



MANUAL DE NORMAS, PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIO FORESTAL -INAB-

**DIRECCIÓN DE INDUSTRIA Y COMERCIO FORESTAL
DEPARTAMENTO DE COMERCIO FORESTAL**

Mayo - 2019
Versión 2

Documentó:	Revisó:	Aprobó:
Departamento de Desarrollo Institucional	Dirección de Industria y Comercio Forestal	
 DEPARTAMENTO DE DESARROLLO INSTITUCIONAL Instituto Nacional de Bosques Firma y Sello	 DIRECCIÓN DE INDUSTRIA Y COMERCIO FORESTAL INSTITUTO NACIONAL DE BOSQUES Firma y Sello	 AGENCIA FORESTAL INSTITUTO NACIONAL DE BOSQUES GUATEMALA



Instituto Nacional de Bosques
Más bosques. Más vida

**INSTITUTO NACIONAL DE BOSQUES -INAB-
GUATEMALA, 23 DE MAYO DE 2019
RESOLUCIÓN DE GERENCIA No. 082-2019**

**APROBACIÓN DEL MANUAL DE NORMAS, PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS
DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIO FORESTAL DEL INSTITUTO
NACIONAL DE BOSQUES -INAB-**

La Gerencia del Instituto Nacional de Bosques -INAB-

CONSIDERANDO

Que el Instituto Nacional de Bosques es una entidad estatal, autónoma, descentralizada, con personalidad jurídica, patrimonio propio e independencia administrativa; es el órgano de dirección y autoridad competente del sector Público Agrícola, en materia forestal.

CONSIDERANDO

Que la Ley Forestal, en el Artículo 16 regula las atribuciones del Gerente, que consisten en: dirigir, ejecutar y ordenar todas las actividades técnicas y administrativas del INAB; con base en las políticas, lineamientos y mandatos establecidos por la Junta Directiva, siendo responsable ante ésta por el correcto y eficaz funcionamiento del Instituto.

CONSIDERANDO

Que es necesario disponer de instrumentos técnicos actualizados que permitan optimizar las actividades y procedimientos realizados dentro del Departamento de Comercio Forestal del INAB, en función de incrementar la eficiencia y productividad del desempeño de los objetivos y atribuciones del Instituto Nacional de Bosques.

POR TANTO

Esta Gerencia, con base en lo considerado y con fundamento en lo preceptuado en los Artículos: 5, 6 y 16 del Decreto 101-96 del Congreso de la República, Ley Forestal, Artículos: 1, 3, 4, 5, 6, 10 y 22 del Reglamento Orgánico Interno del





Instituto Nacional de Bosques
Más bosques. Más vida

Instituto Nacional de Bosques aprobado por Resolución de la Junta Directiva del Instituto Nacional de Bosques Número JD.02.47.2018.

RESUELVE

- I. Aprobar la actualización del Manual de Normas, Procesos y Procedimientos del Departamento de Comercio Forestal del Instituto Nacional de Bosques –INAB-, integrado de la manera siguiente:

MANUAL DE NORMAS, PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIO FORESTAL -INAB-		
Área	Codificación	Procedimiento
Departamento de Comercio Forestal	MP-DIC.COF-01	Identificación y Promoción de Encadenamientos Productivos
	MP-DIC.COF-02	Identificación de Eventos que Permitan Nueva Alianzas y Mercados para Promover la Comercialización de Productos Forestales
	MP-DIC.COF-03	Formulación de Proyectos que Contribuyan al Comercio Forestal
	MP-DIC.COF-04	Generación de Información Estratégica del Comercio de Productos Forestales
	MP-DIC.COF-05	Acciones que Permiten Implementar la Estrategia de Leña
	MP-DIC.COF-06	Exportación e Importación de Productos Forestales

- II. La presente resolución es de vigencia inmediato y deja sin efecto cualquier otro procedimiento que contrarié los aquí contenidos.
- III. Notifíquese.

Ing. Rony Estuardo Granados Mérida
Gerente



CONTENIDO

I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. OBJETIVOS DEL MANUAL.....	2
Objetivo general	2
Objetivos específicos	2
III. MARCO NORMATIVO.....	2
IV. GENERALIDADES DEL MANUAL.....	3
Alcance.....	3
Términos, siglas y/o definiciones	3
Definiciones	3
Simbología ANSI que se utilizara en el diagrama de flujo.....	5
V. MECANISMO DE ACTUALIZACIÓN DEL MANUAL.....	6
Monitoreo y seguimiento	6
Modificación y/o actualización	6
PROCEDIMIENTOS.....	7
IDENTIFICACIÓN Y PROMOCIÓN DE ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS.....	8
IDENTIFICACIÓN DE EVENTOS QUE PERMITAN NUEVAS ALIANZAS Y MERCADOS PARA PROMOVER LA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS FORESTALES	17
FORMULACION DE PROYECTOS QUE CONTRIBUYAN AL COMERCIO FORESTAL	26
GENERACION DE INFORMACION ESTRATEGICA DEL COMERCIO DE PRODUCTOS FORESTALES.....	33
ACCIONES QUE PERMITEN IMPLEMENTAR LA ESTRATEGÍA DE LEÑA	42
EXPORTACIÓN E IMPORTACION DE PRODUCTOS FORETALES.....	48
ANEXOS	55



MANUAL DE NORMAS, PROCESOS Y
PROCEDIMIENTOS DEL DEPARTAMENTO DE
COMERCIO FORESTAL
–INAB–

DIRECCIÓN DE INDUSTRIA Y COMERCIO FORESTAL

Versión 2, Mayo 2019

I. INTRODUCCIÓN

Dando respuesta a los objetivos planteados en la Ley Forestal 101-96 donde versa: “Que los recursos forestales pueden y deben constituirse en la base fundamental del desarrollo económico y social de Guatemala, que mediante el manejo sostenido pueden producirse bienes que coadyuven a satisfacer las necesidades de energía, vivienda y alimentos; servicios que contribuyan a elevar la calidad de vida, el nivel económico, educación y recreación de las poblaciones, la protección de los recursos naturales y la fijación de carbono”.

En atención a dicho mandato el Departamento de Comercio Forestal de la Dirección de Industria y Comercio Forestal actualmente fomenta la competitividad de la producción de madera, en función de la demanda y oferta de productos de madera a nivel, local, nacional e internacional, promoviendo la capacitación técnica y profesional, el uso de información estratégica y la promoción de tecnologías modernas de transformación que logren un mayor valor agregado a los productores de madera. Sirviendo como enlace entre las empresas del sector forestal y los mercados nacionales e internacionales.

El estado de Guatemala durante los últimos 20 años (1998- 2018) realizó inversiones estimadas en un monto superior a los 2 mil millones de quetzales; a partir de estas inversiones, el Departamento de Comercio Forestal crea acciones en torno a obtener una mayor dinámica económica derivada de la gestión en estas masas de bosque y plantaciones forestales. Es por ello que la oferta maderable en términos de cantidad y calidad constituye un factor fundamental para el bienestar de la población guatemalteca.

Como Departamento de Comercio Forestal de la Dirección de Industria y Comercio Forestal se busca la creación de suficientes alianzas comerciales que permitan mejorar la competitividad de las empresas forestales reduciendo las brechas de desarrollo existentes en el sector forestal nacional mejorando la calidad y la temporalidad de la atención a la demanda de los mercados. Con el presente documento buscamos dejar constancia de cómo se lleva a cabo el cumplimiento de las acciones trazados.



MANUAL DE NORMAS, PROCESOS Y
PROCEDIMIENTOS DEL DEPARTAMENTO DE
COMERCIO FORESTAL
–INAB–

DIRECCIÓN DE INDUSTRIA Y COMERCIO FORESTAL

Versión 2, Mayo 2019

II. OBJETIVOS DEL MANUAL

Objetivo general

Dar a conocer los procesos y procedimientos utilizados por el Departamento de Comercio Forestal para atender las necesidades de fortalecimiento y capacitación que permitan fortalecer las capacidades de los usuarios(as) del sector forestal.

Objetivos específicos

- *Detallar la ruta de cada uno de los procesos y procedimientos descritos en este documento, haciendo especial énfasis en el apoyo y fortalecimiento comercial para usuarios(as) del sector forestal.*

III. MARCO NORMATIVO

El presente manual se fundamenta en las leyes, reglamentos y normas que se describen a continuación:

- *Ley Forestal (Decreto No. 101-96) y su reglamento*
- *Ley de Fortalecimiento al Emprendimiento Decreto 20-2018*
- *Ley General de Cooperativas (Decreto No. 82-78)*
- *Código de Comercio de Guatemala (Decreto 2-78)*
- *Acuerdo Gubernativo 790-86 (CITES)*
- *Acuerdo Gubernativo 575-98*
- *Acuerdo de Gerencia 52-2001*



MANUAL DE NORMAS, PROCESOS Y
PROCEDIMIENTOS DEL DEPARTAMENTO DE
COMERCIO FORESTAL
–INAB–

DIRECCIÓN DE INDUSTRIA Y COMERCIO FORESTAL

Versión 2, Mayo 2019

IV. GENERALIDADES DEL MANUAL

Alcance

El presente manual es de observancia general y aplicación para personal involucrado en los procedimientos a nivel de Región, Subregión, Área de Proyectos y la representación de la Dirección de Industria y Comercio Forestal, a través de los Delegados(as) de Industria y Comercio Forestal y el personal del Departamento de Comercio Forestal.

Términos, siglas y/o definiciones

Definiciones

- **Importación:** Conjunto de mercancías o productos que se compran a otros países.
- **Exportación:** Conjunto de mercancías o productos que se venden a otros países.
- **Modelo de Negocio:** Mecanismo por el cual se busca que un negocio genere ingresos y beneficios.
- **Anuario de Estadísticas Forestales de Guatemala:** El anuario de Estadísticas Forestales es un documento que comprendido de 6 capítulos muestra información estratégica del sector forestal guatemalteco incluyendo las cifras más importantes del sector forestal. La metodología utilizada para publicar dicho Anuario de Estadísticas Forestales es a través de una recopilación de datos del Sistema de Información Forestal de Guatemala (SIFGUA), Sistema Electrónico de Información de Empresas Forestales –SEINEF-, datos generados por INAB y datos proporcionados por el Banco de Guatemala -BANGUAT-.



MANUAL DE NORMAS, PROCESOS Y
PROCEDIMIENTOS DEL DEPARTAMENTO DE
COMERCIO FORESTAL
-INAB-

DIRECCIÓN DE INDUSTRIA Y COMERCIO FORESTAL

Versión 2, Mayo 2019

Siglas

- **INAB:** Instituto Nacional de Bosques
- **MIPYMES:** Micro, pequeñas y medianas empresas
- **PROBOSQUE:** Ley de Fomento al Establecimiento, Recuperación, Restauración, Manejo, Producción y Protección de Bosques en Guatemala
- **PINPEP:** Programa de Incentivos Forestales Para Poseedores de Pequeñas Extensiones de Tierra de Vocación Forestal o Agroforestal
- **PYME:** Pequeña y mediana empresa
- **SEINEF:** Sistema Electrónico de Información de Empresas Forestales
- **VUPE:** Ventanilla Única Para Exportaciones
- **RNF:** Registro Nacional Forestal
- **SIFGUA:** Sistema de Información Forestal de Guatemala
- **SIEM:** Sistema de Información Estratégica Empresarial



**MANUAL DE NORMAS, PROCESOS Y
PROCEDIMIENTOS DEL DEPARTAMENTO DE
COMERCIO FORESTAL
-INAB-**

DIRECCIÓN DE INDUSTRIA Y COMERCIO FORESTAL

Versión 2, Mayo 2019

Simbología ANSI que se utilizara en el diagrama de flujo

Figuras Utilizadas en la Diagramación Administrativa, Normas ANSI American National Standards Institute (Instituto Americano de Estándares Nacionales)		
	Símbolo	Descripción
Inicio o Fin		Indica el inicio o fin del diagrama. Puede identificar a una unidad administrativa o persona.
Actividad		Actividad
Documento		Documento: Representa cualquier documento generado o utilizado dentro del procedimiento.
Decisión		Decisión o alternativa
Archivo		Archivo o almacenamiento ya sea temporal o permanente.
Conector		Conector o enlace de una parte del diagrama a otra en al misma página.
Conector		Conector hacia otra página, enlace con otra hoja diferente en donde continúa el diagrama.



MANUAL DE NORMAS, PROCESOS Y
PROCEDIMIENTOS DEL DEPARTAMENTO DE
COMERCIO FORESTAL
-INAB-

DIRECCIÓN DE INDUSTRIA Y COMERCIO FORESTAL

Versión 2, Mayo 2019

V. MECANISMO DE ACTUALIZACIÓN DEL MANUAL

Monitoreo y seguimiento

Para garantizar la vigencia y efectividad del manual, el (la) Jefe(a) de Comercio Forestal deberá mantener un proceso constante de revisión, así como también solicitar la actualización oportuna para realizar la inclusión de ajustes y modificaciones que se consideren pertinentes, debiendo efectuarse por lo menos una vez al año o cada vez que de conformidad a las normas y procedimientos establecidos lo requiera.

Modificación y/o actualización

Los cambios, modificaciones o actualizaciones contenidos en el presente manual, deben ser canalizados por el (la) Director(a) de Industria y Comercio, quien presentará la propuesta a la Dirección de Desarrollo Institucional y Recursos Humanos para realizar las gestiones que correspondan



PROCEDIMIENTOS



IDENTIFICACIÓN Y PROMOCIÓN DE ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS

MP-DIC.COF-01

Pertenece al proceso:

Gestión de Comercio Forestal

Procedimiento previo:

Ninguno

Procedimiento posterior:

Identificación de Eventos que Permitan Nueva Alianzas y Mercados para Promover la Comercialización de Productos Forestales

Dirección:

Industria y Comercio Forestal

Departamento:

Comercio Forestal

Sección:

No aplica



IDENTIFICACION Y PROMOCION DE ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS

MP-DIC. COF-01

Versión 2, Mayo 2019

Descripción:

Fortalecer las capacidades técnicas de los usuarios(a) del sector forestal guatemalteco mediante el apoyo para la identificación de ecadenamientos productivos que generen valor agregado y beneficios económicos.

Objetivo:

Mejorar las capacidades de gestión empresarial de los usuarios (a) del sector forestal guatemalteco.

Normas:

- *Se busca constantemente la identificación y formulación de programas y proyectos orientados a incrementar las regalías de las PYME y MIPYMES del sector forestal.*



IDENTIFICACION Y PROMOCION DE ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS

MP-DIC. COF-01

Versión 2, Mayo 2019

Puestos responsables:

- *Director(a) de Industria y Comercio Forestal*
 - *Jefe(a) de Comercio Forestal*
 - *Delegado(a) de Industria y Comercio*
 - *Analista Técnico(a) de Comercio Forestal*
-

Formatos utilizados:

- *Base de Datos de identificación de MYPIMES Forestales*
 - *Base de datos SIEM*
 - *Formato de Diagnóstico Empresarial*
 - *Formato de Plan de Negocio*
-

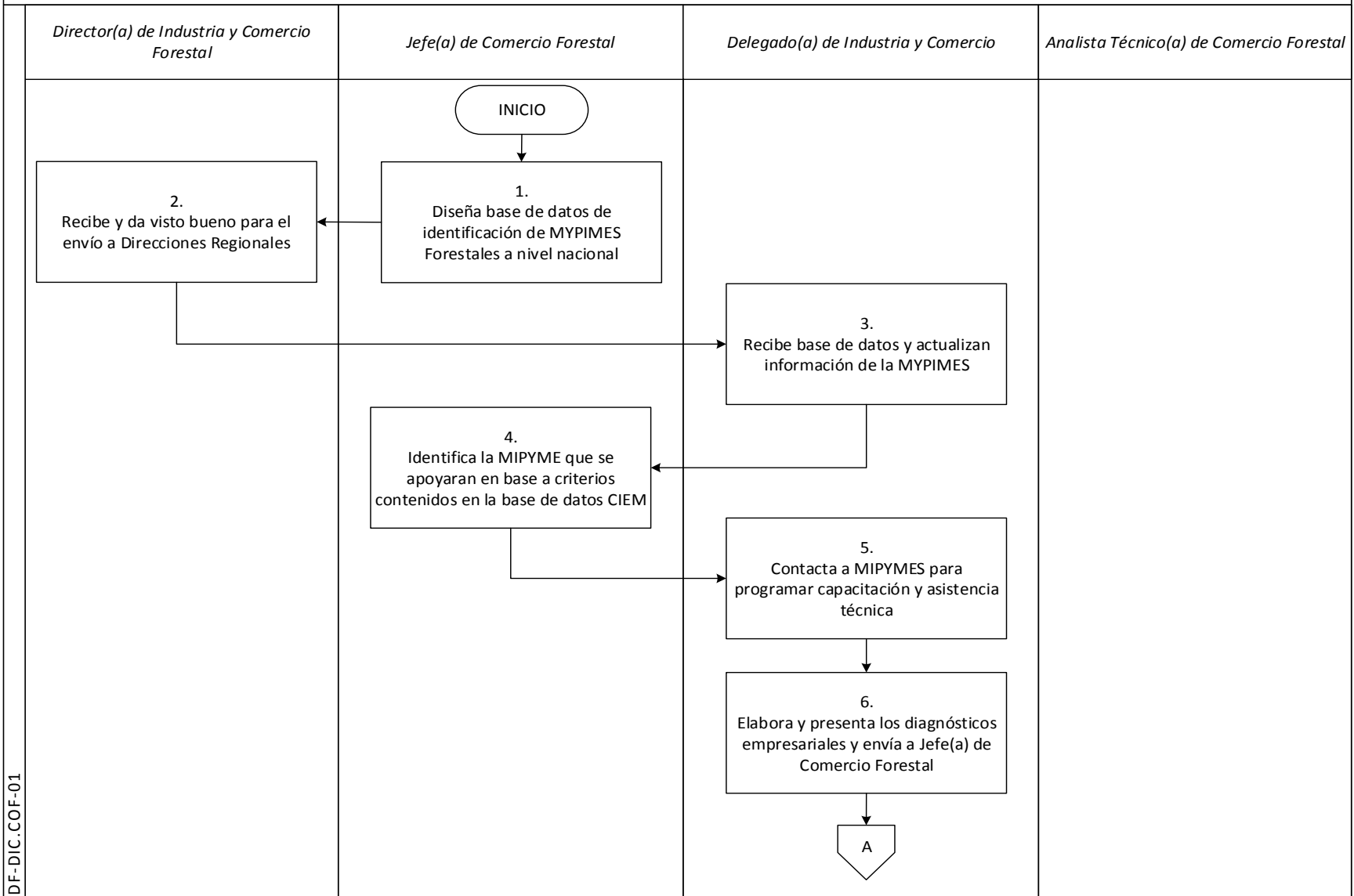
Documentos utilizados:

- *Ninguno*

DIAGRAMA DE FLUJO

Proceso: *Gestión de Comercio Forestal*

Procedimiento: Identificación y Promoción de Encadenamiento Productivo



DF-DIC.COF-01

DIAGRAMA DE FLUJO

Proceso: *Gestión de Comercio Forestal*

Procedimiento: Identificación y Promoción de Encadenamiento Productivo

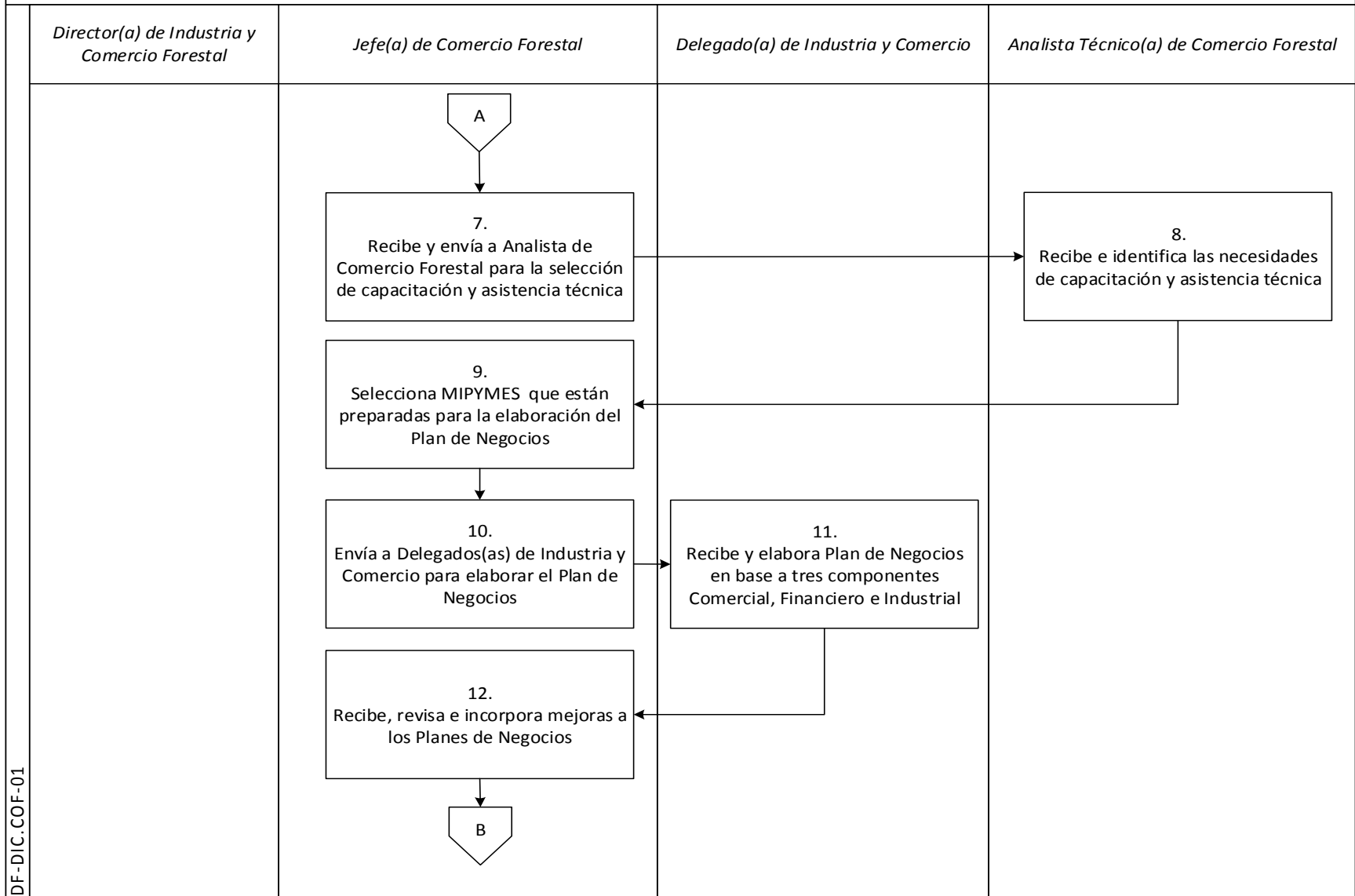
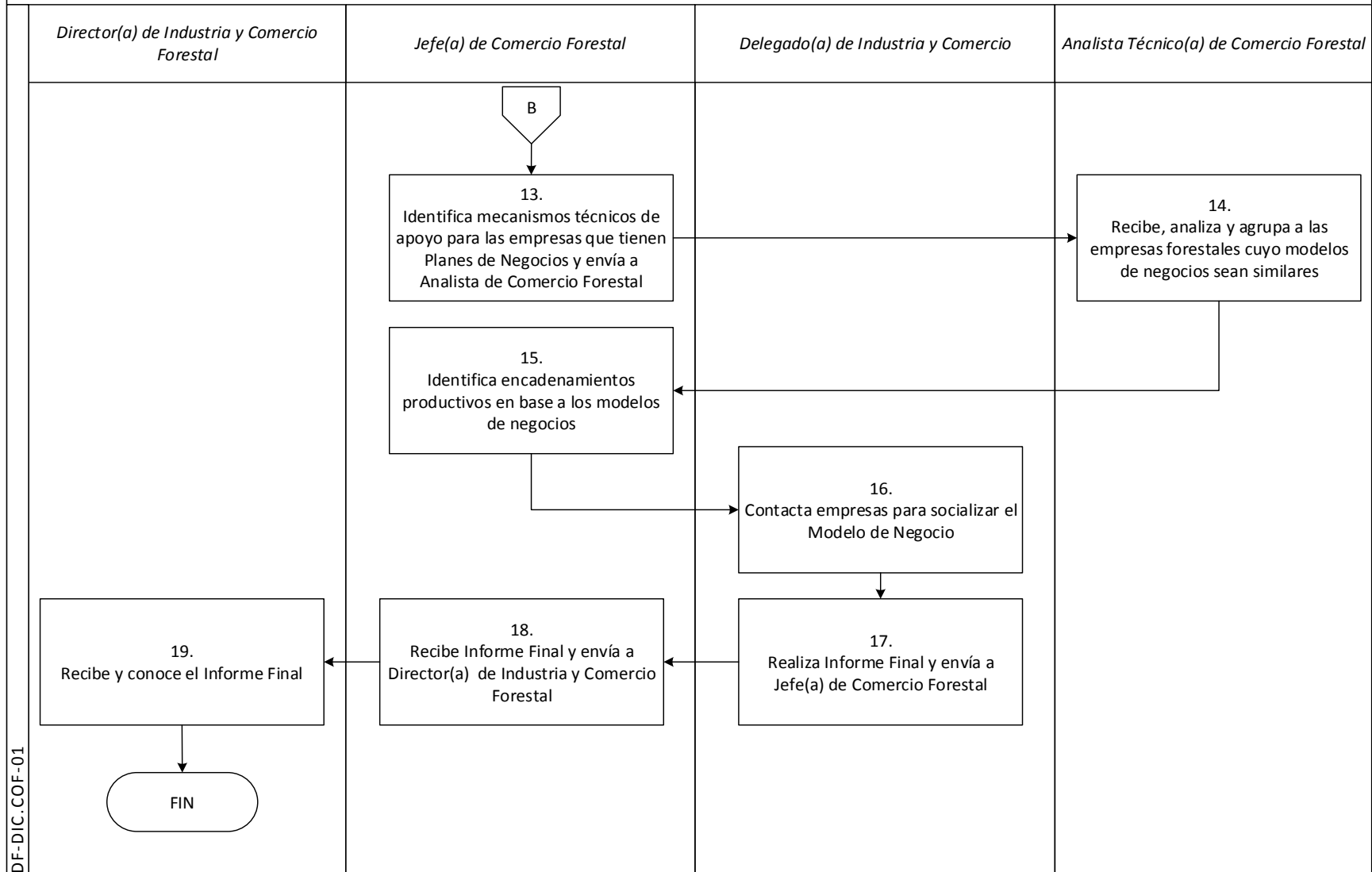


DIAGRAMA DE FLUJO

Proceso: Gestión de Comercio Forestal

Procedimiento: Identificación y Promoción de Encadenamiento Productivo



DF-DIC-COF-01



IDENTIFICACION Y PROMOCION DE ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS

MP-DIC. COF-01

Versión 2, Mayo 2019

<i>Inicia</i>	<i>Diseña base de datos de Identificación de MYPIMES Forestales a nivel nacional</i>	<i>Termina</i>	<i>Recibe y conoce el Informe Final</i>
---------------	--	----------------	---

PASO	RESPONSABLE	ACTIVIDAD
1. Diseña base de datos de identificación de MYPIMES Forestales a nivel nacional	<i>Jefe(a) de Comercio Forestal</i>	Diseña Base de Datos de Identificación de MYPIMES Forestales a Nivel Nacional, con los campos sugeridos por las metodologías establecidas de apoyo a MYPIMES y envía al Director para su visto bueno.
2. Recibe y da visto bueno para el envío a Direcciones Regionales	<i>Director(a) de Industria y Comercio Forestal</i>	Recibe y da visto bueno para el envío respectivo a las Direcciones Regionales.
3. Recibe base de datos y actualizan información de la MYPIMES	<i>Delegado(a) de Industria y Comercio</i>	Recibe Base de Datos y actualizan información de las MYPIMES que se identificaron y reconocieron de la región que corresponde y envía a Jefe(a) de Comercio Industrial
4. Identifica la MIPYME que se apoyaran en base a criterios contenidos en la base de datos CIEM	<i>Jefe(a) de Comercio Forestal</i>	Recibe, analiza y selecciona en base a criterios contenidos en la Base de Datos CIEM e identifica a las MIPYME que se apoyaran.
5. Contacta a MIPYMES para programar capacitación y asistencia técnica	<i>Delegado(a) de Industria y Comercio</i>	Contacta a la MIPYMES para programar rondas de capacitación y asistencia técnica para elaborar el diagnostico empresarial.
6. Elabora y presenta los diagnósticos empresariales y envía a Jefe(a) de Comercio Forestal	<i>Delegado(a) de Industria y Comercio</i>	Elabora y presenta los diagnósticos empresariales y envía a Jefe(a) de Comercio Forestal.



IDENTIFICACION Y PROMOCION DE ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS

MP-DIC. COF-01

Versión 2, Mayo 2019

<i>Inicia</i>	<i>Diseña base de datos de Identificación de MYPIMES Forestales a nivel nacional</i>	<i>Termina</i>	<i>Recibe y conoce el Informe Final</i>
---------------	--	----------------	---

PASO	RESPONSABLE	ACTIVIDAD
7. Recibe y envía a Analista de Comercio Forestal para la selección de capacitación y asistencia técnica	<i>Jefe(a) de Comercio Forestal</i>	Recibe y envía a Analista de Comercio Forestal para la selección de capacitación y asistencia técnica para fortalecimiento de las MIPYMES Forestales.
8. Recibe e identifica las necesidades de capacitación y asistencia técnica	<i>Analista Técnico(a) de Comercio Forestal</i>	Recibe e identifica las necesidades de capacitación y asistencia técnica para fortalecimiento de las MIPYMES Forestales.
9. Selecciona MIPYMES que están preparadas para la elaboración del Plan de Negocios	<i>Jefe(a) de Comercio Forestal</i>	Selecciona MIPYMES que están preparadas para la elaboración de un Plan de Negocios.
10. Envía a Delegados(as) de Industria y Comercio para elaborar el Plan de Negocios	<i>Jefe(a) de Comercio Forestal</i>	Envía a Delegados(as) de Industria y Comercio para elaborar el Plan de Negocios, con el Vo. Bo. del Director(a) de Comercio e Industria Forestal.
11. Recibe y elabora Plan de Negocios en base a tres componentes Comercial, Financiero e Industrial	<i>Delegado(a) de Industria y Comercio</i>	Recibe y elabora Plan de Negocios en base a tres componentes Comercial, Financiero e Industrial y envía a Jefe de Comercio e Industria
12. Recibe, revisa e incorpora mejoras a los Planes de Negocios	<i>Jefe(a) de Comercio Forestal</i>	Recibe, revisa e incorpora mejoras a los Planes de Negocios y envía a Director(a) para conocimiento y visto bueno.



IDENTIFICACION Y PROMOCION DE ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS

MP-DIC. COF-01

Versión 2, Mayo 2019

<i>Inicia</i>	<i>Diseña base de datos de Identificación de MYPIMES Forestales a nivel nacional</i>	<i>Termina</i>	<i>Recibe y conoce el Informe Final</i>
---------------	--	----------------	---

PASO	RESPONSABLE	ACTIVIDAD
13. Identifica mecanismos técnicos de apoyo para las empresas que tienen Planes de Negocios y envía a Analista de Comercio Forestal	<i>Jefe(a) de Comercio Forestal</i>	Identifica mecanismos técnicos de apoyo para las empresas que tienen Planes de Negocios que permitan generar encadenamientos productivos y envía a Analista de Comercio Forestal.
14. Recibe, analiza y agrupa a las empresas forestales cuyo modelos de negocios sean similares	<i>Analista Técnico(a) de Comercio Forestal</i>	Recibe, analiza y agrupa a las empresas forestales cuyos modelos de negocios sean similares.
15. Identifica encadenamientos productivos en base a los modelos de negocios	<i>Jefe(a) de Comercio Forestal</i>	Identifica lo encadenamientos productivos en base a los modelos de negocios para apoyar técnicamente la implementación del Plan de Negocios.
16. Contacta empresas para socializar el Modelo de Negocio	<i>Delegado(a) de Industria y Comercio</i>	Contacta a las empresas para socializar el Modelo de Negocio que puede ser desarrollado por las empresas contactadas.
17. Realiza Informe Final y envía a Jefe(a) de Comercio Forestal	<i>Delegado(a) de Industria y Comercio</i>	Realiza Informe Final y envía a Jefe(a) de Comercio Forestal para su conocimiento.
18. Recibe Informe Final y envía a Director(a) de Industria y Comercio Forestal	<i>Jefe(a) de Comercio Forestal</i>	Recibe Informe Final y envía a Director para su conocimiento.
19. Recibe y conoce el Informe Final	<i>Director(a) de Industria y Comercio Forestal</i>	Recibe y conoce el Informe Final. “TERMINA PROCEDIMIENTO”



IDENTIFICACIÓN DE EVENTOS QUE PERMITAN NUEVAS ALIANZAS Y MERCADOS PARA PROMOVER LA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS FORESTALES

MP-DIC-INF-02

Pertenece al proceso:

Gestión de Comercio Forestal

Procedimiento previo:

Identificación y Promoción de Encadenamientos Productivos

Procedimiento posterior:

Formulación de Proyectos que Contribuyan al Comercio Forestal

Dirección:

Industria y Comercio Forestal

Departamento:

Comercio Forestal

Sección:

No aplica



IDENTIFICACION DE EVENTOS QUE
PERMITAN NUEVAS ALIANZAS Y MERCADOS
PARA PROMOVER LA COMERCIALIZACION DE
PRODUCTOS FORESTALES

MP-DIC. COF-02

Versión 2, Mayo 2019

Descripción:

Desarrollar acciones dirigidas a impulsar la diversificación de los mercados mediante eventos que fortalezcan los modelos de negocio de las PYME y MIPYMES del sector forestal nacional.

Objetivo:

Orientar a los usuarios(a) del Instituto Nacional de Bosques -INAB- sobre como los mercados fluctúan, permitiendo la innovación y la incorporación de nuevos productos, especies, etc. Dentro de las PYME y PIMYMES forestales.

Normas:

- *Se busca constantemente la identificación y formulación de programas y proyectos orientados a incrementar las regalías de las PYME y MIPYMES del sector forestal.*



IDENTIFICACION DE EVENTOS QUE
PERMITAN NUEVAS ALIANZAS Y MERCADOS
PARA PROMOVER LA COMERCIALIZACION DE
PRODUCTOS FORESTALES

MP-DIC. COF-02

Versión 2, Mayo 2019

Puestos responsables:

- *Director(a) de Industria y Comercio Forestal*
 - *Jefe(a) de Comercio Forestal*
 - *Analista Técnico(a) de Industria Forestal*
-

Formatos utilizados:

- *Ninguno*
-

Documentos utilizados:

- *Ninguno*

DIAGRAMA DE FLUJO

Proceso: *Gestión de Comercio Forestal*

Procedimiento: Identificación de Eventos que Permitan Nuevas Alianzas y Mercados para Promover la Comercialización de Productos

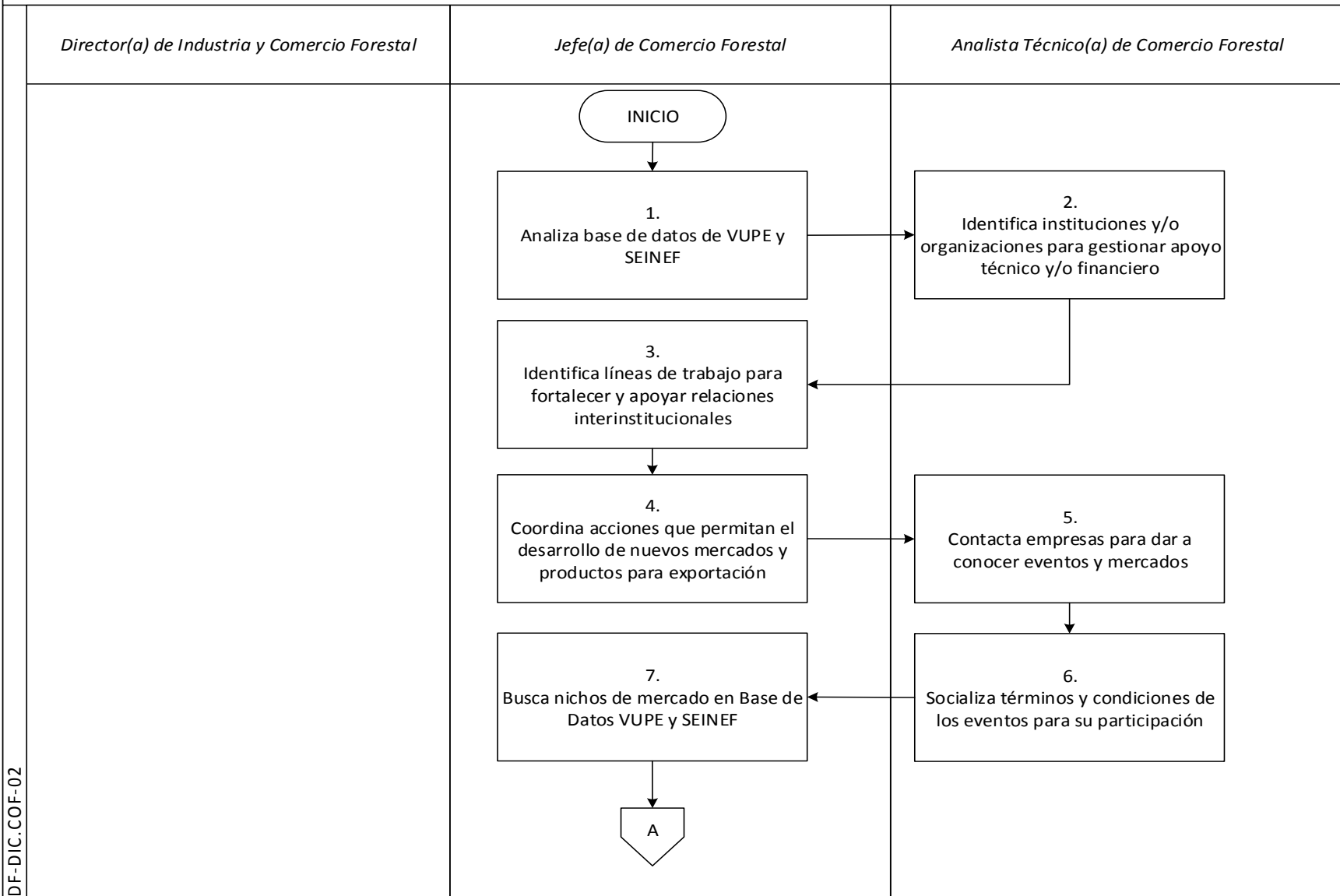


DIAGRAMA DE FLUJO

Proceso: *Gestión de Comercio Forestal*

Procedimiento: Identificación de Eventos que Permitan Nuevas Alianzas y Mercados para Promover la Comercialización de Productos

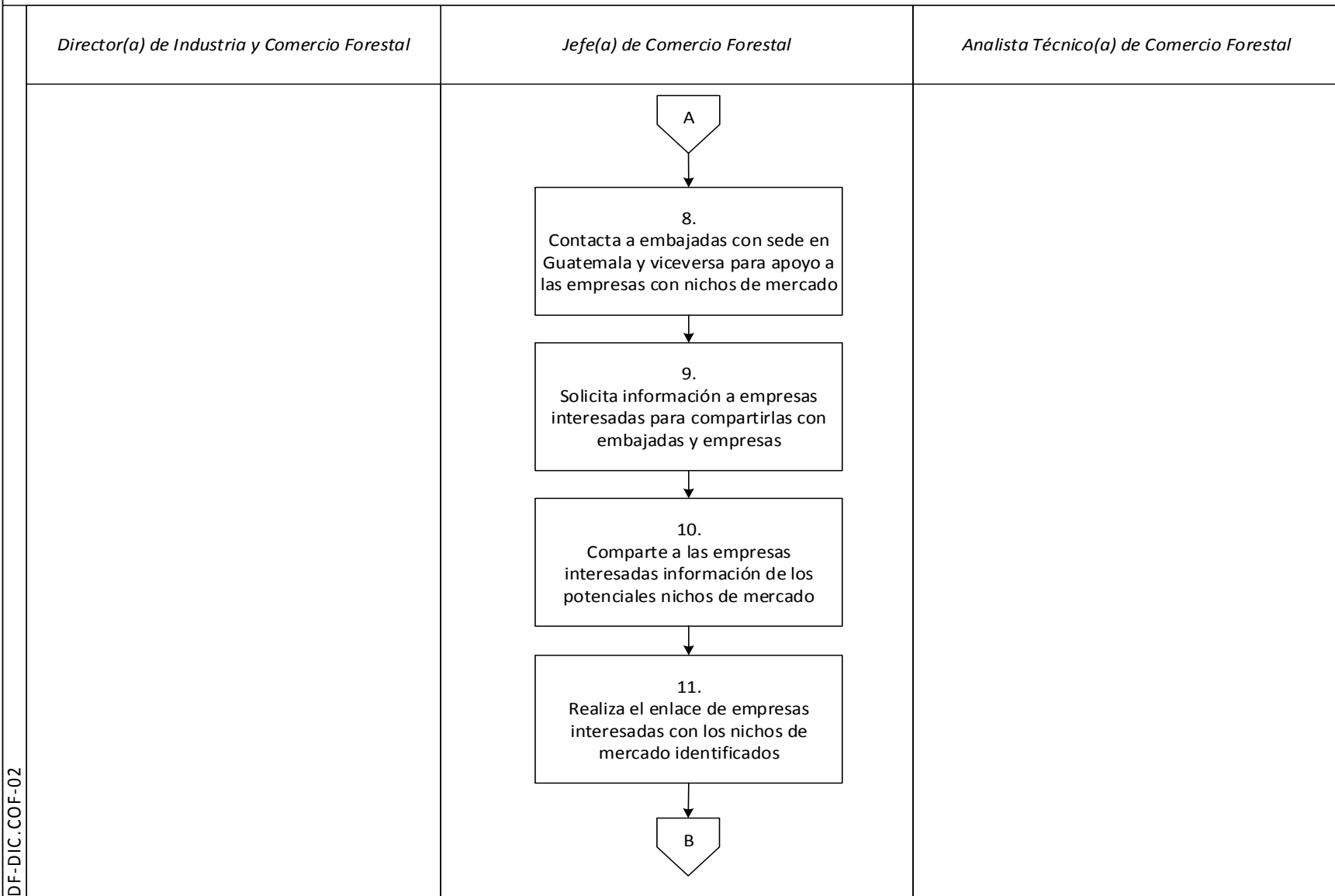
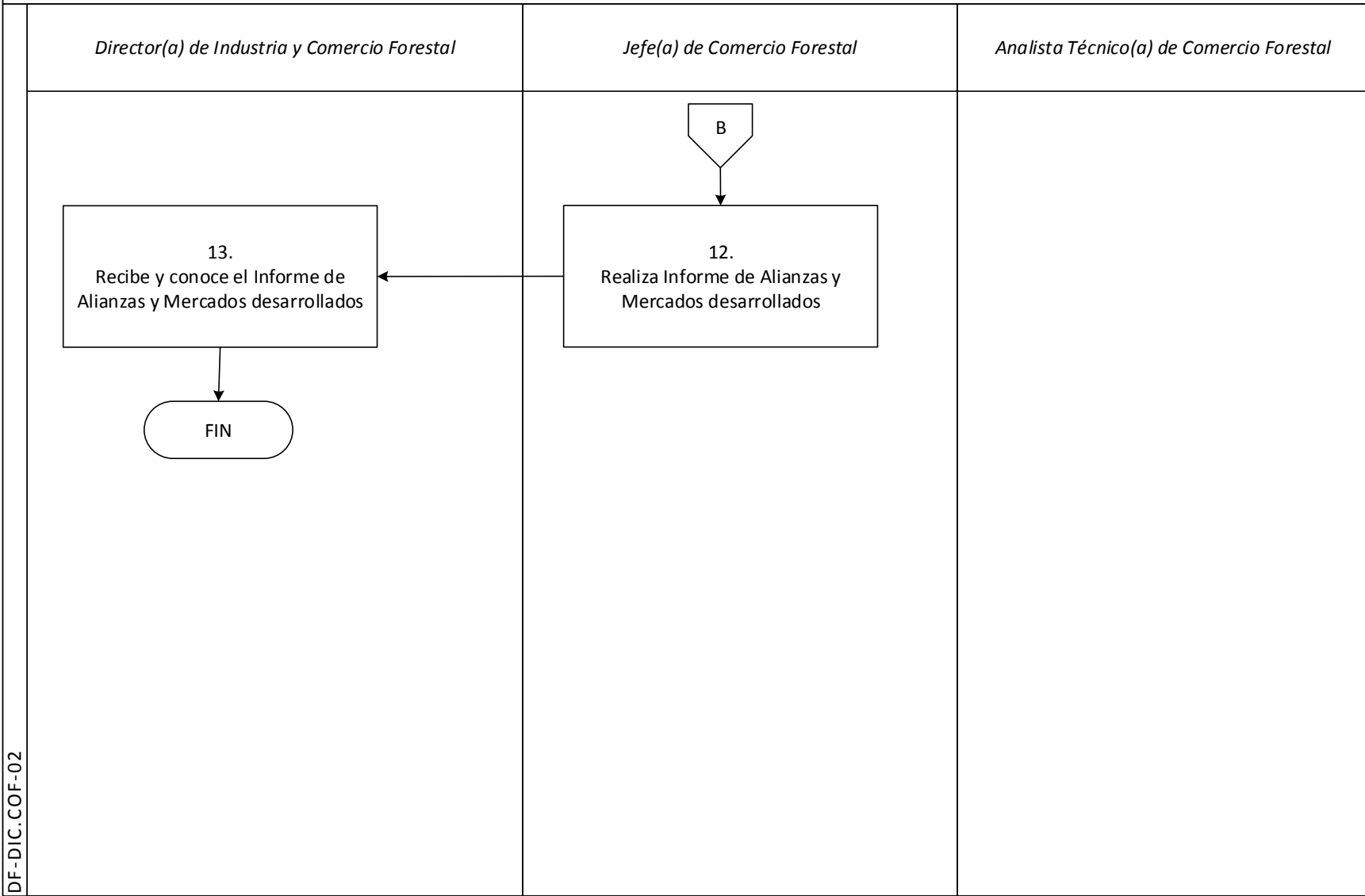


DIAGRAMA DE FLUJO

Proceso: *Gestión de Comercio Forestal*

Procedimiento: Identificación de Eventos que Permitan Nuevas Alianzas y Mercados para Promover la Comercialización de Productos



DF-DIC.COF-02



**IDENTIFICACION DE EVENTOS QUE PERMITAN
NUEVAS ALIANZAS Y MERCADOS PARA PROMOVER
LA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS**

MP-DIC. COF-02

Versión 2, Mayo 2019

<i>Inicia</i>	<i>Analiza base de datos de VUPE y SEINEF</i>	<i>Termina</i>	<i>Recibe y conoce el Informe de Alianzas y Mercados desarrollados</i>
---------------	---	----------------	--

PASO	RESPONSABLE	ACTIVIDAD
1. Analiza base de datos de VUPE y SEINEF	<i>Jefe(a) de Comercio Forestal</i>	Analiza base de datos de VUPE y SEINEF para determinar los productos forestales más competitivos del mercado, en apoyo con Analista Técnico de Comercio Forestal y Analista Técnico de Importaciones de Productos Forestales.
2. Identifica instituciones y/o organizaciones para gestionar apoyo técnico y/o financiero	<i>Analista Técnico(a) de Comercio Forestal</i>	Identifica instituciones y/o organizaciones para gestionar apoyo técnico y/o financiero que permita realizar eventos de comercio forestal y determina líneas de trabajo para fortalecer los vínculos entre la institución y las organizaciones involucradas.
3. Identifica líneas de trabajo para fortalecer y apoyar relaciones interinstitucionales	<i>Jefe(a) de Comercio Forestal</i>	Identifica las líneas de trabajo para fortalecer y apoyar las relaciones interinstitucionales en beneficio de las empresas que se apoyaran.
4. Coordina acciones que permitan el desarrollo de nuevos mercados y productos para exportación	<i>Jefe(a) de Comercio Forestal</i>	Con las líneas de trabajo identificadas se procede a coordinar las acciones que permitan el desarrollo de nuevos mercados y productos para exportación.
5. Contacta empresas para dar a conocer eventos y mercados	<i>Analista Técnico(a) de Comercio Forestal</i>	Contacta a las empresas para darles a conocer los eventos y mercados, para que que manifiesten su interés en participar
6. Socializa términos y condiciones de los eventos para su participación	<i>Analista Técnico(a) de Comercio Forestal</i>	Socializa términos y condiciones de los eventos para su participación y confirman su anuencia al evento.



**IDENTIFICACION DE EVENTOS QUE PERMITAN
NUEVAS ALIANZAS Y MERCADOS PARA PROMOVER
LA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS**

MP-DIC. COF-02

Versión 2, Mayo 2019

<i>Inicia</i>	<i>Analiza base de datos de VUPE y SEINEF</i>	<i>Termina</i>	<i>Recibe y conoce el Informe de Alianzas y Mercados desarrollados</i>
---------------	---	----------------	--

PASO	RESPONSABLE	ACTIVIDAD
7. Busca nichos de mercado en Base de Datos VUPE y SEINEF	<i>Jefe(a) de Comercio Forestal</i>	Busca nichos de mercado en Base de Datos VUPE y SEINEF que beneficien a las empresas que participan en los eventos, Analista Técnico de Importaciones de Productos Forestales.
8. Contacta a embajadas con sede en Guatemala y viceversa para apoyo a las empresas con nichos de mercado	<i>Jefe(a) de Comercio Forestal</i>	Contacta a embajadas con sede en Guatemala y de Guatemala en otros países para la identificación de empresas que permitan el apoyo a las empresas cuyos nichos de mercado se están apoyando, en apoyo con Analista Técnico de Comercio Forestal
9. Solicita información a empresas interesadas para compartirlas con embajadas y empresas	<i>Jefe(a) de Comercio Forestal</i>	Solicita información a empresas interesadas para compartirla con las embajadas y empresas que darán el apoyo, en apoyo con Analista Técnico de Comercio Forestal.
10. Comparte a las empresas interesadas información de los potenciales nichos de mercado	<i>Jefe(a) de Comercio Forestal</i>	Comparte a las empresas interesadas la información de los potenciales nichos de mercado, en apoyo con Analista Técnico de Comercio Forestal.
11. Realiza el enlace de empresas interesadas con los nichos de mercado identificados	<i>Jefe(a) de Comercio Forestal</i>	Realiza el enlace de las empresas interesadas con los nichos de mercado identificados, en apoyo con Analista Técnico de Comercio Forestal.
12. Realiza Informe de Alianzas y Mercados desarrollados	<i>Jefe(a) de Comercio Forestal</i>	Realiza Informe de Alianzas y Mercados desarrollados y envía a Director para su conocimiento.



**IDENTIFICACION DE EVENTOS QUE PERMITAN
NUEVAS ALIANZAS Y MERCADOS PARA PROMOVER
LA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS**

MP-DIC. COF-02

Versión 2, Mayo 2019

<i>Inicia</i>	<i>Analiza base de datos de VUPE y SEINEF</i>	<i>Termina</i>	<i>Recibe y conoce el Informe de Alianzas y Mercados desarrollados</i>
---------------	---	----------------	--

PASO	RESPONSABLE	ACTIVIDAD
13. Recibe y conoce el Informe de Alianzas y Mercados desarrollados	<i>Director(a) de Industria y Comercio</i>	Recibe y conoce el Informe de Alianzas y Mercados desarrollados. “TERMINA PROCEDIMIENTO”



FORMULACION DE PROYECTOS QUE CONTRIBUYAN AL COMERCIO FORESTAL

MP-DIC.COF-03

Pertenece al proceso:

Gestión de Comercio Forestal

Procedimiento previo:

Identificación de Eventos que Permitan Nuevas Alianzas y Mercados para Promover la Comercialización de Productos Forestales

Procedimiento posterior:

Generación de Información Estratégica del Comercio de Productos Forestales

Dirección:

Industria y Comercio Forestal

Departamento:

Comercio Forestal

Sección:

No aplica



FORMULACION DE PROYECTOS QUE
CONTRIBUYAN AL COMERCIO FORESTAL

MP-DIC. COF-03

Versión 2, Mayo 2019

Descripción:

Promover programas y proyectos para la capacitación técnica y profesional de los usuarios (a) del -INAB-. Desarrollando proyectos que impulsen el un mayor valor agregado a la producción forestal

Objetivo:

Generar e implementar programas y proyectos orientados a incrementar la competitividad de la producción forestal.

Normas:

- *Se busca constantemene la identificación y formulación de programas y proyectos orientados a incrementar las regalías de las PYME y MIPYMES del sector forestal.*



FORMULACION DE PROYECTOS QUE
CONTRIBUYAN AL COMERCIO FORESTAL

MP-DIC. COF-03

Versión 2, Mayo 2019

Puestos responsables:

- *Director(a) de Industria y Comercio Forestal*
- *Jefe(a) de Comercio Forestal*
- *Jefe(a) de Cooperación y Pre inversión Forestal*

Formatos utilizados:

- *Ninguno*

Documentos utilizados:

- *Ninguno*

DIAGRAMA DE FLUJO

Proceso: *Gestión de Comercio Forestal*

Procedimiento: Formulación de Proyectos que Contribuyan al Comercio Forestal

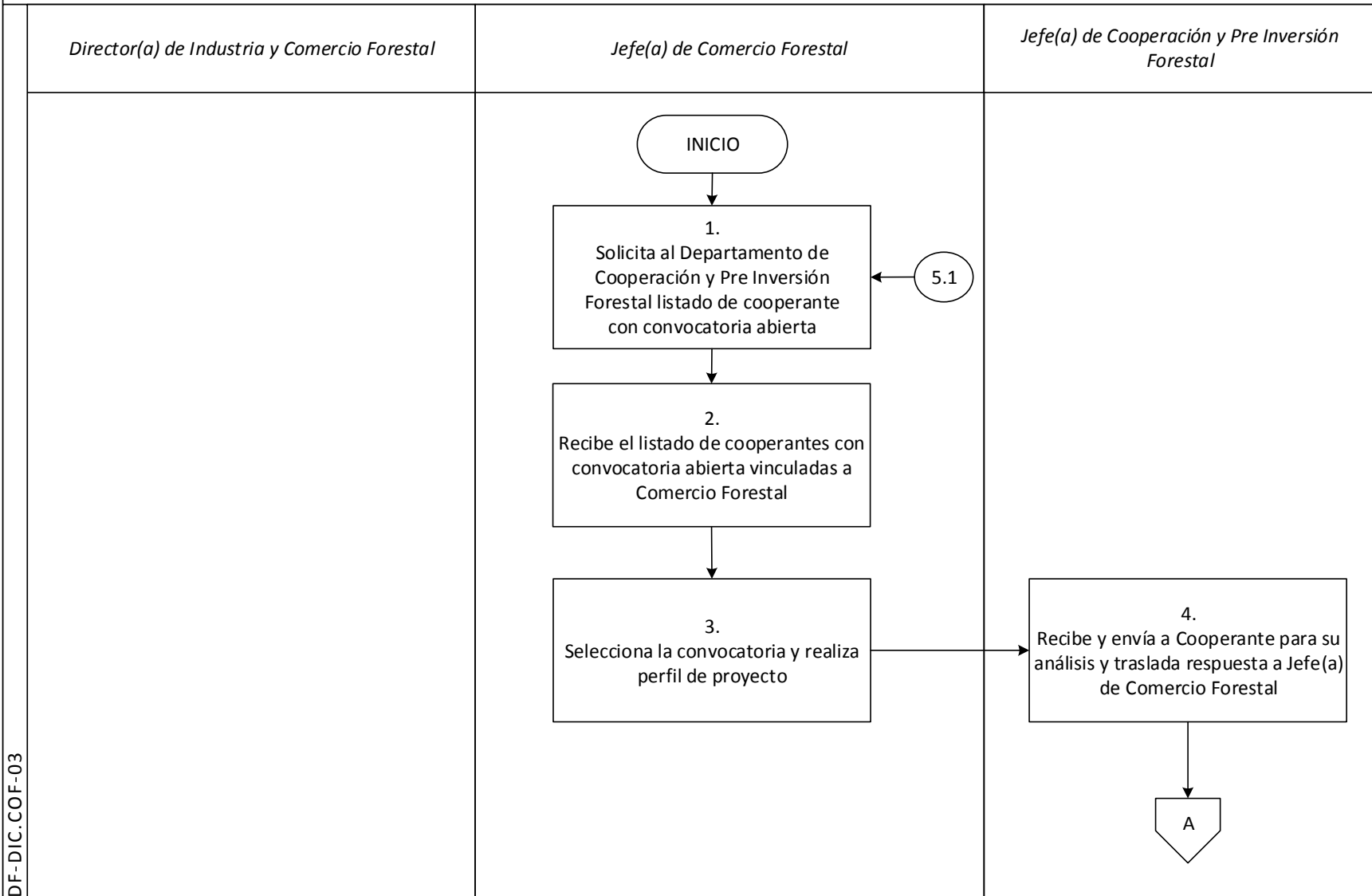
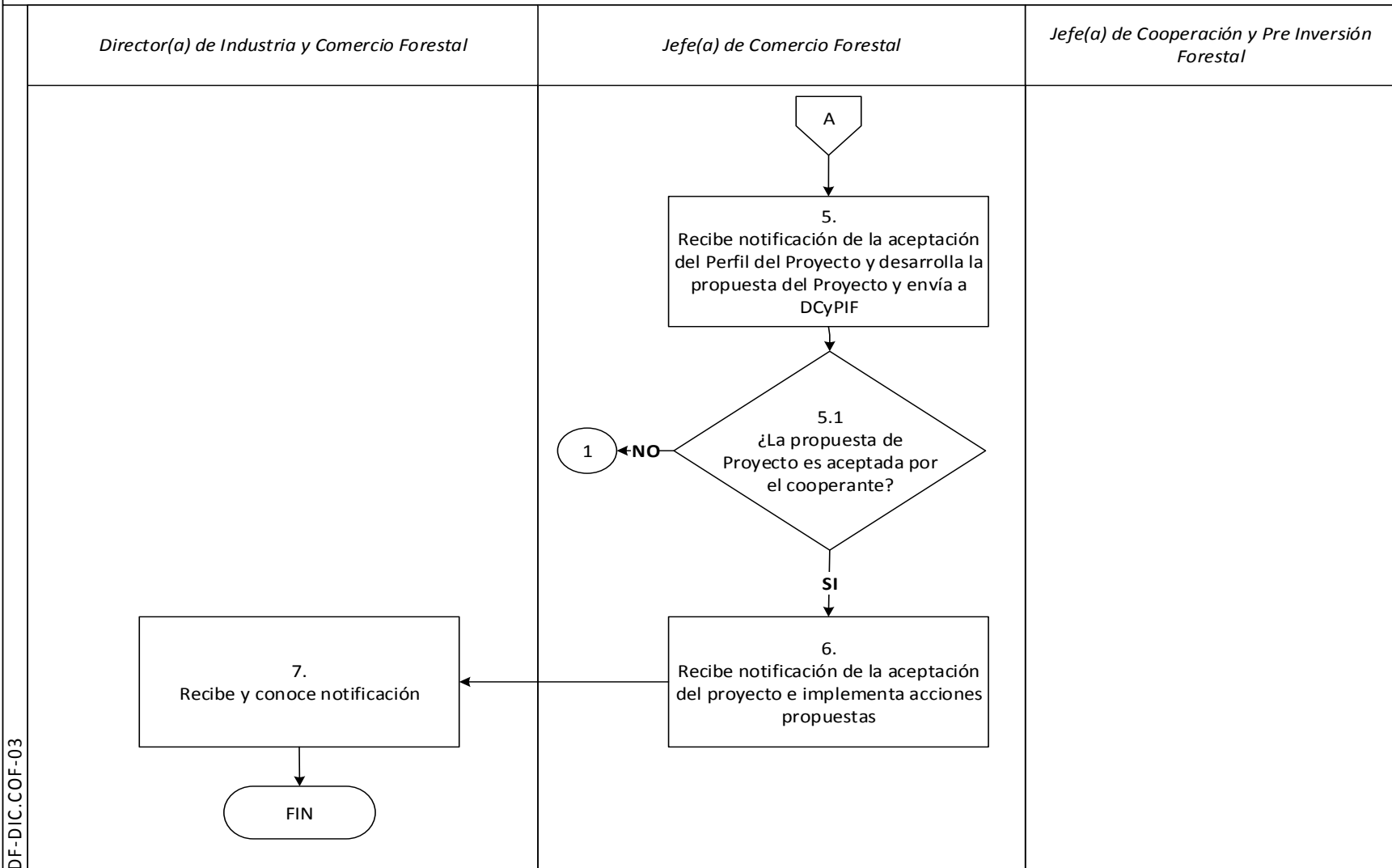


DIAGRAMA DE FLUJO

Proceso: *Gestión de Comercio Forestal*
Procedimiento: Formulación de Proyectos que Contribuyan al Comercio Forestal



DF-DIC.COF-03



FORMULACION DE PROYECTOS QUE CONTRIBUYAN AL COMERCIO FORESTAL

MP-DIC. INF-03

Versión 2, Mayo 2019

<i>Inicia</i>	<i>Solicita al Depto. de Cooperación y Pre Inversión Forestal listado de cooperantes con convocatoria abierta</i>	<i>Termina</i>	<i>Recibe y conoce notificación</i>
---------------	---	----------------	-------------------------------------

PASO	RESPONSABLE	ACTIVIDAD
1. Solicita al Departamento de Cooperación y Pre Inversión Forestal listado de cooperante con convocatoria abierta	<i>Jefe(a) de Comercio Forestal</i>	Solicita al Departamento de Cooperación y Pre inversión Forestal listado de cooperantes que tengan abierta convocatoria para proyectos vinculados a Comercio Forestal, con conocimiento del Director(a) de Industria y Comercio.
2. Recibe el listado de cooperantes con convocatoria abierta vinculadas a Comercio Forestal	<i>Jefe(a) de Comercio Forestal</i>	Recibe el listado de cooperantes que publicaron convocatoria con proyecto vinculados a Comercio Forestal.
3. Selecciona la convocatoria y realiza perfil de proyecto	<i>Jefe(a) de Comercio Forestal</i>	Selecciona la convocatoria de interés para los objetivos de comercio forestal y realiza perfil del proyecto de acuerdo a los términos de referencia y envía a Director (a) para su Visto Bueno y envían a Departamento de Cooperación y Pre inversión Forestal.
4. Recibe y envía a Cooperante para su análisis y traslada respuesta a Jefe(a) de Comercio Forestal	<i>Jefe(a) de Cooperación y Pre Inversión Forestal</i>	Recibe y envía a Cooperante para su análisis y traslada respuesta al Jefe(a) de Comercio Forestal.
5. Recibe notificación de la aceptación del Perfil del Proyecto y desarrolla la propuesta del Proyecto y envía a DCyPIF	<i>Jefe(a) de Comercio Forestal</i>	Recibe notificación de la aceptación del Perfil del Proyecto y desarrolla la propuesta de Proyecto y envía al Departamento de Cooperación y Pre inversión Forestal.



FORMULACION DE PROYECTOS QUE CONTRIBUYAN AL COMERCIO FORESTAL

MP-DIC. INF-03

Versión 2, Mayo 2019

<i>Inicia</i>	<i>Solicita al Depto. de Cooperación y Pre Inversión Forestal listado de cooperantes con convocatoria abierta</i>	<i>Termina</i>	<i>Recibe y conoce notificación</i>
---------------	---	----------------	-------------------------------------

PASO	RESPONSABLE	ACTIVIDAD
5.1 ¿La propuesta de Proyecto es aceptada por el cooperante?	<i>Jefe(a) de Cooperación y Pre inversión Forestal</i>	SI , la propuesta del proyecto es aceptada por la cooperante, continua en la actividad No. 6. NO , la propuesta del proyecto no es aceptada por el cooperante, regresa a la actividad No. 1.
6. Recibe notificación de la aceptación del proyecto e implementa acciones propuestas	<i>Jefe(a) de Comercio Forestal</i>	Recibe notificación de la aceptación del proyecto y se implementan las acciones propuestas en el proyecto y notifica al Director(a) de Industria y Comercio Forestal.
7. Recibe y conoce notificación	<i>Director(a) de Industria y Comercio Forestal</i>	Recibe y conoce notificación. “TERMINA PROCEDIMIENTO”



GENERACION DE INFORMACION ESTRATEGICA DEL COMERCIO DE PRODUCTOS FORESTALES

MP-DIC.COF-04

Pertenece al proceso:

Gestión de Comercio Forestal

Procedimiento previo:

Formulación de Proyectos que Contribuyan al Comercio Forestal

Procedimiento posterior:

Acciones que Permiten Implementar la Estrategia de Leña

Dirección:

Industria y Comercio Forestal

Departamento:

Comercio Forestal

Sección:

No aplica



GENERACION DE INFORMACION
ESTRATEGICA DEL COMERCIO DE
PRODUCTOS FORESTALES

MP-DIC. INF-04

Versión 2, Mayo 2019

Descripción:

Generar información estratégica que permita apoyar a los productores y procesadores forestales en la conexión con mercados y vínculos comerciales nacional e internacional.

Objetivo:

Desarrollar acciones dirigidas a impulsar la diversificación de la producción forestal.

Normas:

- *Se busca constantemente la identificación y formulación de programas y proyectos orientados a incrementar las regalías de las PYME y MIPYMES del sector forestal.*



GENERACION DE INFORMACION
ESTRATEGICA DEL COMERCIO DE
PRODUCTOS FORESTALES

MP-DIC. INF-04

Versión 2, Mayo 2019

Puestos responsables:

- *Director(a) de Industria y Comercio Forestal*
 - *Jefe(a) Comercio Forestal*
 - *Analista de Comercio Forestal*
 - *Analista de Ventanilla Ágil para Importaciones*
-

Formatos utilizados:

- *Ninguno*
-

Documentos utilizados:

- *Ninguno*

DIAGRAMA DE FLUJO

Proceso: *Gestión de Comercio Forestal*

Procedimiento: Generación de Información Estratégica del Comercio de Productos Forestales

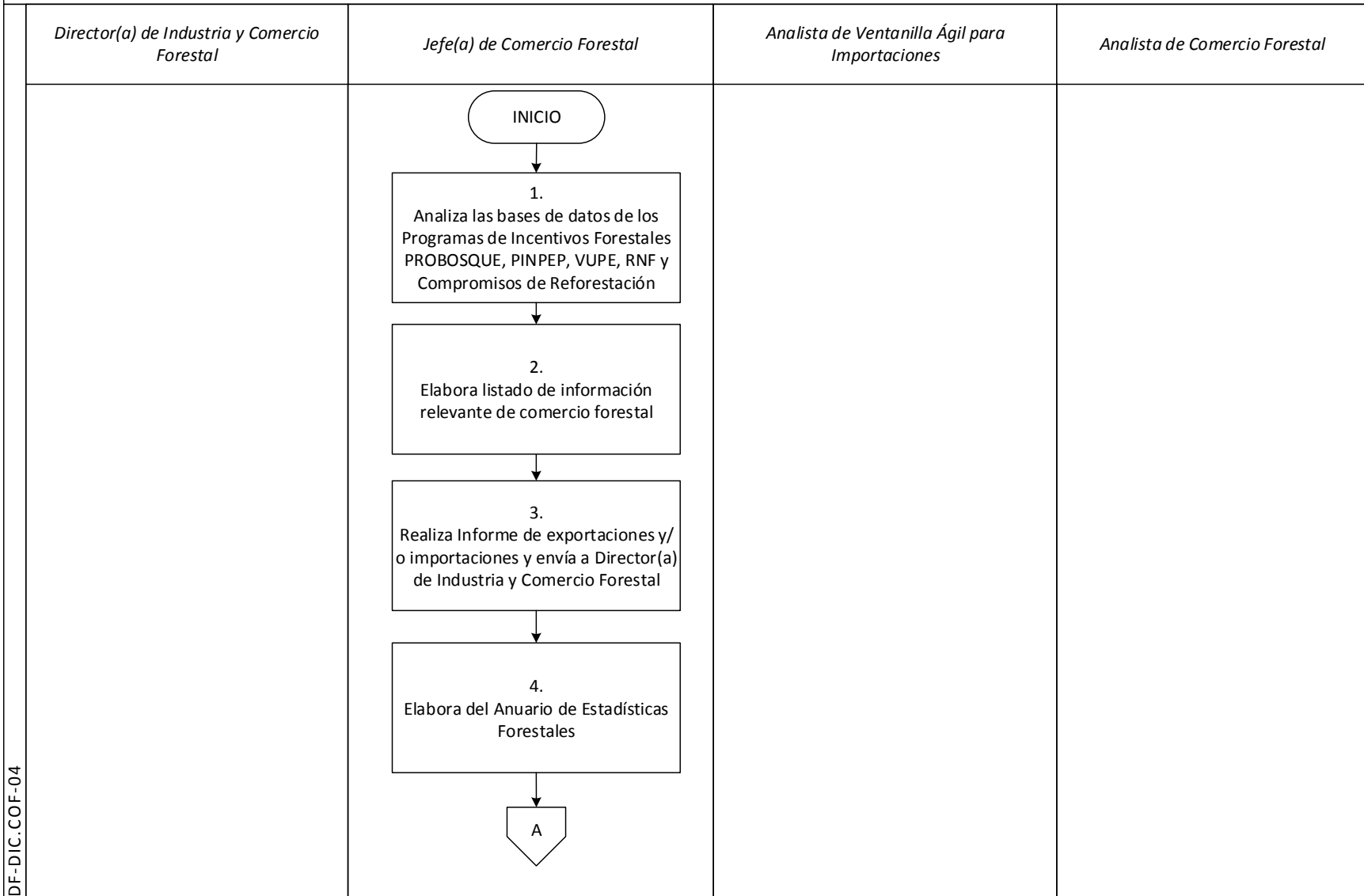
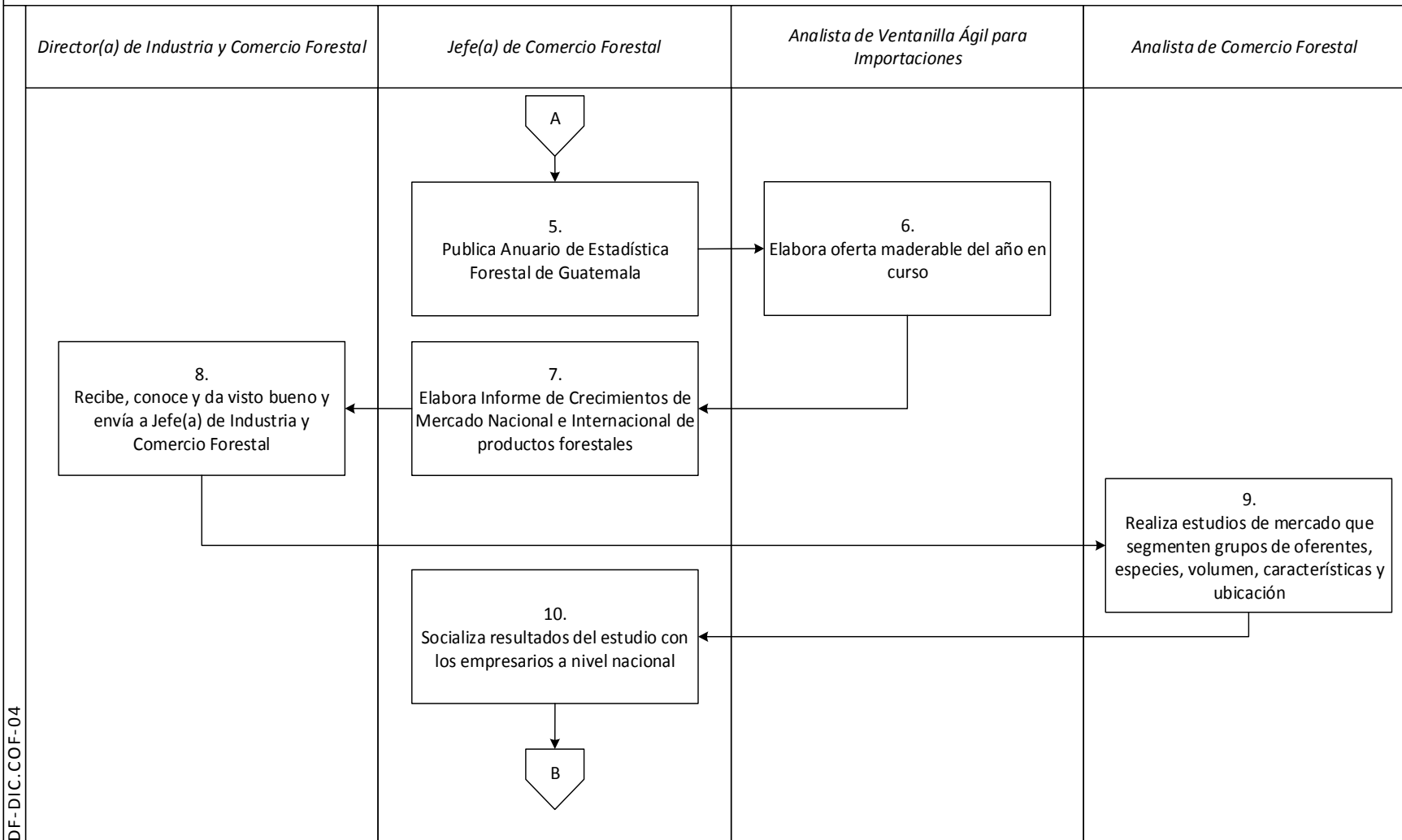


DIAGRAMA DE FLUJO

Proceso: *Gestión de Comercio Forestal*

Procedimiento: Generación de Información Estratégica del Comercio de Productos Forestales

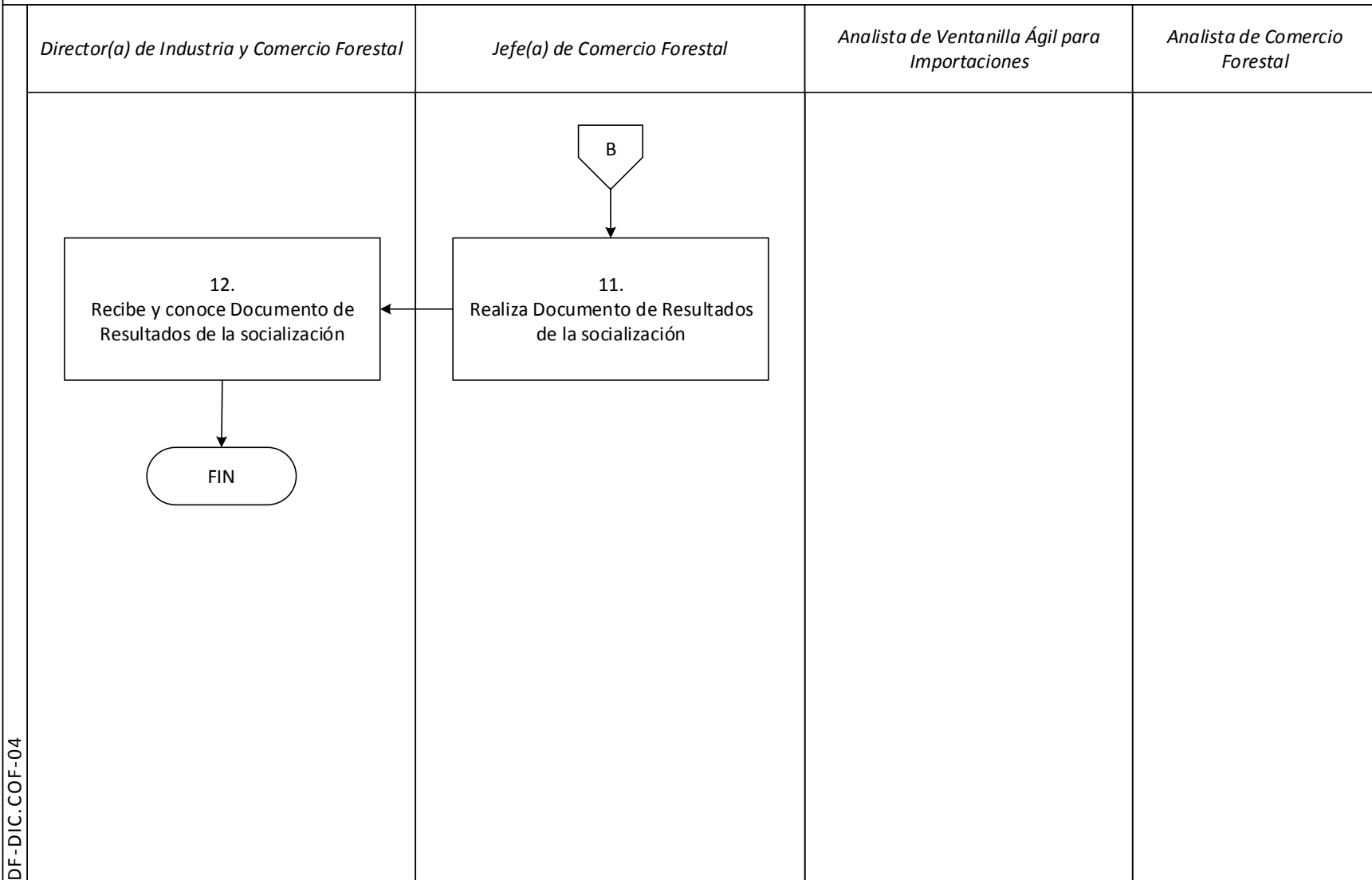


DF-DIC-COF-04

DIAGRAMA DE FLUJO

Proceso: *Gestión de Comercio Forestal*

Procedimiento: Generación de Información Estratégica del Comercio de Productos Forestales



DF-DIC-COF-04



GENERACION DE INFORMACION ESTRATEGICA DEL COMERCIO DE PRODUCTOS FORESTALES

MP-DIC. INF-04

Versión 2, Mayo 2019

<i>Inicia</i>	<i>Analiza las bases de datos de Programas de Incentivos Forestales PROBOSQUE, PINPEP, VUPE, RNF y Compromisos de Reforestación</i>	<i>Termina</i>	<i>Recibe y conoce Documento de Resultados de la socialización</i>
---------------	---	----------------	--

PASO	RESPONSABLE	ACTIVIDAD
1. Analiza las bases de datos de los Programas de Incentivos Forestales PROBOSQUE, PINPEP, VUPE, RNF y Compromisos de Reforestación	<i>Jefe(a) de Comercio Forestal</i>	Analiza las bases de datos de los Programas de Incentivos Forestales PROBOSQUE, PINPEP, VUPE, RNF y Compromisos de Reforestación.
2. Elabora listado de información relevante de comercio forestal	<i>Jefe(a) de Comercio Forestal</i>	Elabora listado de información relevante de comercio forestal del sector forestal guatemalteco que permite identificar acciones estratégicas a seguir.
3. Realiza Informe de exportaciones y/o importaciones y envía a Director(a) de Industria y Comercio Forestal	<i>Jefe(a) de Comercio Forestal</i>	Realiza Informe de la dinámica del sector forestal guatemalteco con relación al comercio forestal: Incluido exportaciones y/o importaciones y envía a Director(a) para su conocimiento y visto bueno.
4. Elabora del Anuario de Estadísticas Forestales	<i>Jefe(a) de Comercio Forestal</i>	Elaboración del Anuario de Estadísticas Forestales de Guatemala.
5. Publica Anuario de Estadística Forestal de Guatemala	<i>Jefe(a) de Comercio Forestal</i>	Publica el Anuario de Estadística Forestal de Guatemala en la biblioteca virtual del INAB (SIFGUA).
6. Elabora oferta maderable del año en curso	<i>Analista de Ventanilla Ágil para Importaciones</i>	Elabora oferta maderable del año en curso, identificando la oferta y demanda de la industria forestal nacional y los precios promedio de los principales productos comercializados a nivel nacional e internacional.



GENERACION DE INFORMACION ESTRATEGICA DEL COMERCIO DE PRODUCTOS FORESTALES

MP-DIC. INF-04

Versión 2, Mayo 2019

<i>Inicia</i>	<i>Analiza las bases de datos de Programas de Incentivos Forestales PROBOSQUE, PINPEP, VUPE, RNF y Compromisos de Reforestación</i>	<i>Termina</i>	<i>Recibe y conoce Documento de Resultados de la socialización</i>
---------------	---	----------------	--

PASO	RESPONSABLE	ACTIVIDAD
7. Elabora Informe de Crecimientos de Mercado Nacional e Internacional de productos forestales	<i>Jefe(a) de Comercio Forestal</i>	Elabora Informe de Crecimientos de Mercado Nacional e Internacional de productos forestales identificando para el tema internacional la competitividad arancelaria de los principales productos comercializados, con el apoyo de Analista de Comercio Forestal y envía a Director para su conocimiento y visto bueno.
8. Recibe, conoce y da visto bueno y envía a Jefe(a) de Industria y Comercio Forestal	<i>Director(a) de Industria y Comercio Forestal</i>	Recibe, conoce y da visto bueno y envía a Jefe(a) de Industria y Comercio Forestal
9. Realiza estudios de mercado que segmenten grupos de oferentes, especies, volumen, características y ubicación	<i>Analista de Comercio Forestal</i>	Realiza estudios de mercado que segmenten grupos de oferentes, especies, volumen, características y ubicación para promocionar los productos más relevantes.
10. Socializa resultados del estudio con los empresarios a nivel nacional	<i>Jefe(a) de Comercio Forestal</i>	Socializa resultados del estudio para que los empresarios a nivel nacional conozcan la variabilidad de los mercados nacionales e internacionales.
11. Realiza Documento de Resultados de la socialización	<i>Jefe(a) de Comercio Forestal</i>	Realiza Documento de Resultados de la socialización y envía a Director de Industria y Comercio para su conocimiento y archiva como medio de verificación del POA.



**GENERACION DE INFORMACION ESTRATEGICA DEL
COMERCIO DE PRODUCTOS FORESTALES**

MP-DIC. INF-04

Versión 2, Mayo 2019

<i>Inicia</i>	<i>Analiza las bases de datos de Programas de Incentivos Forestales PROBOSQUE, PINPEP, VUPE, RNF y Compromisos de Reforestación</i>	<i>Termina</i>	<i>Recibe y conoce Documento de Resultados de la socialización</i>
---------------	---	----------------	--

PASO	RESPONSABLE	ACTIVIDAD
12. Recibe y conoce Documento de Resultados de la socialización	<i>Director(a) de Industria y Comercio Forestal</i>	Recibe y conoce Documento de Resultados de la socialización. "TERMINA PROCEDIMIENTO"



ACCIONES QUE PERMITEN IMPLEMENTAR LA ESTRATEGÍA DE LEÑA

MP-DIC.COF-05

Pertenece al proceso:

Gestión de Comercio Forestal

Procedimiento previo:

Generación de Información Estratégica del Comercio de Productos Forestales

Procedimiento posterior:

Exportación e Importación de Productos Forestales

Dirección:

Industria y Comercio Forestal

Departamento:

Comercio Forestal

Sección:

No aplica



ACCIONES QUE PERMITEN IMPLEMENTAR LA ESTRATEGIA DE LEÑA

MP-DIC. COF-05

Versión 2, Mayo 2019

Descripción:

Contar con información relevante para garantizar el abastecimiento de la leña en Guatemala, su importancia radica en que es fuente de energía utilizada por la población, principalmente en el área rural, para la cocción de sus alimentos y como fuente de calefacción en los hogares.

Objetivo:

Garantizar que la información que se este generando dentro del Instituto Nacional de Bosques sea precisa y conyeve a un aumento de las plantaciones energeticas en el pais.

Normas:

- *Se busca constantemene la identificación y formulación de programas y proyectos orientados a incrementar el establecimiento de plantaciones energeticas.*



ACCIONES QUE PERMITEN IMPLEMENTAR
LA ESTRATEGIA DE LEÑA

MP-DIC. COF-05

Versión 2, Mayo 2019

Puestos responsables:

- *Director(a) de Industria y Comercio Forestal*
 - *Jefe(a) Industria Forestal*
 - *Analista de Ventanilla Ágil para Importaciones*
-

Formatos utilizados:

- *Ninguno*
-

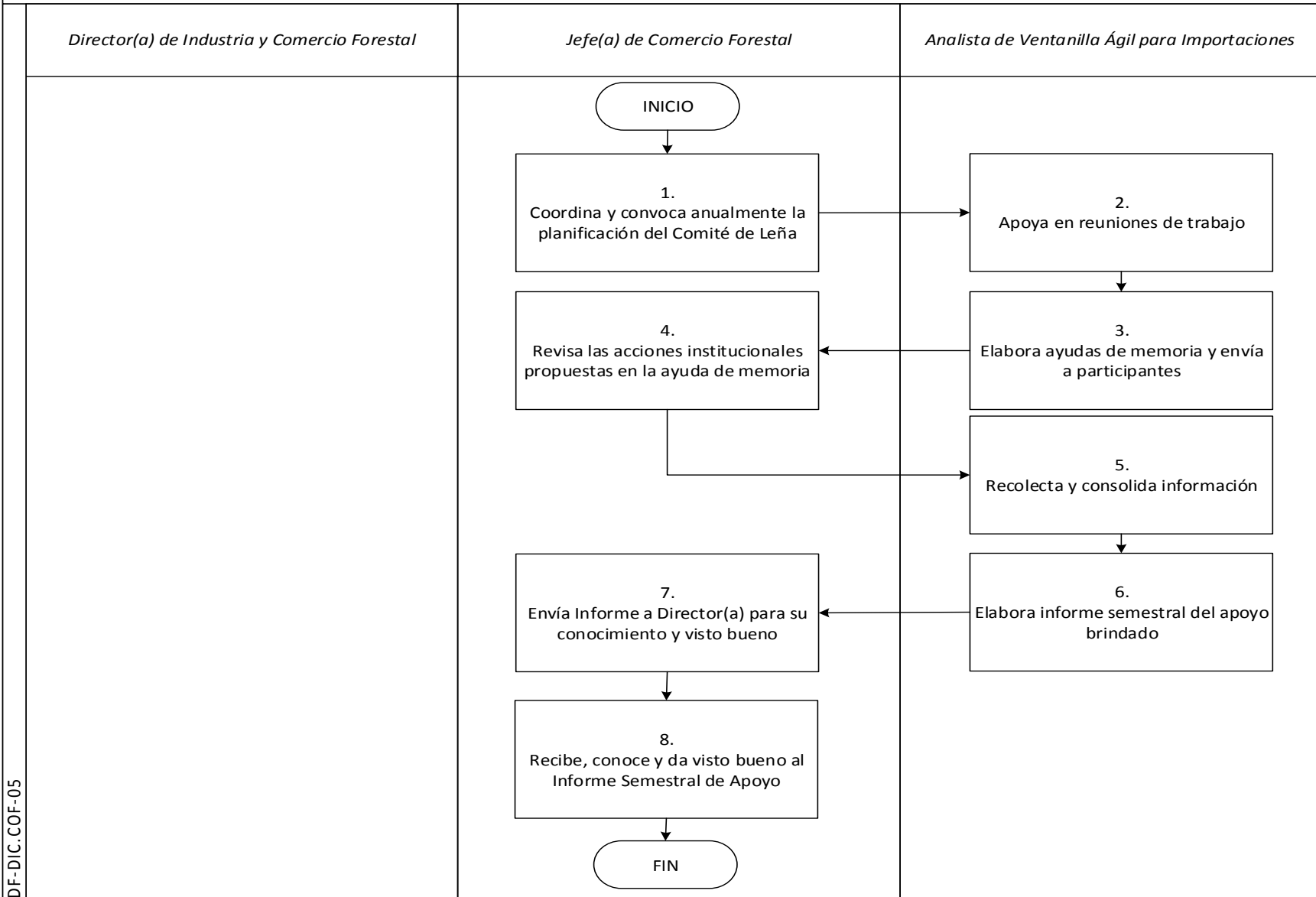
Documentos utilizados:

- *Ninguno*

DIAGRAMA DE FLUJO

Proceso: *Gestión de Comercio Forestal*

Procedimiento: Acciones que permiten Implementar la Estrategia de Leña





ACCIONES QUE PERMITEN IMPLEMENTAR LA ESTRATEGIA DE LEÑA

MP-DIC. COF-05

Versión 2, Mayo 2019

<i>Inicia</i>	<i>Coordina y convoca anualmente la planificación del Comité de Leña</i>	<i>Termina</i>	<i>Recibe, conoce y da visto bueno al Informe Semestral de Apoyo</i>
---------------	--	----------------	--

PASO	RESPONSABLE	ACTIVIDAD
1. Coordina y convoca anualmente la planificación del Comité de Leña	<i>Jefe(a) de Comercio Forestal</i>	Coordina y convoca anualmente la planificación del Comité de Leña.
2. Apoya en reuniones de trabajo	<i>Analista de Ventanilla Ágil para Importaciones</i>	Apoya en reuniones de trabajo, dirige las presentaciones de los planes institucionales.
3. Elabora ayudas de memoria y envía a participantes	<i>Analista de Ventanilla Ágil para Importaciones</i>	Elabora ayudas de memoria y envía a los participantes para su revisión y retroalimentación cuando corresponda.
4. Revisa las acciones institucionales propuestas en la ayuda de memoria	<i>Jefe(a) de Comercio Forestal</i>	Revisa las acciones institucionales propuestas en la ayuda de memoria y las analiza con el equipo de trabajo, previo a ser socializadas institucionalmente.
5. Recolecta y consolida información	<i>Analista de Ventanilla Ágil para Importaciones</i>	Recolecta y consolida la información de cada uno de los actores del comité para ser socializado.
6. Elabora informe semestral del apoyo brindado	<i>Analista de Ventanilla Ágil para Importaciones</i>	Elabora informe semestral del apoyo brindado en las reuniones de trabajo del comité de leña.
7. Envía Informe a Director(a) para su conocimiento y visto bueno	<i>Jefe(a) de Comercio Forestal</i>	Envía Informe a Director(a) de Industria y Comercio Forestal para su conocimiento y Vo. Bo. previo a la socialización con los miembros del comité o quien corresponda.



ACCIONES QUE PERMITEN IMPLEMENTAR LA ESTRATEGIA DE LEÑA

MP-DIC. COF-05

Versión 2, Mayo 2019

<i>Inicia</i>	<i>Coordina y convoca anualmente la planificación del Comité de Leña</i>	<i>Termina</i>	<i>Recibe, conoce y da visto bueno al Informe Semestral de Apoyo</i>
---------------	--	----------------	--

PASO	RESPONSABLE	ACTIVIDAD
8. Recibe, conoce y da visto bueno al Informe Semestral de Apoyo	<i>Director(a) de Industria y Comercio Forestal</i>	Recibe, conoce y da visto bueno al Informe Semestral de Apoyo. “TERMINA PROCEDIMIENTO”



EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS FORESTALES

MP-DIC-INF-06

Pertenece al proceso:

Gestión de Comercio Forestal

Procedimiento previo:

Acciones que Permiten Implementar la Estrategia de Leña

Procedimiento posterior:

Ninguno

Dirección:

Industria y Comercio Forestal

Departamento:

Comercio Forestal

Sección:

No aplica



EXPORTACION E IMPORTACION DE PRODUCTOS FORESTALES

MP-DIC. COF-06

Versión 2, Mayo 2019

Descripción:

Contar con información relevante para garantizar el abastecimiento de la leña en Guatemala, su importancia radica en que es fuente de energía utilizada por la población, principalmente en el área rural, para la cocción de sus alimentos y como fuente de calefacción en los hogares.

Objetivo:

Garantizar que la información que se este generando dentro del Instituto Nacional de Bosques sea precisa y conyeve a un aumento de las plantaciones energeticas en el pais.

Normas:

- *Se busca constantemene la identificación y formulación de programas y proyectos orientados a incrementar el establecimiento de plantaciones energeticas.*



EXPORTACION E IMPORTACION DE PRODUCTOS FORESTALES

MP-DIC. COF-06

Versión 2, Mayo 2019

Puestos responsables:

- *Director(a) de Industria y Comercio Forestal*
 - *Jefe(a) Industria Forestal*
 - *Delegado(a) del INAB ante VUPE*
 - *Analista de Ventanilla Ágil para Importaciones*
-

Formatos utilizados:

- *Ninguno*
-

Documentos utilizados:

- *Ninguno*

DIAGRAMA DE FLUJO

Proceso: *Gestión de Comercio Forestal*

Procedimiento: Exportación e Importación de Productos Forestales

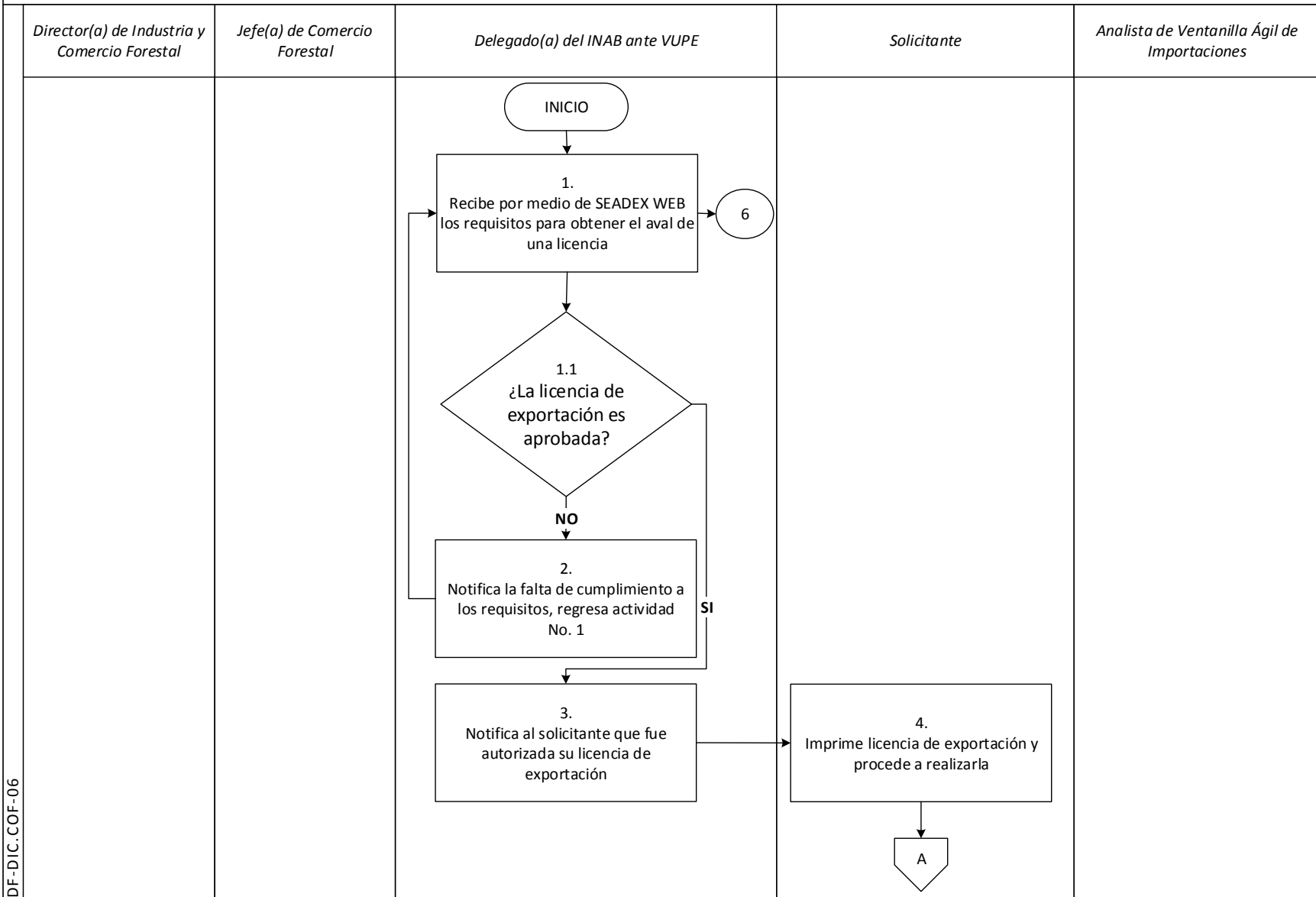
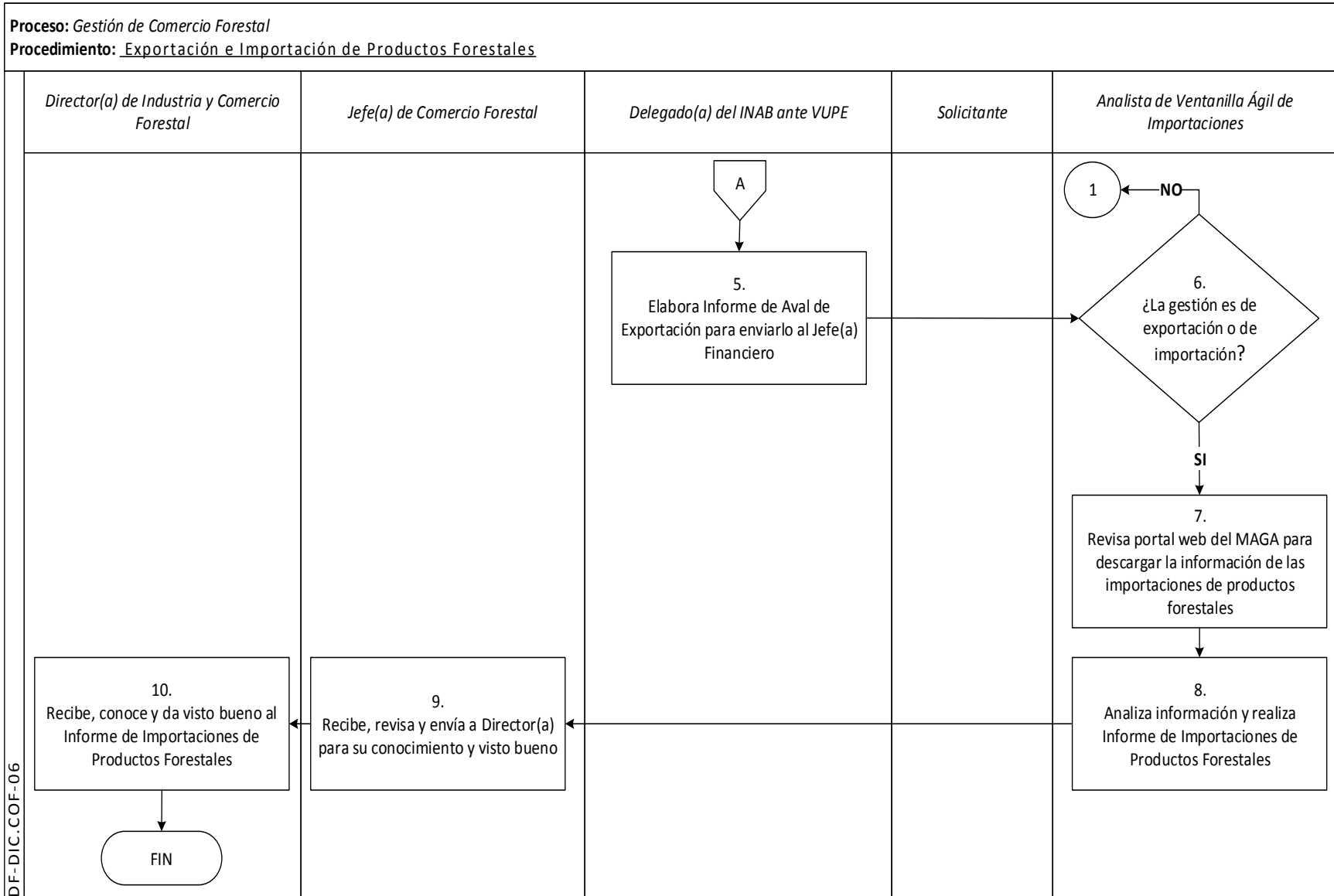


DIAGRAMA DE FLUJO





EXPORTACION E IMPORTACION DE PRODUCTOS FORESTALES

MP-DIC. COF-06

Versión 2, Mayo 2019

<i>Inicio</i>	<i>Recibe por medio de SEADDEX WEB los requisitos para obtener el aval de una licencia</i>	<i>Termina</i>	<i>Recibe, conoce y da visto bueno al Informe de Importaciones de Productos Forestales</i>
---------------	--	----------------	--

PASO	RESPONSABLE	ACTIVIDAD
1. Recibe por medio de SEADDEX WEB los requisitos para obtener el aval de una licencia	<i>Delegado(a) del INAB ante VUPE</i>	Recibe por medio de SEADDEX WEB los requisitos para obtener el aval de una licencia de exportación.
1.1 ¿La licencia de exportación es aprobada?	<i>Delegado(a) del INAB ante VUPE</i>	SI , cumple con los requisitos, continua en la actividad No. 3. NO , cumple con los requisitos, continua en la actividad No. 2
2. Notifica la falta de cumplimiento a los requisitos, regresa actividad No. 1	<i>Delegado(a) del INAB ante VUPE</i>	Notifica la falta del cumplimiento a los requisitos para su enmienda, y presenta nuevamente su expediente, regresa actividad No. 1.
3. Notifica al solicitante que fue autorizada su licencia de exportación	<i>Delegado(a) del INAB ante VUPE</i>	Notifica al solicitante que fue autorizada su licencia de exportación.
4. Imprime licencia de exportación y procede a realizarla	<i>Solicitante</i>	Imprime licencia de exportación y procede a realizarla.
5. Elabora Informe de Aval de Exportación para enviarlo al Jefe(a) Financiero	<i>Delegado(a) del INAB ante VUPE</i>	Elabora Informe de Aval de Exportación para ser presentados al Jefe(a) Financiero.
6. ¿La gestión es de exportación o de importación?	<i>Analista de la Ventanilla Ágil de Importaciones</i>	SI , la gestión es de exportación, regresa a la actividad No. 1. NO , la gestión no es de exportación, es de importación, continua en la actividad No. 7.



EXPORTACION E IMPORTACION DE PRODUCTOS FORESTALES

MP-DIC. COF-06

Versión 2, Mayo 2019

<i>Inicio</i>	<i>Recibe por medio de SEADEx WEB los requisitos para obtener el aval de una licencia</i>	<i>Termina</i>	<i>Recibe, conoce y da visto bueno al Informe de Importaciones de Productos Forestales</i>
---------------	---	----------------	--

PASO	RESPONSABLE	ACTIVIDAD
7. Revisa portal web del MAGA para descargar la información de las importaciones de productos forestales	<i>Analista de la Ventanilla Ágil de Importaciones</i>	Revisa portal web del MAGA https://www.maga.gob.gt/infovider/ , para descargar la información de las importaciones autorizadas por MAGA sobre productos forestales.
8. Analiza información y realiza Informe de Importaciones de Productos Forestales	<i>Analista de la Ventanilla Ágil de Importaciones</i>	Analiza información descargada y realiza Informe de Importaciones de Productos Forestales y envía al Jefe de Comercio Forestal.
9. Recibe, revisa y envía a Director(a) para su conocimiento y visto bueno	<i>Jefe(a) de Comercio Forestal</i>	Recibe, revisa y envía a Director(a) de Industria y Comercio Forestal para su conocimiento y visto bueno.
10. Recibe, conoce y da visto bueno al Informe de Importaciones de Productos Forestales	<i>Director(a) de Industria y Comercio Forestal</i>	Recibe, conoce y da visto bueno al Informe de Importaciones de Productos Forestales. "TERMINA PROCEDIMIENTO"



ANEXOS



**MANUAL DE NORMAS, PROCESOS Y
PROCEDIMIENTOS DEL DEPARTAMENTO DE
COMERCIO FORESTAL DEL INSTITUTO NACIONAL
DE BOSQUES
-INAB-**

DIRECCIÓN DE INDUSTRIA Y COMERCIO FORESTAL

Versión 2, Mayo 2019

Anexos1: Base de Datos de identificación de MYPIMES Forestales

Nombre Comercial	Está inscrita en la SAT	Nombre del Contacto	Dirección Comercial	Departamento	Municipio	Teléfono Fijo	Celular	Correo Electrónico

Observaciones	Descripción de actividad	Año en que se fundó	Visión	Misión	Objetivos	Metas	Determinar Procedimientos (Manuales)	Presupuestos	Hace planes de Producción y Ventas	Cuántas Personas Trabajan en su Empresa	Cuántos son Gerentes o Jefes	Cuántos son Operarios	Tipo de producto: Maderable	Tipo de producto: No maderable	Tipo de producto: Servicios

Cuál vende más?	Segundo prod. que más vende?	Ventas Totales Anuales	Tienen Plan Capac. Y Mante.	Tienen Normas de Calidad	Aprovech. Residuos	Tienen Normas y equipo Higiene y seguridad	Ofrece servicios	Crean nuevos Productos	Conoce su mercado objetivo	Conoce su competencia	Que es lo que mejor hace su competencia	Tiene Catalogo de Productos	Cuenta con Sala de Ventas	Tiene Sucursales



**MANUAL DE NORMAS, PROCESOS Y
PROCEDIMIENTOS DEL DEPARTAMENTO DE
COMERCIO FORESTAL DEL INSTITUTO NACIONAL
DE BOSQUES
-INAB-**

DIRECCIÓN DE INDUSTRIA Y COMERCIO FORESTAL

Versión 2, Mayo 2019

Anexos 2: Base de Datos SIEM

SISTEMA DE INFORMACION ESTRATEGICA EMPRESARIAL - SIEM

NOTA: Donde solicita respuestas SI equivale a 1, y NO equivale a 0-cero.

Revisado por: _____

DATOS GENERALES									
Correlativo	Nombre Completo de la Organización y Abreviatura	Producto	Razón Social para Fines de Comercialización	Dirección Sede	Municipio y departamento	Nombre Representante Legal	Año en que se fundó la Unidad de Negocio	Teléfono Institucional y de los Contactos	E-mail
1									
2									
3									
4									
5									

Anexos 2: Base de Datos SIEM (continuación)

SISTEMA DE INFORMACION ESTRATEGICA EMPRESARIAL - SIEM

NOTA: Donde solicita respuestas SI equivale a 1, y NO equivale a 0-cero.

ORGANIZACION INTERNA																								
Naturaleza de la PYME			# de Socios		# de Beneficiarios de la Unidad de Negocio				# de Empleos Directos (ED)						Tiene responsable específica para las siguientes áreas:				Tiene una estructura organizacional definida		Pertenece a alguna Red, Cámara o Plataforma Comercial			
									Admón.		Producción		Ventas											
Años que lleva de operación	NIT	Figura Jurídica	Varones	Mujeres	Varones	Mujeres	Total	Ind..	Varones	Mujeres	Varones	Mujeres	Varones	Mujeres	Gerente	Contador	Ventas	Producción	Si	No	Si	No	Si su respuesta es positiva cuál?	



**MANUAL DE NORMAS, PROCESOS Y
PROCEDIMIENTOS DEL DEPARTAMENTO DE
COMERCIO FORESTAL DEL INSTITUTO NACIONAL
DE BOSQUES
-INAB-**

DIRECCIÓN DE INDUSTRIA Y COMERCIO FORESTAL

Versión 2, Mayo 2019

Anexos 2: Base de Datos SIEM (continuación)

SISTEMA DE INFORMACION ESTRATEGICA EMPRESARIAL - SIEM

NOTA: Donde solicita respuestas SI equivale a 1, y NO equivale a 0-cero.

GESTION DE LA PRODUCCION																						
Unidades de Producción por líneas (priorice 2 líneas de productos principales).						Meses pico de producción (Estacionalidad)						Tecnología Procesamiento (manual, semi industrial) (Describa)	Investigación y Desarrollo (I+D)									
Línea 1			Línea 2										Innovación y Desarrollo	Tiene Marca su producto	Tiene Etiqueta su producto	Tiene empaque su producto	Tiene Registro Sanitario	Le da valor agregado a su producto (Describa)	Qué otro producto sustituye el suyo.			
Producto	Capacidad Instalada (Un. Med)	Capacidad Utilizada (Un. Med)	Producto	Capacidad Instalada (Un. Med)	Capacidad Utilizada (Un. Med)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12					

Anexos 2: Base de Datos SIEM (continuación)

SISTEMA DE INFORMACION ESTRATEGICA EMPRESARIAL - SIEM

NOTA: Donde solicita respuestas SI equivale a 1, y NO equivale a 0-cero.

GESTION Y ACCESO A MERCADOS																							
Volúmenes de ventas globales en US\$ en los últimos 3 años	Estrategia de Precios			Estrategias de Distribución					Tipos de clientes			Herramientas que utiliza para Promoción Comercial											
	Cómo establece sus precios (describa como)	Qué % de márgenes de utilidades netas, aplica	Tiene establecida políticas de precios X tipos de clientes	Quiénes son sus clientes actuales (Describa)	Conoce las tendencias, cambios o gustos de los consumidores y/o			Como transporta su producto hasta llegar con sus clientes?	Consumidor Final	Detallistas	Mayoristas	Institucionales	Otro	Catálogo impreso	Catálogo electrónico	Página Web	Vendedores directos	Tienda Propia	Ferias Nacionales	Ferias	Ruedas de Negocios	Misiones	Intercambios o visitas entre
					2 (alto)	1 medio	0 (nulo)																



MANUAL DE NORMAS, PROCESOS Y
PROCEDIMIENTOS DEL DEPARTAMENTO DE
COMERCIO FORESTAL DEL INSTITUTO NACIONAL
DE BOSQUES
-INAB-

DIRECCIÓN DE INDUSTRIA Y COMERCIO FORESTAL

Versión 2, Mayo 2019

Anexos 2: Base de Datos SIEM (continuación)

SISTEMA DE INFORMACION ESTRATEGICA EMPRESARIAL - SIEM

NOTA: Donde solicita respuestas SI equivale a 1, y NO equivale a 0-cero.

GESTION FINANCIERA

¿Con qué recursos y cómo los controla para producir actualmente?							Requerimientos de Financiamiento compartido									
Capital Propio	Crédito	Subsidiado	Combinado	Que controles financieros aplica (enumere)	Conoce el Punto de Equilibrio de su empresa	Está en capacidad ad su empresa para adquirir crédito	Monto máximo de Contrapartida que dispone su organización	Capital de trabajo (Fondo Revolvente)	Infraestructura (inversión fija)	Equipo, maquinaria, herramientas (crédito blando)	Asistencia Técnica	Capacitación	Certificación	Investigación & Desarrollo	Comercialización	Detallar que tipo de requerimiento, ejemplo que tipo de capacitación?
▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼



MANUAL DE NORMAS, PROCESOS Y
PROCEDIMIENTOS DEL DEPARTAMENTO DE
COMERCIO FORESTAL DEL INSTITUTO NACIONAL
DE BOSQUES
-INAB-

DIRECCIÓN DE INDUSTRIA Y COMERCIO FORESTAL

Versión 2, Mayo 2019

Anexos 3: Formato de Diagnostico Empresarial

Información general de la empresa			
No.	Diagnóstico	1	2
1	Fecha		
2	Hora		
3	Nombre del Delegado		
4	Sede Regional		
5	Código RNF		
6	Nombre del Propietario		
7	Profesión		
8	Edad		
9	Género		
10	Nombre comercial de la empresa		
11	Dirección		
12	Municipio		
13	Departamento		
14	Coordenadas GPS de ubicación del taller		
15	Teléfono fijo		
16	Teléfono móvil		
17	¿Ocupa Whatsapp para su taller?		
18	¿Tiene página de Facebook su taller?		
19	Correo electrónico del taller		
20	Página web del taller		
21	Posee Computadora		
22	Posee software administrativo		
23	Posee POS para cobro con tarjeta de crédito		
24	Años de operación		
25	Si es un negocio familiar, que generación es la actual?		
26	Datos de ocupación [Empleados (hombres)]		
27	Datos de ocupación [Empleados (mujeres)]		
28	Datos de ocupación Discapacitados		
29	Tipología de clientes (asegúrese de que sumen 100%)		
30	Particulares		
31	Empresariales o Gubernamentales		
32	Día con mayor afluencia de clientes		
33	Día con menor afluencia de clientes		
34	Promedio de ventas mensuales		
35	Principal proveedor de madera		
36	Promedio de compras mensuales		
37	Productos que elabora		




MANUAL DE NORMAS, PROCESOS Y
PROCEDIMIENTOS DEL DEPARTAMENTO DE
COMERCIO FORESTAL DEL INSTITUTO NACIONAL
DE BOSQUES
-INAB-

DIRECCIÓN DE INDUSTRIA Y COMERCIO FORESTAL

Versión 2, Mayo 2019

Anexo 4: Formato de Planes de Negocio (continuación)

 <p>Consultoría "DISEÑO DEL PROGRAMA DE SERVICIOS DE GESTIÓN EMPRESARIAL"</p> <p>Proyecto / Programa: Creación del Programa de Servicios de Gestión Empresarial Para <u>Mipymes</u> Forestales en Guatemala.</p> <p>Formato Plan de Negocios que contiene lo indispensable de las áreas empresariales.</p> <p>Guatemala, julio de 2018</p>	<p>I. Resumen ejecutivo</p> <div data-bbox="885 756 1315 1123" style="border: 1px solid black; height: 175px;"></div>
---	---

<p>3.2. Visión:</p> <div data-bbox="235 1281 690 1417" style="border: 1px solid black; height: 65px;"></div> <p>3.3. Misión</p> <div data-bbox="235 1438 690 1575" style="border: 1px solid black; height: 65px;"></div> <p>3.4. Estrategia y Propuesta de valor</p> <div data-bbox="235 1606 690 1764" style="border: 1px solid black; height: 75px;"></div>	<p>3.5. Metas:</p> <div data-bbox="852 1270 1299 1438" style="border: 1px solid black; height: 80px;"></div>
---	--



MANUAL DE NORMAS, PROCESOS Y
PROCEDIMIENTOS DEL DEPARTAMENTO DE
COMERCIO FORESTAL DEL INSTITUTO NACIONAL
DE BOSQUES
-INAB-

DIRECCIÓN DE INDUSTRIA Y COMERCIO FORESTAL

Versión 2, Mayo 2019

Anexo 4: Formato de Planes de Negocio (continuación)

<p>IV. Plan de mercadeo.</p> <p>4.1. Marca.</p> <div style="border: 1px solid black; height: 60px; width: 100%;"></div> <p>4.2. Descripción de los productos.</p> <div style="border: 1px solid black; height: 60px; width: 100%;"></div> <p>4.3. Mercado Meta.</p> <div style="border: 1px solid black; height: 60px; width: 100%;"></div>	<p>4.4. Descripción de clientes.</p> <div style="border: 1px solid black; height: 60px; width: 100%;"></div> <p>4.5. Canales de comercialización.</p> <div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div> <div style="margin-top: 10px;"> <table border="1" style="border-collapse: collapse; text-align: center; width: 100%;"> <tr> <td style="width: 33%;"></td> <td style="width: 33%;"></td> <td style="width: 33%;"></td> </tr> <tr> <td>Canal 1</td> <td>Canal 2</td> <td>Canal 3</td> </tr> <tr> <td>↓</td> <td>↓</td> <td>↓</td> </tr> <tr> <td>Productor</td> <td>Productor</td> <td>Productor</td> </tr> <tr> <td>↓</td> <td>↓</td> <td>↓</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Distribuidor</td> <td>Mayorista</td> </tr> <tr> <td>↓</td> <td>↓</td> <td>↓</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>Distribuidor</td> </tr> <tr> <td>↓</td> <td>↓</td> <td>↓</td> </tr> <tr> <td>Cliente o consumidor final</td> <td>Cliente o consumidor final</td> <td>Cliente o consumidor final</td> </tr> </table> </div>				Canal 1	Canal 2	Canal 3	↓	↓	↓	Productor	Productor	Productor	↓	↓	↓		Distribuidor	Mayorista	↓	↓	↓			Distribuidor	↓	↓	↓	Cliente o consumidor final	Cliente o consumidor final	Cliente o consumidor final
Canal 1	Canal 2	Canal 3																													
↓	↓	↓																													
Productor	Productor	Productor																													
↓	↓	↓																													
	Distribuidor	Mayorista																													
↓	↓	↓																													
		Distribuidor																													
↓	↓	↓																													
Cliente o consumidor final	Cliente o consumidor final	Cliente o consumidor final																													


	VALIDACIÓN DE MANUALES DE NORMAS, PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS DEPARTAMENTO DE DESARROLLO INSTITUCIONAL INSTITUTO NACIONAL DE BOSQUES -INAB-		Código:	FR.DIR.DDI.005
			Versión:	02
			Fecha de implementación:	Mayo 2018

I. DATOS GENERALES

DIRECCIÓN:	Industria y Comercio Forestal
DEPARTAMENTO:	Comercio Forestal
UNIDAD:	No Aplica
FECHA:	10 de mayo de 2019

ÁREA DONDE PERTENECE EL MANUAL	VERSIÓN	NÚMERO DE PROCEDIMIENTOS QUE CONTIENE EL MANUAL	NOMBRE DEL LÍDER DE LOS PROCEDIMIENTOS	PUESTO	FIRMA	Vo.Bo. JEFE(A) INMEDIATO(A) SUPERIOR -Firma y Sello-
Comercio Forestal	2	6/6	Elvis Caballeros	Jefe de Comercio Forestal		
Comercio Forestal	2	3/6	Sofía Mora	Analista Técnico(a) de Comercio Forestal		
Comercio Forestal	2	1/6	José Ovalle	Delegado(a) de INAB ante VUPE		
Comercio Forestal	2	2/6	Ramiro Prado	Analista de Ventanilla Ágil para import.		
Comercio Forestal	2	1/6	Pedro Julio Tejeda	Del. de Industria y Comercio		

Página 1 de 1
 INSTITUTO NACIONAL DE BOSQUES
 DEPARTAMENTO DE COMERCIO FORESTAL
 REGIONAL
 Región I
 Guatemala, Guatemala
 INSTITUTO NACIONAL DE BOSQUES
 DEPARTAMENTO DE COMERCIO FORESTAL
 INSTITUCIONAL
 -INAB-

	VALIDACIÓN DE MANUALES DE NORMAS, PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS DEPARTAMENTO DE DESARROLLO INSTITUCIONAL INSTITUTO NACIONAL DE BOSQUES -INAB-		Código:	FR.DIR.DDI.005
			Versión:	02
			Fecha de implementación:	Mayo 2018

I. DATOS GENERALES

DIRECCIÓN:	Industria y Comercio Forestal
DEPARTAMENTO:	Comercio Forestal
UNIDAD:	No Aplica
FECHA:	10 de mayo de 2019

ÁREA DONDE PERTENECE EL MANUAL	VERSIÓN	NÚMERO DE PROCEDIMIENTOS QUE CONTIENE EL MANUAL	NOMBRE DEL LÍDER DE LOS PROCEDIMIENTOS	PUESTO	FIRMA	Vo.Bo. JEFE(A) INMEDIATA DEL INSTITUTO NACIONAL DE BOSQUES -Firma y Sello- DIRECCIÓN DE PARTICIPACIÓN Y FORTALECIMIENTO SECTORIAL
Comercio Forestal	2	1/6	Siria Milían	Jefe de Coop. y PI Forestal	