



# Acuerdos entre Comunidades y Empresas Forestales en México y Brasil

Natália G. Vidal

Forest Trends

Expo Forestal Julio 2004

Guadalajara, México



# Resumen

- Los Estudios
- Resultados México
- Resultados Brasil
- Conclusiones



# Los Estudios

- Objetivos:
  - Modelos de éxito
  - Factores limitantes y de éxito
- Entrevistas por teléfono/fax/e-mail
  - México: 2 comunidades y 10 empresas
  - Brasil: 41 empresas (3 grupos)



# Resultados - México

- Un promedio de 16 comunidades abastecen madera para cada empresa

<b>Tipo de Comunidad</b>	<b>Número</b>
Procesamiento primario (aserraderos)	6
Venden madera en rollo	5
Venden derecho de monte	2
Productos con valor agregado	1



# Factores Limitantes

- Empresas:
  - Pagar por adelantado por productos
  - Dependencia de mercado
  - Falta de confianza mutua
  - Falta de un contrato legal
  - Difícil encontrar el producto indicado



# Ejido El Balcón

- Acuerdos desde hace 8 años
- Mejor posicionamiento en la cadena de producción
- Dificultades técnicas:
  - Precisión en el acabado
  - Empaquetamiento de productos
  - Language
- Dificultades políticas:
  - Tramitología lenta en cuanto a permisos/licencias y autorizaciones de transporte



# Carpicientro Perroni S.A. de C.V.

- Abastecimiento de madera:
  - Importa 95% (América Latina)
  - 5% de comunidades (Quintana Roo + Campeche)
- Dificultades en formar acuerdos:
  - Comunidades → bajo conocimiento sobre mercados y negocios
  - Falta de apoyo legal para los acuerdos (contratos)



# Características Positivas

- Beneficios financieros → comunidades + empresas
- Empresas → beneficios provienen de:
  - Estrategia de marketing/mercadotecnia
  - Mejor imagen de la empresa
  - Buena calidad y precios de los productos comunitarios
  - Aprender a trabajar con poco dinero y maquinaria





# Aportes

<b>Tipo de Aporte</b>	<b>Número de Respuestas</b>
Control de calidad del producto	5
Asistencia técnica	4
Financiamiento	2
Apoyo comercial	2
Insumos	2
Subsidio / financiamiento del gobierno	1



# Lecciones Importantes

- Una relación de confianza
- Apoyo mutuo entre comunidades y empresas
- Encontrar colaboradores de confianza
- Aumentar la productividad de las comunidades
- No pagar por adelantado grandes cantidades de dinero



# Acuerdos en Brasil

<b>Grupo</b>	<b>Características de las Empresas</b>	<b>Número de Acuerdos</b>
A	Tienen tierras propias en la región amazónica	0
B	No tienen tierras propias en la región amazónica	1
C	Madera de plantaciones	11 (4)



# Tipos de Acuerdos - Brasil

<b>Tipo de Acuerdo</b>	<b>Grupo A</b>	<b>Grupo B</b>
Empresa solamente compra la madera	44%	64%
Joint venture – asociación/alianza estratégica	21%	18%
Empresa aporta asistencia técnica	21%	9%
La comunidad vende el derecho de monte	14%	9%



# Modelos Exitosos - Brasil

- Region amazónica:
  - Relaciones a largo plazo
  - Dedicación de tiempo y recursos
  - Abilidad para superar dificultades
- Plantaciones:
  - Oferecer contratos claros y con diferentes opciones
  - Ofrecer asistencia técnica y/o entrenamiento en actividades forestales
  - Relaciones a largo plazo



# Conclusiones

- Acuerdos en México → lucrativos
- Oportunidades de acción:
  - Capacidad gerencial de las comunidades
  - Programas gubernamentales
  - Apoyo legal (contratos)
- Exito:
  - Respeto mutuo y confianza
  - Negociación justa y compromiso de largo plazo
  - Principios prácticos de cómo hacer negocios



**Natália Giugni Vidal**  
giugni@interchange.ubc.ca

**Forest Trends**  
**<http://www.forest-trends.org/>**  
1050 Potomac Street NW  
Washington, D.C. 20007  
Tel.: 1-202-298-3000