

A SIREA, líder en mercadeo y comercialización de productos forestales en la Región Caribe

Diego Camacho Cornejo

dicamacho@tec.ac.cr

Cynthia Salas Garita

cysalas@tec.ac.cr

Francisco Monge Romero

fmonge@tec.ac.cr

Escuela de Ingeniería Forestal

Centro de Investigación en Innovación Forestal (CIF)

La Asociación para el Desarrollo Sostenible de la Región Atlántica (ASIREA) es una organización no gubernamental sin fines de lucro que agrupa a pequeños y medianos productores forestales de la Región Huetar Caribe. Tiene aproximadamente 65 socios y 225 favorecidos con el sistema de beneficios que otorga el Fondo Nacional de Financiamiento Forestal (FONAFIFO), mediante el pago por servicio ambiental bajo tres modalidades: protección de bosque natural, establecimiento de plantaciones forestales y establecimiento de sistemas agroforestales.

Por medio de sus profesionales, ASIREA gestiona el beneficio ante el FONAFIFO y una vez que este lo aprueba la organización, junto con los mismos beneficiarios, se compromete a dar la asistencia técnica correspondiente durante el tiempo de duración del contrato con el Estado, según la modalidad aprobada.

Tradicionalmente, la asistencia técnica de la organización se termina junto con el finiquito del contrato con el Estado; esto significa que en el caso de plantaciones forestales y de sistemas agroforestales, una vez terminado ese contrato el beneficiario queda solo decidiendo el manejo, los raleos y la cosecha de su plantación. Esta situación expone al productor a que los intermediarios de la madera de la región ofrezcan negocios a los productores para la compra de madera en pie, situación que tradicionalmente les ha traído serias desventajas en la comercialización del producto final, donde el valor agregado ha sido el gran ausente.



Por este motivo, mediante el Programa de Regionalización Universitaria, la Escuela de Ingeniería Forestal se ha planteado tres proyectos de intervención con la organización, con el objetivo de que en el mediano plazo ASIREA se convierta en el líder regional en el mercadeo y comercialización de productos forestales de sus beneficiarios. Esto vendría a repercutir en mejores condiciones de manejo sobre su producción y en la rentabilidad forestal del producto.

La primera etapa del proyecto, denominada *Fortalecimiento de las capacidades en mercadeo y comercialización de ASIREA*, se llevó a cabo durante el II semestre del 2014. Este primer acercamiento consistió en brindar capacitación a los colaboradores y miembros de la Junta Directiva de la organización en temas de mercadeo y comercialización. El proceso se desarrolló durante seis sesiones; el resultado final fue la propuesta de productos y servicios que efectivamente ASIREA podría abordar, con la intención de proyectar ante el mercado local un acompañamiento a sus beneficiarios en el tema de mercadeo y comercialización, a partir del 2015. Los productos definidos por la organización fueron tres:

1. Venta de clones de melina.
2. Venta de madera en pie producto de raleos y cosechas en las plantaciones y sistemas agroforestales de sus beneficiarios.
3. Programa de Educación Ambiental dirigido a escuelas y colegios de la zona de influencia.

Para lograr el mercadeo de estos productos, ASIREA requirió de la creación, de forma oficial, de la unidad comercializadora dentro de la organización. Esto se logró también en la primera etapa, con el proyecto de Regionalización Universitaria, mediante el apoyo activo en la formulación del Plan Estratégico 2015-2020, donde se incorporó como eje principal la comercialización de productos forestales. El plan fue ratificado por la Asamblea General de la organización en noviembre del 2014. La segunda etapa del proyecto se denominó *Gestión comercial para maderas plantadas a*

través de organizaciones de pequeños y medianos productores forestales de Costa Rica y su ejecución abarcó todo el año 2015. Esta etapa tuvo como objetivo final poner a funcionar la oficina de comercialización en la que se lograron transacciones reales; para ello, fue necesario que la organización cuantificara en detalle la oferta y la demanda de cada uno de los productos seleccionados, se definieran los costos y la estructura contable de los productos y se estableciera el protocolo de comercialización por producto, para la organización.

Dada la condición financiera de la organización, el Programa de Regionalización Universitaria acompañó los estudios mediante la contratación de consultorías puntuales, supervisadas de forma cercana por los ejecutores del proyecto.

Las consultorías se dividieron en tres etapas:

- Estudio de oferta y demanda.
- Estructura contable de costos de los productos y servicios seleccionados.
- Protocolos validados para la comercialización de los productos y servicios seleccionados.

Para las consultorías se establecieron los términos de referencia, se publicaron y se recibieron las ofertas y se seleccionó el consultor. Después de conceder el tiempo acordado y habiendo dado el seguimiento correspondiente, los ejecutores del proyecto procedieron a la aceptación de los resultados derivados de cada propuesta. Este proceso se desarrolló en un periodo que abarcó de marzo a julio 2015.

A partir de agosto y hasta diciembre 2015, la organización realizó transacciones siguiendo los procedimientos validados mediante las consultorías, donde el instrumento principal es el protocolo de venta para los productos definidos. Además, la organización estableció las bases para ofrecer el servicio ambiental para el 2016.

Durante este período se han logrado 10 transacciones con éxito, aplicadas especialmente a las modalidades de venta de madera en pie.

Como parte de esta II etapa, el proyecto promovió que la organización realizara dos días

de campo con la participación de 73 personas beneficiarias y no beneficiarias de la organización; la intención fue que conocieran de cerca los efectos positivos de la existencia de los protocolos de comercialización y, además, los beneficios de ASIREA como acompañante de los beneficiarios en el proceso para lograr aumento en el valor agregado de los productos forestales, en este caso la madera.

Con estos objetivos logrados, el proyecto se enrumba a una tercera etapa de intervención que consiste en fomentar la *Comercialización de madera procedente de plantaciones forestales de pequeños y medianos productores agroforestales en la Región Caribe por medio de cadenas de valor*. Esta etapa se vislumbra para ejecución durante el año 2016 y tendrá como objetivo primordial dar valor agregado en cada paso de la cadena de valor de la venta de madera en pie de plantaciones forestales.

Esto significaría que la organización tendría que definir las condiciones y las inversiones necesarias que ASIREA requiere para consolidarse como líder en la comercialización de productos forestales en la Región Caribe. Por el momento se mira con atención las posibilidades de que ASIREA logre, no solo comercializar la madera en pie, sino que la madera sea aprovechada y procesada mediante servicios otorgados por la organización. Para ello, ASIREA entraría en el análisis de posibilidades para el procesamiento primario y también para el secado de la madera.

Logros relevantes del proceso de intervención

1. Que el plan estratégico de la organización incluyera el tema de mercadeo y comercialización como línea para que la organización se consolide regionalmente en el tema de comercio de productos forestales de sus beneficiarios.
2. Definición de los productos prioritarios por la organización.
3. Definición de la oferta y la demanda real de productos en la región.
4. Definición de la estructura contable y de costos para cada producto seleccionado.
5. Confección de protocolos de venta de productos.
6. Transacciones reales de venta de madera en pie y material clonal.
7. Sensibilización entre los beneficiarios sobre la importancia del acompañamiento

de la organización en el comercio de sus productos forestales.

Retos futuros

Entre los retos futuros está el lograr consolidar dentro de la estructura de ASIREA otros procesos que permitan agregar valor a los productos forestales de los beneficiarios de la organización, como lo son el aserrío, el secado de la madera y el punto de venta.

También, la consolidación de la organización como líder en los procesos de mercadeo y comercialización de los productos forestales de la Región Caribe.

Aprendizaje de la Escuela de Ingeniería Forestal

Los procesos de extensión desarrollados por la universidad deben estar dirigidos a lograr un acompañamiento en los procesos y no a la ejecución directa, para asegurar que la organización podrá empoderarse en el tema de mercadeo y comercialización de los productos; esto ha significado coadyuvar en los logros pero no ejecutar ninguno. La intención del proceso significa que el acompañamiento es cada vez menor hasta lograr que la organización asuma por completo sus decisiones y se consolide a sí misma en los procesos, hasta que la intervención de la universidad no sea más necesaria. En este esquema de trabajo los ejecutores han mantenido una consigna: “se enseña a pescar, no se da el pescado” Esto impone un reto para la organización y también para la universidad, hasta dónde intervenir y cómo hacerlo. En este proceso los ejecutores también capitalizan aprendizajes:

1. Cómo traducir el conocimiento científico para lograr la transferencia de los conocimientos al sector productivo. El lenguaje debe cambiar y el ritmo para obtener los resultados es otro.
2. Cómo lograr que el apoyo en los procesos de vinculación de la universidad con la organización sea a la medida de la organización. La organización debe voluntariamente adoptar y adaptar, los ejecutores no pueden imponer.
3. Cómo lograr que la organización en sí misma decida la forma y el ritmo en que asume el proceso de transferencia.
4. Cómo lograr que la organización aprenda a hacer las cosas por sí sola, sin la intervención permanente de la universidad.

Uno de los efectos más importantes de estos procesos es que el Tecnológico de Costa Rica, como universidad, debe modificar su forma de ver los resultados de los procesos de extensión. No se pueden evaluar estos procesos de la misma forma en que se evalúan los procesos de investigación tradicional. Los resultados de una investigación científica están al alcance de una publicación científica que puede salir a los dos o tres años de proyecto. Pero los efectos e impacto de los procesos de extensión solo se pueden evaluar después de varios años. El resultado concreto de la extensión será el producto de la reacción que se pueda dar por efecto de la intervención universitaria, la disposición de las organizaciones a ser permeadas por estos procesos y la amalgama que se produzca por efecto de la interacción con la sociedad que se interviene mediante la organización. Esto significa que los proyectos en sí serán impactados además por la idiosincrasia de la población intervenida, por la experiencia de esta sociedad previa y durante la intervención.

Participación estudiantil

En las diferentes etapas del proyecto han participado estudiantes de la Escuela Ingeniería Forestal, a saber:

- María José Esquivel, colaboración en el Plan Estratégico ASIREA 2015-2020, 2014.
- Gabriela Hidalgo, asistente de extensión, digitalización de la información generada 2015.
- José Carlos Quesada Montero, tesis de graduación *Estudio de mercado de productos forestales a partir de la factibilidad de un punto de venta basado en el manejo forestal en Codeforsa*.
- Gira de estudiantes del curso de Gerencia Forestal 2015.
- Gira de estudiantes del curso de Mercadeo y Comercialización Forestal 2015.
- Participación de siete estudiantes en día campo.

Otras actividades

El proyecto tuvo la oportunidad de realizar capacitaciones en el tema de mercadeo y comercio forestal en dos organizaciones de pequeños y medianos productores forestales, a saber, Codeforsa Ciudad Quesada, con 10 participantes y Coopeagri con seis. ■