

Oportunidades y Barreras de Mercado para Productos Forestales de Bosques Templados

Hotel Fortín Plaza, Cd. de Oaxaca, Oaxaca. 19 de enero del 2004



Organizado por: CONAFOR, PROCYMAF, y Forest Trends

Auspiciado por: CONAFOR, PROCYMAF, Forest Trends, la Fundación Ford, USAID, y el gobierno Holandés

I. Reflexiones de las mesas de trabajo

Mesa 1: Promoción de Mercado

- ? los compradores imponen las características a las comunidades
- ? se habló sobre el desarrollo de imagen en grupo por comunidades
- ? que el gobierno revalúe su política de libre comercio con respecto en particular el sector forestal ya que tiene valores mas allá del económico (p.ej. ecológico y social) y se reconsidere esa apertura completa
- ? identificar manera de presentar productos comunitarios para informar mejor al consumidor sobre el producto que compran
- ? el Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT) debería de incluir en sus campañas los productos comunitarios en el exterior
- ? el acceso a los servicios de BANCOMEXT es complicado normalmente y costoso
- ? es necesario darle visibilidad a los valores que tienen los productos comunitarios (p.ej. comercio justo, bosques natural, bosques certificados)
- ? impulsar visitas a las comunidades para conocer mejor los productos y de donde provienen
- ? formar un fondo mixto para hacer campañas de promoción de productos forestales

Mesa 2: Inteligencia del Mercado

- ? hay que clasificar la madera
- ? hay que desarrollar inteligencia sobre la clasificación (especialmente en Oaxaca, dada la alta demanda por el producto)
- ? unificar criterios para el estado de Oaxaca basado en la norma mexicana
- ? desarrollar información sobre compradores potenciales o nichos de mercado
- ? la inestabilidad del mercado crea incertidumbre, compradores son inestables
- ? desarrollar información sobre un marco legal apropiado para entrar en acuerdos – muchos compradores no hacen contratos sino solo de palabra
- ? hay que informar a través de folletos a comunidades y entre comunidades para tener una base de información accesible a todos, entender mejor los cambios en la demanda, etc.
- ? hay que involucrar a las instituciones (CONAFOR, SEMARNAT, Hacienda) para que adapten las normas de ventas de productos
- ? sobre todo es necesario un análisis regional de mercado, se ignora que tipo de mercados tenemos, que tipo de demanda, información sobre costos de producción, información de subproductos

Mesa 3: Barreras de Mercado

- ? lenta atención en la tramitación de permisos (se ha registrado que tarda un mínimo de un mes, máximo 5 años), lo que provoca el retardo en la entrega de productos al comprador
- ? existe una sobre regulación en el aprovechamiento forestal
- ? se extravía la documentación entregada
- ? el porcentaje dentro de las instancias crediticias son elevadas, provocando que las comunidades no puedan acceder a estos
- ? falta de financiamiento para la apertura y mantenimiento de caminos forestales
- ? falta de organización interna para la producción
- ? poca demanda de productos forestales para la exportación
- ? falta de capacitación para la comercialización
- ? hay que apoyar la estandarización criterios para la clasificación de madera aserrada ya que actualmente reflejan prioridades diferentes
- ? falta de recursos para la adquisición de tecnologías
- ? se necesita mayor atención por parte de la PROFEPA a las comunidades, y estandarizar criterios por parte de los inspectores, ya que existen sanciones irregulares.

Mesa 4: Usanzas de mercado – clasificación, compraventa, condiciones de presentación

Nacional

- ? demanda 8 ¼
- ? no hay estándar de clasificación nacional
- ? estados del norte manejan distintas clasificaciones a Oaxaca
- ? tenemos que ponernos de acuerdo para vender en medidas largas

Estatad

- ? En Guerrero ya se rebasó la etapa de cortar 2.56 metros
- ? en Oaxaca (2.62) esto todavía no ocurre y es hora de ponerse de acuerdo para impulsar la eficiencia en los costos de producción
- ? refuerzos de la tabla
- ? en Chihuahua y Durango pueden venderla a 7/8 y en Oaxaca a 3/4
- ? no debería de costar mucho tener productos calibrados, esto contribuiría sustancialmente a disminuir los costos de producción

En general:

- ? hace falta acercamiento con las comunidades, más participativo, más local, fomentar memoria institucional de este aprendizaje a nivel comunidad
- ? los contratos de compra venta: hace falta claridad y mayor información, estandarizar criterios

Mesa 5: Mejora de productos y atención al cliente

Problemas que influyen la forma de ofrecer mejores productos:

- ? la madera tiene que mejorar su calidad desde la corta
- ? impulsar estandarización del dimensionado
- ? reforzar la estructura organizativa de las empresas comunales, creando contratos inclusive con sus propios directivos para brindar una mejor atención al cliente (cambios continuos, falta de capacitación interna)

? enfatizar y difundir el origen de productos (no necesariamente certificados), enfatizar los logros del buen manejo comunitario forestal

Mesa 6: Alianzas de mercado

Intercambio de experiencias

? Existe un relatorio histórico de varias experiencias documentadas – Unión de Ejidos Luis Echeverría Álvarez (1978), San Juan Nuevo, López-Portillo, Comité de Abasto en Costa Grande y Tierra Caliente para discutir costos de producción, la integradora entre comunidades certificadas que buscan diferenciar su producto a nivel precio

Análisis de pros y contras

? se debe de mantener la autonomía de los participantes en este tipo de alianzas
? se necesita la legalización de los estatutos y así disminuyen los casos de desconfianza
? el desafío es como ponerse de acuerdo y generar confianza entre los mismos (manejo transparente de los recursos y ponerse de acuerdo)

¿Porqué conviene formar alianzas?

? para uniformar precios
? mayor integración de la cadena productiva

¿Cuándo no conviene?

cuando se compromete el aspecto de la silvicultura

En general, se deben fijarse reglas claras y considerar la idea de una alianza asociativa a veces ayuda a que el avance sea mas rápido.

II. Opiniones ofrecidas por los participantes después de exponer las recomendaciones de las mesas de trabajo

1. Podría salir de esta reunión la identificación de siguientes pasos con responsables para aterrizar esta estandarización y mayor comunicación entre empresas comunitarias, industria, etc.
2. Se habla la necesidad de pasos bien concretos en pro de la estandarización.
3. PROCYMAF II – podría abrir oportunidades para considerar esto, mas bien como un pendiente para darle seguimiento.
4. Se identifica a la CONAFOR como posible organismo para impulsar este proceso.
5. Hay que asegurarse que este proceso tenga una apropiación a nivel comunitario, de otra manera no va a funcionar.
6. No hay que dejarle todo a la CONAFOR sino también informar e involucrar a los Consejos Estatales y al CONAF con estas recomendaciones.
7. Reconocimiento de que hay otros estados que ya han tomado pasos en la mejora de la producción pero que necesitan ser compartidos.

8. Reconocimiento del papel limitado del gobierno. La producción es de las comunidades, no del Estado. Deberíamos de depender menos de las actividades gubernamentales y mas de las actividades que nosotros podemos hacer.
9. En Durango se esta estudiando varios sistemas silvícolas y prácticas de manejo.
10. La capacitación en procesos de producción mas allá de la manufactura (caminos, motosierristas), para bajar costos de producción.
11. Hay que reconocer los costos reales de producción y los otros costos que hacen que algunas operaciones no sean rentables.
12. Hay que hacer reservas, mejorar sistemas de producción para protegerse a largo plazo.
13. Hay que hacer un análisis profundo de costos internamente. Es difícil ser competitivos si no se conocen estos costos.
14. Se recomienda formar un equipo de trabajo para darle seguimiento a las recomendaciones de esta reunión, hacer un plan de trabajo y llevarlo a cabo.
15. Falta claridad del propósito de este equipo, hay diversidad geográfica.
16. A nivel comunitario estatal, se podría organizar cooperación para asegurarse de la calidad de producción.
17. A través de la CONAFOR y la SEMARNAT, se podría estudiar la posibilidad de un congreso o foro donde los productores diversos se reúnan con los consumidores, entre otras cosas para evadir a los intermediarios.

III. Programa del Taller

| Oportunidades y barreras de mercado para productos forestales templados | |
|--|---|
| Hora | Actividad |
| 9:30 | Registro de participantes |
| 10:00 | Palabras de bienvenida e inauguración del evento por el Ing. Arturo García Aguirre. Gerente de la Comisión Nacional Forestal. Región V, Pacífico Sur. |
| 10:20 | Plática introductoria por la Dra. Augusta Molnar de Forest Trends sobre tendencias globales de los bosques |
| PRIMERA PARTE: DIAGNÓSTICO DE MERCADO | |
| 11:00 | Mercados de madera aserrada en México. Ponencia de René Forster (UQROO) con ronda de preguntas y comentarios. |
| 12:00 | Receso |
| 12:15 | Barreras de acceso a mercados para operaciones comunitarias. Ponencia de Alfonso Argüelles (TRL) con ronda de preguntas y comentarios. |
| 13:30 | Presentación de las mesas de trabajo sobre las siguientes líneas estratégicas: <ul style="list-style-type: none"> ☛ Inteligencia de mercado (Como obtener información adecuada) ☛ Barreras de mercado ☛ Promoción de mercado ☛ Usanzas de mercado (clasificación, usanzas de compraventa, etc.) ☛ Mejora de productos y atención al cliente (incluye discusión sobre necesidades organizativas para mejorar productos) |

| | |
|-------|--|
| | ☕ Alianzas de mercado |
| 14:30 | Comida |
| | SEGUNDA PARTE: ESTRATEGIAS DE MERCADO |
| 15:30 | Presentación sobre la conformación de una Integradora de Comunidades Forestales Certificadas. Sergio Madrid (ERA –y CCMSS) |
| 15:45 | Presentación sobre el trabajo de la Alianza para los Bosques en Durango, por Abraham Guillén. TREES, Rainforest Alliance. |
| 16:00 | Mesas de trabajo – Continúan la discusión en grupos |
| 18:00 | Presentación de resultados y discusión final |
| 18:30 | Clausura del evento |