

Informe sobre una beca

Se necesitan políticas claras sobre la comercialización de productos de los bosques comunales en Nepal para maximizar la contribución de estos bosques al desarrollo sostenible

por
Bhim Nath Acharya

bhimnatha@yahoo.com

EL PROGRAMA de bosques comunales de Nepal, adoptado como una de las principales estrategias para administrar los bosques del país, ha mejorado significativamente los medios de sustento de las poblaciones dependientes del bosque en diversas partes del país. La responsabilidad del manejo de alrededor de un millón de hectáreas de bosques nacionales ya se ha delegado a aproximadamente 13.000 grupos de usuarios forestales.

Durante muchos años, la madera se ha considerado el principal (si no único) producto económico derivado del bosque. Sin embargo, más recientemente una diversidad de productos forestales no maderables (PFNM) han despertado el interés de los economistas debido a su contribución a los ingresos familiares, la seguridad alimentaria y los ingresos nacionales (Pandit, sin publicar). Cada vez es más evidente que las condiciones económicas de los usuarios de los bosques comunales dependen en gran medida de la madera y los PFNM y de su comercialización adecuada. Los forestales suelen dejar de lado este último factor, la comercialización de productos, a pesar de que podría ser la clave para el desarrollo sustentable de los bosques comunales.

Entre los problemas más importantes se identificaron la falta de directrices claras para la comercialización de productos, limitantes para los derechos de recolección y comercialización individual, y la corta duración del acceso al bosque.

Objetivos y métodos

La investigación para mi tesis de maestría la realicé en dos cuencas hidrográficas de los distritos de Nawalparasi y Chitwan, que comprenden cuatro bosques comunales delegados a cuatro comunidades de desarrollo local (CDL). El objetivo general de este estudio era analizar los sistemas de comercialización para los productos de madera y PFNMs con el fin de presentar recomendaciones para mejorarlos en el futuro. Los objetivos específicos eran: i) evaluar los productos maderables y no maderables comercializados en los distritos e identificar los principales mercados y su accesibilidad; ii) analizar los sistemas y canales de comercialización existentes y evaluar las opiniones sobre la comercialización de productos maderables y no maderables; iii) determinar las variaciones de precios y analizar los márgenes comerciales para los principales PFNMs; iv) analizar los factores relacionados con la fijación de precios para productos maderables y no maderables y los ingresos derivados de dichos productos; y v) determinar los problemas, limitaciones y potencialidades existentes y sugerir recomendaciones para mejorar la comercialización de productos maderables y no maderables.



Rumbo al mercado: esta carga de leña se comercializará en el mercado local.

Fotografía: Bhim Nath Acharya

El principal método utilizado para la recopilación de datos fue una encuesta de familias. Sin embargo, se emplearon también otros medios tales como estudios de reconocimiento, observaciones, entrevistas con actores clave, debates grupales e investigaciones de mercado.

Resultados de la investigación

La investigación reveló que la comercialización de productos forestales de los bosques comunales aún se encuentra en la fase de desarrollo y aprendizaje. Se observó que sólo unos pocos usuarios participan en las actividades comerciales, que se limitan a un número reducido de productos. En general, los productos extraídos por los usuarios forestales se venden a otros miembros del grupo; el volumen de extracción y comercio a título individual es muy limitado. Se observó una actividad considerable de recolección y venta de las principales plantas medicinales y aromáticas. Las actividades comerciales asociadas a los productos maderables se concentran en la leña, madera y algunos productos acabados (por ejemplo, muebles).

Los principales compradores de la madera y sus productos acabados son los miembros de los grupos de usuarios forestales y las poblaciones locales; un volumen muy limitado de productos se vende en el mercado o a consumidores más distantes. La mayoría de los PFNM se venden a cooperativas y comerciantes locales. Se observó además que los grupos de usuarios forestales sólo venden sus productos fuera de su ámbito cuando se satura la demanda local, a pesar de que los precios en los mercados regionales son mayores.

Los grupos de usuarios forestales prefieren los sistemas comerciales colectivos y cooperativas. Sin embargo, algunos extractores de PFNMs aún siguen un sistema de comercialización individual porque se sienten comprometidos a vender sus productos a los comerciantes locales.

En general, los precios tienden a ser más altos en los mercados de mayor nivel o regionales que en los mercados locales y los

márgenes comerciales también son más altos. Se determinó que el factor más importante para obtener mejores márgenes de ganancia es una información adecuada sobre el mercado.

La investigación reveló además diversos factores sociales, económicos e institucionales/jurídicos de importancia para determinar la rentabilidad de la silvicultura comunitaria. Los más importantes de todos son los factores institucionales, inclusive los relacionados con la seguridad de acceso al recurso, los planes operativos de los grupos de usuarios forestales (en particular, su enfoque de comercialización), las normas de extracción y comercialización establecidas por los grupos de usuarios forestales, y la presencia o ausencia de instituciones comerciales. Entre los problemas más importantes se identificaron la falta de directrices claras para la comercialización de productos, limitantes para los derechos de recolección y comercialización individual, y la corta duración del acceso al bosque.

Los resultados de esta investigación demuestran que existe un enorme potencial para promover la silvicultura comunitaria y la comercialización de productos forestales en el ámbito comunal. Con reformas institucionales y jurídicas, se ayudaría a concretar tal potencial aumentando la eficiencia en la comercialización de productos forestales.

Recomendaciones

Sobre la base de los resultados de esta investigación, se pueden hacer recomendaciones para mejorar el sistema comercial existente y promover un enfoque eficiente para la comercialización de productos forestales de los bosques comunales de Nepal. Estas recomendaciones se concentran principalmente en los factores institucionales y jurídicos.

Políticas claras para la comercialización de productos de los bosques comunales: las políticas y leyes vigentes no permiten

la venta individual de productos maderables y no maderables o sólo la permiten a una escala limitada. Debería abordarse este problema.

Medidas de comercialización incorporadas en los planes operativos: los derechos de los usuarios relacionados con la extracción y venta de productos forestales deberían especificarse claramente en los planes operativos de los grupos de usuarios forestales.

Información sobre precios mediante acuerdos institucionales adecuados: la información sobre los precios de los productos comercializados tiene gran influencia en los márgenes de ganancia. Tal información debería ser más accesible a los usuarios forestales.

Promoción de comercialización colectiva y cooperativa: los resultados demuestran que los usuarios forestales prefieren la comercialización mediante cooperativas, especialmente para los PFNMs. Por lo tanto, deberían fomentarse estos métodos.

Promoción de pequeñas industrias transformadoras locales: en cierta medida, ya tiene lugar la transformación local de plantas medicinales en pequeña escala. Debería alentarse este proceso.

Referencia bibliográfica

Pandit, B. sin publicar. *Prospects of promoting non-timber forest products in the mountains of Nepal*. Disertación de tesis doctoral presentada al Instituto Tecnológico Asiático, Tailandia. 2003.

Este artículo se basa en la tesis de maestría del autor titulada: "Análisis de mercado de los principales productos derivados de los bosques comunales: estudio de las cuencas de pie de monte de Nepal", 2004, Instituto Tecnológico Asiático, Tailandia. La investigación se llevó a cabo con el apoyo del programa de becas de la OIMT.

Becas de la OIMT

La OIMT ofrece becas mediante el Fondo de Becas Freezailah para fomentar el desarrollo de recursos humanos y fortalecer la formación de profesionales en sus países miembros en materia de silvicultura tropical y disciplinas afines. El objetivo es fomentar la ordenación sostenible de los bosques tropicales, la utilización y transformación eficientes de maderas tropicales, y una mejor información económica sobre el comercio internacional de las maderas tropicales.

Las **actividades que reúnen las condiciones requeridas** incluyen:

- la participación en cursos cortos de capacitación, pasantías, viajes de estudio, viajes de exposiciones teóricas y demostraciones prácticas, y conferencias internacionales/regionales;
- la preparación, publicación y difusión de documentos técnicos, tales como manuales y monografías; y
- estudios de posgrado.

Áreas prioritarias: las actividades del Programa de Becas deben orientarse al desarrollo de recursos humanos y expertos profesionales en una o más de las siguientes áreas:

- mejorar la transparencia del mercado internacional de las maderas tropicales;

- promover las maderas tropicales provenientes de recursos forestales bajo ordenación sostenible;
 - apoyar actividades orientadas a asegurar la base de recursos de madera tropical;
 - fomentar la ordenación sostenible de los recursos de los bosques tropicales;
 - fomentar una elaboración mayor y más avanzada de las maderas tropicales extraídas de recursos forestales sostenibles; y
 - mejorar la eficiencia de la industria en los procesos de transformación y utilización de maderas tropicales provenientes de recursos sostenibles.
- En todas las áreas mencionadas, se aplican los siguientes objetivos:*
- mejorar las relaciones públicas y la concientización y educación del público;
 - asegurar el intercambio de información, conocimientos y tecnología; y
 - promover la investigación y el desarrollo.

Criterios de selección: Las solicitudes de becas se evaluarán en base a los siguientes criterios de selección (enumerados sin seguir un orden de prioridades):

- la compatibilidad de la actividad propuesta con el objetivo y las áreas prioritarias del Programa;
- la competencia profesional de los candidatos para emprender la actividad propuesta para la beca;
- el potencial de la información y los conocimientos adquiridos o profundizados a través de la actividad de la beca para permitir una aplicación más amplia y la producción de beneficios a nivel nacional e internacional; y
- costos razonables en relación con la actividad propuesta.

El monto máximo otorgado para cada beca es de US\$10.000. Sólo pueden solicitar becas los ciudadanos de países miembros de la OIMT. El siguiente plazo para el envío de solicitudes es el **7 de septiembre de 2005** y las actividades propuestas sólo podrán comenzar a partir del 1º de enero de 2006. Las solicitudes se examinarán en noviembre de 2005.

Los interesados en obtener más información o formularios para la solicitud de becas (en español, francés o inglés) deberán dirigirse a: Dra. Chisato Aoki, Programa de Becas, OIMT; Fax: 81-45-223 1111; fellowship@itto.or.jp (ver dirección postal de la OIMT en la página 2); www.itto.or.jp