

Productos forestales no maderables no son tan beneficiosos

Manuel Ruiz-Pérez, Brian Belcher y otros. "Markets Drive the Specialization Strategies of Forest Peoples", en *Ecology and Society* 9(2), 2004 [online].

Hace quince años, Peters, Gentry y Mendelsohn publicaron un artículo en *Nature* que capturó la imaginación de conservacionistas en el mundo entero. Usaron datos de la Amazonía peruana para asegurar que se podría ganar más dinero de los bosques tropicales recolectando frutas silvestres que explotando la madera. Esto alentó las esperanzas de que si la gente pudiera vender más frutas, nueces, medicinas, artesanías, resinas y fibras de los bosques, ella estaría menos inclinada a destruirlos. El hecho de que la gente pobre es quien recolecta la mayoría de esos productos hizo que esta opción sonara aun mejor. La venta de tales productos permitiría proteger tanto el bosque como la gente que vive allí. Los donantes no pudieron esperar algo mejor que esto.

¿Pero será que eso es cierto? ¿Vender esos productos será bueno para los recursos y para la población involuacrada? El artículo "Los mercados determinan las estrategias de especialización de los pobladores del bosque", aparecido en *Ecología y Sociedad* y preparado por Manuel Ruiz-Pérez, Brian Belcher y otros, aprovecha información de 61 casos de África, Asia y Latinoamérica para responder esas preguntas. La mayoría de los casos se pueden dividir en tres grupos:

Los productores manejan el primer grupo de productos casi como si fueran cultivos. Ellos los siembran en plantaciones o los cosechan de bosques manejados de

forma intensiva. Se especializan en el producto y de allí sacan la mayoría de sus ingresos. Generalmente, tienen asegurada la tenencia de la tierra y el acceso a los mercados y viven bastante bien. Ellos no agotan sus recursos. Ésas son buenas noticias tanto para la gente como para los recursos, pero no suelen ser las familias más pobres o los bosques menos perturbados los que se benefician. Muchos casos asiáticos caen en esta categoría.

Los productores del segundo grupo tienden a ser más pobres y recolectan sus productos de los bosques naturales no manejados o con un manejo menos intensivo. Ellos dependen demasiado de una diversidad de productos forestales apenas para subsistir y a menudo los sobreexplotan. Los productos del bosque ofrecen un colchón de seguridad para esta gente, pero su futuro no se mira claro. Esto es más típico de África.

El tercer grupo de productos forestales representa una parte más pequeña de las entradas de los productores, pero les permite diversificar sus fuentes de ingreso. Estos casos caen entre el primer y segundo grupo en términos de nivel de vida e ingresos de las familias y de la forma que manejan sus recursos.

El artículo acertadamente da a entender que no hay muchos casos en los que la venta de productos de bosques naturales poco manejados haya ayudado a salvar esos bosques o haya sacado a mucha gente de la pobreza. Cultivar productos forestales puede ser un buen negocio para pequeños productores que tienen un buen nivel de vida, mientras que recolectar productos de los bosques naturales claramente ayuda a mucha gente a sobrevivir. No obstante, las cosas no son del todo como los donantes y los conservacionistas lo imaginaban.

[Para solicitar copia electrónica gratis del documento reseñado, en inglés, escribir a: t.suhartini@cgjar.org. O bajarlo directamente de: www.ecologyandsociety.org/vol9/iss2/art4. Comentarios y preguntas a: b.belcher@cgjar.org o a: manuel.ruiz@uam.es]

David Kaimowitz