



# ALIANZAS PARA EL DESARROLLO FORESTAL EMPRESARIAL Y COMUNITARIO



## Foro: "Issues and Opportunities for Investment in Natural Tropical Forest"



**Cámara Forestal**

DE BOLIVIA  
[www.cfb.org.bo](http://www.cfb.org.bo)

**AFIN**

Asociación Forestal Indígena Nacional

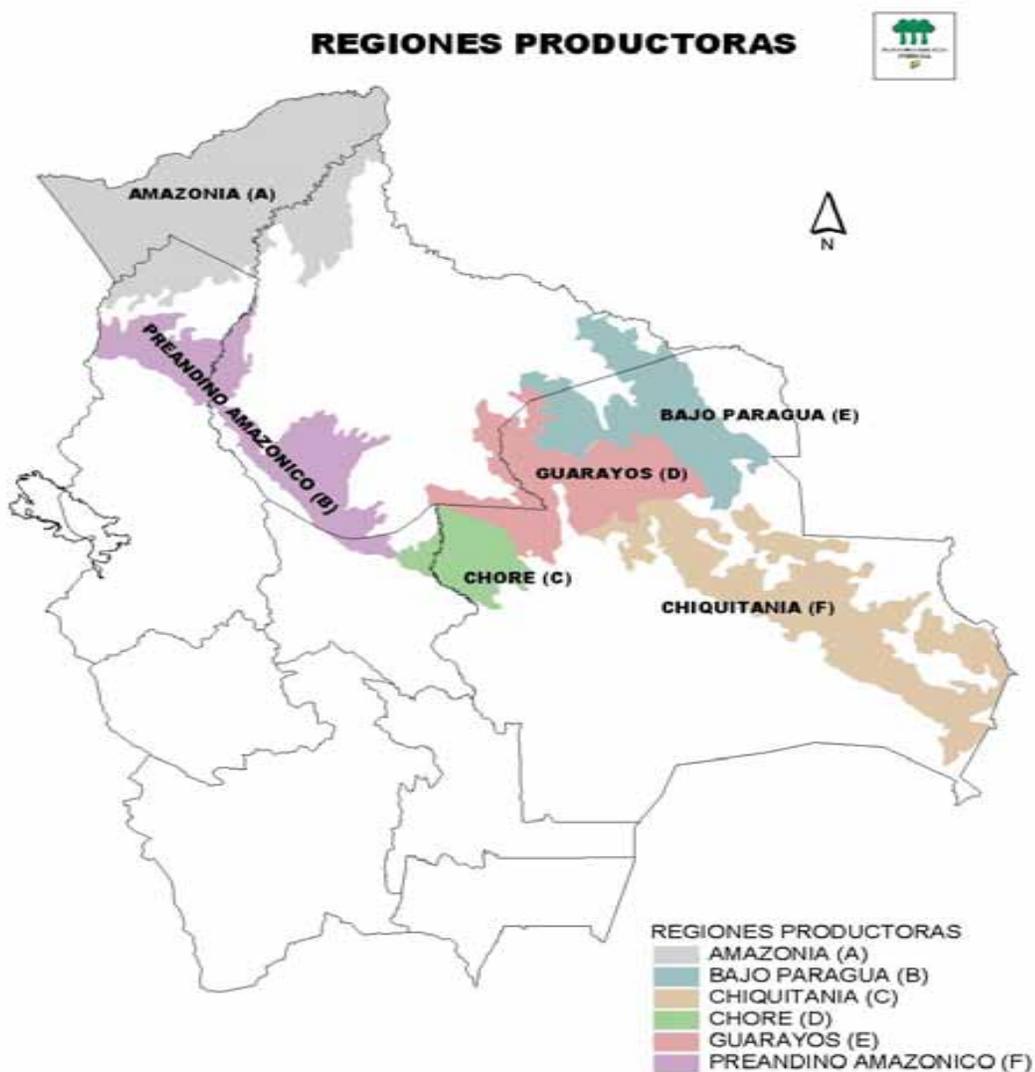
Curitiba, Noviembre 2006

# ESTRUCTURA PRESENTACIÓN

- **CFB**
  - Bolivia País Forestal y Desarrollo Sostenible
  - Derechos Forestales
  - Productividad
  - Tendencias
- **AFIN**
  - Participación en el Manejo Forestal
  - Relación entre Empresas y Comunidades
  - Limitaciones de la Empresa Comunitaria
  - Lecciones y propuestas



# Bolivia, país forestal: Mapa de Tierras Forestales

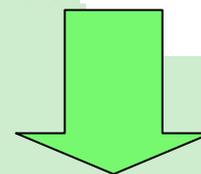


**BOLIVIA: 109,8 MILL. HA**

**BOSQUE: 53 MILL. HA**

**TIERRAS PARA  
PRODUCCIÓN FORESTAL  
PERMANENTE:  
28,7 MILL. HA**

**BOSQUES BAJO MANEJO  
SOSTENIBLE (2005):  
8,8 MILL. HA**

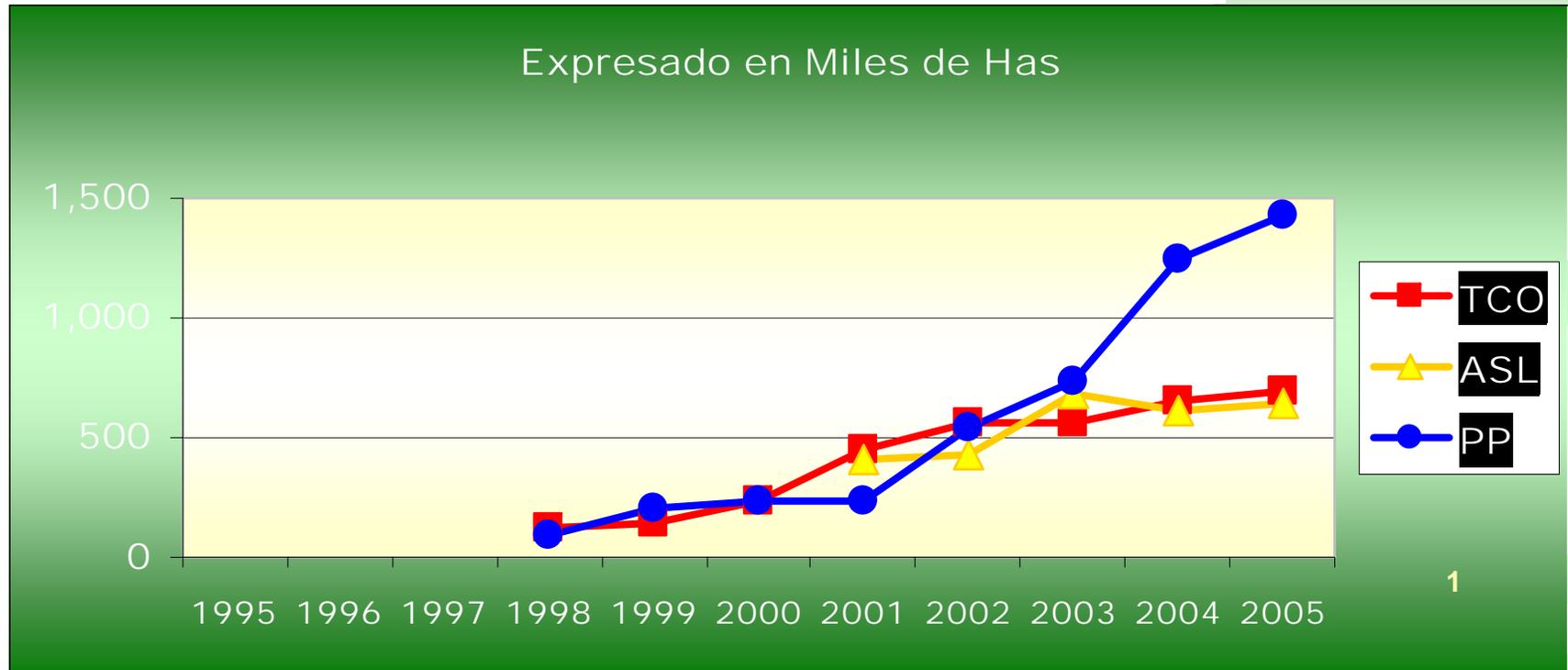


**SOLO 30% DEL POTENCIAL**

## DISTRIBUCIÓN ÁREA BAJO MANEJO FORESTAL SOSTENIBLE (2005)

<u>Tipo de Derecho</u>	<u>No. De Derechos</u>	<u>Hectáreas</u>	<u>%</u>
Concesión a Empresas	86	5.518.943	63%
Propiedad Privada	1.339	1.426.132	16%
Propiedad Privada en Tierras Comunitarias de Origen- <b>TCO</b>	<b>78</b>	<b>696.803</b>	<b>8%</b>
Concesión para Fines de Investigación	3	256.436	3%
Concesión a Agrupaciones Sociales del Lugar- <b>ASL</b>	<b>27</b>	<b>639.814</b>	<b>7%</b>
Contrato a Largo Plazo	2	225.400	3%
Reserva Privada/Patrimonio Natural	36	57.873	1%
<b><u>Total</u></b>	<b><u>1.571</u></b>	<b><u>8.821.400</u></b>	<b><u>100%</u></b>

# EVOLUCIÓN DEL ÁREA BAJO MANEJO FORESTAL SOSTENIBLE (ASL, TCO y PP)

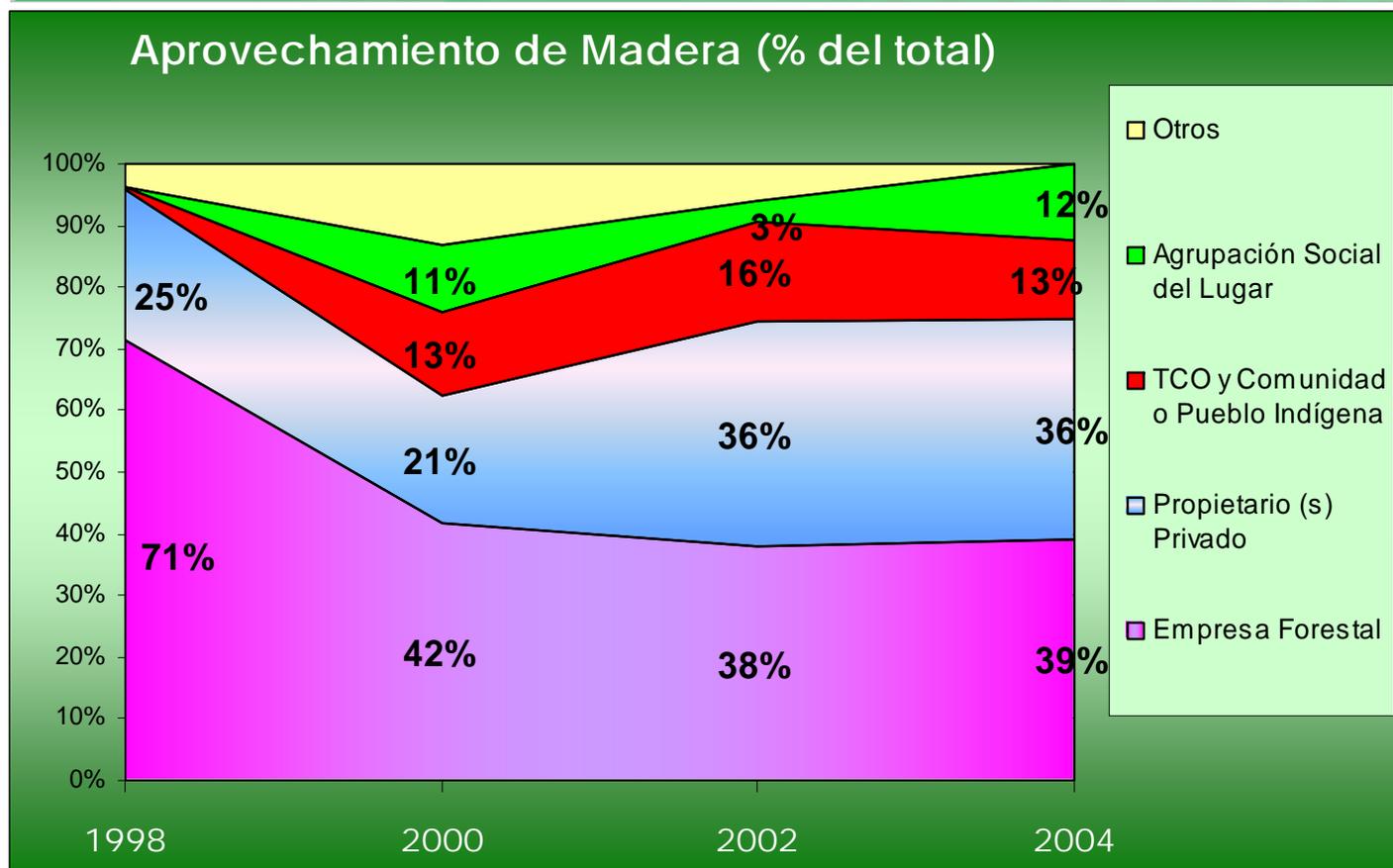


ASL (Concesiones Agrupaciones Sociales del Lugar)  
TCO (Propiedad Privada Tierras Comunitarias de Origen)  
PP (Propiedad Privada)

Fuente: Inf. Anuales Superintendencia Forestal  
Elaboración: CFB

- Superficie Titulada a Indígenas: 7MM ha
- Superficie Demandada por Indígenas: 20 MM ha
- Municipios han identificado 5MM ha para ASL

# APROVECHAMIENTO DE LA MADERA SEGÚN TIPO DE DERECHO



## ● Volumen extraído de madera en rollo

- 1998 → 796.352 m<sup>3</sup>
- 2000 → 547.320 m<sup>3</sup>
- 2002 → 581.782 m<sup>3</sup>
- 2004 → 770.570 m<sup>3</sup>

Fuente: Inf. Anuales S.F.  
Elaboración: CFB

## NIVEL DE PRODUCTIVIDAD

<u>Gestión 2004</u>	<u>[1] m3/ha</u>	<u>[2] %</u>
Propiedad Privada	5.5	69%
Propiedad TCO	4.3	49%
Concesión de ASL	3.3	47%
Concesión de Empresa	3.3	44%

Fuente: Inf. Anuales S.F.  
Elaboración: CFB

[1] Metros Cúbicos Extraídos por Hectárea Autorizada

[2] % Cumplimiento del Plan de Extracción

- 
 Durante la gestión 2004 se autorizó el 60% del área potencial bajo manejo sostenible; aprox. 200.000 ha de 320.000 ha (4% de 8 MM ha)

# TENDENCIAS

- Bosque
  - Certificación forestal
  - Mayor productividad
  - Incorporación de nuevas especies
  - Aprovechamiento integral del recurso forestal
  - Alianzas entre productores e industriales
- Industria
  - Incorporación de mayor valor agregado
- Mercado
  - Acceder a mercados verdes y altamente competitivos



# EVOLUCIÓN NIVEL DE PARTICIPACIÓN "GRUPOS SOCIALES"

	SITUACION	
	ACTUAL	EN 10 AÑOS
Nivel de Exportación	Ninguno	Medio
Nivel de Producción	Bajo	Medio-alto
Nivel de Extracción	25%	Mayor a 50%
Bosque BMFS	15%	Mayor a 50%

# TIPOS RELACION COMERCIAL ENTRE EMPRESAS Y GRUPOS SOCIALES



	SITUACION	
	ACTUAL	EN 10 AÑOS
Alianzas estratégicas	Uno (Santa Cruz)	Algunos
Transferencia de Tecnología y Capacitación	Algunos	Muchos
Apoyo en la Certificación	Algunos	Muchos
Contratos de negocios a Largo Plazo	Pocos	Muchos
Contratos Eventuales	Algunos	Muchos

# ASPECTOS QUE FORTALECEN LA RELACION COMERCIAL

- Ferias y ruedas de negocios
  - Expoforest / rueda de negocios y 1er encuentro social
- Asesoramiento y transferencia
  - Tecnología, administración
- Contratos comerciales y asociaciones
  - Ejemplos más adelante
- Participación industrial
  - Mediante asociación de empresa & comunidad
- Responsabilidad social empresarial
- Ingreso a la certificación



# 1ER ENCUENTRO SOCIAL DE NEGOCIOS DE LA MADERA (I)

- Organizadores
  - CFB, AFIN, ANASL y CAINCO
- Fecha: 20 de Octubre de 2006
- Participantes:
  - Comunidades Indígenas
  - Comunidades Campesinas
  - Agrupaciones Sociales de Lugar
  - Empresas
  - Instituciones



# 1ER ENCUESTRO SOCIAL DE NEGOCIOS DE LA MADERA (II)

- Resultados
  - 6,5 Millones de \$us en intenciones de negocios
  - 91% de los negocios a realizarse en menos de 1 año
  - Firma de contratos a largo plazo





Cámara Forestal  
DE BOLIVIA

**AFIN**

## EJEMPLOS DE CASOS RELACION EMPRESA-COMUNIDAD (I)

1. Cimal con Cururú,  
Urubicha y San Juan

Compra por 1,2 Millones \$us  
en 5 años

2. Mardibar con TCO  
Monteverde (3 Comunidades)

-Compra 7,000 M3 o más en  
1 año  
-Entrega Maquinaria  
(skidder) x Madera

3. Guillet con 10  
Comunidades y ASLs

Contratos de Compra de  
Madera 2001 -2004 por 11  
mil m3

## EJEMPLOS DE CASOS RELACION EMPRESA-COMUNIDAD (II)

### 4. AISU S.A.



Asociación de Indígenas  
Silvicultores de Urubichá.  
Sociedad Anónima formada  
entre empresarios e  
indígenas

### 5. Sobolma con 2 Comu- nidades: Salvatierra y Cururú

- Contrato abierto
- Compra Aprox. 130 Mil m<sup>3</sup>  
en 5 años
- Compra 100 mil m<sup>3</sup> 2002 al  
2005
- Plantación de 100 ha/año

## EJEMPLOS DE CASOS RELACION EMPRESA-COMUNIDAD (III)

6. Inpa parket con  
Comunidad Indígena Cururú

- Apoyo Financiero para  
Certificación = 20.000 \$us
- Nuevos Planes de alianzas  
estratégicas, 5.000 m<sup>3</sup>/año

7. Gold Forest bolivia con 2  
comunidades

- Plantaciones de 100 ha/año en  
TCO
- La empresa entrega know how  
y materia prima

8. Bosques Tropicales  
Plantaciones con 35  
comunidades en Chapare

- 7 años de trabajo
- Generaron 1300 empleos
- Cobran 10% de comisión por  
venta de madera
- Inicio de exportaciones



## EJEMPLOS DE CASOS RELACION EMPRESA-COMUNIDAD (IV)

- LA CHONTA
  - Proyecto taller de fabricación de violines
  - Convenios de asesoramiento y transferencia de tecnología
  - Seminarios de capacitación
  - Compras de madera
  - Apoyo a certificación
  - Lucha conjunta contra incendios forestales
  - Construcción y mantenimiento de caminos de uso común
  - Construcción de viviendas para Tekua Oremba'e



# LIMITACIONES DE LA EMPRESA COMUNITARIA

- Acceso a financiamiento
  - Para inversiones y gastos operativos
- Estructura administrativa
  - Debilidad estructural
  - Proceso en toma de decisiones
- Falta de manejo de información: costos, especies, precios, mercados...
- Niveles de confiabilidad en el cumplimiento de contratos



# LECCIONES APRENDIDAS



- Relación entre empresa y comunidad ofrece inmejorable perspectiva de beneficio mutuo

- La empresa, además de ser social y ambientalmente responsable, debe apoyar al desarrollo del entorno empresarial comunitario.

- Las comunidades, deben transitar de forma gradual hacia la cultura de negocios responsables, de mutuo beneficio y largo plazo



## PROPUESTAS PARA:

- **Cooperación internacional:**
  - Fortalecer alianzas entre comunidades y empresas para desarrollar industrias y mercados
- **Gobierno Nacional:**
  - Hacer cumplir las leyes y normativas forestales y el Plan Nacional de Desarrollo
- **Gobiernos departamentales y municipales:**
  - Las recaudaciones deben invertirse en comunidades



## PROPUESTAS PARA:

### Empresas:

-  Consolidar relaciones institucionales de índole comercial y de cooperación en la búsqueda de beneficio mutuo

### Sociedad:

-  Reconocimiento al Manejo Forestal Sostenible porque mantener el bosque brinda servicios ambientales



# GRACIAS POR SU ATENCIÓN



## AFIN / CFB



Muchas gracias...

