

Retos y oportunidades en el uso comercial de nuestra biodiversidad nativa

Challenges and opportunities in the commercial use of our native biodiversity

Luis Humberto Gómez Cerveró

Programa Nacional de Biocomercio Sostenible, Fundación Amigos de la Naturaleza
Doble Vía a La Guardia Km 7 1/2, Casilla Postal 2241, Santa Cruz de la Sierra, Bolivia
Correo electrónico: hgomez@fan-bo.org

Recientemente y de forma creciente está habiendo una fuerte presión por permitir el uso comercial de recursos derivados de la biodiversidad. Este uso - aunque existente en el pasado para varios recursos - implica una serie de cambios en prácticas tradicionales productivas cuando tratamos de adaptarlas para que no solo generen beneficios económicos, sino para que en realidad el uso comercial promueva la conservación de la biodiversidad. Encontrar una relación clara y real entre el mercado y la conservación es un reto que debemos enfrentar tomando en cuenta varios aspectos, que aunque parezcan difíciles de encarar encierran un sinfín de oportunidades para quienes trabajamos en la conservación de la biodiversidad. Como parte de estas estrategias de conservación, muchas de las iniciativas incluyen el desarrollo de empresas comunitarias. Sin embargo, las operaciones desde el campo-a-mercado de la mayoría de los productos provenientes de proyectos comunitarios de la biodiversidad implican complejas y costosas cadenas de valor. Los desproporcionados costos de transacción son uno de los motivos por los cuales las empresas locales buscan servicios de incubación y financiación entre inversionistas públicos y privados que estén interesados en obtener rendimientos sociales, ecológicos y financieros, lo cual se conoce actualmente como la “triple utilidad”.

La base de la cadena de valor es la generación y regeneración de los recursos manejados, los cuales una vez recolectados o producidos, pasan por un proceso de transformación. Una vez mercadeado el producto proveniente del recurso es luego vendido e idealmente los recursos provenientes de esta venta, es decir las utilidades, son reinvertidas nuevamente en la regeneración de los recursos manejados. Este proceso a lo largo de la cadena responde a tres necesidades importantes, que aunque obviamente están relacionadas, cada una por sí sola representa un reto y oportunidad a la vez: 1) El proceso de organización para el aprovechamiento, 2) el proceso de aprovechamiento del recurso (evaluación del recurso, cálculo de la tasa de “cosecha” y proceso de transformación del producto) y finalmente 3) el proceso de comercialización del mismo en los mercados identificados y apropiados.

Desde el punto de vista organizacional, cuatro son los pilares básicos para asegurar el éxito de emprendimientos locales basados en el uso de biodiversidad: liderazgo local, participación y propiedad comunitaria, empoderamiento y equidad de género, y transparencia y rendición de cuentas. Cada uno de estos ámbitos representa en sí mismo un reto, tanto desde el punto de vista de cómo lograr que la organización productiva se apoye sobre estos pilares, así en cómo nosotros como conservacionistas sepamos reconocer dónde y cómo actuar. Muchas veces los sistemas de organización productiva han sido impuestos e igualmente otras tantas veces estos emprendimientos comunitarios han fracasado por escaso apoyo organizativo. Pese a la existencia de muchos

emprendimientos comunitarios son pocos lo que podríamos calificar como exitosos desde el punto de vista de la triple utilidad, esta necesidad de desarrollar nuevos emprendimientos con mayores perspectivas de éxito es una oportunidad de debemos saber aprovechar.

Donde más fuerte hemos trabajado es precisamente en la identificación de las tasas de cosecha que, dentro de ciertos márgenes de precaución, podrían ser sostenibles (reconociendo que una tasa de cosecha sostenible es un “blanco móvil”). Es aquí donde nosotros, como conservacionistas tenemos nuestros puntos más fuertes. Sin embargo, el reto está en el desarrollo de técnicas y métodos de evaluación que sean costo-efectivos, tanto desde el punto de vista económico como desde el punto temporal: Nuestros planes de manejo no deberían ser caros y no debería tomar muchos años en diseñarlos, al mismo tiempo, como una oportunidad, debemos tener la creatividad suficiente para usar nuevas tecnologías, fusionar el conocimiento local con el conocimiento científico y saber apoyar la iniciativa local en busca de un manejo racional de la biodiversidad.

Organizaciones fuertes y tasas de cosecha apropiadas no son útiles cuando los procesos de recolección y transformación no responden a las necesidades del mercado identificado. Este punto - es decir, la relación entre la organización productiva y el producto con el mercado - es el que representa el reto mayor en el proceso del aprovechamiento comercial. Todo emprendimiento debería comenzar con un conocimiento sino profundo al menos básico de los requerimientos, condiciones y necesidades del mercado. Los puntos básicos como calidad, cantidad requerida, frecuencia de entrega requerida y necesidades de trazabilidad deberían ser conocidos de principio al iniciar la actividad productiva. Muchas veces nos hemos quedado con una organización

productiva y un producto desarrollado que no cumple con los requerimientos de mercado y por tanto no puede ser comercializados.

La exigencia de calidad y certificaciones, que en muchos ámbitos significan barreras comerciales, representan una oportunidad de desarrollar nuevos esquemas de verificación, nuevos indicadores de sostenibilidad ambiental y mejorar la comprensión por parte del público consumidor sobre las implicaciones de consumir productos que han sido “cosechados de forma sostenible”.

Un último reto, igualmente desafiante que los anteriores, consiste en evaluar el impacto de la actividad productiva, evaluar los impactos directos e indirectos sobre la conservación de la biodiversidad y sobre el desarrollo local. Al igual que en los casos anteriores, debemos ser lo suficientemente inventivos para desarrollar métodos y herramientas en que todos los que participen en la cadena de valor brinden información que pueda ser usada para realizar esta evaluación. En suma, el desarrollar investigación que vaya más allá de aspectos que tienen que ver con la oferta del recurso utilizado y que incluya aspectos, tales como márgenes de rentabilidad, contextos institucionales, aspectos de demanda y de oferta, entre otros. Nuevamente la oportunidad en este caso está relacionada con la posibilidad de desarrollar sistemas de monitoreo, métodos de seguimiento y una amplia variedad de herramientas que luego puedan ser aplicadas a una amplia gama de iniciativas productivas.

Es claro que para encarar estos retos y oportunidades es obvia la necesidad de contar con equipos de trabajo que incluyan capacidades en lo ambiental, social, económico, jurídico y comercial. Mucho se habla de la interdisciplinariedad y en este tipo de emprendimientos, aquellos dirigidos en usar la biodiversidad de forma responsable con un fin comercial donde está la suma de capacidades pueden rendir la mayor cantidad de frutos.