

ORGANIZACION INTERNACIONAL DE LAS MADERAS TROPICALES

OIMT

DOCUMENTO DE PROYECTO

TITULO:	PROMOCIÓN COMERCIAL DE PRODUCTOS Y MADERAS CERTIFICADAS DE GUATEMALA
NUMERO DE SERIE:	PD 338/05 Rev.1 (M,I)
COMITE:	INFORMACIÓN ECONÓMICA E INFORMACIÓN SOBRE EL MERCADO Y, DESARROLLO DE LA INDUSTRIA
PRESENTADO POR:	GOBIERNO DE GUATEMALA
ORIGINAL:	ESPAÑOL

RESUMEN:

Guatemala en los últimos años ha dado importantes pasos en la búsqueda de un ordenamiento forestal sostenible de sus bosques tropicales. Una muestra de esto, es la consolidación del proceso de concesiones forestales otorgadas a comunidades e industrias en la Zona de Uso Múltiple de la Reserva de Biosfera Maya del Petén. Como resultado de este proceso, hasta el año 2002 el área acumulada de concesiones forestales otorgadas fue de 534,2 mil ha. Actualmente (Abril del 2004) un total de 515.023 ha cuentan con certificados de evaluación forestal. De las cuales 511.661 ha corresponden a bosques tropicales naturales bajo concesión en la zona del Petén, con un predominio de la forestería comunitaria (380.334 ha). Estas cifras muestran el liderazgo de Guatemala a nivel mundial en lo que se refiere al manejo forestal comunitario y la certificación forestal en bosques tropicales naturales. Ahora se hace necesario fortalecer y complementar este proceso a través de una estrategia de promoción comercial que incentive el aprovechamiento y empleo de las especies de maderas poco conocidas y productos maderables elaborados con éstas. Aunque en los bosques tropicales de Guatemala existe una gran variedad de especies forestales aptas para su empleo industrial en la elaboración de diversos tipos de manufacturas, hasta la fecha, tanto el aprovechamiento como el desarrollo industrial se han concentrado básicamente en dos especies, Caoba (*Swietenia macrophylla*) y Cedro (*Cedrella odorata*).

Existe un bajo nivel de producción y comercialización de productos maderables elaborados con especies poco conocidas. Las causas de este problema son (a) la inexistencia de un mecanismo de apoyo a la comercialización, recientemente se ha creado la empresa FORESCOM, pero carece de capacidades técnicas, económicas y organizacionales para reunir a los actores regionales, (b) el bajo volumen aprovechado y comercializado y (c) el escaso empleo industrial de éstas. El proyecto se concentrará en la solución de las dos primeras. Incentivará la producción y comercialización de productos de madera elaborados con especies poco conocidas provenientes de un manejo sostenible, mediante la integración Bosque – Industria – Mercado. La estrategia será fortalecer las capacidades locales mediante la incorporación de más actores, capacitación del personal del mecanismo de apoyo a la comercialización, de las comunidades y de las industrias. El proyecto está directamente vinculado al sector productivo, grupos comunitarios e industrias forestales, quienes han participado activamente en él desde su formulación.

Son parte de este documento los siguientes estudios adjuntos: “Estudio para la estimación de la oferta potencial de materia prima de bosques certificados de Guatemala” e “Identificación de Mercados Potenciales para Productos Forestales de Bosques Certificados de Guatemala”.

ORGANISMO EJECUTOR: INSTITUTO NACIONAL DE BOSQUES (INAB)

DURACION: 24 MESES

	Fuente	Contribución en US\$
PRESUPUESTO Y POSIBLE FUENTE DE FINANCIAMIENTO:	OIMT	230.468
	INAB (en especie)	59.630
	ACOFOP (en especie)	46.000
	TOTAL	336.098

Índice

PARTE I: CONTEXTO.....	1
1. Origen	1
2. Políticas sectoriales	1
3. Programas y actividades operacionales	2
PARTE II: EL PROYECTO.....	5
1. Objetivos del proyecto.....	5
1.1 Objetivo de desarrollo	5
1.2 Objetivos específicos	5
2. Justificación.....	5
2.1 El problema por abordar.....	5
2.2 Situación prevista al finalizar el proyecto.....	13
2.3 Estrategia del proyecto.....	14
2.4 Beneficiarios seleccionados	16
2.5 Aspectos técnicos y científicos.....	16
2.6 Aspectos económicos	17
2.7 Aspectos ambientales	17
2.8 Aspectos sociales	17
2.9 Riesgos	18
3. Resultados	18
4. Actividades.....	19
5. Estructura Lógica	21
6. Plan de Trabajo.....	23
7. Presupuesto	25
7.1 Presupuesto del proyecto por componentes total y anual (en US\$).....	25
7.2 Presupuestos por año y por fuente	27
7.3 Presupuestos por Actividades.....	31
PARTE III. GESTIONES OPERATIVAS.....	34
1. Estructura administrativa.....	34
2. Control, evaluación e informes	35
3. Operación y mantenimiento futuros.....	35
PARTE IV. LA ESTRUCTURA DE LAS MADERAS TROPICALES	39
1. Cumplimiento de los objetivos del CIMT de 1994.....	39
2. Cumplimiento con el plan de acción de la OIMT	40
Bibliografía.....	42
ANEXO A	43
Perfil del organismo ejecutor.....	43
ANEXO B	46
Términos de Referencia del Personal	46
1. Coordinador del Proyecto/ Jefe del Dpto. Comercial	46
A. Calificaciones/ Experiencia	46
B. Responsabilidades	46
2. Especialista en Organización de la Oferta y Manejo de Información.....	48
A. Calificaciones/ Experiencia	48
B. Responsabilidades	48
3. Especialista en Demanda	50
A. Calificaciones/ Experiencia	50
B. Responsabilidades	50
4. Apoyo Administrativo/Secretario.....	51
A. Calificaciones/ Experiencia	51
B. Responsabilidades	51
5. Experto en Comercialización Internacional (2 meses).....	52
A. Calificaciones/ Experiencia	52
B. Responsabilidades	52
C. Datos del puesto	52
ANEXO C	53
Personas Entrevistadas para la Formulación del Proyecto	53
ANEXO D	54
Reunión de presentación y discusión del documento del proyecto: “PROMOCIÓN COMERCIAL DE PRODUCTOS Y MADERAS CERTIFICADAS DE GUATEMALA” por Dr. Jhony Zapata. Agosto 16 de 2004	54
Modificaciones efectuadas de acuerdo a las recomendaciones del 29 avo Panel de Expertos de la ITTO al Documento original	55

PARTE I: CONTEXTO

1. Origen

Este proyecto está formulado dentro del marco del Convenio entre el Instituto Nacional de Bosques (INAB) y la Organización Internacional de las Maderas Tropicales (OIMT), firmado en mayo del año 2001 y tiene su origen en el anteproyecto apoyado por la OIMT titulado “Promoción Comercial de Productos y Maderas Certificadas de Guatemala”.

También dio origen al presente proyecto la valiosa experiencia acumulada y las recomendaciones del proyecto “Desarrollo de la Industrialización y Comercialización de Especies Latifoliadas poco Conocidas” que fue financiado por el Plan de Acción Forestal para Guatemala PAFG (Proyecto FAO GCP/GUA/008/NET) y ejecutado en el periodo Abril 2001 hasta Agosto 2002 en el Petén conjuntamente con ACOFOP, CONAP, Plan de Acción Forestal para Guatemala (PAFG), la ONG Alianza para un Mundo Justo e industrias de madera del Petén y Zacapa. Este proyecto mostró que el potencial de las especies poco conocidas es muy alto, aunque hasta la fecha el desarrollo industrial y comercial de los productos certificados se ha centrado principalmente en las especies con mercado más desarrollado: Caoba y Cedro. El proyecto recomendó “identificar y promocionar los productos de las maderas poco conocidas provenientes de bosques bajo manejo certificado, así como fomentar el comercio de dichos productos a nivel nacional e internacional”.

Aspectos relevantes del presente proyecto, entre ellos el marco lógico, árbol de problemas, estrategias y principales resultados fueron expuestos en tres eventos realizados en Guatemala en Abril del 2004, donde se recogieron importantes aportes y recomendaciones de los participantes para la formulación de este documento. Dos presentaciones tuvieron lugar en Ciudad de Guatemala. La primera contó con la presencia de personal del Instituto Nacional de Bosques (INAB) y el Consejo Nacional de Áreas Protegidas (CONAP). En la segunda reunión participaron miembros del cluster forestal, empresa privada y el sector público. También éstos fueron expuestos en una tercera oportunidad durante un taller llevado a cabo en el Petén el 27 de Abril del 2004, el cual contó con la participación de representantes de las comunidades forestales, la industria, ONGs y el sector público. Adicionalmente, se expuso personalmente los alcances del proyecto a dirigentes de las comunidades y sus asesores, quienes mostraron su conformidad con el mismo y comprometieron la activa participación de las comunidades y apoyo a través de la infraestructura necesaria en el Petén para el desarrollo eficiente del proyecto, y también dar continuidad tanto al personal como las funciones del proyecto una vez concluido. De igual forma, durante el proceso de formulación se han recibido aportes y comentarios tanto del INAB como de la Asociación de Comunidades Forestales de Petén (ACOFOP) y de su Empresa Forestal Comunitaria, S.A. (FORESCOM). Esta última organización tuvo dos reuniones internas con el propósito de discutir el proyecto y dar sus aportes.

Detalles del proyecto fueron expuestos en una entrevista personal al Director Ejecutivo de la Gremial Forestal quien ha comprometido la activa participación de esta institución en el Comité de Dirección del proyecto. La Gremial Forestal es una organización sin fines de lucro que agrupa a 70 socios individuales y colectivos que hacen un total de 300 socios, entre ellos productores de semillas, aserraderos, de productos con mayor valor agregado, consultores, reforestadores, fábricas de casas, transportistas y comercializadores de maquinaria y equipo.

2. Políticas sectoriales

El Proyecto es parte de una visión de largo plazo basada en la promoción comercial de especies poco conocidas con certificación de manejo forestal para mejorar el aspecto económico y social y al mismo tiempo contribuir a la conservación de los bosques tropicales en Guatemala. Está dentro el marco de la Política Forestal de Guatemala y sus principios, especialmente en lo referido a garantizar la oferta de bienes y servicios ambientales para la

sociedad, ordenamiento territorial, sostenibilidad del recurso forestal, conservación de la biodiversidad, participación de la sociedad, competitividad productiva, normatividad, monitoreo y manejo de los recursos forestales. Además se enmarca dentro la Ley de Areas Protegidas, principalmente en lo que respecta a los objetivos de (a) alcanzar la capacidad de una utilización sostenida de las especies y ecosistemas en todo el territorio nacional y (b) establecer las áreas protegidas necesarias en el territorio nacional con carácter de utilidad pública e interés social.

Los objetivos y resultados del proyecto están dentro la línea de política “Fomento al manejo productivo de bosques naturales”, bajo la premisa de que la incorporación del bosque natural a la actividad económica implicará su conservación, en la medida que la población dependa del bosque y perciba beneficios económicos. Esta línea de política implica, la incorporación de bosque natural con una disponibilidad aproximada de 800.000 ha de bosques naturales latifoliados, susceptibles de ser manejados, considerando la oferta nacional de recursos maderables y no maderables y de servicios ambientales. También la demanda creciente de productos y servicios del bosque, tanto a nivel nacional como internacional. Para el caso de los bosques latifoliados, se considera ya no simplemente la presencia de Caoba y Cedro, sino de otras especies poco conocidas.

Por esta razón, las estrategias de la política forestal buscan desconcentrar la administración forestal, generar espacios de negociación entre actores del sector (propietarios de bosque, industriales, técnicos, personal institucional), generación y transferencia tecnológica en el manejo del bosque natural, promoción de nuevos mercados y desarrollo de productos de especies forestales, fomento al desarrollo productivo en torno a bosques naturales vía incentivos e identificación de fuentes innovadoras de financiamiento.

Para esto cuenta con instrumentos como el otorgamiento de derechos y obligaciones a comunidades y municipalidades ubicadas dentro de bosques estatales, para su manejo sostenible, mediante las Concesiones Forestales Comunitarias¹ e Industriales, otorgadas a personas individuales o jurídicas privadas.

También se consideran otros instrumentos como el fomento de la productividad y la búsqueda de mejores mercados, mejorar la competitividad con el apoyo y desarrollo del Cluster Forestal, certificación forestal, información e inteligencia de mercados y la promoción de maderas de especies poco conocidas en el mercado.

De esta manera, se busca contribuir al desarrollo forestal sostenible creando oportunidades de inversión en base al ordenamiento forestal, los derechos de concesión forestal a largo plazo y el desarrollo de la industria maderera como uno de los ejes centrales para el desarrollo sostenible.

3. Programas y actividades operacionales

La Política Forestal ha tenido un impacto favorable en la zona del Petén, especialmente respecto a la aplicación de la estrategia relacionada con las concesiones forestales, que ha conseguido combinar la conservación del bosque tropical natural con actividades de desarrollo local a través del manejo forestal sostenible. Esto ha significado que las comunidades, que antes eran vistas y tratadas como invasoras y extractoras ilegales, han pasado a ser propietarias de derechos de aprovechamiento de los recursos naturales a través de concesiones forestales. De esta manera, se han transformado de agricultores de tumba y quema o extractores informales de recursos forestales a ser empresarios forestales responsables del manejo racional del bosque y de su conservación. Estas acciones han permitido al Estado cumplir con sus obligaciones de conservación del recurso forestal de una manera más económica, toda vez que las comunidades actúan como conservadores del

¹ La normativa se incluye en el Decreto 110-96 de Areas Protegidas, del Congreso de la República, Artículo 19.

bosque, reduciendo costos de protección al mismo. Lo cual es positivo para el Estado, dada la condición de las dependencias estatales, que cuentan con presupuestos y capacidad limitados.

La política forestal de Guatemala considera explícitamente la certificación forestal como un instrumento político, esto esta ejemplificado en el siguiente extracto de la política forestal de Guatemala: El estado a través del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación (MAGA) y sus afiliados, promoverá la certificación como un mecanismo para facilitar la inserción de los productos forestales del país en el mercado internacional. Esto será promovido a través de una amplia diseminación del proceso de certificación, así como el cumplimiento del rol subsidiario y facilitador que le corresponde al MAGA, acorde con la política agraria y sectorial 1990-2030 (MAGA et al., 1999).

De acuerdo a las regulaciones de Guatemala, todas las concesiones deben obtener la certificación bajo FSC dentro de los tres años posteriores a su establecimiento. Al Consejo Nacional de Areas Protegidas (CONAP) le corresponde la regulación, coordinación y supervisión del manejo de los recursos naturales de la Reserva de la Biosfera Maya (RBM). CONAP puede ejecutar por sí mismo o por mandato de terceros actividades que por su naturaleza le sean inherentes, tales como la investigación, la vigilancia, el control, el monitoreo y la extensión (CONAP, 1999).

En las Zonas de Uso Múltiple y de Amortiguamiento de la RBM, se promueven todas aquellas actividades de aprovechamiento sostenible de los recursos naturales renovable que benefician a las comunidades rurales que viven dentro o en los alrededores de la RBM, siempre que se garantice la sostenibilidad, (CONAP, 1999).

Respecto al apoyo y financiamiento al sector forestal, según el estudio de Tendencias y perspectivas del sector forestal de Guatemala (FAO, 2004), una parte importante del financiamiento del sector proviene de fuentes externas. Se calcula que entre 1991 y 2001, se canalizaron al sector un total de US\$ 109 millones, el 82,9 por ciento de estos recursos fueron destinados al sector ambiental. La contribución de fuentes públicas es casi la mitad de los recursos (56%), equivale al 1,08% del gasto de gobierno, y el restante 44% proviene de fuentes externas. De los US\$ 109 millones, el 90% se destinó al manejo sostenible de recursos naturales, el 7% a la mitigación de los impactos causados sobre los bosques y el 3% restante fue destinado a la conservación (PAFG 2003). Entre las fuentes públicas de financiamiento del sector forestal se destaca el Programa de Incentivos Forestales (PINFOR), fundamentado en la Ley Forestal (Decreto Legislativo 101 - 96) con vigencia de 20 años a partir de 1997 y una asignación del 1% del presupuesto de ingresos ordinarios del Estado. La inversión que el Estado ha realizado en la ejecución del PINFOR hasta el 2002 asciende a US\$ 27,2 millones; y el monto potencial estimado², que el Estado invertirá en los 20 años de duración del Programa asciende a US\$ 392. Las inversiones se orientan al manejo de bosque natural, en aspectos de producción y protección, pero también plantaciones forestales.

Además de las políticas nacionales se han desarrollado e implementado políticas forestales a nivel municipal, en aproximadamente 108 municipalidades. Otro marco orientador del Sector Forestal es el Programa Forestal Nacional (-pfn-), que contempla el planteamiento de un escenario de desarrollo sectorial e intersectorial consensuado con una visión de Guatemala Forestal para la próxima década (2003-2012), a partir de la determinación de la situación forestal actual, análisis y la definición de la ruta a seguir materializada mediante proyectos, estudios y arreglos institucionales.

En el marco de la Alianza Centroamericana para el Desarrollo Sostenible, Guatemala, ha definido la Agenda Nacional de Competitividad, cuyas acciones están dirigidas a dos ejes

² Calculado con base en la proyección de la asignación del 1% del presupuesto de ingresos ordinarios del Estado que le corresponde al PINFOR.

centrales de trabajo: clima de negocios y el fortalecimiento de clusters, definiendo para ello cuatro sectores prioritarios a saber: agroindustria alimenticia, vestuario y textiles, Turismo y Forestal.

En lo referido al apoyo brindado por la OIMT, desde la firma del Convenio en el año 2001, ha orientado el apoyo financiero y técnico, principalmente a la organización de eventos de carácter internacional, como el Congreso Forestal Latinoamericano (2002), la Conferencia Internacional de Criterios e Indicadores (2003), con la participación de expertos en manejo forestal sostenible. En el plano del desarrollo forestal ha contribuido a la elaboración del anteproyectos para estudios relacionados con la temáticas de mejoramiento genético de especies forestales, promoción y comercialización de productos maderables y, sistemas de información.

PARTE II: EL PROYECTO

1. Objetivos del proyecto

1.1 Objetivo de desarrollo

Incrementar el nivel nacional de producción y comercialización de productos maderables elaborados con especies poco conocidas provenientes de bosques tropicales manejados de manera sostenible, que cuentan con certificación forestal internacional.

1.2 Objetivos específicos

Objetivo Específico 1

Fortalecer institucionalmente FORESCOM como entidad sombrilla de apoyo a la comercialización de productos y maderas de especies poco conocidas, e integrarla al marco institucional forestal de Guatemala.

Objetivo Específico 2

Aumentar el volumen aprovechado, industrializado y comercializado de productos y maderas de especies poco conocidas provenientes de los bosques tropicales del Petén.

2. Justificación

2.1 El problema por abordar

Descripción del sector forestal de Guatemala

Guatemala tiene una superficie terrestre total de 108.889 Km². Más de la tercera parte de su territorio está cubierto por bosque³ (3,9 millones de ha) y más de la mitad de la cobertura forestal total se encuentra en el Petén (58%). Aunque el bosque latifoliado⁴ (3,3 millones de ha) representa aproximadamente el 85% de la cobertura forestal total, se estima que solo el 30% de madera que se procesa en la industria forestal de Guatemala corresponde a especies latifoliadas y el 70% proviene de los bosques de coníferas. Las especies latifoliadas tampoco tienen una participación significativa en las exportaciones de productos forestales, el 2001 solo el 47% de las exportaciones de productos forestales correspondían a estas especies (PAFG, 2003, Página 16). Por otro lado, a pesar de que en los bosques tropicales existe una gran variedad de especies forestales poco conocidas que poseen propiedades técnicas apropiadas para su empleo industrial en la manufactura de diversos productos maderables, hasta la fecha tanto el aprovechamiento forestal de los bosques tropicales como el desarrollo industrial se concentra principalmente en dos especies: Caoba y Cedro.

En los últimos años se han realizado importantes avances en la ordenación forestal sostenible y el manejo forestal certificado de los bosques naturales. Aproximadamente 700.000 ha de bosque están sujetas a algún tipo de manejo forestal. Dos tercios de esta superficie son concesiones o licencias otorgadas por el CONAP, mientras que las operaciones restantes se realizan con permisos o licencias otorgadas por el INAB o las municipalidades. En la zona de uso múltiple (ZUM) de la Reserva de la Biosfera Maya (RBM) en Petén, el estado ha otorgado concesiones forestales principalmente a comunidades locales. También se han otorgado una cantidad menor de concesiones a industrias forestales. Hasta el año 2002 el área acumulada de concesiones forestales otorgadas fue de 534,2 mil ha (CONAP, 2003). De acuerdo a las regulaciones de Guatemala, todas las concesiones deben obtener la certificación de un ente certificador internacional dentro de los tres años posteriores a su establecimiento.

A pesar de que el sector forestal tiene un gran potencial para contribuir a la generación de ingresos económicos y combatir la pobreza, particularmente en las poblaciones que se encuentran dentro y cerca de las zonas con mayor cobertura forestal, éste se encuentra en

³ Basado en un análisis del mapa de cobertura forestal de 1999

⁴ Bosque latifoliado, Mixto (conífera+latifoliada), asociación Latifoliado Cultivo

los primeros estadios de su desarrollo. Esta situación se muestra por ejemplo en el déficit de la balanza comercial de productos forestales en los últimos años. El año 2001 se exportaron productos forestales por valor de 91,8 millones de US\$ y las importaciones significaron 238,1 millones de US\$, resultando un saldo comercial negativo de 146,3 millones de US\$ (PAFG, 2003, Página 12). El rubro papel y cartón, es el que más se importa y por consiguiente es el que ejerce el efecto negativo en la balanza comercial, aunque también son importados otros productos forestales maderables, principalmente aquellos con mayor valor agregado. Por ejemplo el año 2001 las importaciones de madera aserrada y elaborada alcanzaron un valor de 400 mil US\$. En la siguiente tabla se presentan datos generales del sector forestal de Guatemala.

Datos Generales del Sector Forestal de Guatemala

1 Indicadores Macro Económicos del Sector Forestal		
1.1 Participación del sector forestal en el PIB (%) (1)	2,5	
1.2 Número de Empleados directos generados (2)	36.878	
2 Superficie (3)		
	ha	%
2.1 Superficie terrestre total del país	10.888.900	100
2.2 Suelos con capacidad de uso forestal	5.570.000	51,2
2.3 Áreas protegidas	3.098.700	55,6
3 Estadísticas Forestales (4)		
	ha	%
3.1 Cobertura forestal total	3.898.600	100
Bosque Latifoliado	2.244.400	57,6
Bosque Coníferas	101.600	2,6
Bosque Mixto	460.000	11,8
Bosque asociado con tierras agrícola	1.074.800	27,6
Manglares	17.700	0,5
3.2 Área total de plantaciones forestales	71.155	100
Incentivos Fiscales	19.337	27,2
Programa Nororiente	5.494	7,7
Incentivos Forestales (PINFOR)	25.565	35,9
Plantaciones Voluntarias	8.842	12,4
Área destinada para reforestación	11.719	16,5
3.3 Tasa anual de forestación (5)	53.700	
4 Industria Forestal (3)		
	Número	
4.1 Industria Forestal Registrada	1.054	
4.2 Depósitos de Productos Forestales	1.097	
5 Balanza Comercial del Sector Forestal (2001) (1)		
	Millones US\$	
5.1 Exportaciones	91,8	
5.2 Importaciones	238,1	
5.3 Saldo Comercial	-146,3	

Fuente: (1) PAFG, 2003; (2) INAB, 2001; (3) FAO, 2004.

Producción de Madera

Las estadísticas oficiales muestran que en el periodo 1998-2001, se aprovecharon anualmente en promedio un total 575.000 m³ de madera. Este volumen está por debajo del potencial de producción sostenible y ha sido significativamente menor al volumen autorizado, principalmente en lo que se refiere a las especies poco conocidas. Una muestra de esto, es el hecho de que en el periodo 1998-2002 las diferentes unidades que realizan manejo forestal en el Petén extrajeron solo tres cuartas partes del volumen autorizado para el aprovechamiento de especies poco conocidas (CONAP, 2003, página 6).

No existe información completa disponible respecto al procesamiento primario y secundario de la industria maderera. De acuerdo con datos del INAB (2001) están registradas oficialmente 1.054 industrias forestales. Sin embargo, se estima que es significativamente

mayor el número real de aserraderos, empresas que elaboran productos con mayor valor agregado, carpinterías y otras unidades productivas. La mayoría son empresas pequeñas caracterizadas por poseer pocas capacidades técnicas, tecnológicas y financieras. Como consecuencia de estos factores, la calidad de los productos es baja, los desperdicios son altos y se da muy poco valor agregado a la materia prima. Existen pocas empresas que alcanzan estándares de calidad exigidos en el mercado internacional y destinan la mayor cantidad de su producción a la exportación. Con excepción de las concesiones industriales, la industria maderera no posee bosque propio y consecuentemente depende totalmente de terceras partes para el suministro de madera, que en muchos casos debe ser importada.

Estado de la certificación forestal en Guatemala y sus perspectivas

Guatemala tiene actualmente una posición de liderazgo a nivel mundial en lo referido al manejo forestal comunitario y la certificación forestal en bosques tropicales naturales. La certificación en Guatemala es relativamente reciente, tomando en cuenta que el primer bosque fue certificado el año 1998. A principios de Abril del 2004 habían 18 unidades de manejo forestal certificadas (515.023 ha), de los cuales 16 corresponden a bosques naturales (511.661 ha) y dos plantaciones (3.362 ha). Todos los bosques naturales certificados se encuentran localizados en el Petén, donde predomina la forestería comunitaria con 14 unidades certificadas (380.334 ha) y solo dos unidades de manejo industrial (131.327 ha). Recientemente se decidió suspender los certificados a dos unidades de manejo forestal comunitario (La Pasadita y Bethel) debido a deficiencias en el manejo forestal y al no cumplimiento de las condiciones exigidas para la certificación. De las 18 unidades de manejo certificadas, 17 fueron otorgadas por empresas de certificación y una plantación forestal. Sin embargo, los propietarios de ésta última recientemente decidieron que se realicen las auditorias de la certificación. Información más detallada se encuentra en el estudio adjunto de “Estimación para la oferta potencial de materia prima de bosques certificados de Guatemala”.

De igual forma, en Guatemala han sido otorgados siete certificados de cadena de custodia, tres de los cuales pertenecen a dos de las concesiones industriales certificadas, los restantes 4 certificados corresponden a empresas que no poseen bosques certificados. Sin embargo, éstas empresas compran muy poco volumen de madera certificada de las concesiones comunitarias, debido a una serie de problemas en la calidad, precios y tiempos en la entrega, por lo tanto se ven en la necesidad de importar gran parte de la madera certificada que requieren en sus procesos de producción.

Se estima que el área certificada de bosque tropical natural latifoliado aumente en el futuro próximo en alrededor de 90.000 ha adicionales, debido a que algunas unidades de manejo comunitario están en proceso de certificación. Sin embargo, no se espera que haya en los próximos años un incremento significativo del área total certificada, debido a las siguientes razones: 1) Los costos de la certificación y cumplimiento de las condiciones son muy altos para productores de menor escala que buscan obtener la certificación individual; 2) Las unidades de manejo de bosque latifoliado fuera de la RBM son relativamente pequeñas, con bajos volúmenes de las especies que actualmente tienen valor comercial; 3) La escasa integración de la industria primaria con las empresas que realizan el procesamiento secundario; 4) La mayor parte de la producción industrial es de baja calidad y principalmente destinada al mercado doméstico, el cual no demanda productos elaborados con madera certificada.

Estado actual del mercado para productos maderables certificados

A la fecha, la demanda por productos de madera certificada está concentrada principalmente en países industrializados. Estos mercados exigen productos de alta calidad, volúmenes mínimos y cumplimiento en los plazos de entrega. Sin embargo, la situación actual del sector forestal de Guatemala permite que solo un pequeño número de empresas pueda cumplir con estos requerimientos. Entre los mayores obstáculos que impiden que un mayor número de empresas guatemaltecas ingresen a los mercados internacionales se pueden

mencionar: las dificultades en el cumplimiento de las normas de calidad de los productos, escasas habilidades técnicas, tecnologías de producción obsoletas y pocas posibilidades de acceso a fuentes de financiamiento. El mercado doméstico de productos de madera certificada es prácticamente inexistente y hasta la fecha el sector público no ha dado ninguna preferencia a su consumo. Como resultado, prácticamente la totalidad de la madera certificada de Guatemala es exportada a Estados Unidos, México y en menor proporción a Europa. Una de las pocas empresas domésticas que comercializa productos elaborados con madera certificada es Caoba S.A. Sin embargo, esta empresa adquiere la mayor parte de la madera certificada de Estados Unidos. Es de destacar que las importaciones de madera de Guatemala incluyen no solamente especies de madera provenientes de bosques templados, sino también madera tropical como la Caoba. Esto refleja el dilema general en que se encuentran las empresas manufactureras locales interesadas en obtener madera certificada: Trabajar con las concesiones comunitarias del Petén con los consiguientes problemas implícitos como por ejemplo incumplimiento en los plazos de entrega, en la calidad y los volúmenes requeridos, ó importar Caoba y otras especies de madera de alta calidad de otros países evitando los problemas ya mencionados.

Las exportaciones están en manos de empresas que tienen certificación de cadena de custodia. A pesar de la gran extensión de área certificada, anualmente el volumen aprovechado es muy bajo. El 2002 el área anual⁵ aprovechada fue menor a 10.000 ha y el volumen total aprovechado fue de 20.000 m³, en promedio alrededor de 2,4 m³ de madera fue extraída por hectárea intervenida. (CONAP,2003). Menos de la mitad de ésta madera es vendida como madera aserrada certificada, principalmente la especie Caoba y algunas otras especies poco conocidas como Santa Maria, Manchiche y Pucté.

La mayor cantidad de la madera certificada fue comercializada por la empresa Rex Lumber con base en Estados Unidos envolviendo a un representante local, otra compañía que también ha comercializado madera del Petén, aunque en considerable menor proporción, es Specialty Woods. John Bode Timber, con base en el Reino Unido, comercializó la producción de Carmelita, esta relación fue mediada por la ONG Mundo Justo. Una proporción más pequeña de madera fue comercializada por la empresa guatemalteca CAOBA S.A., que manufactura puertas y ventanas para Home Depot en los Estados Unidos. Información más detallada se encuentra en el estudio adjunto sobre: "Identificación de mercados potenciales para productos forestales de bosques certificados de Guatemala".

Conclusiones del estado actual de la certificación en Guatemala

La certificación en Guatemala ha emergido como resultado del proceso de concesiones en la Reserva de la Biosfera Maya (RBM). Entre los factores más significativos que han estimulado su desarrollo pueden ser mencionados los siguientes: a) La decisión gubernamental de exigir la certificación para otorgar concesiones forestales; b) El soporte financiero provisto por agencias de cooperación internacional para financiar el proceso de certificación; c) La existencia de unidades de manejo técnicamente bien estructuradas con el soporte de ONGs.

Entre los impactos positivos mas relevantes de la certificación se pueden mencionar los siguientes: a) Prestigio alcanzado a nivel internacional a través del proceso de otorgamiento de concesiones en la RBM y el manejo forestal en general; b) Mejora en la organización y administración de los recursos forestales por parte de los grupos comunitarios e industrias forestales; c) Mejora de la seguridad laboral y condiciones de trabajo; d) Mejora en la conservación de los recursos forestales; 5) Acceso a mercados de productos certificados para algunas pocas empresas certificadas.

⁵ Los ciclos de corta varían entre 25 y 40 años y en un caso excepcional 60 años. Extensiones significativas de la concesiones están bajo protección.

Entre los impactos negativos más relevantes pueden ser mencionados los siguientes: a) Incremento de los costos del manejo forestal por efecto de los costos directos e indirectos de la certificación; b) Las nuevas condiciones impuestas por las entidades certificadoras requieren inversiones más altas en el manejo forestal sostenible; c) Decepción en algunas comunidades como resultado de las falsas expectativas respecto al sobreprecio para madera certificada; d) Sentimiento de abandono entre los grupos comunitarios debido a las bajas utilidades obtenidas del aprovechamiento forestal. Si no reciben subsidios y apoyo otorgados por organizaciones de cooperación, ellos no cuentan con los recursos financieros para pagar las auditorías y cumplir las condiciones para mantener los certificados.

Dos de los retos más grandes para el desarrollo futuro de la certificación forestal son a) reducir los costos e incrementar los beneficios monetarios de la certificación; b) posibilitar el acceso a nichos de mercado a una mayor cantidad de empresas. Aunque queda claro que son diversos los beneficios no monetarios de la certificación, desde la perspectiva de los productores forestales la obtención de beneficios monetarios tangibles es la condición necesaria para, según sea el caso, despertar y/o mantener el interés en la certificación. Por lo tanto, ante la ausencia de beneficios monetarios tangibles para las empresas certificadas, el futuro de la certificación es incierto.

Aprovechamiento forestal en Petén

Para mostrar cuantitativamente la situación del aprovechamiento forestal en la zona del Petén, se usan a continuación datos del estudio “Comercialización de productos maderables en concesiones forestales comunitarias en Petén, Guatemala”, del Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza (CATIE). Aunque este trabajo analiza 10 empresas forestales comunitarias de la Zona del Petén para el año 2001, refleja la situación actual de todas las unidades que realizan aprovechamiento forestal en esa zona porque se tratan de unidades representativas, además de concentrar la mayor proporción del área de las concesiones forestales. Estas empresas comunitarias contaban con un total de 355,3 mil ha de concesiones forestales, de las cuales el área productiva bajo manejo fué de 210,4 mil ha, el área intervenida ese año fué de 3,1 mil ha. Considerando esa superficie, el potencial de producción sostenible⁶ anual es de 158 mil m³, pero solo se produjo 7,6 mil m³ de madera, es decir el 5% del potencial. Este volumen de producción significa 2,4 m³ por ha intervenida. Cerca de dos terceras partes (62%) de la producción de madera se concentró en las especies Caoba y Cedro. Esta actividad generó un ingreso neto total anual de alrededor de 400 mil US\$ (CATIE, 2003).

Datos de aprovechamiento forestal para 10 concesiones forestales comunitarias en Petén para el año 2001

Datos	Valor
Área Total de las Concesiones (ha)	355.340
Área Productiva Bajo Manejo (ha)	210.442
Área aprovechada el 2001 (ha)	3.100
Producción Potencial Sostenible Anual (m ³)	158.000
Producción total de madera el 2001 (m ³)	7.652
Producción el 2001 (m ³ /ha)	2,4
Ingreso Bruto Total (US\$)	1.000.000
Ingresos Neto Total (US\$)	400.000

Fuente: Elaboración propia en base a datos de CATIE, 2003: Comercialización de productos maderables en concesiones forestales comunitarias en Petén, Guatemala

Los actuales costos de producción de madera en los bosques tropicales del Petén son altos, una de las causas principales es el bajo volumen aprovechado por área intervenida. Por lo tanto, para disminuir los costos de producción es necesario elevar el volumen aprovechado que en la actualidad está muy por debajo del promedio en bosques húmedos tropicales, que oscila entre 10 y 30 m³/ha (Henderson 1990, Zapata 2004). El siguiente cuadro muestra la

⁶ Cálculo con Incremento Medio Anual (IMA) de 0,75 m³/ha/año

distribución de especies en el escenario actual (2,4 m³/ha) y en un escenario futuro si la producción se eleva a 12 m³ y se diversifican las especies utilizadas.

Cuadro Comparativo del Volumen Aprovechado (m³/ha) en el Escenario Actual (2,4 m³/ha) y el Escenario Futuro (12m³/ha)

Especies	Escenario Actual		Escenario Futuro	
	m ³ /ha	%	m ³ /ha	%
Con mercados Desarrollados (Caoba y Cedro)	1,5	62	3	25
Con Mercados Menos Desarrollados (Manchiche y Santa Maria)	0,5	23	3	25
Con Mercados Potenciales (13 especies poco conocidas)	0,4	15	6	50
Total	2,4	100	12	100

Fuente: Elaboración propia

Si se incrementa el volumen aprovechado de madera a 12 m³/ha, el costo de la troza puesta en el aserradero disminuye considerablemente. Como muestran los datos del siguiente cuadro para el caso de Bolivia (las empresas que hacen aprovechamiento forestal tienen una estructura de costos de producción, volúmenes producidos y condiciones de operación similares a las de Guatemala), los costos bajan de 43US\$ por m³ a 26 US\$.

Costos en la Cadena de Producción de troza puesta en el aserradero - Comparación entre la Remoción de 3 m³ /ha y 12 m³/ha

COMPONENTE	3 m ³ /ha US\$/m ³	12 m ³ /ha US\$/m ³
Madera en Pie	10,77	2,70
. Patente Forestal ⁽¹⁾	6,67	1,67
. Plan de Manejo ⁽²⁾	0,10	0,03
. Censo Forestal	4,00	1,00
Cosecha Forestal	19,73	12,10
. Planificación/Supervisión/Control	2,50	2,50
. Construcción de Caminos y Patios	6,23	2,80
. Apeo	1,06	0,80
. Arrastre y Apilado	9,94	6,00
Transporte	12,70	11,00
. Carga	1,10	1,00
. Transporte (<= 50 km)	10,50	9,00
. Descarga	1,10	1,00
TOTAL	43,20	25,80

⁽¹⁾ \$US 1,00/ha, ⁽²⁾ Ciclo de corte 20 años

Fuente: CFB

Si se aprovechan 12 m³/ha y se comercializan las diferentes especies extraídas, los ingresos netos por hectárea intervenida se incrementarían más de tres veces (ver gráfico).

Ingresos (US\$/ha) por Producción de Madera Aserrada Verde en el Escenario Actual (2,4m³) y Escenario Futuro (12m³/ha)

Especies	Escenario Actual		Escenario Futuro	
	US\$/ha	%	US\$/ha	%
Con mercados Desarrollados (Caoba y Cedro)	1.272	81	2.544	50
Con Mercados Menos Desarrollados (Manchiche y Santa Maria)	212	14	1.272	25
Con Mercados Potenciales (13 especies poco conocidas)	85	5	1.272	25
Ingreso Bruto ⁽¹⁾	1.569	100	5.088	100
Costos de producción forestal ⁽²⁾	104		310	
Ingreso Neto	1.465		4.778	

⁽¹⁾ Para el cálculo de ingreso bruto se utilizaron los precios actuales (mayo 2004) del pie tablar de madera aserrada verde de las especies: Caoba: 2 US\$, Cedro 1,65 US\$, Manchiche 1 US\$ y Santa Maria 0,75 US\$

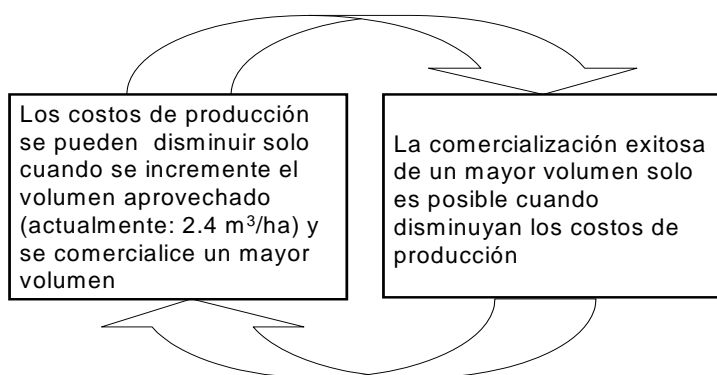
⁽²⁾ Se han utilizado los costos de Bolivia, donde las empresas tienen una estructura de costos similar a la de Guatemala

Con los actuales⁷ costos de producción, 320 US\$/m³ para madera aserrada seca puesta en el puerto de exportación, solo es posible comercializar las especies que tienen mayor demanda y precios altos: Caoba, Cedro y algunas pocas otras, debido a que a nivel internacional el precio que se paga por las especies poco conocidas es considerablemente más bajo y, en muchos casos, está por debajo de los costos actuales de producción. En Guatemala el mercado para estas especies está poco desarrollado, principalmente porque la oferta es prácticamente inexistente. En consecuencia, como anteriormente se mencionó, una considerable cantidad de empresas que elaboran productos con mayor valor agregado como por ejemplo muebles deben importar madera para garantizar la producción.

La disponibilidad de madera de estas especies poco conocidas en los bosques tropicales no está entre las causas del problema, porque existe suficiente stock de éstas para garantizar la provisión sostenible (ver estudio de la oferta potencial anexo a este documento). Pero éstas no son aprovechadas por los concesionarios en los volúmenes que están autorizados, porque consideran que no tienen mercado. Tampoco es una limitante importante la capacidad instalada para la producción de, por lo menos, madera aserrada: al menos 5 comunidades poseen aserraderos, también las industrias forestales instaladas en la zona y la ONG Alianza para un Mundo Justo, la que concluirá en el segundo semestre del 2004 el montaje de un aserradero con capacidad de producción de 150.000 pies tablares por mes, que requiere alrededor de 1.000 m³ de materia prima mensualmente y por lo menos 4.000 m³ por año. Es decir solo este último aserradero requeriría más de la mitad de toda la producción maderable en el Petén del año 2001. Asimismo, los aserraderos en la zona trabajan en promedio al 50% de su capacidad instalada por falta de materia prima y solo durante algunos meses al año. Esto significa que con la actual capacidad instalada en el Petén se podría fácilmente duplicar la producción actual de madera aserrada.

Al existir un mercado de madera aserrada de especies poco conocidas se incentivaría su empleo industrial para la elaboración de diversos productos con mayor valor agregado. En síntesis, el problema se puede describir como un círculo vicioso entre mercado y producción industrial, el cual se representa en el siguiente gráfico:

Círculo Vicioso Producción - Mercado del Sector Forestal de Guatemala

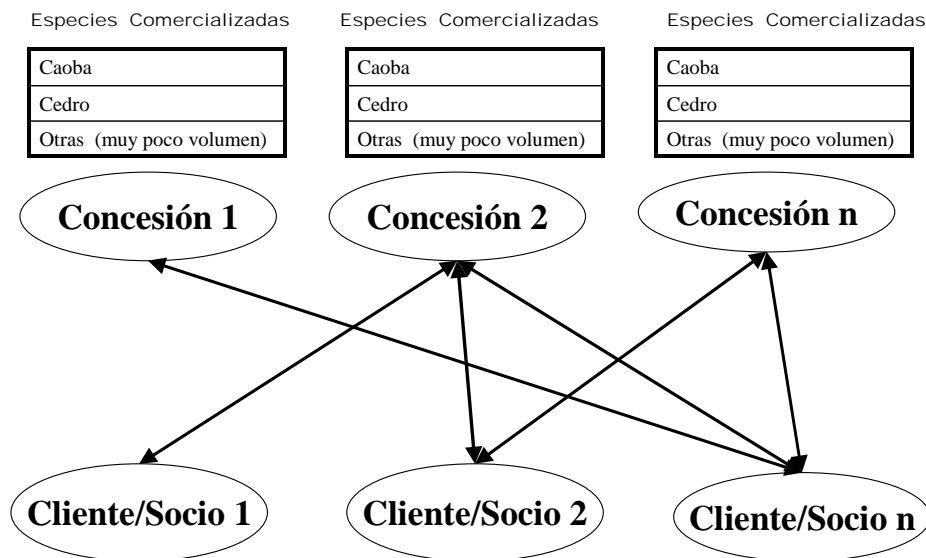


Comercialización de madera en Petén

⁷ Dato obtenido de entrevistas personales con expertos forestales y empresarios privados en Guatemala y de comparación con otros países con condiciones de producción similares.

Actualmente cada una de las diferentes unidades que realiza manejo forestal en el Petén (empresas comunitarias, industrias y otros) efectúa la comercialización, contacto comercial con clientes y búsqueda de mercados de manera individual y aislada (ver gráfico).

Relaciones Comerciales entre los Concesionarios y Clientes/Socios (Escenario Actual)



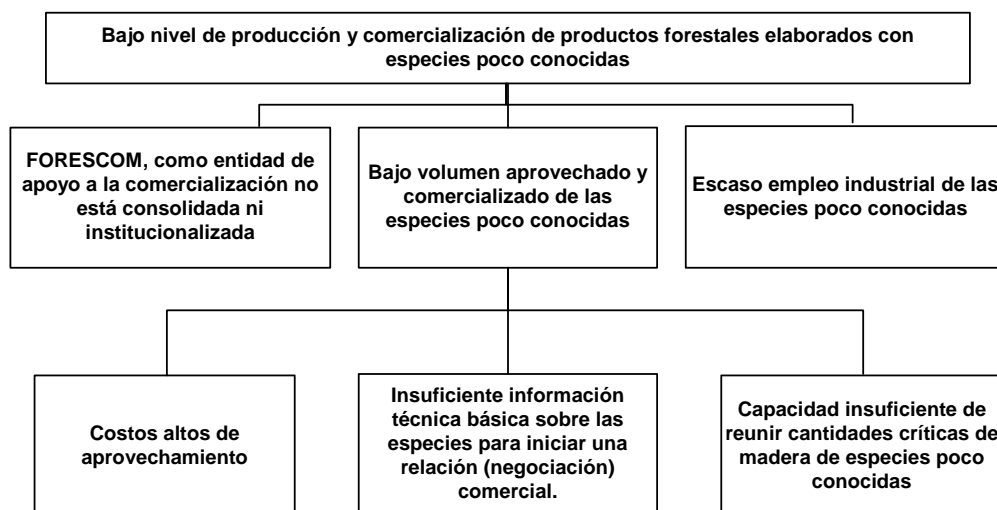
Los inconvenientes de esta forma de comercialización son: (1) los esfuerzos son polarizados y débiles; (2) las unidades productivas cuentan con escasa capacidad técnica y económica ; (3) resulta difícil que cada unidad que realiza el manejo forestal (concesiones comunitarias e industrias) logre reunir de manera independiente los volúmenes críticos mínimos de madera de especies poco conocidas que hagan pensar en el empleo industrial de éstas, esto ocasiona que incluso ellas mismas no cuenten con materia prima de estas especies; (4) no se cuenta con información mínima sobre estas especies para poder iniciar una relación comercial (stock de madera, volúmenes ofertados, propiedades técnicas y otras); (5) no existe la capacidad de garantizar continuidad en la provisión de los productos, cumplimiento de normas de calidad, alcanzar volúmenes mínimos críticos, precios competitivos.

Por lo expuesto, el problema detectado, el cual será abordado por el proyecto es:

El bajo nivel de producción y comercialización de productos forestales elaborados con especies poco conocidas

Este problema tiene como causas componentes de mercado (al no existir una entidad comercializadora consolidada e institucionalizada) y de empleo industrial de las especies poco conocidas. El análisis detallado de las causas se presenta en el árbol de problemas siguiente.

Arbol de problemas



Como se puede observar en el gráfico, una causa importante del problema es el componente de comercialización, es decir el bajo volumen aprovechado y comercializado de las especies poco conocidas, las otras causas identificadas son la no consolidación de FORESCOM como entidad de apoyo a la comercialización y el escaso empleo industrial de estas especies. Las debilidades y limitaciones de FORESCOM se identifican en el orden de su reciente creación, no se encuentra debidamente consolidada pues carece de capacidades técnicas y económicas y depende en gran medida del apoyo del proyecto BIOFOR y del Servicio Alemán de Cooperación Social-Técnica; algunas concesiones no comercializan sus productos a través de esta empresa.

Las causas que influyen para que haya un bajo volumen aprovechado y comercializado son los altos costos de aprovechamiento, la insuficiente capacidad de reunir cantidades críticas de madera de especies poco conocidas y la insuficiente información técnica sobre las especies. El proyecto atacará las dos primeras causas identificadas del problema. La tercera, el componente industrial, será tratada en la segunda fase del proyecto.

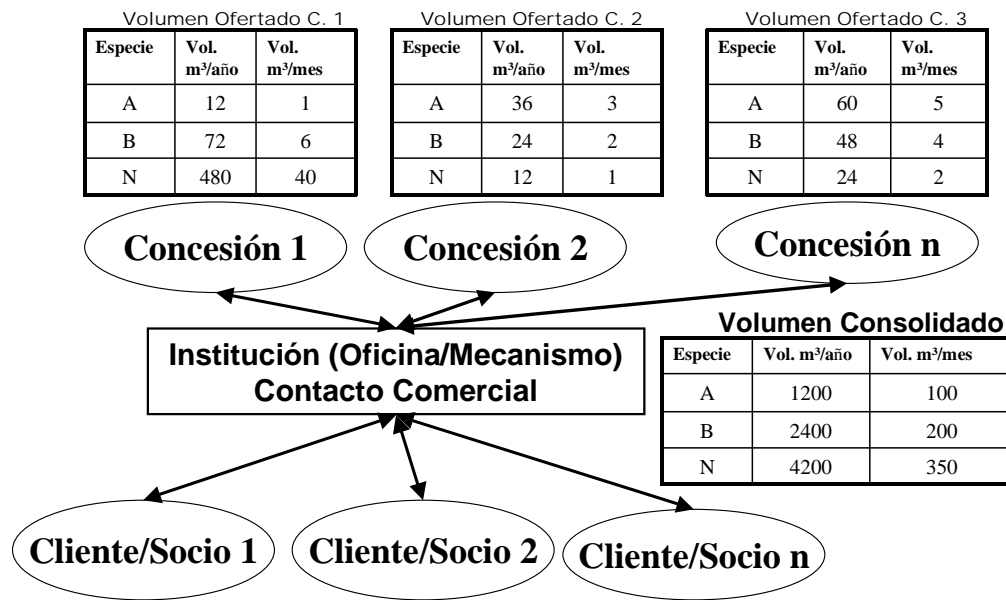
2.2 Situación prevista al finalizar el proyecto

Se puede afirmar categóricamente que después de completarse el proyecto se habrá consolidado e institucionalizado a FORESCOM como el mecanismo de apoyo a la comercialización. Éste estará constituido y en funcionamiento eficiente, con este propósito estarán capacitados tanto el personal que trabaja en esta institución como también miembros de las comunidades.

La información técnica de las especies forestales poco conocidas elegidas por el proyecto, así como otro material de información estará elaborada y difundida entre los diversos actores del sector y clientes actuales y potenciales. Con este propósito se habrá establecido un sistema de información para capturar, procesar y difundir información.

El sistema de acopio de madera y organización de la oferta estará establecido y operando. A través de éste se habrán reunido los volúmenes críticos de las especies poco conocidas, se habrá elevado el volumen de madera aprovechado por hectárea y se habrá diversificado las especies aprovechadas (ver gráfico, en él las cifras son nominales). Se ofertarán en el mercado productos maderables que cumplan normas de calidad establecidas. Así mismo se elevarán los ingresos netos por hectárea de las unidades que realizan manejo forestal en el Petén.

Acopio de Madera y Relaciones Comerciales entre los Concesionarios y Clientes/Socios (Escenario al Finalizar el Proyecto)



Nota: Las cifras del gráfico son nominales y tienen solo fines ilustrativos

Las relaciones comerciales con empresas nacionales y extranjeras estarán establecidas y el contacto con estas será fluido. Se habrá participado en importantes ferias especializadas en productos de madera a nivel mundial, regional y nacional. La participación en estos eventos habrá significado un aporte importante para el establecimiento de contactos comerciales y la difusión de información.

Una vez concluido el proyecto, el personal del mismo continuará trabajando bajo la estructura de la organización sombrilla elegida por consenso, lo que garantiza la sostenibilidad de las funciones del proyecto.

Las empresas industriales tanto de la zona del Petén como a nivel nacional también se habrán beneficiado por la existencia de suficiente volumen de madera que podrá ser incorporado en sus procesos de producción. Estos productos tendrán calidades adecuadas, serán provistos de manera sostenible y a precios adecuados.

Puede afirmarse de manera categórica que al existir un mercado de madera aserrada de especies poco conocidas se habrá incentivado su empleo industrial para la elaboración de diversos productos con mayor valor agregado, por tanto se habrá incrementado el nivel nacional de producción de manufacturas elaboradas con estas especies.

Se tiene planificado en una segunda fase de este proyecto, una vez que se cuente en el mercado con suficiente volumen de madera de especies poco conocidas, formular una propuesta de proyecto ha ser apoyado por la OIMT que esté enfocado al empleo industrial de éstas.

2.3 Estrategia del proyecto

Este proyecto apoyado por la OIMT abordará el área de la promoción comercial, que actualmente es una debilidad de las unidades que hacen aprovechamiento forestal en el Petén.

Es de fundamental importancia que este proyecto se inicie pronto, para continuar con el progreso realizado en la Zona del Petén respecto al manejo forestal sostenible, debido a que a inicios del 2005 concluirá proyecto BIOFOR, el cual ha venido apoyando en la zona en el tema del manejo forestal sostenible y la certificación, esto tendrá consecuencias negativas directas para todas unidades que realizan manejo forestal.

La estrategia elegida para desarrollar el proyecto es el **fortalecimiento de las capacidades locales para resolver el problema**. Únicamente durante los dos primeros meses⁸ un experto internacional en comercialización asesorará al equipo del proyecto para emprender la etapa inicial. Al fortalecer las capacidades de las personas e instituciones que trabajan y radican en la zona del Petén, se garantizará que las funciones del proyecto continúen al concluir el mismo, el personal continuará viviendo y trabajando en la zona porque son residentes. Durante el proyecto el personal percibirá salarios acordes al nivel local y éstos podrán ser pagados aún cuando este concluya.

La estrategia está directamente relacionada con la producción de madera proveniente de bosques manejados de manera sostenible, mediante la integración bosque - industria - mercado y el mejoramiento de la capacidad de gestión empresarial de los productores, así como de la promoción del comercio internacional para los productos de madera de Guatemala, con el propósito principal de apoyar al desarrollo del sector forestal.

El Proyecto estará directamente vinculado a los grupos comunitarios y las industrias que realicen el manejo sostenible del bosque, a las que se les dará prioridad para la asistencia técnica y capacitación en el comercio de productos de madera.

Otra estrategia alternativa para alcanzar el objetivo específico del proyecto sería contratar para la implementación expertos nacionales y internacionales con conocimientos y experiencia en el tema. Las desventajas y riesgos de esta alternativa son (1) los altos costos que representa, lo que elevaría el presupuesto del proyecto a cifras considerablemente mayores; (2) el riesgo de que los profesionales no vivan en la zona durante el proyecto y más aún cuando concluya; (3) poco conocimiento y compromiso con la realidad de la zona.

Por lo expuesto, la estrategia elegida tiene ventajas en relación a las otras alternativas al implicar menores costos y menores riesgos para alcanzar el objetivo del proyecto de manera sostenible.

Especies seleccionadas

En virtud a los resultados de los estudios (1) Estudio para la estimación de la oferta potencial de materia prima de bosques certificados de Guatemala e (2) Identificación de mercados potenciales para productos forestales de bosques certificados de Guatemala, el Proyecto "Promoción comercial de productos y maderas certificadas de Guatemala" deberá trabajar en una primera fase con las especies que han manifestado mayor aceptación en los mercados nacionales e internacionales: Manchiche (*Lonchocarpus castilloi*), Pucté (*Bucida buceras*), Santa María (*Callophylum brasiliense*); y posteriormente, promocionarse las especies que han tenido alguna importancia relativa en la comercialización de maderas por las concesiones forestales comunitarias, entre ellas Danto (*Vatairea lundellii*), Amapola (*Pseudobombax ellipticum*), Malerio Colorado (*Aspidosperma cruenta*), Mano de León (*Dendrophanax arboreum*), y Jobillo (*Astronium graveolens*). En el "Estudio para la estimación de la oferta potencial de materia prima de bosques certificados de Guatemala", que se ha desarrollando paralelamente al presente trabajo, se ha determinado 10 especies con mayor potencial productivo, dentro de las cuales se incluyen las 8 arriba mencionadas. Esto significa que no habría limitaciones en cuanto a la disponibilidad de ellas. Asimismo, deberá promocionarse otras dos especies identificadas con potencial productivo, Chechén negro (*Metopium brownei*) y Malerio blanco (*Aspidosperma etegomeris*). Aún cuando las concesiones forestales comunitarias tienen poca experiencia comercial con ellas, presentan

⁸ El sueldo del experto será de 6.000 US\$ por mes, incluye todos los costos (viáticos, pasajes aéreos).

una oferta volumétrica significativa en la zona del Petén, tienen propiedades técnicas adecuadas para la elaboración de diversas manufacturas, principalmente para la fabricación de pisos de madera con interesantes perspectivas de mercado.

Productos seleccionados

En una primera fase el proyecto concentrará sus esfuerzos en el establecimiento y consolidación de un mercado que garantice la provisión de trozas de madera aserrada y madera predimensionada de especies alternativas para la manufactura de diversos productos como pisos de madera. Una vez que exista un mercado establecido de estos productos, se iniciará la siguiente fase, donde se fomentará la manufactura de productos con mayor valor agregado.

2.4 Beneficiarios seleccionados

Los beneficiarios del proyecto son todas las unidades que efectúan el manejo forestal en el Petén. Tanto las empresas forestales comunitarias como las industrias. A continuación se presenta una breve descripción de los beneficiarios.

ACOFOP. Las comunidades de la zona del Petén están agrupadas en ACOFOP, que actualmente agremia a 22 organizaciones comunitarias legalmente organizadas (Cooperativas, Sociedades Civiles y Asociaciones) de 30 comunidades locales involucradas en el manejo forestal sostenible dentro la Reserva de la Biosfera Maya (RBM). ACOFOP tiene a la fecha 2.302 socios que cuentan con alrededor de 500 mil ha de bosque tropical bajo concesiones forestales (Mayo de 2004).

También serán beneficiadas empresas que dan valor agregado a la madera socias de la Gremial Forestal, porque a través de los resultados del proyecto contarán con suficiente volumen de madera y preproductos con calidades adecuadas, provistos de manera sostenible y con precios convenientes para ser incorporados en sus procesos de producción. La Gremial Forestal agrupa a 70 socios individuales y colectivos que hacen un total de 300 socios, entre ellos productores de productos maderables, de semillas, aserraderos, consultores, reforestadores, fábricas de casas, transportistas y comercializadores de maquinaria y equipo.

Serán beneficiarios también el Instituto Nacional de Bosques (INAB) y el Consejo Nacional de Áreas Protegidas (CONAP). En los últimos años el INAB se ha ido envolviendo gradualmente en el proceso de certificación, y actualmente es sede del Consejo Nacional de Estándares para el Manejo Forestal Sostenible en Guatemala (CONESFORGUA) conjuntamente la gremial forestal. Un ejemplo de que el INAB ha adoptado la certificación como un instrumento de política forestal es que los bosques certificados en tierras de propiedad privada pueden tener acceso a los incentivos forestales sin ningún requerimiento administrativo adicional. Asimismo, el INAB ha coauspiciado varios eventos relacionados con la certificación y junto con el -pfn- viene soportando activamente el desarrollo de estándares nacionales.

Todas estas instituciones han sido consultadas y sus sugerencias han sido tomadas en cuenta en la formulación de este documento además son miembros del Comité Directivo del proyecto.

2.5 Aspectos técnicos y científicos

La certificación forestal es una de las áreas de actividad del Plan de Acción de Yokohama de la Organización Internacional de las Maderas Tropicales (OIMT, 2001). Desde 1994, la OIMT ha participado en esta área mediante la preparación de análisis comparativos de los esquemas de certificación y mediante el fortalecimiento de capacidades. También ha servido como un importante foro internacional de debate relacionado a la comparabilidad y equivalencia de los esquemas de certificación. La OIMT organizó un Taller Internacional sobre la Comparabilidad y Equivalencia de los Esquemas de Certificación Forestal en Kuala

Lumpur, el 3 y 4 de abril de 2002, donde se destacó la necesidad de estudiar la viabilidad de un enfoque gradual de certificación. En la formulación de este proyecto han sido tomadas en cuenta las consideraciones hechas en el “Informe provisional sobre el papel potencial de los enfoques graduales de certificación en los países productores de maderas tropicales como herramienta para fomentar la ordenación forestal sostenible” del trigésimo-tercer período de sesiones de la OIMT de noviembre de 2002 en Yokohama, Japón.

Se han considerado también las recomendaciones realizadas en el estudio “Market Access of Tropical Timber”, el cual sugiere a los países productores que para asegurar el acceso al mercado de los productos maderables tropicales es necesario que estos sean ofertados a los compradores internacionales en los volúmenes y especificaciones requeridas, se asegure el cumplimiento de los términos comerciales acordados y además que se cumplan con los aspectos medioambientales y sociales relativos al manejo forestal y al proceso industrial (OIMT, 2004, página 104). Fueron también considerados aspectos considerados en el documento de trabajo de la OIMT: Certificación forestal: Desafíos pendientes para las maderas tropicales (Eba’a Atyi, R. & Simula, M., 2002).

Asimismo, el proyecto usará información de la base de Datos de Especies Alternativas Tropicales de Uso Industrial compilada bajo el proyecto de la OIMT PD 58/97 Rev. 1 titulado “Establecimiento de una Base de Datos de Especies Tropicales de Uso Industrial poco Empleadas” que provee información actualizada de 943 especies maderables tropicales, de las cuales 281 especies provienen del África tropical, 271 de Latinoamérica y 391 de las regiones Asia Pacífico. En este trabajo se describen para las especies maderables las propiedades generales, los usos finales, la tecnología, la anatomía, el secado y la trabajabilidad.

2.6 Aspectos económicos

Los resultados del proyecto beneficiarán en primera instancia a todos los concesionarios forestales de la zona del Petén. Considerando que el objetivo de desarrollo es incrementar el nivel nacional de producción y comercialización de productos maderables elaborados con especies poco conocidas con certificación forestal, el proyecto no solo beneficiará a las empresas comunitarias e industriales ubicadas en la zona del Petén, sino a todo el sector forestal de Guatemala, incrementando sus beneficios económicos y fortaleciendo sus capacidades. Al incrementarse el nivel nacional de producción y comercialización se generarán ingresos económicos adicionales, que contribuirán a la reducción de los niveles de pobreza.

2.7 Aspectos ambientales

Se puede afirmar categóricamente que la ejecución de este proyecto no causará impactos ambientales desfavorables en la zona de ejecución ni de su vecindad. Al contrario, al promover el aprovechamiento sostenible de los bosques tropicales, contribuirá de manera significativa a su conservación.

2.8 Aspectos sociales

La ejecución del proyecto junto con los beneficios económicos, técnicos y ambientales que se derivarán de él, tendrá un impacto social positivo en la zona del Petén. Solo considerando a ACOFOP, sus asociados son 22 organizaciones comunitarias que representan un total de 2.302 socios individuales. ACOFOP ha mostrado un fuerte interés y compromiso con el proyecto participando activamente desde su formulación, asimismo todas las actividades y resultados del proyecto han sido concertados y discutidos con ellos. Debido a que el proyecto es de importancia para las empresas comunitarias, también contribuirán con infraestructura en la zona del Petén y vehículos para su ejecución. Por los aspectos anteriormente mencionados, está asegurada la participación activa de las comunidades en la

implementación del proyecto, también existe su compromiso para dar continuidad a las funciones del proyecto una vez que concluya.

2.9 Riesgos

Un riesgo general es la falta de interés que pueda existir en los beneficiarios. Este riesgo ha sido tomado en cuenta en la formulación, por lo que se han tomado las siguientes medidas para minimizarlo: este proyecto ha sido formulado a partir de ideas directas de las comunidades y la industria en la zona del Petén para solucionar sus necesidades urgentes, los actores del sector forestal tanto privados como públicos han contribuido con ideas y sugerencias que están representadas en el presente documento, además existe el firme compromiso de ellos para participar en la implementación. Además el proyecto ha sido presentado y discutido en su versión preliminar en fecha 20 de Agosto del 2004 ante 20 representantes de las instituciones involucradas, cuyos aportes y comentarios han sido incorporados.

A nivel del objetivo de desarrollo, los principales riesgos son (1) falta de apoyo político del gobierno y (2) que en el futuro las políticas forestales cambien y pierdan su énfasis en la ordenación sostenible de los bosques tropicales y el desarrollo del sector forestal. Respecto al primer posible riesgo, la consolidación del proceso de concesiones forestales es prioridad política para el gobierno. En cuanto al segundo riesgo es poco probable que cambie la actual orientación de las políticas forestales hacia el ordenamiento sostenible de los bosques tropicales, porque es un proceso donde se ha avanzado mucho y existe una firme voluntad política de consolidarlo. Un mayor detalle de los supuestos importantes para el desarrollo del proyecto y de los riesgos que pueden demorar o evitar el logro de los objetivos y resultados se encuentra en la matriz de la estructura lógica.

3. Resultados

El proyecto tiene cuatro resultados. Estos son los siguientes:

Objetivo Específico 1: Fortalecer institucionalmente FORESCOM como entidad sombrilla de apoyo a la comercialización de productos y maderas de especies poco conocidas, e integrarla al marco institucional forestal de Guatemala.

Resultado 1.1: FORESCOM consolidada e institucionalizada en el sector forestal guatemalteco.

Resultado 1.2: FORESCOM funcionando con efectividad en Petén.

Objetivo Específico 2: Aumentar el volumen aprovechado, industrializado y comercializado de productos y maderas de especies poco conocidas provenientes de los bosques tropicales del Petén

Resultado 2.1: Incrementar el volumen aprovechado hasta un nivel de por lo menos 9 m³ por ha aprovechada antes de fines del 2006.

Resultado 2.2: Información técnica y de mercado por especie elaborada y difundida.

Resultado 2.3: Sistema de acopio de madera y organización de la oferta establecido y operando.

Resultado 2.4: Relaciones comerciales con empresas nacionales y extranjeras establecidas.

Estos resultados han sido establecidos para conectar los elementos más importantes identificados en la revisión de la situación actual, la cual requiere ser tratada por el proyecto de manera urgente. Existe una secuencia y relación lógica que se inicia con la comprensión exacta del problema a ser abordado, asimismo se han considerando los aspectos técnicos, medioambientales y sociales para lograr (a) el fortalecimiento de las capacidades locales para organizar y consolidar la oferta; (b) comercializar productos maderables provenientes de bosque certificados; (c) preparación y difusión de información técnica y; (d) establecimiento de relaciones comerciales.

4. Actividades

Las actividades a realizarse son listadas a continuación:

Resultado 1.1: FORESCOM consolidada, institucionalizada en el sector forestal guatemalteco.

Actividad 1.1.1 Institucionalizar FORESCOM como entidad de apoyo a la comercialización con el consenso de todos los actores (productores y de industria) con convenios de cooperación, etc.

Actividad 1.1.2 Elaborar manual de funciones y operativo.

Resultado 1.2: FORESCOM funcionando con efectividad en Petén.

Actividad 1.2.1 Dotar la oficina de operaciones con mobiliario y equipo.

Actividad 1.2.2 Elaborar plan operativo consensuado.

Actividad 1.2.3 Diseñar una estrategia consensuada para lograr la sostenibilidad del proyecto cuando este concluya.

Resultado 2.1: Incrementar el volumen aprovechado hasta un nivel de por lo menos 9 m³ por ha aprovechada antes de fines del 2006.

Actividad 2.1.1 Establecer bases de datos con información de oferta (stock de madera, volúmenes disponibles en los próximos años, propiedades técnicas de las especies, usos y aplicaciones, oferta real de madera y manufacturas, etc).

Actividad 2.1.2 Elaborar estrategia de aumento de oferta anual en cada una de las unidades de producción.

Resultado 2.2: Información técnica y de mercado por especie elaborada y difundida.

Actividad 2.2.1 Elaborar fichas técnicas de las especies a comercializar, haciendo acopio de la información ya existente, por ejemplo para el caso de las propiedades técnicas de las especies y aplicaciones se utilizará la base de datos de especies de la OIMT, el Forestry Compendium del CABI y otras publicaciones.

Actividad 2.2.2 Elaborar material de promoción (trípticos , posters, muestras de madera).

Actividad 2.2.3 Difundir la información generada.

Resultado 2.3: Sistema de acopio de madera y organización de la oferta establecido y operando.

Actividad 2.3.1 Diseñar y poner en marcha el sistema de acopio y organización de la oferta.

Actividad 2.3.2 Elaborar manuales del sistema de acopio.

Actividad 2.3.3 Diseñar y poner en marcha el sistema de control de calidad.

Actividad 2.3.4 Elaborar manuales del sistema de control de calidad.

Actividad 2.3.5 Determinar la oferta real (anual, mensual) por especie y producto .

Resultado 2.4: Relaciones comerciales con empresas nacionales y extranjeras establecidas.

Actividad 2.4.1 Elaborar base de datos de clientes actuales y potenciales e información más frecuentemente utilizada.

Actividad 2.4.2 Capacitar al experto en demanda en responder técnica y eficientemente los requerimientos de los clientes (vía correo, E-Mail, teléfono y fax).

Actividad 2.4.3 Capacitar en comercialización al personal del mecanismo de contacto comercial y por lo menos 2 personas por comunidad.

Actividad 2.4.4 Participación en ferias nacionales e internacionales.

Actividad 2.4.5 Mantener comunicación fluida con los clientes y socios vía correo, E-Mail, teléfono, fax, etc.

5. Estructura Lógica

Componentes del Proyecto	Indicadores Verificables	Medios de Verificación	Supuestos Importantes
<p>Objetivo de Desarrollo</p> <p>Incrementar el nivel nacional de producción y comercialización de productos maderables elaborados con especies poco conocidas provenientes de bosques tropicales manejados de manera sostenible, que cuentan con certificación forestal internacional.</p>	<p>El nivel nacional de producción y comercialización de productos maderables elaborados con especies poco conocidas certificadas se incrementa. La producción nacional de madera de estas especies experimentará un incremento anual de 15% y las exportaciones de productos elaborados con éstas 10%.</p>	<p>- Informes estadísticos del CONAP e INAB sobre producción, comercio y exportaciones de productos forestales.</p>	<p>- Existe apoyo político del gobierno. - Las políticas forestales nacionales mantienen su énfasis en la ordenación sostenible de los bosques tropicales y el desarrollo del sector forestal.</p>
<p>Objetivo específico 1</p> <p><u>Fortalecer institucionalmente FORESCOM como entidad sombrilla de apoyo a la comercialización de productos y maderas de especies poco conocidas, e integrarla al marco institucional forestal de Guatemala.</u></p>	<p>Entidad de apoyo a las funciones de comercialización de productos y maderas poco conocidas, consolidado e integrado al marco institucional de Guatemala.</p>	<p>- Estatutos de formalización. - Convenio(s) de cooperación interinstitucional entre Gobierno, FORESCOM e ITTO.</p>	<p>- Voluntad de gobierno y apoyo de entidades regionales públicas y privadas de Petén para consolidar FORESCOM como entidad de apoyo a la comercialización.</p>
<p>Resultado 1.1</p> <p><u>FORESCOM consolidada e institucionalizada en el sector forestal guatemalteco.</u></p>	<p><u>FORESCOM es reconocido sectorialmente como instancia de apoyo a la comercialización de madera.</u></p>	<p>- Manual de funciones y operativo. - Informe trimestral de los contactos comerciales efectuados. - Lista de personas capacitadas. - Programa de capacitación.</p>	<p>- Existe apoyo del gobierno, la industria y las empresas comunitarias cooperan con FORESCOM (proyecto).</p>
<p>Resultado 1.2:</p> <p><u>FORESCOM funcionando con efectividad en Petén.</u></p>	<p><u>FORESCOM opera bajo esquemas técnicos y administrativos reconocidos sectorialmente.</u></p>	<p>- Informes financieros, facturas - Plan Operativo consensuado. - Documento de estrategia</p>	<p>- <u>Los desembolsos se hacen efectivos para el equipamiento de la oficina de FORESCOM (proyecto).</u></p>
<p>Objetivo Específico 2</p> <p><u>Aumentar el volumen aprovechado, industrializado y comercializado de productos y maderas de especies poco conocidas provenientes de los bosques tropicales del Petén</u></p>	<p><u>El volumen producido en el área de las concesiones es aumentado y comercializado a nivel nacional e internacional.</u></p>	<p>- Informes estadísticos del CONAP e INAB de producción de productos maderables..</p>	<p>- Voluntad y compromiso de las industrias y empresas forestales comunitarias de hacer los esfuerzos necesarios para incrementar la producción de productos maderables empleando especies poco conocidas. - Apoyo continuo del gobierno al desarrollo del sector forestal.</p>
<p>Resultado 2.1:</p> <p><u>Incrementar el volumen aprovechado hasta un nivel de por lo menos 9 m³ por ha aprovechada antes de fines del 2006.</u></p>	<p>El volumen aprovechado y comercializado de madera de estas especies en la zona del Petén se incrementa a por lo menos 9 m³ por hectárea aprovechada antes de fines del 2006. Actualmente es de 1 m³ por hectárea aprovechada.</p>	<p>- Planes operativos - Convenios de comercialización - <u>Informes financieros</u></p>	<p>- <u>Los concesionarios cumplen con los compromisos de oferta maderable en especies y volumen.</u></p>
<p>Resultado 2.2</p> <p>Información técnica y de mercado por especie elaborada y difundida.</p>	<p>Base de datos, información técnica y otro material de promoción disponible.</p>	<p>- Bases de datos. - Fichas de Información. - Otro material de promoción. - Informes del proyecto.</p>	<p>- Las empresas comunitarias e industrias proporcionan la información necesaria. - La información técnica necesaria de las especies está disponible.</p>

Continuación Cuadro Estructura Lógica

Componentes del Proyecto	Indicadores Verificables	Medios de Verificación	Supuestos Importantes
Resultado 2.3 Sistema de acopio de madera y organización de la oferta establecido y operando.	Madera de especies poco conocidas disponible en el mercado nacional en volúmenes precisados, con calidad adecuada y precios competitivos.	- Informes estadísticos de producción de madera. - Informes del proyecto.	- Existe sólido trabajo de equipo de las empresas comunitarias, las industrias y el personal del proyecto.
Resultado 2.4 Relaciones comerciales con empresas nacionales y extranjeras establecidas.	Relaciones comerciales establecidas.	- Informe de participación en ferias. - Lista de empresas con las que se mantiene contacto. - Informes del proyecto.	- Las crisis y /o depresiones en los mercados internacionales no logran revertir los logros positivos del país y del proyecto.

6. Plan de Trabajo

RESULTADOS/ACTIVIDADES	Parte Responsable	Meses																								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	
Resultado 1.1: FORESCOM consolidada, institucionalizada y funcionando con efectividad en Petén.	- INAB - Coordinador del proyecto																									
1.1.1 Institucionalizar FORESCOM como entidad de apoyo a la comercialización con el consenso de todos los actores (productores y de industria) con convenios de cooperación, etc.																										
1.1.2 Elaborar manual de funciones y operativo.																										
Resultado 1.2: FORESCOM funcionando con efectividad en Petén.																										
1.2.1 Dotar la oficina de operaciones con mobiliario y equipo.																										
1.2.2 Elaborar plan operativo consensuado.																										
1.2.3 Diseñar una estrategia consensuada para lograr la sostenibilidad del proyecto cuando este concluya.																										
Resultado 2.1: Incrementar el volumen aprovechado hasta un nivel de por lo menos 9 m³ por ha aprovechada antes de fines del 2006.																										
2.1.1 Establecer bases de datos con información de oferta (stock de madera, volúmenes disponibles en los próximos años, propiedades técnicas de las especies, usos y aplicaciones, oferta real de madera y manufacturas, etc).																										
2.1.2 Elaborar estrategia de aumento de oferta anual en cada una de las unidades de producción.																										
Resultado 2.2: Información técnica y de mercado por especie elaborada y difundida.																										
2.2.1 Elaborar fichas técnicas de las especies a comercializar, haciendo acopio de la información ya existente, por ejemplo para el caso de las propiedades técnicas de las especies y aplicaciones se utilizará la base de datos de especies de la OIMT, el Forestry Compendium del CABI y otras publicaciones.																										
2.2.2 Elaborar material de promoción (trípticos , posters, muestras de madera).																										
2.2.3 Difundir la información generada.																										
Resultado 2.3: Sistema de acopio de madera y organización de la oferta establecido y operando.																										
2.3.1 Diseñar y poner en marcha el sistema de acopio y organización de la oferta.	- Coordinador del proyecto																									
2.3.2 Elaborar manuales del sistema de acopio.	- Empresas comunitarias																									
2.3.3 Diseñar y poner en marcha el sistema de control de calidad.	- Industrias																									
2.3.4 Elaborar manuales del sistema de control de calidad.																										
2.3.5 Determinar la oferta real (anual, mensual) por especie y producto.																										

Continuación Cuadro Plan de Trabajo

RESULTADOS/ACTIVIDADES	Parte Responsable	Meses																								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	
Resultado 2.4: Relaciones comerciales con empresas nacionales y extranjeras establecidas	- Coordinador del proyecto - Empresas comunitarias - Industrias																									
2.4.1 Elaborar base de datos de clientes actuales y potenciales e información más frecuentemente utilizada.																										
2.4.2 Capacitar al experto en demanda en responder técnica y eficientemente los requerimientos de los clientes (vía correo, E-Mail, teléfono y fax).																										
2.4.3 Capacitar en comercialización al personal del mecanismo de contacto comercial y por lo menos 2 personas por comunidad.																										
2.4.4 Participación en ferias nacionales e internacionales.																										
2.4.5 Mantener comunicación fluida con los clientes y socios vía correo, E-Mail, teléfono, fax, etc.																										

7. Presupuesto

7.1 Presupuesto del proyecto por componentes total y anual (en US\$)

10.	Personal del proyecto	TOTAL	AÑO 1	AÑO 2
11.	Expertos nacionales	100.400	50.200	50.200
	1 Coordinador del proyecto (24*1.000 US\$)	24.000	12.000	12.000
	1 Especialista en Demanda de Mercado (24*900 US\$)	21.600	10.800	10.800
	1 Especialista en Oferta (24*900 US\$)	21.600	10.800	10.800
	1 Administrativo/secretario (24*550 (US\$))	13.200	6.600	6.600
	Personal del INAB que apoyará al proyecto a tiempo parcial (*)	20.000	10.000	10.000
12.	Consultores nacionales Establecer sist. de administración contable y capacitación (2 meses*600)	1.200	1.200	-
13.	Otra mano de obra	1.000	500	500
14.	Becas y capacitación	15.500	11.500	4.000
	Capacitación trámites de exportación (3 meses * 500)		1.500	-
	Capacitación en comercialización internacional		4.000	-
	Capacitación 2 individuos por comunidad		6.000	-
	Capacitación en temas comerciales y manejo de información		-	4.000
15.	Expertos internacionales	12.000	12.000	-
	Experto en comercialización internacional (2 meses*6.000 US\$) (**)			
	19. Total componente	130.100	75.400	54.700
20.	Subcontratos			
	29. Total componente	-	-	-
30.	Viajes de servicio			
31.	Viáticos nacionales	5.500	2.750	2.750
32.	Viáticos internacionales	3.000	1.500	1.500
33.	Pasajes aéreos nacionales (10 Viajes)	2.500	1.250	1.250
34.	Pasajes aéreos internacionales (5 Viajes)	5.000	2.500	2.500
35.	Transporte terrestre	6.000	3.000	3.000
	39. Total componente	22.000	11.000	11.000
40.	Bienes de capital			
41.	Oficinas	20.000	10.000	10.000
42.	Terreno	-	-	-
43.	Vehículos	35.000	35.000	-
44.	Bienes de equipo	12.300	12.300	-
	Computadoras (4 equipos)	4.500	4.500	
	Impresoras (3 laser blanco y negro y 1 color)	2.000	2.000	
	Equipo de presentación (cañonera, pizarra, puntero laser, etc)	1.500	1.500	
	Cámara Digital y Accesorios	1.000	1.000	
	Mobiliario de Oficina	2.500	2.500	
	Teléfono y Fax	800	800	
	49. Total componente	67.300	57.300	10.000

Continuación cuadro Presupuesto del proyecto... US\$)

50.	Bienes fungibles			
	51. Materias primas	-	-	-
	52. Repuestos	4.000	2.000	2.000
	53. Servicios/combustible	7.200	3.600	3.600
	Internet, Electricidad, Teléfono	1.200	600	600
	Combustible	6.000	3.000	3.000
	54. Suministros de oficina	3.000	2.000	1.000
	59. Total componente	14.200	7.600	6.600
60.	Gastos varios			
	61. Gastos diversos	7.000	6.000	1.000
	Impresión de fichas técnicas por especie y otro material promocional	4.000	4.000	-
	Elaboración de muestras de madera	1.000	1.000	-
	Otros gastos	2.000	1.000	1.000
	62. Auditoría	1.000	-	1.000
	63. Imprevistos	1.000	500	500
	69. Total componente	9.000	6.500	2.500
70.	Costo administrativo de organismo ejecutor			
	79. Total componente	12.130	7.890	4.240
	SUBTOTAL	254.730	165.690	89.040
80.	Administración, control y evaluación de la OIMT			
	81. Costos de control y examen	18.000		
	82. Costos de evaluación	-		
	83. Costos de apoyo al programa	13.368		
	89. Total componente	31.368		
90.	Reembolso de costos de anteproyecto	50.000		
100.	TOTAL GLOBAL	336.098		

(*) Director de la Región Forestal VIII: 3.500 US\$/año; 1 Coordinador de Programas y Proyectos del INAB: 3.500 US\$/año; 1 Auditor de Programas y Proyectos del INAB: 3.000 US\$/año; (**) El sueldo es 6.000 US\$/mes y es integral, incluye pasajes aéreos y viáticos

7.2 Presupuestos por año y por fuente

7.2.1 OIMT

10.	Personal del proyecto	TOTAL	AÑO 1	AÑO 2
	11. Expertos nacionales	80.400	40.200	40.200
	1 Coordinador del proyecto (24*1.000 US\$)	24.000	12.000	12.000
	1 Especialista en Demanda de Mercado (24*900 US\$)	21.600	10.800	10.800
	1 Especialista en Oferta (24*900 US\$)	21.600	10.800	10.800
	1 Administrativo/secretario (24*550 (US\$))	13.200	6.600	6.600
	12. Consultores nacionales Establecer sist. de administración contable y capacitación (2 meses*600)	1.200	1.200	-
	13. Otra mano de obra	1.000	500	500
	14. Becas y capacitación	15.500	11.500	4.000
	Capacitación tramites de exportación (3 meses*500)		1.500	-
	Capacitación en comercialización internacional		4.000	-
	Capacitación 2 individuos por comunidad		6.000	-
	Capacitación en temas comerciales y manejo de información		-	4.000
	15. Expertos internacionales	12.000	12.000	-
	Experto en comercialización internacional (2 meses*6.000US\$) (**)			
	19. Total componente	110.100	65.400	44.700
20.	Subcontratos			
	29. Total componente	-	-	-
30.	Viajes de servicio			
	31. Viáticos nacionales	3.000	1.500	1.500
	32. Viáticos internacionales	3.000	1.500	1.500
	33. Pasajes aéreos nacionales (10 Viajes)	1.500	750	750
	34. Pasajes aéreos internacionales (5 Viajes)	5.000	2.500	2.500
	35. Transporte terrestre	5.000	2.500	2.500
	39. Total componente	17.500	8.750	8.750
40.	Bienes de capital			
	41. Oficinas	-	-	-
	42. Terreno	-	-	-
	43. Vehículos	-	-	-
	44. Bienes de equipo	10.800	10.800	-
	Computadoras (4 equipos)	4.500	4.500	
	Impresoras (3 laser blanco y negro y 1 color)	2.000	2.000	
	Equipo de presentación (cañonera, pizarra, puntero laser, etc)	1.500	1.500	
	Cámara Digital y Accesorios	1.000	1.000	
	Mobiliario de Oficina	1.000	1.000	
	Teléfono y Fax	800	800	
	49. Total componente	10.800	10.800	-
50.	Bienes fungibles			
	51. Materias primas	-	-	-
	52. Repuestos	-	-	-
	53. Servicios/combustible	1.200	600	600

Continuación cuadro Presupuesto...

	Internet, Electricidad, Teléfono	1.200	600	600
	Combustible	-	-	-
	54. Suministros de oficina	1.500	1.000	500
	59. Total componente	2.700	1.600	1.100
60.	Gastos varios			
	61. Gastos diversos	7.000	6.000	1.000
	Impresión de fichas técnicas por especie y otro material promocional	4.000	4.000	-
	Elaboración de muestras de madera	1.000	1.000	-
	Otros gastos	2.000	1.000	1.000
	62. Auditoría	-	-	-
	63. Imprevistos	1.000	500	500
	69. Total componente	8.000	6.500	1.500
70.	Costo administrativo de organismo ejecutor			
	79. Total componente	-	-	-
	SUBTOTAL	149.100	93.050	56.050
80.	Administración, control y evaluación de la OIMT			
	81. Costos de control y examen	18.000		
	82. Costos de evaluación	-		
	83. Costos de apoyo al programa	13.368		
	89. Total componente	31.368		
90.	Reembolso de costos de anteproyecto	50.000		
100.	TOTAL GLOBAL	230.468		

(**) El sueldo es 6.000 US\$/mes y es integral, incluye pasajes aéreos y viáticos

Presupuesto Anual del Proyecto por Fuentes de Financiación - OIMT (US\$)

Componentes presupuestarios		Total	AÑO 1	AÑO 2
10.	Personal del proyecto	110.100	65.400	44.700
20.	Subcontratos	-	-	-
30.	Viajes de servicio	17.500	8.750	8.750
40.	Bienes de capital	10.800	10.800	-
50.	Bienes fungibles	2.700	1.600	1.100
60.	Gastos varios	8.000	6.500	1.500
	Subtotal 1	149.100	93.050	56.050
80.	Administración, control y evaluación de la OIMT	18.000		
	81. Costos de control y examen (cálculo efectivo)			
	82. Costos de evaluación			
	Subtotal 2	167.100		
	83. Costos de apoyo al programa (8% del subtotal 2)	13.368		
90.	Reembolso de costos de anteproyecto	50.000		
100.	TOTAL OIMT	230.468		

7.2.2 INAB

Presupuesto Anual del Proyecto por Fuentes de Financiación - INAB (US\$)

Componentes presupuestarios	Total	AÑO 1	AÑO 2	Observaciones / Aclaraciones
10. Personal del proyecto	20.000	10.000	10.000	
Personal del INAB que apoyará al proyecto a tiempo parcial :	-			
Director de la Región Forestal VIII (24*292 US\$)	7.000	3.500	3.500	Salario parcial del Director de la Región VIII, al realizar labores en conjunto con el personal del Proyecto
1 Coordinador de Programas y Proyectos del INAB (24*292 US\$)	7.000	3.500	3.500	Salario parcial del Coordinador de Programas y Proyectos, al realizar labores de supervisión del Proyecto
1 Auditor de Programas y Proyectos del INAB (24*250 US\$)	6.000	3.000	3.000	Salario parcial del Auditor de Programas y Proyectos, al realizar labores de supervisión del Proyecto
20. Subcontratos	-	-	-	
30. Viajes de servicio				
31. Viáticos nacionales	2.500	1.250	1.250	Para el personal del INAB anteriormente descrito
33. Pasajes aéreos nacionales	1.000	500	500	Para el personal del INAB anteriormente descrito
35. Transporte terrestre	1.000	500	500	Para el personal del INAB anteriormente descrito
39. Total componente	4.500	2.250	2.250	
40. Bienes de capital				
41. Oficinas	10.000	5.000	5.000	Aporte de local para el funcionamiento del Proyecto
43. Vehículos	5.000	5.000	-	Dos motocicletas que aportará el INAB
44. Bienes de equipo	-			
Mobiliario de Oficina	1.500	1.500		Aporte correspondiente a mobiliario de oficina
49. Total componente	16.500	11.500	5.000	
50. Bienes fungibles	-			
52. Repuestos	2.000	1.000	1.000	Para las motocicletas antes indicadas
53. Servicios/combustible	-			
Combustible	2.000	1.000	1.000	Para las motocicletas antes indicadas
54. Suministros de oficina	1.500	1.000	500	Para la compra de suministros de oficina
59. Total componente	5.500	3.000	2.500	
60. Gastos varios	-	-		
62. Auditoría	1.000	-	1.000	
59. Total componente	1.000	-	1.000	
70. Costo administrativo de organismo ejecutor (INAB)	12.130	7.890	4.240	
TOTAL INAB	59.630	34.640	24.990	

7.2.3 ACOFOP

Presupuesto Anual del Proyecto por Fuentes de Financiación - ACOFOP (US\$)

Componentes presupuestarios	Total	AÑO 1	AÑO 2	Observaciones / Aclaraciones
10. Personal del proyecto	-	-	-	
20. Subcontratos	-	-	-	
30. Viajes de servicio	-	-	-	
40. Bienes de capital				
41. Oficinas	10.000	5.000	5.000	Aporte de oficinas para el funcionamiento del Proyecto
43. Vehículos	30.000	30.000	-	Dos vehículos que aportará ACOFOP
49. Total componente	40.000	35.000	5.000	
50. Bienes fungibles				
52. Repuestos	2.000	1.000	1.000	Para los vehículos antes indicados
53. Servicios/combustible				
Combustible	4.000	2.000	2.000	Para los vehículos antes indicados
59. Total componente	6.000	3.000	3.000	
60. Gastos varios	-	-	-	
TOTAL ACOFOP	46.000	38.000	8.000	

7.3 Presupuestos por Actividades

RESULTADOS/ACTIVIDADES+ Gastos no basados en actividades	COMPONENTES PRESUPUESTARIOS							TOTAL GLOBAL
	10. Personal proyecto	20. Sub-Contratos	30. Viajes servicio	40. Bienes capital	50. Bienes fungibles	60. G. Varios	Trimestre Año	
RESULTADO 1.1 : FORESCOM consolidada, institucionalizada en el sector forestal guatemalteco.								-
Actividades								
1.1.1 Institucionalizar FORESCOM como entidad de apoyo a la comercialización con el consenso de todos los actores (productores y de industria) con convenios de cooperación, etc.	6.881.3 (I) 1.250 (E)		4.000 (I+E)	67.300 (I+E+A)	2.700 (I) 1.500 (E)		T1,A1	83.631.3
1.1.2 Elaborar manual de funciones y operativo.	6.881.7(I) 1.250 (E)						T1,T2,A1; T1A2	8.131.7
Subtotal 1.1	16,263 (I+ E)							
Resultado 1.2: FORESCOM funcionando con efectividad en Petén								
1.2.1 Dotar la oficina de operaciones con mobiliario y equipo.	6.881(I) 1.250 (E)						T1,A1	8.131
1.2.2 Elaborar plan operativo consensuado.	6.881(I) 1.250 (E)						T1,T2,A1; T1A2	8.131
1.2.3 Diseñar una estrategia consensuada para lograr la sostenibilidad del proyecto cuando este concluya.								
Subtotal 1.1	16,262(I+ E)	-	4.000 (I+E)	67.300 (I+E+A)	4.200 (I)	-		108.025
Resultado 2.1: Incrementar el volumen aprovechado hasta un nivel de por lo menos 9 m³ por ha aprovechada antes de fines del 2006.								
Actividades								
2.1.1 Establecer bases de datos con información de oferta (stock de madera, volúmenes disponibles en los próximos años, propiedades técnicas de las especies, usos y aplicaciones, oferta real de madera y manufacturas, etc).	3.440.5(I) 625.0(E)						T2,T4,A1; T2,T4,A2	4.065.5
2.1.2 Elaborar estrategia de aumento de oferta anual en cada una de las unidades de producción.	3.440.5(I) 625.0(E)						T2,T3,A1;	4.065.5
Subtotal 2.1	8,131 (I+E)							8,131 (I+E)

Continuación cuadro Presupuesto por actividades....

RESULTADO 2.2: Información técnica y de mercado por especie elaborada y difundida.								
Actividades								
2.2.1 Elaborar fichas técnicas de las especies a comercializar, haciendo acopio de la información ya existente, por ejemplo para el caso de las propiedades técnicas de las especies y aplicaciones se utilizará la base de datos de especies de la OIMT, el Forestry Compendium del CABI y otras publicaciones.	6.881,33(I) 1.250 (E)					2.000 (I)	T2,T4,A1; T2,T4,A2	10.131.3
2.2.2 Elaborar material de promoción (trípticos , posters, muestras de madera).	6.881,33(I) 1.250 (E)					3.000 (I)	T3,A1;T1,T2 ,T4,A2	11.131.3
2.2.3 Difundir la información generada.	6.881,33(I) 1.250 (E)					1.000 (I)	T3,A1;T1,T2 ,T3,T4,A2	9.131.3
Subtotal 2.2	24.394 (I+E)	-	-	-	-	6.000 (I)		30.394
RESULTADO 2.3: Sistema de acopio de madera y organización de la oferta establecido y operando.								
Actividades								
2.3.1 Diseñar y poner en marcha el sistema de acopio y organización de la oferta.	5.505(I) 1.000 (E)		5.000 (I+E)		2.000 (E) 3.000 (A)		T1,T2,A1	16.505
2.3.2 Elaborar manuales del sistema de acopio.	5.505(I) 1.000 (E)						T1,T2,A1	6.505
2.3.3 Diseñar y poner en marcha el sistema de control de calidad.	5.505(I) 1.000 (E)		5.000 (I+E)		2.000 (E) 3.000 (A)		T1,T2,A1	16.505
2.3.4 Elaborar manuales del sistema de control de calidad.	5.505(I) 1.000 (E)						T1,T2,A1	6.505
2.3.5 Determinar la oferta real (anual, mensual) por especie y producto.	5.505(I) 1.000 (E)						T1,T2,A1	6.505
Subtotal 2.2	32.525 (I+E)	-	10.000 (I+E)	-	10.000 (E+A)	-		52.525

Continuación cuadro Presupuesto por actividades....

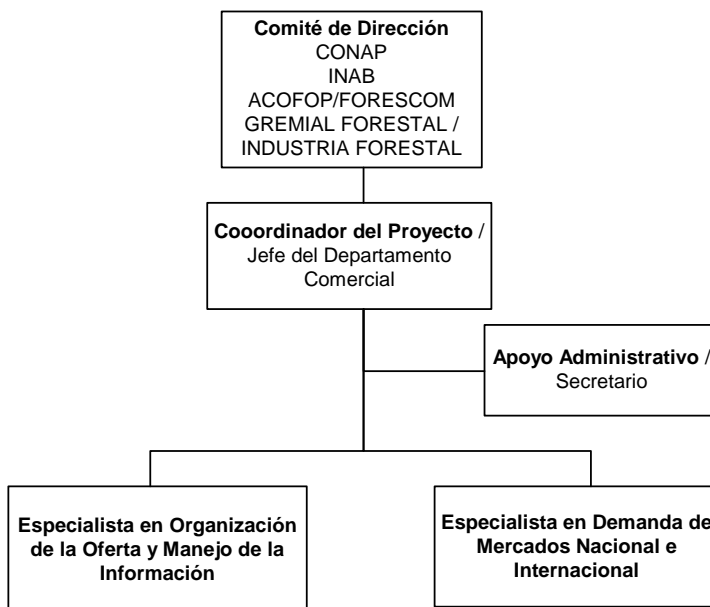
RESULTADO/ACTIVIDADES+ Gastos no basados en actividades	COMPONENTES PRESUPUESTARIOS							
	10. Personal proyecto	20. Sub-Contratos	30. Viajes servicio	40. Bienes capital	50. Bienes fungibles	60. Varios	Trimestre	TOTAL
							Año	GLOBAL
RESULTADO 2.4: Relaciones comerciales con empresas nacionales y extranjeras establecidas.								
Actividades								
2.4.1 Elaborar base de datos de clientes actuales y potenciales e información más frecuentemente utilizada.	5.505(I) 1.000 (E)						T1,T2,A1; T2,T3,A2	6.505
2.4.2 Capacitar al experto en demanda en responder técnica y eficientemente los requerimientos de los clientes (vía correo, E-Mail, teléfono y fax).	5.505(I) 1.000 (E)						T1,A1;T1,A2	6.505
2.4.3 Capacitar en comercialización al personal del mecanismo de contacto comercial y por lo menos 2 personas por comunidad.	5.505(I) 1.000 (E)						T1,T2,A1; T1, A2	6.505
2.4.4 Participación en ferias nacionales e internacionales.	5.505(I) 1.000 (E)		8.000 (I)				T1, T3, T4, A2	14.505
2.4.5 Mantener comunicación fluida con los clientes y socios vía correo, E-Mail, teléfono, fax, etc.	5.505(I) 1.000 (E)						T4,A1; T2,T4,A2	6.505
Subtotal 2.3	32.525 (I+E)		8000 (I)			-		40.525
GASTOS NO BASADOS EN ACTIVIDADES	-	-	-	-				
(1) Gastos diversos						1.000 (I)	A1,A2	1.000
(2) Imprevistos						1.000 (I)	A1,A2	1.000
(3) Auditoría						1.000 (E)	A2	1.000
Subtotal		-				3.000 (I+E)		3.000
Subtotal (OIMT)	110.100 (I)		17.500 (I)	10.800 (I)	2.700 (I)	8.000 (I)		149.100
Subtotal (Organismo E)	20.000 (E)		4.500 (E)	16.500 (E)	5.500 (E)	1.000 (E)		47.500
Subtotal (Organismo A)	0 (A)	-	0(A)	40.000 (A)	6.000 (A)	0(A)		46.000
TOTAL	130.100 (I+E)		22.000 (I+E)	67.300 (I+E+A)	14.200 (I+E+A)	9.000 (I+E)		242.600

(I) Contribución de la OIMT; (E) Contribución del organismo ejecutor / gobierno anfitrión; (A) Contribución ACOFOP

PARTE III. GESTIONES OPERATIVAS

1. Estructura administrativa

Basado en las actividades que se desarrollarán, el proyecto tendrá una duración de 24 meses.



El organismo ejecutor será el Instituto Nacional de Bosques (INAB) y la sede estará en la ciudad de San Benito, Petén. El Comité de Dirección proporcionará la dirección estratégica. La estructura administrativa del proyecto se muestra en el organigrama siguiente y está formada por un Coordinador del Proyecto, un Especialista en Organización de la Oferta y Manejo de Información, un Especialista en Demanda de Mercados Nacional e Internacional y una persona de Apoyo Administrativo/Secretario (ver organigrama). Los Términos de Referencia del equipo se anexan en este documento.

La ejecución del proyecto estará bajo la gestión del Coordinador del Proyecto, quien administrará y dirigirá todas las actividades con el propósito de cumplir con los objetivos y lograr los resultados, además concebirá los planes para facilitar la ejecución y conclusión exitosa del proyecto. Será también responsable de controlar los desembolsos de los fondos asignados.

El proyecto estará bajo la dirección del Comité Directivo, que está conformado por un representante del INAB, un representante del Consejo Nacional de Áreas Protegidas (CONAP), un representante de la Asociación de Comunidades Forestales de Petén (ACOFOP / FORESCOM) y un representante de la Gremial Forestal / Industria Forestal. Este Comité tiene la misión de (1) proporcionar la dirección estratégica necesaria, (2) controlar y evaluar el progreso del proyecto y, (3) recomendar acciones para el logro de los objetivos. Se reunirá, en por los menos, 4 oportunidades bajo la responsabilidad del coordinador del proyecto. Se llevarán actas de estas sesiones, que después serán distribuidas entre los miembros del comité. En las reuniones se analizará el informe de avance del proyecto y se harán recomendaciones para las futuras actividades a ser desarrolladas.

Para minimizar los costos se tratará de encontrar eventos en que coincidan estas instituciones, para llevar a cabo las reuniones de Comité Directivo. La primera reunión se realizará con el objetivo de organizar el Comité y seleccionar al personal del proyecto.

2. Control, evaluación e informes

a) Informes intermedios de progreso del proyecto

Se prepararán informes semestrales, cuatro en total, de progreso del proyecto. El Coordinador será el responsable de su elaboración conforme a las exigencias de la OIMT. Estos documentos se harán llegar a los miembros del Comité de Dirección con anticipación de por lo menos 4 semanas antes de las reuniones de este Comité.

Los informes intermedios del proyecto deberán estar disponibles por lo menos 4 semanas antes de la fecha establecida para la visita de control y 2 meses antes del período de sesiones del Consejo de la OIMT.

b) Informe final del proyecto

El informe final del proyecto será presentado dentro los tres meses posteriores a la conclusión del proyecto, es decir antes el mes número 27 a partir de su inicio, sujeto a alguna extensión que pueda suceder. El Coordinador será el responsable de su preparación, conforme a las exigencias de la OIMT.

c) Informes técnicos del proyecto

Además del informe técnico que será presentado dentro los tres meses posteriores a la culminación del proyecto, se presentarán informes técnicos cuando se cuente con resultados y logros pertinentes en el área técnica.

Todos los materiales de instrucción y capacitación, así como el material de información y promoción comercial elaborados bajo el proyecto estarán disponibles en formato escrito y electrónico.

d) Visitas del comité directivo para control y examen

El proyecto estará sujeto a medidas de control y evaluación por parte del Comité Directivo cada 6 meses.

e) Evaluación

Las fechas en las que se realizarán el control, revisión y evaluación serán acordadas entre la OIMT y la administración del proyecto.

Se espera que se efectúe una evaluación ex-post dentro los 6 meses posteriores a la finalización del proyecto.

3. Operación y mantenimiento futuros

La sostenibilidad del proyecto es un aspecto importante y por tanto ha sido tomado en cuenta desde el inicio de su formulación. Tendrá como soporte institucional la organización sombrilla, que será FORESCOM. Los recursos humanos capacitados y con la experiencia acumulada durante el proyecto serán asimilados por esta institución y los equipos y materiales adquiridos quedarán bajo su responsabilidad. Esto garantizará que en el futuro continúen las funciones de organización de la oferta, manejo y difusión de la información comercial y mantenimiento de las relaciones comerciales con demandantes nacionales e internacionales.

Para garantizar que este mecanismo cuente con los recursos financieros necesarios para su funcionamiento (pago de sueldos, gastos de operación y otros), los beneficiarios aportarán un porcentaje de sus ventas de manufacturas y madera de especies poco conocidas (todas

las especies maderables exceptuando Caoba y Cedro). Este porcentaje será fijado anualmente de manera consensuada entre todos los actores involucrados. Estos aportes se efectuarán semestralmente (semestre vencido) a partir del segundo año del inicio del proyecto. El primer año no efectuarán ningún aporte económico. El porcentaje, plazos y otros detalles del aporte aquí propuestos serán discutidos y aprobados por el Comité Directivo, previa consulta con los beneficiarios.

Por lo expuesto, se puede afirmar categóricamente que al finalizar el proyecto la sostenibilidad de sus funciones está asegurada.

Organización Sombrilla

Como se mencionó anteriormente, la organización sombrilla será FORESCOM S.A. A continuación se hace el análisis de sus ventajas y desventajas.

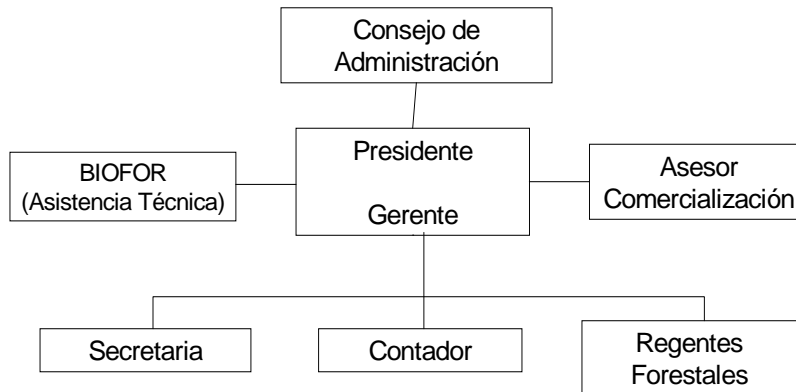
Considerando que uno de los retos más grandes para el desarrollo de la certificación es reducir sus costos e incrementar los beneficios monetarios, el 2003 ha sido creada FORESCOM S.A. como una compañía que representa a varias concesiones forestales comunitarias. Esta empresa ha sido establecida en colaboración con ACOFOP, como parte de la estrategia de conclusión del proyecto de la Biosfera Maya (que en su última fase fue ejecutada por Chemonics). FORESCOM S.A. ha sido recientemente elegida para cumplir la labor de regencia forestal bajo un esquema de certificación de grupos.

Esto responde a los intereses de varios grupos comunitarios con necesidad de un esquema de certificación de grupos que les permita disminuir los costos de la certificación. Esta empresa pretende fortalecer las operaciones comunitarias a través de redes de soporte mutuo, facilitando la asistencia técnica y posibilitando el acceso a nichos de mercado. Actualmente representa nueve comunidades concesionarias, incluyendo algunas de las más desarrolladas. Aunque algunas de las comunidades más consolidadas como Carmelita y Suchitán, han declinado su participación dentro un esquema de grupo, porque prefieren mantener su propia identidad y evitar los costos de membresía.

FORESCOM S.A actualmente tiene escasas capacidades técnicas y económicas para cumplir sus objetivos, recibe apoyo técnico de BIOFOR (Consortio Chemonics Inc. Internacional) y el Servicio Alemán de Cooperación Social-Técnica (DED). BIOFOR tiene previsto concluir sus actividades el segundo semestre del 2004, lo que afectará directamente a las actividades de esta empresa. El organigrama actual es el siguiente:

Organigrama Actual de FORESCOM

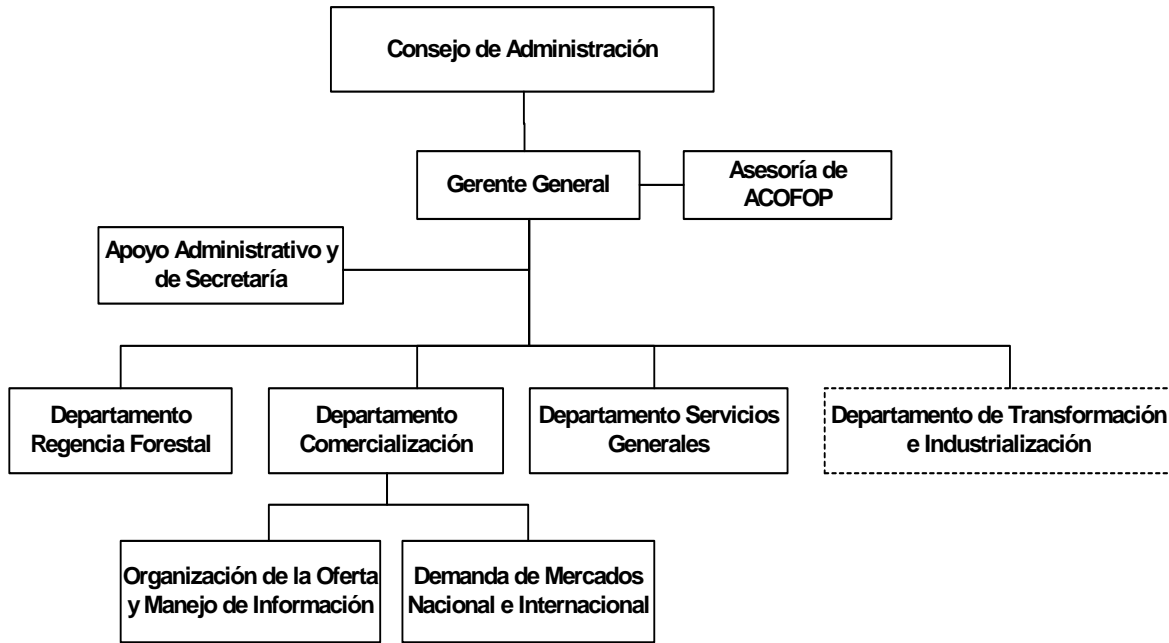
(estado a Junio del 2004)



Entre las ventajas de que FORESCOM S.A sea la institución sombrilla se pueden mencionar las siguientes (1) es un empresa con objetivos similares a los que persigue el proyecto, por lo tanto crear una organización paralela dividiría esfuerzos; (2) es una empresa formada por las comunidades forestales, aunque actualmente solo 9 empresas comunitarias están activas. Entre las desventajas están (1) su estructura actual no es adecuada para funcionar como una empresa que persigue beneficios económicos; (2) no están representadas las 2 industrias forestales con concesión forestal en el Petén.

Como se puede apreciar en el organigrama actual, para que FORESCOM S.A cumpla funciones de comercialización de manera competente, son necesarios cambios en su estructura, adquiriendo una organización como la propuesta a continuación ó una similar. La estructura del proyecto cumplirá las funciones del departamento de comercialización. Una vez concluido, será absorbido en la estructura de FORESCOM S.A constituyendo el departamento comercial (en el gráfico en negrilla).

Organigrama Futuro FORESCOM (despues del proyecto)



Nota:

----- Actualmente no se realiza la transformación de la madera, pero existen planes para que en el futuro se efectúe algún tipo de agregación de valor (aserrado, secado y otros).

PARTE IV. LA ESTRUCTURA DE LAS MADERAS TROPICALES

1. Cumplimiento de los objetivos del CIMT de 1994

El presente proyecto contribuirá directamente al cumplimiento de los siguientes objetivos de la OIMT, los cuales están estipulados en el artículo primero del CIMT de 1994.

c) *Contribuir al proceso de desarrollo sostenible.*

Al promover la comercialización de productos maderables provenientes de bosques ordenados de manera sostenible que tienen certificación forestal, este proyecto contribuirá a la consolidación del proceso de Concesiones Forestales Comunitarias e Industriales.

d) Aumentar la capacidad de los miembros para aplicar una estrategia para conseguir que para el año 2000 las exportaciones de maderas y productos de maderas tropicales provengan de recursos forestales ordenados de forma sostenible.

Al desarrollar las capacidades locales para la comercialización de productos provenientes de bosques con certificación forestal en el mercado local e internacional, el proyecto estará apoyando los esfuerzos del gobierno hacia el aprovechamiento sostenible de los bosques tropicales y la comercialización de productos maderables provenientes de fuentes sostenibles.

e) Fomentar la expansión y la diversificación del comercio internacional de maderas tropicales provenientes de recursos forestales ordenados de forma sostenible mediante el mejoramiento de las condiciones estructurales de los mercados internacionales, teniendo en cuenta, por una parte, el aumento a largo plazo del consumo y la continuidad de los suministros, y por otra parte, unos precios que incluyan los costos del desarrollo sostenible y que sean equitativos para los miembros, así como el mejoramiento del acceso al mercado.

El proyecto fomentará la expansión y diversificación del comercio de productos maderables provenientes de bosques manejados de manera sostenible, porque el objetivo de desarrollo del proyecto es incrementar el nivel nacional de producción y comercialización de productos maderables elaborados con especies poco conocidas provenientes de bosques manejados de forma sostenible y cuentan con certificación forestal internacional. Para la determinación de la oferta exportable se han considerado los Planes Operativos Anuales aprobados por el CONAP para el aprovechamiento forestal. Por otro lado, al ofertar en el mercado internacional productos maderables con certificación forestal los productores nacionales tendrán la oportunidad de acceder a nuevos mercados.

f) Fomentar y apoyar la investigación y el desarrollo con miras a mejorar la ordenación de los bosques y la utilización eficiente de las maderas, así como aumentar la capacidad para conservar y fomentar otros valores forestales en los bosques tropicales productores de madera.

Apoyando al proceso de concesiones forestales de Petén, se está contribuyendo a consolidar una de las herramientas de manejo forestal sostenible más exitosas en América Latina. El fomento del comercio de especies de maderas pocas conocidas promueve además el manejo silvícola del bosque, los aprovechamientos se convierten en aclareos que son reconocidos como una práctica de manejo, dando paso a la regeneración natural de las especies forestales.

h) Mejorar la información sobre el mercado con miras a lograr una mayor transparencia del mercado internacional de las maderas tropicales, incluidas la reunión, la

clasificación y la difusión de datos sobre el comercio, inclusive datos sobre las especies comercializadas.

Uno de los resultados del proyecto será el contar con información técnica y sobre el mercado por especie y posteriormente difundirla. Esto contribuirá a mejorar información actual y al logro de una mayor transparencia del mercado internacional de maderas tropicales.

- i) Fomentar una elaboración mayor y más avanzada de las maderas tropicales extraídas de recursos forestales ordenados de forma sostenible en los países miembros productores con miras a promover su industrialización y aumentar así sus oportunidades de empleo y sus ingresos de exportación.

Apoyando la comercialización de productos y maderas poco conocidas certificadas, éstos serán empleados más ampliamente en la elaboración de productos con mayor valor agregado, además los beneficiarios elevarán sus ingresos económicos y por tanto su calidad de vida y se creará una mayor cantidad de fuentes de empleo.

- k) Mejorar la comercialización y la distribución de las exportaciones de maderas tropicales extraídas de recursos forestales ordenados de forma sostenible.

El proyecto mejorará la comercialización y distribución de las exportaciones de los productos de maderas tropicales porque uno de los resultados será el contar con una institución de contacto comercial en funcionamiento eficiente.

- n) Estimular el intercambio de información sobre el mercado internacional de las maderas

El proyecto estimulará el intercambio de información porque uno de los resultados será establecer y mantener las relaciones comerciales con empresas nacionales y extranjeras. Además se generará y difundirá información comercial y técnica que servirá para el intercambio comercial y la comunicación.

2. Cumplimiento con el plan de acción de la OIMT

En Noviembre del 2001 el Consejo Internacional de Maderas tropicales(CIMT) adoptó el plan de acción de Yokohama de la OIMT 2002-2006, en éste se han establecido dos metas para cada una de las tres áreas de interés de la OIMT. Para cada meta hay una serie de acciones. Las metas son las siguientes:

- A. Información económica e información sobre el mercado.
 - Meta 1: Mejorar la transparencia del mercado internacional de maderas
 - Meta 2: Promover las maderas tropicales provenientes de recursos forestales bajo ordenación sostenible.
- B. Repoblación y ordenación forestales
 - Meta 1: Respaldar actividades encaminadas a asegurar la base de recursos de madera tropical.
 - Meta 2: Promover la ordenación sostenible de los recursos forestales de los trópicos.
- C. Industrias Forestales
 - Meta 1: Fomentar una elaboración mayor y más avanzada de las maderas tropicales extraídas de recursos forestales sostenibles.
 - Meta 2: Mejorar la eficiencia de los procesos de transformación y utilización de maderas tropicales provenientes de recursos forestales sostenibles.

Como un proyecto orientado a fortalecer las capacidades comerciales y promover la comercialización de productos maderables provenientes de un manejo forestal sostenible,

así como mejorar la información comercial existente, esta propuesta está de acuerdo con la metas 1 y 2 de Información Económica e Información sobre el Mercado y también con la meta 1 de Industrias forestales.

Respecto a las medidas para alcanzar las metas del plan de acción, el proyecto es totalmente consistente con las siguientes medidas de la meta 1 y 2 de Información Económica e Información sobre el Mercado:

A. Información económica e información sobre el mercado.

Meta 1: Mejorar la transparencia del mercado internacional de maderas

Medida 6: Compilar y difundir información sobre la comercialización de las especies menos conocidas y el desarrollo de mercados para las mismas

Medida 7: Alentar y/o ayudar a los miembros, según corresponda a :

- Desarrollar los recursos humanos mediante métodos apropiados, inclusive el programa de becas de la OIMT
- Cooperar con las organizaciones pertinentes, inclusive el sector privado, las ONG y otras entidades, en la recopilación de datos

Meta 2: Promover las maderas tropicales provenientes de recursos forestales bajo ordenación sostenible.

Medida 5: Examinar los requisitos de productos y mercados que deban satisfacerse para desarrollar las exportaciones de productos de valor agregado.

Medida 7: Alentar o ayudar a los miembros según corresponda a:

- Desarrollar y fomentar u mayor uso de sus maderas tropicales, tanto en productos primarios como en productos de valor agregado

Respecto a las medidas comunes a las tres esferas de acción, el proyecto es totalmente consistente con las siguientes:

- (g) Mantener y ampliar las bases de datos sobre maderas tropicales y facilitar el acceso a las mismas;
- (h) Alentar y aumentar la participación de las partes interesadas no gubernamentales, inclusive las asociaciones del comercio y la industria, las organizaciones ambientalistas y los pueblos indígenas, en las actividades de la organización con miras a fomentar la transparencia, el diálogo y la cooperación en la consecución de los objetivos de la OIMT;
- (i) Apoyar el intercambio de información, conocimientos y tecnología para mejorar la ordenación sostenible de bosques, la elaboración de productos, la utilización y la información del mercado en relación con las prioridades de la OIMT.

Bibliografía

CATIE, 2003: Comercialización de Productos Maderables en Concesiones Forestales Comunitarios en Petén, Guatemala. Colección Manejo Diversificado de Bosques Naturales 24. CATIE, Turrialba, Costa Rica.

CONAP - Consejo Nacional de Áreas Protegidas, 2003: Informe de Estadísticas Forestales Maderables en las Áreas Protegidas de Petén, para el Periodo 1994-2002. CONAP, Ciudad de Guatemala, Guatemala.

CONAP- Consejo Nacional de Áreas Protegidas, 1999: Normativo para el Otorgamiento de Concesiones de Aprovechamiento y Manejo de Recursos Naturales Renovables en la Zona de Uso Múltiple de la Reserva de Biosfera Maya CONAP, Ciudad de Guatemala.

Eba'a Atyi, R. & Simula, M. 2002: Certificación forestal: Desafíos pendientes para las maderas tropicales. Documento de trabajo. OIMT.

FAO-Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2004: Tendencias y Perspectivas del Sector Forestal en Guatemala al 2020. Borrador. FAO/INAB, Ciudad de Guatemala.

FAO/INAB, 2004: Resultados Preliminares del Inventario Forestal Nacional Piloto 2002-2003. Proyecto Inventario Forestal de Nacional Piloto, Ciudad de Guatemala, Guatemala.

FSC – Forest Stewardship Council, 2004: Forests Certified By FSC-Accredited Certification Bodies. Information accurate as of 29 February 2004. <http://www.fscoax.org/principal.htm> (7 May 2004).

Hendrichson, J., 1990: Damage-controlled logging in managed tropical rain forest in Suriname. Agricultural University Wageningen. Netherlands. 204p.

INAB – Instituto Nacional de Bosques. 2001. Boletín Estadístico 2001. INAB, Guatemala.

MAGA, PAFG, INAB y CONAP, 1999: Política Forestal de Guatemala. Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación (MAGA), Plan de Acción Forestal para Guatemala(PAFG);Instituto Nacional de Bosques (INAB) y Consejo Nacional de Áreas Protegidas (CONAP), Guatemala.

OIMT, 2004: Market Access of tropical Timber. Report submitted to the International Tropical Timber Council by Antii Rytkoenen Pursuant to ITTC Decision 6(XXXI). Página 104.

OIMT, 2002: Actas. Taller Internacional de la OIMT sobre Comparabilidad y Equivalencia de Sistemas de Certificación Forestal. Kuala Lumpur, Malasia. 3-4 de abril de 2002.

OIMT, 2001: Plan de Acción de Yokohama 2002-2006. OIMT – Serie de políticas forestales No. 11. Yokohama.

PAFG, 2003: Comercio Exterior: Informe Estadístico del Comercio Exterior en Productos Forestales, 1994-2001. PAFG, Ciudad de Guatemala. 53p.

WWF –Worldwide Fund for Nature, 2004. Obstáculos y Limitantes de la Certificación en Centroamérica. Informe no publicado. WWF, Guatemala.

Zapata, Jhony, 2004: Parketthölzer aus Bolivien Liefermöglichkeit der bolivianischen Forstindustrie und Martchancen in Deutschland. Trabajo de doctorado en la Technische Universität München (TUM).

ANEXO A

Perfil del organismo ejecutor

A.1 Perfil del Instituto Nacional de Bosques

El Instituto Nacional de Bosques -INAB-, es un organismo estatal, autónomo, descentralizado con personalidad jurídica, patrimonio propio e independencia administrativa. Es el órgano de dirección de la autoridad competente del Sector Público Agrícola en materia forestal.

Las funciones principales que le competen están referidas a las siguientes: a) Ejecutar las políticas forestales, b) Promover y fomentar el desarrollo forestal del país, mediante el amento sostenible de los bosques, la reforestación, la industria y la artesanía forestal, basada en los recursos forestales y la protección y desarrollo de las cuencas hidrográficas, c) Impulsar la investigación forestal, d) Coordinar la ejecución de programas de desarrollo forestal y, e) Desarrollar programas y proyectos para la conservación de bosques.

Su misión “Ejecutar y promover las políticas forestales nacionales y facilitar el acceso a asistencias técnica, tecnología y servicios forestales, a silvicultores, municipalidades, universidades, grupos de inversionistas -nacionales e internacionales-, y otros actores del sector forestal, mediante el diseño e impulso de estrategias y acciones que generen un mayor desarrollo económico, ecológico y social del país”.

El INAB tiene bajo su administración los bosques fuera de Áreas Protegidas, que hacen un total de 18 914 Km², y representan el 48,5 % de la cobertura forestal del país (sin considerar la categoría de bosques secundarios), mientras que al CONAP le corresponde la administración de los recursos forestales contenidos dentro de las Áreas Protegidas y éstos ascienden a 20 072 Km² que representan el 51,5 por ciento de la cobertura forestal.

A.2 Áreas de experiencia del organismo ejecutor

Fomento y desarrollo forestal basado en incentivos.
Fomento al manejo forestal sostenible.
Protección forestal.
Administración, regulación y control de la actividad forestal.
Promoción, capacitación, y educación forestal.
Investigación e información técnico-económica forestal.
Fortalecimiento institucional.
Mejoramiento de la producción forestal.
Apoyo a gobiernos locales para la administración forestal.
Divulgación forestal.
Conservación forestal.
Sistemas de Información Geográfica.
Inventarios Forestales Nacionales.

A.3 La experiencia del organismo ejecutor

Desarrollo de la Zona de Manglares (Cooperación Holandesa).
Programa de Desarrollo Forestal de la Sierra de los Cuchumatanes (con apoyo de Holanda).
Desarrollo de la Zona de Influencia del Parque Nacional Laguna Lachuá (con apoyo de Holanda).
Manejo Sostenible de los Recursos Naturales de Petén (con apoyo de GTZ de Alemania).
Manejo Sostenible de los Bosques de Coníferas de Guatemala (con apoyo de FINNIDA).
Proyecto Jupilingo-Las Cebollas (con apoyo de Holanda y SOCODEVI).
Programa de Desarrollo Productivo Agroforestal (con fondos de la Unión Europea).

Programa de Fortalecimiento Forestal y Municipal -BOSCOM- (con fondos propios).
Inventarios Nacional Forestal y de Coníferas (financiados por FAO).

A.4 Proyectos y anteproyectos presentados a la OIMT (en fase de ejecución o negociación)

A.4.1 Presentados

- CONFLAT. II Congreso Forestal Latinoamericano.
- Desarrollo Industrial y Comercial de Maderas Latifoliadas poco conocidas sobre base sostenible en Guatemala.

A.4.2 En ejecución la formulación de proyectos siguientes

- Promoción comercial de productos y maderas certificadas de Guatemala (PPD 64/02 Rev. 1 (M)).
- Mejoramiento genético de especies forestales tropicales (PPD 75/03 Rev. 1 (F)).
- Desarrollo del Sistema Nacional de Información Forestal de Guatemala (PPD 74/03 Rev. 1 (M)).

A.5 La infraestructura del organismo ejecutor

La infraestructura con que cuenta el INAB para realizar las actividades relacionadas con los bosques tropicales, están ubicadas en la mayoría de Departamentos donde se encuentran dichas especies. Para el cumplimiento de las atribuciones y objetivos, el INAB cuenta con las unidades técnicas, administrativas y científicas necesarias. Cuenta con 9 Direcciones Regionales las cuales se encuentra ubicadas de las siguientes manera.

No.	Región	Departamento	No. de Subregiones
I	Metropolitana	Guatemala	No tiene
II	Las Verapaces	Alta y Baja Verapaz	6
III	Nororiente	Chiquimula, El Progreso, Izabal, Zacapa	4
IV	Suroriente	Jutiapa, Jalapa y Santa Rosa	3
V	Centro	Chimaltenango y Sacatepéquez	2
VI	Occidente	Quetzaltenango, San Marcos, Sololá y Totonicapán	4
VII	Noroccidente	Huehuetenango, Quiché	4
VIII	Petén	Petén	4
IX	Costa Sur	Escuintla, Retalhuleu, Suchitepéquez	4
TOTAL			31

En cada una de las Direcciones Regionales y Subregionales el INAB, cuenta con espacio físico para sus oficinas, que están equipadas con mobiliario, teléfono, fax, equipo de computo. Asimismo, poseen presupuesto propio y tienen a su servicio vehículos y motos. En cuanto al personal cuenta con Técnicos, Administrativos y de Asesoría Jurídica.

A.6 Presupuesto del Organismo Ejecutor (en US\$)

AÑO	PERSONAL	BIENES DE CAPITAL	BIENES FUNGIBLES	CATIE	TOTAL
2002	2,215,683.14	579,692.55	563,282.85	1,760,511.10	5,119,169.64
2003	2,207,423.31	625,493.84	672,376.25	2,667,361.63	6,172,655.03
TOTAL	4,423,106.45	1,205,186.39	1,235,659.10	4,427,872.73	11,291,824.67

(*) NOTA: A través del Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza (CATIE), el INAB ejecuta 15 proyectos (por US\$ 4,427,872.73 para los años 2002 y 2003), relacionados con actividades como manejo forestal, investigación forestal, fortalecimiento municipal, divulgación forestal, conservación de áreas protegidas, prevención y control de incendios, entre otros.

A.7 Personal del organismo ejecutor

a)	Expertos con estudio de postgrado	25
b)	Expertos con grado universitario	82
c)	Técnicos de nivel intermedio	243
d)	Personal administrativo	76

ANEXO B

Términos de Referencia del Personal

Todos los siguientes cargos serán ocupados durante el proyecto y continuarán dentro la estructura orgánica de FORESCOM una vez concluido éste.

1. Coordinador del Proyecto/ Jefe del Dpto. Comercial

A. Calificaciones/ Experiencia

- Profesional con visión empresarial, conocimiento amplio del aprovechamiento forestal en el Petén y experiencia mínima de 3 años en el proceso comunitario. Puede ser un líder comunitario con comprobada visión empresarial y experiencia en todo el proceso concesionario.
- Experiencia mínima de 5 años en la actividad productiva maderera y especialmente la comercialización de productos maderables.
- Capacidad de liderar y trabajar en equipo.
- Capacidad de mantener relaciones de trabajo y negociar con diferentes actores del sector forestal: sector público, privado, ONGs y otros.
- Capacidad para planificar, organizar, dirigir y controlar.
- Capacidad de desenvolverse en ambientes multiculturales y multilingües.
- Excelente dominio de windows, office, internet, correo electrónico.
- Que resida en el Petén.

B. Responsabilidades

- Liderar el proceso para implementar de manera consensuada el mecanismo de apoyo a la comercialización. Esto implica entre otros aspectos, definir con los actores del sector el marco operativo y aspectos legales para su reconocimiento y operación (estatutos de creación, convenios de cooperación, y otros).
- Elaborar una propuesta de estrategia para lograr la sostenibilidad del proyecto una vez concluido, consensuarla y presentarla al comité Directivo para su aprobación y puesta en marcha.
- Coordinar la ejecución de las actividades del personal del proyecto y proporcionar orientación técnica y administrativa para su ejecución.
- Adoptar las medidas administrativas necesarias para el cumplimiento de las actividades.
- Elaborar y ejecutar planes de trabajo anuales del proyecto.
- Planear y coordinar la ejecución del proyecto, en estrecha colaboración con el Comité de Dirección y el gerente de FORESCOM.

- Elaborar los programas de capacitación y responsable de su ejecución.
- Alcanzar los resultados y objetivos del proyecto.
- Responsable por la preparación de los informes (intermedios, técnicos, etc.) del proyecto.
- Supervisar la preparación de manuales técnicos, material de información y otros.
- Investigación y desarrollo de nuevos productos adecuados para el empleo de especies poco conocidas.

2. Especialista en Organización de la Oferta y Manejo de Información

A. Calificaciones/ Experiencia

- Ingeniero forestal, administrador de empresas, economista ó grado académico relacionado. Puede ser una persona que trabajó como regente en las comunidades o un técnico con amplia experiencia en el proceso comunitario.
- Experiencia mínima de 3 años en la actividad productiva maderera y especialmente la comercialización de productos maderables.
- Conocimiento amplio de la realidad del aprovechamiento forestal en la zona del Petén.
- Comprobada capacidad de trabajar en equipo, organizar y relacionarse con las comunidades.
- Facilidad para elaborar informes.
- Dominio de Word, Excel, Power Point y otro software adecuado para el manejo y difusión de información.
- Que resida en el Petén.

B. Responsabilidades

- Elaborar plan de actividades anual y mensual específico de la unidad de acuerdo al plan general del proyecto. Este plan debe ser aprobado por el coordinador del proyecto.
- Elaborar y presentar al coordinador del proyecto informes periódicos de las actividades desarrolladas, resultados alcanzados y necesidades.
- Diseñar un sistema de acopio de trozas y productos de madera certificada, de manera participativa y consensuada involucrando a las comunidades e industrias del Petén.
- Elaborar manuales del sistema de acopio
- Poner en ejecución el sistema de acopio.
- Diseñar un sistema de control de calidad de productos maderables. Inicialmente de trozas y madera aserrada.
- Elaborar manuales del sistema de calidad y su control
- Poner en ejecución el sistema de control de calidad de productos.
- Organizar y consolidar la oferta de productos maderables.
- Determinar junto a las comunidades e industrias la oferta real anual y mensual de productos maderables. Inicialmente de trozas y madera aserrada.
- Planificar la oferta de productos y madera de los siguientes años con la participación de las comunidades e industrias del Petén.
- Capacitar por lo menos dos individuos por comunidad en el acopio de materia prima y cumplimiento de normas de calidad.

- Elaborar fichas de información técnica de las especies poco conocidas, conteniendo por lo menos la siguiente información: foto de la especie, nombre (común y científico), disponibilidad en el Petén (stock de madera, volúmenes mayores a 20 cm, volúmenes mayores al Diámetro Mínimo de Corta, etc), propiedades técnicas, usos, sustitución de otras especies, oferta real de madera y productos de madera por especie por año y mes.
- Preparar material de información: trípticos, posters, presentaciones en Power Point, etc.
- Preparar muestras de maderas para enviar a clientes y participar en ferias.
- Elaborar y ejecutar un plan de difusión de la información una vez que sea aprobado por el coordinador del proyecto.
- Preparar el material necesario para participar en ferias tanto a nivel nacional como internacional en coordinación con los otros especialistas.
- Recopilar y difundir ampliamente información periódica con demanda de productos de madera en coordinación con el especialista de demanda.
- Coordinación permanente con el especialista en demanda, bajo la supervisión del coordinador del proyecto.

3. Especialista en Demanda

A. Calificaciones/ Experiencia

- Persona con visión empresarial, capacitación y experiencia en mercadeo, así como en relaciones comerciales.
- Dominio comprobado del inglés tanto oral como escrito.
- Preferentemente que tenga experiencia en contactos comerciales tanto a nivel local como internacional.
- Capacidad de trabajar en equipo.
- Capacidad de tratar con personas de diferentes culturas e idiomas.
- Excelente dominio de windows, office, internet, correo electrónico.
- Facilidad para responder consultas comerciales de forma oral y escrita de manera competente.
- Facilidad para elaborar informes.
- Que resida en el Petén.

B. Responsabilidades

- Elaborar plan de actividades anual y mensual específico de la unidad de acuerdo al plan general del proyecto. Este plan debe ser aprobado por el coordinador del proyecto.
- Elaborar y presentar al coordinador del proyecto informes periódicos de las actividades desarrolladas, resultados alcanzados y necesidades.
- Mantener contacto fluido con clientes a través del correo electrónico, correo, teléfono y fax.
- Elaborar base de datos de clientes actuales y potenciales e información más frecuentemente utilizada
- Responder competently las consultas de los clientes.
- Preparar y difundir información periódica (por lo menos mensualmente) detallada de demanda de productos, clientes, volúmenes, especificaciones técnicas, etc. La difusión será coordinada con el especialista en oferta.
- Contribuir en la preparación del material necesario para participar en ferias tanto a nivel nacional como internacional.
- Contribuir al especialista en oferta en la elaboración y ejecución del plan de difusión de la información una vez que sea aprobado por el coordinador del proyecto.
- Coordinación permanente con el especialista en oferta, bajo la supervisión del coordinador del proyecto.

4. Apoyo Administrativo/Secretario

A. Calificaciones/ Experiencia

- Persona con experiencia y capacitación en labores de secretaría y administración.
- Conocimientos y experiencia en administración de fondos de proyectos de cooperación internacional y ejecutados por el gobierno.
- Conocimientos de computación : word, excel y software contables.
- Redacción propia.
- Capacidad de trabajo en equipo.

B. Responsabilidades

- Organizar y homogeneizar la información administrativa y comercial interna (facturas, proformas, etc).
- Apoyar a todos los otros miembros del equipo en la elaboración de informes técnicos, manuales y correspondencia.
- Realizar labores de secretaría: manejo de correspondencia, recepción de personas, atención del teléfono, fax, etc.
- Realizar las labores administrativas del proyecto.

5. Experto en Comercialización Internacional (2 meses)

A. Calificaciones/ Experiencia

- Profesional con experiencia mínima de 10 años en el sector forestal productivo y comercial o en proyectos de cooperación internacional vinculados a la comercialización de productos forestales elaborados con madera tropical.
- Conocimiento amplio del aprovechamiento forestal y experiencia en el proceso comunitario.
- Experiencia comprobada de por lo menos 3 años con la promoción comercial de especies tropicales poco conocidas.

B. Responsabilidades

Asesorar al equipo del proyecto en las siguientes áreas:

- Planificación de las actividades para alcanzar los resultados.
- Estrategia para lograr un proceso consensuado de implementación del mecanismo de apoyo a la comercialización.
- Diseño del sistema de acopio de trozas y productos de madera certificada.
- Diseño del sistema de control de calidad.
- Preparación de la información técnica de las especies poco conocidas y otro material de información.
- Preparación de material para participar en ferias.
- Búsqueda y contactos con clientes potenciales.
- Diseño de la estrategia para la sostenibilidad del proyecto.

C. Datos del puesto

Salario mensual de 6.000 US\$, incluye pasajes aéreos y viáticos. La duración de la consultoría es de 2 meses.

ANEXO C

Personas Entrevistadas para la Formulación del Proyecto

Nombre	Cargo	Institución
Ing. Osvaldo Morales	Director Ejecutivo	Gremial Forestal
Ing. Edwin Cano	Representante de las Universidades en la Junta Directiva del INAB	Universidad San Carlos
Ing. Claudio Cabrera	Consultor	
Marcedonio Cortave	Director Ejecutivo	ACOFOP
Erick Cuellar	Encargado del Área de Gestión Social	ACOFOP
Reyes David de León	Gerente	FORESCOM
Jorge Chi Sosa	Presidente	FORESCOM
Ing. Juventino Galvez	Consultor	FIPA/USAID
Carlos Barrios	Gerente General	Baren Comercial Ltda.
Wolfgang Wachenhausen	Asesor	ACOFOP- FORESCOM
Ing. José Román Carrera Alvarado	Coordinador Regional para Centroamérica, el Caribe y México	TREES
Ing. Ogden Antonio Rodas	Coordinador Fondos Paz Parques RBM	FIPA/USAID
Jorge Emilio Sosa Chí	Presidente Junta Directiva	FORESCOM
Richard Grant	Director General	Just World Partners (Guatemala) Alianza para un Mundo Justo
Aldo Rodas Castellanos	Director Técnico Forestal	Alianza para un Mundo Justo
José Rolando Zanotti	Sub-Gerente	INAB
Ing. Adolfo Lemus P.	Gerente Regional Oficina Centroamérica y el Caribe	SmartWood

ANEXO D

Reunión de presentación y discusión del documento del proyecto: “PROMOCIÓN COMERCIAL DE PRODUCTOS Y MADERAS CERTIFICADAS DE GUATEMALA” por Dr. Jhony Zapata. Agosto 16 de 2004

No.	Nombre del participante	Institución	Teléfono/Fax	Correo electrónico
1	José Román Carrera	Rainforest Alliance	3693121	jcarrera@r2.org
2	Mario E. Rivas M.	ACOFOP	9263572 y 9263571	osoforestal@hotmail.com
3	Marcedonio Cortave	ACOFOP	9263572 y 9263571	dirección@acofop.org
4	Reyes David de León C.	FORESCOM	9260135	bosquecertificado@acofop.org
5	Prudencio Balcárcel	FORESCOM	9260135	bosquecertificado@acofop.org
6	Oscar González	CONAP	2380000 ext. 113	oscarg@conap.gob.gt
7	José López	CONAP	2380000	jlopez@conap.gob.gt
8	William Melgar	INAB	4735208	ocordon@inab.gob.gt
9	Luis Carlos Donado Torres	Investigación / INAB	4753460	investigacion@inab.gob.gt
10	Carlos Figueroa	Programas y Proyectos / INAB	4735212	proyectos@inab.gob.gt
11	Edwin Oliva Hurtarte	INAB / pfn	4402819	pfn@inab.gob.gt y pafg@terra.com.gt
12	Erick Cuéllar	ACOFOP/Petén	9263571	direccion@acofop.org
13	Carlos Rodríguez Chang	Programa Forestal Nacional	2066184	crocha@itelgua.com
14	Jhony Zapata Andia	ITTO	0049 816154 9944	Jhony.ZapataAndia@fao.org
15	Oswaldo René Morales	Gremial Forestal	3346872	info@gremialforestal.com
16	Ebal Abdiel Sales	INAB / pfn	4402819	esales@intelnet.net.gt
17	Lis Lima	Gremial Forestal	3346872	info@gremialforestal.com
18	Adelso Revolorio Quevedo	INAB / Planificación	4735215	adelso@gua.net
19	Mauricio Limarino Alcázar	ITTO	4402819	mauriciol@siforbol.gov.bo
20	Mario Escobedo	pfn	4402819	mescobedo@itelgua.com

Modificaciones efectuadas de acuerdo a las recomendaciones del 29 avo Panel de Expertos de la ITTO al Documento original

No.	Recomendación del Panel	Modificación realizada
1.	Mejorar el resumen y omitir la referencia para un sistema de certificación en particular	<u>Se ha omitido la referencia al FSC como certificador de la mayor parte de las concesiones forestales.</u>
2.	Cambiar el área de trabajo de la OIMT DE (M) a (M, I) en la propuesta	Se ha cambiado en la parte de presentación del proyecto.
3.	Refinar el análisis del problema para dirigir su discusión sobre lo mencionado en la evaluación general	Se ha refinado el árbol de problemas y se ha identificado la necesidad de integrar mayores actores al sector, especialmente con la industria y el papel que debe jugar FORESCOM en la propuesta como nete facilitador de procesos de integración sectorial.
4.	Incrementar el involucramiento de la industria forestal en la proyección del Comité Directivo y en el organigrama de FORESCOM.	Se consideró que si es factible integrar a la industria forestal en el Consejo Directivo del Proyecto, como parte de la Gremial Forestal. En Petén las Concesiones Industriales son agremiadas de la misma y podría ser delegados de la misma en dicho Consejo. En cuanto a la parte de FORESCOM se deja abierto el espacio, aunque serán los propietarios de esta empresa la decisión final
4.	Incrementar el involucramiento de FORESCOM, con sus debilidades y limitaciones, en el árbol de problemas como base de los objetivos para el fortalecimiento de la institución.	Se ha considerado integrar al árbol de problemas la situación de la empresa FORESCOM, identificando sus debilidades y limitantes, en el sentido de ser una organización de reciente creación y de carecer por ahora de capacidades técnicas, económicas y organizacionales para llevar adelante un propuesta de tal naturaleza. Por tanto, debe fortalecerse institucionalmente brindándole los medios para alcanzar los objetivos planteados.
5.	Enmendar los objetivos específicos 1 y 2 y definir al menos dos resultados por objetivo específico.	<u>Objetivo Específico 1: Fortalecer institucionalmente FORESCOM como entidad sombrilla de apoyo a la comercialización de productos y maderas de especies poco conocidas, e integrarla al marco institucional forestal de Guatemala.</u> <u>Resultado 1.1: FORESCOM consolidada e institucionalizada en el sector forestal guatemalteco.</u> <u>Resultado 1.2: FORESCOM funcionando con efectividad en Petén.</u>

Continuacion.

No.	Recomendación del Panel	Modificación realizada
	<p>Enmendar los objetivos específicos 1 y 2 y definir al menos dos resultados por objetivo específico.</p>	<p><u>Objetivo Específico 2: Aumentar el volumen aprovechado, industrializado y comercializado de productos y maderas de especies poco conocidas provenientes de los bosques tropicales del Petén</u></p> <p><u>Resultado 2.1: Incrementar el volumen aprovechado hasta un nivel de por lo menos 9 m³ por ha aprovechada antes de fines del 2006.</u></p> <p>Resultado 2.2: Información técnica y de mercado por especie elaborada y difundida.</p> <p>Resultado 2.3: Sistema de acopio de madera y organización de la oferta establecido y operando.</p> <p>Resultado 2.4: Relaciones comerciales con empresas nacionales y extranjeras establecidas.</p>