

# Forestal Tropical

Boletín de la Organización Internacional de las Maderas Tropicales para  
fomentar la conservación y el desarrollo sostenible de los bosques tropicales



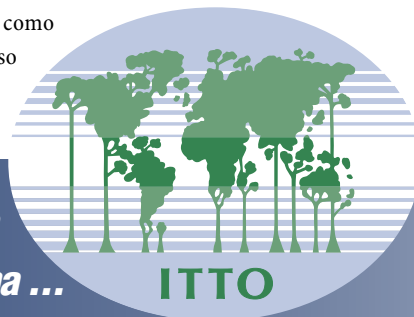
## ¿Cómo ganar su confianza?

**L**A CONFIANZA es un recurso excepcional y preciado, arduo de conseguir, fácil de perder y difícil de dar. En estas épocas intranquilas, no tiene amplia aceptación y muchos no nos atrevemos a confiar en nuestros políticos, generales, contadores o incluso, en algunos casos, en nuestros vecinos. ¿Podemos confiar en nuestros técnicos forestales?

En esta edición de *AFT* presentamos varios artículos que indican cómo promover una respuesta afirmativa a esta pregunta. Mario Loayza (página 3) describe en detalle el proceso a través del cual un proyecto de la OIMT se está ganando la confianza de las comunidades indígenas Asháninka en la amazonía peruana. Los Asháninka, escribe, "son pacíficos pero sumamente desconfiados,

siendo preferible el establecimiento de una relación horizontal o participativa". Los funcionarios del proyecto son residentes desde hace muchos años en la comunidad, donde "son amigos que conviven con la comunidad indígena y un vínculo confiable con el mundo exterior".

Los bosques donde viven los Asháninka son objeto de una intensa actividad de explotación forestal. En muchos casos, los extractores, conocidos como aguaneros, han obtenido acceso ilegal al recurso a través del establecimiento de una



ITTO

**En este número** ▶ *comunidades indígenas y silvicultura*  
▶ *capacitación de pequeñas empresas* ▶ *servicios del ecosistema ...*

<b>El cambio desde adentro</b> .....	<b>3</b>
<b>Se incita a los pequeños empresarios a salir de la carpintería</b> .....	<b>7</b>
<b>Por los servicios prestados</b> .....	<b>11</b>
<b>En Filipinas se examina el manejo de los incendios</b> .....	<b>15</b>
<b>Las exportaciones pasan el punto crítico</b> .....	<b>16</b>
<b>Aunar esfuerzos para detener la desertificación</b> .....	<b>17</b>

## Crónicas regulares

<b>Informe sobre una beca</b> .....	<b>19</b>
<b>Por el mundo de las conferencias</b> .....	<b>22</b>
<b>Ediciones recientes</b> .....	<b>26</b>
<b>Tópicos de los trópicos</b> .....	<b>28</b>
<b>Cursos</b> .....	<b>29</b>
<b>Calendario forestal</b> .....	<b>30</b>
<b>Punto de vista</b> .....	<b>32</b>



<b>Editorial</b>	Alastair Sarre
<b>Traducción</b>	Beatriz Dorronsoro
<b>Diseño</b>	Justine Underwood
<b>Base de datos</b>	Manami Ohshima

*Actualidad Forestal Tropical* es una publicación trimestral de la Organización Internacional de las Maderas Tropicales editada en español, francés e inglés. El contenido de esta publicación no refleja necesariamente las opiniones o políticas de la OIMT. La OIMT tiene derechos de autor sobre todas las fotografías a menos que se indique otra cosa. Los artículos sin copyright publicados en el boletín pueden volver a imprimirse de forma gratuita, siempre que se acrediten como fuentes *AFT* y el autor en cuestión. En tal caso, se deberá enviar al editor una copia de la publicación.

Impreso en papel producido sin utilizar cloro con por lo menos 50% de fibra reciclada y un mínimo de 15% de desechos.

*AFT* se distribuye de forma **gratuita** a más de 12.300 individuos y organizaciones de 125 países. Para recibirlo, sírvase enviar su dirección completa al editor. Los cambios de dirección deberán notificarse también al editor. *AFT* se encuentra disponible en línea en: [www.itto.or.jp](http://www.itto.or.jp)

Organización Internacional de las Maderas Tropicales  
International Organizations Center – 5th Floor  
Pacífico-Yokohama, 1-1-1 Minato Mirai, Nishi-ku  
Yokohama 220-0012 Japan  
t 81-45-223 1110  
f 81-45-223 1111  
tftu@itto.or.jp  
[www.itto.or.jp](http://www.itto.or.jp)

**Fotografía de portada:** Aldeanos Asháninka en la amazonía peruana. **Fotografía:** R. Guevara

estrecha relación con los líderes comunitarios y también ellos, han desconfiado del proyecto. Según Loayza, “Al principio los aguaneros pensaban que el proyecto estaba en contra de ellos, incluso esto lo pensaban aquellos que trabajaban de forma más abierta con las comunidades. No obstante, las cosas no eran así: los aguaneros proporcionan un vínculo con el mercado y por tanto son un socio esencial para alcanzar el manejo forestal sostenible”. El proyecto ha alentado a los aguaneros para que se comprometan con el proceso de legalización de la producción maderera en la región, que requiere de la elaboración de planes de manejo; esto se está logrando, con el apoyo del proyecto, de una forma que permite a las mismas comunidades tener un papel cada vez más importante.

Peltonen y Leppänen (página 7) llaman nuestra atención de otra relación donde, con frecuencia, se requiere construir la confianza: entre las instituciones de capacitación forestal y las pequeñas y medianas empresas (PYMES). En Honduras, dichas PYMES consideraban como competencia a la Escuela Nacional de Ciencias Forestales, ya que ésta opera sus propios aserraderos y plantas de carpintería y es propietaria de 4.000 hectáreas de bosques; de todas maneras, sus cursos no tenían una orientación suficiente frente a las necesidades de las pequeñas empresas. ESNACIFOR, con la ayuda de un proyecto de la OIMT, empezó a romper las barreras entre ésta y los pequeños empresarios, ofreciendo una capacitación más pertinente para el sector y más flexible en su estructura y apoyando la creación de una cooperativa, entre otras cosas.

Asimismo, el proyecto brindó apoyo en un proceso similar de construcción de la confianza entre el Centro de Capacitación de la Industria Maderera y los empresarios locales en Ghana. Al inicio del proyecto, los empresarios se mostraban desconfiados del centro y tenían dudas sobre la capacitación formal; al terminar el proyecto, los beneficiarios solicitaron la continuación del programa.

La confianza es algo que debe ganarse y la mejor forma de lograrlo es a través de un comportamiento consistente, honesto y transparente. Esta es una de las razones de su valor en el sector forestal, raras veces la transparencia ha sido un punto fuerte, y de allí se deriva su importancia. La silvicultura es un largo proceso, que cada vez con mayor frecuencia precisa de negociaciones entre toda una gama de partes interesadas. Estas negociaciones producirán mejores resultados

en una atmósfera de confianza, que puede tomar años en construirse.

Además del tiempo y la paciencia, las organizaciones y los proyectos de desarrollo pueden ensayar otros enfoques: por ejemplo, Nguingiri (página 32), recomienda el uso de un mediador durante las negociaciones de los planes de ordenación forestal. Incluso, sugiere como algo más importante, que la comunidad local tenga una mayor participación en el trabajo preparatorio, (tales como encuestas, inventarios, etc.), para la elaboración de planes de ordenación, ya que esto les permitirá prepararse para las negociaciones posteriores y brindará una oportunidad para la construcción de relaciones.

Asimismo, a escala internacional se precisa la confianza. Mientras se preparaba la impresión de la edición en inglés, se iniciaban las negociaciones para el convenio sucesor del Convenio Internacional de las Maderas Tropicales, de 1994. Hace una década, al terminar las negociaciones del Convenio de 1994, un delegado (el Sr. Andrew Bennett, del Reino Unido) observó en el boletín de *AFT* (Vol 3 No 3) que el proceso de negociación había “abierto algunas fisuras y creado tensiones en la Organización. La última sesión [de negociaciones] fue particularmente difícil y dejó a muchas personas insatisfechas. Debemos volver a construir algunos puentes; debemos fortalecer el consenso y aprender a confiar nuevamente en los demás”.

La mayoría de los delegados estaría de acuerdo en que esta confianza se ha recuperado en los últimos años; los períodos de sesiones del Consejo se destacan por su armonía y la forma en que llevan adelante el audaz programa de la Organización.

Esta situación constituye un buen presagio para las negociaciones, pero no será suficiente por sí sola. La OIMT, para satisfacer los retos del futuro, requiere ser más fuerte, creativa y dinámica que en el pasado. Los negociadores deben enfrentar una ardua tarea: diseñar el convenio sin destruir el lazo de confianza que los miembros han establecido y para esto se requiere un pensamiento innovador.

**Alastair Sarre**