Asociación Coordinadora Indígena y Campesina de Agroforestería Comunitaria Centroamericana
ACICAFOC

BIC
BANK INFORMATION CENTER

PRISMA
PROGRAMA SALVADOREÑO DE INVESTIGACIÓN SOBRE DESARROLLO Y MEDIO AMBIENTE

Diálogo Mesoamericano con Seguimiento por Internet

"Reducción de Emisiones por Deforestación y Degradación: Implicaciones para Comunidades Forestales"

(Hotel Terraza, San Salvador, 12-14 de Noviembre de 2009)

Carlos Marcelino, México
Servicios Ambientales de Oaxaca

Bueno, muy buenos días a todos, mi nombre es Carlos Marcelo Pérez González. Agradecemos al compañero Rubén Pasos por la presentación. Y bueno, en lo que respecta a nuestra organización, les voy a presentar la experiencia de Oaxaca en la venta de bonos de carbono en el mercado voluntario.
Bueno, en primer lugar, servicios ambientales de Oaxaca es una Asociación Civil, sin fines de lucro; es una organización de tercer nivel, que está conformada por cuatro organizaciones regionales y dos comunidades en la Región Mige (0:34). Cuando se forma SAO y originalmente la idea era ofertar servicios ecosistémicos por captura de carbono en el mercado internacional, básicamente en el mercado MDL; sin embargo, durante todo este recorrido nos pudimos dar cuanta que el MDL, prácticamente, en el aspecto forestal se hizo para no cumplirse. Nos ponen muchas trabas, tenemos muchos problemas, los costos de transacción son muy altos y bueno desafortunadamente, para nosotros, las tierras en la cuales estamos trabajando no aplican para los criterios MDL. Nada más tenemos quinientas hectáreas que aplican bajo este criterio, pero la no es rentable hacer la propuesta. Y bueno yo creo que en esta experiencia de México, han jugado diferentes organizaciones no gubernamentales, como la Organización FORD, Deborah que aquí se encuentra, que nos apoyó mucho en el desarrollo de esta propuesta. Y bueno, actualmente la Fundación Interamericana nos esta apoyando, sobre todo, para la asistencia técnica y para el fortalecimiento. Aquí los logotipos que pueden ver son de las empresas e instituciones de gobierno que han participado en este largo caminar con la organización. Vale la pena mencionar, que CONAFORD ha jugado un papel muy importante en este mercado y en este proceso de apertura. Nos encontramos, bueno aquí se encuentra Salvador, que ha sido uno de los compañeros que ha impulsado mucho la iniciativa, creo que nos hemos encontrado con muy buenos amigos en el camino y eso ha permitido que en algún momento se detone el mercado voluntario en México. Bueno, aquí se van a contestar muchas de las preguntas que se hacían ayer: ¿de quién son los bonos?, ¿quién firma?, ¿quién paga?, ¿quién cobra?. Miren, nosotros hemos tratado de que el proyecto se socialice, yo creo que es la parte mas importante de cualquier proyecto, la socialización, la concientización y sobre todo la generación de capacidades locales. La Fundación Ford nos apoyó durante tres años; CONAFORD nos apoyó durante dos años, para la asistencia técnica; La Fundación Interamericana nos apoyo durante tres años. Y bueno, y es así como hemos salido adelante. La CONAFORD durante cinco años pargo el proyecto del dos mil cuatro al dos mil ocho. Y bueno, dentro de los objetivos del programa de CONAFORD era que las organizaciones o comunidades, que salieran beneficiadas en esos momentos, durante esos cinco años generaran capacidades locales, que permitieran buscar mercados alternos a los subsidios de gobierno. Durante el dos mil cinco y dos mil seis, hicimos nosotros una actualización de la línea de base, con la intención de que fuéramos poco a poco llegando al mercado. Se hizo un estudio de mercado que tenía el objetivo de que la persona que lo hiciera, nos contactara con alguien; afortunadamente tuvimos la suerte de que nos contactaran con Pro Natura, Pro Natura es una organización hermana, que bueno, vale la pena decir que ellos tienen todos los contactos del mudo en México. A través de ellos pudimos llegar, inicialmente, a Fundación Televisa; que es quien decidió neutralizar sus emisiones, de manera coordinada con la empresa farmacéutica CHINO IN. Y en este año, prácticamente, se suma a la inicia-

tiva el grupo GAMESA, es una empresa que se dedica a la producción de galletas. Y bueno es el, hasta ahorita, es el mayor comprador; ellos compraron trece mil cuatrocientas treinta y ocho toneladas, a un precio base de diez dólares la tonelada de CO_2 y bueno, esto es quienes están participando en el proyecto. Bueno, y uno de los objetivos de SAO al ver que no, podíamos entrar al MDL fue generar otro tipo de mercados, para los servicios ecosistémicos derivados del buen manejo de los recursos naturales. Vale la pena mencionar, que las comunidades con las que trabajamos, todas tienen ordenamiento territorial, todas tienen estatuto comunal; pero lo más importante es que todas tienen la información de cuánto se vende, a cómo se vende, a quién se le vende, todo eso. Es un esquema de transparencia que nos ha permitido, a nosotros, tener cierto prestigio a nivel nacional. Y bueno, el otro objetivo es que la mayor parte de los ingresos que se reciben por las ventas de carbono, no se queden en el camino, si no que contribuyan a promover el desarrollo integral comunitario. Aquí, vale la pena mencionar que los empresarios desde su punto de vista; y es entendible, lo que quieren es ver resultados de los recursos que invierten, en este sentido son muy exigentes pero son mas flexibles. Entonces aquí el proyecto ha presentado buenos resultados, es un proyecto que esta altamente verificable, la primera verificación la hacen los técnicos comunitarios; la segunda verificación la hacemos nosotros; la tercera verificación la hace Pro Natura y la cuarta verificación, puede no hacerse, la hacen los empresarios. Entonces, afortunadamente hemos tenido muy buenos resultados de las visitas de los empresarios, y eso ha permitido que mas personas físicas y morales se sumen al esfuerzo. Y lo que les comentaba, yo creo que aquí lo que ha servido muchísimo y eso yo creo que vale la pena que lo retomen ustedes, es la forma en que se socializa la información, aquí, en cada venta que se hace, se reúnen las diez comunidades, se les informa a quién se les vende, cuánto se les vende y a que precio se les va a vender. Se me olvida comentarles que aquí hay un trabajo institucional muy importante con CONAFORD, CONAFORD es quien nos firma a nosotros los certificados, y bueno, los certificados aquí tienen vigencia de un año, o sea, aquí no comprometemos mucho, hay un acuerdo con los empresarios. Únicamente el compromiso de neutralización es por un año, perdón, pasado ese año, la comunidad es libre de vender su, sus bonos a cualquier otra empresa ¿no?, el compromiso con las empresas mexicanas, es que únicamente, el período de vigencia de neutralización es un año, con el compromiso de neutralizar durante cinco ¿no?, o sea, la empresa está comprometida a neutralizar por cinco años, pero tampoco es una obligación, ni para ellos, ni para nosotros. Todo está en función a los resultados que se puedan presentar. Ahora, los certificados los firma CONAFOR, el certificado tiene vigencia igual de un año, y durante ese año el dueño del servicio, o de los bonos que se estén capturando en los bosques es la empresa, pero nada mas es por un año. Entonces, en el acaso, ayer se comentaba también lo de los riesgos; aquí supongamos que hay incendios forestales en las áreas que estamos proponiendo, el compromiso, si sucede en esos casos es a trabajar en otra superficie que este dentro del proyecto, porque también aquí vale la pena mencionara que únicamente se expiden certificados de las superficies que están avaladas por CONAFOR; nosotros no podemos expedir certificados de un territorio que no esté monitoreado, que no esté evaluado y que no esté validado por CONAFORD, por la Comisión Nacional Forestal en el caso de México. Y lo que les decía, hay mucha participación ahorita, tanto de hombres y mujeres, y lo que hemos tratado de fomentar es la generación de capacidades locales. Desde que la fundación FORD nos estuvo apoyando, siempre se tuvo en mente que tenían que ser los técnicos comunitarios quienes se apropiaran del proyecto y en este caso, tenemos técnicos comunitarios que hablan el dialecto de la comunidad o de la Región, y son quienes nos ayudan a nosotros a difundir las actividades del proyecto. Bueno, vale la pena mencionar que no fue nada fácil llegar al mercado voluntario nacional, ha sido todo un camino de apostarle. Los estudios que se, que teníamos nosotros, los tuvimos que actualizar, tuvimos que hacer, mejorar el sistema de control interno, diseñar fichas técnicas, establecer treinta y un parcelas de monitoreo permanente en diferentes ecosistemas, sobre todo para saber cuánto incrementa, cuánto es el crecimiento del bosque ¿no?, porque finalmente lo que se vende no es lo que ya está acumulado, sino que lo que está capturando el ecosistema. Me voy rápido porque ya me están apurando ¿no?, yo les dije que iniciáramos a las ocho, pero bueno, eso siempre suele suceder. Tenemos una línea base, que les digo, únicamente podemos ofertar tres mil ciento noventa y seis punto noventa y tres hectáreas, con un potencial ya almacenado de doscientos cuarenta y ocho mil pesos, si alguien se interesa en carbono acumulado, pues ahí está. Y en función a los incrementos corrientes a anuales, tenemos un potencial de sesenta mil ochocientas cincuenta y un toneladas, de las cuales ahorita hemos vendido la mitad. Esta es la metodología, si alguien se le va a quedar el material, si alguien la quiere utilizar, nada más denle los créditos al doctor Benjamín Ordóñez, que es quien la diseño para San Juan Nuevo en México. Es la metodología que estamos noso-

tros utilizando y bueno, parte de esta metodología tiene bases de la junta ejecutiva del MDL. Estas son las fichas técnicas con las que nosotros trabajamos, se tuvo que hacer el sistema de información geográfica de las diez comunidades, y estas fichas técnicas lo que a distancia es lo que monitorean los comparadores. Que en el dos mil ocho se vendieron dieciséis mil cuatrocientas doce toneladas, a un precio base de diez dólares, de los cuales ocho van directamente a la comunidad, uno se queda en Pro Natura y uno se queda en SAO para la promoción; en Pro Natura para la promoción y en Sao para el seguimiento del proyecto. En el dos mil nueve se han vendido veintidós mil novecientas treinta y ocho toneladas, igual ya hay un ingreso de dos millones cuarenta mil pesos, para las comunidades. Nosotros basamos mucho la experiencia de Oaxaca en la planeación participativa, lo que les decía en el seguimiento, asistencia técnica, capacitación, verificación, monitoreo, participación infantil e inclusión del grupo de mujeres. En el marco de los pagos, hay una comunidad que ya instituyó el Día Comunitario del Medio Ambiente, que es el catorce de mayo, afortunadamente, los dos años, dos mil ocho y dos mil nueve, han venido los empresarios a pagarle de manera directa a las comunidades. Actividades adicionales… nosotros lo que comentábamos ayer no, no pensamos que el merado voluntario sea la solución, sino, el mercado voluntario tiene que ser la detonación de algunas otras actividades comunitarias que fomenten el desarrollo integral comunitario. Las actividades adicionales que se hacen es reforestación, mantenimiento de áreas reforestadas, mantenimiento del la regeneración natural, enriquecimiento de cafetales y restauración de suelos. Estamos haciendo obras y prácticas de conservación de suelos, conservación de la biodiversidad, rescate de especies de flora y de fauna, aprovechamiento sustentable de productos forestales no maderables; y algo que vale la pena mencionar es que las comunidades no están viendo nada mas el sembrar un árbol para capturar carbono, sino que están viendo los beneficios adicionales que ello trae ¿no?. Y en ese sentido están: la restauración de micro cuencas, el enriquecimiento del hábitat de las especies que habitan en los ecosistemas y una serie de beneficios que las comunidades han visto. Pero también esto es una realidad inevitable ¿no?, de repente las comunidades que están en el proyecto conservan sus animales, pero los animales no tienen límites ni fronteras y al cruzar a las comunidades vecinas, pues los matan ¿no?. Este es un Jaguar que mataron en año pasado. También hay contaminación, hay comunidades que siguen… no de las que están en el proyecto, pero si siguen…, que están en la región, siguen realizando roza, tumba y quema. Y bueno, también se presentan incendios forestales. Y bueno, las lecciones que hemos aprendido es que no podemos sustentar el pago de servicios ambientales con la idea de no tocar ¿no?; al contrario, tenemos que intervenir los bosques, tenemos que darles mantenimiento y sobre todo si se presenta alguna contingencia de plagas o enfermedades, tenemos que intervenirlos. Y bueno, la prestación de los servicios ambientales implica el manejo territorial y la creación de arreglos institucionales intra e inter comunidades o al interior de las comunidades y entre comunidades. Y bueno, los ingresos obtenidos por la venta de carbono, deben ser el detonante para detonara algunas otras potencialidades que tengan las comunidades en cuanto a servicios ecosistémicos. Y yo creo que en lo que debemos tener paciencia, los que estamos aquí debemos tener paciencia ¿verdad?, nosotros llevamos nueve años trabajando esto y la verdad es que CONAFOR fue la tablita de salvación ¿no? y llevábamos cuatro años diciéndoles a las comunidades que iban a recibir pago por carbono y nunca llego hasta que CONAFOR abrió en el dos mil cuatro el PSA ¿no?. Y afortunadamente antes del dos mil nueve, que era el compromiso con CONAFOR, se pudieron hacer las primeras ventas en el mercado internacional; este es uno de los mejores proyectos de México. Y bueno, la lección es que eso es un proceso lento, largo y complejo; sin embargo, vale la pena recorres el camino. Si yo pudiera traer a mas de una comunidad créanme, créanme que están muy contentas con lo que está pasando. Y esto, esto bueno es solo para la reflexión, me lo pirateé de por ahí, de un s-bill, y me gustaría que lo leyeran. Es una reflexión bastante interesante que vale la pena que nos lo lleváramos y nos la fuéramos apropiando. Ya me queda un minuto, bueno, lo que hemos dicho en SAO es que no queremos un mundo mejor, porque siempre pensamos en un mundo mejor, peo no podemos conservar el que tenemos, entonces ahí está el dilema ¿no?, mejor tratemos de conservar el que tenemos y después pensemos en un mundo mejor. Estos son los datos de la organización, la página es triple doble "u" SAO, punto SAO, punto "o" "r" "g", punto "m" "x"; ahí pueden ver un poquito ms de información. Muchas Gracias.

Gracias Carlos Marcelo, nos trasladamos entonces a Guatemala, a Petén, y dejo con ustedes a nuestro amigo Marcedonio Cortave.

Gracias. Buen día a todos y todas, es un gusto estas acá, gracias por la invitación. Bueno, yo quiero aclarar al principio que no es cierto que estemos vendiendo lo que no nos pertenece, si nos pertenece. Que no nos quieran dar la autorización, eso es otra cosa ¿verdad?. Bueno, yo…