

# Bosques y derechos comunitarios

## Las reformas en la tenencia forestal

Editores

Anne M. Larson, Deborah Barry,  
Ganga Ram Dahal y Carol J. Pierce Colfer

© 2010, Center for International Forestry Research. Todos los derechos reservados.

Impreso en Indonesia  
ISBN: 978-602-8693-10-3

Larson, A.M., Barry, D., Dahal, G.R. y Colfer, C.J.P. 2010. Bosques y derechos comunitarios: Las reformas en la tenencia forestal. CIFOR, Bogor, Indonesia.

Fotografía de la tapa: Mark Linnard/istockphoto.com  
Diseño gráfico: Gun gun Rakayana Y.  
Traducción: Martha Cuba Cronkleton

Traducción de: Larson, A.M., Barry, D., Dahal, G.R. y Colfer, C.J.P. 2010. Forests for people: Community rights and forest tenure reform. Earthscan, Londres.

CIFOR  
Jl. CIFOR, Situ Gede  
Bogor Barat 16115  
Indonesia

T +62 (251) 8622-622  
F +62 (251) 8622-100  
E [cifor@cgiar.org](mailto:cifor@cgiar.org)

[www.cifor.cgiar.org](http://www.cifor.cgiar.org)

### **Centro para la Investigación Forestal Internacional**

CIFOR impulsa el bienestar humano, la conservación ambiental y la equidad mediante investigación orientada hacia políticas y prácticas que afectan a los bosques de los países en vías de desarrollo. CIFOR es uno de 15 centros que forman el Grupo Consultivo sobre Investigación Agrícola Internacional (CGIAR por sus siglas en inglés). La sede principal de CIFOR se encuentra en Bogor, Indonesia. El centro también cuenta con oficinas en Asia, África y Sudamérica.

# 8

## **La vinculación de las comunidades con los mercados forestales: analizando los beneficios de situaciones diversas**

Pablo Pacheco y Naya S. Paudel

Este capítulo explora la articulación de pequeños productores y comunidades en los mercados forestales en el contexto de las reformas de tenencia de la tierra y bosques. En teoría, dichas reformas deberían contribuir a mejorar el acceso de estos actores sociales a los recursos forestales, aumentando así los beneficios que resultarían de su uso comercial. Sin embargo, en la práctica, esto no es tan simple. Aunque, por un lado, los mercados para productos forestales pueden constituirse en fuentes alternativas de ingreso para los pequeños productores y comunidades<sup>1</sup>, por otro, podrían constituir un canal para la transferencia de rentas económicas a otros actores que se encuentran mejor posicionados en los mercados forestales. En los hechos, ambas situaciones tienden a coexistir. Por lo general, las comunidades que deciden comercializar sus productos forestales, sean estos maderables o no, pueden generar dinero en efectivo; desafortunadamente, con frecuencia, los ingresos que obtienen están por debajo de sus expectativas pues una parte de los beneficios fluye únicamente entre los comerciantes, intermediarios y procesadores de madera, quedando las comunidades con frecuencia relegadas al rol de proveedores de materia prima.

Considerando las dos perspectivas mencionadas, este trabajo argumenta que los ingresos que las comunidades obtienen de la venta de sus recursos forestales dependen no solo de su capacidad para manejar y procesar estos recursos de forma eficaz y eficiente—tanto en términos económicos como ecológicos— sino también de factores relacionados con el funcionamiento mismo de los mercados. De modo general, los factores que explican la articulación de los pequeños productores y comunidades rurales con los mercados forestales pueden dividirse en tres grupos de temas: primero, la capacidad que ellos tienen para interactuar con los mercados forestales; segundo, las condiciones bajo las cuales esos mercados funcionan, y finalmente, las formas a través de las cuales las comunidades participan en estos mercados. Aquí se desarrolla una tipología que

distingue cuatro tipos de vinculación con los mercados forestales. Siete casos de cuatro países ofrecen ejemplos que ilustran estas situaciones en la práctica.

La siguiente sección presenta una breve revisión de la literatura sobre manejo forestal comunitario y vinculación con los mercados. Seguidamente, se exploran tres grupos de variables (capacidad comunitaria, condiciones de desarrollo de los mercados y formas de vinculación con los mismos) para elaborar una tipología que describe cuatro situaciones de articulación de los pequeños productores y comunidades con los mercados forestales. Se presentan luego los casos de estudio que muestran diferentes situaciones. Finalmente, la última sección ofrece las principales conclusiones de este capítulo.

## Las relaciones entre comunidades y mercados forestales

Según Hayami (1998), dos perspectivas contradictorias dominan el análisis de las interacciones entre las comunidades y los mercados. Algunos consideran la participación de las comunidades en el mercado como una oportunidad para revertir la situación de pobreza que con frecuencia enfrentan dichas comunidades (Hallberg 2000). Sin embargo, las comunidades precisan mejorar su capacidad de competencia para aumentar los beneficios que pueden obtener de los mercados. Otros consideran que los mercados constituyen entidades que trabajan en contra de dichos actores, ya que facilitan la apropiación y transferencia de las utilidades desde sectores subordinados –como las comunidades rurales– hacia otros grupos económicos, entre los que podemos citar a las empresas o la industria madereras (Watts y Goodman 1997). Además se considera que la integración en el mercado no es la panacea para mejorar los medios de vida de los usuarios forestales (Pokorny y Johnson 2008). La primera perspectiva domina ampliamente esta discusión (véase Donovan *et al.* 2008a, 2008b).

Las relaciones entre las comunidades y los mercados están determinadas en parte por la capacidad que las comunidades tienen para competir y obtener beneficios de los mismos. Un cuerpo creciente de literatura sugiere que las comunidades deben mejorar su competitividad en dichos mercados a través de la creación y administración de empresas forestales, estableciendo relaciones de largo plazo con los compradores, procesando productos comerciables y obteniendo acceso al capital financiero (Donovan *et al.* 2008b). El acceso a los mercados y a información sobre las condiciones de los mismos, junto con las capacidades y experiencia de negociación en los mercados, también representan factores importantes de éxito económico (Macqueen 2008). La generación de valor agregado se considera algo deseable, lo que implicaría mejorar la integración vertical de la producción y el procesamiento (Donovan *et al.* 2006). Es probable que la integración vertical mejore la competitividad de los productores en el mercado, en el sentido que empresas más integradas resultarían ser más competitivas y, por lo tanto, obtendrían más ganancias, aunque esto último no es evidente en todos los casos (Antinori 2005).

La capacidad de las comunidades de obtener beneficios también está influenciada por la estructura de los mercados. Molnar *et al.* (2007) observan que los productores locales de madera deben competir cada vez más con empresas multinacionales, quienes producen con bajos costos y obtienen grandes volúmenes de producción. Sin embargo, la creciente importancia de los mercados domésticos tendería a favorecer, a su vez, a los pequeños productores y comunidades forestales. Dichos productores pueden beneficiarse accediendo a costos más bajos de transporte y

flexibilidad suficiente en la oferta como para satisfacer las demandas del mercado doméstico. Los mercados de PFNM son altamente diversos y, por ello, necesitan diferentes estrategias de medios de vida (Belcher *et al.* 2005): algunos son comercializados en mercados locales, mientras que otros, (e.g. castaña, Stoian 2004) llegan a mercados regionales e internacionales más distantes.

El marco regulatorio forestal constituye otro factor que afecta la relación entre las comunidades y el mercado. Muchas de las regulaciones forestales imponen –de forma indirecta– barreras institucionales importantes a los pequeños productores y comunidades a través de altos costos de transacción, o directamente mediante restricciones para el uso de los recursos forestales (Kaimowitz 2003). En este orden, para beneficiarse de los mercados forestales, las comunidades precisan de mejores condiciones para participar en los mismos, sobre todo de un ambiente regulatorio que imponga costos bajos a través de permisos mínimos para el aprovechamiento, transporte y venta (Scherr *et al.* 2004).

No obstante, debido a que las comunidades no pueden pagar por los costos que imponen los mercados formales, las mismas tienden a operar de manera informal o ilegal. Las causas del aprovechamiento ilegal han sido abordadas en otros estudios (Contreras-Hermosilla 2001). El aprovechamiento ilegal tiene implicaciones importantes para explicar los beneficios que las comunidades obtienen de los mercados. Una de las consecuencias más comunes de esa práctica es la distorsión de los mercados de madera, aspecto que no llega a frenar la generación de ingresos por parte de los pobres rurales, además de que es innegable que los consumidores se benefician también con precios más bajos (Tacconi 2007b). Las implicaciones ecológicas del aprovechamiento maderero ilegal son ambiguas. No obstante, es probable que productores que tienen acceso más limitado a los mercados y capital tiendan a destruir menos los bosques que otros grupos con mayor disponibilidad de recursos (Tacconi 2007b). Los mercados informales tienden a reproducir relaciones más asimétricas entre los diferentes actores involucrados y, con frecuencia, penalizan a los productores (Pacheco *et al.* 2008b).

Este capítulo considera que los mercados, dependiendo de su funcionamiento en la práctica, pueden, por un lado, beneficiar a los pequeños productores y las comunidades y, por otro, perjudicarlos al transferir rentas económicas de los recursos forestales a otros actores sociales. Los mercados pueden incluso hacer ambas cosas al mismo tiempo. En este sentido, consideramos que si los mercados ayudan o perjudican a las comunidades, depende tanto de factores endógenos (capacidad de las comunidades para competir) como exógenos (condiciones del mercado y ambientes de políticas).

## Tipología para evaluar las vinculaciones con el mercado

Tres grupos de factores constituyen la base de un marco analítico para comprender las interacciones de las comunidades con los mercados. El primero está relacionado con las *capacidades de la comunidad* de participar en los mercados: acceso físico a los mercados, poder de negociación, conocimiento de las dinámicas del mercado y capacidades organizativas. El segundo grupo incluye factores referidos a las condiciones del *desarrollo del mercado*: distorsiones en los precios, información incompleta debido a relaciones asimétricas, y control del Estado sobre el mercado, entre otros. El tercer grupo involucra las *formas de participación en el mercado*: si la relación con el mercado es estable o esporádica y el tipo de producto comercializado.

**Cuadro 8.1 Factores que influyen en los vínculos que establecen las comunidades en los mercados en siete lugares de estudio**

	RAAN (Nicaragua)	Guarayos (Bolivia)	Norte amazónico (Bolivia)	Dolkha (Nepal)	Iturrealde (Bolivia)	Porto de Moz (Brasil)	Nawalparasi (Nepal)
<i>Capacidades de la comunidad</i>							
<i>Acceso a mercados</i>	A través de caminos madereros lejos de la carretera principal (camino de tierra mantenido periódicamente)	Varía en función de la proximidad de las tierras comunitarias al camino principal	Depende de la distancia a la ciudad principal y del acceso a ríos o caminos	El transporte de madera es difícil, pero algunos PFNM son vendidos en los mismos predios rurales	Variable; los principales asentamientos están cerca del camino principal	Los mercados de madera están distantes; algunos compradores están en el centro urbano local	A través de la carretera principal que pasa por la aldea
<i>Poder de negociación</i>	Los troncos son vendidos a una empresa que paga ligeramente menos que el precio del mercado; la madera aserrada es negociada y vendida en la capital	Poco o muy dependiente del capital financiero proporcionado por madereros; aunque el poder de negociación ha mejorado mediante el manejo forestal colectivo	Poco poder para afectar el precio y competir con la castaña existente fuera de las tierras comunitarias	Poco poder de negociación; los productores están lejos del mercado y las organizaciones son débiles	Poca capacidad de negociación con los compradores; la mayor parte de las operaciones son de pequeña escala e informales	Ningún poder para negociar el precio y las condiciones de venta; relaciones con madereros locales son esporádicas	Poco poder de negociación; serías restricciones sobre la venta de madera fuera de la comunidad
<i>Conocimiento de los mercados</i>	Conocimiento sólido de las opciones en el mercado para troncos y madera aserrada; la comunidad contrata los servicios de un aserradero	Limitado; no existen canales para un intercambio de información relativa al mercado, poca experiencia	Buen conocimiento; acceso a capital financiero a través de relación patrón-cliente	Poco conocimiento; alfabetismo limitado, medios limitados de comunicación; lejos de los mercados	Fragmentado, limitado a las necesidades de los compradores en transacciones específicas de madera	Limitado, pocas oportunidades para adquirir información; Mercado pobremente desarrollado, demanda de madera esporádica	Limitado y sesgado; dependencia de operadores pequeños para obtener información relativa a los mercados
<i>Capacidad organizativa</i>	Buenas habilidades para manejar recursos forestales con ayuda de organismos externos	Aun precaria, pero están mejorando gracias a la creación de las empresas forestales comunitarias	Varía en función del desarrollo de las organizaciones comunitarias	Organización sólida, buenas iniciativas colectivas y de capital social; poca experiencia de participación en los mercados	No es evidente; operaciones de aprovechamiento a nivel individual, en su mayoría fuera de la ley	Débil, actividades económicas son usualmente de tipo familiar	Poca capacidad para participar en el mercado

RAAN (Nicaragua)	Guarayos (Bolivia)	Norte amazónico (Bolivia)	Dolkha (Nepal)	Iturrealde (Bolivia)	Porto de Moz (Brasil)	Nawalparasi (Nepal)
<i>Desarrollo de mercados</i>						
<i>Proceso de formación de precios</i>	Muy influenciado por aserraderos locales que financian las operaciones madereras de la comunidad	Negociación anual de precios, previa a la zafra, involucra la industria, propietarios de tierras y recolectores	Compradores establecen precios de los PFNM; precios bajos en relación con precio del mercado en Katmandú	Precio establecido por comerciantes de madera, con poca influencia de los pequeños propietarios	Precio de la madera establecido por madereros locales en negociación con la industria regional	Precio para venta a nivel interno establecido por líderes CFUG; exportaciones restringidas
<i>Disponibilidad de información</i>	Acceso desigual; información es transmitida a través de canales informales de comercialización	Falta de canales de información, poco conocimiento de las tendencias del mercado	Información relativa a mercados y precios, disponible a través de comerciantes de PFNM	Información transmitida a través de redes informales e ilegales	Acceso a información de mercado controlada por industria y comerciantes	Información transmitida mediante canales informales
<i>Presencia de compradores</i>	Varios compradores interesados en comprar madera de las comunidades	Mercado controlado por varias industrias; gran cantidad de comerciantes	Mercado PFNM controlado por pequeño número de comerciantes vinculados a mercados en la India	Varios compradores, generalmente financiados por capital de fuera de la región	Mercado controlado mayormente por varios compradores que financian operaciones informales de aprovechamiento	Mercado doméstico controlado por empresa gubernamental; pequeñas empresas operan a nivel local
<i>Regulaciones del mercado</i>	Se prohíbe la exportación de troncos; no hay regulaciones de mercado para los mercados informales	No hay regulaciones de mercado para los mercados internos de madera	Ventas a miembros ajenos a la comunidad fuertemente reguladas	Prohibición sobre las exportaciones de troncos; no hay regulaciones para mercados internos	No hay regulaciones para mercados internos	Ventas fuera de la comunidad fuertemente reguladas; altos costos de transacción
<i>Formas de participación en el mercado</i>						
<i>Productos vendidos en el mercado</i>	Especies de madera determinadas por la demanda en el mercado	Castaña, ampliamente disponible	Mayormente PFNM sin procesar; aceites esenciales son productos recientes	Especies de madera valiosas mayormente aprovechadas por otras regiones forestales	Varias especies de madera con demanda en el mercado regional	Madera para consumo del hogar, vendida dentro de la comunidad
<i>Estabilidad de las transacciones</i>	Interacciones estables en mercados para madera en rollo y aserrada; aprovechamiento solo durante la estación seca (3 meses)	Mercado estacional	Venta anual al momento de recolección	Participación esporádica en el mercado	Participación esporádica en el mercado	Anual, usualmente durante el invierno

Se han seleccionado siete estudios de caso para explorar cómo la capacidad de las comunidades, las condiciones de desarrollo del mercado y los tipos de participación en el mismo afectan los beneficios derivados del uso comercial de los recursos forestales. Cinco de los siete casos corresponden a América Latina, donde las comunidades realizan aprovechamiento maderero en mayor proporción a otras regiones del mundo.

Dos casos se refieren a comunidades que manejan sus bosques con fines comerciales y han establecido empresas forestales comunitarias (Layasiksa en la Región Autónoma del Atlántico Norte en Nicaragua, y Cururú en Guarayos). Otros dos se refieren a comunidades que dependen en gran parte de la venta de PFNM (las comunidades agroextractivistas en el norte amazónico de Bolivia y el grupo de usuarios forestales de la comunidad Suspa en Dolkha, Nepal). Dos casos adicionales representan situaciones en las que los pequeños propietarios toman decisiones individuales relativas a sus bosques, con frecuencia al margen de la ley (pequeños propietarios en Iturralde, La Paz, Bolivia y en Porto de Moz, Brasil). Finalmente, el grupo de usuarios forestales comunitarios (CFUG por sus siglas en inglés) Sundari, en Nawalparasi, en el Terai de Nepal, involucra la venta de madera dentro de la comunidad principalmente.

El Cuadro 8.1 resume las características de estos diferentes casos considerando los tres grupos de variables propuestos anteriormente, con la finalidad de analizar los vínculos de los pequeños propietarios y comunidades con los mercados forestales.

Los tres grupos de variables no pueden ser analizados de forma aislada y es precisamente su interacción lo que explica las diferentes formas a través de las cuales los pequeños productores y comunidades se vinculan con los mercados forestales, ya sea de productos forestales maderables o no maderables. El Cuadro 8.2 relaciona las variables que hacen a las capacidades de las comunidades (o de los pequeños productores) con las variables que tienen que ver con las condiciones de desarrollo de mercado, creando cuatro formas típicas de vinculación de las comunidades con el mercado:

1. empresas forestales comunitarias con mejores capacidades, que funcionan en mercados forestales más desarrollados;
2. pequeños productores y comunidades con pocas capacidades, que participan en mercados forestales relativamente bien desarrollados;
3. pequeños productores con pocas capacidades, que participan en mercados forestales poco desarrollados usualmente de forma informal; y
4. probablemente menos común, comunidades con buenas capacidades pero que establecen vínculos relativamente marginales con los mercados.

La adopción de esta tipología constituye una manera útil de evaluar casos específicos.



**Cuadro 8.2 Tipos de vínculo con los mercados forestales**

Desarrollo de mercados	Capacidad de la comunidad	
	Alta	Baja
Alta	Empresas con integración estable a mercados forestales	Individuos o grupos comunitarios con integración limitada a mercados forestales
Baja	Grupos comunitarios bien organizados que no participan en los mercados	Individuos con interacción esporádica en mercados forestales

## Siete casos de vinculación de las comunidades con los mercados

### Articulándose a los mercados a través de empresas comunitarias

En los dos casos que se presentan a continuación, las empresas forestales comunitarias están vinculadas a los mercados mediante contratos formales con empresas madereras, con frecuencia a través de la mediación de una ONG, la misma que proporciona asistencia técnica y ayuda para construir alianzas entre la comunidad y las empresas. Aunque estas comunidades tienden a obtener buenos retornos financieros del aprovechamiento maderero, también tienen menos libertad para elegir mercados competitivos. Estos dos casos muestran que es posible obtener mayores beneficios de la venta de madera aserrada si las comunidades logran superar los desafíos técnicos y administrativos; de otro modo permanecen suministrando materia prima a las empresas de gran escala.

*Comunidad de Layasiksa en la RAAN, Nicaragua.* Las comunidades indígenas en las regiones autónomas de la costa del Caribe están gradualmente obteniendo títulos formales de las tierras a las que tradicionalmente tuvieron acceso, una gran parte de las cuales son bosques. En 2002, una ley reconoció formalmente sus derechos, pero el verdadero interés en titular los territorios indígenas solo emergió cinco años después, con el retorno al poder del partido Sandinista. Sin embargo, el proceso de titulación ha sido hasta ahora bastante lento. Layasiksa solicitó y obtuvo en 1996 el reconocimiento formal de parte del territorio que había reclamado (35 000 hectáreas), pero transcurrieron varios años antes de que la comunidad pudiese ejercer sus derechos exclusivos sobre el área, y aun hoy se encuentra negociando ciertos límites con sus vecinos (Larson 2008). La comunidad de Layasiksa ha creado su propia empresa comunitaria, Kiwatingni.

La comunidad elaboró dos planes de manejo forestal y logró certificar sus operaciones con el apoyo de organismos donantes. El personal técnico del World Wide Fund for Nature (WWF por sus siglas en inglés), que había ayudado a Kiwatingni, estableció su propia empresa, Masangni, la misma que desempeña un rol importante en la contratación, supervisión y capacitación de la comunidad. Kiwatingni contrató a Masangni para obtener los servicios de un forestal para que elabore y supervise el plan anual de operaciones. Layasiksa tiene operaciones forestales relativamente diversificadas, desde el aprovechamiento de los troncos hasta la producción de madera aserrada. Uno de los planes de manejo (que abarca 4950 hectáreas) corresponde a una

concesión de 10 años con la empresa Prada S.A., propietaria de un aserradero en el municipio vecino; el otro plan (que comprende 4664 hectáreas) es administrado por Kiwatingni (Argüello 2008). Ambos planes se implementan en bosques latifoliados.

La concesión Prada es para la venta de madera en pie, la misma que se vendió a US\$6/m<sup>3</sup>; la comunidad firmó el contrato en 2002 sin incluir una cláusula que estipulara la renegociación del precio luego de su expiración, por lo que se vio obligada a vender a este monto a pesar de los crecientes precios de madera, hasta que Prada aceptó pagar US\$7/m<sup>3</sup> por la madera aprovechada el 2008 (Larson *et al.* 2008). La comunidad no participa en ninguna de las decisiones relativas al aprovechamiento de madera, las mismas que han sido cedidas a la empresa. Por ello, los esfuerzos de la comunidad están concentrados en la segunda área de aprovechamiento, donde Kiwatingni toma todas las decisiones relativas a la elección de especies, técnicas de aprovechamiento, porcentajes de venta de troncos o madera aserrada, etc. Debido a que no cuenta con equipo pesado o aserraderos, Kiwatingni contrata servicios de arrastre, transporte y aserrado y los supervisa de cerca (Larson y Mendoza 2008).

Toda la madera en rollo es vendida a la empresa Prada S.A., la misma que paga por los troncos un precio ligeramente más bajo que otros compradores, pero paga en efectivo contra entrega, ya que su producto principal es madera prensada. También proporciona el combustible requerido para las operaciones de Kiwatingni (Argüello 2008). Por esta razón, la comunidad depende seriamente de la empresa Prada. La comunidad también produce madera aserrada contratando los servicios de aserrío, (ha trabajado con el mismo aserradero durante largo tiempo, aunque existen varios aserraderos portátiles a nivel local). La comunidad contrata camioneros locales para transportar la madera a Managua, la capital, siempre que sea necesario (Argüello 2008).

La comercialización de la madera se ha hecho directamente con los clientes en lugar de usar intermediarios. Masangni desempeña un rol importante en la comercialización. Masangni, WWF y otros donantes que apoyan a Layasiksa ayudan a negociar los precios, promueven el uso de especies menos conocidas y de madera certificada. El mayor porcentaje de compradores se encuentra en Managua, ciudad ubicada a dos días de viaje de la comunidad. No hay, en realidad, grandes compradores con la capacidad para adquirir todas las especies, tamaños y calidades vendidas, aunque en 2007 un solo comprador adquirió el 70% de toda la madera aserrada por Layasiksa en ese año. En general, no se suscriben contratos formalmente y, por ello, no existe obligación legal entre las partes, tan solo una 'nota' indicando el volumen, la calidad, especie, dimensiones, precio y medios de pago. Cuando un comprador no efectúa el pago en la fecha acordada, no existe un recurso legal, pero al mismo tiempo, este arreglo le da a la comunidad más flexibilidad (Larson *et al.* 2008).

La venta de madera en rollo genera una pérdida financiera neta, principalmente debido al alto costo que se le paga al proveedor de servicios para el aprovechamiento de madera. La pérdida es absorbida por las ganancias obtenidas con la producción de madera aserrada, que tiene un retorno neto equivalente a 21% (Argüello 2008). En 2007, Kiwatingni obtuvo ganancias por un valor cercano a los US\$17 500, ó 9%, porcentaje bajo si se lo compara con los arrojados por empresas madereras privadas. Este monto incluye los costos de capacitación y asistencia técnica, como costos de producción, que en realidad fueron cubiertos por Masangni. Según las

cuentas de la comunidad, que no incluyen estos costos, las ganancias obtenidas llegaron cerca de US\$30 000 (Larson y Mendoza 2008).

Este caso releva lo siguiente: la falta de competencia por el suministro de servicios aumenta los costos de producción; el acceso inadecuado a capital conduce a relaciones desfavorables de dependencia con una empresa más grande; y la necesidad que tiene la empresa comunitaria de buscar apoyo externo, especialmente para los aspectos de comercialización. Al mismo tiempo, la comunidad generó prácticamente US\$22 000 en salarios. En conjunto, esto significa que cerca de US\$0.43 de cada dólar generado en la cadena –desde la planificación hasta la venta– retornaron a la comunidad (Argüello 2008).

*Empresas forestales comunitarias en Guarayos, Bolivia.* Guarayos es una provincia del departamento de Santa Cruz que alberga al pueblo indígena Guarayo y una frontera forestal en rápido proceso de cambio. En 1996, este grupo indígena presentó una demanda territorial por 2.2 millones de hectáreas al gobierno; las áreas tituladas habían alcanzado un millón de hectáreas (Albornoz *et al.* 2008). Las áreas restantes enfrentan intensa presión de propietarios medianos y grandes que también están reclamando derechos de tenencia para sus operaciones agrícolas y ganaderas. Una ley de 1996 inició un proceso de regularización de tierras (*saneamiento*) para clarificar los derechos de tenencia de propietarios individuales y demandas de tierra indígenas. Después de la aprobación de la Ley Forestal en 1996, cerca de 562 000 hectáreas de bosques de producción fueron otorgadas bajo la forma de concesiones a 11 empresas madereras (Vallejos 1998). La proximidad de Guarayos al camino pavimentado que conecta las ciudades de Santa Cruz y Trinidad, centros urbanos de las tierras bajas de Bolivia, ha aumentado el interés en los recursos forestales del área.

Las comunidades indígenas querían elaborar planes de manejo forestal como una estrategia para consolidar su reclamo a las áreas forestales que no estaban ocupadas y que eran consideradas ‘disponibles’ para personas de fuera. Entre los años 2000 y 2004, seis grupos indígenas obtuvieron la aprobación para sus planes de manejo en bosques alrededor de sus comunidades y crearon empresas forestales comunitarias, con frecuencia con la ayuda de proyectos forestales y ONG. En total, 211 178 hectáreas de bosque se encuentran bajo planes de manejo, con planes de manejo individuales que oscilan entre 2433 hectáreas y 60 000 hectáreas (Albornoz *et al.* 2008).

La comunidad de Cururú formó la Asociación Indígena Maderera Cururú en 2001, basada en una estrategia de apoyo a comunidades desarrollada por un proyecto forestal financiado por la Agencia Internacional para el Desarrollo de los Estados Unidos (BOLFOR-USAID) y otras ONG. La comunidad está conformada por cerca de 40 familias que reservan un área equivalente a 26 420 hectáreas para manejo forestal (Albornoz *et al.* 2008). El plan de manejo forestal fue aprobado en 2002, con un ciclo de corta de 30 años. Desde entonces, la asociación ha estado llevando a cabo operaciones forestales anuales, que ya para 2009 constituían la actividad económica más importante de la comunidad. En 2007, Cururú logró obtener la certificación de sus operaciones forestales por parte del Consejo de Manejo Forestal (FSC por sus siglas en inglés), aunque esto solo fue posible gracias al apoyo financiero de donantes externos y a las empresas madereras que compran madera en rollo de la comunidad y que ya habían certificado sus cadenas de custodia.

En 2002, la asociación puso seis especies en el mercado y vendió un total de 1030 m<sup>3</sup>. En 2003, vendió madera en rollo a las empresas SOBOLMA y Monteverde, y desde el año 2006, ha aumentado su portafolio de compradores incluyendo a las principales empresas del área: INPA Parket, La Chonta y CIMAL (Albornoz *et al.* 2008). CIMAL accedió suscribir un contrato de cinco años con la empresa maderera, con precios y volúmenes a ser negociados sobre una base anual. Esta medida ha dado lugar a un aumento significativo en los ingresos en efectivo derivados del aprovechamiento desde 2007. Mientras que en 2002 la comunidad obtuvo ganancias equivalentes a US\$14 900, logró más que duplicar este monto en 2007, alcanzando cerca de US\$34 500 y generando un flujo significativo de ingresos para las familias involucradas: US\$1014 por familia (BOLFOR II 2007).

Los ingresos derivados de la madera han tenido impactos importantes sobre la economía de la comunidad. Los medios de vida de las personas se han desplazado de la agricultura de subsistencia y el trabajo asalariado hacia actividades económicas basadas en el bosque, permitiendo que los hombres jóvenes permanezcan en el área en lugar de migrar estacionalmente para trabajar fuera de su comunidad. Sin embargo, las tensiones han aumentado con la distribución de los beneficios derivados del plan de manejo forestal. Los ingresos son esporádicos, los pagos en efectivo solo se producen durante los meses que siguen a la zafra anual, en ocasiones con demoras significativas. Asimismo, puesto que las familias de los líderes han invertido más dinero y por lo tanto obtienen más del proyecto, se han producido tensiones entre las familias de los mismos y sus vecinos (Albornoz *et al.* 2008).

### **Comunidades en mercados de productos forestales no maderables**

Los dos siguientes casos ejemplifican la participación comunitaria en la comercialización de los PFNM. Estos mercados presentan un gran número de proveedores y compradores, y por lo general, las relaciones patrón-cliente dominan las transacciones de mercado. Los bajos costos de ingreso al mercado incentivan a muchos individuos a ofrecer pequeñas cantidades del producto, resultando esto en una gran oferta y, en ocasiones, atrayendo un gran número de compradores organizados en redes relativamente complejas. Estas redes de comercialización son, en última instancia, controladas por unos pocos compradores con mayor capital y también por la industria.

*Cooperativas de castaña en el norte amazónico boliviano.* El norte amazónico boliviano es una remota frontera forestal conectada ahora al resto del país por una carretera nueva. Históricamente, los PFNM han sido la base de la economía de la región. Inicialmente, a finales del siglo XIX, la ocupación de la región fue impulsada por el auge de la goma, pero luego se aprovechó otros PFNM. La castaña (*Bertholletia excelsa*) ha sido el principal PFNM extraído del norte de Bolivia desde mediados del siglo XX y, más recientemente, se ha convertido en la base de la economía regional (Stoian 2000). En efecto, desde 2003, la castaña ha sido una de las exportaciones más importantes de Bolivia. La castaña es recolectada en los bosques durante la época de lluvias, entre diciembre y abril. Las nueces que se dejan en los bosques se deterioran rápidamente.

Los concesionarios forestales rurales, los propietarios privados, los barraqueros y pequeños propietarios participan en esta economía. Los pequeños propietarios han obtenido recientemente derechos de propiedad comunal sobre vastas extensiones de bosque tropical y representan un tercio

de la producción total (Bojanic 2001). Sus derechos están basados en reclamos consuetudinarios sobre el territorio, tradicionalmente utilizado para la recolección de nueces en tierras que habían sido hasta hace poco reclamadas por los barraqueros (Assies 2008). Las comunidades libres tienen ahora tierras adyacentes a las de los barraqueros, quienes aún continúan controlando ciertas áreas forestales y organizan la extracción con trabajadores asalariados.

En la actualidad, la recolección de castaña constituye una de las fuentes más importantes de ingresos para las comunidades, que les permite a las familias rurales subsistir durante el resto del año (Stoian 2005). Los mercados locales están gobernados por una compleja red de instituciones informales pero altamente desarrolladas. Dichos mercados dependen del capital de operaciones facilitado por la industria del beneficiado de la castaña. El surgimiento de esta industria de beneficiado ha sido fundamental para el crecimiento de este sector porque le ha permitido ampliar sus mercados en el exterior. Algunas empresas tienen barracas, pero la mayoría financia a barraqueros y comerciantes para garantizar el acceso a la materia prima para sus industrias. Los barraqueros usan estos recursos financieros para contratar trabajadores estacionales para la recolección de castaña en sus tierras. A su vez, las comunidades venden su producción a los comerciantes, de quienes reciben pequeños adelantos en efectivo para empezar a recolectar las nueces.

Las cooperativas de productores han aumentado la influencia de los pequeños propietarios en la cadena de bienes, así como su participación en niveles más altos de la cadena. Por ejemplo, la cooperativa forestal COINACAPA se formó en 1998 con 41 miembros (véase Capítulo 6). En 2008, tenía 465 miembros de 40 comunidades del norte amazónico. Los miembros no están obligados a vender toda su producción a la cooperativa; muchos venden parte de la misma a intermediarios locales para mantener una relación con los mismos así como con la intención de disminuir los riesgos (Albornoz y Toro 2008). La castaña recolectada es colocada en cajas con capacidad para 20 kilogramos de nueces. En promedio, un pequeño parcelero recolecta alrededor de 200 cajas de castaña al año a un precio de US\$8.50 cada uno, lo que hace un total de US\$1700 al año. Los precios de la castaña son negociados cada año entre los representantes de la industria procesadora, los barraqueros y los trabajadores estacionales. Los precios internacionales se dispararon a mediados de la primera década de este siglo, pero cayeron rápidamente como consecuencia de una caída económica a nivel internacional.

COINACAPA contrata los servicios de una beneficiadora para los servicios de descascarado de la castaña (en lugar de exportarla con cáscara); luego la exporta a brókeres de comercio justo y de productos orgánicos. En la actualidad, la cooperativa produce 122 toneladas de castaña anualmente. Los precios obtenidos en el mercado orgánico son un poco más altos, cerca de US\$0.10 a US\$0.15 por libra. Los productores reciben el precio del mercado local en el momento de la cosecha; luego, después de que las nueces han sido procesadas y vendidas, COINACAPA distribuye las ganancias. Casi siempre esto ha significado un pago adicional cercano al 50% del precio original, que por lo general llega meses después, justo cuando los ingresos generados por la zafra se están acabando.

*Grupo de usuarios forestales comunitarios Suspa, Dolkha, Nepal.* La comunidad de Suspa está ubicada en el distrito de Dolkha, en las zonas de montaña cerca de los Himalayas, aproximadamente 100km al noreste de Katmandú, la capital del país. La altitud de Dolkha oscila entre los 2500m y 4000m sobre el nivel del mar, y el terreno es muy difícil. Solo un camino atraviesa el distrito,

el mismo que se encuentra a dos horas de distancia. La comunidad depende principalmente de la agricultura de subsistencia, combinando cultivos, ganadería y manejo forestal (Banjade y Paudel 2008). Desde 1995, los 303 hogares de Suspa han estado manejando 645 hectáreas de bosque. Todos los hogares en el asentamiento son miembros del CFUG. Un miembro de cada hogar está representado en la asamblea general. Un comité ejecutivo, conformado por 15 miembros, toma las decisiones diarias de manejo y todas sus decisiones deben ser aprobadas por la asamblea general.

Los bosques son ricos tanto en madera como en PFNM. La comunidad depende de los bosques para material de construcción, pastoreo, forraje, leña y muchos implementos agrícolas, así como utensilios de madera para el hogar. La madera vendida entre 2006–2007 a los miembros de la comunidad alcanzó un valor de US\$2228 (Paudel *et al.* 2008). La CFUG tiene un buen stock de madera aprovechable y un buen mercado, especialmente en las sedes distritales (a dos horas de distancia a pie). No obstante, las regulaciones forestales no toman en cuenta la complejidad de los bosques de altura. Por ejemplo, las patentes de aprovechamiento forestal maderero y los altos costos de transporte encarecen el traslado de la madera no procesada al mercado; no obstante, existe una prohibición que impide el establecimiento de aserraderos dentro de los bosques. En conjunto, la contribución de los bosques al ingreso de los miembros es bastante pequeña, 13% del total (Paudel y Banjade 2008a).

La recolección y venta de PFNM es administrada por las autoridades de manera bastante informal. Los miembros de la CFUG pueden, en forma individual, recolectar y vender PFNM a comerciantes. La mayor parte de la gente involucrada en las operaciones de aprovechamiento forestal, como trabajadores asalariados, también recolecta PFNM, incluyendo lokta (*Daphne bhohua*) y argeli (*Edgeworthia gardeneri*), para la industria del papel. La industria del papel establece el precio de esta materia prima. Otros PFNM son los hongos, los que son vendidos en las sedes distritales, y los vegetales silvestres. La cadena de valor para estos productos es relativamente compleja: docenas de comerciantes se interponen entre los recolectores y los grandes comerciantes de la India. Un estudio sobre el estatus de los negocios de PFNM en Nepal indica que los recolectores primarios reciben menos del 12% del precio pagado por el consumidor (Subedi 2006).

El CFUG ha plantado algunas especies de canela en los bosques de la comunidad (Paudel *et al.* 2008). Los comerciantes son nuevamente los que establecen el precio y, por lo general, se quejan de la calidad de los productos para justificar los bajos precios.

Suspa también participa en una planta de extracción de aceite para el procesamiento de gaulteria (*Gaultheria fragrantissima*), conocida a nivel local como *machhino*. El CFUG ayuda a la Cooperativa Multipropósito Deudhunga Ltda. en la administración de la planta procesadora (Gurung 2006), y muchos de sus miembros están empleados en la planta. La recolección de *machhino* es intensiva en mano de obra. Se ha reportado que los miembros que abastecen la materia prima a la planta procesadora ganan 17% más que el ingreso promedio. Los ingresos totales a nivel del hogar promedian US\$250, de los cuales US\$43 es generado por la empresa comunitaria (Acharya 2005).

## Interacciones informales en las fronteras de los mercados

Muchos mercados de madera en el trópico son esporádicos e informales, incluso ilegales. Las comunidades en este tipo de situación no mantienen una relación estable con el mercado y no siempre cumplen las regulaciones que gobiernan los recursos forestales. Una parte importante de la madera vendida por estas comunidades no proviene de áreas autorizadas. En los próximos dos casos, los comerciantes que tienen acceso, tanto a capital financiero como a información de mercado, están por lo general en ventaja.

*Colonos en Iturrealde, norte de La Paz, Bolivia.* Iturrealde es una provincia del departamento de La Paz. En esta provincia el aprovechamiento de madera en pequeña escala es intenso, y gran porcentaje de la madera es recolectada informalmente. La madera proviene de parcelas pequeñas de propiedad de colonos que migraron a la región unos años atrás. Solo en muy raras ocasiones los colonos obtienen los planes de manejo forestal requeridos, los que en teoría les otorgarían derechos legales para aprovechar la madera. Pero incluso si estuvieran dispuestos a pagar por la elaboración de dichos planes, no les sería posible hacerlo puesto que muchos de ellos no tienen derechos formales de propiedad sobre la tierra que ocupan (Pacheco *et al.* 2008b). Los colonos aprovechan los árboles no solo en las áreas de su propiedad sino también en otras tierras, principalmente en el Parque Nacional Madidi, un área protegida creada a mediados de 1990.

La expansión de los asentamientos de colonos alrededor del centro urbano de Ixiamas, la capital de la provincia, ha llevado inevitablemente a la expansión de las actividades de aprovechamiento forestal en la región, aunque la mayoría recibió (u ocupa informalmente) parcelas de 50 hectáreas destinadas a actividades agrícolas. Las empresas madereras con acceso a concesiones forestales en el área y algunos aserraderos locales configuran la principal demanda de madera. Aproximadamente un quinto de los permisos de aprovechamiento en la región han sido otorgados a los asentamientos de colonización (Ibarguen 2008). La madera abastece cientos de aserraderos de pequeña escala y establecimientos de carpintería, junto con plantas de procesamiento de madera de gran escala establecidos en la ciudad de La Paz (Solares 2008). Ibarguen (2008) sugiere que el aprovechamiento forestal –tanto la venta de árboles como la mano de obra asalariada– constituyen una fuente importante de ingresos para los pequeños propietarios.

Cerca de 900 familias de colonos, es decir, unas 4500 personas, ocupan un área total de 75 000 hectáreas bajo propiedad individual y colectiva. Las decisiones de uso de tierra se toman generalmente en familia, incluyendo aquellas relativas al uso de recursos forestales. La mayor parte de la madera aprovechada proviene de áreas que no cuentan con permisos legales y es vendida a comerciantes locales que la envían a la ciudad. Estos comerciantes encuentran formas para entregar la madera ilegal a los compradores finales.

El comercio de madera ilegal tiene lugar en toda la cadena de valor, desde el aprovechamiento hasta el transporte y procesamiento. Muchas empresas de madera con operaciones legales en concesiones forestales compran madera ilegal, al igual que los comerciantes locales, los que muy posiblemente son financiados por empresas procesadoras de mediana escala o agencias de exportación de madera ubicadas en la capital. Los pequeños propietarios representan solo una parte de esta compleja red. En algunos casos, los madereros locales financian la elaboración de los planes de manejo forestal en tierras comunitarias, pero los usan únicamente para obtener permisos forestales y luego venderlos,

una actividad más rentable que las operaciones forestales. Según Iburguen (2008), 7 comerciantes tienen la capacidad para adelantar dinero para financiar las operaciones de aprovechamiento, el equipo para el aprovechamiento y transporte, y la información sobre los compradores, así como las mejores maneras de evitar los puntos de control establecidos por la agencia forestal. Con frecuencia, estos comerciantes movilizan recursos que promueven el aprovechamiento ilegal dentro del Parque Nacional Madidi y otros bosques públicos.

Las cifras disponibles insinúan que el aprovechamiento ilegal en tierras públicas es más rentable que el aprovechamiento legal en las parcelas de los pequeños propietarios. Las ganancias de los pequeños propietarios dependen de la especie y el volumen, y también de la capacidad de negociación. Iburguen (2008) encontró que el ingreso promedio del manejo forestal en una parcela de 35 hectáreas es cercano a los US\$8/m<sup>3</sup>, haciendo un total de US\$2800, correspondiente a un aprovechamiento de 350 m<sup>3</sup>. Las ganancias del aprovechamiento ilegal de caoba, sin embargo, alcanzaron US\$165/m<sup>3</sup>. Esto sugiere que los pequeños propietarios tienen un incentivo bastante alto: para obtener mayores ingresos invadiendo el área protegida nacional donde existe madera valiosa.

*Comunidades tradicionales en Porto de Moz, Brasil.* El mercado de madera en Porto de Moz se caracteriza por los altos costos de transacción para llevar a cabo manejo forestal mediante planes formales y por la influencia de comerciantes locales que disponen de capital e información para llevar a cabo sus operaciones. Aunque, por otra parte, este mercado también se distingue por su localización bastante remota en relación a la ciudad de Belem. Porto de Moz se sitúa a orillas del río Xingu, en la parte norte del estado de Pará. La ocupación de las tierras comunitarias por parte de empresas madereras de gran escala en las décadas de los ochenta y los noventa provocó intensos conflictos de tierras con las comunidades locales (Moreira y Hébertte 2003). Un movimiento de base amplia, compuesto por comunidades residentes y ONG ambientales, tuvo éxito capturando el interés en la región, y en 2004 fue creada la reserva extractivista (RESEX) Verde para Sempre. Este hecho llevó a la expulsión de las empresas madereras que habían estado trabajando en la reserva y les otorgó derechos sobre las tierras a los residentes, aunque con algunas restricciones de uso. El establecimiento de la RESEX resultó en la reconfiguración de los mercados locales de madera. Los madereros locales se hicieron más influyentes políticamente, y es posible sostener que se mantuvieron los mercados informales de madera que habían operado anteriormente, aunque ahora con diferentes fuentes de capital. Las presiones de aprovechamiento se desplazaron hacia la franja oriental de la reserva, sobre todo a los bosques nacionales, como el Bosque Nacional Caxiuanã (Nunes *et al.* 2008).

El aprovechamiento forestal en las tierras comunitarias en la franja oriental de la RESEX es intensivo. Los pequeños propietarios son abordados por motosierristas locales interesados en obtener algunos árboles valiosos; a su vez, estos motosierristas son financiados por madereros que también les pagan a los dueños de los camiones que transportan la madera (*bufeteiros*). En Porto de Moz existen tres comerciantes de madera en rollo y otros tres interesados en madera aserrada, aunque también es posible encontrar compradores de los municipios vecinos. Estos compradores carecen de acceso formal a las áreas forestales y, por lo general, operan ilegalmente. Más aun, existen tres aserraderos que están operando en el área, los que usan compradores locales pero también usan sus propias redes para el suministro de madera. No se dispone de información sobre la madera vendida en Porto de Moz, pero Nunes *et al.* (2008) proporcionan datos sobre



los costos y beneficios del aprovechamiento informal. Por lo general, los pequeños propietarios venden exclusivamente árboles en pie, a US\$13 cada uno, porque los costos de aprovechamiento (incluyendo el aceite, la mano de obra y el equipo) están fuera de su alcance. Un operador de motosierra obtiene alrededor de US\$70 por aprovechar un árbol y venderlo al intermediario local, pero el precio de venta aumenta a más de US\$200 por árbol cuando es convertido y vendido en planchas. Los pequeños propietarios tienen poco espacio para la negociación de precios; los motosierristas pueden negociar precios con los comerciantes, pero dependen de los adelantos proporcionados por estos mismos comerciantes para sus operaciones forestales, lo cual limita su poder de negociación.

### **Transacciones de madera en mercados restringidos**

El último caso constituye otro grupo de usuarios forestales comunitarios en Nepal, que vende madera mayormente dentro de la comunidad, no solo porque los bosques comunitarios deben satisfacer las necesidades de consumo de madera de sus miembros, sino también porque las regulaciones para la venta de madera dificultan que los usuarios forestales vendan su madera en los mercados. Esto no significa que no haya mercados de madera; revela más bien un dato endógeno: las comunidades no tienen condiciones para actuar en ellos.

*Comunidad forestal Sundari en Nawalparasi, Nepal.* El CFUG Sundari en el sur de Nepal, en las tierras bajas, está conectada con la carretera nacional. El área se encuentra a 650-700m por sobre el nivel del mar y está ubicada en una zona tropical. Los bosques son importantes tanto en términos de su valor comercial como en virtud de su biodiversidad. Algunas especies medicinales de alto valor crecen en la región, así como cedrón, albahaca francesa, espárrago y más de otras 200 especies valoradas por sus frutos y semillas, raíces y rizomas, corteza, hojas y flores (Paudel y Banjade 2008a).

La comunidad está conformada por 1216 hogares y maneja 384 hectáreas de bosque. Depende mayormente de la agricultura de subsistencia y remesas, aunque el segmento más pobre de la población depende en gran parte del trabajo agrícola asalariado (Paudel *et al.* 2008). El CFUG de Sundari no vende su madera en el mercado, pese a que existen 20 aserraderos operando en el área. Estos aserraderos compran madera principalmente de la Corporación Maderera de Nepal, una compañía paraestatal. No obstante, un porcentaje menor es abastecido por algunos CFUG, usualmente mediante subastas. La mayor parte de los aserraderos proporcionan servicios de aserrado y elaboran muebles para los CFUG locales (Paudel y Banjade 2008a).

El CFUG Sundari tiene un bosque subtropical denso compuesto de *Shorea robusta*. El precio de la madera aserrada en el mercado abierto es US\$536/m<sup>3</sup>, pero el CFUG la vende a sus miembros solo por el 25% del precio de mercado. El CFUG maneja el bosque en base a un plan de operaciones, configurado en un documento contractual firmado por el oficial forestal del distrito. El grupo extrae madera una vez al año, con frecuencia durante el invierno, y distribuye leña y madera entre sus miembros a una tasa nominal, determinada por los miembros del grupo. A los miembros del CFUG no les está permitido el aprovechamiento individual de madera.

Una de las principales regulaciones relativas al uso forestal comunitario es que todos los miembros tienen acceso a leña, forraje, hojas y plantas medicinales, pero solo para uso a nivel del hogar,

no para la venta. El grupo ha aceptado el uso de una norma que permite que solo el CFUG, no individuos, recolecte y maneje estos productos. El grupo también vende algunos PFNM, pero en el año fiscal 2006–2007, la venta de dichos productos fue menor a US\$375. En las áreas circundantes, se comercializan cerca de 10 PFNM de los bosques comunitarios en mercados locales, los mismos que están dominados por comerciantes de la India. Los productos son recolectados principalmente en los caminos o en el mercado local semanal (Paudel y Banjade 2008a).

El CFUG aprovecha madera dentro de los parámetros establecidos en el plan de operaciones. La cantidad de aprovechamiento total es negociada sobre una base anual y ha permanecido relativamente estable durante los últimos años. En 2008, el CFUG de la comunidad de Sundari aprovechó 170 m<sup>3</sup> de madera en rollo, aunque la demanda interna excedió los 510 m<sup>3</sup> (Paudel y Banjade 2008a). La madera aprovechada es vendida a los miembros en función de sus necesidades. Por cuestiones de equidad, el CFUG ha establecido precios diferenciados en base a la capacidad económica de sus miembros –pobre, medio, rico– en US\$100, US\$120 y US\$145 por m<sup>3</sup>.

Si el grupo decide vender madera fuera de la comunidad, es necesario cumplir con difíciles procedimientos burocráticos. Por ejemplo, primero se debe ofrecer públicamente la madera que está a la venta a todas las comunidades vecinas del distrito. El grupo puede acceder al mercado abierto únicamente cuando el stock de su madera no ha sido vendido en los vecindarios y distritos (Bampton y Cammaert 2007). Se supone que los CFUG reciban el monto total de cualquier venta de madera, pero no están exentos ante el gobierno del pago de una regalía del 15% sobre las ventas realizadas fuera de los grupos de usuarios forestales.

El marco regulatorio que es bastante restrictivo tiene dos consecuencias importantes. Primero, desincentiva la venta de madera en el mercado abierto, lo que resulta en bajas rentas de madera para el grupo en su conjunto (Paudel y Banjade 2008a; Bampton y Cammaert 2007). El precio bajo, a su vez, aumenta la demanda de madera, particularmente entre los miembros más adinerados de la comunidad, y es posible que pequeñas cantidades de madera sean transportadas ilegalmente a los aserraderos locales. Segundo, las restricciones empeoran las desigualdades existentes entre los miembros en la distribución de beneficios mediante un fenómeno llamado subsidio escondido (Iverson *et al.* 2006). Los miembros más adinerados dentro del grupo consumen más de 80% de la madera barata. Los pobres prácticamente no adquieren madera, aun cuando los precios sean bajos. Por ello, los bajos precios establecidos por el CFUG benefician en gran parte a los miembros más adinerados a expensas de los miembros más pobres.

## Discusión

Los siete casos expuestos pueden ser evaluados utilizando la tipología presentada anteriormente (Cuadro 8.3).

**Cuadro 8.3 Participación de los casos estudiados en los mercados forestales**

Desarrollo de mercado	Capacidad de la comunidad	
	Alta	Baja
<b>Alto</b>	1. Comunidades con integración estable en el mercado forestal (madera): Layasiksa, RAAN; Cururú, Guarayos	2. Grupos con limitada integración en el mercado (PFNM): norte amazónico boliviano; Dolkha, Nepal
<b>Bajo</b>	3. Grupos comunitarios bien organizados con poca integración en el mercado: Nawalparasi, Nepal	4. Individuos con participación esporádica en el mercado forestal: Iturralde, Bolivia; Porto de Moz, Brasil

1. *Comunidades con integración estable en los mercados forestales.* Los dos casos muestran progresos en el desarrollo de sus capacidades para participar en los mercados forestales, muy posiblemente como resultado de la intervención de ONG internacionales. Ambas comunidades han mejorado su acceso a los mercados ampliando su conocimiento de los compradores y de las condiciones del mercado en relación a tópicos como precios, volúmenes y calidades. Sin embargo, no queda claro aún hasta qué punto las comunidades negocian directamente los acuerdos con las empresas, o si los proyectos forestales todavía actúan en representación de ellas, o si tendrían la capacidad de competir en mercados de madera en la eventualidad de que los subsidios fueran eliminados. En ambos casos, las comunidades han mejorado sus ingresos participando más activamente en el mercado, principalmente estableciendo alianzas con empresas madereras, que representan compradores relativamente fiables. No obstante, las empresas forestales comunitarias tienen poco espacio para negociar los precios de la madera y otras condiciones estipuladas en los contratos –como las condiciones de pago– debido a su dependencia de estas empresas.

2. *Grupos con integración limitada.* Estos casos se refieren a los pequeños propietarios y a las comunidades que tienen fuertes vínculos con los mercados de PFNM. Estos productos constituyen fuentes importantes de ingresos para el hogar. Aunque los pequeños propietarios tienen un conocimiento relativamente bueno de los precios y las calidades, frecuentemente dependen de relaciones patrón-cliente con los compradores. Por ejemplo, los pequeños propietarios en el norte amazónico boliviano necesitan adelantos para cubrir sus costos diarios durante la zafra de la castaña. Los avances no son inusuales en Dolkha, tampoco, donde los comerciantes adelantan montos de dinero a recolectores de PFNM. En las dos situaciones descritas, los pequeños propietarios no pueden negociar el precio de sus productos y dependen de las condiciones determinadas por los otros actores, usualmente por los comerciantes e intermediarios. Los dos casos muestran que organizarse para la recolección, procesamiento y comercialización marcan la diferencia. Las cooperativas pueden desarrollar canales alternativos de comercialización e incluso llegar a los mercados internacionales, principalmente a mercados orgánicos y de comercio justo. Dichas empresas todavía dependen de los recursos financieros de los comerciantes o del crédito obtenido de instituciones de microfinanciamiento, las mismas que cobran altas tasas de interés.

3. *Grupos comunitarios con poca integración en el mercado.* Este caso se refiere a una comunidad que tiene buenas capacidades de organización, pero poca relación con los mercados abiertos de

madera. Una razón para ello es que la demanda de madera al interior de la comunidad excede su capacidad de oferta. La segunda razón tiene que ver con las difíciles regulaciones forestales que limitan los esfuerzos de la comunidad por vender su madera fuera de la misma. En este caso, los beneficios que las comunidades pueden obtener de estos mercados son relativamente limitados, ya que la madera tiende a ser subvaluada para satisfacer necesidades sociales. El bajo precio establecido por el CFUG para sus miembros reduce las rentas de la madera, lo que a su vez limita la capacidad del grupo de invertir en infraestructura comunitaria y otros servicios sociales. En vista de que los miembros con mejor situación económica pueden comprar madera más barata, disfrutan de un subsidio indirecto por parte del resto de los miembros.

*4. Individuos con interacciones esporádicas con el mercado forestal.* Los dos casos muestran cómo los pequeños propietarios pueden gozar de un acceso relativamente favorable al mercado, pero carecer de poder de negociación para mejorar su participación debido a su limitada capacidad organizativa, acceso individualizado a los recursos forestales, y al tamaño pequeño de sus parcelas. Más aun, con frecuencia carecen de títulos formales de sus tierras y enfrentan altos costos de transacción para obtener planes de manejo forestal, así como dificultades para satisfacer normas forestales poco realistas. Todos estos factores empujan a los pequeños parcelarios a involucrarse en relaciones informales e ilegales con los compradores: los primeros no pueden cumplir las normas, mientras los segundos tienden a beneficiarse de esta situación. Aunque los pequeños propietarios logran eludir algunos de los costos de transacción, este tipo de interacción con el mercado trabaja en su contra en muchas formas, principalmente subvaluando los árboles en pie o la madera en rollo que ofrecen en el mercado e inhibiéndolos de negociar precios justos.

## Implicaciones

No hay duda de que las empresas forestales comunitarias orientadas a la producción comercial de madera han permitido que algunas comunidades establezcan relaciones más formales y estables con los mercados, proporcionándoles así una fuente constante de ingresos del aprovechamiento forestal. Al participar en el mercado, las empresas comunitarias han ido mejorando su capacidad de negociación para cerrar tratos con compradores, contratar proveedores de servicios y llegar a acuerdos con funcionarios del gobierno. En muchos casos, la aprobación del plan de manejo forestal –el primer paso formal del manejo forestal– permite que la empresa comunitaria mantenga relaciones permanentes con los mercados. Pero para obtener beneficios de los mercados, muchas comunidades deben primero superar los requisitos legales, obtener recursos financieros, y mejorar sus capacidades en términos de contabilidad y comercialización. Por lo general, las comunidades requieren el apoyo de proyectos y ONG externos.

Las comunidades tienden a obtener mayores beneficios en la medida que son capaces de vender sus productos en mercados más competitivos y bajo condiciones más transparentes. La venta de madera en rollo puede ser una trampa para las comunidades en mercados monopsonicos, ya que se convierten en ‘tomadores de precios’ y, por lo mismo, se encuentran expuestos a la voluntad de los comerciantes y las empresas madereras.

La venta de madera aserrada reduce los costos de transporte y simplifica el acceso a mercados más distantes, donde los vendedores podrían cerrar tratos más atractivos. Sin embargo, no todas

las empresas comunitarias están en condiciones de establecer su propio aserradero, en parte debido a los impedimentos regulatorios y burocráticos. En Nepal, por ejemplo, se prohíbe el establecimiento de empresas dentro de un radio de 1 km alrededor del bosque, y, por ello, las comunidades no pueden agregar valor a sus productos forestales. Los pequeños propietarios que operan en los mercados informales usan motosierras para producir planchas que con frecuencia obtienen mejores precios en el mercado.

¿Cuán rentables son las empresas forestales comunitarias? Las ganancias netas están cercanas a los US\$30 000 en Layasiksa, y US\$34 500 en Cururú. Sin embargo, las ganancias por familia alcanzan apenas US\$177 y US\$1014, respectivamente (Albornoz *et al.* 2008; Argüello 2008). En contraste, un parcelero pequeño en el norte de La Paz puede obtener cerca de US\$2800 extrayendo árboles valiosos de una parcela de 35 hectáreas (Ibarguen 2008), mientras que en Porto de Moz, los ingresos de los motosierristas pueden alcanzar cerca a US\$1000 por cortar cinco árboles en tablas (Nunes *et al.* 2008). En el norte amazónico boliviano, los ingresos de los recolectores de castaña dependen de la disponibilidad del recurso y oscilan entre US\$320 y US\$2000 (Albornoz y Toro 2008). En Dolkha, Nepal, la CFUG obtuvo cerca de US\$3200 de las ventas de madera en 2007 (equivalente a US\$11 por hogar), y las familias que recolectan PFNM del bosque comunitario ganaron entre US\$8 y US\$43 durante ese mismo año (Banjade y Paudel 2008).

Aunque los miembros de las empresas forestales comunitarias reciben menos ingresos anuales del aprovechamiento legal y comercial, ellos cuentan con un ingreso constante a lo largo de los años. Los pequeños productores, en contraste, reciben frecuentemente montos más altos por sus árboles valiosos, pero en un pago único, y cada vez tienen menos acceso a árboles valiosos. Los pequeños productores que recolectan castaña obtienen los mayores beneficios, pero dependen en alto grado del nivel que alcanzan los precios internacionales. Finalmente, cabe destacar que las comunidades de Nepal reciben menos ganancias que los casos latinoamericanos, por diferentes razones: los bosques comunitarios son más pequeños, los recursos forestales tienen menos valor y las regulaciones forestales son más estrictas.

No se puede determinar un patrón claro en lo que respecta a las implicaciones de las diferentes formas de vinculación de las comunidades en los mercados. Sin embargo, la extracción de madera tiende a alterar las condiciones del bosque, mientras que la recolección de PFNM contribuye a la conservación de los bosques. La formalización de las operaciones forestales y la creación de empresas forestales comunitarias tienen, por lo general, un impacto positivo si se introducen prácticas de manejo forestal sólidas. Pero las empresas forestales también pueden impulsar operaciones forestales de gran escala, que en el largo plazo podrían tener efectos perjudiciales sobre la regeneración del bosque. Por su parte, los mercados informales e ilegales pueden estimular a una mayor presión sobre los recursos forestales en tanto se practica un aprovechamiento más intensivo, aunque sus efectos tienden a ser más limitados, ya que las operaciones son de pequeña escala y con frecuencia representan solo una parte del uso de los recursos forestales. Este último tema, sin embargo, exige mayor investigación.

## Lecciones y prescripciones de políticas

Aunque los pequeños propietarios y las comunidades han obtenido beneficios de las reformas en los patrones de tenencia, una tenencia segura no necesariamente garantiza que la población local se beneficiará del uso comercial de sus recursos forestales, ya que estos beneficios dependen tanto de la capacidad de la comunidad como de las condiciones de desarrollo del mercado. Las reformas de tenencia no afectan las condiciones estructurales bajo las cuales los mercados forestales operan o la interacción entre los pequeños propietarios y las comunidades con los comerciantes, intermediarios, propietarios de aserraderos y la industria. Las condiciones y relaciones de mercado desempeñan un rol importante determinando cuánto se pueden beneficiar los pequeños propietarios y las comunidades del uso comercial de la madera y los PFNM.

Los casos presentados en este capítulo sugieren que las distorsiones en los mercados forestales con frecuencia operan en contra de los pequeños productores y las comunidades. Los mercados de madera tienden a estar dominados por un grupo de empresas que ejercen gran influencia sobre el establecimiento de precios, e incluso a nivel local, son relativamente pocos los compradores con la capacidad o el poder de determinar los niveles de precios. En muchos casos, las restricciones impuestas por las regulaciones forestales tienden a estimular el aprovechamiento informal, lo que reduce los precios de la madera. Las transacciones en los mercados de PFNM están influenciadas con frecuencia por relaciones patrón-cliente con información asimétrica, que tiende a colocar en desventaja a los productores. En muchos casos, las distorsiones del mercado inhiben tanto la capacidad de la comunidad como la posibilidad de un mayor desarrollo del mercado.

Existe un doble desafío si se quiere mejorar los beneficios obtenidos por los pequeños productores y las comunidades del uso comercial de sus recursos forestales. En primer lugar, se debe mejorar las capacidades de los pequeños productores y comunidades para interactuar en los mercados, y en segundo lugar, es preciso modificar las condiciones bajo las cuales esos mercados funcionan en la práctica. Usualmente, el primer desafío hace parte de la agenda de los proyectos de la cooperación, mientras que el segundo, responsabilidad de las políticas públicas, es ampliamente ignorado.

Las capacidades de la comunidad pueden ser mejoradas promoviendo condiciones conducentes al desarrollo de iniciativas empresariales basadas en capacidades existentes, en lugar de implementar intervenciones basadas en modelos diseñados desde fuera. Los enfoques basados en la demanda para mejorar el acceso a los servicios técnicos y facilitar redes de intercambio a fin de diseminar conocimiento y experiencias son buenos ejemplos. Adicionalmente, las comunidades necesitan herramientas que les permitan entender mejor cómo funciona el mercado y sus tendencias, así como el valor presente y futuro de sus recursos, de manera que puedan tomar decisiones mejor informadas.

Se necesita tomar acción a nivel de políticas públicas para superar las principales distorsiones estructurales del mercado señaladas en este capítulo, especialmente las barreras legales y regulatorias, las relaciones patrón-cliente y la información asimétrica. Las regulaciones forestales que impiden que las comunidades usen sus recursos forestales deben ser flexibilizadas, y ajustadas a las necesidades de los usuarios forestales. Las entidades forestales del Estado y otros programas

forestales apoyados por donantes deben construir alianzas más fuertes con las comunidades para que ellas puedan participar más activamente en los mercados forestales. Las asimetrías de mercado pueden ser abordadas poniendo a disponibilidad de las comunidades servicios financieros y técnicos mediante esquemas de intervención más flexibles. Aunque las empresas públicas (como la Corporación de Madera de Nepal) podrían tener un rol importante, ellas son bastante vulnerables a la corrupción e ineficiencias administrativas. Siempre es posible que entidades estatales intervengan directamente mediando las transacciones de mercado para desarrollar los mercados emergentes, particularmente para ciertos PFNM.

Una lección final, quizás evidente, que se desprende de nuestro análisis es que las intervenciones de las políticas públicas no pueden ser las mismas para las diferentes formas de vinculación de las comunidades con los mercados, dado que se está operando sobre situaciones diferenciadas. En algunos casos, las políticas deberían concentrarse en apoyar las capacidades de la comunidad para interactuar en los mercados, en tanto que, en otros casos, se debería prestar mayor atención a los efectos que las condiciones de los mercados tienen sobre los pequeños productores y comunidades. En ciertos casos, se le debería asignar idéntica prioridad a estos dos temas.

## Notas

- 1 Este capítulo explora la interacción de pequeños productores y comunidades con los mercados, aunque en algunos casos es difícil establecer una distinción clara entre estos actores. En general, el concepto comunidad es utilizado en un sentido más genérico para describir situaciones que involucran a grupos de comunitarios y pequeños productores pero también para referirse a situaciones en las que predominan procesos y mecanismos de toma de decisiones a nivel grupal sobre recursos que pueden ser individuales o colectivos. En cambio, el concepto de pequeños productores se refiere principalmente a propietarios individuales que utilizan sus propios recursos.