

Cómo superar los obstáculos que impiden a la silvicultura en pequeña escala acceder a los servicios financieros: el caso de las empresas forestales comunitarias de Petén (Guatemala)

R. Junkin

Cuando existe un marco jurídico explícito y un entorno institucional fortalecedor, especialmente en cuanto a servicios técnicos y empresariales, los bancos comerciales se ven estimulados a proporcionar servicios financieros a las concesiones forestales comunitarias.

A nivel mundial, el sector del microfinanciamiento ha conocido durante las últimas décadas un crecimiento y desarrollo exponencial. El movimiento mundial de promoción del financiamiento en pequeña escala de microempresas y empresas pequeñas ha beneficiado a más de 94 millones de clientes (González y Rosenberg, 2006). Pese a esta considerable cobertura, existen en muchos países en desarrollo amplios segmentos de población que aún no disponen de servicios financieros idóneos. Uno de los principales desafíos que afronta el sector del microfinanciamiento es encontrar el modo de «expandir las fronteras» para que las instituciones financieras puedan suministrar servicios sostenibles a las poblaciones que viven fuera de los centros urbanos en las zonas rurales más remotas.

Las comunidades forestales tienen a menudo un acceso limitado a los servicios financieros. El sector del microfinanciamiento y el de los bancos de desarrollo se concentran cada vez más en la forma de extender sus servicios en las zonas rurales, pero el objeto de tales esfuerzos es general-

mente la agricultura. Poca consideración se ha dado a las empresas forestales pequeñas. Los gobiernos y los organismos internacionales de desarrollo han concentrado mayormente su atención, en materia de financiamiento forestal, en crear incentivos para desarrollar la conservación forestal; menos les ha preocupado suministrar servicios para financiar adecuadamente el ciclo de negocios de las personas que obtienen su sustento de los bosques.

Los servicios financieros comprenden principalmente el crédito, el ahorro, el seguro, la transferencia de fondos y el arrendamiento financiero. Estos servicios dan la posibilidad a los individuos y a las empresas de distribuir sus gastos en el tiempo, de modo que los pagos que no puedan efectuar en el momento presente con sus ingresos actuales, los puedan financiar con ingresos pasados (mediante el ahorro o el seguro), con ingresos futuros (mediante préstamos) o con una combinación de ambos (Rutherford, 2000). El financiamiento en pequeña escala, o microfinanciamiento, ayuda a los individuos y a las empresas pequeñas a reunir las

Silvicultura comunitaria en la Reserva de la Biosfera Maya, Petén (Guatemala)



Ruth Junkin es Especialista en finanzas rurales del Centro para la Competitividad de Ecoempresas (CeCoEco), Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza (CATIE), Turrialba (Costa Rica).

sumas de dinero necesarias para aprovechar determinadas oportunidades, resolver problemas y satisfacer sus necesidades básicas de consumo e inversiones en el momento oportuno.

Los siguientes son algunos de los obstáculos que impiden a las instituciones financieras llevar a cabo operaciones en las zonas rurales:

- la dispersión geográfica, que hace que los costos de las operaciones con clientes distantes aumenten;
- la concentración de las actividades económicas en torno a unos pocos productos principales, que conduce a riesgos mayores para la institución financiera;
- el carácter de largo plazo de muchas inversiones, especialmente las que se hacen en el sector forestal;
- los problemas relacionados con la tenencia de la tierra, la fragilidad de las instituciones y la inexperiencia de productores que llevan a cabo sus actividades en el marco de unos acuerdos contractuales rígidos;
- la inexperiencia de los proveedores de servicios financieros que operan en las zonas rurales, que impide el diseño de productos financieros idóneos;
- una infraestructura inadecuada, especialmente en cuanto a comunicaciones, caminos y suministro de energía eléctrica;
- unos marcos reglamentarios que penalizan las carteras rurales y agrícolas.

Es preciso recurrir a un conjunto de soluciones para superar las mencionadas barreras con el fin de proporcionar a las empresas forestales pequeñas una selección de servicios financieros mejores. Este artículo ilustra los factores relacionados con estas soluciones, y describe el caso de las empresas forestales comunitarias que trabajan con las concesiones forestales en la Reserva de la Biosfera Maya, en Petén (Guatemala)¹.

LAS EMPRESAS FORESTALES COMUNITARIAS DE LA RESERVA DE LA BIOSFERA MAYA

El departamento guatemalteco de Petén ha sido territorio de una intensa colonización durante los últimos 40 años, y su

población se compone por consiguiente principalmente de emigrantes de primera, segunda y tercera generación provenientes de otras regiones del país. Estos inmigrantes desbrozaron amplias áreas de bosque para dedicarlas a actividades agrícolas estacionales y a pasturas. También extrajeron maderas y productos forestales no madereros (PFNM) valiosos (SmartWood, 1999). En un primer momento, se concedió a las empresas forestales industriales un acceso sin restricciones a la madera de gran valor de la región; y sus operaciones forestales se desarrollaron bajo la supervisión de la entidad estatal Fomento y Desarrollo de Petén (FYDEP). Las compañías obtenían contratos de extracción de una duración de tres a cinco años y eran gravadas con un impuesto basado en el volumen de madera extraída. Como los contratos no mencionaban requisitos de ordenación ni había en ellos disposiciones de control de rendimientos, las compañías eran libres de extraer cuanta madera de caoba podían (Carrera *et al.*, 2006), sin que asegurasen la regeneración de los recursos. Sin embargo, tras la fundación del Consejo Nacional de Áreas Protegidas (CONAP) en 1989 y la creación de la Reserva de la Biosfera Maya en 1990, todos los contratos de extracción fueron revocados.

La Reserva de la Biosfera Maya tiene una extensión de 2,1 millones de hectáreas y está dividida en tres áreas: un área núcleo, que comprende parques nacionales y biotopos protegidos; un área de usos múltiples, en la que se otorgan concesiones forestales; y un área tampón, en la que algunas tierras son propiedad de cooperativas y de ejidos municipales (tierras del Estado administradas por el gobierno municipal) pero en la que el uso de la tierra, incluso en las propiedades privadas, está reglamentado (Carrera *et al.*, 2006). En 2004, había en el área de usos múltiples 13 concesiones forestales comunitarias, dos concesiones forestales industriales y ocho cooperativas. Doce concesiones comunitarias contaban con asistencia del Programa de Biodiversidad y Silvicultura Sostenible (BIOFOR) de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) y de Chemonics International.

Las concesiones forestales son otorgadas por el CONAP, su duración es de 25 años y pueden ser renovadas. A las empresas concesionarias se les da la autorización para extraer y comercializar madera y PFNM

bajo condiciones restrictivas en el área de concesión, con arreglo a planes anuales presentados al CONAP y que son aprobados por éste. Los acuerdos de concesión estipulan que todas las áreas de explotación deban ser convertidas, en un plazo de tres años del otorgamiento de la concesión, en áreas certificadas de conformidad con las normas del Consejo de Manejo Forestal (Carrera *et al.*, 2006).

A diferencia de otras poblaciones rurales más arraigadas, la población de Petén carece de vínculos sociales firmes, basados en un acervo común, y referidos a un territorio determinado. En cambio, las agrupaciones vecinales u otros grupos que comparten intereses comunes y persiguen alternativas económicas a la agricultura en pequeña escala han formado empresas forestales comunitarias con el objeto de obtener concesiones forestales. Estas empresas son recientes, y la más antigua fue creada hace 13 años (Cuadro 1). Es natural que, dada su juventud, su capitalización inicial generalmente baja y sus antecedentes en actividades agrícolas en pequeña escala, las capacidades empresariales de estas entidades estén aún en fase de desarrollo.

Siguiendo los requisitos que regulan la obtención de concesiones forestales, todas las empresas tienen acreditación jurídica y deben presentar planes de ordenación anuales a las autoridades gubernativas. Muchas empresas han obtenido la certificación del Consejo de Manejo Forestal, y gracias a este sello han conseguido nuevos compradores en los Estados Unidos, Europa, México y Guatemala (por ejemplo, Stoian y Rodas, 2006), especialmente para la madera de caoba. Estos aspectos positivos no son típicos de las pequeñas empresas comunitarias incipientes en América Latina.

Sistema productivo

Dado que las concesiones forestales comunitarias son acuerdos de largo plazo sujetos a planes de ordenación prolongados (de 25 a 70 años), las empresas cosechan cada año una pequeña porción de su área de explotación (aproximadamente el 1 por ciento) (Ortiz, 2002): de esta forma se garantiza la capacidad regenerativa del bosque. Al principio, las concesiones cosechaban sobre todo caoba y cedro tropical, dos especies de alto valor con una demanda consolidada; sin embargo, las empresas han comenzado a investigar opciones de comercialización

¹ Algunas partes de este artículo han sido adaptadas de un estudio de caso publicado en FAO, 2007.

CUADRO 1. Las concesiones forestales comunitarias en el área de usos múltiples de la Reserva de la Biosfera Maya

| Organización | Año en que fue otorgada la concesión | Mujeres | Hombres | Total |
|-----------------------|--------------------------------------|------------|--------------|--------------|
| San Andrés | 1999 | 11 | 167 | 178 |
| Carmelita | 1997 | 46 | 63 | 109 |
| Cruce a la Colorada | 2000 | 20 | 47 | 67 |
| San Miguel | 1994 | 4 | 35 | 39 |
| La Colorada | 2000 | 2 | 46 | 48 |
| La Pasadita | 1997 | 26 | 96 | 122 |
| Uaxactún | 1999 | 82 | 142 | 224 |
| Árbol Verde | 2000 | 33 | 309 | 342 |
| Impulsores Suchitecos | 1998 | 0 | 27 | 27 |
| Laborantes del Bosque | 1999 | 21 | 68 | 89 |
| Custodios de la Selva | 2000 | 16 | 82 | 98 |
| El Esfuerzo | 2001 | 9 | 29 | 38 |
| Total | | 270 | 1 111 | 1 381 |

para otras maderas. En 2004 los planes de operaciones anuales presentados por las empresas comunitarias mencionaban 18 especies diferentes (BIOFOR/Chemonics International, 2003).

El proceso productivo de las concesiones forestales comunitarias consiste en tres fases distintas:

- **la planificación**, que comprende un plan general de ordenación para el período de concesión, un plan de operaciones anuales y un censo anual, así como la renovación de la certificación cada cinco años;
- **la extracción**, que comprende la construcción del camino maderero principal y de los caminos madereros secundarios y el desbroce de los cargaderos de trozas, el apeo con cadenas y el marqueo de los árboles, el limpiado de las áreas de corta, el arrastre, la corta y el transporte;
- **la elaboración**, que comprende la comprobación del volumen, el descortezado, el aserrado, el presecado, la clasificación, la inventariación, el afilado y las reparaciones.

Si la madera se vende en trozas, que es la forma de venta tradicional, el proceso concluye con el transporte de la madera hasta el comprador. Sin embargo esta forma de comercialización genera beneficios mínimos para la mano de obra comunitaria, así como precios finales bajos para el producto. Algunas empresas forestales comunitarias aún venden madera cortada con sierra de cadena, procedimiento que implica costos operacionales más bajos pero que conduce asimismo a un desperdicio elevado y a escasas opciones

de comercialización. La producción de madera aserrada hace necesario a veces que las empresas formen alianzas con socios industriales. Sin embargo, algunas empresas han comenzado a comprar aserraderos propios, lo que incrementa su capacidad de producir productos de alto valor y les permite ofrecer servicios de aserrío a otras empresas de la comunidad –una fuente eventual de ingresos adicionales.

REQUISITOS FINANCIEROS

Las necesidades financieras de las empresas forestales comunitarias varían de unas a otras en función de las cantidades de madera por cosechar, la distancia que separa la concesión de la comunidad, las decisiones internas relativas a los niveles de sueldos y la calidad de los equipos poseídos por la empresa. La capacidad productiva de cada concesión varía según la densidad de madera comercialmente viable que se haya encontrado. En la cosecha de 2004, las concesiones asistidas por BIOFOR cortaron unos volúmenes que iban de los 315 a los 1 791 m³ y de 116 a 1 008 árboles. Los costos de extracción iban de 37,27 dólares EE.UU. a 101,53 dólares EE.UU. por metro cúbico (BIOFOR/Chemonics International, 2003).

Los organismos de asistencia técnica han trabajado en estrecho contacto con las concesiones forestales comunitarias de Petén para determinar los costos operacionales y las correspondientes necesidades de financiamiento. Los planes operacionales anuales presentados al CONAP proporcionan un desglose de los recursos financieros que se necesita en el ciclo anual de producción.

En el Cuadro 2 se muestran tres ejemplos de la estructura de costos de las concesiones. Tal como se aprecia en el cuadro, la extracción y el aserrado representan la mayor parte de los costos operacionales generales (60 a 70 por ciento del total). Los mayores costos del proceso de extracción corresponden a la carga y transporte de la madera y el arrastre de los troncos hasta el cargadero, operaciones que en conjunto representan más del 60 por ciento de los costos de extracción. La manutención de los caminos madereros principales supone otro 6 por ciento de los costos de extracción. Estos costos principales se deben en primer lugar al arrendamiento de equipo pesado de proveedores externos (BIOFOR/Chemonics International, 2002). El aserrado representa el 73 por ciento de los costos totales de elaboración; los costos de aserrado comprenden los costos de personal, combustibles, materiales y uso de equipos y maquinaria.

Los costos generales pagados por las empresas forestales comunitarias relativos a la cosecha 2004 oscilaron entre 60 691 dólares EE.UU. y 240 834 dólares EE.UU. Los costos operacionales totales relativos a la cosecha 2004 de las 12 comunidades asistidas por BIOFOR ascendieron a 1 680 000 dólares EE.UU.

Además de los costes acumulables, las empresas forestales comunitarias han recurrido también al financiamiento para la compra de activos fijos.

LOS BANCOS EXTIENDEN SUS SERVICIOS PARA SATISFACER LAS NECESIDADES DE LAS EMPRESAS FORESTALES COMUNITARIAS

La relativa juventud de las empresas forestales comunitarias y los antecedentes socioeconómicos de los propietarios de dichas empresas han sido causa de la carencia de capital suficiente para la financiación de los costos operativos. La mayor parte de las empresas ha recurrido a una combinación de recursos para atender sus necesidades operativas, por ejemplo a la formación de asociaciones con la industria maderera, a pagos anticipados por parte de los compradores, a dinero obtenido de prestamistas locales y a pequeños préstamos obtenidos a través de la Asociación de Comunidades Forestales de Petén (ACOFOP), que agrupa a las asociaciones comunitarias relacionadas con la Reserva

CUADRO 2. Ejemplos de la estructura de costos operativos anuales de las concesiones forestales comunitarias

| Empresa | Costo (quetzales) | | | | | | Total | Costos totales (\$EE.UU.) |
|-------------------|----------------------------|-----------------------------|------------|-------------|---------------------------|----------------|-----------|---------------------------|
| | Plan de ordenación general | Plan de operaciones anuales | Extracción | Elaboración | Impuestos y certificación | Administración | | |
| Empresa 1 | 30 200 | 21 441 | 151 999 | 165 560 | 40 468 | 81 933 | 491 600 | 60 691 |
| % of total | 6 | 4 | 31 | 34 | 8 | 17 | | |
| Empresa 2 | 35 350 | 109 355 | 564 168 | 425 438 | 66 104 | 240 083 | 1 440 496 | 177 839 |
| % of total | 2 | 8 | 39 | 30 | 5 | 16 | | |
| Empresa 3 | 39 700 | 128 363 | 814 039 | 533 317 | 110 211 | 325 126 | 1 950 755 | 240 834 |
| % of total | 2 | 7 | 41 | 27 | 6 | 17 | | |

Fuente: Basado en datos de BIOFOR/Chemonics International, 2003.

de la Biosfera Maya (BIOFOR/Chemonics International, 2002). Sin embargo, los principales proveedores de servicios financieros han sido los bancos comerciales, los cuales por lo general no han sido los agentes clave en la provisión de tales servicios a las pequeñas empresas rurales en América Latina.

BANRURAL Y BANCAFÉ

BANRURAL comenzó sus operaciones con las concesiones forestales comunitarias en 1999, proporcionando a tres de ellas préstamos por un monto de hasta 100 000 quetzales (Q) (aproximadamente 13 000 \$EE.UU.). Estos préstamos estaban respaldados por garantías sobre equipos, así como por la prueba de contratos de ventas. En 2002, el banco otorgó, de manera experimental, a cuatro concesiones forestales unos préstamos por sumas mayores (hasta 400 000 Q o 52 000 \$EE.UU.), con la garantía de una carta de crédito de un importador en los Estados Unidos. En su conjunto, esta experiencia no arrojó resultados satisfactorios. El importador no pudo comprar la madera que había pedido y solicitó a las concesiones buscar otros compradores. Las concesiones pidieron una prórroga al banco con el objeto de buscar compradores alternativos, y el banco accedió. Todas las concesiones terminaron reembolsando sus préstamos, pero los pagos se hicieron tardíamente, y en un caso una concesión se vio obligada a vender algunos de sus activos para cumplir con los compromisos contraídos con el banco.

Basándose en este precedente, BANRURAL se ha mostrado renuente a conceder préstamos por sumas importantes en 2003. Si bien continuó proporcionando préstamos de hasta 100 000 Q, no volvió a aceptar cartas de crédito. En 2004 otorgó nuevamente préstamos mayores, por sumas de hasta 500 000 Q, quizá por efecto de la

competencia con otro banco comercial, el Bancafé.

Bancafé dio comienzo a sus relaciones con las concesiones forestales comunitarias en 2003. Los representantes de la ACOFOP y de la oficina local de BIOFOR se pusieron en contacto con Bancafé para estudiar la posibilidad de obtener un financiamiento para los planes de operaciones anuales de un grupo de concesiones. Las solicitudes de préstamos tenían el respaldo de una promesa de apoyo de la ACOFOP y de BIOFOR. Ese mismo año Bancafé aprobó préstamos por un total de 10 millones de quetzales (1,3 millones de dólares EE.UU.) a ocho concesiones forestales comunitarias. Tal como en el caso de BANRURAL, estos préstamos fueron financiados mediante la base normal de activos de Bancafé y por tanto no dependían de programas especiales del gobierno o de donantes. En el último trimestre de 2006 Bancafé se declaró en quiebra, debido principalmente al fracaso de sus inversiones en los mercados inmobiliarios extranjeros. Su cartera en Petén fue transferida a BANRURAL.

Durante el período de sus operaciones, los préstamos proporcionados por Bancafé a las concesiones forestales estaban respaldados por una garantía de solidaridad de los miembros de la ACOFOP. Como requisito para solicitar financiamientos, las concesiones forestales debían adquirir condición jurídica oficial y ser miembros de la ACOFOP. Los préstamos se basaban en las necesidades de liquidez y en las proyecciones de ventas enunciadas en los planes de operaciones anuales. Las garantías de préstamos incluían un acuerdo por el cual la ACOFOP se comprometía a cubrir toda falta de pago y un vínculo sobre la madera cosechada. La gran notoriedad de las concesiones y su deseo de proteger su reputación también las moti-

varon a pagar oportunamente. Cuando se producían atrasos, la ACOFOP buscaba con empeño con las concesiones la forma de garantizar el reembolso del préstamo. En un caso, la ACOFOP proporcionó un préstamo puente a una concesión a fin de garantizar el reembolso a Bancafé.

Los préstamos a las concesiones forestales han representado una parte importante de la cartera de Bancafé en la región de Petén: el 45 por ciento en 2003 y el 50 por ciento en 2004 (Superintendencia de Bancos de Guatemala, 2004). Los préstamos estaban garantizados por 10 meses aproximadamente, con unos tipos de interés del 18 por ciento; los intereses y el capital debían ser devueltos con un pago final único.

Hacia finales de 2004, BANRURAL también comenzó a negociar créditos en forma global y uniforme con las concesiones por conducto de la ACOFOP. En 2004 el paquete conjunto de créditos alcanzó los 11 millones de quetzales (1,4 millones de dólares EE.UU.), y en 2005, los 9 millones de quetzales (1,16 millones de dólares EE.UU.). En 2007, siete concesiones habían recibido préstamos bajo el acuerdo global con BANRURAL (A. Córdova, ACOFOP, comunicación personal).

Factores que contribuyen a la participación de los bancos comerciales

El caso de las empresas forestales comunitarias de Petén ilustra el hecho de que la participación de los bancos comerciales se ve facilitada cuando existe un entorno institucional y unas estructuras de apoyo idóneas. Los factores siguientes han contribuido a la financiabilidad de las empresas.

La escala de las empresas reduce los efectos de su dispersión geográfica. La dimensión de las operaciones de las empresas forestales en Petén, así como la escala

de los servicios financieros que precisan, aseguran a los bancos que la provisión de tales servicios resulte rentable. Muchos analistas no considerarían que los préstamos ilustrados en el presente caso se puedan considerar como microfinanciamientos. En efecto, los niveles generales de los préstamos son altos. Sin embargo, esto se debe a la naturaleza de las empresas a las que se han proporcionado los servicios, a diferencia de los medios de que disponen los hogares individuales que participan en las concesiones. Este caso demuestra que los hogares pobres tienen la posibilidad de organizar negocios y de aprovechar oportunidades de las que no dispondrían si operasen individualmente.

Más allá del nivel de la empresa, y con el objeto de abrir las puertas al financiamiento, el proyecto BIOFOR y la ACOFOP promovieron ante las entidades bancarias a un grupo de empresas forestales comunitarias como un conjunto integrado. Bancafé y posteriormente BANRURAL consiguieron reducir sus costos de transacción considerando el grupo de préstamos como un conjunto integrado y tratando con un cliente global, la ACOFOP. A esta escala de operaciones, resulta válido para los bancos ofrecer otros servicios relacionados como las transferencias de dinero a tarifas rebajadas y préstamos individuales a los miembros de la empresa comunitaria, y hacerles la competencia a otros bancos para hacerse con esta clientela.

Por último, los costos de supervisión de los bancos se reducen debido a las relaciones sólidas con la ACOFOP y con otras organizaciones que llevan a cabo proyectos con las empresas forestales comunitarias.

La diversificación de las carteras y los servicios complementarios minimizan el riesgo. Los bancos comerciales tienen la capacidad de diversificar sus carteras a través de todo el país. De esta manera diseminan los riesgos a través de un amplio abanico de clientes y tipos de préstamos. Por lo tanto, los riesgos son menores que los de las carteras que se concentran en una pequeña zona rural.

Los servicios de desarrollo técnicos y empresariales ofrecidos por las organizaciones de la sociedad civil y por organismos internacionales de desarrollo proporcionan a los bancos comerciales incentivos suplementarios para ofrecer préstamos más grandes a las empresas comunitarias. La

solidaridad entre los grupos, como la que se existe en la ACOFOP, también facilita ciertamente el acceso a los servicios ofrecidos por los bancos comerciales. Por ejemplo, las garantías brindadas por la ACOFOP y la asistencia en materia de supervisión ofrecida tanto por la ACOFOP como por BIOFOR/Chemionics fueron elementos determinantes de la decisión de Bancafé de iniciar una relación de préstamo con las empresas.

El plan de operaciones anuales, que se basa fundamentalmente en un censo de los árboles en el área de concesión, da una indicación fiable de los niveles de producción esperados, y, por consiguiente, el riesgo de que esta producción no se alcance es escaso. Si bien las empresas comunitarias son recientes y sus carencias de gestión siguen constituyendo un problema significativo, la demanda existente de muchos de los productos que ofrecen les asegura prácticamente una viabilidad económica, y contribuye a minimizar los riesgos que deben afrontar los bancos.

El sistema de concesiones forestales proporciona el marco jurídico para unos derechos de uso explícitos. A pesar de que no poseen títulos sobre los bosques que explotan, las empresas forestales disponen de derechos jurídicos explícitos sobre las concesiones. Las cantidades de madera y productos forestales no madereros (PFNM) que pueden cosechar en la concesión son estipulados en el plan de ordenación general y en los planes de operaciones anuales. Si bien la tierra misma no puede ser usada como garantía sobre los préstamos, la madera y los PFNM comprendidos en el plan de operaciones anuales sí pueden servir como garantía. La aprobación gubernamental de los planes es una seguridad adicional para los bancos en cuanto a legitimidad de las actividades económicas propuestas.

El compromiso de prestar servicios en las zonas rurales. Tanto Bancafé como BANRURAL han contraído el compromiso de prestar sus servicios en las zonas rurales, y por consiguiente han creado servicios financieros idóneos para satisfacer las necesidades de ese sector.

CONCLUSIÓN

Las empresas forestales de Petén (Guatemala) se han beneficiado considera-

blemente con la existencia de un marco político y reglamentario explícito, así como con la disponibilidad de servicios técnicos, empresariales y financieros adecuadamente estructurados.

El sistema de las concesiones contó, durante las fases iniciales de su establecimiento, con el apoyo proporcionado por los servicios técnicos, y fue favorecido por la capacidad de los grupos de la comunidad de integrarse a dicho sistema. Los servicios empresariales permitieron a los grupos de la comunidad desarrollar empresas mediante una labor de estructuración interna y de organización, el reconocimiento de las oportunidades de mercado y el diseño de productos apropiados para la situación real del mercado. Los servicios financieros han permitido a las empresas satisfacer sus necesidades de liquidez para llevar a cabo sus operaciones y hacer inversiones en infraestructuras con el objeto de mejorar la calidad de los productos ofrecidos. La oferta de servicios financieros por los bancos comerciales, a diferencia de los compradores de productos forestales, ha dado a las empresas una mayor independencia y la capacidad de negociar precios mejores para sus productos.

Al mismo tiempo, la existencia de un marco jurídico explícito y la presencia de servicios técnicos y empresariales han sido los elementos clave que animaron a los bancos a emprender relaciones de negocios con las empresas. La ACOFOP ha desempeñado un importante papel como defensor de sus miembros frente a los bancos comerciales. Los representantes del proyecto BIOFOR, en su calidad de proveedores de servicios empresariales, también han promovido enérgicamente la participación de estos bancos. Cada tipo de servicio es esencial y depende asimismo de los buenos resultados que otros sujetos hayan podido conseguir al apoyar los esfuerzos de las empresas forestales comunitarias en lograr sus objetivos específicos y en alcanzar la meta común de desarrollo económico de las comunidades pobres de la región. ♦



Bibliografía

- BIOFOR/Chemonics International.** 2002. *Informe de asistencia técnica en servicio: planificación de aprovechamiento forestal y aserrío de 12 empresas forestales comunitarias, gestión 2003.*
- BIOFOR/Chemonics International.** 2003. *Informe de asistencia técnica en servicio: planificación de aprovechamiento forestal y aserrío de 12 empresas forestales comunitarias, gestión 2004.*
- Carrera, F., Stoian, D., Campos, J.J., Morales, J. y Pinelo, G.** 2006. Forest certification in Guatemala. En B. Cashore, F. Gale, E. Meidinger y D. Newsom, eds. *Confronting sustainability: forest certification in developing and transitioning countries*, pp. 363-406. New Haven, Connecticut, EE.UU., Yale School of Forestry and Environmental Studies.
- FAO.** 2007. *Las microfinanzas y las pequeñas empresas forestales.* Estudio FAO: Montes, N° 146. Roma.
- González, A. y Rosenberg, R.** 2006. *The state of microfinance—outreach, profitability, and poverty: findings from a database of 2600 microfinance institutions.* Washington, DC, EE.UU., Consultative Group to Assist the Poor (CGAP).
- Ortiz, S.** 2002. *Comercialización de productos maderables en concesiones forestales comunitarias en Petén, Guatemala.* Serie Técnica, Informe N° 326. Turrialba, Costa Rica, Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza (CATIE).
- Rutherford, S.** 2000. *The poor and their money.* Nueva Delhi, India, Oxford University Press.
- SmartWood.** 1999. *Resumen público de certificación de: Sociedad Civil Impulsores Suchitecos.* Melchor de Mencos, Guatemala.
- Stoian, D. y Rodas, A.** 2006. *Community forest enterprise development in Guatemala: a case study of Cooperativa Carmelita R.L.* Report in the ITTO–Forest Trends comparative study “Community-Based Forest Enterprises in Tropical Countries: Status and Potential”. Washington, DC, EE.UU., Forest Trends.
- Superintendencia de Bancos de Guatemala.** 2004. Sistema Bancario Integración de la Cartera Vigente al 31 de octubre de 2004. Ciudad de Guatemala, Guatemala. ♦