



Carlos Isaac Pérez: Bueno, damas y caballeros, miembros de la Junta Directiva. El acuerdo dice así:
 ➤ Se ratifica el acuerdo cuarto de la sesión N°06-2024 celebrada el miércoles 12 de junio de 2024.

Carlos Isaac Pérez: Los que estemos de acuerdo levantemos la mano.

Por unanimidad se acuerda:

ACUERDO SEGUNDO. Se ratifica el acuerdo cuarto de la sesión N°06-2024 celebrada el miércoles 12 de junio de 2024. **ACUERDO FIRME.**

Sin más asuntos por tratar se levanta la sesión a las 11:45 a.m.


SR. CARLOS ISAAC PÉREZ MEJÍA
PRESIDENTE SUPLENTE


SR. FELIPE VEGA MONGE
SECRETARIO

**ACTA EXTRAORDINARIA 02-2024
 SESIÓN EXTRAORDINARIA JUNTA DIRECTIVA
 FONDO NACIONAL DE FINANCIAMIENTO FORESTAL**

Sesión Extraordinaria de la Junta Directiva del Fondo Nacional de Financiamiento Forestal, celebrada el martes 17 de setiembre de dos mil veinticuatro a las 4:11 p.m., modalidad presencial.

Asistentes:

SR. CARLOS ISAAC PÉREZ MEJÍA	PRESIDENTE SUPLENTE
SR. FERNANDO VARGAS PÉREZ	VICEPRESIDENTE
SR. FELIPE VEGA MONGE	SECRETARIO
SR. GUSTAVO ELIZONDO FALLAS	TESORERO
SR. NESTOR BALTODANO VARGAS	VOCAL

Participan los señores Gilbert Solano Sánchez, Secretario Suplente, Ernesto Prado, Suplente de Vocal 1, Gilmar Navarrete Chacón, Director de Servicios Ambientales, Luz Virginia Zamora Rodríguez Directora a.i. de Asuntos Jurídicos de Fonafifo, la Sra. Johanna Gamboa Corrales, secretaria de actas y Wendy Montero Calvo, asistente secretaria de actas.

Invitados: Juan Pablo Pérez Castillo, Jefe de la Oficina Regional de Limón, Cristian Díaz Quesada, Director de Fomento Forestal y Eduardo Mesén Solórzano, Jefe del Departamento de Control y Monitoreo.

Ausentes con justificación: El señor Franz Tattenbach Capra.


ARTÍCULO N°1: LECTURA Y APROBACIÓN DE LA AGENDA EXTRAORDINARIA N°02-2024

Carlos Isaac Pérez: Buenas tardes, damas y caballeros. Damos inicio a la sesión extraordinaria N°02-2024 del martes 17 de septiembre del presente año, a las 4:11 p.m. en modalidad presencial ampliada. Damos la cordial bienvenida a todos aquí que están presentes en las oficinas de Fonafifo, así como también a los que están en su modalidad virtual. Ya nos informa Johanna que tenemos quórum, podemos comenzar entonces. La agenda que tienen ustedes en sus manos comprende de dos puntos, la lectura y aprobación de la agenda extraordinaria N°02-2024 y el punto N°02, que es la Presentación de una propuesta de reforestación del Fonafifo a cargo de la Oficina Regional de Limón, los que estamos de acuerdo sírvanse de manifestarlo.

Por unanimidad se acuerda:

ACUERDO PRIMERO. Se aprueba la agenda extraordinaria N°02-2024. **ACUERDO FIRME.**

ARTÍCULO N°2: PRESENTACIÓN PROPUESTA DE REFORESTACIÓN FONAFIFO-ONF

Gilmar Navarrete: Buenas tardes a los miembros de Junta Directiva que están hoy y los que están de manera virtual. El objetivo de la sesión del día de hoy es presentar un trabajo que se ha hecho en conjunto con la Oficina Nacional Forestal, producto de esas acciones para reactivar la reforestación. La Comisión de Reforestación que nombró esta Junta Directiva ha propiciado el trabajo de los compañeros, en este caso del equipo técnico de Fonafifo, quienes han elaborado una propuesta y ha sido nutrida con diferentes fuentes de información y que hoy nos van a presentar como parte de esas herramientas que como administración podemos ofrecerle a los clientes, a los dueños de tierra que desean reforestar y que vemos una gran oportunidad para que estos interesados en la reforestación se puedan ver beneficiados de estos esquemas. Entonces voy a permitirme introducir al compañero Juan Pablo Pérez, es nuestro jefe de la Oficina Regional en Limón, quien ha sido parte de la construcción de esta propuesta que nos va a presentar en los próximos minutos.

Juan Pablo Pérez: Compañeros me toca el placer de exponer acerca de este nuevo sistema productivo para reactivar la reforestación que estamos impulsando desde la parte técnica y con insumos que la ONF nos ha aportado y la hemos denominado Sistemas Productivos de Madera a Baja Escala, porque lo que se busca con este nuevo sistema es impactar en fincas productivas que mejoren el paisaje, que normalmente son fincas agropecuarias que no son de mucho tamaño. Entonces la primera parte de lo que la Comisión visualizó es ver cómo sustituimos los SAF Bloques que son áreas plantadas en un perímetro de más o menos 15 hectáreas de 1.000 árboles para ampliarlo cuando el propietario tiene posibilidades de establecer la producción a mayor escala, siempre y cuando sea para fincas pequeñas y medianas, entonces se bautizó como Sistemas Productivos a Baja Escala también porque queremos abordar las bondades que tiene el Sistema Agroforestal en la normativa nuestra que permite que se desarrollen plantaciones sin mayores restricciones en ese punto de vista. Una parte fundamental de este trabajo es que se construyó desde la base del productor, se fue a campo y se preguntó al productor qué es lo que visualiza o qué es lo que pretende que Fonafifo le ofrezca en un paquete de programas ambientales, de un PSA y a partir de eso comenzamos a construir de acá, de abajo hacia arriba la propuesta. Para ubicarlos en el contexto, porque ya por la parte técnica, obviamente conozco toda la normativa asociada a la reforestación, pero los SAF Bloques es una subactividad dentro de los SAF que implica un pago de ₡1.085 por árbol hasta un máximo de 10.000 árboles por unidad productiva y esos más o menos son los montos que al momento en el esquema actual se están pagando de PSA, el SAF PAF paga un poquito más porque era uno que estaba asociado a crédito, por eso tiene un monto diferenciado, pero vamos a partir de la base de ₡1.085, que son los árboles en hilera, los árboles en contorno y los árboles en plantaciones puras que son pequeñas.



Juan Pablo Pérez: Para ubicarnos en el contexto de donde estamos ubicados en la cancha de la reforestación, tenemos que un 77% de las industrias madereras presentan dificultades de abastecimiento en este momento, no es despreciable lo que estas plantaciones generan a la actividad productiva del país, más o menos representan el 48% de la producción y del 2003 al 2016 se colocó un promedio de 2.500 hectáreas en Fonafifo, sin embargo, a partir del 2017 estamos experimentando un decrecimiento de la colocación.

Actividad	Subactividad	€/arb
	SAF	1085
	SAF sp Nativas	1608
SAF	SAF Bloque	1085
	SAF PAF	1608
	SAF Mixto	323

Juan Pablo Pérez: Algunas causas, sobre todo asociado a la especie estrella, la especie de rápido crecimiento más importante, es que hay una falta de experiencia y conocimiento del productor sobre la comercialización de la especie, que a veces cuando va a vender la madera no le ha ido tan bien y eso ha ido en detrimento de la voluntad del señor de volver a plantar nuevamente. La otra es que hemos tenido muchos problemas con la degradación genética de la especie. A diferencia de los tequeros que han incorporado nuevos clones y genéticamente asociada a la variabilidad de la especie, en la melina no ha sucedido igual, hemos sufrido una degradación que ha propiciado la aparición de un hongo que anteriormente conocíamos como Nectria y actualmente se denomina Ceratocystis y después tenemos también la falta de integración de algunas actividades donde algunas fincas que han apostado por plantar con respecto a la cercanía de la industria de los aserraderos, o sea, nos falta como un mapeo de ubicar a dónde estamos colocando los proyectos de PSA y los proyectos con crédito en función de donde se ubican las empresas que hacen la comercialización de esa madera.

Juan Pablo Pérez: Entonces acá está la estadística histórica de Fonafifo, en la colocación de área. Nótese que de los años 2012 o 2013 hay una estabilización, la reforestación muy grande, sin embargo, a partir del 2018 es evidencioso un decrecimiento que tenemos en la colocación. Eso tiene una explicación, digamos entre el 2013 y en el caso de la Teca, como son turnos más prolongados que son a 21 años de corta o más, por supuesto que las áreas que se plantaron en el 2012, 2013 todavía no han llegado a turno, entonces son áreas que están ahorita ocupadas, con producción, están plantadas, mientras que la melina sufrió el problema del hongo Ceratocystis que los productores al haber tenido problemas con las plantaciones se desmotivaron como para volver a plantar una vez que cumplieron los 5 años del SAF Bloque o los 8 o 10 años del contrato de reforestación, no volvieron a renovar los contratos. Entonces hemos tenido menos de 1.500 en el 2018 y 134.000 árboles en promedio sin incluir los territorios indígenas, porque esos tienen otra connotación dentro del programa del SAF.

Juan Pablo Pérez: Entonces hay una problemática social muy importante y aquí hay especial énfasis ya que nosotros trabajamos para el Ministerio de Ambiente. Si nosotros hemos recuperado cobertura forestal es para mantener esa cobertura forestal, pero al haber un desabastecimiento sobre todo de esa especie, lo que estamos propiciando ahora es que la tarima sea mixta. ¿Qué es mixta? Que están introduciendo madera de guácimo colorado, de anonillo, de pilón, de laurel y de otras especies mezclada con la tarima de melina, entonces hay presión actualmente sobre bosques de melina y áreas de regeneración que hemos recuperado nosotros mismos dentro de los esquemas que hemos propiciado como ministerio.



Juan Pablo Pérez: Entonces eso hay que prestarle mucha atención para tratar de disminuir esa presión que hay sobre esas áreas. También hay una mayor importación de pino, de madera de pino para sustituir la madera de embalajes que tenemos actualmente. A pesar de que los industriales saben que la melina es mucho más duradera, que una tarima de melina se puede renovar muchas veces y que esto no tiene tantos costos de producción por el asunto de las importaciones que hay que hacer desde el pino hacia acá, que si tener productores que la pueden ofrecer a tal industria sería más sencillo. Por ejemplo, hoy la melina tiene un precio de mercado fantástico como nunca antes, está a ₡80 la pulgada a pie, eso nunca se había visto y he tenido documentado que en Limón gente como el Grupo Acon la han comprado hasta a ₡100 la pulgada a pie con tal de que se le venda el producto, saber hasta dónde llega, dependiendo de la calidad y la cantidad que tenga el productor.

Juan Pablo Pérez: ¿Qué es el SIPMABE? Bueno, el SIPMABE lo que busca, es un sistema productivo de madera a baja escala, un cultivo de rápido crecimiento que venga a abastecer el mercado local de la madera, que mejore la economía de los pequeños y medianos productores a nivel rural, que nos ayude con la mitigación de gases de efecto invernadero con áreas con potencial productivo forestal y que eso sea en beneficio de la recuperación del paisaje, donde el uso de la tierra sea agropecuario, ese es el concepto que englobamos en esta parte del SIPMABE. Claro está que, si somos un Ministerio de Ambiente, tenemos que vincular eso a la estrategia que también persigue el Viceministerio de Gestión Estratégica. Para ello, una vez que teníamos armado el concepto de SIPMABE nos reunimos con la Directora de Paisajes quien era Natalia Vega en el Viceministerio y entonces vinculamos la estrategia que maneja el Viceministerio como la propia actividad que estamos implementando para alinear esfuerzos en materia agroambiental hacia la ruta de descarbonización, modelos de producción nacional sostenible, resiliencia al cambio climático, bajar emisiones, donde la situación del suelo se dirige acorde a su vocación, el paisaje va a aumentar su valor al incorporar la madera y eso con una visión productiva.

Juan Pablo Pérez: Hicimos varios objetivos hay uno general y varios específicos, pero aquí voy a hacer énfasis solo en 3 objetivos principales, uno es elaborar la propuesta para el fortalecimiento de la industria forestal y la producción de servicios ambientales, la otra es diseñar un instrumento financiero de crédito novedoso articulando los procesos de las dos direcciones. El SIPMABE se visualiza como un SAF 2.0 igual a como el Ministro había señalado del PSA 2.0, viene en la misma línea y el Ministro señaló a Fonafifo porque nosotros no podemos estar haciendo actividades separadas de los procesos de PSA, o sea generando un producto aquí y un producto acá. Entonces teníamos que llenar un solo producto y, por ejemplo, la Dirección de Fomento tenía el PPAF y nosotros trabajábamos con el PSA, por otra parte, en este caso el SIPMABE, ahora sí va a ser un solo producto vinculado a ambas direcciones, entonces va a haber una línea de crédito para este sistema ya conformado con la Dirección de Fomento en concordancia con la Dirección de PSA y lo otro era analizar la capacidad institucional para ver si el potencial financiero que tenía la institución para sustituir esta nueva actividad SAF Bloque y darle un empuje a este SIPMABE.

Juan Pablo Pérez: Entonces, como bien lo explicaba Gilmar se conformó una Comisión de Reforestación a nivel de la Junta Directiva que nos incluyera a nosotros el personal técnico y a la Oficina Nacional Forestal, con la conformación del equipo de trabajo, se hizo una evaluación de las principales especies que se cultivan en el país, sobre todo de un rápido crecimiento, el 42% es SAF Bloque y se ubican en la Zona Norte, el Caribe Norte y Limón, y el 89% de esos SAF que se establecen son con melina y justamente eso tiene lógica, porque las zonas del país que trabajan en la agroindustria, justamente se ubican en la zona, que son los piñeros y los bananeros, y justamente en esta región del país es donde están ubicados prácticamente todos.



Juan Pablo Pérez: Y la otra era seleccionar a partir de eso, porque tuvimos un problema con la Nectria, que como expliqué anteriormente los reforestadores no volvieron a plantar. Entonces ya ahí tenemos que buscar quiénes se mantuvieron en el negocio a partir de eso, ver qué hicieron ellos, qué podemos decirle a un reforestador anterior o nuevo que debería hacer para llegar a un buen puerto. Entonces se seleccionaron dos productores en la Zona Norte que tuvieran plantaciones actualmente de diferentes edades y que se mantuvieran en el negocio y un productor en Limón, que es uno de los más fuertes que hay en Limón, para ver cómo se mantuvo en el negocio y el otro, aprovechando que teníamos el plan piloto de Fundecor lo incluimos como parte de la muestra para sacar los datos que teníamos que abordar. También nos vinculamos a los proyectos de la ITTO, que buscaban el incremento de la competitividad de la reforestación, y por supuesto, a la propuesta que la Comisión de Reforestación le había asignado a la Junta Directiva, la propuesta de reforestación de reactivación que la ONF había planteado a la Dirección de PSA. Entonces se fue a campo, desde la parte técnica, es un componente técnico, materiales, suelo, manejo, costo, mano de obra y por supuesto la percepción del PSA del productor. Desde el punto de vista del análisis de la información, se hicieron los comparativos de la región para ver cuáles son los costos asociados entre una región y otra, para hacer los balances de ver en dónde podemos ajustar las coincidencias o diferencias en el manejo que hay en una y otra y después generar los estadísticos para el análisis de la propuesta.

Juan Pablo Pérez: Y así es como viene la esencia de la propuesta, ahorita voy a detallar en qué consiste muy puntualmente y rápido estos puntos, pero lo que busca es un aumento del valor del árbol de acuerdo al distanciamiento, una nueva distribución de desembolso, dónde vamos a pagar, incluye un aumento en la relación contractual pequeña y de número de árboles en la unidad productiva, unos distanciamientos óptimos a partir del manejo de las buenas experiencias de los productores anteriores, el manejo muy importante, pareciera que podar en realidad ya están en un país tecnológico, pero no señores, hay mucha tela que cortar en cómo ellos manejan sus plantaciones para llegar exitosamente a turno, un esquema de monitoreo fuerte que venga acuerpar lo que vamos a aumentar, en lo que vamos a diseñar con el Departamento de Monitoreo y con las distintas direcciones de acá junto con las Oficinas Regionales y el diseño de un mecanismo financiero con crédito, eso es lo que buscamos con la propuesta.

Juan Pablo Pérez: Entonces la propuesta es sencilla, acá el SAF Bloque normal pagaba ₡1.085 por árbol y nosotros estamos proponiendo a partir de la información recabada ₡1.500 por árbol o ₡1.286 por árbol. Voy a explicar por qué esas dos diferencias y lo someto a valoración. Esto se derivó de tres factores, el primero asociado a los avíos que habíamos recolectado en Caribe Norte con el Plan Fundecor, en Limón y en la Zona Norte con costos reales de producción del productor que nos enseñaron y nos dijeron tomen aquí está la información, necesitamos que ustedes trabajen en función de brindar un paquete correcto a la realidad nuestra. Entonces tuvimos la información de los costos de estas plantaciones reales y concretas. Después teníamos el valor de referencia del Proyecto del Fondo de Desarrollo Verde que se implementó en la Zona Norte, que pagaba ₡1.600 por árbol en establecimiento de estos sistemas, y por supuesto el valor de referencia de la propuesta de reforestación que también había aportado la ONF a nosotros, que tenía unos datos también de lo que ellos más o menos visualizaban de lo que debería pagarse.

Juan Pablo Pérez: Entonces aquí es muy interesante, aquí está el esquema propuesto con el esquema anterior. Nótese que lo que pagaban era ₡1.085 por árbol y llegábamos más o menos a que eso implica un 52% del costo de la plantación, lo que buscamos es aumentar el costo, el valor del árbol a ₡1.500 y ₡1.286 para incorporar un 13% de apoyo al productor. Acá los dos montos son diferenciados, es para poder llevar el valor del contrato al mismo valor, creíamos que el distanciamiento no influye en el valor del contrato en su generalidad porque hay distanciamientos diferentes en la melina, hay de 833, 714, 625 o una mezcla entre esos rangos.



Aumento del monto Escenario del costo por hectárea

Esquema Actual

Productor	Zona Geográfica	Densidad	Costo/ha (C)	Valor Total Contrato	Fonafifo	Impacto PSA (%)	Dif. Productor
Productor 1	Limón	714	€1,635,563	€ 774,690	€1,085	47	€860,873
Productor 2	Caribe Norte	833	€1,646,226	€903,805		55	€742,421
Productor 3	Zona Norte	833	€1,602,209	€903,805		56	€698,404
Promedio 52,6%							

Esquema Propuesto

Productor	Zona Geográfica	Densidad	Costo/ha (C)	Valor Total Contrato	Fonafifo	Impacto PSA (%)	Dif. Productor	
Productor 1	Limón	714	€1,635,563	€ 1,071,000	€1,500	65	€564,563	
Productor 2	Caribe Norte	833	€1,646,226	€ 1,071,000		€1,286	65	€574,988
Productor 3	Zona Norte	833	€1,602,209	€ 1,071,000		€1,286	67	€530,971
Promedio 65,6%								

Juan Pablo Pérez: ¿Dónde pagar los desembolsos? Muy importante, aquí se hace el análisis de los avíos del productor, de dónde le inyecta capital y a dónde él ocupa la plata. Esto es algo que la ONF nos ha hecho mucho énfasis a nosotros, dónde el productor ocupa, en el esquema anterior, pagamos 50% en el año 0, 25% al año 2 y el año 4 el 25%, pero vean que interesante, en el año 2 el productor ocupa el 68% de la plata para poder traer una plantación y vean que en el año 4 al menos el productor 1 que es Limón, si acaso €58.000 ocupa porque ya el manejo ya lo dio, ya la plantación se fue y él no le va a meter plata acá, entonces cómo nosotros estamos haciendo una inversión del 25% aquí en un momento donde el productor no lo va a necesitar, entonces proponemos pasar al año 0 cuando esté en plantación, cubrir este costo, aplicando un 70% del monto en ese sector y después en el año 1 que es entre este y este, porque ahí en el manejo, más adelante voy a explicar, hay un manejo que se da todavía hasta el 2 que es prácticamente el paquete que están manejando ahora e inyectarle un 15% y dejar un 15% al 4 para aquellos proyectos que se establezcan a 4m x 3m que son 833 árboles y que ocupan en realidad al año 4, porque él sí va a ocupar un raleo. Este esquema de productor uno no ocupa raleo, entonces aquí por lo menos se le inyecta un 15% y en el esquema del proyecto uno sí al año cuatro hay que hacer una champia general pues se aplica con esa inserción de dinero, entonces es inyectar flujo de caja donde el productor más lo necesita y establecer plantaciones de mayor calidad para darle todos los insumos al productor para que haga una plantación como Dios manda.

Distribución de los costos de plantación

Productor	Año 0	Año 1	% (0-1)	Año 2	Año 3	Año 4	% (2-4)	Total
Productor 1	€869,809.00	€350,680.00	75%	€217,120.00	€139,954.00	€58,000.00	25%	€1,635,563.00
Productor 2	€813,799.40	€301,117.52	68%	€168,439.74	€151,712.51	€211,157.63	32%	€1,646,226.81
Productor 3	€801,104.50	€208,287.17	63%	€208,287.17	€208,287.17	€176,242.99	37%	€1,602,209.00
Promedio			68%				32%	

ESQUEMA ACTUAL (SAF Bloque)



ESQUEMA PROPUESTO (SIPMABE)



¿Qué se busca?

Inyectar capital al flujo de caja donde el productor más lo necesita

Establecer plantaciones de mayor calidad



Juan Pablo Pérez: Entonces, ¿qué buscamos? Un aumento por supuesto, del crecimiento del diámetro de altura, rendimientos superiores a los 90 m³ y los 128 m³ por hectárea. Aquí estamos hablando mayor a 30.000, en Zona Norte entre 30.000 para ver si pasamos a producir más o menos 40.000 pulgadas por hectárea, en Limón pasar de 40.000 pulgadas por hectárea a producir entre 50.000 y 60.000 pulgadas por hectárea que perfectamente lo dan, mayor fijación de carbono al aumentar la relación contractual que ahorita explico de cuántos son los años que vamos a durar en el contrato, mayor valor de la madera porque tampoco estamos buscando embalajes, aquí si tenemos una melina bien hermosa, que esa melina tenga unos subproductos diferentes a la tarima, que lo que esté grueso y bonito vaya para el mercado de la mueblería o madera de cuadro, pensando que la melina es un semiduro, y lo que es más delgado, que vaya a la tarima, eso sí, siempre acompañado a mayores controles por parte de la institucionalidad y el ejercicio profesional.

Juan Pablo Pérez: Aquí es muy importante. Cuáles son los beneficios de un distanciamiento y otro?. Sin embargo, vean las diferencias entre una plantación establecida. Esta de arriba es una plantación establecida a 4m x 3m y esta es a 3.5m x por 4m en 714 por hectárea, 833. ¿Qué nos pasa a nosotros cuando nos ponemos las botas y andamos todo el día con zapatos mojados durante tres días? ¿Qué nos va a salir? Hongos en los pies, entonces ese es el mismo principio que opera una plantación. La Ceratocystis está asociado a la humedad en el suelo. Entonces lo que hicieron los productores es apostar por distanciamientos de aquí para arriba para minimizar esto y esto implica un raleo. ¿Qué decían los productores cuando yo les hacía las raleas técnicas en la plantación? No, no quiero tocar la plantación porque si raleo se me enferma. Fue un concepto que los productores dijeron, si la toco se enferma, no quiero tocarla. Y justamente es porque al entrar en la plantación, hacer la extracción siempre va a haber estrés de la planta, de los bloques, de los árboles circundantes y eso puede propiciar por el daño mecánico, que se pueda infectar el hongo, recordando que el abejoncillo ese que lleva el Ceratocystis en las patas, infecta en cualquier herida en donde se para e inocular el árbol, entonces en este distanciamiento minimizamos enormemente los costos porque requiere menos manejo, en la cuestión del hongo, porque hay más entrada de luz, está más seco. Y tercero, que no es necesario raleo, la misma selección natural del raleo fitosanitario inicial propicia que prácticamente los árboles que llegan a turno van a estar más o menos en 400 árboles por hectárea, ellos solitos se arman.

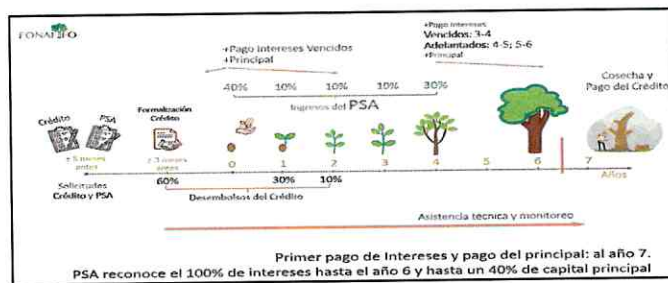
Juan Pablo Pérez: Entonces ¿Qué es lo que busca SIPMABE? Vamos a hacer un poquito de puya, tenemos que la actual va de 10.000 árboles, máximo 15 hectáreas, que es lo que usted puede plantar y le vamos a ofrecer al productor, al pequeño y al mediano, si tiene más área para sembrar un poquito más, empujémoslo un poquito para arriba, pasemos a 15.000 subámosle 5.000 palos más y en 836 árboles son 18 hectáreas, pasamos de 15.000 a 18.000 y si sembramos a 625 nos iríamos hasta las 24 hectáreas pero ahí tenemos una actividad productiva que el productor puede desarrollar con un mejor ingreso y que él pueda ampliar su plantación. Si tiene la capacidad de sembrar más, pues démosle el impulso para que la establezca. Eso es un poco la propuesta y en el caso del crédito esta es la vinculación que venía explicando, es una laminita que va a explicar los datos sobre esto, pero vean que interesante, el crédito va a entrar con el 60% el primer año que le vamos a dar al productor, vamos a pagarlo a ₡1.600 el árbol para que les sea más atractivo, aprovechando la experiencia del PPAF.

Gustavo Elizondo: ¿Este tema de distanciamiento ya está verificado en campo o es un poco teórico el asunto? ¿Ya ustedes me imagino que vieron este tema, de que si ese distanciamiento va a permitir todas esas ventajas que usted nos está explicando en la tarde de hoy?



Juan Pablo Pérez: Sí, muchas gracias por la pregunta. Sí, efectivamente, técnicamente se seleccionaron, como dije al inicio en la metodología, productores exitosos porque cuando vieron el problema del hongo, mucha gente no se matriculó más, los perdimos, pero hay gente que se mantuvo en el negocio, entonces, ¿qué hicieron ellos que están en el negocio para mantenerse y tener plantaciones de calidad? Porque ahorita en Limón estamos en las 60.000 pulgadas por hectárea con melina y entonces justamente parte de lo que se dice que es para controlar el hongo es manejo, se basa en el manejo, entonces a partir del manejo es donde usted hace las modificaciones para entender al productor, que desde ahí usted controla el problema del hongo y que eso no le va a afectar la productividad porque también le está aportando los insumos necesarios en el momento oportuno para que él haga todas las enmiendas silviculturales que necesita esa plantación. Igual en el documento técnico, que se hizo un documento por eso, se explica a detalle cómo es que se hace todo ese manejo y más adelante voy a decir qué producto generó ese análisis, pero sí se hizo con base a la experiencia del productor.

Juan Pablo Pérez: Entonces el 60% del crédito lo vamos a dar tres meses antes del establecimiento, entonces se va a dar el 60%, el 30% y el 10% y el PSA va a entrar cuando se establezca la plantación, lo vamos a hacer extendido del cero al cuatro, dándole el 40%, el 10%, el 10%, el 10% y el 30%. ¿Qué nos garantiza este esquema, a diferencia de esquemas anteriores? Que con el PSA se van a cubrir todos los intereses del señor, cuando llegue al turno de corte él no va a tener que pagar nada de intereses ¿Y qué más le va a prometer? Le vamos a prometer eso, cubrir el 40% del avío entonces el señor cuando llegue aquí a vender su plantación, que ahorita anda no menos de ₡5.000.000 por hectárea, una plantación buena, del regular a buena anda entre ₡4.000.000 o ₡5.000.000 por hectárea, el señor solo tendría que volver el 40% del principal y no como sucedía en el esquema anterior de crédito, que cuando el señor iba a la plantación prácticamente quedaba a tablas o quedaba perdiendo, este es un esquema que le favorece mucho a la gente que no tiene la posibilidad financiera de establecer el proyecto y aquí vamos a tener actores claves que van a ser las organizaciones de base, que vamos a ir fuertes con ellas en la parte técnica para promover este tipo de iniciativas.



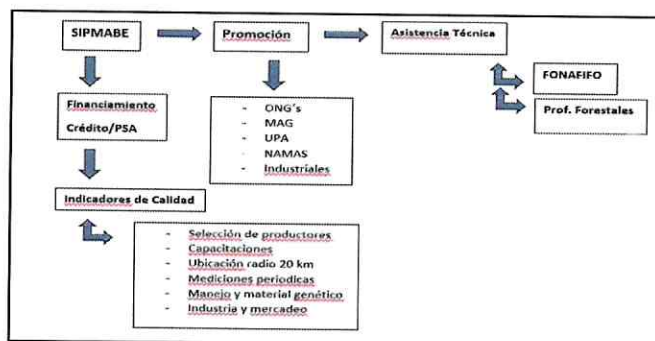
Juan Pablo Pérez: ¿Cómo vamos a lograr esto? Bueno, primero, aunque la propuesta no está avalada, tenemos que trabajar en ella, ¿entonces cómo llegamos a eso? Primero y fundamental hacer un manual del productor serio, como consulta don Gustavo, si fuimos al campo?, claro, y justamente ir al campo a documentar eso para hacer un manual del productor, que ya lo hicimos, que ya lo documentamos, que ya tenemos la información para que cuando llegue un productor a mi oficina o los mismos promotores de reforestación como en este caso, las organizaciones como Codeforsa, Asirea, Corredor Biológico, Fundecor, que son promotores fuertes de la reforestación, decirles vea qué tal la forma en cómo las plantaciones exitosas se desarrollaron y que el productor tenga una guía además de eso y que aquí vamos a tener el apoyo de la Dirección de Fomento Forestal y por supuesto de la ONF que también hace grandes esfuerzos durante el año para promover artículos y demás acciones que tienen que ir vinculadas con la parte reforestación.



Juan Pablo Pérez: Por supuesto que va a haber un monitoreo constante. Tenemos un esquema de monitoreo diseñado que está en el documento íntegro para llevar el curso de las plantaciones. Se diseñó una tabla de excel que lo vamos a escalar a los sistemas informáticos nuestros, para que el forestal se logee, ingrese la información y ya van a estar parametrizadas las tablas de las fórmulas para la melina, para la teca, para el chanco y para las demás especies. Entonces ya no vamos a tener datos de diferentes usos, que alguien mete un dato diferente, ni información errónea, vamos a estandarizar todas, tanto de los profesionales externos como los profesionales internos y la Dirección de Comercialización va a hacer una valoración de carbono, va a utilizar la misma tabla, misma fórmula, con eso estamos estandarizando todo el proceso de reforestación, obviamente, al tener datos correctos y concretos estandarizados nos va a permitir tener indicadores de calidad, vamos a tener cuánto crece por región, por lugar, lo vamos a tener así tal cual, hasta cuánto carbono se fija por cada región. Hicimos un levantamiento de industria, algo muy importante, si usted establece un crédito forestal, es muy importante que el productor sepa en cuánto está la industria, porque es un costo muy importante. Entonces nos dimos a la tarea de hacer un levantamiento de todas las industrias que hay, desde Limón hasta la Zona Norte y después para el Pacífico, hicimos un barrido, hicimos los buffer de 20 km más o menos que son las distancias establecidas en los flujos de caja de costos, para nosotros determinar hacia dónde podemos centralizar los puestos, de dar un crédito pensando de que esta industria que está cercana a esa finca pueda el señor vender esa madera ahí y no como pasa actualmente, que de pronto el señor quiere reforestar pero está muy lejos de la industria y eso puede ir en detrimento de su ingreso. Eso no quiere decir que, a un productor lo privemos de ingresar al PSA, es una herramienta más que nos permite tomar decisión, una herramienta adicional que no teníamos y que actualmente la tenemos. Y por supuesto, una vez que la Junta Directiva avale la propuesta, en el supuesto que le de el visto bueno, entonces hay actores claves que vamos a visitar, ahí está Asirea, Codefora, Fundecor y la gente que está en el Pacífico, donde vamos a ir a promocionar el instrumento para que sepan que tienen crédito y que tienen unos instrumentos que podemos proyectar hacia la sociedad civil. Por último, recomendar a la Junta Directiva incorporar a la SIPMABE dentro de los procesos presupuestarios para la ejecución en el 2025. Esa es la propuesta nuestra, gracias.

Gilbert Solano: En la lámina 19 donde está el esquema, cuando planteó los pagos, hablaba de un 60% al año cero y luego aquí arriba habla de un 40%, un 10% y después un 30%.

Juan Pablo Pérez: Eso tiene una explicación, quizás Cristian pueda explicarle el por qué a fondo.



Cristian Díaz: Si, básicamente lo que se hace es cambiar la distribución del ingreso de pago por servicio ambiental en caso de que las actividades sean financiadas con crédito forestal, precisamente para poder apalancarle durante todos esos años al productor, porque si mantenemos la misma proporción de pagos, no podríamos darle ese mantenimiento en el tiempo de 5 años para que la persona se desentienda un poco de los intereses.



Cristian Díaz: Recordar que aquí en este caso, como existe el crédito, el crédito es el que asume esa inversión inicial, no el PSA, entonces la persona no depende tanto del PSA sino del crédito. ¿Qué es lo que hicimos? Adaptar el crédito al avío y de acuerdo a las actividades que necesita la persona, hacer los desembolsos respectivos para que en los primeros 2 años la persona tenga instalada una plantación de alta calidad, y que el pago por servicio ambiental tenga como objetivo no solo apalancar ese proceso inicial, sino más bien apalancar la operación del crédito.

Gilbert Solano: ¿Y el monto se mantiene?

Juan Pablo Pérez: ₡1.600 se paga en este.

Cristian Díaz: Esto es una lección aprendida del PPAF, donde nosotros reconocíamos el esfuerzo de las personas que deciden buscar financiamiento y pagar intereses por la actividad y le reconocíamos históricamente, hace 8 o 10 años con este piloto y con este proceso que empezó en Fomento Forestal ₡1.608. Entonces la idea es mantener esa tarifa de reconocimiento a las personas que realmente necesitan ese capital semilla porque tenemos, bueno, ahora en Limón lo vimos, en San Carlos lo vimos, productores y productoras que tienen tierra disponible pero no tienen ese banderazo inicial y uno les pregunta que por qué no volvió a sembrar y dicen porque no tengo un capital semilla, al final la cosecha la utilicé para pagar mis deudas, mis cosas en la finca y no me quedó suficiente para renovar la actividad, entonces la idea es que el crédito le dé esa condición habilitadora buscando también el hecho que Fonafifo, el Departamento de Crédito, el programa de crédito es algo muy singular en el país, ningún banco va a llegar y va a ofrecer las condiciones que nosotros tenemos, los planes adaptados a la actividad y el análisis de riesgo ¿Por qué? Porque un banco le va a pedir no solo el pago de una tasa más alta por el riesgo inherente a la actividad sino también que le va a solicitar requisitos muchísimo más fuertes.

Cristian Díaz: ¿Nosotros cómo hacemos el análisis de riesgo? Con el CIC, el Centro de Información Crediticia, la Sugef es decir, que está todo lo que es el tema de ingresos del productor, pero también apalancamos porque sabemos que con pagos por servicios ambientales haciendo las cosas bien, nos puede ayudar a manejar ese riesgo en beneficio de las personas, entonces lo que necesitamos como Fonafifo es, no generar una rentabilidad como un banco, sino lo que necesitamos es mantener y mejorar o aumentar nuestra fuerza, con ese objetivo bien entendido, es lo que estamos externalizando.

Felipe Vega: Ustedes hicieron el flujo por proyectos, ¿qué tasa interna de retorno le dio?

Cristian Díaz: Con el PSA un 22% o 23%, pero si yo quito el PSA sí se me viene abajo.

Felipe Vega: ¿Cuánto le da sin PSA?

Cristian Díaz: En algunos casos, dependiendo de la productividad casi que me da 0.

Carlos Isaac Pérez: ¿De cuánto es el TIR con PSA?

Cristian Díaz: Con PSA da un 22% o 23% y es que depende del crédito que él vaya a tener, porque depende de la inversión inicial, como ustedes vieron, son dos montos de crédito.

Carlos Isaac Pérez: ¿Con crédito solo?

Cristian Díaz: Con solo crédito, sin PSA, un 1% o 2%.

Felipe Vega: Y eso ¿cuánto representa entonces?



Cristian Díaz: Es que el problema que tenemos ahorita es el tema de la competitividad porque usted comienza a generar los análisis en el Excel y ver diferentes escenarios y obviamente la piedra angular es la productividad. En ese análisis que estamos haciendo lo estamos haciendo con datos muy conservadores, estamos hablando de 36.000 pulgadas por hectárea máximo 35.000, 36.000 y al final lo que estamos tratando de proyectar son buffer dentro del proceso productivo mismo para no sobredimensionar la situación, sin embargo, somos conscientes que si no logramos producir más de 42.000 pulgadas caemos en esos riesgos y dentro del siPPAF tenemos casos ya bien documentados de personas que han sacado 41.000 pulgadas por hectárea con un avío a 6 años, 7 años, de hecho, si ustedes lo ven ahí, estamos alargando un poquito el tiempo de turno. ¿Por qué? Porque según la tasa de crecimiento de la melina, entre el año 6 y el año 7 es cuando más crecimiento tiene en diámetro, es cuando más volumen termina de producir, después del año 7 su crecimiento comienza a caer, entonces lo que estamos tratando es de garantizarle a las personas que produzcan el mayor volumen por unidad de área. ¿Y cómo lo hacemos? Brindando en esos primeros 6 años con los intereses apalancados con el pago por servicio ambiental para que no tengan esa presión de cortar, ahora, obviamente, si tenemos una plantación como la de Limón que llega a turno un año antes, no hay ningún problema, ya usted llegó al mínimo esperable, Dios quiera que tengamos 50.000 pulgadas, con 50.000 pulgadas el escenario es otro, pero ahí es donde tenemos que hacernos más expertos en suelos, en manejo integral del suelo y en el manejo de la plantación es donde está ese aumento de la productividad.

Carlos Isaac Pérez: ¿Todo eso que usted dice le hicieron algún análisis del riesgo a la inversión para ver las probabilidades?

Cristian Díaz: Bueno, tal como usted lo pregunta, no, como le decía nuestro análisis de riesgo va ir orientado a la parte de crédito y del estudio del perfil.

Carlos Isaac Pérez: Porque veo que usted tiene diferentes escenarios, 40.000, 44.000 pulgadas ¿es el mínimo?

Cristian Díaz: Nosotros estamos trabajando con un escenario mínimo de 36.000 pulgadas.

Juan Pablo Pérez: Eso es muy bajo para una plantación de melina, las plantaciones que estamos viendo actualmente de los productores evaluados están llegando en Zona Norte a 45.000 pulgadas.

Carlos Isaac Pérez: Se lo voy a poner de esta manera, con los valores que ustedes me están dando a mí me da miedo que la Junta Directiva apruebe esto. Le voy a decir el por qué, hay un riesgo inherente en este momento de que si esto no está amarrado al PSA cae prácticamente con los valores que usted está diciendo de producción, entonces eso sí preocupa porque quiere decir que necesita de un subsidio, uno de los aspectos más importantes que hay que tomar en cuenta de todo negocio es que muestre su sostenibilidad financiera y técnica, en este caso, sin necesidad de subsidio, usted me está diciendo que esto se baja a un 1% o un 2% de rentabilidad.

Cristian Díaz: Pero con el mínimo de producción.

Carlos Isaac Pérez: Bien, entonces yo creo que aquí ustedes tienen que dar otro enfoque para que esto sea más potable, más atractivo, poner los escenarios. No vi los escenarios que usted ha mencionado. Bueno, si esto se da, esto es lo que vamos a tener, si esto también se da, esto es lo que vamos a tener, tres o cuatro escenarios, para ver el análisis de riesgo de esto, es cierto que estas pulgadas son muy bajas, estoy totalmente de acuerdo en ese aspecto, pero una de las limitaciones más importantes que uno ha encontrado cuando financia estas cosas, es que no es tan importante la parte financiera como la asistencia técnica para que esto tenga éxito.



Carlos Isaac Pérez: Ustedes mostaron una preocupación, la parte técnica, pero sin esto no garantizamos que esto crezca, que se desarrolle. ¿Cómo vamos a lograr que esta gente saque el rendimiento de 30.000 pulgadas, 45.000 pulgadas, etc. ¿Quién va a estar ahí encima de eso para que la inversión sea atractiva?

Juan Pablo Pérez: Perdón que lo interrumpa don Carlos, pero sí tenemos un esquema de monitoreo fuerte que justamente va asociado a eso, lo que pasa es que la plantación no da a pie para ver el escenario. Cristian tiene escenarios también en la presentación de crédito muy bonitos.

Felipe Vega: Nosotros en la Junta Directiva de ONF hemos planteado que la asesoría sea permanente y hay temas de productividad que hay que resolver, a nosotros Gilmar la vez pasada nos dijo, ustedes se van a encargar de capacitar a la gente, ya tenemos listo con el Instituto Tecnológico de Costa Rica un módulo de diez sesiones que nos va a llevar desde ahora en octubre hasta marzo del año entrante y que toca suelos, toca estos temas de productividad, máximo nivel, va a traer expertos de todo tipo y vamos a capacitar, vamos a hacer dos capacitaciones, una a los ingenieros forestales y una a los productores, porque a veces el productor como que se queda ahí solo y el ingeniero forestal como que no es muy comunicativo, entonces queremos solventar un poquito eso y nuestro interés y el reto aquí es que la plantación sola tiene que superar el 15% de la tasa interna de retorno. Yo creo que sí, don Carlos, sí es posible superar estos retos que plantea el compañero, yo lo creo posible, los compañeros tienen mucha experiencia en este campo, haciendo cambios en el distanciamiento, mejorando suelos, reduciendo costos, hay varias maneras de reducir costos. Eso sí, si compramos los árboles a ₡500 ahí sí estamos caídos y mejor no sembremos.

Juan Pablo Pérez: ¿Pero en qué coincidimos usted y yo? En que la plata no está llegando cuando se ocupa para establecer una plantación de calidad, eso es lo que se está corrigiendo acá.

Felipe Vega: Exactamente, esos detalles, pequeños detalles, hacen la diferencia y me parece a mí que efectivamente es posible, que lo podemos hacer, yo creo que en la conjunción de todo este esfuerzo de Fonafifo y a lo que podamos sumar nosotros, podemos sacar adelante, y una ventaja es que aquí Fonafifo no pierde, Fonafifo vende carbono, en algún momento ese carbono que no está contabilizado ahí, porque me imagino que lo va a contabilizar dentro de eso, Fonafifo lo va a vender a un buen precio y ahí va a recuperar la inversión hecha, entonces yo creo que ahí Fonafifo no va a perder.

Juan Pablo Pérez: Vamos a ganar dos años, porque el esquema nos va a llevar del 0 al 6 donde había plantación, ahorita estamos en el 0 al 4, a 5 años del proyecto, pero serían 7, porque también ese incremento en calidad nos daría más carbono y nos garantiza que el productor pueda diversificar su industria para no tirar todo a embalaje, también ya tendría un producto de mayor calidad que va a tener un mejor valor de mercado porque lo puede transformar en otra unidad productiva, que es parte de lo que se ubica acá.

Gustavo Elizondo: Lo primero es, con esa duda que tiene don Carlos, yo también iba por esa línea porque yo siempre consideré y en su momento se encontrarán propuestas mías en Junta Directiva, en donde yo siempre consideré que había que buscar la sinergia entre lo que era un financiamiento y el PSA, lo que pasa es que no tenemos la vinculación que lo haga automático, que si alguien tiene crédito ya tiene PSA, porque el PSA tiene que pasar por los puntajes y podría ser que un puntaje no le permita a alguien con crédito optar por eso y ahí se le complica un poco la estabilidad del proyecto. No sé si en algún momento esos puntajes podrían decirnos, ojalá, que mire ¿usted está en el programa de financiamiento? Bueno le voy a dar unos puntitos por aquí, no sé si será considerado como erróneo lo que digo, pero en algún momento habrá que analizarlo.



Gustavo Elizondo: Lo otro es que yo al igual que don Felipe, que en algún momento no le copié, pero de lo que le copié, a mí lo que me gusta es que aquí hay una cuestión de integración, hay varias aristas que se están tratando, la parte de control de enfermedades, de la proporción de árboles por hectárea, los distanciamientos, este manual que se está planteando por ahí en la lámina 20. Yo creo que ese tipo de cosas buscan que hagamos las cosas diferentes porque como dice la famosa frase de Einstein que es muy trillada, de que no pensemos tener resultados diferentes si seguimos haciendo las cosas iguales, yo creo que sí hay que hacer las cosas diferentes definitivamente. Ese mismo esquema que están presentando de cómo hacer la distribución de los recursos de acuerdo a las necesidades propias del proyecto, también me parece algo importante, pero yo considero que va bien enfocado y yo llevo desde 2018 y hasta a veces me enojaba con Felipe y con Néstor del tema de que se hablaba de que estamos en crisis, de la parte de la siembra, del crédito y todo lo demás y nunca teníamos una respuesta. Creo que esto responde a algo muy concreto para ese tipo de quejas y yo me ilusiono mucho con este proyecto, créame que me ilusiono porque está considerando esa sinergia que yo siempre hablé y yo ahí no coincidí cuando Carlos habla de subsidio, es que en realidad no es un subsidio, es que es un reconocimiento porque es una de las actividades comerciales agrícolas en donde aparte de una utilidad por la venta de la madera, se está haciendo un servicio ambiental. Entonces por eso no lo considero tanto como subsidio, sino como reconocimiento. Muchas gracias compañeros y me gustó mucho la propuesta.

Gilmar Navarrete: Don Gustavo, tal vez para aportarle a su intervención, todas las solicitudes de reforestación o sistemas agroforestales no pasan por la matriz. Se atiende el 100% de las solicitudes. La única actividad que pasa por la matriz de puntos es protección de bosque, porque tenemos recursos limitados para la cantidad de aplicaciones que nos llegan, entonces puede tener la tranquilidad de que si en el futuro hacemos alguna matriz poder incorporar lo de si tiene crédito, darle más puntaje, pero por el momento se atienden todas.

Ernesto Prado: Buenas tardes, realmente al igual que como don Gustavo me complace mucho ver que hay una posibilidad más en la mesa para la reactivación del sector forestal, que bien como Juan Pablo lo dijo ahora, hace unos años ha venido cayendo la colocación del PSA y por ende es un indicador de la caída del sector productivo, específicamente de la melina, realmente sí te felicito, definitivamente la reactivación del sector forestal tiene que estar de la mano del fomento y del crédito, que es básicamente lo que en este momento está más pegado. Dos preguntas, una es, ¿ustedes están hablando de la base que estén vinculadas? ¿El precio que estamos utilizando para el cálculo, cuál es el precio?

Cristian Díaz: Yo hice varios escenarios, pero por lo general lo dejaba en ₡70, ₡75 no llegando a ₡80, ahorita está ₡80, se ha mantenido, ya comenzamos a tener registros de hasta ₡100, igual esos ₡20 cambian totalmente. Entonces al final lo que nosotros decidimos es que si ascendíamos esos números muy marginales también el objetivo es no sobreestimar, pero también la esperanza de que con todos estos cambios las plantaciones puedan ser mejor comercializadas y mejor utilizadas, porque con toda la experiencia que tuvimos con sistemas agroforestales, en el Plomo, que es un asentamiento en Santa Rosa de Pocozol de San Carlos, ya hay un productor mediano, ya tiene su secadora y ahora le financiamos una Finger, él va a comenzar a explorar con tableros, una calibradora y alrededor de él hay casi 20 proyectos de reforestación y ya comenzó a comprar la plantación. De hecho, el último crédito de él fue la maquinaria y un componente capital de trabajo para que le comprara a las personas que están alrededor de él y comenzó a pagar ₡80. ¿Y por qué? Porque ya él comienza a pensar diferente, lo que está para abajo de 14 o 13 a mecate va para tarima. Entonces también estamos pensando en cómo articulamos dentro de la reforestación este tipo de iniciativas industriales ¿Por qué? Porque el componente industrial está sumamente atrasado, hay muy pocas industrias que están actualizadas en el tema de rendimiento y queremos también dar ese segundo paso dentro de la industrialización para ir de la mano de la comercialización, porque solo logrando aumentar esos ₡20, esos ₡15 eso es ganancia.



Ernesto Prado: También de acuerdo con el tema del apoyo al productor porque entre más casos de éxitos haya obviamente se van a ir involucrando, la gente se va a arriesgar a adquirir el crédito. Y la otra pregunta es ¿En este momento cuando usted solicita un crédito en Fonafifo en el cash flow del proyecto, no puedes tomar en cuenta el PSA? Es que aquí usted ¿lo mete dentro de la solicitud y el cash flow del negocio?

Cristian Díaz: Lo metemos, pero no dentro del análisis de riesgo porque para eso estamos aumentando la posibilidad con el nuevo reglamento a financiar ₡5.000.000 o hasta ₡10.000.000 para esta actividad en específico dependiendo del análisis de riesgo y la capacidad que tenga la persona de pago, si lo solicita a ₡10.000.000 nosotros hacemos el análisis y les decimos, le prestamos ₡5.000.000 o ₡6.000.000 porque es lo que usted puede pagar, porque de hecho, este año estamos ya empezando con un módulo de educación financiera para nuestros productores, porque la idea es enseñarles qué impacto tiene el generar los tres desembolsos de crédito o por ejemplo, si usted solo utiliza dos y el tercero no lo toma, porque usted lo invierte de su dinero, entonces a través de todas esas prácticas estamos tratando de concientizar a las personas la maximización de los recursos en este caso del crédito, pero sí, efectivamente, nosotros no lo tomamos porque al final el análisis puro que se hace para el crédito es un análisis de riesgo muy parecido al de una entidad bancaria como el CIC, Centro de Información Financiera, tenemos el mínimo inembargable, generamos de acuerdo a los ingresos que nos certifican los contadores en los flujos de caja, cuánto es la posibilidad de ese préstamo.

Cristian Díaz: Ahora bien, de ₡10.000.000 para arriba vamos con garantía hipotecaria en el primer grado, nada del segundo ni el tercero, vamos a amarrar el riesgo Fonafifo, cuando usted ve a una persona que realmente le interesa pone su finca como hipoteca, entonces ese es otro sector que queremos nosotros llegarle porque lo que estamos tratando de implementar son hipotecas abiertas donde las personas puedan con el PSA si quieren comenzar a amortizar ese principal para que a la hora de la cosecha, si tiene la hipoteca abierta le volvemos a prestar para que coseche y usted pueda aumentar ese valor agregado, ya no lo va a vender a ₡80 en pie, la va a vender a ₡120 en patio seco a la industria y se ganó el transporte, pero las personas antes no podían hacerlo, pero si nosotros coordinamos bien y utilizamos bien ese mecanismo de la hipoteca abierta le podemos dar desde 6 años esa posibilidad al productor o por lo menos de esos costos que uno lo haga y que los otros apoyen con la materia prima y comenzar a generar esas sinergias para que las personas puedan vender con un mayor poder adquisitivo, o sea, tengan la posibilidad de vender mejor, con mayor valor agregado porque si dejamos que las personas sigan vendiendo en pie es complicado y ahí volvemos a los ₡80, entonces usted hace esos análisis de ₡80 y lo pasa a ₡100 imagínese pasarlo a ₡150, cambia abismalmente y con el flujo que yo puedo comenzar a pagar maquinaria, puedo comenzar a pagar activos a favor del productor.

Cristian Díaz: Yo sé que no todos van a tener las competencias porque nos ha costado mucho, pero ya logramos uno en San Carlos y ya logramos otro en Santa Cruz, entonces ya hay personas que ya están viendo cómo articular ese tipo de cosas porque están viendo la manera de hacerlo, nosotros fuimos a una empresa muy grande a Maderas Cultivadas, fuimos donde El Peruano y cuando los llevamos a visitar pues claro se les van los ojos porque están en patio seco, los asentamientos del INDER tienen camino de lastre y comenzaron a ver cuantas hectáreas son, 3 o 4, sí pero tenemos 15 por año, el otro año salen 20 y ya son 20x4, ya es un monto interesante. Claro, de todas esas lecciones aprendidas también hemos tenido malas experiencias y todo eso es lo que estamos vertiendo acá, ese conocimiento que hemos venido viendo con el productor para no volverlo a cometer.



Cristian Díaz: Ahorita lo que estamos cumpliendo es 1 año con crédito, seis meses antes va ir el Departamento de Desarrollo Forestal, va hacer un plan de factibilidad para garantizar que sea un índice apto para esas 40.000 pulgadas de acuerdo al suelo, el drenaje, 3 meses antes se va a desembolsar el crédito y cuando el crédito está aprobado se hace una visita, al año 1 y al año 2, que son desembolsos de crédito, va ir el Departamento de Crédito Forestal a poner parcelas y a verificar, y después del año 2, entre el 3 y el 4 va ir el Departamento de Control y Monitoreo y entre el año 5 y 6 vuelve la Regional y vuelve Crédito.

Cristian Díaz: Entonces qué es lo que pasa que ahora sí, institucionalmente nos vamos con las herramientas tecnológicas a armar un plan de trabajo consciente para que ese productor y esa productora no estén sin asistencia técnica porque entre el año 0 y el 2 son críticos, nosotros tenemos que estar ahí.

Juan Pablo Pérez: En el esquema de monitoreo, no lo planteé porque no venía al caso, pero pueden verlo aquí claramente, vean cuánta asistencia técnica va a tener el productor en el nuevo esquema. Ese es un escenario. Profesional forestal que es el que va a generar el proyecto, pero estoy yo acompañándolo, el jefe regional, que va ir a validar ese proyecto a campo con el profesional forestal, después el profesional con el desembolso del 15% el profesional me reporta el estado de la plantación, entre el año 2 y 3 entra el Departamento de Monitoreo con ingenieros a evaluar esos proyectos, el año 4 cuando yo desembolso el 15% restante el profesional me rinde cuentas y en el año 6, entre el 5 al 6 de vida de la plantación, porque son 7 años globales del proyecto, va el jefe regional ahora a hacer la evaluación del campo para dar el aval de la cosecha, pero vean cómo está planteado el esquema para que el productor siempre esté acuerpado en el proceso, cosa que quizá no teníamos tan bien estructurado o integrado a como veníamos trabajando anteriormente, estas son las opciones de mejora que ya visualizamos con la experiencia debida para que el productor siempre esté bien acuerpado durante el proceso de la plantación.

Eduardo Mesén: Inclusive Juan Pablo, en el caso de crédito, hay acompañamiento antes del año 0.

Felipe Vega: Yo nada más quiero resumir en este tema de créditos, uno es que si ya han analizado cuántas fincas tienen la posibilidad de ganar el crédito y lo otro es que yo comparto con don Carlos si ya se ha asignado un proyecto y tiene una rentabilidad muy baja lamentablemente no se puede vender, la vez pasada cuando se presentó lo de Fundecor aquí, el productor recibía ₡60.000 por hectárea, hacer todo un trabajo para que en 5 años recibir ₡60.000 como que mejor no.

Juan Pablo Pérez: Ese es el 2% del TIR ¿Cuánto es el 2%? ₡60.000 por hectárea.

Felipe Vega: El tema es que sí, yo levanté la voz y más o menos se revisó el tema, porque algo así me parece inaceptable, entonces yo quisiera que ese tema quede claro, porque si un proyecto tiene una rentabilidad muy baja, primero por Fonafifo, después, hay que pensar en el productor, pensamos meter un productor de buena fe y no conoce mucho de esta materia y cuando se da cuenta ve que fue una embarcada, algo así, entonces yo creo que ese tema hay que plantearlo, hay que verlo, porque a como estamos hablando de productividad comencemos a hablar de productividad en buenos términos.

Juan Pablo Pérez: Pero vea que curioso, ahorita en las oficinas regionales se han vuelto a acercar, le digo mi experiencia en Limón, productores que antes habían plantado y que no habían vuelto a plantar, pero está tan bonito el precio y las plantaciones que yo vi no eran plantaciones malas, no tuvieron asistencia técnica, no como las que estamos planteando en este momento, ni la inyección financiera ni en el momento en que el productor la ocupaba y aún así eran plantaciones buenas que al final el productor la vendió, pero no se quiso matricular, pero están volviendo otra vez porque el precio está muy bueno, está a ₡80 el pie, nunca antes visto.



Juan Pablo Pérez: Justamente por eso, hay un desabastecimiento terrible en la industria de esta madera que se ocupa tanto. Entonces, si nosotros a eso le agregamos un buen esquema de financiamiento y tenemos estas otras partidas, pues vamos a matricular nuevamente a estos que se habían ido y vamos a ir con las organizaciones. Por ejemplo, Asirea me metió en el 2013 27 proyectos de SAF Bloques, de esos no me regresó ni uno solo, algo sucedió ahí que no regresaron, entonces la idea es que yo voy a Asirea ahora y le digo, mire, tengo este paquete, tengo esto, tengo crédito y tengo lo otro, vamos a matricular a esa gente que apostó por eso, ahora que el precio en aquel tiempo era de ₡55 lo grande y de ₡35 al ₡30 lo pequeño, ahora está en ₡80, entonces hay que aprovechar el momento coyuntural y en buena hora también estamos discutiendo este tema aquí, por eso estamos acá. Gracias.

Gilbert Solano: Sí es muy importante este nuevo rostro, este que estoy viendo, cuesta, pero a cómo se comporta la plantación en cuanto a costo, necesidades, etc, hay una situación también que necesitamos, todos involucramos, hablábamos de asistencia técnica, que también me lo contestan aquí, entonces veo que hay una vuelta de parte de Fonafifo a más bien salir, a ponerse a las órdenes y a colaborar, la vez pasada hablaba con García que está desde que nació Fonafifo, ha estado en todo el proceso y yo recuerdo las primeras relaciones que se tenían con Fonafifo y era muy especial.

Gilbert Solano: En ese sentido veo a Fonafifo queriendo trabajar en conjunto, ya viendo a la persona que va a dar la asistencia técnica, ya sea organización, etc, queriendo trabajar en conjunto, y a veces viéndolo del punto de vista de regencia, estamos muy separados, incluso del mismo regente y productor, muchas veces nosotros también tenemos que aceptar esa responsabilidad. Nosotros también damos asistencia técnica y muchas veces nos vamos a la finca y el productor ni se da cuenta quien llegó a la finca, tal vez uno no es tan comunicativo de indicarle esas falencias que tiene la plantación, cuando es importante trabajar juntos.

Juan Pablo Pérez: Perdón que lo interrumpa, la promoción aquí, nosotros con la ONF, estamos haciendo esta misma promoción, que hay actores claves ahorita en el sector, que aquí los tenemos mapeados, para tener esos indicadores de calidad, todo eso, ubicación, mediciones periódicas, manejo, industria y mercado, y nosotros dando asistencia técnica como Fonafifo a profesionales y a las organizaciones, vea que lo teníamos más o menos ubicado hacia dónde vamos.

Gilbert Solano: Y al productor que lo hemos dejado solo, son precios que uno designa a veces, los precios de tarima, por toda la producción, aunque tengan madera gruesa, es donde todos salimos a teja, con la última regencia se fue el regente, entonces el productor queda solo, esa parte de la industria es muy importante, creo que todos tenemos esa responsabilidad, de que si un proyecto está lejos de una industria, es mejor no embarcar, porque de ₡60 a ₡80 es dependiendo de la distancia, y las que son de más de ₡80, ₡90 han sido plantaciones buenas, que van para arriba, pero que están secas, es muy importante que todos tengamos esa responsabilidad, porque todavía hay plantaciones de ₡40, ₡30 pero son plantaciones que en verdad no se puede. Entonces eso me agrada, creo que la mayoría de dudas se me contestaron ahora en cuanto a condiciones habilitadoras, pero muy importante es la propuesta como tal, ese interés, el interés de trabajar en conjunto.

Gilbert Solano: Y un punto adicional, que no es del todo relevante para la propuesta, pero si es importante tomarlo en cuenta porque acá tenemos áreas silvestres protegidas es el tema de la famosa Viabilidad Ambiental, tenemos cerca de 500 hectáreas dentro de áreas silvestres protegidas, plantaciones con PSA Fonafifo que tal vez un productor quiera hacer un raleo y ahorita se le complica, tal vez tiene un crédito con Fonafifo, entonces ese tema de la viabilidad ambiental está generando mucho nerviosismo de parte de los productores, porque prácticamente ahora es más barato y más fácil hacer un plan de viabilidad que un plan de manejo de bosque, entonces sé que no tiene nada que ver con el tema, pero indirectamente afecta.



Eduardo Mesén: Nada más para terminar con lo de don Gilbert, en esa misma línea, ahora que Juan Pablo nos mostró lo del buffer de las industrias eso se lo podríamos acercar a los aserraderos que ustedes tienen, de donde se consultan los precios y podríamos traer tablas muchísimo más actualizadas y buffers más actualizados de donde están ubicadas las industrias y les llegamos con mayor precisión a los productores.

Eduardo Mesén: Y otra cosa, aquí estamos hablando de la rentabilidad del productor que es la persona más importante dentro del proceso, pero hay una reactivación de la gente que cruza árboles en viveros, de la gente que establece proyectos, los que hacen los raleos, en fin, hay todo un conjunto de actores dentro del sistema que se ven beneficiados para que estas cosas sean exitosas.

Felipe Vega: Cada dólar invertido de Fonafifo en valor agregado se convierte en \$75, son datos reales, aquí el país no pierde, aquí el país es super ganador.

Gilmar Navarrete: Quisiera nada más enfatizar en dos cosas, la primera es el trabajo en conjunto, ONF, Fonafifo, productores, industriales, que nos abrieron las puertas para poder tener acceso a la información que muchas veces es de clasificar de acuerdo a la competitividad, y lo segundo es que la propuesta es un proyecto piloto, dentro del menú de opciones de financiamiento de Fonafifo estamos haciendo este ajuste en los sistemas agroforestales en bloque, del cual vamos a poder aprender para seguir escalando este tipo de iniciativas.

Gilmar Navarrete: Para que los miembros de Junta también se sientan tranquilos, no es que estamos vertiendo todos los huevos dentro de la misma canasta, sino que vamos a ir paulatinamente en ese proceso de transformación, como decía don Gustavo de hacer cosas diferentes para tener resultados diferentes, entonces esto ya es parte de esos aspectos y qué dicha que Gilbert ya lo nota, de ver ese cambio y esas acciones que debemos desde la institucionalidad llevar a la ruralidad, allá es donde están las personas que necesitan que nosotros nos sentemos y que brindemos nuestra masa gris para generar ese impacto.

Carlos Isaac Pérez: Damas y caballeros, llegando al cenit de esta reunión tenemos en la pantalla la propuesta la cual dice:

- Se recomienda a la Junta Directiva, incorporar el Sistema Productivo de Madera a Baja Escala (SIPMABE) dentro de los procesos presupuestarios para la ejecución del PSA 2025.

Carlos Isaac Pérez: Se somete a votación, los que estén de acuerdo levanten la mano.

Por unanimidad se acuerda:

ACUERDO SEGUNDO. La Junta Directiva acuerda incorporar el Sistema Productivo de Madera a Baja Escala (SIPMABE) dentro de los procesos presupuestarios para la ejecución del PSA 2025. **ACUERDO FIRME.**

Sin más asuntos por tratar se levanta la sesión a las 5:28 p. m.

SR. CARLOS ISAAC PÉREZ MEJÍA
PRESIDENTE SUPLENTE

SR. FELIPE VEGA MONGE
SECRETARIO