

Expo Forestal

Buenas tardes. Estoy aquí hoy para presentarles los resultados de dos estudios realizados para Forest Trends sobre acuerdos entre comunidades y empresas forestales en México y Brasil.

Slide 2 – Resumen

Voy a comenzar la presentación hablando brevemente sobre estos estudios. En seguida, voy a presentar los principales resultados del estudio en México y Brasil. Para finalizar, presentaré las principales conclusiones a las que llegamos con los resultados del estudio.

Slide 3 – Los Estudios

Los estudios fueron realizados por separado en cada país, pero tuvieron los mismos objetivos y se realizaron de manera similar. Estos tuvieron como objetivo identificar modelos de acuerdos entre empresas y comunidades forestales que están teniendo éxito en México y en Brasil, así como identificar factores negativos y positivos que están influenciando a estos acuerdos a tener éxito.

Para el estudio realizado en México se desarrollaron dos tipos de cuestionarios: uno para obtener la opinión de las comunidades y el otro para obtener la opinión de las empresas. Dos comunidades y diez empresas aceptaron participar del estudio en México. En Brasil, las empresas forestales fueron divididas en tres grupos dependiendo de la fuente de madera. Voy a hablar más sobre estos grupos cuando presente los resultados de Brasil. Un cuestionario fue desarrollado para cada grupo y las empresas fueron entrevistadas por teléfono. En total, cuarenta y una empresas participaron.

Slide 4 – Resultados México

Ahora voy a presentar los principales resultados obtenidos en México. En promedio, diez y seis comunidades proporcionan madera para cada empresa que participó en el estudio. Pero es importante notar que las respuestas usadas para calcular este medio variaron mucho, ya que participaron empresas que tienen de tres a cuarenta comunidades proporcionándoles madera.

Pedimos a las empresas clasificar las comunidades que abastecen madera a ellas en cuatro grupos de acuerdo con la capacidad de producción de las comunidades. La mayor parte de las comunidades que abastecen madera para empresas tienen capacidad de procesamiento primario, o sea, tienen aserraderos. El segundo número mayor de comunidades que abastecen madera para estas empresas producen solamente madera en rollo. Solamente una de las comunidades que proporcionan madera para las empresas entrevistadas tiene capacidad de agregar valor a sus productos.

Slide 5 – Factores Limitantes

Preguntamos a las empresas cuáles factores pueden estar limitando el desarrollo de acuerdos con comunidades para el abastecimiento de madera. Las respuestas más comunes incluyen:

- El hecho de que, en general, las empresas tienen que pagar por adelantado por los productos abastecidos por las comunidades;

- Las empresas en general tienen una dependencia muy grande en el mercado forestal, lo cual limita la capacidad de las empresas de proveer crecimiento y aumentar el número de acuerdos con comunidades;
- Otros factores limitantes incluyen la falta de confianza mutua entre empresas y comunidades, la falta de un contrato legal cuando los acuerdos son formados y el hecho de que algunas veces es difícil encontrar el producto deseado.

Slide 6 – Ejido El Balcón

Para ilustrar el punto de vista de las comunidades sobre factores limitantes en el desarrollo de estos acuerdos, voy a describir la experiencia del Ejido El Balcon, una de las comunidades que aceptaron participar en este estudio.

El ejido El Balcón va desarrollando acuerdos con empresas para abastecimiento de madera de hace ocho años. Ellos decidieron desarrollar acuerdos con empresas forestales porque estos traen un mejor posicionamiento de una comunidad a la cadena de producción. Al comienzo, El Balcón tuvo dificultades técnicas relacionadas a la precisión del acabamiento y el embalaje de productos y también alguna dificultad con el lenguaje. Otras dificultades incluyeron el procesamiento lento de licencias y autorización de transporte de productos.

Slide 7 – Carpicerro Perroni S.A. de C.V.

La experiencia de Carpicerro Perroni será usada para ilustrar dificultades que pueden ser encontradas por empresas forestales cuando forman estos acuerdos.

El Carpicerro Perroni usa principalmente maderas tropicales en sus productos, en especial la caoba. Ellos se acostumbraron a comprar la mayor parte de su abastecimiento de madera a comunidades forestales. Debido a experiencias negativas que tuvieron con estos acuerdos, la empresa ahora importa noventa y cinco por ciento de su abastecimiento de madera de otros países en América Latina y solamente cinco por ciento de comunidades forestales en Campeche y Quintana Roo.

Las dificultades principales que ellos encontraron en formar acuerdos con comunidades fueron principalmente referentes a la falta de capacitación gerencial de las comunidades. Ellos consideran que el hecho de que las comunidades tienen poco conocimiento sobre como los negocios y mercados funcionan como un gran limitante para el resultado positivo de estos acuerdos. La empresa también considera que la falta de apoyo legal para estos acuerdos en la forma de contratos, es otro factor bastante importante. Los contratos representan una protección importante para las dos partes involucradas, en caso de que una no cumpla con sus obligaciones.

Slide 8 – Características Positivas

Tanto las comunidades como las empresas que participaron dijeron que están recibiendo beneficios financieros de estos acuerdos. En general, las empresas dijeron que estos beneficios son el resultado del hecho de que ellas puedan usar los acuerdos con comunidades forestales como estrategia de marketing y que estos acuerdos mejoran la imagen de la empresa. Otras empresas dijeron que los beneficios financieros vienen del hecho de que los productos abastecidos por comunidades tienen buena calidad a precios accesibles. Las empresas también dijeron que a través de los acuerdos con comunidades, ellas aprendieron a trabajar con poco equipo y dinero.

Slide 9 – Inversiones

Nosotros preguntamos a las empresas que tipos de inversiones ellas hacen en las comunidades con quienes tienen acuerdos. La mayor parte de las empresas proveen asistencia en el control de calidad de productos que las comunidades fabrican y asistencia técnica en general para que la comunidad desarrolle las actividades necesarias para poder abastecer el producto a la empresa. Otras respuestas menos frecuentes incluyen: el financiamiento, apoyo comercial e insumos abastecidos por la empresa.

Slide 10 – Lecciones Importantes

Preguntamos a las empresas que ellas consideraban como puntos importantes para que los acuerdos con comunidades resultaran positivos. Entre las respuestas más frecuentes, las empresas dijeron que es importante tener una buena relación con las comunidades y que también haya apoyo mutuo entre comunidades y empresas. Las empresas también dijeron que es muy importante tener socios de negocios con quien se puede confiar. Algunas empresas creen que es necesario aumentar la productividad de las comunidades para que los acuerdos tengan más oportunidad de ser realizados. Y otras, creen que no se debe pagar grandes cantidades de dinero por adelantado.

Slide 11 – Acuerdos en Brasil

Ahora voy a presentar brevemente algunos resultados importantes del estudio en Brasil. Como había dicho anteriormente, las empresas en Brasil fueron divididas en tres grupos diferentes de acuerdo a sus fuentes de madera. El primer grupo, Grupo A, incluye aquellas empresas que tienen tierras forestales propias en la región amazónica. El Grupo B incluye empresas que no tienen tierras propias en la región amazónica y que, por lo tanto, tienen que comprar todo su abastecimiento de madera de terceros. Las empresas pertenecientes al Grupo C son aquellas que dependen de madera de plantaciones de Pinos y Eucaliptos.

Brasil se encuentra en una etapa bastante inicial cuando se compara a México. Ningún acuerdo fue encontrado entre las empresas entrevistadas en el Grupo A y solamente uno fue encontrado en el Grupo B. El Grupo C es el que está en el estado más avanzado en el desarrollo de acuerdos con comunidades y pequeños productores rurales. Once de las 21 empresas entrevistadas en ese grupo ya tienen un acuerdo con comunidades y cuatro están desarrollando acuerdos.

Slide 12 – Tipos de Acuerdos

Preguntamos a las empresas en los Grupos A y B que tipo de acuerdo ellas estarían dispuestas a desarrollar con comunidades. La respuesta más frecuente de los dos grupos fue la preferencia de la empresa en solamente comprar madera de las comunidades sin tener mayor involucramiento con ellas. La segunda respuesta más común fue la preferencia de las empresas en formar una Alianza Estratégica con la comunidad, la cual comunidades y empresas co-manearían el bosque y conducirían las operaciones forestales en conjunto. Los acuerdos en el Grupo C son generalmente programas de fomento forestal, en los cuales los pequeños productores rentan la tierra o establecen plantaciones en sus tierras y venden la madera a la empresa.

Slide 13 – Modelos de Éxito Brasil

Las empresas en la región Amazónica y las empresas dependientes de plantaciones se encuentran en etapas diferentes de desarrollo. Los resultados indican que en la región amazónica, los acuerdos tendrán mas probabilidad de funcionar cuando las relaciones a largo plazo son desarrollados entre empresas y comunidades. Es necesario que la empresa esté dispuesta a dedicar tiempo y recursos en la elaboración y mantenimiento de esos acuerdos y, más que nada, empresas necesitan saber superar las dificultades con creatividad.

Los casos de acuerdos encontrados en empresas dependientes de plantaciones indica que los acuerdos de éxito son aquellos que generalmente ofrecen contratos claros y con opciones diferentes que se ajustan a las diferentes situaciones de las comunidades. Es importante resaltar también que las empresas proveen algún tipo de asistencia técnica y/o capacitación en actividades forestales para las comunidades. Y por último, las relaciones de largo plazo deben ser construídas entre comunidades y empresas.

Slide 14 – Conclusiones

Las conclusiones que pueden ser tomadas a partir de estos resultados son, en primer lugar, que los acuerdos entre las comunidades y empresas forestales en México parecen ser lucrativos.

En términos de medidas que pueden ser tomadas para mejorar los acuerdos entre empresas y comunidades forestales en México, parece que el próximo paso sería mejorar la capacidad gerencial de las comunidades para generar los acuerdos más eficientes. La situación de acuerdos también sería beneficiada por programas del gobierno que promuevan esos tipos de acuerdo. Los resultados también indican que un apoyo legal en forma de contratos, puede beneficiar empresas y comunidades, creando un acuerdo más justo y estable.

Por último, los modelos de acuerdos que generan éxito parecen ser aquellos en que existe respeto y confianza mútua entre las partes involucradas, aquellos en que las negociaciones son hechas de manera justa y donde los compromisos de largo plazo son de las dos partes. Finalmente, los acuerdos exitosos son aquellos donde se aplican principios practicos de como conducir negocios.

Slide 15 –

Esto concluye mi presentación. Con gusto responderé a cualquier pregunta que tengan. Muchas gracias por su atención!