

# Infografías educativas

## Gobernanza forestal comunitaria y mercados justos para madera comunitaria en la península de Yucatán

Serie visual complementaria de las guías educativas desarrolladas para fortalecer la participación comunitaria, la transparencia y la comercialización forestal sostenible.



**NUESTRA  
SELVA  
NUESTRO  
FUTURO**

Yuriria Hernández • Juan Alberto Villaseñor

Con el apoyo de



# Transparencia y Participación Comunitaria en la Península de Yucatán

## Eslabón Organizativo

### ¿Quién decide en el bosque?

Todo empieza en cómo se organiza el ejido

Las decisiones **colectivas** influyen en la gestión de su:

Bosque



Comunidad



Producto maderable



#### 1 ¿De quién es la tierra?

En México hay 3 tipos de propiedad de la tierra:

Pública
 Privada
 Social

Aquí nace la ORGANIZACIÓN COMUNITARIA

La propiedad social son **NÚCLEOS AGRARIOS** → **EJIDOS**

→ **COMUNIDADES**

Un núcleo agrario es un territorio que mantiene:

- Gestión colectiva
- Decisiones en comunidad
- Reconocimiento legal

Artículo 27 constitucional
 Ley Agraria

Superficie de los núcleos agrarios en México: **99 Millones** 520 mil hectáreas

#### 2 ¿Cómo se divide la tierra dentro del ejido?

Se organiza en:

**a. Uso común**

- No están parceladas.
- Son base de la economía comunitaria.
- Aquí suele estar el bosque.

**Clave para:** Manejo forestal / Conservación / Proyectos comunitarios

**b. Parcelas**

- Uso individual o colectivo.
- Derecho de aprovechamiento.

**Aquí se desarrollan:** Agricultura / Producción familiar

**c. Asentamiento humano**

- Donde vive la comunidad.

**Incluyen:** Viviendas / Espacios comunitarios / Infraestructura

#### 3 ¿Quién decide en el ejido?

La máxima autoridad del ejido es la **Asamblea**, integrada por todas las **personas ejidatarias reconocidas legalmente**. En este espacio se toman, por mayoría de votos, las decisiones más importantes como:

- Uso de la tierra
- Proyectos productivos
- Reglas comunitarias
- Acceso a recursos

¿Quién representa al ejido?

**Comisariado Ejidal**  
Representa legalmente al ejido y ejecuta los acuerdos de la Asamblea.

- Presidente:** Administra bienes ejidales.
- Secretario:** Representa al ejido ante autoridades.
- Tesorero:** Supervisa proyectos productivos.
- Comisariado:** Convoca y organiza asambleas.
- Comisariado:** Vigila el cumplimiento de acuerdos.

Cada 3 años, la Asamblea elige a la mesa directiva.

#### 4 ¿Quién participa en las decisiones del ejido?

La participación en las asambleas permite tomar decisiones que representen a toda la comunidad.

**Reito:** Menos participación = decisiones débiles / menos confianza

Cómo mejorar la participación:

- Reuniones previas.
- Espacios de diálogo.
- Actividades que motiven asistencia.
- Uso de medios digitales.
- Inclusión de mujeres, jóvenes y personas mayores.

**Resultado:** Decisiones más justas = Mayor confianza comunitaria

#### 5 ¿Cómo se organiza la producción forestal en la Península de Yucatán?

Hay 2 formas:

**Colectiva**

- Decisiones en Asamblea.
- Producción y comercialización conjunta.
- Beneficios compartidos entre todos los miembros del ejido.

**Caso de éxito: Ejido Noh Bec**  
Adoptaron el manejo forestal comunitario con decisiones tomadas en la Asamblea.

- Autoridades activas y remuneradas.
- Apoyo de asesores técnicos y contables.
- Áreas de trabajo que generan ingresos.

**¿Qué lograron?**

- Producción forestal sólida.
- Beneficios económicos locales.
- Organización colectiva funcional.

**Por grupos**  
Decisiones en Asamblea

- Trabajo y organización en equipos.
- Comercialización y beneficios por grupo.

**Caso de éxito: Ejido Caoba (hasta 2023)**

- Trabajo en 7 equipos.
- Liderazgo interno.
- Ingresos distribuidos entre los miembros de cada grupo.

**Cambio reciente:**  
Desde 2024 trabajan de forma colectiva, con responsables de área bajo coordinación del comisariado.

En ambos casos, el ejido mantiene el control y el manejo forestal se realiza con el acompañamiento de un técnico o ingeniero forestal.

**UN BOSQUE BIEN CUIDADO EMPIEZA CON UN EJIDO BIEN ORGANIZADO.**

Conoce más, escanea el QR

Con el apoyo de:



1 De la tierra concentrada... a la tierra compartida

Antes de 1910  
Tierra concentrada en haciendas



• Mucha desigualdad

1915  
Primera Ley Agraria



• Comienza el reparto de tierras

1917  
Nuevo marco legal



• Nacen los ejidos / Tierra colectiva  
• Derecho campesino

1940-1990  
Fortalecimiento del ejido



• Acceso a tierra / Desarrollo rural  
• Base del campo mexicano

1992  
Reforma agraria y nuevos derechos



• Mujeres obtienen derechos sobre la tierra

2 Las reglas que regulan el uso de la tierra

La tierra del ejido no solo se gestiona a través de acuerdos comunitarios; también existen reglas que establecen cómo usarla, heredarla y tomar decisiones sobre ella.

El artículo 27 garantiza la propiedad ejidal y prioriza el interés público y el desarrollo social además, da base a la Ley Agraria

La Ley Agraria define:

- Quién puede usar la tierra.
- Cómo se hereda.
- Cómo se toman decisiones.
- Su aplicación depende de:  
• Autoridades locales  
• Comisariado ejidal

3 Según la Ley Agraria un ejidatario es una persona mexicana, mayor de edad o con familia a su cargo, reconocida con derechos ejidales, con acceso al uso de la tierra y a participación en la organización del ejido. Esto implica derechos y responsabilidades, entre ellos:



Usar la tierra

Trabajarla para producir alimentos o aprovechar el bosque.



Trabajar en colectivo

Usarla para actividades productivas acordadas por la comunidad.



Heredar el derecho

Cuando el ejidatario fallece, los familiares pueden continuar usando la tierra.



Participar en decisiones

Opinar y votar en la asamblea sobre el futuro del ejido.



Cuidar la tierra

Evitar dañarla o degradarla.



Mantenerla activa

No dejarla abandonada.



Involucrarte en el ejido

Participar en acuerdos y trabajos colectivos.



Respetar acuerdos

Cumplir lo que la comunidad decide.

4 Dentro de los ejidos, también hay personas que usan la tierra sin ser ejidatarias, con acceso limitado a derechos y decisiones, estos pueden ser:

Avecindados

Poseisionarios



Pueden vivir o producir en tierras del ejido.



Acceden a servicios comunitarios (agua, caminos, etc.).



No votan en la asamblea.



Su uso de la tierra depende de la autorización del ejido.



Poseen tierras sin ser formalmente ejidatarios.



En algunos casos, pueden llegar a obtener el derecho sobre la tierra si cumplen ciertos requisitos y la aprobación de la Asamblea ejidal.



No participan en decisiones del ejido.



No pueden heredar la tierra.

5 El momento en que la tierra también fue de ellas

Durante mucho tiempo, los derechos sobre la tierra y las decisiones fueron únicamente de hombres.

1992 marca el cambio

Con la reforma agraria, las mujeres comenzaron a ser reconocidas legalmente como titulares de derechos ejidales. Ahora pueden:

Heredar la tierra.

Ser ejidatarias.

Participar en decisiones.

Aunque hoy tienen reconocimiento legal, todavía enfrentan barreras para ejercer plenamente estos derechos.

Más que un sistema de propiedad, el ejido es una forma de decidir en colectivo cómo usar, cuidar y heredar la tierra. El futuro del campo depende de quién participa y de cómo se toman las decisiones hoy.



Conoce más, escanea el QR



Con el apoyo de:



# Transparencia y Participación Comunitaria en la Península de Yucatán

## Eslabón Organizativo

¿Cómo se convierte el bosque en oportunidades?  
El bosque no solo se cuida, también genera ingresos.  
Cuando se aprovecha bien, produce sin desaparecer.



Del bosque

a la economía

al futuro

**1** El bosque también mueve la economía. Genera ingresos de dos formas principales: **Producción maderable y no maderable**

### Producción maderable

Aprovechamiento de árboles para obtener madera. Se usa en:



• Construcción



• Muebles



• Papel

Genera empleo local e ingresos a la comunidad.

Se realiza bajo manejo forestal regulado para producir sin dañar el ecosistema.

La gestionan principalmente ejidos y comunidades.

**!** Reto: producir sin deforestar.

### Producción no maderable

Aprovecha el bosque sin talar árboles. Puede ser:

- Resinas • Miel y cera • Hongos • Frutos, hojas y semillas
- Plantas medicinales • Bejucos y orquídeas • Fauna

Diversifica ingresos.

Impacto ambiental menor.

Mantiene el bosque en pie.

Producción maderable + Producción no maderable = Economía forestal sólida

### 2 Del bosque a los mercados forestales

Producir no es suficiente: comercializar bien conecta el trabajo del bosque con beneficios reales para la comunidad.



Retos

- Falta de infraestructura.
- Competencia desleal.
- Difícil posicionar productos no maderables.



Oportunidades

- Crece la demanda de productos forestales de buen manejo.
- Certificaciones abren puertas a mejores precios y mercados internacionales.

Tipos de mercado

- LOCAL
- REGIONAL
- NACIONAL
- INTERNACIONAL

### 3 Diversificar para crecer

En la Península de Yucatán, algunos ejidos han reducido su dependencia de la madera abriéndose a nuevas actividades que generan ingresos sin dañar el bosque, por ejemplo:

Agroforestería



Ecoturismo



Artesanías



¿Qué logran?

- ✓ Más fuentes de ingreso.
- ✓ Menor riesgo económico.
- ✓ Mayor resiliencia ante cambios climáticos.
- ✓ Economía local más sostenible.

### 4 El futuro del bosque necesita nuevas voces. Las nuevas generaciones traen ideas, tecnología e innovación.

¿Qué necesitan aprender las y los jóvenes?

Para que puedan participar en la economía forestal, la capacitación es clave.

Manejo del bosque

Aprender a cuidar y usar los recursos sin agotarlos.



Productos no maderables

Recolectar y comercializar miel, resinas, plantas medicinales y otros productos que se obtienen de los bosques.



Emprendimiento

Crear y comercializar productos con valor agregado como muebles, papel reciclado, etc.



Tecnología

Uso de drones, apps o ventas en línea para mejorar la gestión y comercialización



Un bosque que se aprovecha bien, permanece. Y un bosque que permanece, sostiene el mañana.

Conoce más, escanea el QR



Con el apoyo de:



# Transparencia y Participación Comunitaria en la Península de Yucatán

## Eslabón Organizativo

### Las reglas del manejo forestal

El aprovechamiento de madera es una actividad organizada que sigue reglas, permisos y supervisión para garantizar que el bosque se mantenga sano y productivo.



**1** Aprovechar madera implica seguir una ruta legal que garantiza el cuidado del bosque y su uso responsable.



#### Decidir

La Asamblea acuerda iniciar el aprovechamiento y se elabora el programa de manejo forestal con diagnóstico del bosque y cálculo de volúmenes.



#### Planear

El ejido presenta ante SEMARNAT el programa de manejo forestal aprobado por la Asamblea, con áreas a intervenir, volumen de madera y técnicas de manejo.



#### Autorizar

SEMARNAT autoriza el aprovechamiento y emite el permiso oficial con métodos, tiempos, condiciones técnicas y vigencia.



#### Supervisar

Autoridades realizan inspecciones y revisiones para asegurar que se cumpla el programa y aplicar sanciones si es necesario.



**2** ¿Qué pasa cuando no se cumplen las reglas? No respetar la ley forestal afecta más que el bosque, rompe el equilibrio del territorio.



Impacto ambiental

Deforestación / Pérdida de biodiversidad / Suelo erosionado / Daño al agua

Impacto económico



Multas y sanciones / Suspensión de permisos / Caída de precios en productos legales / Menos competitividad.

Impacto social

Riesgo al sustento comunitario / Conflictos por tierra y recursos / Desconfianza interna

**3** ¿Cómo demostrar que el bosque se maneja bien? No basta con decirlo, hay que demostrarlo.

Las certificaciones garantizan que los productos forestales provienen de fuentes responsables en áreas ambientales, sociales y económicas. Por ejemplo, la certificación FSC®.

Posibles beneficios de contar con la certificación forestal

#### Certificación FSC®

El Forest Stewardship Council (FSC®) reconoce el manejo forestal en áreas ambientales, sociales y económicas.



Acceso a mercados internacionales.

Mejores precios.

Confianza global.

¿Cómo se obtiene la certificación?



Certificarse no es solo un sello, es abrir puertas al mercado global de manera responsable. Además del FSC®, acuerdos globales como la FAO y el Acuerdo de París impulsan a los países a cuidar sus bosques frente al cambio climático.

Cumplir la ley es la forma de que el bosque siga produciendo mañana.



Conoce más, escanea el QR



Con el apoyo de:



# Transparencia y Participación Comunitaria en la Península de Yucatán

## Eslabón Organizativo

**Más voces jóvenes, más futuro para el ejido**  
 Las juventudes son clave para el presente y futuro de los ejidos. ¿Cómo fortalecemos su participación?



### Radiografía de la participación juvenil\*:

**+ de 58%**  
de las juventudes permanecen en los ejidos.

**+ de 34%**  
de las juventudes participan en actividades de producción.

**+ de 40%**  
de las juventudes migran buscando oportunidades.

- Baja representación. 😞
- Falta de información. 😞
- Sin derechos agrarios. 😞

### La juventud sí puede:

- Proponer
- Emprender
- Fortalecer
- Innovar

Entender esta realidad es el primer paso para abrir espacios, fortalecer capacidades y construir una gobernanza más incluyente, innovadora y preparada para los desafíos del mañana.

\* Morett-Sánchez, J. C., & Cosío-Ruiz, C. (2017). Panorama de los ejidos y comunidades agrarias en México. Agricultura, Sociedad y Desarrollo, 14(1), 125-152.

### 1 Activar el liderazgo joven

Para que las juventudes no solo estén presentes, sino que realmente influyan en las decisiones, necesitan fortalecer su liderazgo.

Aprender a liderar les ayuda a asumir responsabilidades, proponer ideas y aportar al cuidado y desarrollo del territorio.

**El liderazgo se aprende practicando.**

#### ¿Cómo se forma un líder?

- Decidir:** Resolver conflictos. (Icon: scales)
- Comunicar:** Analizar información, Representar intereses. (Icon: speech bubble)
- Conocer al ejido:** Dialogar con autoridades. (Icon: handshake)
- Historia y normas.** (Icon: book)
- Organización interna.** (Icon: gear)
- Manejo del territorio.** (Icon: tree)

Other elements: 'Expresar ideas claras.' (Icon: sticky note), 'Construir acuerdos.' (Icon: handshake)

### 2 Más habilidades, mayor participación

Cuando las juventudes tienen acceso a capacitación, su participación en el ejido se fortalece. Contar con conocimientos y habilidades les permite involucrarse con mayor seguridad, proponer ideas y asumir responsabilidades dentro de su comunidad.

**¿En qué pueden formarse?**

- Manejo del territorio:** Aprender a cuidar bosques, agua y biodiversidad. (Icon: tree)
- Gestión de proyectos:** Planear y ejecutar iniciativas que beneficien al ejido. (Icon: bar chart)
- Gobernanza y derechos:** Entender cómo funciona el ejido y cómo participar activamente. (Icon: scales)
- Emprendimiento responsable:** Crear proyectos productivos que respeten el medio ambiente. (Icon: plant)

### 3 Generaciones que construyen juntas

Cuando juventud y experiencia colaboran, el ejido se fortalece. La gobernanza funciona mejor cuando se combinan la memoria del territorio y las nuevas ideas.

**¿Qué aporta cada generación?**

- Experiencia:**
  - Historia del ejido.
  - Conocimiento del territorio.
  - Manejo tradicional.
- Innovación:**
  - Tecnología.
  - Nuevas ideas.
  - Emprendimientos sostenibles.

**¿Qué aporta cada generación?**

- Decidimos juntos
- Respeto mutuo
- Asesoría entre generaciones
- Espacios de diálogo.



El futuro del ejido también es joven. Se fortalece con diálogos entre generaciones. Tu participación transforma. Infórmate, propón, participa y colabora.

Conoce más, escanea el QR



Con el apoyo de:



# Transparencia y Participación Comunitaria en la Península de Yucatán

## Eslabón Organizativo

Planear para cuidar mejor: manejo forestal comunitario  
Planear bien hoy significa que el bosque siga produciendo mañana



Programa de manejo forestal: Es el instrumento técnico de planeación y seguimiento que describe las acciones y procedimientos de manejo forestal sustentable.

**Sustentable**  
Se enfoca en mantener los recursos naturales disponibles.

Cuidar el recurso

**Sostenible**  
Amplía la mirada: integra también al bienestar social y económico en el tiempo.

Cuidar el sistema completo.

### 3 Zonificación forestal: ordenar para cuidar mejor

La zonificación organiza el territorio en áreas o espacios para equilibrar producción y conservación.

<b>Conservación</b> Áreas donde la prioridad es proteger biodiversidad y ecosistemas sensibles.	<b>Aprovechamiento sostenible</b> Espacios donde se permite la producción controlada.	<b>Regeneración</b> Zonas que necesitan recuperación para restablecer su capacidad productiva.	<b>Decisión comunitaria</b> Estas decisiones se toman en comunidad y consideran la conectividad del territorio, evitando que el bosque queda fragmentado.
<input checked="" type="checkbox"/> Aquí el bosque se cuida y se mantiene intacto.	<input checked="" type="checkbox"/> Producción con límites claros.	<input checked="" type="checkbox"/> Darle tiempo al bosque para renovarse.	<input checked="" type="checkbox"/> El territorio se ordena colectivamente.

### 4 Aprovechar el bosque de forma sostenible permite generar beneficios en el presente mientras se protege su capacidad de regeneración futura. Un equilibrio entre economía, comunidad y naturaleza.

**Lo que se logra:**

- Ingresos para la comunidad.
- Seguridad alimentaria.
- Protección ambiental.
- Futuro para las siguientes generaciones.

### 1 5 elementos clave del Programa de Manejo Forestal

- 1. Diagnóstico del bosque**  
Antes de aprovechar, es necesario conocer. Saber qué especies existen, cómo están distribuidas y en qué estado se encuentra el ecosistema permite tomar decisiones responsables.
- 2. Objetivos claros**  
Definir metas concretas ayuda a orientar el manejo. Cuando se sabe qué se quiere conservar, producir o mejorar, es más fácil evaluar resultados.
- 3. Planificación a largo plazo**  
El manejo forestal toma tiempo. Implica pensar en ciclos de corta, regeneración y conservación; procesos que pueden durar años.
- 4. Participación comunitaria**  
La comunidad debe participar en el diseño, implementación y seguimiento del programa. El manejo forestal funciona cuando las decisiones no son individuales.
- 5. Monitoreo y evaluación**  
La revisión constante permite ajustar el manejo en caso de ser necesario.

### 2 Inventarios forestales: conocer para manejar mejor

Un inventario forestal es la radiografía del bosque. Permite saber con precisión cuánto hay, dónde está y en qué condiciones se encuentra.

¿Cómo se realiza un inventario forestal?

- 1. Seleccionar el área**  
Selección de áreas de interés y con potencial para el manejo forestal.
- 2. Definir qué medir**  
Definir variables clave como:
  - Número de árboles.
  - Diversidad de especies.
  - Estado de salud del bosque.
- 3. Aplicar métodos de muestreo**  
Usar parcelas o técnicas de muestreo que aseguren datos confiables y representativos.
- 4. Analizar la información**  
Con los datos obtenidos se puede:
  - Conocer la capacidad productiva.
  - Definir estrategias de manejo.

**Actualización constante**  
Actualizar periódicamente asegura que las decisiones siempre se basen en información confiable.



El manejo forestal sostenible es planear, aprovechar y cuidar el bosque.



Conoce más, escanea el QR



Con el apoyo de:





# Transparencia y Participación Comunitaria en la Península de Yucatán

## Eslabón de Comercialización

¿Sabías que el bosque produce más que madera?  
El bosque comunitario puede generar ingresos a través de dos grandes rutas.



**1 Los productos del bosque pueden ser:**

**Maderables**

- Se aprovecha el árbol para producir madera. Por ejemplo, madera en rollo, motoaserrada, tablas, etc.
- Requiere plan de manejo autorizado.
- Ciclos de corta y regeneración.

**Productos:**  
Caoba, cedro, tzalam, parota, etc.

**No maderables**

- El árbol sigue en pie mientras produce. Por ejemplo: semillas, hojas, flores, frutos, látex o resinas, etc.
- Requiere cosecha controlada.
- Regeneración natural continua.

**Productos:**  
Miel melipona, ramón, pimienta, chicle, etc.

Estos productos pueden generar beneficios para la comunidad, pero ambos requieren permisos y autorizaciones para su aprovechamiento.

**2 Del bosque al producto**  
El valor no nace en el árbol, nace en la transformación.

**Ruta maderable**

**Ruta no maderable**

**3 ¿Cómo se genera más valor?**

Materia prima sin transformar.

Producto procesado.

Producto con marca.

Producto diferenciado / certificado.

**4 Entre más exigente es el mercado, más preparado debe estar el ejido.**

**Mercado local**  
Vender los productos del bosque dentro de la comunidad o en pueblos cercanos.

**Mercado regional**  
Vender en otros municipios o zonas del mismo estado o región.

**Mercado nacional**  
Vender en diferentes estados del país.

**Mercado internacional**  
Vender a otros países.

**5 Innovar para vender mejor**

**Innovación en no maderables**

- Superalimentos (ramón, miel).
- Cosmética natural (cera).
- Bioproductos (henequén, chicle natural).
- Turismo de experiencia.

**Innovación en maderables**

- Diseño de muebles con identidad local.
- Secado profesional.
- Certificación FSC®.
- Trazabilidad.

Innovar es crear, mejorar o hacer algo diferente que agregue más valor a tu producto



Conoce más, escanea el QR



Con el apoyo de:





# Transparencia y Participación Comunitaria en la Península de Yucatán

## Eslabón de Comercialización

El bosque produce. Tú puedes transformar. Vender mejor fortalece la economía del ejido y motiva el buen manejo del territorio.



### 1 ¿Por qué es clave acceder a mercados formales? El acceso a mercados sólidos permite a los ejidos:

Ingresos constantes.

Mejores precios.

Economía diversificada.

Incentivo al buen manejo.

Falta de información sobre precios y compradores.

Dependencia de intermediarios.

Costos o desconocimiento de certificaciones.

Limitaciones logísticas e infraestructura.



¿Qué barreras enfrentan los ejidos? Para acceder a mejores mercados, existen retos estructurales:

Quien se adapta, permanece.

### 2 Del ejido al mundo. Los productos del bosque pueden venderse cerca o cruzar fronteras. Cada nivel implica más oportunidades y más preparación.

#### 1. Mercado local.

Cerca del territorio.  
¿Dónde se vende? En la comunidad o municipios cercanos.  
¿Quién compra? Carpinteros, constructores y consumidores directos.  
¿Qué involucra? + Menor costo y cercanía.  
- Precios más bajos y menor volumen.

#### 3. Mercado nacional.

Grandes compradores.  
¿Dónde se vende? En todo el país.  
¿Quién compra? Constructoras, fábricas y distribuidores grandes.  
¿Qué involucra? + Mejores ingresos y contratos más estables.  
- Más reglas y mayor organización.

#### 2. Mercado regional.

Más alcance, más volumen.  
¿Dónde se vende? Dentro del estado o la región.  
¿Quién compra? Aserraderos, mueblerías y mayoristas.  
¿Qué involucra? + Se vende más y mejor.  
- Exige producir más y organizar mejor el traslado.

#### 4. Mercado internacional.

Exportar al mundo.  
¿Dónde se vende? Fuera del país.  
¿Quién compra? Empresas globales y mercados especializados.  
¿Qué involucra? + Precios más altos y demanda constante.  
- Más requisitos y mayor competencia.



### 3 ¿Qué dificulta vender en mejores mercados? Acceder a mercados más amplios no depende solo de producir. Los ejidos enfrentan obstáculos que limitan su competitividad y sus ingresos.

#### Económicos

- **Financiamiento limitado**  
Dificultad para acceder a créditos e invertir en mejoras productivas.
- **Baja producción**  
Volúmenes pequeños dificultan negociar con grandes compradores.

#### Comerciales

- **Poca formación comercial**  
Falta capacitación en precios, negociación y estrategias de venta.
- **Intermediarios**  
Dependencia de "coyotes" reduce las ganancias del ejido.

#### Estructurales

- **Sin certificaciones**  
Limita el acceso a mercados que pagan mejor.
- **Infraestructura débil**  
Caminos, transporte y procesos poco tecnificados afectan la competitividad.
- **Trámites complejos**  
Permisos y regulaciones pueden ser costosos y difíciles de cumplir.

### 4 Juntos se vende mejor. Las alianzas fortalecen la posición del ejido en el mercado.

#### BENEFICIOS

**Recursos compartidos** Infraestructura, centros de acopio, logística y asesoría técnica se pueden usar en conjunto para reducir costos y mejorar procesos.

**Mayor poder de negociación** Al asociarse, los ejidos pueden negociar mejores precios y contratos más justos.

#### COOPERACIÓN

**Distribución de riesgos y beneficios** Compartir costos e inversiones reduce riesgos individuales y fortalece la sostenibilidad.

**Intercambio de conocimientos** Capacitación en certificación, manejo forestal y desarrollo empresarial.



El bosque genera valor. La organización lo convierte en prosperidad.

Conoce más, escanea el QR



Con el apoyo de:





# Transparencia y Participación Comunitaria en la Península de Yucatán

## Eslabón de Comercialización

### Madera que vale más

Vender madera no solo es cortar y entregar, es:

**Transformarla**

**Diferenciarla**

**Posicionarla mejor en el mercado**

Hoy los compradores buscan calidad, origen responsable y valor agregado. Quien ofrece más que un tronco, obtiene mejores precios.



### 1 ¿Cómo aumentar el valor de la madera?

**1. Transformar**  
Tronco → tablas → vigas → muebles.  
Más proceso = más valor.

**2. Certificar**  
La certificación garantiza buen manejo y abre mercados.

**3. Manejo responsable**  
Prácticas sostenibles fortalecen la competitividad.

**4. Diferenciar origen**  
La madera comunitaria o comercio justo agrega valor social.

**5. Elegir calidad**  
Las características como especie, resistencia y acabado, entre otras influyen en el precio.

### 3 Calidad que abre mercados

Para acceder a mercados más exigentes, la madera debe cumplir estándares de calidad. La calidad marca la diferencia: es lo que impulsa mejores precios y mayor competitividad.

**Esto implica:**

- ✓ Buena materia prima. Elegir árboles adecuados según lo que demanda el mercado.
- ✓ Procesamiento y secado correctos. Evitar grietas, deformaciones y exceso de humedad. El secado controlado mejora estabilidad y resistencia.
- ✓ Dimensiones y acabado precisos. Cortes exactos y superficies uniformes según lo que pide el comprador.
- ✓ Protección y tratamiento. Aplicar métodos térmicos o químicos para prevenir plagas y daños.
- ✓ Trazabilidad y documentación. Cada lote debe estar identificado con origen, volumen y certificaciones.

### 2 Los productos certificados tienen una demanda creciente en mercados específicos

Cada mercado exige algo distinto. Entre más especializado, mayor puede ser el valor.

- Mercados de exportación**  
Europa y EE.UU. demandan madera certificada para construcción y mobiliario.
- Mobiliario premium**  
Fabricantes de alta gama buscan calidad y certificación.
- Arte y artesanía**  
Diseñadores y escultores valoran el origen legal y sostenible.
- Construcción sustentable**  
Hoteles y desarrollos ecológicos requieren madera con certificación ambiental.
- Empresas con políticas ambientales**  
Corporativos que aplican responsabilidad social priorizan proveedores certificados.

### 4 La legalidad de los mercados forestales

Para la comercialización de productos maderables, es fundamental cumplir con regulaciones específicas.

**Normativa nacional (México)**

- Ley General de Desarrollo Forestal Sustentable
- Normas Oficiales Mexicanas (NOM)
- Ley General de Cambio Climático

**Acuerdos internacionales**

- CITES
- Lacey Act (EE.UU.)
- Reglamento Europeo de la Madera (EUTR)

### 5 Negociar para ganar mejor

- Investiga**  
Conoce precios y compradores.
- Presenta**  
Muestra bien tu producto.
- Negocia**  
Busca mejores acuerdos.
- Formaliza**  
Escribe los acuerdos.
- Conecta**  
Encuentra nuevos compradores.



Del bosque al mercado, el valor que se construye con calidad y legalidad

Conoce más, escanea el QR



Con el apoyo de:





# Transparencia y Participación Comunitaria en la Península de Yucatán

## Eslabón de Comercialización

El bosque también produce sin talar  
El bosque produce más que madera;  
produce oportunidades.



### 1 Ejemplo de productos forestales no maderables de la Península de Yucatán

**Miel Melipona**

- Abeja nativa con alto valor medicinal.
- Alta demanda medicinal y cosmética.
- Producción tradicional comunitaria.

**Transformación**  
Filtrado y envasado en frascos de diseño artesanal.

**Producto final**  
Miel premium para sector gourmet y cosmética natural. Precio más alto en mercados especializados.

**Chicle natural**

- Resina del chicozapote.
- Mercado de productos orgánicos.
- Extracción tradicional sustentable.

**Transformación**  
Purificación y mezcla con ingredientes naturales.

**Producto final**  
Chicle biodegradable sin químicos. Alternativa natural al chicle sintético.

**Xate**

- Palma ornamental de exportación.
- Alta demanda internacional en floristería.
- Cosecha sin tala.

**Transformación**  
Secado y clasificación por tamaño y calidad.

**Producto final**  
Hojas empaquetadas listas para exportación. Mayor valor por calidad uniforme.

**Ramón**

- Se aprovechan semillas y hojas sin talar el árbol.
- Alta demanda en mercados de alimentos saludables.

**Transformación**  
Secado, tostado y molienda de semillas; deshidratado de hojas.

**Producto final**  
Harina de ramón, café de ramón y té de hojas.

**Pimienta gorda**

- Demanda culinaria y medicinal.
- Árbol con alto potencial económico.

**Transformación**  
Secado y molienda.

**Producto final**  
Especias en grano o molidas para mercados gourmet. Posibilidad de exportación.

**Copal**

- Uso cultural, espiritual y cosmético.
- Resina obtenida sin cortar el árbol.

**Transformación**  
Destilación y purificación.

**Producto final**  
Incienso y aceites esenciales. Mercado artesanal y natural.

### 2 ¿Cómo saber si un producto forestal no maderable tiene potencial económico?

**Demanda**  
Se usa en alimentos, medicina, cosmética o artesanías. Tiene mercado activo y consumidores interesados.

**Vialidad comercial**  
Es fácil de recolectar, transportar y almacenar. Puede transformarse para aumentar su valor.

**Regeneración**  
La materia prima es abundante. Puede cosecharse sin dañar el ecosistema.

### 4 Innovación en productos (como complemento de la marca)

Una vez construida la identidad, se generan productos con valor agregado:

- Superalimentos**  
Miel con cúrcuma, extractos de moringa.
- Cosmética natural**  
Copal, cera de abeja, aceites esenciales.
- Materiales sustentables**  
Henequén biodegradable chicle natural.
- Turismo vivencial**  
Aptiturismo, rituales con copal, experiencias comunitarias.
- Textiles y tintes naturales**  
Palo de tinte y fibras locales.

### 3 Con marca eres diferente

La innovación agrega valor. La marca lo multiplica. Antes de vender más, hay que construir identidad.

**¿Por qué es clave desarrollar una marca?**

- Cuenta una historia**  
Origen, tradición, selva, cultura maya.
- Genera confianza**  
El consumidor reconoce y recuerda.
- Permite mejores precios**  
Un producto con marca vale más que uno genérico.
- Abre mercados conscientes**  
Gourmet, orgánico, comercio justo, turismo.

**Marca comunitaria.**  
Identidad propia. No es solo un producto, es producto de tal comunidad.

### 5 ¿Qué hace exitoso a un emprendimiento?

Los proyectos que logran crecer y mantenerse en el tiempo no dependen solo de recursos naturales, sino de cómo se organizan y toman decisiones.

- Base sólida**
  - Organización clara y participativa.
  - Capacitación constante.
  - Buena administración.
- Mentalidad de crecimiento**
  - Visión empresarial.
  - Innovación continua.
  - Valor agregado local.
- Conexión con el mercado**
  - Certificaciones orgánicas y comercio justo.
  - Acceso a mercados diferenciados.
  - Alianzas estratégicas.
- Inclusión que fortalece**
  - Participación de mujeres y juventudes.

El bosque nos invita a ir mas allá de la madera, ofrece alternativas para emprender y transformar realidades.



Conoce más, escanea el QR



Con el apoyo de:

