

# ***RED FORESTAL DE DESARROLLO RURAL***

LA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS FORESTALES  
NO MADERABLES DEL HIMALAYA: COMERCIO ENTRE  
NEPAL ORIENTAL Y LA INDIA

*David Edwards*

Título original en inglés: *The Marketing of Non-Timber Forest Products from the Himalayas: the Trade Between East Nepal and India.*

*David Edwards* es funcionario profesional asociado que trabaja en el Proyecto de Investigación Forestal Nepal-Reino Unido. Durante los últimos 18 meses se ha interesado en investigar el comercio de los productos forestales no maderables en Nepal. Se le puede escribir a: Nepal-UK FRP, PO Box 106, Katmandú, Nepal.

**ISSN 1351-3974**

---

# LA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS FORESTALES NO MADERABLES DEL HIMALAYA: COMERCIO ENTRE NEPAL ORIENTAL Y LA INDIA

*David Edwards*

---

## RESUMEN

Cada año, en la región del Himalaya se recogen miles de toneladas de productos forestales no maderables (PFNMs) de terreno forestal para comerciar con la India. En Nepal, esta empresa ha servido de ingreso para la población rural desde épocas antiguas; sin embargo, poca investigación se ha llevado a cabo aún para identificar los productos. Menos aún se conoce la función que tiene en la vida comunal, en el estado de conservación, manejo o comercialización.

Los productos salen de Nepal casi exclusivamente como materia prima—frutas, semillas, raíces, cortezas y hierbas—para la producción de productos químicos, extractos herbáceos y aceites esenciales. Muy poco valor se le da en la región y hay pocos mercados internos. El cálculo oficial de su valor comercial no es digno de confianza ya que los registros de ingresos denotan una falta considerable de registro. Sin embargo, una estimación provisional de este autor indica que el ingreso monetario total de la población rural de Nepal es del orden de diez millones de dólares (EE.UU.) por año. Esta cantidad se distribuye entre los recolectores, los transportadores y los comerciantes con base en la aldea.

Sin duda, el comercio en productos forestales no maderables (PFNMs) es una importante fuente de ingreso. En las Colinas Centrales existen pocas alternativas, especialmente para los sectores más pobres de la población rural—aquellos que tienen acceso limitado a la tierra, al trabajo o al crédito. Sin embargo, son muy pocos los ejemplos de manejo adecuado del comercio de PFNMs y la explotación de algunas especies ya es excesiva.

Este trabajo nos da un conocimiento general de los PFNMs comercializados desde Nepal y describe su comercialización a nivel nacional, regional y local, refiriéndonos especialmente a las Colinas Koshi, en Nepal Oriental. La información se ha obtenido en entrevistas informales con los comerciantes, con los recolectores y con ingenieros forestales del gobierno durante los últimos doce meses. La discusión y conclusiones se centran en:

- # la distribución rural del ingreso proveniente de los PFNMs;
- # los medios para mejorar el ingreso de los recolectores reduciendo su dependencia de los intermediarios;
- # el aumento del valor a nivel local, y;
- # los efectos de la promoción de cultivo en tierra privada.

## ANTECEDENTES

El reino de Nepal se extiende de oriente a occidente por unos 830 km, distancia que incluye un tercio de toda la extensión de la cadena de los Himalayas. De norte a sur el país cubre una distancia de solo 200 km en los cuales hay gran variación de altitudes; desde 50 metros sobre el

nivel del mar, hasta más de 8.000 metros en la cumbre del norte. Dentro de Nepal existe una notable diversidad étnica y biológica y una gran riqueza de conocimiento autóctono de las plantas y su valor económico (FAO, 1982).

En Nepal, todos los productos forestales, a excepción de la madera, leña y forraje, se consideran productos forestales no maderables (PFNMs). Como medios de subsistencia en las Colinas Centrales, estos productos tienen una importante función en la atención de salud (FAO, 1982; HMG/Nepal, 1988) y en el mantenimiento de las condiciones nutricionales entre las cosechas agrícolas (Daniggelis, 1992). Además, hay muchas empresas a nivel local que tienen como base estos productos forestales no maderables, especialmente aquellos que usan:

- # bambú para la manufacturación de esteras y canastos;
- # corteza de *Daphne* para la producción de papel **lokta**, y;
- # fibras de *Girardinia diversifolia* para la producción de tela de **allo**.

Los PFNM también contribuyen una cantidad limitada de material prima para la industria en Nepal. Los más importantes son:

- # sangría de resina del *Pinus roxburghii*;
- # extracción de **katha**, una tintura del duramen de la *Acacia catechu*, y
- # papel del **sabai grass** (*Eulalopsis binata*). Sin embargo, este papel está restringido al poco conocido comercio en materia prima del cual los únicos mercados de cierta importancia están en la India, más allá de la frontera sur de Nepal.

## ESTUDIO DE LAS COLINAS KOSHI

Este artículo se basa en los resultados del primer año de un estudio de dos años sobre la recogida, comercialización y uso de productos forestales no maderables comerciados desde las Colinas Centrales de Nepal. Hasta la fecha, el estudio se ha centrado en las Colinas Koshi de Nepal oriental: específicamente el comercio que se extiende de norte a sur a través de los asentamientos en el camino terminal vecino a Hile y Basantpur, a orillas del camino Dharan-Dankhuta hacia Terai (región de las tierras bajas de Nepal) y cruzando la frontera a la India en Jagbeni (vea mapa). Gran parte del comercio de las Colinas Koshi se destina a las industrias procesadoras en Calcuta.

El camino terminal de Hile-Basantpur es el punto principal de recogida de PFNM en las Colinas Koshi. El área de captación abarca los distritos de Sankhuwasabha y Terathum, los distritos norteños de Bhojpur y Dhankuta y el distrito occidental de Taplejung. La población dedicada a la captación es de aproximadamente medio millón de personas. Se llevaron a cabo entrevistas semi-informales (McCracken *et al.*, 1988) con:

- # recolectores de PFNM;

- # comerciantes a diferentes niveles de la cadena comercial, y;
- # funcionarios de gobierno—funcionarios forestales de distrito, guardabosques y personal en los controles de productos forestales.

Se recopiló información sobre todos los aspectos de la recogida, comercialización y tributación de PFNM\* en Nepal.

### Productos forestales no maderables comercializados desde Nepal

Los PFNMs que llegan a la India en forma de materia prima se recogen, almacenan, aplican impuestos y comercian como grupo de productos discretos que en Nepalés se llaman *jaributi*. *Jaributi* se podría definir como 'plantas medicinales, aromáticas y especias'. También equivale al término usado oficialmente 'productos forestales secundarios', a todos los cuales se les debe aplicar impuestos si se recogen en tierras explotadas por el gobierno y son comercializados desde el distrito de origen. En este artículo los llamamos 'PFNMs comercializados'.

En el caso de todos los PFNMs comercializados, la viabilidad de la recogida parece estar relacionada a la caminata que se puede hacer a pie al mercado. A medida que la red de caminos se abre paso hacia el norte a través del país, la recogida es posible desde fuentes donde actualmente se tiene menos acceso. Los productos con mayor valor pueden recogerse en los lugares más remotos. En Nepal, la lejanía se relaciona a la altitud. La mayoría de los productos se catalogan en dos grupos contrastantes: productos de alto valor provenientes de altas altitudes y productos de bajo valor de terrenos más bajos (bajo 2000 metros).

Un ejemplo del grupo de productos de alto valor se conoce en Nepalés como **kutki**—las raíces del *Picrorhiza kurroa*—negociado por sus propiedades medicinales en toda la región oriental de Nepal desde tan lejos como el Tíbet. A continuación se enumeran otros productos:

- # Se recoge la planta entera de *Swertia chirata* (**chiraita**) por su activo de principio amargo contra la fiebre, la cual tiene un prolongado y establecido uso en la medicina ayurvedic (tradicional de la India). Se trata de una hierba bienal que crece en altitudes medias (1200 a 3000 metros sobre el nivel del mar) en terrenos descubiertos y bosques donde recientemente se ha producido corte y quema. En años recientes se ha desarrollado un productivo mercado en la industria del alcohol en la India. Gran parte del comercio de la chiraita en la India proviene de Nepal oriental. India también exporta a Europa y Asia el extracto **chiretta** (CSIR, 1985).
- # Los rizomas de la *Nardostachys jatamansi* (**jatamansi**), planta perenne establecida de los Himalayas alpinos (3000 a 5000 metros sobre el nivel del mar) su exportación está ahora prohibida, excepto si se procesan dentro de Nepal. Sin embargo, continúa produciéndose un importante comercio ilegal hacia la India para la extracción de un aceite esencial de color amarillo pálido que tiene alto valor como droga y como ingrediente en perfumes.

---

\* PFNM = Producto Forestal No Maderable.

---

Los principales productos de alto valor son hierbas recogidas en vastos terrenos de propiedad del gobierno usado como pastizales comunes en los meses de verano. En las Colinas Koshi, la recogida de hierbas es a menudo una actividad incidental de los pastores agrícolas nómadas junto con su tarea esencial de cuidar el ganado. En otras áreas las incursiones de recogida son actividades que pueden durar días o semanas; por ejemplo, la recogida de hierbas en la región de Annapurna, centro de Nepal, aporta ingreso para los migrantes Tamangs. En general no hay técnicas de manejo: las plantas son desarraigadas y el acceso es libre para todos.

Los mercados para los productos de mayor valor son normalmente los asentamientos en el camino terminal más cercano. Según los comerciantes de Hile y Basantpur, los productos de mayor importancia que salen de las Colinas Koshi son la chiraita y el cardamomo grande (*Amomum subulatum*, vea Cuadro 1). El cardamomo es un cultivo de agroforestería, y no es una prioridad en este estudio. Sin embargo, se comercializa junto con los PFMNs en todo el Nepal oriental y sufre las limitaciones de procesamiento y comercialización enfrentadas por los PFMN genuinos. Excluyendo el cardamomo, la chiraita abarca cerca de un 75% del valor efectivo total y el 60% del volumen total comercializado desde las Colinas Koshi.

En contraste, los productos de bajo valor se comercian en cantidades más grandes de terrenos menos altos. Al pie de las colinas de la región sur del Himalaya se comercializa cada año una cantidad considerable de los siguientes productos:

# *Cinnamomum tamala*, árbol de hoja perenne que crece entre 1000 y 2500 metros sobre el nivel del mar. Las hojas (**tejpat**) son muy usadas como especia en el norte de la India. La corteza (**dalchini**) es aromática y se comercializa como sustancia adulterante de la canela (*Cinnamomum zeylanicum*).

**Cuadro 1: PFMN\*s DE ALTO VALOR—COMERCIO ENTRE HILE Y BASANTPUR (1991-92)**

		Toneladas/ año	Precio NR/kilo <sup>1</sup>	Total NR/año
1	<i>Swertia chirata</i> (chiraita)	140	100	14.000.000
2	<i>Picrorhiza kurroa</i> (kutki)	24	65	1.560.000
3	<i>Nardostachys jatamansi</i> (jatamansi)	30	50	1.500.000
4	<i>Aconitum spicatum</i> (bikh)	10	55	550.000
5	Todos los otros PFMNs <sup>2</sup>	20	--	570.000

\* PFMN = Producto Forestal No Maderable.

6	[ <i>Amomum subulatum</i> ] (Cardamomo)	[200]	[105]	[21.000.000]
<b>Total (excluyendo el cardamomo)</b>				
				NRs
				18.180.000
				US\$ <sup>3</sup>
				363.600

<sup>1</sup> Incluía: *Zanthoxylum armatum*, *Piper longum*, *P. chaba*, *Rubia cordifolia*, *Aconitum spicatum*, *A. palmatum*, *Cinnamomum tamala*, *Lycopodium clavatum*, y *Swertia chirata* de 1 año conteniendo 14 toneladas de hojas de bajo valor.

<sup>2</sup> Rupias nepalesas/kilo.

<sup>3</sup> Suponiendo un tipo de cambio de US\$ 1 = NR 50

(Fuente: datos de terreno del autor)

# *Sapindus mukorossi* es una de las dos fuentes de la planta jabonera (**rittha**) muy conocida en la India por sus propiedades detergentes. El árbol se encuentra en Nepal en alturas de hasta 1500 metros sobre el nivel del mar. Además del mercado interno en la India, la planta jabonera se ha exportado desde la India desde épocas remotas a diversos países de Europa y Asia (CSIR, 1985). Gran parte del comercio actual proviene de Nepal.

# La corteza, frutos y semillas del *Zanthoxylum armatum* (**timur**), árbol pequeño que se encuentra entre 1000 y 2100 metros sobre el nivel del mar, se usa extensamente en medicina ayurvedic. Debido a sus propiedades desodorantes, desinfectantes y antisépticas, las semillas se usan a menudo en preparaciones dentales (CSIR, 1985). El aceite esencial tiene gran potencial comercial en Europa (Durbeck y Wildner, 1993b).

**Cuadro 2: PFMNs DE BAJO VALOR—COMERCIO A TRAVES DE LAHAN (1991-92)**

		Toneladas/ año	Rupias Nepal/kilo	Total NR/año
1	<i>Cinnamomum tamala</i> corteza (dalchini)	100	28	2.800.000
2	<i>Cinnamomum tamala</i> hojas (tejpat)	400	6	2.400.000
3	<i>Sapindus mukorossi</i> (rittha)	100	8	800.000
4	<i>Asparagus racemosus</i> (satawari)	45	40	1.800.000
5	(sikakai)	50	10	500.000

	<b>TotalNRs</b>	8.300.000
	US\$	166.000

(Fuente: datos de terreno del autor)

El grupo de bajo valor se caracteriza por productos provenientes de árboles que crecen en forma natural en los bosques pero que también se cultivan en terrenos privados. El cultivo es posiblemente una respuesta a la explotación excesiva resultante de la falta de manejo forestal (Carter y Gilmour, 1989). Estas especies crecen cerca de la red de caminos por lo cual su recogida es posible desde el punto de vista económico, a pesar de su bajo valor. Los volúmenes de los productos indicados en el Cuadro 2 son típicos del comercio a través de pueblos pequeños en el Terai como Lahan (vea mapa).

### Tenencia y Manejo

Según la ley, todos los bosques dentro del reino de Nepal, excluyendo aquellos en terrenos privados, son de propiedad del Gobierno de Su Majestad (HMG/Nepal). Los bosques nacionales abarcan tierras áridas, terrenos no registrados o sin cultivar cercanos o rodeados de bosques, lo cual es pertinente al manejo de los productos forestales no maderables ya que su recolección muchas veces proviene de áreas con muy pocos árboles. Legalmente, hay tres formas de tenencia de la tierra de la cual se recogen estos productos:

- # bosques manejados por el gobierno;
- # bosques de la comunidad, y;
- # terrenos privados.

La propiedad de los productos forestales dentro de los bosques manejados por el gobierno se le confiere al gobierno. Todos los productos forestales no maderables recogidos en bosques manejados por el gobierno y comercializados desde el distrito de origen están sujetos al pago de regalías. En práctica, la tributación es la única política gubernamental que afecta el manejo de los productos forestales no maderables, pero con el actual mecanismo de regalías no se estimula la cosecha sostenible de los PFNM\*s. Las Oficinas Forestales de Distrito no tienen los recursos para enfrentar los siguientes problemas:

- # La tasa de regalía de los productos tiene poca relación con su abundancia o con el valor del mercado.
- # Las regalías deberían pagarlas los recolectores individuales. Sin embargo, esto no se aplica legalmente. En la práctica, la responsabilidad del pago se transfiere a los comerciantes mayoristas en los centros de distritos lejos de los sitios de su recogida original. Como resultado hay muy poca posibilidad de relacionar el volumen recogido con una proporción de cosecha sostenible.

---

\* PFNM = Producto Forestal No Maderable.

---



- # No se puede distinguir cuáles son los productos recogidos en bosques manejados por el gobierno y en otro tipo de bosques. En la práctica, se les puede aplicar impuestos a todos los PFMNs sin tomar en cuenta a quien pertenecen. La tributación de la propiedad privada es una causa común de conflicto entre los recolectores y los funcionarios forestales. Actualmente, el sistema de regalías no tiene incentivos preferenciales para el cultivo en terrenos privados, o para el manejo de la propiedad común.

En general, en el caso de bosques manejados por el gobierno, no se cuenta con recursos suficientes para un manejo eficiente y aún más, hay muy poco incentivo para que las comunidades recojan los productos forestales no maderables en forma sostenible en terrenos en los cuales ellos no tienen ningún control. Reconociendo esto, las actuales políticas forestales gubernamentales han puesto especial énfasis en el manejo forestal comunitario, una forma de manejo de propiedad común (HMG/Nepal, 1988). El manejo de los bosques nacionales se está cediendo sistemáticamente a usuarios de comunidades identificadas. Los grupos de usuarios forestales formados de esta manera distribuyen entre ellos los costos y los beneficios del manejo. Tienen derecho a vender o distribuir los productos forestales fijando en forma independiente sus precios según un plan de operación (HMG/Nepal, 1993).

A la fecha, se han descubierto muy pocos ejemplos de manejo de PFMN en propiedad común, ya sea por iniciativa local o por grupos de usuarios forestales patrocinados por el gobierno. Sin embargo, la evidencia proveniente del Proyecto Forestal Comunitario de las Colinas Koshi indica que podría crearse un mayor control de la cosecha del *Daphne* y la sangría de resina de pino en algunos bosques comunitarios a medida que se establecen en mejor forma grupos de usuarios patrocinados.

Para concluir, con la excepción de las especies cultivadas en terrenos privados en bajas alturas, hay pocos ejemplos de manejo de los productos forestales no maderables comercializados.

### **Requisitos de Calidad y Procesamiento**

Debido a que Nepal es un país sin litoral entre el Himalaya y el norte de la India, la comercialización de los PFMN<sup>s</sup> tradicionalmente ha estado bajo el control de mayoristas de la India que operan a gran escala. La gran mayoría de los PFMN que salen de Nepal se comercian con la India como materia prima. Las instalaciones de procesamiento y el mercado interno son insignificantes, estando además las operaciones de limpieza y clasificación centralizadas en las principales ciudades de la India.

La comercialización del cardamomo proveniente de Nepal oriental nos da una indicación del control que existe en la India. El cardamomo también se produce en Bhutan y en Sikkim, estado vecino Indio. Sin embargo, la mayor parte proveniente de estas tres fuentes pasa por la India (Patna y Calcuta) para su clasificación, empaquetamiento y venta posterior. Mediante el abastecimiento de cardamomo de calidad a granel, la India puede ofrecer mejores precios a los compradores extranjeros. A pesar del continuo aumento de exportación de cardamomo proveniente de Nepal durante los últimos quince años, ha disminuido la proporción que se vende en el extranjero (países además de la India). En el período 1991-92, todo el cardamomo de origen

---

\* PFMN = Producto Forestal No Maderable.

nepalés se vendió a la India (HMG/Nepal, 1992).

En general, el mensaje que reciben los aldeanos es que no hay requisitos de procesamiento o calidad; la India comprará cantidades máximas de todas las especies y pagará según el peso sin tomar en cuenta la calidad. De este modo, en las aldeas no se efectúa prácticamente ningún procesamiento o clasificación. El **Panchaunle** (*Orchis latifolia*) es uno de los pocos productos de los cuales los comerciantes han pedido procesamiento en las aldeas; las raíces se secan al sol después de hervirlas en leche de búfalo.

Hay sólo pocos ejemplos de comerciantes que pueden hacer la distinción entre grados de calidad y fijación de precio según corresponda. Un ejemplo sería el *Sapindus mukorossi*, cuyas frutas se deterioran en un período de seis meses, cambiando el color y disminuyendo su valor. Los comerciantes de Nepal occidental están dispuestos a seleccionar cada fruta de un montón mezclado y fijarles un precio diferente. No se sabe con certeza por qué no se hace esto en todo el país, o en las aldeas de origen. Los índices diferenciales de precio fueron: frutos amarillos 11,5, frutos rojos 10,5 y frutos negros 5,0 (Rupias Nepalesas/kilo a comienzos de 1993). Otro ejemplo es el *Zanthoxylum armatum*. Los mayoristas principales de Nepal occidental distinguen las fuentes de la semilla de acuerdo al contenido de aceite y fijan su precios como corresponde. Los diferentes grados de calidad son el resultado de los diferentes métodos de secado en las diferentes aldeas.

### **Canales de Comercialización en Nepal**

En toda la región del Himalaya el comercio de los productos forestales no maderables incluye la circulación de materia prima desde las regiones más altas del norte hasta las llanuras de la India en el sur. Después de la cosecha, los PFNMs se transportan a los puntos de recogida donde pasan por una serie de intermediarios que manejan progresivamente volúmenes más grandes del comercio. A menudo, los productos se incorporan a rutas comerciales ya establecidas entre el Tíbet y la India. Los puntos importantes de recogida están ubicados en caminos terminales—los puntos más al norte en la red de caminos. Desde ahí, el producto se transporta por camión a la India a través de una serie de pueblos comerciales espaciados a intervalos regulares a lo largo o cerca de la carretera que va de este a oeste en las planicies bajas de Nepal (Terai).

Los mayoristas principales de productos forestales no maderables en Nepal residen en estos pueblos y manejan sus operaciones de recogida en grandes áreas de captación encauzadas hacia el norte desde los caminos terminales; a menudo, más allá de la frontera con el Tíbet. Los mayoristas con base en Terai representan al grupo de intermediarios más pequeño y más poderoso. A menudo son los **Marawaris**, grupo cultural que tiene estrecha relación con la India. Cada uno de ellos tiene compradores predilectos en la India, con quienes tienen regulares contactos telefónicos con la última información del mercado. En todo el Nepal, estos individuos controlan cuidadosamente todo acceso a la información de los mercados de la India.

Todo el proceso, desde la carga hasta la comercialización en el mercado de los productos forestales no maderables es controlado por hombres. En la próxima fase del trabajo en terreno se llevará a cabo más investigación respecto a la división del trabajo en la recogida de los PFNMs, y respecto a la distribución del ingreso dentro y entre unidades familiares.



## COMERCIALIZACION EN LAS COLINAS DE KOSHI

### Historia del comercio en las Colinas de Koshi

Durante siglos, el comercio transhimalayo a través de las Colinas Koshi estaba centrado en la aldea de Walongchung en los tramos altos del río Tamur. Su proximidad al Paso Tipta de acceso relativamente fácil, le permitía a Walongchung servir de almacén para el comercio entre el Tíbet y Nepal oriental. La sal y madera traída en caravanas de yaks desde el Tíbet era trasladada a las espaldas de los cargadores para la continuación del viaje. Entre los productos provenientes del sur se incluía granos, textiles y azúcar.

Según el antropólogo Fürer-Haimendorf, muchos de los hombres de Walongchung eran prósperos comerciantes de larga distancia con fuertes conexiones comerciales a lo largo de la ruta a través de Dhankuta, Dharan, y Biratnagar, y a veces a lugares tan lejanos como Calcuta, Delhi y Bombay. Sin embargo, desde la década de 1950, las fortunas de Walongchung se han arruinado, debido en parte a eventos políticos que han restringido el comercio con el Tíbet, pero también debido a un corrimiento de tierras que destruyó muchas casas.

Para 1972, las familias de Walongchung habían formado nuevos asentamientos en Hile, meseta al norte de Dhankuta, y seguían viviendo sólo del comercio. Ya no se dedicaban a la sal y al grano, sino se concentraban principalmente en el comercio de ropa y otras mercaderías para el consumidor. En la actualidad, dos de los productos más importantes negociados al sur a través de Hile son la chiraita y el cardamomo. Fürer-Haimendorf escribió (1975):

"La base de Hile como centro comercial de novedoso carácter... demuestra la capacidad de adaptación e ingeniosidad de una comunidad comercial por tiempo acostumbrada a ajustarse a las fluctuaciones del mercado y a los cambios del equilibrio político".

En ese entonces la red de caminos sólo llegaba hasta Dharan. A comienzos de la década de 1980, se extendió hasta Hile, pueblo que con su recién establecida importancia en el comercio de la región se transformó en el principal punto de recogida de productos forestales no maderables en las Colinas Koshi. Actualmente el camino se extiende por una distancia de una hora en automóvil más allá de Hile hacia la aldea fronteriza de Basantpur. Basantpur maneja ahora un mayor volumen del comercio de PFNM\*, pero Hile ha mantenido cierta importancia ya que tiene más fácil acceso para los cargadores del oeste. Es por eso que este artículo se refiere al 'camino terminal Hile-Basantpur' como el centro comercial de los productos forestales no maderables de las Colinas Koshi.

### Camino terminal Hile-Basantpur

Entre los recolectores y los compradores de productores forestales no maderables transitando en el camino terminal Hile-Basantpur, es probable que una carga no pase por más de tres intermediarios. Nos referimos aquí a los intermediarios como mayoristas de Terai, comerciantes

---

\* PFNM = Producto Forestal No Maderable.

de caminos terminales y comerciantes de aldeas. En Dharan y Biratnagar pareciera que hay aproximadamente tres familias de mayoristas de Terai compitiendo por el comercio de Hile-Basantpur. Este negocio se extiende a otros caminos terminales: Chatra en el oeste e Ilam en el este.

Los mayoristas de Terai tienden a cooperar, por ejemplo distribuyendo productos entre ellos para poder cumplir con los pedidos de sus respectivos compradores indios. En cada camino terminal trabajan en estrecha colaboración con uno o más agentes comisionistas a quienes les adelantarán capital operativo (el adelanto anual de un agente en Hile fue de aproximadamente NR 250.000). Pareciera que algunos comerciantes de caminos terminales tienen más independencia, pero todavía tienden a formar vínculos comerciales específicos con individuos de confianza en el Terai.

Es así como el origen real de la competencia es entre los comerciantes de caminos terminales (tanto agentes como intermediarios independientes). En Hile y Basantpur se estima que hay una competencia entre veinte empresas. Como una indicación de la competencia, los comerciantes se pueden encontrar después de caminar varias horas en los senderos a la espera para interceptar recolectores independientes con cargas del producto. De igual modo, en pueblos fronterizos como Basantpur, las bodegas de PFNM son a menudo los edificios más distantes al norte para aumentar la posibilidad del comercio.

El sistema de agentes y contactos es repetido por los comerciantes en caminos terminales en Hile y Basantpur, los cuales tendrán estrechos convenios comerciales con un número de hasta 15 comerciantes aldeanos que viven a lo largo del área de captación comercial. Un cálculo aproximado indica la existencia de unos cien comerciantes aldeanos—cada uno trabajando independientemente o como agentes. Todos requieren buena información del mercado y capital operativo.

La alta competencia en Basantpur y Hile indica que una importante proporción del comercio no está atada, por transacciones previas, a ciertos comerciantes de caminos terminales; por ejemplo mediante anticipo de dinero entregado a los comerciantes aldeanos. Algunos recolectores tienen independencia económica que les permite negociar sus productos directamente. Aunque tienen la libertad para comparar distintos lugares de venta, a menudo tienen compradores de confianza, tal vez del mismo grupo étnico.

### **Variaciones entre los Caminos Terminales**

Pareciera que existe gran variación regional en el proceso de comercialización, tanto en la cantidad de intermediarios en la estructura vertical del comercio y en las funciones de la comercialización que ellos realizan. En distintos caminos terminales hay variaciones en la competencia, especialización e información del mercado. Comparamos aquí a Basantpur con:

- # Beltar (Distrito de Udaypur), un camino terminal accesible sólo en carreta tirada por bueyes, en el interior de Terai, 40 km al oeste de Dharan (vea mapa), y;
- # Palung (Distrito de Makwanpur), aldea a 25 km al oeste de Kathmandú en un camino de poco uso hacia la India.

Igual que en el caso de Basantpur, hay una gran competencia entre comerciantes en Beltar. Sin embargo, Beltar negocia productos de bajo valor (similares a aquellos que pasan por Lahan—vea cuadro 2), cuya recogida es sólo rentable de fuentes locales. Un gran número de recolectores llegan a Beltar del norte el día de la feria semanal y ofrecen sus productos directamente a los tenderos. Como tal vez cada transacción es a menor escala, el intercambio directo es a menudo adecuado. Los productos forestales no maderables se intercambian por arroz, aceite, sal y otras mercaderías, basado en su valor en efectivo, para viaje de vuelta de los recolectores. Al traficar con PPNM\*, los tenderos aumentan su posibilidad de hacer negocio en general. Como resultado, el comercio de los productos forestales no maderables pareciera estar estrechamente ligado a la economía monetaria de Beltar.

Gran parte del comercio de PPNMs en Beltar es manejado por cuatro hermanos que actúan colectivamente y que tienen una base estratégica en el extremo norte del pueblo. Sin embargo, pareciera que los tenderos son bastante numerosos como para mantener los precios de Beltar competitivos.

En contraste, los comerciantes de PPNM de Basantpur son especialistas. En efecto, un notable porcentaje de su comercio abarca sólo dos productos: chiraita y cardamomo. Aunque el cardamomo es una cosecha de agroforestería se comercializa con la India junto a la chiraita y otros productos forestales no maderables. Estas son las únicas exportaciones importantes de terrenos forestales de las Colinas Koshi.

Es posible que el comercio de PPNM en Basantpur se haya especializado debido a que los productos principales son hierbas de alto valor provenientes de lugares remotos (vea cuadro 1). Su recogida y comercialización con caminos terminales requiere gran esfuerzo laboral y tiempo, pero se benefician con una gran ganancia en efectivo. Por ejemplo, un recolector que negocia con su propia carga de 70 kilos de chiraita en Basantpur puede recibir NR 7000 por un viaje de ida y regreso; es decir, diez días. En transacciones de tan alto valor, sería más adecuado para él negociar con mayoristas especialistas. Pareciera poco común el intercambio directo entre los tenderos y los recolectores de pequeño volumen.

La aldea de Palung es un punto de recogida para los productos forestales no maderables acumulados de las circundantes Montañas Mahabharat. Pareciera que hay un sólo comerciante residente independiente de PPNM, quien tiene compradores en Katmandú y el Terai. Aunque maneja volúmenes más pequeños, Palung se compara a Beltar en cuanto al costo de transporte simplemente porque ambos están en la red de caminos. En el caso de los tres productos comercializados a través de ambos lugares (*Swertia chirata*, *Asparagus racemosus*, y *Rubia cordifolia*) los precios de los recolectores en Palung eran entre el 50% y el 85% del precio estimado tres días antes en Beltar. La mejor explicación sería la falta de competencia que existe en Palung y, tal vez, la escasa información del mercado entre la población de recolectores.

## COMERCIALIZACIÓN A NIVEL LOCAL

### La red de comerciantes de aldeas

---

\* PPNM = Producto Forestal No Maderable.

---

En todas las Colinas Koshi hay una red de comerciantes de aldeas. Esta red descentraliza la tarea de comerciar los productos en el camino terminal lo cual es más eficiente ya que los comerciantes de las aldeas tienen un conocimiento mejor de las fuentes locales. A menudo tienen una relación estrecha con los recolectores, pudiendo desarrollar funciones mercantiles que mejoran la viabilidad económica de recolección, aumentando en consecuencia el volumen del negocio.

Un comerciante de camino terminal puede aumentar su control sobre la red de comerciantes de aldeas y, en consecuencia, aumentar la proporción del negocio que se le vende a él distribuyendo anticipos, los cuales, a su vez, se entregan a los recolectores. En teoría, los comerciantes de caminos terminales pueden usar la red para transmitir la información del mercado a los recolectores. Sin embargo, esto no es casi nunca necesario ya que los mercados en la India tienen muy pocos requisitos de procesamiento y calidad. Algunos comerciantes de aldeas son independientes y pueden escoger a quien le venden en los caminos terminales. Esto lo indica la alta competencia que existe en Basantpur. Muchos tienen por lo menos una proporción de su negocio comprometido por anticipos a ciertos comerciantes de caminos terminales.

### **La relación entre comerciantes de aldeas y recolectores**

La relación entre comerciantes de aldeas y recolectores puede ser muy estrecha. Las culturas budistas a través de todo el norte de Nepal se caracterizan por sus comunidades muy solidarias que cuentan con antiguas formas de cooperación recíproca. Según el antropólogo Humphrey (1992), gran parte del comercio en las Colinas Koshi se efectúa entre amigos rituales llamados en Nepaleses *mit*. Un *mit* debe ayudar no sólo a su socio sino también a todo su grupo de parientes; debe observar el ritual de evitar al esposo o a la esposa y preocuparse de los ritos funerarios cuando muere el *mit*. Se trata de un serio compromiso de por vida. La confianza mutua es la esencia de la relación ya que a menudo el finiquito de una transacción se retrasa debido a la coordinación de las cosechas agrícolas y puede verse entremezclado con otro tipo de ayuda (Humphrey, 1992).

En las Colinas Koshi se encontraron relaciones de *mit* entre comerciantes de PFNM\* de aldeas y miembros masculinos de unidades familiares prósperas en las aldeas de los recolectores dentro del área de captación de los comerciantes (observación personal). Es de notar que se han reportado intentos de parte de los comerciantes para establecer relaciones *mit* explotadoras en el área de Gongtala (Daniggelis, comunicación personal). Sin embargo, el desarrollo del capital a nivel de aldea tiene, sin duda, una trascendencia que va más allá de la función inmediata de una transacción comercial.

### **Comercialización de chiraita a nivel local**

Para entender la comercialización de los productos forestales no maderables a nivel local, en este artículo se analizará a los recolectores de chiraita en la aldea Sherpa de Gongtala, distrito de Sankhuwasabha. Gongtala está situada a 2250 metros sobre el nivel del mar, a cuatro días de caminata desde Hile, y tiene 14 unidades familiares (vea mapa). La recolección total de chiraita

---

\* PFNM = Producto Forestal No Maderable.

---

en 1992 fue de aproximadamente 200 kilos.

La comercialización de la chiraita en Gongtala la maneja un comerciante (del grupo étnico Rai), que vive a dos días de caminata de Bala. Gongtala está cerca del borde de su área de captación. La región es compartida con otros comerciantes de PFGM lo cual crea cierta competencia por el negocio. El comerciante de Bala visita Gongtala antes de la recolección y negocia el anticipo de capital con aquellos que lo necesitan basándose en un precio local acordado por una cosecha mínima.

En general, la negociación comercial no es una confrontación, sino más bien una petición cortés de parte del visitante. En el último de los casos, los productos se negocian según lo que considere justo el anfitrión de la aldea (Humphrey, 1992). El calendario de anticipos es conveniente para las necesidades de los aldeanos. A menudo se otorga crédito durante el período de escasez de alimentos antes del monzón de abril y mayo, o para considerar compras antes del *Dasain* y el *Tihar* en octubre—los festivales más importantes del calendario nepalés.

En agosto y septiembre de 1992, la chiraita fue recogida y almacenada en casas grandes de Gongtala. Del total de 200 kilos, se estima que 30 kilos fueron recogidos por cada uno de los cinco grupos familiares `activos', y 10 kilos por otras cinco familias `ocasionales'. Después del *Tihar*, celebrado en noviembre, el comerciante volvió y ajustó sus cuentas; llevó sus propios cargadores y arregló todo el transporte a Hile—atados, peso, carga y almacenamiento temporal en Bala. Los recolectores sin dudar lo pagan por este servicio. Al comienzo de noviembre de 1992 el precio de la chiraita era de 48 rupias nepalesas por kilo en Gongtala (a 4 días de Hile) y 60 NR/kilo en Kanigaun (a 3 días de Hile). En Hile, el precio era de 80 NR/kg. Si se hubiese llevado inmediatamente a Hile para la venta (vía Bala), el valor total de la cosecha de charaita de Gongtala hubiera sido de NR 16.000. La distribución de los beneficios hubiese sido aproximadamente como sigue:

NR 1.400	a cada una de las 5 familias de recolectores activos
NR 480	a cada una de las 5 familias de recolectores ocasionales
NR 750	a cada una de las 4 familias de cargadores
NR 3.400	a una familia comerciante de la aldea

Según este argumento, en el caso de la producción de Gongtala, el comerciante de la aldea recibe un poco más del doble del ingreso de una familia de recolectores activos. Sin embargo, el comerciante tendrá que



negociar tal vez con otras cuatro aldeas. También, durante los tres meses siguientes el precio de la chiraita aumentó continuamente en un 30% llegando a un máximo de 112,5 NR/kilo. De este modo, si el comerciante de la aldea especuló bien y mantuvo sus reservas en Bala hasta febrero podría haber triplicado su ingreso neto, llegando a NR 9900 sólo con la producción de Gongtala (suponiendo que el costo del cargador y otros supuestos fuesen todavía válidos).

Sin duda, especulando y teniendo información adecuada del mercado los comerciantes de chiraita con base en aldeas pueden beneficiarse negociando sus productos en forma eficiente. En la práctica, sin embargo, la coordinación cronológica de las ventas puede verse influenciada por:

- # disponibilidad de mano de obra, por ejemplo debido a la cosecha de mijo en noviembre;
- # la tasa de interés en los préstamos, y;
- # los riesgos de pérdida asociados con el almacenamiento.

### **Opciones de los recolectores**

Un recolector de chiraita en Gongtala, que no depende de los servicios de comercialización brindados por el comerciante de la aldea, tiene la opción de negociar su carga directamente en el camino terminal y aumentar su entrada en por lo menos un 65% (vea cuadro 3).

Los requisitos mínimos para la comercialización directa de parte de los recolectores son: a) independencia económica, y b) mano de obra. La capacidad de poder negociar depende de si el grupo familiar tiene suficientes trabajadores para cuidar el campo durante los viajes de negocio (Humphrey, 1992). Para obtener el ingreso potencial completo, el mismo recolector deberá también coordinar la venta en forma precisa, para lo cual necesita: a) información del mercado, y b) la capacidad de correr riesgos asociados con el almacenamiento y cambio de precio.

Si los recolectores de Gongtala no dependieran de los comerciantes de la aldea, podrían tener dos opciones: a) dónde vender y, b) cuándo vender. El costo y los beneficios asociados a estas opciones se describen más adelante:

**Cuadro 3: OPCIONES DE LOS RECOLECTORES EN GONGTALA**

	VENDER A COMERCIANTE LOCAL	VENDER A COMERCIANTE DE CAMINO TERMINAL
VENDER AHORA (NOV 1992)	<p>INGRESO BAJO (NR 3360)*</p> <p>Sin costo mano de obra Disponibilidad de crédito Pocos riesgos No se necesita infor. mercado No se necesita almacenamiento</p>	<p>BUEN INGRESO (NR 5600)</p> <p>ALTO COSTO MANO OBRA SIN CRÉDITO Pocos riesgos No se necesita inf. mercado No se necesita almacenamiento</p>
VENDER MÁS TARDE (FEB 1993)	<p>POCO PROBABLE QUE SUCEDA</p>	<p>MUY BUEN INGRESO (NR 7875)</p> <p>ALTO COSTO MANO OBRA SIN CREDITO ALTOS RIESGOS BUENA INFORMACIÓN DE MERCADO NECESIDAD DE ALMACENAMIENTO</p>

\* Ingreso obtenido de una sola carga de 70 kilos de chiraita

## DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

### **Beneficios aportados por la cosecha de Chiraita a las Colinas de Koshi**

Se estima que un total de 140 toneladas de chiraita pasaron por el camino terminal entre Hile-Basantpur durante la época comercial de 1992-93. Siendo el precio típico de 100 NR/kilo, la transacción total fue de NR 14 millones (vea cuadro 1). Si calculamos una población de captación de 85.000 unidades familiares, la cosecha anual de chiraita otorga un promedio de 165 NR por familia, ó un 5% del ingreso bruto promedio de 3000 NR/familia (KMTNC, 1991).

Sin embargo, el ingreso total está distribuido desigualmente entre cuatro grupos de beneficiarios:

- # recolectores dependientes en comerciantes de aldea para negociación en el camino terminal;
- # recolectores independientes que negocian ellos mismos la chiraita;
- # cargadores, y;
- # comerciantes de aldea.

Documentados en el proceso de comercialización observado en Gongtala, y en una serie de suposiciones<sup>1</sup>, la distribución del ingreso anual de la chiraita comercializada por comerciantes de aldea podría estimarse como sigue:

---

<sup>1</sup> Las suposiciones principales son que: a) el 75% del producto (por peso) fue negociado por comerciantes de aldea y el 25% por recolectores independientes; b) una fuente típica de chiraita es Kanigaun, a tres días de caminata desde el camino terminal; c) los comerciantes de aldea almacenaron sus productos en aldeas que quedan a dos días de caminata desde las aldeas de los recolectores y del camino terminal, y vendieron cuando el precio era de 100 NR por kilo; d) cada cargador llevaba un máximo de 50 kilos, tenía salario fijo de 75 NR por día y realizó el circuito dos veces; e) los recolectores independientes transportaban 70 kilos, y f) habían 100 comerciantes de aldea. NOTA: La comercialización de los PFNM en Nepal es una actividad casi exclusivamente masculina; no se conoce la distribución del ingreso dentro de grupos familiares individuales.

---

RN	1.200	a cada una de las 5300 familias recolectoras;
NR	1.200	a cada una de las 1000 familias de cargadores, y;
NR	30.000	a cada una de las 100 familias de comerciantes de aldea
Además, la estimación para la chiraita negociada directamente por recolectores independientes es de:		
NR	7.000	a cada una de las 500 familias de recolectores

A un precio de 1.200 NR/año, una familia promedio de recolectores de chiraita recibe el 40% del ingreso bruto anual promedio de una familia en las Colinas Koshi. El ingreso de los recolectores puede parecer bajo si se compara con el ingreso de los comerciantes de aldea. Sin embargo, la recogida de la chiraita es a menudo una actividad ocasional además del trabajo agrícola esencial, mientras que la negociación puede ser un trabajo que ocupa todo el tiempo durante gran parte del año.

### **Cómo mejorar el ingreso de los recolectores**

El ingreso de los recolectores se podría mejorar aumentando la proporción del producto comercializado por los recolectores directamente en el camino terminal, de este modo pasando por alto una etapa en la cadena de comercialización. Es probable que mucho menos del 50% de los productos forestales no maderables que los recolectores llevan al camino terminal Hile-Basantpur lo han hecho de esta manera. La consecuencia sería una distribución más amplia del ingreso que actualmente se lo adjudican aproximadamente 100 comerciantes de aldea. Sólo en el caso de la chiraita, esto suma aproximadamente una cantidad de 3.000.000 NR por año.

Sin embargo, como se indicó antes, los comerciantes de aldea realizan una función de negociación esencial para los recolectores. Con objeto de aumentar la proporción de producto comercializado directamente, para que los recolectores pudiesen cumplir con los requerimientos de comercialización deberían ser abastecidos de otras partes. Esto podría lograrse mediante la formación de cooperativas de comercialización. Al actuar colectivamente, las cooperativas podrían:

- # compartir los costos y beneficios de la comercialización directa al camino terminal;
- # aumentar el acceso a crédito directamente de los comerciantes de camino terminal o de otras fuentes;
- # desarrollar un sistema para recibir información regular del mercado (Hammett, 1992a);
- # crear una institución adecuada para manejo de propiedad común, y;
- # llevar a cabo control básico de procesamiento o control de calidad a escala suficiente para

poder establecer diferenciales de precio entre distintos grados de calidad.

Si existe una necesidad tan aparente de organizar cooperativas, ¿por qué todavía no se han desarrollado, especialmente en el Nepal oriental donde el comercio está ya bien establecido? ¿Justifica el costo de la comercialización el ingreso de los comerciantes de aldea? Tal vez la relación estrecha que existe entre algunos comerciantes y comunidades de recolectores ya se considera equitativa.

Otra opción es la creación de un sistema de información de mercado a nivel local que mejore la recopilación y diseminación de información sobre las demandas y precios del mercado. Esto ya se ha experimentado exitosamente, por ejemplo en la comercialización de productos forestales sociales en las Filipinas (Hammett 1992b). Sin embargo, la experiencia de Nepal oriental plantea los siguientes puntos.

Un sistema informal ya existe en las Colinas Koshi a causa del continuo pasaje de cargadores y agricultores desde y hacia los caminos terminales, ferias y aldeas. También, la información de mercado más importante se relaciona a las fluctuaciones estacionales en el precio. Si el precio es alto y predecible, entonces sería valioso para los aldeanos obtener información regular sobre precio. La mayor parte de los productos forestales no maderables se comercializan en los caminos terminales durante un período comercial que dura desde octubre hasta abril. Durante todo el período de comercialización previo hubo un aumento general en el precio. Por tres meses, desde noviembre de 1992, el producto con el mayor cambio fue la **rittha** la cual aumentó en un 65%. De entre los principales productos que salieron de las Colinas Koshi—chiraita y cardamomo—el aumento fue de un 30%. En el caso de la chiraita, el tipo de cambio fue estable; en el caso del cardamomo fue al azar.

Cuando se compara con la tasa de interés sobre préstamos y con el riesgo de pérdida mientras el producto está almacenado, un cambio de precio del 30% no es muy notable. También, en el caso particular del cardamomo, pareciera difícil pronosticar las fluctuaciones. Por ambas razones, la información del mercado sólo puede beneficiar a aquellos que viven cerca de los caminos terminales y que pueden comercializar sus productos en forma rápida. En general, las fluctuaciones de precio tal vez no sea un factor importante en la toma de decisiones del mercado de los recolectores.

Un sistema de información de mercado podría beneficiar sólo a aquellos recolectores que no son dependientes de otras funciones de comercialización proporcionadas por los comerciantes de aldea; por ejemplo, la otorgación de crédito y mano de obra. Si se pone en peligro la viabilidad de las empresas de los intermediarios, se podría debilitar la cadena de comercialización existente para aquellos que seguirán dependiendo de esta. En consecuencia, un sistema de información de mercado sólo debería desarrollarse junto a instituciones que podrían ser capaces de substituir la dependencia previa que tienen los recolectores en los comerciantes de aldea; por ejemplo, cooperativas o grupos de usuarios forestales.

El comercio de productos forestales no maderables en las Colinas Koshi está bien establecido y es competitivo, pero es posible que sean altas las variaciones regionales de la comercialización a nivel local de los productos forestales no maderables. Las relaciones entre los comerciantes y los recolectores tal vez no sean siempre tan equitativas como lo son en algunas partes de las Colinas Koshi.

Las cooperativas y los sistemas de información de mercado a nivel local serían más adecuados:

- # en áreas con menos competencia y en caso de comercio reciente o mal establecido;
- # en áreas donde los comerciantes y aún los recolectores son afuerinos; por ejemplo operaciones de sangría de resina en el Lejano Occidente;
- # en caso de productos de bajo volumen y alto valor; por ejemplo hongos *Morchella*, para los cuales la comercialización directa vía aérea a Europa es económica, y;
- # en caso de productos que pueden ser procesados en las aldeas y que tienen un mercado establecido; por ejemplo, aceite jatamansi.

Las remotas y escasamente pobladas regiones del lejano occidente de Nepal tienen algunas de estas características.

### **Aumento del valor en Nepal**

Los inversionistas privados en Nepal se han visto estimulados a desarrollar un sector de plantas aromáticas y medicinales. Lo ideal sería que el desarrollo incluyera un procesamiento descentralizado con plantas de extracción y destilación a pequeña escala, canales de comercialización más eficientes y el uso de materia prima cultivada que permita un mayor control de calidad y estabilidad de abastecimiento—requisitos importantes para los extractos de hierbas y aceites esenciales si se desea que compitan en el mercado mundial (Durbeck y Wildner, 1993a). La manera que debe proceder Nepal es produciendo extractos o aceites, los cuales tienen una ventaja comparativa; por ejemplo de especies peculiares del Himalaya. Dos productos no muy conocidos y con un buen potencial de mercado en Europa y los Estados Unidos son los aceites esenciales del *Santhoxylum armatum* y *Nardostachys jatamansi* (Durbeck y Wildner, 1993b).

Sin embargo, de mayor relevancia para el desarrollo rural, es la probabilidad de procesamiento a nivel de aldea. Sería posible una gama de empresas a menor escala para los recolectores de productos forestales no maderables, grupos de usuarios o cooperativas. En teoría, su base podría ser el mejoramiento de la limpieza, clasificación, secado, almacenamiento o envoltorio de los productos, cosecha cerca de su maduración, o recogida de material con proporciones más altas de ingredientes activos. En comparación con las plantas de destilación a menor escala, estas actividades requieren poca actividad fuera de la mano de obra, tienen un mayor control local y menor posibilidad de distorsión de las estructuras de poder local.

Desafortunadamente, los mercados de productos forestales no maderables de la India tienen pocos requisitos de calidad en los cuales se pudiese basar el comercio en Nepal. Algunos de los pocos casos donde los comerciantes diferencian entre grados de calidad se han descrito antes. Con estos y otros ejemplos se podría identificar algunas oportunidades para mejorar la calidad general y el control de calidad de la materia prima comercializada. Sin embargo, no es probable que los compradores de la India se interesen por los esfuerzos ulteriores, excepto si se llevasen a cabo a gran escala. Mediante el trabajo con grupos de usuarios y cooperativas, los diferentes tipos de calidad podrían venderse en grandes cantidades. Aún entonces, los compradores perspicaces—preparados para distinguir las diferentes calidades—tal vez sólo se interesarían en

el desarrollo en Nepal de instalaciones de procesamiento descentralizado y técnicas de comercialización más eficientes.

### **Promoción del cultivo**

La promoción del cultivo en terreno privado pareciera ser la mejor oferta para la población de hierbas amenazadas y mal manejadas que crecen a altas altitudes. La alternativa es el manejo común de poblaciones silvestres, pero las vastas áreas de donde se recogen dificultarían en extremo que se respetara la restricción de acceso a ellas. El cultivo aliviaría la presión de recogerlas en regiones silvestres. También podría apoyar la creación de plantas de procesamiento a pequeña escala mediante un mayor control de calidad y estabilidad de abastecimiento.

Sin embargo, la promoción de cultivo en terreno privado será de beneficio limitado para los pequeños agricultores que no tienen terreno, mano de obra o capital necesarios. El cultivo tal vez no reduzca la recogida de fuentes silvestres, la cual podría efectuarse paralelamente por un sector diferente de la comunidad. Antes de que los servicios de extensión promuevan el cultivo de productos forestales no maderables, es necesario entender los posibles efectos que tendría el aumento de producción en los precios de los productores. En este aspecto, la promoción altamente exitosa del cultivo de cardamomo en terreno privado en Nepal oriental es causa de preocupación. Podría acarrear un cambio a largo plazo en el uso de la tierra y Nepal tiene todavía muy poco conocimiento de la demanda de cardamomo y de la flexibilidad del mercado.

Hay información de los precios de los productos forestales no maderables en Nepal oriental durante los años 1978 y 1981 (Burbage, 1981) y para 1993 (datos de terreno del autor). Gran parte de los productos forestales no maderables comercializados durante los últimos quince años han mantenido su valor aproximado a precio constante. Sólo la chiraita muestra un aumento notable de precio sobre la tasa de inflación. Aunque la información es provisoria, esta línea de investigación indicará cuáles son los productos que podrían promoverse a largo plazo con menos posibilidades de un colapso en la demanda, o fluctuaciones de precio que pondrían en peligro la viabilidad de manejo o actividades de procesamiento.

La aparente estabilidad del precio de la chiraita a largo plazo sugiere que la investigación de este cultivo sería valiosa. También, se trata de una hierba bienal de modo que su cultivo no requiere cambios en el uso de la tierra a largo plazo. Sin embargo, hay otras ocho especies de *Swertia* que se usan comúnmente en la India como sustitutos o adulterantes de la chiraita (CSIR, 1985). Todos los sustitutos tienen propiedades tónicas amargas inferiores, pero sin embargo, su comercio podría afectar el mercado de la chiraita. Sin duda, hay en la India una enorme cantidad de información que debe ser conocida antes de que se puedan comprender los beneficios potenciales que tendría para Nepal el comercio de los productos forestales no maderables.

## REFERENCIAS

- Burbage**, M B, (1981), *Report on a visit to Nepal: The medicinal plant trade in the KHARDEP area—a study of the development potential*, Tropical Products Institute, ODA, London, 170 pp.
- Carter**, A S and **Gilmour**, D A, (1989), 'Tree cover increases on private farmland in central Nepal', *Mountain Research and Development*, 9(4):381-391.
- CSIR**, (1985), *The wealth of India: A dictionary of Indian materials and industrial products*, (revised edition), Publications and Information Directorate, Council of Scientific and Industrial Research, New Delhi, 16 volumes.
- Daniggelis**, E, (1992), 'Forest resources as an adaptive strategy in Sankhuwasabha, Eastern Nepal', Paper presented at the international conference *The Anthropology of Nepal: People, Problems and Processes*, Kathmandu, 7-14 September 1992.
- Durbeck**, K and **Wildner**, A, (1993b), 'Trade promotion of essential oils from developing countries to the Federal Republic of Germany', in *Business Symposium on Herbs Extracts/Essential Oils*, 22 April 1993, Briefing Report, Nepal-German Chamber of Commerce and Industry, Kathmandu.
- FAO**, (1982), 'Medicinal Plants of Nepal', Report N° RAPA 64, FAO Regional Office for Asia and the Pacific, Bangkok, 26 pp.
- Fürer-Haimendorf**, C von, (1975), *Himalayan Traders*, Time Books International, New Delhi, 316 pp.
- Humphrey**, C, (1992), 'Fair Dealing, Just Rewards: the ethics of barter in north-east Nepal', pp 107-141, in C Humphrey and S Hugh-Jones (eds), *Barter, Exchange and Value: an anthropological approach*, Cambridge University Press, Cambridge, 203 pp.
- Hammett**, A L, (1992a), 'Guidelines for establishing a local level market information system for social forestry products', Report submitted to Community Forestry Unit, FAO, Rome, 24 pp.
- Hammett**, A L, (1992b), 'Development of a local level market information system for social forestry products: A Philippine example', Report submitted to Community Forestry Unit, FAO, Rome.
- HMG/Nepal**, (1988), 'Master Plan for the Forestry Sector, Nepal', Ministry of Forests and Soil Conservation, Kathmandu.
- HMG/Nepal**, (1992), 'Foreign Trade Statistics', Department of Customs, Ministry of Finance, Kathmandu.
- HMG/Nepal**, (1993), 'Forest Act, 1993' (unofficial translation), Ministry of Law, Justice and Parliamentary Affairs, (Nepal Rajapatra), Kathmandu Vol 42, No 55 (E), Magh 5, 2049 January 18, 1993, 27pp.
- KMTNC**, (1991), 'Environmental Management and Sustainable Development in the Arun Basin, Vol 5: Sustainability and Economic Growth', King Mahendra Trust for Nature Conservation, Kathmandu.
- McCracken**, J A, **Pretty**, J N and **Conway**, G R, (1988), 'An Introduction to Rapid Rural Appraisal for Agricultural Development', International Institute for Environment and Development, London, 96 pp.



## **Créditos**

<b>Coordinadora de la Red:</b>	Dr Gill Shepherd
<b>Editor de este documento:</b>	Dr Mary Holey
<b>Traductora:</b>	Isolda Montero
<b>Subeditora:</b>	Ivana Wilson
<b>Composición:</b>	Ivana Wilson
<b>Imprimido por:</b>	Russell Press Ltd, Nottingham papel regenerado

**Logotipo de la RDFN de Terry Hirst**  
utilizado con el permiso de KENGO