Seminarios de Comunidad a Comunidad

- **Una herramienta de gran valor para establecer una relación “par a par”, “o de iguales” entre actores, también conocida como intercambio comunero-comunero o productor-productor**
- **Técnica usada por ONGs y muchas organizaciones civiles o sociales para enlazar relaciones mutuas y establecer contactos y alianzas a diferentes niveles.**
- **Idea: promover el intercambio de experiencias entre personas de igual nivel/sector y utilizar un método informal.**

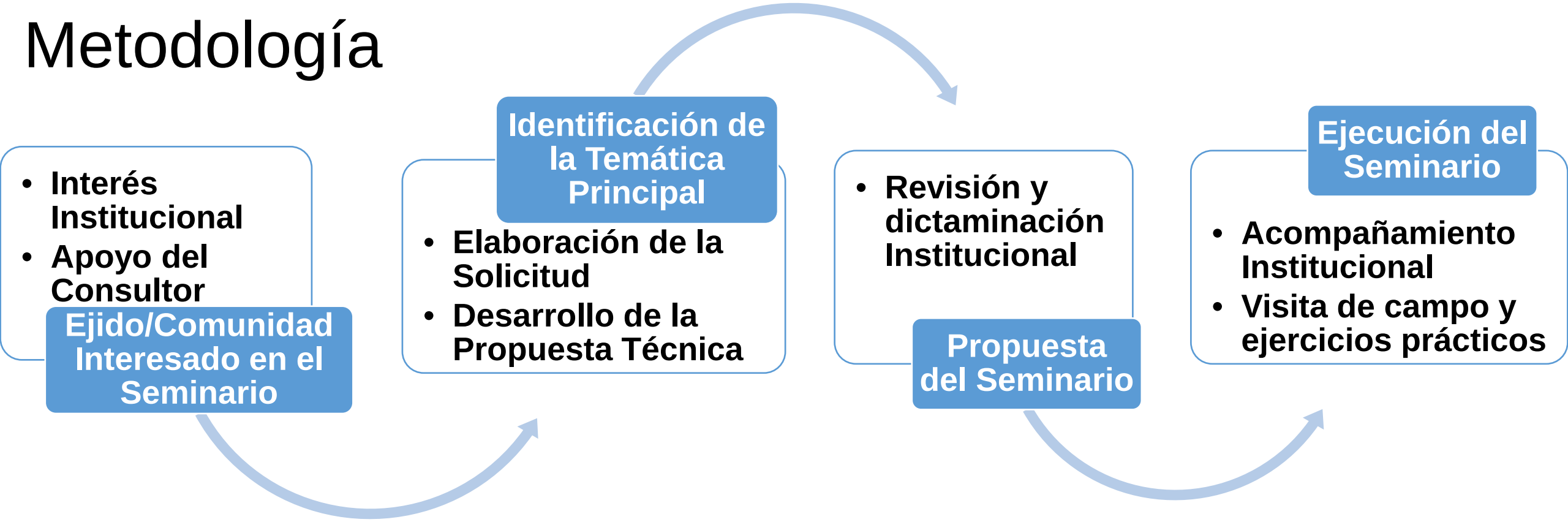
Seminarios de Comunidad a Comunidad

- Concepto empezó en los años 80’s con diferentes organizaciones civiles y se fortaleció en el marco del Programa de Capacitación para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas.
- Se instrumento como concepto de apoyo en el PROCYMAF, PROCYMAF II, y posteriormente en el ProArbol y el PRONAFOR.
- Permitió fortalecer las relaciones intercomunitarias para la implementación de planes y proyectos con énfasis en el manejo, conservación y aprovechamiento de sus recursos naturales.
- Nuevo San Juan Parangaricutiro reconocida por la CONAFOR como comunidad instructora. Se organiza ~10 intercambios cada año.

OBJETIVOS

- **Fomentar y fortalecer capacidades técnicas y de organización comunitaria de ejidos y comunidades forestales de diferentes regiones del país, a través del intercambio de experiencias exitosas de manejo de los recursos forestales.**
- **Establecimiento de acuerdos de cooperación, mediante el uso de redes de comunicación entre organizaciones comunitarias con actividad forestal**

Metodología



- Identificar e invitar a comunidades y ejidos que están tratando de implementar estrategias similares en la región y en otros estados forestales del país
- Durante el seminario, se destacará la importancia de establecer acuerdos de cooperación entre ejidos/comunidades forestales como mecanismo permanente para su fortalecimiento
- El tema a abordar deberá considerar respuestas concretas a procesos comunitarios sobre el uso y manejo, aprovechamiento, industrialización y conservación de los recursos forestales
- El consultor deberá propiciar y moderar una discusión abierta entre los participantes

CONTENIDO DE LA PROPUESTA TÉCNICA:

- **Carátula**
- **Antecedentes**
- **Objetivos**
- **Alcances del seminario**
- **Temática**
- **Metodología**
- **Comunidades participantes**
- **Resultados esperados o productos**

Duración. El seminario se desarrollará en un periodo mínimo de 4 días efectivos

- **Cronograma de actividades**.
- **Desglose de los conceptos de gasto**
- **Currículum del consultor.**

Anexar currículum vitae breve de la persona moral responsable del seminario, así como el listado de personal

TEMAS QUE PUEDEN SER ABORDADOS DURANTE LOS SEMINARIOS

- **Procesos de Fortalecimiento de Capital Social**
- **Organización e integración de empresas forestales**
- **Procesos legales para el reconocimiento y titulación legal de tierras comunales**
- **Operación, administración y control de empresas forestales**
- **Procesos de producción e Integración de cadenas productivas**
- **Servicios ambientales**
- **Procesos Industriales de productos forestales**
- **Certificación de buen manejo forestal**
- **Mercados y comercialización de productos forestales**
- **Conservación y ordenamiento territorial comunitario**
- **Aplicación de Buenas Prácticas de Manejo Forestal para la Conservación de la Biodiversidad**
- **Incorporación tecnológica a través de visitas a foros y exposiciones de maquinaria y equipo industrial**

ALGUNOS RESULTADOS

- **Realización que el éxito de las empresas comunitarias depende principalmente de una buena organización y una adecuada planeación para la producción y sobre todo que sean proyectos basados en la organización social con el aval de su asamblea general de comuneros/ejidatarios.**
- **Identificación de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de sus comunidades, establecimiento de un plan de acción para sus núcleos agrarios, e intercambio de diversos puntos de vista de los participantes y especialistas.**
- **Toma de conciencia de que ya no es posible seguir vendiendo sus productos sin darle un valor agregado: compromisos de implementar tecnologías apropiadas par dar más valor agregado a sus productos, instalación de industrias y modernización de su maquinaria y equipo con tecnología de punta para poder ser más competitivos.**
- **Conocer modelos de atención por parte de las Instituciones, la forma de operación y los conceptos de apoyo que tiene la CONAFOR.**
- **Conocer la experiencia de autoridades de diferentes núcleos agrarios, en relación a la organización social, aspectos productivos y de conservación y manejo de recursos naturales**

➔ **Un logro destacable: establecimiento de alianzas y lazos de largo plazo.**

Creación de la Red de Ecoturismo Comunitario de Michoacán

STIHL

adidas