Published on *Hoy en el TEC* (https://www.tec.ac.cr/hoyeneltec)

Proyecto de Regionalización promueve la comercialización de la madera para rescatar fincas forestales

31 de Mayo 2016 Por: Johan Umaña Venegas [1]

Ejemplo de las plantaciones madereras con las que trabaja Asirea y el TEC. Son pequeñas y medianas fincas de la Zona Atlántica. Por lo general se plantan árboles de melina. ***(Foto: cortesía Diego Camacho).***

Mejorar las condiciones de venta de la madera es importante para incentivar a medianos y pequeños finqueros a continuar reforestando.El TEC ha trabajado con asociación de la Zona Atlántica en mejorar la comercialización Proyecto ha dado resultados concretos, a la vez que se ha acompañado de producción académica y experiencia para los estudiantes

Lograr que **los pequeños finqueros obtengan precios y un trato justos por la madera que cosechan es un paso fundamental para que se sostengan los programas de reforestación** en el país. Motivo por el que la Escuela de Ingeniería Forestal [2] del Tecnológico de Costa Rica [3] se ha dedicado a mejorar estos procesos en el país.

Es así como desde 2014 se ha desarrollado un proyecto, con fondos del Programa de Regionalización Interuniversitaria

[4] del Conare [5], para ayudar a la **Asociación para el Desarrollo Sostenible de la Región Atlántica** [6] **(Asirea)**, una organización no gubernamental sin fines de lucro declarada de utilidad pública para los intereses del Estado, que incursionó en el área de la comercialización de la madera gracias al apoyo de profesores y estudiantes del TEC.

"**Les compran la madera a un muy mal precio, con una mala medición y muchas veces no le paga**. Se venía notando ese problema, lo cual estaba generando que no se consiguiera la rentabilidad de la actividad forestal (...).

"Eso viene sucediendo en todo el país, en todas las organizaciones. Pero nosotros **decidimos trabajar con Asirea porque es una asociación que genera mucho impacto, sus proyectos están desde Sarapiquí hasta el Valle de la Estrella**, es un rango muy amplio en Pococí y Guácimo. Además, lo bonito es que trabajan con pequeños y medianos agricultores forestales", explica Diego Camacho, precursor del proyecto de Regionalización.

Más allá de cinco años

"[illegible] cando entre n[illegible] rboles de melina de a[illegible]

Asirea tiene uno de los mejores programas de reproducción de árboles de melina en el país. En la Zona Atlántica hay plantados 1,3 millones de sus árboles. ***(Foto: cortesía Diego Camacho).***

En un principio, la Asociación se encarga de **vender los injertos de árboles y ayudar a los finqueros a tramitar ante el Fondo de Financiamiento Forestal de Costa Rica**

[7] **(Fonafifo), el pago de servicios ambientales**, un reconocimiento que otorga el Estado a propietarios de bosques o plantaciones forestales. Tiene un largo alcance: **hay sembrados 1,3 millones de sus árboles**.

Los pagos de servicios ambientales, explica Camacho, duran por lo general hasta cinco años, tras lo cual la madera se puede vender, momento en el que la inversión se recupera. Si **el proceso no resulta redituable económicamente para el finquero es muy probable que no haga el esfuerzo de reforestar**.

Por eso **es vital asegurar que el comercio de la madera en pie (cuando los árboles siguen plantados) se dé en condiciones justas**.

Bajo esas condiciones es que el proyecto de Regionalización arrancó en el 2014, año en el que **se dedicó a concretar el plan estratégico 2015-2020 de Asirea**, en el que reconocieron los principales productos de la organización (venta de clones de melina [8], venta de madera en pie producto de raleos y programa de educación ambiental), y **se estableció la necesidad de desarrollar una unidad comercializadora**.

"**La colaboración del TEC con nosotros ha sido excelente, mucho mejor de lo que me hubiera imaginado**. Lo más importante es que Asirea como organización ha cambiado totalmente y hemos crecido porque para nosotros y cualquier otra organización, si usted deja caer la última parte, que es la parte de mercadeo y venta de la madera, la gente se va a desanimar porque ven que lo que están cosechando no le da renta de acuerdo con lo invertido.

"**La organización no puede darse el lujo de que a los productores les vaya mal y ocupábamos darles ese apoyo, pero teníamos miedo de meternos en la comercialización**. Con el TEC eso fue lo que se logró; los estudios, el análisis, y **tener el empujón y el acompañamiento**", cuenta Jane Segleau, directora ejecutiva de Asirea.

Con apoyo del TEC,

Asirea organiza días de campo para exponer a los finqueros, las ventajas de comercializar la madera con la Asociación y capacitarlos en el manejo de sus productos. ***(Foto: cortesía Diego Camacho).***

La unidad comercializadora se puso en funcionamiento en el 2015, con un estudio de mercado, un análisis de costos y un protocolo de ventas. De manera tal que ahora el personal de la ONG está en capacidad de conducir transacciones de ventas de madera con precios justos, mediciones exactas y con la garantía de que el terreno quede en condiciones óptimas para reforestar.

“Para la primera etapa, cuando se echa a andar la unidad comercializadora, **teníamos la esperanza de hacer al menos una transacción, y se lograron 12** (cada transacción representa la venta de madera de una finca de entre 1.5 y 5 hectáreas, que son los tamaños que suele manejar Asirea). Claro que estamos muy contentos porque dio muy buenos resultados”, contó Camacho.

Parte fundamental de este nuevo proceso, explica el académico, es que **Asirea consigue que la madera sea pagada de contado, pues sin la asesoría de la organización es muy común que a los finqueros se les pague en partes o no se les pague del todo.**

Mas allá de la madera en pie

Aún con las mejoras logradas por el proyecto del Programa de Regionalización a través de Asirea, **el precio de la madera en pie sigue siendo bajo**. Explica Camacho que la importación de madera ha dañado el mercado nacional y en ocasiones **el precio que pagan en aserraderos apenas iguala el costo de sacar la la madera de la finca y transportarla**.

Motivo por el que, en su tercer año de desarrollo, el proyecto de Regionalización se propone estudiar la posibilidad de que Asirea **incremente el valor agregado a la madera con la implementación de un depósito o algún otro modelo sostenible**.

"**Nosotros creemos que podemos lograr el valor agregado con el secado, eso es lo principal en la región**. Nadie seca la madera y cuando ofrezco la madera, el mueblero la quiere seca. El pino chileno, que es nuestra competencia, viene seco y nosotros tenemos que mejorar para competir", dice Segleau

La creación de esta industria implicaría la inversión en equipo para extraer y aserrar la madera, así como del espacio físico para secarla y ponerla a la venta. La posibilidad de que sea redituable y que así Asirea pueda ofrecer mejores condiciones a sus 65 socios y 225 beneficiarios es lo que espera concluir el proyecto de Regionalización este año.

El avance de este proyecto ha sido acompañado por la producción académica. Dos tesis de grado de licenciatura se realizaron como parte del mismo:

> "Estudio de mercadeo de productos forestales a partir de la factibilidad de un punto de venta basado en el manejo forestal en Codeforsa", realizada por José Carlos Quesada en 2015 y que sirvió para el establecimiento de la unidad comercial de Asirea."Factibilidad financiera del establecimiento de una industria forestal del procesamiento de madera para los beneficiarios de Asirea en Pococí, Limón, Costa Rica", que se encuentra en proceso durante este año por parte de la estudiante Keyla Pereira.

Además, han participado estudiantes mediante la modalidad de "Asistente de Extensión" y se han realizado giras de los cursos de "Gerencia forestal" y "Mercadeo y comercialización de productos forestales".

"Para el otro año estamos evaluando perfiles y a raíz de este trabajo hay otros profesores que están planeando un proyecto de Regionalización en el mismo tema de la madera. Hay uno muy interesante que trata del uso del búfalo para la extracción de la madera. Es una propuesta que se orienta a tener un impacto positivo en la lucha contra el cambio climático, a la vez que reduce costos y disminuye el impacto o el daño al terreno", agrega Alan Henderson, encargado del Programa de Regionalización en la Zona Atlántica por el TEC.

En la Escuela de Ingeniería Forestal están planteando un proyecto para extraer la madera con búfalos, lo que reduciría costos, disminuiría el daño al terreno, crearía una pequeña industria local y ayudaría en la lucha contra el cambio climático. ***(Foto: cortesía Diego Camacho).***

Source URL (modified on 04/10/2018 - 08:57): https://www.tec.ac.cr/hoyeneltec/node/976

Enlaces
[1] https://www.tec.ac.cr/hoyeneltec/users/johan-umana-venegas
[2] http://www.tec.ac.cr/sitios/Docencia/forestal/Paginas/default.aspx
[3] http://www.tec.ac.cr/Paginas/index.html
[4] http://www.tec.ac.cr/SITIOS/VICERRECTORIA/VIE/EXTENSION/REGIONALIZACION/Paginas/default.aspx
[5] https://www.conare.ac.cr/iniciativas-interuniversitarias
[6] http://www.asirea.org/
[7] http://www.fonafifo.go.cr/psa/index.html
[8] http://www.fao.org/docrep/ARTICLE/WFC/XII/0591-B4.HTM#P16_96