

Proyecto conservación y manejo comunitario de bosques tropicales en el Alto Mayo



BOSQUES, BIODIVERSIDAD Y MEDIOS DE VIDA

Conservar el bosque tropical, luchando contra la pobreza

ITDG

SOLUCIONES PRÁCTICAS
PARA LA POBREZA

Enero del 2002

Leo, Mariella

Bosques, biodiversidad y medios de vida: Conservando el bosque tropical, luchando contra la pobreza / Mariella Leo; Lima; ITDG, 2002

40 p.

RECURSOS FORESTALES / MANEJO FORESTAL / BOSQUES TROPICALES / CONSERVACIÓN DE RECURSOS / PARTICIPACIÓN COMUNITARIA / DESARROLLO SOSTENIBLE

460.1 / L46

Clasificación SATIS / Descriptores OCDE

ISBN 9972 47 098 9

Queda hecho el depósito legal: 2002-2698

© 2002, ITDG América Latina

Jorge Chávez #275, Miraflores, Lima, Perú. Casilla postal 18-0620

Teléfonos: 447-5127, 446-7324. Fax: 446-6621

E-mail: postmast@itdg.org.pe

<http://www.itdg.org.pe>

Autor: Mariella Leo

Coordinación: Pilar Coloma

Revisión técnica: Jorge Elliot

Producción: UPECI-ITDG LA

Corrección de estilo: Diana Cornejo

Artes y producción gráfica: Víctor Mendivil

Fotografías: Archivo ITDG

Impreso en el Perú por Tarea Asociación Gráfica Educativa

Contenido

Introducción	7
1. Resumen descriptivo del proyecto	8
2. Historia del origen del proyecto a lo largo de su desarrollo	13
3. Algunos logros importantes	16
4. Estrategias y metodología aplicadas al proyecto	18
5. Los beneficiarios y sus vivencias con el proyecto	22
6. Las preguntas que nos quedan y sus posibles respuestas	27
7. Lecciones aprendidas	32
8. Documentos producidos por el proyecto	36

Proyecto conservación y manejo comunitario de bosques tropicales
en el Alto Mayo

BOSQUES, BIODIVERSIDAD Y MEDIOS DE VIDA

Conservar el bosque tropical, luchando contra la pobreza

EQUIPO DEL PROYECTO

Daniel Rodríguez Azcárate	Gerente de programa de agroindustria
Jorge E. Elliot Blas	Jefe del proyecto
Grimaldo Rengifo Ruiz	Responsable manejo forestal
Patricio Zanabria Vizcarra	Responsable industrias forestales
José Luis Mego Panduro	Promotor comercial
Carlos Rengifo	Técnico agroforestal
Emigdio Soto Sierra	Consultor social
Roaldo Hilario Rosales	Consultor agroindustrial
Francisco Florez Cantero	Consultor en biología
Diana Pinedo Rengifo	Administradora del proyecto

Introducción

En 1997, cuando ITDG llegara al Alto Mayo, se vivía –como en muchos sitios de la selva alta– una honda preocupación por la conservación de los bosques y el futuro de la gente. Había una postura sumamente crítica ante la extracción de maderas; incluso el sector de pequeños transformadores locales (carpinteros) era perseguido por usar maderas. Sin embargo, luego de los diagnósticos del sector, quedó claro que la extracción de maderas es una actividad que contribuye muy poco al proceso de deforestación. Hasta entonces, los programas ambientales se esforzaban hasta límites increíbles para reforestar; sin embargo los resultados eran terribles: las plantaciones eran incendiadas y nadie se responsabilizaba por su mantenimiento.

Luego de una inversión de varios años, ITDG aportó algunas ideas nuevas: la solución a los problemas ambientales no podía concentrarse en el tema de la madera, pues los factores que incidían en la degradación ambiental estaban ligados a complejos procesos de pobreza, inmigración, más pobreza y luego emigración, para continuar un ciclo interminable que en los últimos años ha llevado a enfrentamientos violentos entre los diversos grupos sociales que habitan la selva alta.

La pregunta que nos hicimos entonces era cómo podríamos contribuir a desmadejar un problema tan complejo y poco comprendido. En principio resultaba claro que si los ecosistemas naturales no aportaban directamente a solucionar el problema de pobreza de la gente que los habitaba, sería muy difícil esperar que los conservaran. Nuestra apuesta, entonces, se tornó clara: había que desarrollar tecnologías que demostrasen en forma contundente que los bosques podrían ser un medio de vida sostenible para sus habitantes.

Este libro narra en forma resumida parte de esta experiencia. Con la facilitación de la bióloga Mariella Leo, sus actores –campesinos, indígenas y artesanos, así como los miembros del equipo de ITDG– narran su propia versión de esta experiencia. Bosques, biodiversidad y medios de vida sostenibles se convirtió en el esfuerzo conjunto de una comunidad por encontrar respuestas a sus problemas diarios.

JORGE E. ELLIOT BLAS
junio del 2002

1

Resumen descriptivo del proyecto

El proyecto Conservación y manejo comunitario de bosques tropicales en el Alto Mayo se desarrolló entre noviembre de 1997 y octubre del 2001 en la cuenca alta del río Mayo, en las provincias de Rioja y Moyobamba (San Martín).

El principal objetivo fue demostrar que las comunidades pueden mejorar su calidad de vida a través de la producción y venta de productos forestales con valor comercial, mediante un manejo sostenible que no agote los recursos de los bosques primarios y secundarios.

Este proyecto se inscribe en los llamados proyectos pilotos, que buscan demostrar la factibilidad técnica y económica de la propuesta a través de intervenciones más intensivas que extensivas.

Los objetivos específicos por componentes incluyeron:

- demostración de actividades de manejo y conservación del bosque que aseguren la sostenibilidad de la producción
- desarrollo de alternativas de producción que generen ingreso y empleos para nativos
- diversificación de la producción en pequeñas empresas forestales rurales que usen especies del bosque secundario
- diseminación de los resultados de la experiencia para promover programas similares

El proyecto tuvo por visión al ser humano como eje del manejo y conservación del bosque, y en particular a sus habitantes, generalmente pobres y marginados.

Si bien el objetivo inicial del proyecto se centraba en el manejo y transformación de productos del bosque para el mercado, en el camino se comprobó la importancia de incorporar aspectos de autoconsumo y comercialización de productos no manufacturados, actividades más acordes con la experiencia comercial de los beneficiarios nativos. También se vio la necesidad de incorporar árboles madereros a los planes de manejo.

Las actividades piloto desarrolladas con los productos forestales se pueden agrupar en manejo y transformación. En ambos casos se trabajó con nativos aguarunas, con artesanos experimentados y con campesinos no nativos (cuadro 1).

Los beneficiarios directos fueron principalmente individuos varones, con la participación ocasional de grupos de mujeres (aguarunas de Bajo Naranjillo, procesadoras de bombonaje de Rioja) o de miembros masculinos de clanes nativos. En el caso del bambú, las actividades de manejo contaron con el apoyo de la municipalidad de Atumplaya, en un maronal de 8 hectáreas, y la capacitación para la transformación se hizo con los alumnos del colegio local.

Cuadro 1. Beneficiarios según recursos manejados (M) y transformados (T)

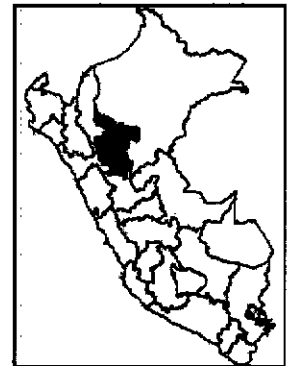
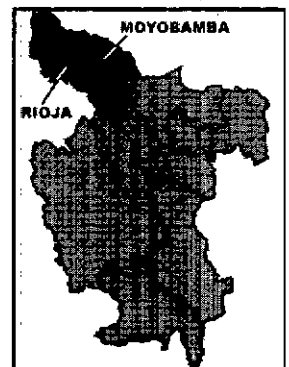
Recurso	Campesinos no nativos	Artisanos		Nativos aguarunas	
		varones	mujeres	varones	mujeres
Bolaina	T	--	--	--	--
Ojé	no funcionó				
Cañabrava	M	--	--	--	--
Bambú (marona)	M	--	--	--	--
	T	--	--	--	--
Bombonaje	M	T	--	--	M
Uña de gato	--	--	--	--	M
	--	--	--	--	T
Sangre de grado	--	--	--	--	M
	--	--	--	--	T
Yarina	--	--	T	--	M
	--	--	--	--	T
Palmito y frutos de palmeras	--	--	--	M	M
	--	--	--	T	--
Frutales:					
almendra	--	--	--	--	M y T
chope y cacahuillo	--	--	--	--	M
Metohuayo	no funcionó				
Majaz	no funcionó				

Inicialmente se identificaron 38 productos forestales potencialmente explotables, de los cuales se escogieron catorce (cuadro 1) para el desarrollo de las actividades piloto (Elliot s.f.; Rengifo 1998). De estos, hubo tres productos que no funcionaron: el ojé por problemas de mercado y de rentabilidad del manejo; y el metohuayo y el majaz por problemas externos (desacuerdo comunal e interferencia de otras instituciones) (Elliot s.f.).

Se realizaron diferentes capacitaciones específicas (por producto o método de transformación) y se apoyó en la instalación de las parcelas respectivas de manejo y de líneas de transformación sencillas. Posteriormente se editaron manuales complementarios de difusión, algunos de ellos bilingües (aguaruna y castellano).

El proyecto intervino en diferentes niveles e intensidades: en forma extensiva en las unidades de manejo¹, e intensivamente en las parcelas experimentales (cuadro 2). Antes de la intervención, se hicieron inventarios forestales de diversos productos del bosque sobre aproximadamente 481 hectáreas.

¹ Las unidades de manejo (unidades agropecuarias o propiedades agrícolas de cada agricultor) no siempre son resultados del proyecto, sin embargo en aquellas preexistentes se intervino a través de la capacitación, como en el caso de las unidades de manejo de bombonaje.

**EN SUDAMÉRICA****EN EL PERÚ****EN SAN MARTÍN**

Cuadro 2. Extensión en ha de las unidades de manejo y parcelas piloto de productos no maderables

Producto	Inventario	Unidad de manejo	Parcela piloto	Localización (distrito y localidad)
Bombonaje	10	60	4	Rioja, río Tónchima
Bambú	6	8	1	Moyobamba, Atumplaya
Cañabrava	10	1	1	Margen derecha del Río Mayo
Palmeras ²	60 y 50	11	11	CN Bajo Naranjillo
Sangre de grado	21	2	2	Awajún, C.N. Alto Mayo
Almendra, cacahuillo y chope	100	2	2	Awajún, C.N. Alto Naranjillo
		1	1	
Yarina	100	2	2	Awajún, C.N. B. Naranjillo - Anexo Río Soritor
Uña de gato	100	100	1	Awajún, C.N. Bajo Naranjillo
Ojé ³	12	0	0	
Bolaina ⁴	12	0	0	
Totales	481	187	25	

Las actividades de manejo variaron según los productos y áreas donde se desarrollaron (purmas, bosques primarios o bosques secundarios). Éstas comprendieron inventarios, limpieza del sotobosque, eliminación de especies indeseables, enriquecimiento y otras (cuadro 3).

En cuanto a la transformación, se exploraron las posibilidades de varios productos (cuadro 3), con diferentes niveles de avance. Éste componente contó con mayor presupuesto que los otros, con asesoría, con la realización de pruebas piloto (ingeniero de industrias alimentarias) y con aportes técnicos puntuales (arquitecto para diseño de muebles), además del profesional responsable. Sin embargo, se enfrentaron dificultades para alcanzar cierta calidad de los productos debido a las limitaciones logísticas y materiales de las zonas rurales.

En un inicio se consideró la transformación de algunos productos y subproductos maderables (cantoneras), pero la promulgación y ejecución de la Resolución Suprema de Veda Forestal (1996) impidió hacerlo.

2 Inventario de palmeras y especies maderables en dos localidades diferentes de Bajo Naranjillo.

3 Posteriormente se decidió no trabajar con esta especie.

4 La bolaina es una especie maderable, pero se incluye en este cuadro para poder totalizar el área inventariada.

Cuadro 3. Actividades de manejo⁵ y transformación por productos

Recurso	Forma de manejo (M) / Forma de transformación (T)
Bolaina	T = Producción de cajones para fruta
Cañabrava	M = Enriquecimiento de parcela natural con estacas de caña brava; manejo de la regeneración natural
Bambú (marona)	M = inventario y limpieza de sotobosque, registro y marcado de cañas, eliminación de desperdicios y tocones antiguos, extracción y enriquecimiento T = desarrollo de productos con artesanos especialistas en muebles; capacitación a escolares
Bombonaje	M = abono con gallinaza, guano de islas y abonos sintéticos (sulfato de amonio, superfosfato simple y cloruro de potasio) T = pasantías a representantes de asociación de mujeres procesadoras de la paja toquilla
Uña de gato	M = delimitación de parcela, extracción y enriquecimiento; producción de plántones en viveros volantes a partir de la regeneración natural T = raspado, cortado y embolsado de corteza seleccionada, néctares de frutas enriquecidos y licores con uña de gato
Sangre de grado	M = protección de regeneración natural poscosecha de cultivo anual, sembrado de pasto, pastoreo a partir del tercer año, enriquecimiento con plántones de la especie; extracción de látex para evaluar la productividad T = esterilizado de productos y de envases, agregado de alcohol al 25%
Yarina	M = evaluación de la regeneración natural; eliminación de vegetación herbácea; limpieza del estípote de la palmera; eliminación de individuos machos en exceso y de individuos mal formados; enriquecimiento y raleo T = desarrollo de maquinaria simple para el trabajo artesanal de la semilla; desarrollo de productos por artesanos experimentados; capacitación al clan aguaruna
Palmito y frutos de palmeras	M = enriquecimiento de huertos con plántones de pijuayo T = preparación de palmitos encurtidos
Frutales almendra cacahuillo y chope	M = trasplante de plántones silvestres a una huerta; plantación de plántones en purma joven (en trochas por filas); chaleo sin quema T = capacitación en frito y confitado de la almendra M = eliminación de sotobosque; marcado de árboles útiles y eliminación de especies poco valiosas o mal conformadas; producción de plántones a partir de regeneración natural; enriquecimiento de parcelas; manejo de regeneración natural

Se han elaborado planes de manejo⁶ para diez recursos forestales⁷, individualmente (nueve), asociados (dos) y específicos para 37 beneficiarios individuales, además de la Municipalidad de Atumplaya (cuadro 4).

5 Propuestas por el proyecto; sin embargo, no todas llegaron a ejecutarse.

6 Los planes de manejo son documentos técnicos que permiten al usuario ordenar y ejecutar las diferentes actividades del manejo forestal de su parcela o concesión.

7 Considerando las diferentes palmeras palmiteras (pona, palmera real o huasá) como un solo recurso.

Cuadro 4. Productos con planes de manejo elaborados

Producto	Beneficiario	Tipo de terreno
Almendra	Dos comuneros de la CN de Alto Naranjillo (sector Tumbero)	Bosque primario
Bambú (marona)	Municipalidad delegada de Atumplaya	Bosque secundario
Bombonaje	Cinco agricultores de las márgenes del río Tónchima	Bosque ribereño secundario (inundable y no inundable)
Cañabrava	Un agricultor de Moyobamba	Bosque ribereño secundario (inundable)
Palmeras y frutales nativos	Trece señoras aguarunas de la comunidad nativa de Bajo Naranjillo	Solares o huertas familiares
Palmeras palmiteras	Dos comuneros varones y una señora aguaruna de la comunidad nativa de Bajo Naranjillo	Bosque primario intervenido
Pijuayo	Siete comuneros aguarunas de la comunidad nativa de Alto Naranjillo	Bosque primario intervenido
Frutales nativos	Un comunero aguaruna y su señora del sector Tumbero de la comunidad nativa de Alto Naranjillo	Bosque primario intervenido
Sangre de grado	Un comunero aguaruna de la comunidad nativa del Alto Mayo	Bosque secundario y pastizal (sistema silvopastoril)
Uña de gato y yarina	Tres comuneros aguarunas del sector San Francisco de la comunidad nativa de Bajo Naranjillo (bosque de reserva comunal)	Bosque primario intervenido
Yarina	Dos comuneros aguarunas del anexo Río Soritor de la comunidad nativa de Bajo Naranjillo	Bosque secundario

Se exploraron y promovieron vías de comercialización para algunos de estos productos. Inicialmente se sondeó la situación de los mercados a través de consultorías especializadas, y a partir de la mitad del proyecto se contó con una persona dedicada a promocionar la comercialización de los diferentes productos elaborados.

Los resultados del proyecto se han ido difundiendo progresivamente a través de diferentes medios: publicaciones técnicas y de difusión (anexo 1), eventos dirigidos a profesionales en la materia (uno en Moyobamba y otro en Lima), y a través de un video que ha sido transmitido por la BBC de Inglaterra.

En el ámbito local, especialmente de las comunidades nativas, la difusión fue mucho menos estructurada y estuvo a cargo de los propios beneficiarios, a través de sus comentarios con otros comuneros. Sin embargo, el nivel de difusión general del proyecto en las ciudades de Rioja y Moyobamba resultó muy limitado.

Historia del origen y cambios conceptuales del proyecto a lo largo de su desarrollo

2

El proyecto se diseñó en el marco de la legislación y usos forestales vigentes hasta antes de 1996. Tuvo como objetivo mostrar a los usuarios que existe la posibilidad de dar un mejor uso al bosque, en lugar de quemarlo como leña y convertirlo en chacra. Para ello era necesario determinar aquellos productos que podrían tener un mercado, luego de darles un valor agregado a través de algún nivel de transformación.

En el contexto económico global se preveía un interés creciente por los productos manufacturados del bosque, que en alguna forma iría a influir progresivamente en los pequeños mercados locales. Sin embargo, era posible que este contexto global cambiara drásticamente luego de los desafortunados atentados ocurridos el 11 de setiembre en Estados Unidos.

En el contexto local, se pensó que los beneficiarios apreciarían el beneficio económico de las actividades identificadas en forma conjunta con el proyecto, y que como corolario, al demostrarse la rentabilidad del manejo y transformación, dedicarían al menos parte de su tiempo a desarrollar por sí solos las actividades exitosas.

Las actividades del proyecto se iniciaron en noviembre de 1997, pero el primer desembolso llegó en mayo de 1998. Presupuestalmente, el proyecto terminó el 31 de octubre del 2001 y las actividades de campo concluyeron en diciembre del 2000. La ejecución del cronograma del proyecto se cumplió según lo programado.

Desde un inicio, hubo dificultades para la contratación del personal profesional y técnico. Al principio se contó con el apoyo de un sociólogo con reconocida experiencia en el trabajo con comunidades aguarunas del Alto Mayo; sin embargo, luego de realizar algunos estudios, este asumió compromisos con otra organización. Por tanto su labor debió ser complementada con consultorías de una segunda especialista (ver Bartolini 1998a y 1998b). Ello afectó la sostenibilidad del proyecto en el campo, aunque se contó con el respaldo de un especialista desde Lima.

Para los aspectos de manejo forestal, se contrató a un especialista con amplia experiencia en el tema y en la zona. Según la planificación original del proyecto, este profesional respondería a la institución asociada: ProNaturaleza. Por diversos motivos, dicha institución no pudo integrarse al proyecto, lo que limitó el trabajo en los aspectos de manejo forestal. Luego de varios meses, ITDG asumió el manejo directo de este tema.



Extracción tradicional de madera mediante el uso de motosierras

En cuanto al componente de transformación, se optó por combinar consultorías cortas de un especialista con el trabajo continuado en el campo de un bachiller forestal, quien fue capacitado por el consultor.

Las dificultades enfrentadas para poner en marcha los componentes que dan inicio a la cadena de valor (manejo y transformación) demoraron la búsqueda de una persona que promoviese los aspectos de mercadeo. Esta se incorporó a fines del segundo año del proyecto.

El modo escalonado en que se realizó la contratación de personal obligó al jefe del proyecto a ocuparse directamente de algunos temas y contratar consultorías cortas. Para paliar el problema de integración, se organizaron reuniones semanales de coordinación como parte del proceso natural de formación de un equipo de trabajo.

Cuando el proyecto ya estaba siendo gestionado ante la Unión Europea, ocurrió un importante cambio en el contexto normativo: se promulgó la Resolución Suprema 013-96-AG (1996) que ordenaba una veda forestal general de todas las especies en varias zonas del país, entre ellas las dos provincias del Alto Mayo (Rioja y Moyobamba). Si bien el proyecto intentó obtener un status especial para su iniciativa –dado que se trataba de parcelas piloto de manejo– no fue posible lograr el apoyo del INRENA. Esto obligó a reformular una actividad piloto en la cual se usarían las cantoneras en carpintería (producto secundario de la tala con motosierra). Las dos comunidades nativas con las que se iba a desarrollar esta actividad no comprendieron la posición de ITDG y se produjo una ruptura temporal de relaciones, pues los representantes de las comunidades consideraron que no se habían cumplido los compromisos asumidos con ellas. Después de un tiempo se restablecieron las buenas relaciones.

Relaciones interinstitucionales

Originalmente el proyecto se propuso trabajar e interactuar con varias instituciones en diferentes niveles. Se trabajó con el Proyecto Especial

Alto Mayo (PEAM), que finalmente se benefició al recibir la información del SIG elaborado por el proyecto (ITDG s/f). A través de sistemas de información geográfica y de percepción remota se estudiaron aproximadamente 4 000 km² de la cuenca media del río Mayo, se realizó un diagnóstico del estado de intervención antrópica de los bosques y se analizó el impacto de las áreas intervenidas en los bosques de protección y comunidades nativas. A partir de este SIG, el PEAM realizará un estudio multitemporal de deforestación. Por otro lado, el PEAM viene utilizando las imágenes satelitales proporcionadas para la planificación del uso de los recursos naturales de la zona (J. Santillana, com. pers.).

Un apoyo interinstitucional que no se había previsto en el proyecto fue el de la Dirección Regional de Industria y Turismo, que compartió el interés por el desarrollo local de la artesanía.

Se desarrolló un buen nivel de relación y comunicación con la Organización Aguaruna del Alto Mayo (OAAM), importante organización sombrilla para la mayoría de las comunidades nativas del Alto Mayo.

Sin embargo, cabe reconocer que, en general, las relaciones interinstitucionales respondieron más a tratos personales que a compromisos formales, lo que no necesariamente facilita la búsqueda de objetivos comunes.

En el caso del MITINCI se estableció un acuerdo institucional y se elaboró un plan de apoyo a la artesanía (en el marco de un convenio más amplio con ITDG), que se ejecutó principalmente en Rioja.



El ingeniero forestal –jefe del proyecto–, durante el proceso de reconocimiento y clasificación de distintas especies de flora.

3

Algunos logros importantes

Uno de los principales logros del proyecto ha sido el incremento de las expectativas e intereses de los beneficiarios directos (y de algunos beneficiarios indirectos) en el manejo –y, en menor grado, en la conservación– de los recursos forestales. Asimismo, la preocupación activa de algunos beneficiarios por reponer los recursos forestales de sus bosques.

Algunos de los beneficiarios se han iniciado en la lógica del uso sostenible de sus recursos locales, y más de la mitad del total de beneficiarios directos han empezado a tener ingresos gracias al aprovechamiento de sus productos.

Como se aprecia en el cuadro 5, los ingresos por las actividades promovidas por el proyecto incrementarían el ingreso bruto por familia en cerca del 9%⁸.

**Cuadro 5. Ingresos generados por efecto del proyecto
(mayo 1999-agosto 2000)**

Período	Ingreso/familia (soles)	Ingreso/ familia (US\$)
Mayo-agosto 1999	180,28	51
Setiembre-diciembre 1999	204,48	58
Enero-abril 2000	337,42	96
Mayo-agosto 2000	365,59	104
A anualización	907,66	259

Fuente: Elliot 1998

Algunos comuneros han reconocido que sus bosques aún tienen recursos por aprovechar, y que de hacerlo en forma apropiada podrán obtener beneficios sin agotarlos.

Un aporte técnico de gran importancia es la elaboración de planes de manejo para diversos recursos forestales (cuadro 4 y anexo 1), que incluyen tanto los aspectos técnicos como los costos de instalación y mantenimiento, así como el análisis costo-beneficio. Si bien estos son específicos para cada beneficiario, pueden fácilmente ser extrapolados para otros usuarios en terrenos similares del Alto Mayo.

Además, se ha probado la factibilidad técnica y social de las plantaciones a pequeña escala de pijuayo y aguaje, entre otras especies forestales.

Se ha promovido la recuperación del manejo y uso tradicional de un recurso agroforestal –el bombonaje– y se observa que varios de los productores han ampliado sus plantaciones y están en el proceso de mejorarlas a través de un manejo más adecuado. Mejoras en el su proce-

⁸ Elliot (1998) citando a la asociación Amazonia, indica que para 1990 el ingreso bruto por familia campesina del Alto Mayo fue de alrededor de US\$ 2887



Parcela piloto para manejo de bombonaje.

samiento (como materia prima para las artesanías) y la eliminación del mito de la imposibilidad de producir con igual calidad que los productos ecuatorianos también son logros a resaltar.

Se debe destacar el desarrollo de pequeños mercados locales y regionales –aunque aún incipientes– para productos transformados del bosque.

En la práctica, se ha podido desarrollar la cadena de valor de la uña de gato bajo condiciones propias de las comunidades nativas. Se ha probado la factibilidad de su manejo, extracción, transformación y comercialización de este recurso.

Otro logro importante es la identificación de un producto con gran potencial para la transformación, como el bambú, cuyas posibilidades de producción son interesantes debido a su período de maduración, relativamente corto (en comparación con otros recursos forestales).



Productos obtenidos del bosque.

4

Estrategias y metodología aplicadas en el proyecto

La estrategia original de intervención apuntaba al aprovechamiento integrado y de baja intensidad de especies maderables y no maderables, con métodos diferenciados para los bosques primarios y secundarios. Esto tuvo que ser modificado debido a la veda forestal, y debió reformularse la estrategia hacia los productos no maderables, exclusivamente.

La estrategia general del proyecto se sustentó en un marco lógico suficientemente flexible para poder hacer modificaciones en el camino, teniendo siempre en cuenta su naturaleza de proyecto piloto.

La estrategia de aplicación del proyecto se basó en la participación: el poblador beneficiario reconoce y hace conocer sus recursos y los técnicos aportan sus conocimientos en cuanto al manejo y transformación de diversos productos.

El método de intervención varió según las necesidades de cada componente.

El manejo comprendió las siguientes etapas:

- recopilación de información sobre recursos forestales disponibles en las áreas (informantes nativos) y de productos en comercialización (informantes y visitas a mercados)
- identificación preliminar de productos forestales y planteamiento de aprovechamiento a los beneficiarios
- diseño y realización de inventarios
- propuesta silvicultural
- instalación de parcelas piloto con los beneficiarios
- seguimiento y evaluación
- diseño de planes de manejo específicos

En algunos casos (bombonaje, cañabrava), se probó el efecto de nuevas prácticas silviculturales para productos que, de una u otra forma, ya venían siendo manejados por los beneficiarios. La gama de estrategias abarcó tanto productos forestales como agroforestales y silvopastoriles.

La sangre de grado bajo un modelo silvopastoril

Se trabajó según la perspectiva del propio beneficiario, quien había decidido qué áreas quería convertir en pastizales mediante tala, quema y junta.

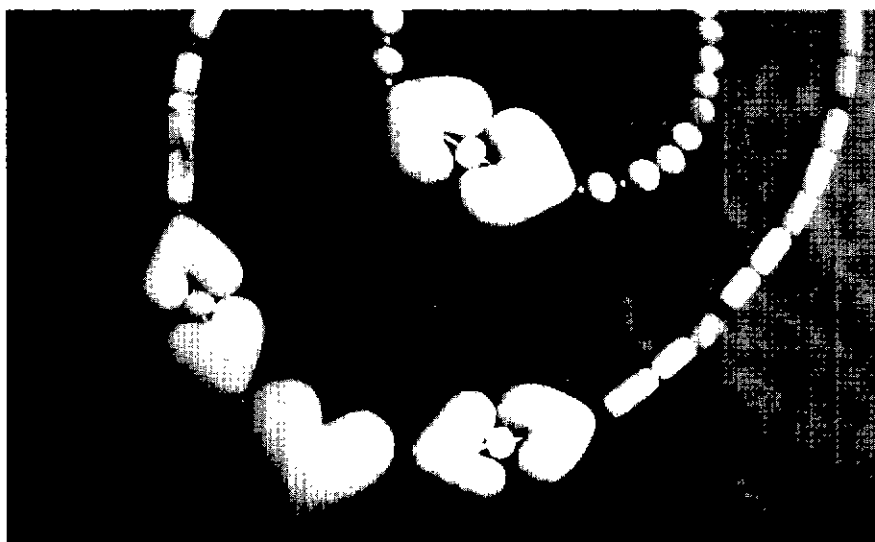
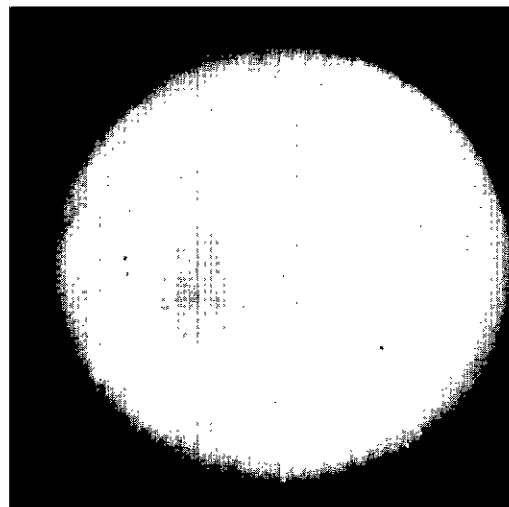
Luego de la siembra y cosecha de un producto anual (maíz, en este caso), se sembró pasto, que se desarrolló junto con la regeneración natural de sangre de grado. Un 40% de las plántulas lograron alcanzar porte arbóreo.

La intervención se dirigió a enriquecer y densificar la parcela a un nivel que permitiese el desarrollo normal del pasto y el propio pastoreo.

El método de intervención para la transformación de los productos en general comprendió:

- recopilación de información
- pequeñas investigaciones y ensayos
- elaboración y evaluación de los productos obtenidos en el laboratorio de ITDG
- capacitación a los beneficiarios seleccionados

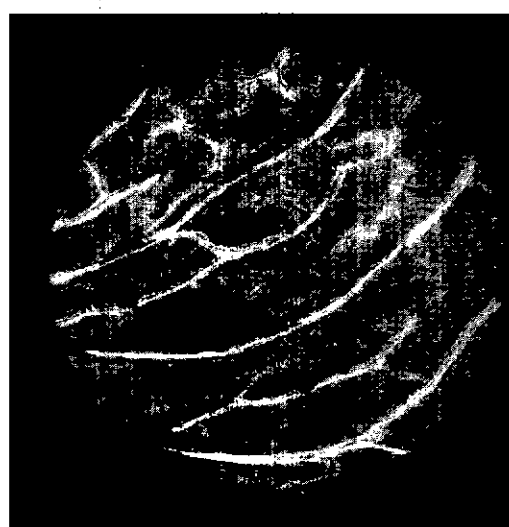
Se exploró una amplia gama de posibilidades de transformación, incluyendo productos medicinales, alimentarios y artesanales. En estos últimos se ha trabajado principalmente con tres artesanos experimentados en el uso de otros materiales, a quienes se ha incentivado a experimentar con los productos promocionados por el proyecto (marona, semillas de yarina), facilitándoles maquinaria pequeña, y luego se les ha pedido que colaboren haciendo demostraciones para otros beneficiarios.



Objetos decorativos y utilitarios fabricados con yarina.



Arriba: bisutería y botones de yarina. Derecha (arriba y abajo): Las dos caras de una ficha para hacer botones. Centro: Semilla de yarina sin trabajar.



Campesinos participando en capacitación.



Desde un inicio también se trabajó en la transformación básica (corte, selección y empaque de corteza) de la uña de gato, y en la preparación de extractos que se probaron como suplemento (enriquecimiento) en productos alimenticios, como néctares de frutas, macerados, mashmelos y miel. Se dio mucha atención a este recurso dado que ya se comercializaba en la zona (como materia prima) y sobre el cual hay una demanda importante, aunque variable.

El caso de la artesanía con paja toquilla ameritó su propio método de intervención, que incluyó:

- pasantías a beneficiarias seleccionadas en Cuenca (Ecuador) y Catacaos (Piura)
- apoyo para el desarrollo de su propio plan
- capacitación a una maestra del Centro Educativo Ocupacional (CEO) de Rioja y mejoras básicas de local
- apoyo para la inscripción en Registros Públicos de la Asociación de Artesanas

La comercialización se trabajó bajo un esquema típico mercantilista, consistiendo el método de intervención en:

- identificación de mercados y compradores potenciales
- familiarización de algunos beneficiarios con los mercados regionales a través de pasantías cortas
- facilitación provisionalmente de la intermediación comercial
- promoción de la visita de compradores potenciales a la zona
- creación y promoción de las marcas registradas para los productos medicinales

La estrategia de trabajo consideró el trabajo individual con los varones nativos y no nativos, mientras que con las mujeres se trabajó en forma grupal o asociativa.

Una visión comunitaria de los recursos no maderables del bosque, en especial en las comunidades nativas, inclinaría a cuestionar la elección de trabajo individual con los varones. Sin embargo, es necesario mencionar que las comunidades aguarunas del Alto Mayo se organizan en forma diferente a otras comunidades de la misma etnia, ya que han asumido una política de parcelación comunal interna mediante la cual cada comunero recibe entre 50 y 70 hectáreas para su usufructo personal y familiar, y la comunidad mantiene algunas áreas de "bosques comunales" (por lo menos las comunidades nativas de Alto Naranjillo, Bajo Naranjillo y Alto Mayo).

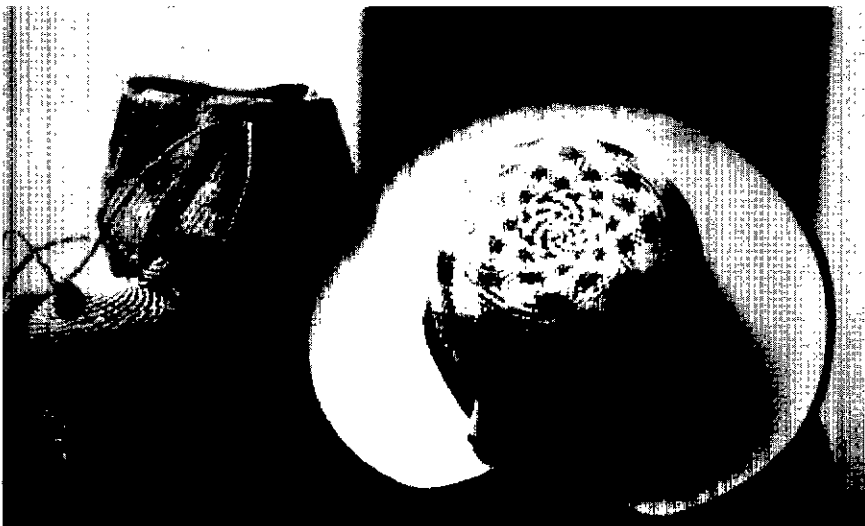
Las mujeres no nativas identificaron en forma implícita las ventajas comparativas del trabajo asociativo para el tipo de producto que desarrollaban. Además, por lo menos una de las asociaciones existía antes del proyecto.

En el caso de las mujeres aguarunas podría existir un argumento similar –además de las ventajas logísticas– para promover las actividades de transformación en esa forma.

Las circunstancias sui generis de cada proyecto suelen obligar al desarrollo de estrategias particulares de trabajo. Ante la imposibilidad material de contar con un técnico o profesional suficientemente experimentado para actividades u objetivos especializados, se desarrollaron alternativas para capacitar a un profesional bachiller a través del propio trabajo. Sin embargo, no hubo la oportunidad de dar al personal en su conjunto mayor preparación.

La capacitación a los beneficiarios siguió la dinámica local: estos determinaron su propia agenda en cuanto a temas y cronogramas. Los temas se centraron en la instalación y manejo de los recursos identificados conjuntamente por los beneficiarios y el proyecto; aspectos empresariales ligados al manejo y comercialización; y asuntos puntuales como aquellos relacionados con los impuestos y la SUNAT.

Se convocaba por grupos medianos a grandes, de cuarenta a cincuenta personas interesadas en aprender sobre cada tema.



Productos elaborados con bombonaje.

5

Los beneficiarios y sus vivencias con el proyecto

Participaron en el proyecto nativos aguarunas, los colonos antiguos (riojanos y moyobambinos descendientes de migrantes de larga data) y los colonos recientes. Estos dos últimos grupos no nativos se conocen como "mestizos".

Entre los varones no nativos participantes destacan tres artesanos (dos de Rioja y uno de Tarapoto) y un agricultor moyobambino, quienes participaron a título individual. Los cuatro ya venían desempeñando actividades productivas con productos no maderables, por lo que la relación con ellos fue de aprendizaje mutuo y de experiencias compartidas. Tres de ellos reconocen con sinceridad la relación de beneficio mutuo que desarrollaron con el proyecto. El cuarto, sin embargo, tiene una percepción diferente y no se siente beneficiario, sino aportante al proyecto.

Es evidente que los cuatro han incorporado a su bagaje productivo las experiencias desarrolladas con el proyecto, y más importante aún es que las han hecho suyas.

Don Humberto y el bambú

Don Humberto es un hombre mayor que vive en Moyobamba. Como la mayoría de jóvenes en su tierra, fue campesino, trabajó la tierra como peón y con sus pocos ingresos pudo sacar adelante a su pequeña familia.

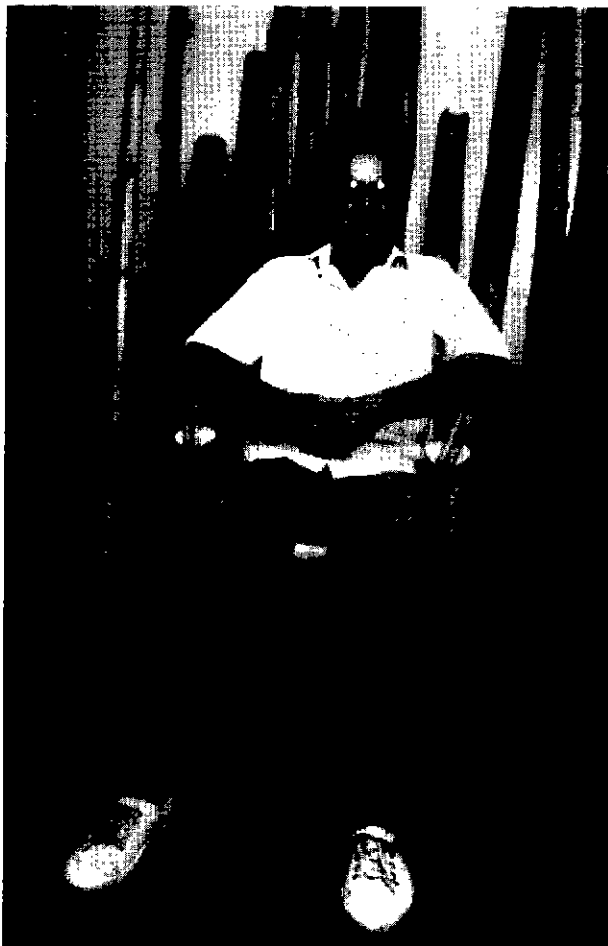
Ahora, a sus 65 años, vive solo con su esposa y ha logrado montar un pequeño taller para trabajar muebles de madera. Gracias a este taller tomó contacto con ITDG, que le propuso emprender una nueva aventura que ahora toma hermosas formas: los muebles de bambú.

"Estamos comenzando a trabajar con bambú. Ya fabricamos dos juegos completos de sillás y ahora estoy empezando con las mesas de centro. El trabajo con el bambú es diferente al de la madera: implica más cálculos y cuidado, pero ITDG me está capacitando bien, para lograr un acabado perfecto".

"He vendido mis sillás de madera en Tarapoto y Chiclayo. En Moyobamba hay poca demanda, porque el bambú es más caro que la madera, pero es un recurso abundante y poco explotado. ITDG nos ha demostrado que con una capacitación adecuada y teniendo el cuidado debido, se puede obtener un buen producto y comercializarlo a un mejor precio en otros mercados. Por cada silla puedo ganar hasta 60 nuevos soles, lo que es imposible con la madera".

Don Humberto, quiere hacer crecer su negocio, en especial la producción y venta de muebles de bambú. Para ello, ha planificado la adquisición de equipos y la apropiación de diferentes modelos de muebles para replicarlos y, de esta manera, poder manejar pedidos más grandes.

UPECE, ITDG 2001



Entre los beneficiarios no nativos se encuentran doce agricultores productores de bombonaje participantes. Estos también desarrollaban su actividad durante muchos años, pero se notaba cierto desánimo en mantener estos cultivos ante la posibilidad de convertir los "pajales" (algunos de más de un siglo) en arrozales.

Don Humberto Aspajo procesando bambú.

Al igual que en el caso anterior, la relación con ellos se desarrolló en el marco de un aprendizaje mutuo. Un producto importante fue la sistematización de las técnicas tradicionales del cultivo agroforestal del bombonaje y la oportunidad de probar técnicas agronómicas innovadoras, como las diferentes formas de abono.

Las mujeres no nativas beneficiarias están agrupadas en la Asociación de Procesadoras de Paja Bombonaje (procesadoras) y asociadas al Centro Educativo Ocupacional de Rioja (las tejedoras). Muchas de ellas son riojanas de larga estirpe, pero también hay algunas migrantes de la sierra.

Elas ya estaban involucradas en su trabajo con el bombonaje mucho antes de que el proyecto se iniciara, en especial las riojanas, pero mantenían un estancamiento técnico tanto en el procesamiento como en la producción de sombreros y otras artesanías. El proyecto les ha brindado la oportunidad de ver otras realidades y descubrir nuevos horizontes hacia los cuales recién empiezan a caminar.

Belén Aristo
procesando bombonaje.



La señora Belén y la paja toquilla

Belén Aristo vive en el sector Atahualpa, donde se concentran las señoras que hacen el beneficio de la paja en Rioja. Ella, sus dos hijos y su esposo cultivan chacras de bombonaje y producen paja toquilla desde la época de su bisabuelo, hace más de cien años.

Belén es presidenta de la Asociación de Procesadoras de Paja Bombonaje, conformada por un grupo de señoras que se dedican exclusivamente al beneficio de la paja. Esta asociación produce para el mercado local y también comercializa en Piura y Celendín.

ITDG ha capacitado a las señoras procesadoras de paja toquilla para que mejoren el beneficio y produzcan la paja según las exigencias del mercado. Por eso, ahora Belén es una experta en el procesamiento mejorado de la paja toquilla:

"... Primero se sacude el cogollo; luego se le pica para sacar hebras usando diferentes moldes, según el grosor de fibra que se busca. (...) Después se beneficia la fibra: se saca la 'chipa' (los extremos) y queda seleccionada. Se cocina, se hierva durante veinte a veinticinco minutos, se tiende al sol y se seca. (...) Generalmente yo beneficio la paja en mi chacra muy temprano. Salgo de mi casa a las cinco y media o seis de la mañana, rumbo a la chacra. Allá me quedo hasta las cinco o seis y media de la tarde, incluso allá cocino para mi familia. Es muy importante salir temprano para cocinar la paja. Así le da el sol todo el día y puedo regresar a mi casa con la paja seca. Cuando llego a mi casa me dedico a atender a mi familia, descansar y mirar un rato la televisión".

De una carga de bombonaje se obtienen aproximadamente 48 sombreros. Una carga completa cuesta 60 soles. Dependiendo de su calidad, un sombrero se vende en la tienda a 30 o 35 soles. La tejedora recibe 15 o 20 soles.

Ahora los sombreros de la asociación tienen muy buena acogida; incluso se venden en otros departamentos del país. La asociación de Belén se ha formalizado, está debidamente registrada y brinda ingresos regulares a las productoras.

UPECI, ITDG 2001

El señor Gómez y la tagua

En 1988 Eduardo Gómez dejó su comunidad natal de Teshmanu (río Marañón, Amazonas), buscando tierras nuevas más productivas para mantener a su familia. Hace once años llegó con los suyos al Alto Mayo y se estableció en el Bajo Naranjillo, en el anexo Río Soritor.

Durante muchos años Eduardo se dedicó a la enseñanza, pero ahora se dedica íntegramente al cuidado de su chacra, en especial a su actual negocio de yarina. En el año 2000 escuchó sobre el convenio ITDG-OAM para desarrollar microempresas y se interesó por fundar una empresa que trabajase con la pepa de la yarina. Su clan (doce personas, incluyendo dos yernos, siete hijos y tres hijas) ya había vendido a un artesano de Rioja más de 300 kilogramos de pepas de yarina.

Con el apoyo de ITDG, la ayuda de sus hijos y la autorización de la asamblea comunal, Eduardo comenzó a organizar su microempresa. Uno de los primeros pasos fue construir un taller para procesar la pepa de la yarina. Poco después, la microempresa ya tenía los equipos básicos y un generador de electricidad.

Uno de los hijos del señor Gómez viajó a la ciudad de Tarapoto, donde fue capacitado por un artesano. Luego, éste viajó al Alto Mayo para organizar una capacitación in situ en el manejo de las maquinarias y en el tallado. Las artesanías son confeccionadas a mano y las máquinas facilitan el riesgoso trabajo de corte y pulido.

Eduardo y su familia tienen muchos planes para seguir trabajando. Su principal preocupación consiste en conseguir nuevos mercados donde colocar sus productos y en contar con la maquinaria y el equipo necesario para seguir con su microempresa. Actualmente manejan una hectárea de bosque secundario para la yarina, y esperan producir 450 kilogramos secos por hectárea en un año.

UPECI, ITDG 2001



Eduardo Gómez
en su parcela de yarina.

Los beneficiarios aguarunas fueron comuneros de tres de las cuatro comunidades nativas Aguarunas de la margen derecha del río Mayo: Alto Naranjillo, Bajo Naranjillo y Alto Mayo. Principalmente fueron hombres, jefes de familia entre los 35 y 45 años (18 varones beneficiarios directos). Varios de los beneficiarios directos son migrantes aguarunas del río Marañón, establecidos en río Soritor (anexo de Bajo Naranjillo). En su mayoría son o han sido dirigentes o autoridades comunales o pertenecen a clanes dominantes en la zona.

En general, estos beneficiarios no vislumbraban las posibilidades productivas y comerciales de los productos del bosque, pues durante muchos años oyeron del Proyecto Especial Alto Mayo de las "bondades" de la agricultura tecnificada y otras formas de "progreso" acordes con los modelos occidentales.

Gracias a la habilidad casi innata de muchos líderes aguarunas, se han apropiado con facilidad de un discurso, si bien no necesariamente conservacionista, sí acorde con los objetivos del proyecto. Sin embargo, aún no se sabe cuánto de este discurso ha sido adecuadamente interiorizado, y tampoco si es posible que lo interioricen sin reconocerse primero como posibles agentes de cambio, con su propia perspectiva de futuro.

También participaron algunas mujeres aguarunas (quince beneficiarias directas de Bajo Naranjillo). Ellas eligieron actividades acordes con sus patrones de relaciones de género (transformación de alimentos para autoconsumo) y, para los esquemas occidentales, trabajaron en algunos casos más que los hombres. Sin embargo, una actividad propuesta originalmente para los varones (enriquecimiento de parcelas con palmiteras) por razones culturales ha recaído en algunas mujeres, y el trabajo de mantenimiento de esas parcelas parece exceder sus fuerzas y deseos ante la pasividad de sus esposos, quienes consideran que esa es tarea de mujeres.

Es interesante anotar que no se pudo incluir entre los beneficiarios directos al colegio agropecuario aguaruna, dado que su director consideró que sus estudiantes deben aprender a vivir en otras condiciones y, por tanto, aprender otro tipo de técnicas propias de la sociedad mayor, tales como la transformación del bosque en parcelas agrícolas y pecuarias.

Esta situación nos lleva a reflexionar sobre la necesidad de una aproximación que maneje finamente el tema intercultural y sus diferentes variantes en el caso de grupos en transición. En este caso en particular, nos encontramos con líderes nativos (por ejemplo, el director) que menosprecian el valor del conocimiento y prácticas ancestrales (uso del bosque) en el mundo moderno al cual quieren integrarse.

Las preguntas que nos quedan y sus posibles respuestas

6

La cadena de valor

Una de las interrogantes aún por resolver corresponde a las limitaciones que han impedido a los pobladores rurales (indígenas y mestizos) avanzar más en la cadena de valor.

Se piensa que conceptos como valor agregado, búsqueda de mercado y diseño de estrategias comerciales son ajenos a la gente del campo (mestizos y nativos). Habitualmente, la forma de comerciar de los campesinos de la zona consiste en esperar al comprador una vez cosechado el producto. Si bien es posible promover una evolución a partir de esta actitud pasiva, esta evolución se vería inicialmente limitada por deficiencias en la educación, visión del mundo y fronteras conceptuales propias de los beneficiarios de este proyecto.

Asimismo hay que entender las diferentes limitaciones que se encontraron a lo largo del proyecto: el escaso conocimiento del procesamiento de productos; la exigua cantidad de producto en el bosque, y el desconocimiento del consumidor acerca del sabor, poder alimenticio e higiene del producto.

Si bien es cierto que el manejo forestal se orienta a incrementar la cantidad relativamente pequeña de producto que normalmente los bosques arrojan, queda el cuestionamiento largamente planteado a las ciencias forestales (por cierto no resuelto) acerca de cuáles son los límites aceptables de modificación de un bosque (primario o secundario) antes de que dichos cambios lo conviertan prácticamente en una plantación y, por tanto, su valor para la conservación de la diversidad biológica se vuelva prácticamente nulo.

La adaptación al mercado

Los procesadores locales tienen problemas de adaptación al mercado. Esto puede deberse en parte a que los pobladores rurales no perciben mayormente el mercado de los productos transformados. Si ofrecen un producto transformado –sea uña de gato empaquetada o cierto modelo de artesanía en bombonaje– no saben qué otro empaque o modificaciones en los modelos de artesanía ofrecidos podría estar más acorde con los deseos del mercado. Tampoco perciben las ventajas de la calidad sobre la cantidad.

En general, se puede decir que no comprenden los principios del mercado y del mercadeo. Si bien el proyecto brindó capacitación y asistencia técnica en este tema, debe tenerse en cuenta que el concepto de mercado y sus principios no son universales sino que más

bien corresponden a una realidad cultural muy diferente de la de los beneficiarios del proyecto, quienes viven en otro tipo de economía (entendida como la forma en que manejan el hábitat y los recursos naturales y en el modo de acceso a estos últimos).

Probablemente un proceso similar al que fue conducido por el proyecto, pero con un horizonte mayor de tiempo, lograría que los beneficiarios nativos llegaran a comprender, interiorizar y utilizar el mercadeo como una herramienta habitual.

Por otro lado, muchos de los beneficiarios tienen limitaciones, temor de entrar en lo desconocido o baja autoestima para convertirse en pequeños comerciantes.

Es notorio que los beneficiarios más "audaces" o con imaginación propia (por ejemplo el señor Málaga) sí se vienen adaptando exitosamente a las exigencias del mercado.

Niveles de organización para la producción por parte de las mujeres

Algunos de los miembros del equipo de ITDG perciben que las mujeres han mostrado mejores niveles de organización para la producción. Sin embargo, debe notarse que en este proyecto la participación de las mujeres y su relativo éxito de organización giró alrededor de la transformación de productos relacionados con la alimentación (palmito) y la artesanía (bombonaje), local y culturalmente considerados adecuados para su género. Por contraste –se aduce– las mujeres difícilmente podrían ser productoras de cañabrava y sangre de grado.

Es probable que actividades de instituciones como el PRONAA y otras que promueven las organizaciones de mujeres puedan haber favorecido el desarrollo de un espíritu colectivo.

La relativa facilidad de las mujeres a organizarse (y a hacerlo eficientemente) también puede ser una respuesta a la marginación que sufren tanto en la cultura aguaruna en transición (propia del Alto Mayo) como en la sociedad mestiza.

A veces se atribuye a los varones un excesivo individualismo que les dificulta la tarea de organizarse y trabajar eficientemente en grupo. Sin embargo, deben rescatarse algunos casos en los cuales los varones también se organizaron exitosamente.

El mayor éxito de algunas líneas productivas

Aparentemente las líneas productivas de artesanías han tenido mejores resultados que las relacionadas con la alimentación y la medicina.

Esto es cierto para algunos productos de artesanía y podría deberse a que, en buena parte, las líneas de producción ya contaban con un nivel

de desarrollo tradicional, como es el caso del bombonaje, y sobre todo porque algunos de los beneficiarios han venido trabajando hace tiempo en este tema. Además, ya existía un mercado local de artesanías (mayormente en Tarapoto) antes del inicio del proyecto.

Las líneas productivas de artesanías

La estructura de las líneas productivas de las artesanías fue diferente tanto entre los productos como entre los diversos tipos de beneficiarios que trataron de desarrollar productos similares.

Para la paja toquilla y los sombreros hay dos líneas productivas individuales. En la primera, las señoras procesadoras adquieren el material en bruto de los productores, lo procesan y empaacan y luego los compradores vienen a sus casa por el producto. En el caso de las tejedoras, estas adquieren el producto de las procesadoras (aunque algunas señoras son procesadoras y tejedoras), y luego llevan su producto a vender a diferentes tiendas.

En las artesanías de bambú, el propio artesano selecciona en pie los bambúes (marona) que va a adquirir y supervisa la oportunidad del corte (nunca en luna llena). Trabaja mayormente muebles (con frecuencia bajo pedido) y algunas artesanías diseñadas por él. Vende sus productos directamente en su casa; tuvo una venta total en el quiosco proporcionado por ITDG en la feria de Moyobamba.

En las artesanías en tagua las líneas productivas difieren entre los tres artesanos. El artesano de Rioja va a las comunidades a adquirir su materia prima (tagua y otras), elabora sus productos y los comercializa directamente. El artesano de Tarapoto tiene más dificultad de obtener materia prima (por lejanía y falta de cumplimiento de los proveedores nativos), la que adquiere no sólo del Alto Mayo sino también de áreas vecinas a su sede. Su esposa e hijas comercializan sus productos en un puesto en el mercado # 1 de Tarapoto.

Los artesanos aguarunas recolectan su materia prima y la transforman. Encuentran dificultades en la venta directa en su comunidad y en Nueva Cajamarca.

En las comunidades nativas, Las líneas productivas relacionadas con alimentación y medicina encuentran limitaciones en aspectos sanitarios (calidad del agua, limpieza necesaria para el embotellado, etcétera) y de eficiencia de la producción (logística, insumos, energía, entre otras). Bajo estas condiciones es difícil proyectar hacia el público potencial una imagen de productos de calidad.

A pesar de esto, los productos medicinales tuvieron éxito comercial, que se diluyó por la falta de constancia en la producción de los beneficiarios nativos. Los productos medicinales (uña de gato y sangre de grado) cuentan con una demanda extrarregional que excede la oferta de los beneficiarios. Sin embargo, estos no acceden a dichos mercados debido a las limitaciones culturales para actuar como comerciantes y por no haber desarrollado alianzas con comerciantes.

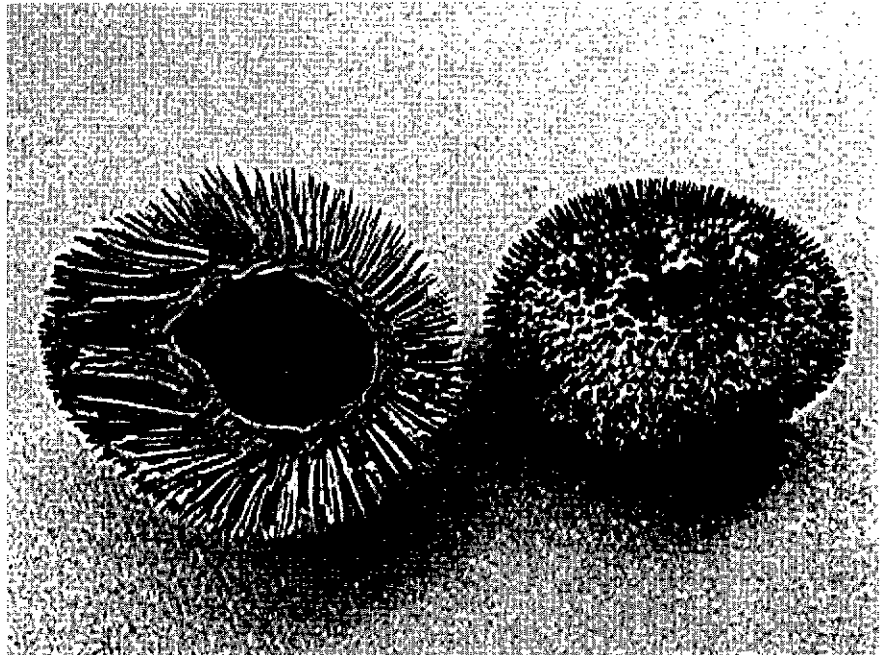
Los productos alimentarios seleccionados no tenían mercados establecidos, con excepción del almendro, cuya limitación principal es la escasa e irregular producción natural.

Para los demás productos alimentarios sólo se puede aspirar a un mercado local, ya que no tienen ninguna posibilidad de competir con productos semiindustriales o industriales producidos en la costa o importados, que cuentan con una imagen apropiada y abundante propaganda.

El mercado local potencial para estos productos alimentarios es muy pequeño (estrato A/B local), ya que la mayoría de la gente del Alto

Mayo tiene bajos ingresos⁹ y consumirá estos mismos productos frescos, sin transformación. Sin embargo, los macerados tuvieron éxito y aceptación local en las propias comunidades nativas.

Una diferencia importante entre las artesanías y los productos alimentarios y medicinales es que las líneas productivas para estos últimos requieren de algunos insumos que es necesario adquirir fuera de la comunidad (frascos de vidrio, etiquetas, bolsas plásticas, etcétera). En el caso de la artesanía, los insumos foráneos son pocos y prescindibles. Otra barrera importante es la obtención de registros sanitarios para los productos alimentarios. Además, en estas líneas productivas el proyecto proporcionó a los beneficiarios de las microempresas y artesanos alguna maquinaria y herramientas básicas, lo que no ocurrió en el caso de las líneas de transformación de alimentos.



Corteza de semilla
de almendra comestible
Caryocar glabrum.

La viabilidad del manejo forestal

Resulta obvio que el manejo en plantaciones y bosques secundarios ha resultado más viable que el que se hace en bosques primarios.

Desde los puntos de vista ecológico y social, es más fácil trabajar en bosques secundarios. En lo ecológico, en general los bosques secundarios son más sencillos (menos diversos) y de mayor productividad que un bosque maduro. Estas características son intuitivamente reconocidas por las personas que laboran en el lugar y que, por lo tanto, están más dispuestas a invertir su esfuerzo en ellos antes que en bosques primarios. En lo económico, dado que la productividad es mayor (mayor beneficio) y el esfuerzo es menor (menor costo), se espera que los bosques secundarios sean, además, más rentables.

⁹ Alrededor de 80% de la población de Moyobamba gana menos de S/. 800 al mes.

Por otro lado, recursos que se comportan como plantaciones homogéneas y que tienen las propiedades de los bosques secundarios (probablemente por ser estadios sucesionales), como el bambú y la cañabrava, tienen grandes posibilidades de adaptarse a diferentes condiciones del mercado.



Niño aguaruna alimentándose con frutas silvestres.

El discurso con sustento ecológico

La mayoría de los nativos conductores de las parcelas demostrativas no llegan a consolidar un discurso con sustento ecológico con respecto a su trabajo en el proyecto.

Las causas de esta carencia tienen diversos orígenes. Por un lado, están los aspectos culturales, en los que debemos ser capaces de entender el discurso ecológico de origen occidental, y que hacen necesario buscar una analogía entre este y la visión aguaruna ancestral del bosque, que era animista. Se debe tener en cuenta que ancestralmente el eje de la vida de los grupos jíbaros fue la guerra¹⁰ (real o ritual), y que su relación con el bosque es secundaria. Según algunos antropólogos, los aguarunas aman la guerra (en sus diferentes formas y manifestaciones), pero no necesariamente aman el bosque.

También debe tenerse en cuenta que la mayoría de los beneficiarios aguarunas del proyecto probablemente se encuentran entre aquellos que se consideran más "progresistas" y dispuestos a desarrollar actividades nuevas. El discurso ecológico podría ser visto como algo "primitivo" o de un nivel "romántico" inapropiado para los varones.

Dado que los aguarunas son personas muy pragmáticas, podría deberse a un reflejo de su percepción en cuanto que el bosque ya no les da lo suficiente para vivir en el mundo moderno.

En todo caso, el desarrollo de un discurso ecológico y de una visión de futuro con respecto a los objetivos del proyecto hubiera requerido de una aproximación intercultural articulada por especialistas de las ciencias sociales, que contemplara técnicas y dinámicas propias de la educación ambiental.

10 Los aguarunas tienen más de treinta palabras para definir la guerra, no así para definir el color verde.

7

Lecciones aprendidas

Institucionales

El tipo de proyecto que analizamos en este documento requiere impulsar procesos de cambio desde la cultura de la subsistencia hacia la cultura de la competitividad y el mercado, que incluyen modificaciones tecnológicas en las formas de producir y transformar los productos. Asimismo, hace necesario promover un cambio de actitud y el desarrollo de una visión acorde.

Estos procesos, por su naturaleza de cambio cultural y técnico, requerirán de ciclos reiterativos y acompañamiento constante.

Las propuestas para la promoción de estos procesos difícilmente se pueden acomodar a las "formas" de los proyectos típicos de desarrollo, generalmente orientados al logro de metas muy tangibles:

La premura del cumplimiento de metas puede limitar las posibilidades de dar mayor capacitación a los diferentes miembros del equipo de trabajo en forma individual, pero especialmente en forma conjunta. Otro elemento que favorecerá el proceso de pasar de un "grupo de trabajo" a un "equipo de trabajo" es compartir y analizar ampliamente el proyecto –como propuesta– con personal profesional y técnico de todo nivel.

Metodológicas

Es muy importante analizar detalladamente, y con el conocimiento apropiado de los potenciales beneficiarios, las ventajas y desventajas de trabajar con individuos, asociaciones o gremios.

La experiencia grupal con la paja toquilla mostró que una secuencia apropiada de incentivo o promoción del mejoramiento de la transformación, búsqueda de mercados y apoyo al manejo de la producción de la materia prima puede ser exitosa.

Es necesario establecer alianzas estratégicas entre productores y transformadores, y entre estos y los comercializadores. No debe tenerse como eje de una propuesta de este tipo el trabajo de transformar a la gente que vive en el bosque en comercializados. Es más factible que ellos se unan con procesadores y comercializadores y que estos últimos sean los que articulen la producción con el mercado y se encarguen de los trámites requeridos por las autoridades competentes (por ejemplo, permisos y registros con INRENA). Estos aliados vendrían a cumplir una función similar a la que el proyecto cumplió.

Sin embargo, también es importante disminuir el costo de intermediación, lo que en parte se puede lograr interviniendo en la organización de los diferentes actores de la cadena.

El caso de la paja toquilla

La mayor parte de la producción de Rioja es absorbida por Celendín (Cajamarca). Los compradores de materia prima adquieren en Rioja el manajo (16 cogollos) de paja sin seleccionar a S/. 3. Luego la preseleccionan y venden en Celendín a S/. 12 soles el manajo (paja de primera).

Si esta preselección la hicieran los productores en Rioja y vendieran paja de primera y segunda a las procesadoras, y estas vendieran directamente la paja seleccionada a una asociación de productoras de sombreras en Celendín, el costo de intermediación bajaría, y productores y procesadoras riojanos podrían ganar más.

Es importante mostrar a los beneficiarios los casos exitosos, destacando las innovaciones que éstos aporten y la gama de posibilidades a explorar, así como promocionarlos a través de ferias y otros eventos comerciales y de difusión.

Es necesario acercarse más a la vida diaria de los beneficiarios y, dentro de lo posible, permanecer siquiera unos pocos días en las comunidades donde se realiza la intervención. Aspectos como "el lenguaje" para comunicarse con los beneficiarios debe ser cuidadosamente escogido. Un ejemplo casi anecdótico es que para los aguarunas la palabra "quizá" se interpreta prácticamente como "sí".

La transferencia de resultados a los beneficiarios (directos e indirectos) debe planificarse con especial esmero y realizarse en forma regular y periódica. Las formas que ésta tome podrán adaptarse a las realidades locales, y orientarse a cada beneficiario o mediante la difusión de diferentes experiencias entre distintos tipos de beneficiarios.

En el caso de las microempresas al interior de las comunidades, es de particular importancia la socialización comunitaria de los diferentes aspectos productivos y de transformación y las dificultades y éxitos que se hayan presentado. Esto deberá realizarse con el apoyo de personal especializado (antropólogos o sociólogos) que conozcan a la comunidad beneficiaria.

A partir de los resultados de este proyecto se puede plantear el desarrollo específico y promoción de dos o tres productos con los cuales se realice un trabajo técnico y de mercadotecnia, con pocos productores o transformadores que participen más como socios del proyecto que bajo el concepto de "beneficiarios".

Para superar las limitaciones de los beneficiarios que dificultan su inserción en el mercado, en particular de los beneficiarios nativos, se requiere mejorar su autoestima y acompañarlos en el proceso por períodos prolongados.

Técnicas

La información existente para el manejo de productos no maderables es escasa y se encuentra dispersa. Por tanto, para proyectos de esta naturaleza es necesario incluir entre las actividades aquellas de recopilación de información, así como experiencias pilotos que permitan validar las diferentes opciones de combinaciones de conocimiento teórico y práctico, y de prácticas tradicionales con aquellas más tecnificadas.

El pijuayo no prospera en suelos muy ácidos, por lo que conviene examinar el pH de los suelos antes de introducir plantones.

Hay variedades de pijuayo con espinas que no son apreciadas por los beneficiarios. Por tanto sólo se debe adquirir semilla garantizada, para lo cual es recomendable contar con los fondos suficientes para viajar a los centros de expendio de semillas.

Para mejorar el largo de la paja toquilla se debe realizar la poda o descarche dos veces al año y oportunamente (tres meses antes y tres meses después del corte del cogollo).

Es preciso tener muy en cuenta las ventajas y desventajas competitivas de cada producto (calidad, costo, disponibilidad estacional, etcétera) y la situación de los mercados regionales y extrarregionales.

Los sombreros de Celendín

Celendín probablemente es el mayor productor de sombreros de paja toquilla del Perú. En el mercado de su capital provincial se venden aproximadamente mil sombreros por semana (L. Mego, com. pers.). Los comerciantes y transformadores lavan y blanquean la paja por tres días y la llevan al mercado. Las señoras tejedoras venden sus sombreros en la feria semanal, y luego, en la misma feria, adquieren nuevamente paja para trabajarla durante la semana.

La mayoría de sombreros cuesta entre S/ 5 y S/ 25, mientras que en Rioja, por sombreros de la misma calidad, las tejedoras cobran entre precios sobre los S/ 17,50 y en algunos casos llegan a los 50 y 60 soles.

Resulta obvio entonces que los sombreros de Rioja no podrán competir (por precio, calidad ni volúmenes disponibles) en el mercado extrarregional de Cajamarca, y dados los costos de transporte tampoco podrán competir en la costa. Por tanto su mercado se limitará al Alto Mayo y Tarapoto.

Sin embargo, el Alto Mayo sí tiene ventajas comparativas en la producción de la paja toquilla.

Tallado de tagua

El tallado de la semilla de yarina requiere de cierta habilidad artesanal, innata o adquirida. Tienen ventaja en ello los artesanos mestizos, quienes tienen ya experiencia en el tallado de otros materiales.

Los aguarunas no han sido talladores; su artesanía tradicional fue mayormente utilitaria, con excepción de los ornamentos que utilizaban los varones (focados, aretes, collares, collares cruzados) y que actualmente están en desuso en el Alto Mayo. Por ello los beneficiaría una alianza estratégica con los artesanos mestizos.

Hacia el futuro, el desarrollo de una artesanía propia aguaruna con la tagua tendría mejores posibilidades si se desarrolla y evoluciona a partir de la escuela. Esto podría favorecer una oferta y demanda local y quizá regional.

Por otro lado, el producto no cuenta con ventajas comparativas para acceder al pequeño (e impredecible) mercado artesanal internacional de la tagua, dominado por la producción ecuatoriana (de gran calidad de tallado y buen diseño).

Es necesario facilitar a los beneficiarios un acercamiento paulatino al concepto y requerimientos del mercado.

A lo largo de un proyecto de este tipo sería importante valorizar progresivamente el aporte en mano de obra, uso de terrenos y otros por parte de los beneficiarios. Esto no sólo nos permitiría apreciar el grado de inversión que ellos hacen en el tipo de actividad que el proyecto promueve sino que también podríamos hacer las evaluaciones costo-beneficio necesarias.

Socioeconómicas

Es importante considerar aspectos de género, tanto en el diseño como en la ejecución de los proyectos de desarrollo. Para el caso de los productos no maderables, fue importante tener claro qué productos eran utilizados y transformados por varones y cuáles por mujeres.

Cuando se trabaja con organizaciones de base, y en particular con aquellas nativas, es necesario reforzar la organización. En el caso de manejo y producción, este refuerzo debe dirigirse no sólo a incrementar sus capacidades para el seguimiento de las actividades sino también a desarrollar sus capacidades para la defensa de sus recursos y de su territorio y para la planificación activa de su uso, combinando la ordenación territorial con el desarrollo de planes específicos de manejo de recursos.

Las posibilidades de continuación de los planes de manejo por los beneficiarios directos del proyecto y de replicabilidad por los beneficiarios indirectos u otros dependerán principalmente de que estos obtengan ingresos (rentabilidad).

8

Documentos producidos por el proyecto

Publicaciones

- ELLIOT J. 2000. "The processing and sustainable management of Amazonian medicinal plants". Revista Food Chain, London, UK, número 26.
- ELLIOT J. 2001. "Marshmallows y gomitas enriquecidos con uña de gato". Serie Cartillas de Consulta en Recursos Forestales Tropicales de la Selva Alta. 24 pp.
- ELLIOT J. 2001. "Néctares y macerados con uña de gato". Serie: Cartillas de Consulta en Recursos Forestales Tropicales de la Selva Alta. 24 pp.
- ELLIOT J. 2001. "Sustainable use of the nuts of the soap wood tree in the Alto Mayo region of Peru". Revista Food Chain, London, UK, número 29.
- ELLIOT J. 2001. "El Alto Mayo desde el satélite". Serie: Cartillas de Consulta en Recursos Forestales Tropicales de la Selva Alta. 24 pp.
- ELLIOT J. 2001. "La diversidad biológica de los Andes tropicales". Serie: Cartillas de Consulta en Recursos Forestales Tropicales de la Selva Alta. 24 pp.
- ELLIOT J. 2001. "Manejo y utilización sostenible de semillas de almendra en el Alto Mayo". Bosques amazónicos 27: 30 - 32.
- ELLIOT J. (manusc.). "Bosques, biodiversidad y medios de vida: Lecciones del proyecto Conservación y manejo comunitario de bosques tropicales del Alto Mayo". Forum: "Manejo sostenible de productos forestales diferentes a la madera. Perspectivas para San Martín". Moyobamba 24 y 25 de setiembre de 1998.
- ELLIOT J. (manusc.). "ITDG y la conservación de los bosques". Exposición ante el 1er. Congreso de Ingeniería Ambiental. Moyobamba 1999.
- ITDG. 1996. "Los recursos forestales en las comunidades aguarunas del Alto Mayo". Serie: Procesamiento de Productos Forestales # 1.
- ITDG. 1998. Forum: "Manejo sostenible de productos forestales diferentes a la madera. Perspectivas para San Martín". Moyobamba 24 y 25 de setiembre de 1998.
- MEGO J. 2001. "Gestión empresarial (aguaruna-castellano)". Serie: Procesamiento de Productos Forestales.
- PÉREZ L. 2001. "Manejo tradicional del bombonaje o paja toquilla". Serie: Cartillas de Consulta en Recursos Forestales Tropicales de la Selva Alta. 20 pp.

- QUIROZ M. 2001. "Recursos del bosque y artesanía". Serie: Cartillas de Consulta en Recursos Forestales Tropicales de la Selva Alta. 24 pp.
- QUIROZ M. 2001. "Semillas y artesanías en San Martín". Bosques amazónicos 27: 4-5.
- RENGIFO G. y P. Zanabria. 2001. Manejo y transformación de yarina o marfil vegetal (Phytelephas macrocarpa). Lima ITDG LA, 2001 19 p.; ilus.
- RENGIFO G. y P. Zanabria. 2001. "Experiencias de manejo de bombonaje o paja toquilla". Serie: Cartillas de Consulta en Recursos Forestales Tropicales de la Selva Alta. 24 pp.
- RENGIFO G. y P. Zanabria. 2001. Manejo y transformación de uña de gato o ajagke (Uncaria tomentosa). Lima ITDG LA, 2001 19 p.; ilus.
- ZANABRIA P. 2001. "Encurtidos de palmito - Papi Autusa Jintiamu Wajuk Najanmainaita Iju (aguaruna-castellano)". Serie: Procesamiento de Productos Forestales.
- ZANABRIA P. 2001. "Procesamiento de almendras - Temashnum (aguaruna-castellano)". Serie: Procesamiento de Productos Forestales.

Estudios y Consultorías

- BARTOLINI R. 1998. "Vinculación de la mujer con el bosque. Diagnóstico de aspectos sociales de interés para el proyecto Conservación y manejo comunitario de bosques tropicales en el Alto Mayo". ITDG, Moyobamba.
- BARTOLINI R. 1998. "Caracterización de actores sociales. Diagnóstico de aspectos sociales de interés para el proyecto Conservación y manejo comunitario de bosques tropicales en el Alto Mayo". ITDG, Moyobamba.
- FLORES F. 2000. "Estudio ambiental de base y de impacto ambiental", ITDG, Moyobamba.
- HILARIO R. 1998. "Manual técnico: Elaboración de crema de sangre de grado".
- HILARIO R. 1998. "Manual técnico: Procesamiento de la almendra".
- HILARIO R. 1998. "Manual técnico: Procesamiento de la pulpa de cahuillo".
- HILARIO R. 1998. "Manual técnico: Procesamiento de uña de gato".
- HILARIO R. 1998. "Manual técnico: Procesamiento del palmito".
- ITDG. 1998. "El aguaje (Mauritia flexuosa), una posible alternativa al cultivo del arroz en el Alto Mayo".

ITDG 1998. "Cartografía digital del Alto Mayo, áreas intervenidas y cobertura vegetal. s/f. Unidad SIG y percepción remota", Programa de Desastres, ITDG-Perú. 34 pp + 4 mapas.

RENGIFO G. 2001. "Informe final del consolidado y sistematización de inventarios de productos forestales no maderables en el Alto Mayo". 27 pp. + 12 anexos. Empresa de Servicios Agroforestales Alto Mayo, octubre 2001.

Planes de manejo participativo en bosques tropicales del Alto Mayo:

- "Manejo de almendra (Caryocar sp.) en el bosque primario del sector Túmbaro en la comunidad nativa del Alto Naranjillo". 8 pp.
- "Bambú (Guadua superba)". 8 pp.
- "Sistema agroforestal con bombonaje (Carludovica palmata) mediante técnicas silviculturales y abonamiento con guano de isla en bosques ribereños no inundables del río Tónchima". 7 pp.
- "Sistema agroforestal con bombonaje (Carludovica palmata) mediante técnicas silviculturales y abonamiento con gallinaza en bosques secundarios ribereños no inundables del río Tónchima". 8 pp.
- "Sistema agroforestal con bombonaje (Carludovica palmata) mediante técnicas silviculturales y abonamiento con guano de isla en bosques ribereños inundables del río Tónchima". 7 pp.
- "Sistema agroforestal con bombonaje (Carludovica palmata) mediante técnicas silviculturales y abonamiento con fertilizantes sintéticos en bosques secundarios ribereños inundables y no inundables del río Tónchima". 9 pp.
- "Cañabrava (Gynerium sagittatum)". 7 pp.
- "Enriquecimiento de huertas domésticas con diversas especies de palmeras en la comunidad nativa Bajo Naranjillo". 22 pp.
- "Manejo de palmeras palmiteras en bosque primario intervenido con el sistema de enriquecimiento en la comunidad nativa Bajo Naranjillo". 10 pp.
- "Enriquecimiento de bosques intervenidos con pijuayo (Bactrys gasipae), en la comunidad nativa Alto Naranjillo". 8 pp.
- "Enriquecimiento de bosque primario con frutales nativos (caca-huillo: Theobroma mariae, y chope: Gustavia poepigiana) del sector Túmbaro en la comunidad nativa Alto Naranjillo". 9 pp.
- "Sangre de grado (Croton draconoides)". 8 pp.
- "Manejo de asociación uña de gato (Uncaria tomentosa) - yarina (Phytelphas macrocarpa) en la comunidad nativa Bajo Naranjillo, sector San Francisco". 19 pp.

- "Manejo de regeneración natural de yarina (*Phytelephas macrocarpa*) en la comunidad nativa Bajo Naranjillo", anexo río Soritor. 8 pp.

SOTO E. 1995. "Estudio de la actividad forestal extractiva y sus relaciones con las comunidades aguarunas del Alto Mayo".

Documentación Interna principal

Annex 1 - "Terms of reference for the Alto Mayo project". 11 páginas. En: Conservation and community management of tropical forest in Alto Mayo, Peru. s/f. ITDG-Perú.

CAMINO A. y J. Ocaña. 1999. "Primera evaluación externa del proyecto Conservación y manejo comunitario de bosques tropicales en el Alto Mayo, Perú".

DANCÉ J. y S. Greene. 2000. "Segunda evaluación externa del proyecto Conservación y manejo comunitario de bosques tropicales en el Alto Mayo, Perú".

SE TERMINÓ DE IMPRIMIR EN LOS TALLERES GRÁFICOS DE
TAREA ASOCIACIÓN GRÁFICA EDUCATIVA
PASAJE MARÍA AUXILIADORA 156 - BREÑA
Correo e.: tareagrafica@terra.com.pe
TELÉR. 424-8104 / 332-3229 FAX: 424-1582
AGOSTO 2002 LIMA - PERÚ