giras comerciales, se exploraron canales digitales y se consolidaron cuatro compradores.

La tercera fase, que finalizó en agosto de 2021, denominada preparación para el escalamiento, estuvo enfocada en asegurar las condiciones para la continuidad y crecimiento de la empresa, incluyendo metas específicas de cosecha de toneladas de fruta, producción de pulpa e implementación de la estrategia de mercado y ventas. En este tiempo se diseñaron y presentaron ante las autoridades ambientales los planes del manejo sostenible del naidí para los Consejos Comunitarios de Cajambre, en el Valle, y en Pizarro y Usaraga, en Chocó. Estos permisos permitirán aprovechar 1.800 hectáreas durante 10 años.

Al finalizar estas tres fases y al llegar al cierre del Proyecto P4F, el Fondo Acción siguió acompañando a Naidiseros a gestionar opciones y alternativas de crecimiento, buscando, en últimas, mantener el proceso. Hacia octubre de 2021, se estaba experimentando nuevamente una situación compleja en materia de seguridad, pero esta vez en Buenaventura, llevando a considerar que la cosecha de Chocó será la que se procese este año.

Logros

En general, con los tres acompañamientos se evidencian logros en todas las etapas de la cadena productiva y en distintos frentes. De nuevo, si bien el Fondo Acción y la cooperación internacional facilitaron el fortalecimiento de la cadena, las comunidades y familias que están vinculadas al naidí han sido el centro de todo el proceso.

Paisajes Conectados abrió la puerta a explorar la posibilidad del aprovechamiento sostenible del naidí como algo real y posible para las comunidades del Pacífico. Logró también avanzar de forma concreta en la conformación del equipo técnico, que con los intercambios adquirieron conocimiento de cómo actuar en cada momento del proceso, desde subirse a la palma para cosechar hasta procesar la pulpa. En lo organizativo, en el marco de este proyecto se dio una reforma a los estatutos de la empresa que buscaba aclarar la gobernanza, dejando explícito el rol de los consejos comunitarios. En general, mostró cuál es el mínimo de la organización requerido para su funcionamiento y para la gobernanza.

El proyecto financiado con recursos de Fondo Colombia Sostenible permitió continuar haciendo las inversiones requeridas para el fortalecimiento de la infraestructura de Naidiseros del Pacífico. Estas eran necesarias en el camino de establecer la capacidad productiva y logística, un pilar fundamental en el arranque de la empresa para su posterior prueba de mercado. Así mismo, con la venta de certificados de carbono, las comunidades decidieron reinvertir recursos en la cadena de naidí, lo cual, demuestra el compromiso con esta cadena.





Manejo del bosque

Antes

No existía conocimiento de cómo hacer el proceso de conservación, aprovechamiento y/o sostenimiento de naidisales, por lo cual las comunidades no aprovechaban en gran medida el fruto de la palma.

Después

Actualmente, se han apropiado técnicas que permiten cosechar sin cortar las palmas, manteniendo las condiciones que permiten la sostenibilidad del bosque. También, se conoce cuál es la distribución ideal de las áreas de naidisales, lo que permite tener un bosque más activo y capturar mayores cantidades de carbono. Hoy se han aumentado los volúmenes de cosecha y ha mejorado el rendimiento frente a la relación kg de fruta cosechada vs. kg de pulpa producida.



Transformación

Al inicio de las operaciones en planta, el diagnóstico higiénico-sanitario arrojó varias áreas de mejora en saneamiento, edificación de las instalaciones, en operaciones de fabricación, envasado y aseguramiento de control de la calidad.

La ejecución de los proyectos permitió el conocimiento y adopción de buenas prácticas de manufactura.

Durante el Proyecto P4F, se trabajó en estos temas y la empresa ha mejorado en todas estas áreas. En la actualidad, la empresa cuenta con concepto sanitario emitido por el Invima que le permite comercializar la pulpa en el sector HORECA (Sigla que se refiere al sector de Hoteles, restaurantes y catering.).

Gracias a mejoras en el manejo del bosque y del proceso de transformación y de retroalimentación ofrecida por clientes reales, Naidiseros ha mejorado en el tono de la pulpa, manteniendo el color morado que la hace más atractiva en el mercado.

Antes del naidí, solo se lograba un producto de consumo local llamado pepiao. Actualmente, se produce pulpa, que es usada para el consumo directo y en la elaboración de jugos, malteadas, helados, tortas, y vinos. Se ha identificado, además, su potencial en artesanías y cosméticos.



Comercialización

Antes, el naidí se vendía de forma individual en veredas y en los cascos urbanos de Buenaventura y Pizarro. No había un proceso colectivo que ofreciera mayor eficiencia y retornos económicos, así como claridad sobre los resultados del proceso.

Adicionalmente, solo se lograba un producto de consumo local conocido como pepiao.

Después de los tres proyectos, la empresa comunitaria Naidiseros existe y compra de forma directa en la finca o en los puntos acordados en un esquema de mutuo beneficio. Actualmente, la pulpa es comercializada en ciudades principales, como Bogotá, Medellín y Cali, además de Buenaventura, Pizarro y algunas veredas.

Adicionalmente, se ha conservado el consumo local como un aspecto clave para la seguridad alimentaria y una mejor nutrición de la comunidad.

El proyecto P4F permitió tener una mirada profunda sobre los aspectos técnicos de la cosecha y poscosecha, y, especialmente, tener una experiencia concreta en el mercado, entendiendo sus dinámicas y los requerimientos específicos de los clientes. Este proyecto permitió desarrollar y probar en paralelo la oferta y la parte comercial, y construir una ruta de la consolidación de la empresa.

Los tres proyectos en su conjunto han demostrado que sí es posible hacer una empresa comunitaria en el Pacífico colombiano basada en el uso sostenible del bosque. Este es quizá el principal logro de todo este proceso, especialmente, en el contexto nacional, donde hay pocos referentes de éxito en cuanto a iniciativas asociativas, productivas y de generación de ingresos en el contexto de la conservación.

Al finalizar los proyectos, Naidiseros es ya una empresa con una propuesta de valor enraizada en la conservación, con un equipo fuerte, capacitado y comprometido, con una capacidad probada de producción —30 toneladas de fruto y 13 toneladas de pulpa— y con clientes y procesos productivos establecidos. La empresa funciona como tal y ha ido superando las limitaciones que imponen las distancias geográficas entre los consejos socios y las condiciones de infraestructura y transporte. Sin duda, Naidiseros ha recorrido un camino evidente de crecimiento, que presenta una clara diferencia con su situación inicial y que genera un convencimiento en las comunidades que pueden hacer el salto de solo suministrar materias primas a vender productos con mayor valor agregado en escenarios competitivos de mercado.

Una característica para destacar es que Naidiseros del Pacífico muestra el potencial que existe en el ejercicio colaborativo entre varios consejos que cubren distintos territorios. Dado que las épocas de cosecha son distintas en el Valle y en el Chocó, esta articulación puede ofrecer un valor diferenciado y abrir la puerta a futuras articulaciones con otros actores del Pacífico.

Aprendizajes

El despliegue de los tres proyectos descritos se ha realizado con el fin de promover el desarrollo rural desde los tres ámbitos de la sostenibilidad. Por el lado del ambiente, proteger los territorios, reducir la presión sobre el ecosistema e

implementar criterios de producción agroecológica. Por lo económico, avanzar en la autonomía de las comunidades, fortalecer las cadenas de valor y lograr un flujo de caja a corto plazo para mantener sus ecosistemas a largo plazo. En lo social, mejorar la calidad de vida de la población rural, dar oportunidad, alternativas y herramientas para desarrollar de manera sostenible las regiones más vulnerables, valorando las tradiciones ancestrales.

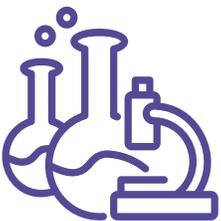
El desarrollo de estos tres proyectos ha dejado una serie de aprendizajes en torno a los desafíos y retos que se presentan a nivel organizativo, productivo, de mercado y por las dinámicas propias de los territorios.

Organizativo



En lo organizativo, se aprendió que el fortalecimiento de los líderes es un aspecto crucial, más aún en una empresa de base comunitaria como lo es Naidiseros. Este fortalecimiento permite una mejor toma de decisiones como empresa, considerando las implicaciones que en la comunidad tiene cualquier decisión que se tome. Actualmente, los desafíos de Naidiseros incluyen continuar con el fortalecimiento a equipos sobre la visión empresarial, mejorar las condiciones de empaque y etiquetado, así como la optimización de los procesos para lograr mejorar la conservación y los costos de producción. También se vislumbran oportunidades, como el potencial de explorar otros usos derivados del naidí o el uso de otros frutos de palmas existentes en el territorio para tener operación todo el año.

Productivo



En el aspecto productivo, se constató la necesidad de tener un espacio que permita la prueba, el ensayo y el error. Estos proyectos permitieron este proceso y proporcionaron los recursos para ensayar y aprender. El caso de Naidiseros muestra que esta prueba y error fortalece los procesos, y es parte de la dinámica propia de la consolidación de una empresa tan joven. Este proceso permitió que se

ensayara en pilotos, para lograr resultados empíricos, estandarizar y obtener mejores resultados con mayores toneladas de pulpa.

Mercado



El mercado de naidí existe en Colombia y presenta varias características. Primero, el naidí en sí mismo no es un producto de consumo masivo, se encuentran segmentos de nicho que aprecian su valor nutricional. Por ello, se requieren esfuerzos comerciales que permiten que el producto sea más conocido. Segundo, la cadena está conformada por dos grandes productores y proveedores, cuyas acciones influyen el mercado en su conjunto (Proteau, Carole)⁶.

Aunque la demanda es permanente, al ser el naidí un producto estacional, se requiere capacidad de almacenamiento para atender a los clientes de pulpa. Tener una amplia capacidad requiere inversiones significativas en locación y adecuaciones como centros de acopio y



congelación. Para que una empresa como Naidiseros pueda ampliar su capacidad necesita estabilizar su flujo de caja considerando estas necesidades de acopio, lograr mayores certezas de compra que le permiten establecer un flujo constante de envío en relación con su almacenamiento.

Las pruebas de mercado mostraron que hay una oportunidad real de negocio consciente y justo, el cual es viable en un mercado de nicho que valora la calidad del producto, que es distinta a la del açaí producido en el Guaviare. En este sentido, es necesario continuar con el entendimiento del diferencial del producto de Naidiseros en el contexto de mercado, y sus implicaciones en términos de comunicación y selección de clientes. También de continuar la exploración, apertura y consolidación de mercados más conscientes y justos que aprecien la propuesta de valor social y ambiental de la empresa.

Si bien hay un nicho de mercado dispuesto a comprar el naidí del Pacífico, es imperativo mejorar en la eficiencia de los costos. Las condiciones del territorio imponen retos que hacen que lograr esta eficiencia sea difícil. El transporte marítimo es el único viable para la comercialización del producto y es más costoso que el terrestre. Además, en el Pacífico existen problemas de infraestructura que dificultan o encarecen el establecimiento de una cadena de frío, un asunto crítico para la conservación de la pulpa de naidí. Por todo esto, la búsqueda de sistemas de transporte que reduzcan los costos de transporte sigue siendo un asunto clave.

Gobernanza



Los proyectos mostraron la importancia de mantener la complementariedad entre la gobernanza y el monitoreo, pues ofrecen alertas de las actividades de generación de ingresos que las comunidades desarrollan en el territorio. Se aprendió que hace falta más tiempo y esfuerzo para consolidar el naidí como una opción concreta de generación de ingresos que persuada a las comunidades de actividades que hacen competencia, como lo es la extracción de madera. Los



Foto: Juan Pablo Daza © Fondo Acción

estudios mostraron que el punto de equilibrio puede ser alcanzado en 2024, lo que reafirma la necesidad de desarrollar un acompañamiento continuado que dé condiciones a esta empresa, sosteniendo su proceso hasta que logre mostrar todo su potencial.

Desarrollo de los proyectos



Estos proyectos también han permitido desarrollar aprendizajes sobre la relación con las comunidades. En particular, se hace evidente la necesidad de entender los encuentros y desencuentros entre los tiempos de los donantes, los proyectos y las comunidades. En proyectos como estos, en los que participan diversas comunidades, contar con la sensibilidad para entender las diferencias y necesidades de cada comunidad es fundamental para lograr una comunicación que alimente el funcionamiento del proyecto.

Un importante desafío que enfrentan los proyectos que buscan el aprovechamiento sostenible de productos forestales no maderables del bosque, considerados superalimentos y en el contexto de comunidades como las del Pacífico, es lograr la autonomía de las comunidades sobre la gobernanza de su territorio a través de iniciativas

de generación de ingresos. La trampa que amenaza es que la generación de ingresos se convierta en el eje de todo, perdiendo el foco del objetivo superior, que es conservar los bosques, disminuir la deforestación y apoyar la autonomía de las comunidades sobre sus territorios.

Considerando el alto valor nutricional de productos como el naidí, es importante avanzar en el desarrollo de alianzas gubernamentales que permitan lograr apoyos o acompañamientos para mejorar logísticas de distribución y su introducción a espacios como hogares y escuelas.

Las realidades del mercado actual permiten dar un mejor contexto a las ambiciones y metas que se plantean los proyectos. Aunque los productos forestales no maderables del bosque tienen un potencial muy relevante, la capacidad de desarrollarlos tiene que considerar el contexto de cadena, las relaciones actuales proveeduría, sus características en términos sociales y ambientales, y las dinámicas de la oferta que no permiten planear en el largo plazo.

Por estas mismas dinámicas, para lograr que estos proyectos avancen, es importante ofrecerles un apoyo de largo aliento, que dé el espacio para que la iniciativa construya su sostenibilidad. En este sentido, la hoja de ruta de acompañamiento puede contemplar una combinación de tipos de apoyo, yendo de la cooperación y fondos no reembolsables hasta inversiones provenientes de fondos privados y de impacto. El asunto clave es entender el momento en el que están las iniciativas y sus posibilidades reales de aceptar uno u otro tipo de apoyo.



Fondo Acción

Somos un fondo privado colombiano con 20 años de experiencia en inversiones sostenibles en ambiente y niñez. Detonamos oportunidades y generamos conexiones que faciliten el aprendizaje y trabajo colectivo dentro de la organización y con otras instituciones tanto públicas como privadas. [Conoce todas nuestras publicaciones aquí.](#)

(+57) 1 285 3862 ext 101 • Cra 7 N° 32 - 33 piso 27 • Bogotá - Colombia

     @FondoAcción • www.fondoaccion.org