



**PROYECTO DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS  
FORESTALES NO MADERABLES: FACTORES DE ÉXITO Y  
FRACASO**

**JIPI JAPA (Cardulovica palmata)**



**COMUNIDAD**

**POTRERO SAN RAFAEL**

**Municipio de Buena vista**

**Santa Cruz –Bolivia**

## CONTENIDO

1. Resumen ejecutivo
2. Introducción y Contexto
  - 2.1 Geografía
  - 2.2 Historia
  - 2.3 Infraestructura
  - 2.4 Estructura social
  - 2.5 Servicios de apoyo
3. El uso de la tierra
  - 3.1 Tenencia de árboles y de la tierra
  - 3.2 Tipos de uso principales de tierra
  - 3.3 Acceso a todos los recursos de PFNMs
  - 3.4 Manejo/cultivo de todos los recursos de PFNM
4. Organización del uso de los recursos PFNM
  - 4.1 Organización de los recolectores / productores
  - 4.2 Vinculación entre los recolectores /productores e instituciones externas
5. Ingresos y gastos
  - 5.1 Principales actividades generadoras de ingresos
  - 5.2 Principales artículos de gasto
6. Mano de obra
  - 6.1 Apreciación global de actividades dentro de la comunidad
  - 6.2 Estaciones de empleo
  - 6.3 Disponibilidad de trabajo contratado
7. PFNM seleccionado
  - 7.1 Rango de PFNMs utilizados
  - 7.2 Características de PFNM seleccionado
  - 7.3 Manejo de recursos de PFNM seleccionado
  - 7.4 Cosechando el PFNM seleccionado
  - 7.5 Procesamiento del PFNM seleccionado
  - 7.6 Almacenamiento del PFNM procesado / seleccionado
  - 7.7 Uso del ingreso de la comercialización del PFNM
  - 7.8 Fuentes de información
8. Comercio del punto de vista comunidad
  - 8.1 Avenidas de mercadeo disponibles para los diferentes productos
  - 8.2 Medios de soporte en la comercialización del PFNM
  - 8.3 Mercadeo específico de PFNMs seleccionado

- 8.4 Política, contexto legal
- 9. Impacto de cambios de comercialización
  - 9.1 Resumen de “cambios” en la comercialización de PFNM
  - 9.2 Conceptos de éxito
  - 9.3 Impacto social
  - 9.4 Impacto de género
  - 9.5 Impacto medioambiental
  - 9.6 Impacto político
- 10. Referencias
  - Apéndice 1
  - Documentación de reunión consultiva de la comunidad

## **INFORME A NIVEL COMUNIDAD**

**COMUNIDAD: POTRERO SAN RAFAEL.**

**PRODUCTO: JIPI JAPA (*Carludovica palmata*)**

### **Fuentes de información (en todos los casos).**

- ◆ Plan de Desarrollo del Municipio Buenavista.
- ◆ Plan Comunal Participativo de Potrero San Rafael elaborado por el Secretariado Arquidiocesano de Pastoral Social (SEAPAS) para el Programa de Estudios y Apoyo Comunitario (PEAC).
- ◆ Entrevistas a vecinos del lugar.
- ◆ Datos de la HAM Buena Vista.
- ◆ Plan de Uso de Manejo de Suelos (PLUS)
- ◆ Diagnostico socioeconómico de familias agroartesanales en las microcuencas de El Carmen y Buenavista se la subcuenca bajo Surutú.
- ◆ Entrevistas personales

### **Resumen ejecutivo**

(Puntos claves en términos del comercio de PFMNs en la comunidad con un enfoque específicamente en aceptar o rechazar las hipótesis de investigación).

**Hipótesis # 1. Los cambios en comercio de los PFMN (ya sea incrementos o reducciones) tienen un mayor impacto sobre los recolectores pobres, los procesadores y los comerciantes que sobre otros grupos sociales.**

En la comunidad Potrero San Rafael el grado de pobreza es alto pero los que intervienen en la recolección del PFMN están distribuidos en los diferentes niveles. La pobreza hace necesaria contar con una fuente alternativa de recursos y por ello incursionan en el uso del recurso; de hecho la mayoría manifiesta que de tener dinero, pondría una venta, esto significa que no son pobres por dedicarse a esta actividad, arguyen la dificultad de tener un mercado para sus productos es lo que le detienen para independizarse.

Todos los entrevistados pertenecen a la Asociación ligada a CIDAC Artecampo, la venta de productos de jipi japa les permite solventar sus necesidades a casi todos aunque no le permite el ahorro ( aunque la organización les ahorra un % que entrega al finalizar el año); contando con una organización que oferte igual beneficio y con canales de comercialización o la unión a la ya existente, este PFMN sí es útil para programa de alivio para la pobreza. Esta organización le facilita a sus asociadas créditos para vivienda fundamentalmente; no aumenta el endeudamiento.

**Ho 2. Los cambios en el comercio de PFMN tienen un mayor impacto en el sustento de las mujeres que sobre los hombres recolectores de PFMN.**

En la actualidad la participación de la mujer es fundamental, sobretodo en el procesamiento y venta del PFMN e incursionan también en su recolección en menor grado. Incluso les permite un ahorro en dinero que se entrega a final de año de acuerdo a un sistema de premios que tienen según la calidad del mismo. Es un trabajo artesanal, no hay desplazamiento por tecnología. El proyecto CIDAC Artecampo ha aumentado el nivel adquisitivo, prueba de ello son las planillas de cobro en efectivo.

En cuanto al status social, no representa un cambio muy significativo en el ámbito comunal.

### **Ho 3. El aumento en la recolección (volumen comercializado) conduce, ya sea, una sobre- explotación o domesticación de los PFMN bajo producción natural.**

Sí hay evidencia de agotamiento del recurso; el efecto observado es que con el aumento de tejedoras, el PFMN tiene menor crecimiento y se presenta en menor número, su agotamiento afectaría al ingreso familiar y a la visión que se tiene de la zona como productora tradicional del producto que es reflejado en la propaganda turística. El desplazamiento de área de cosecha se observa al ingresar comunarios cada vez más en el Area de Manejo Integrado del Parque Nacional Amboró.

El régimen de propiedad oficialmente se considera que el dueño de la parcela (que en algunos casos no esta legalmente inscrita) es dueño del terreno pero no del recurso natural pero ello tiene poca aplicación.

La semidomesticación del PFMN radica en las condiciones naturales a que deben reproducirse para su éxito. Lo usual con probabilidades de logro es la plantación de partes vegetativas de la planta. Estas restricciones biológicas y ambientales son factores de fracaso en la comercialización del PFMN.

### **Ho 4. Los cambios en los volúmenes recolectados de los PFMN conducen a reducir el acceso o los derechos de los pobres sobre estos recursos.**

El impacto que se observa es que los dueños de parcelas donde existe el producto ahora les limita su acceso o les vende los cogollos de la planta. También deben pedir permiso para entrar en la zona del ANMI Parque Amboró que los guardaparques controlan al menos visualmente.

#### ***Hipótesis a nivel de investigación de mercados:***

### **Ho 5. El éxito en la comercialización de un PFMN sobre todo depende de: la existencia de un Mercado accesible; la demanda potencial; el acceso de los productores, procesadores y comerciantes a la información de mercado (precios, demanda compradores,**

El éxito en la comercialización del PFMN depende de la existencia de un Mercado accesible y de la demanda potencial del producto.

### **Ho 6. La competitividad de los productores / recolectores, procesadores y comercializadores pobres de PFMN dependen críticamente de: el número de demandantes y oferentes, el ejercitar poder en el Mercado, las barreras al ingreso y el grado de integración vertical y horizontal**

Relativamente el ingreso es mayor que los costos. Por la naturaleza del producto, se teje generalmente 3 horas al principio de la mañana y al final de la tarde, el resto del día lo dedican a otros quehaceres ya sea del chaco o de la casa. Artecampo las ha capacitado para mayor cantidad de modelos, que emplean menos horas de labor y alcanzan mayor precio aparte que tienen segura su venta y aunque no todas señalan que cubren sus necesidades básicas. Estas tienen una distribución de las ganancias bastante equitativa de acuerdo a la función que realiza cada parte.

No hay forma de determinar una oferta, ella depende de la disponibilidad del producto que está en dependencia de la época del año. El agotamiento del producto no se refleja de forma apreciable en su valor, ni en la demanda; Artecampo hace pedidos de acuerdo a la salida de sus productos.

El mercado es nacional que vive en el exterior y turistas. No existe monopolio. La curva de la demanda es inelástica, el precio se mantiene aunque fluctúe la demanda y haya un agotamiento del producto. La teoría de Homma no se aplica en su totalidad; la historia nos dice que existió un alza, se mantuvo y hubo en

decaimiento, no obstante existe un mercado que genera ganancias y exportaciones sobretodo en Ecuador (ver Suplemento), en Bolivia se tienen ganancias desde la organización de Artecampo apoyada en que no comercializa con una única línea de productos artesanales que ofertan en sus tiendas.

La red de comercialización es eficiente, la organización tiene éxito al comercializarla directa en su red de tiendas y respondiendo a pedidos del exterior a través de Artecampo. Ello ha ocasionado una estabilización de precios. Aunque la Asociación les prohíbe, ellos venden directo, aunque los visitantes ocasionales son escasos.

Existe ausencia de créditos. Todo el sistema de pago es en efectivo. Las instituciones estatales no juegan rol alguno.

Con referencia al pentágono de los 5 capitales, ha existido un aumento del capital social que ha mitigado el abuso anterior con la conformación de la asociación; se ha incrementado el humano y el físico con la capacitación para la adquisición de habilidades en la preparación de diferentes modelos; con respecto al recurso financiero se necesita mayor financiamiento principalmente para la plantación (se está optando por un financiamiento al BID) y la comercialización. Con referencia al recurso natural, aunque aún se tiene acceso, existe una limitación por parte de los nuevos dueños de terrenos donde crece el PFMN y el control en el área del PN Amboró.

## **2. La introducción y contexto**

### **2.1 Geografía**

El Municipio Buena Vista forma conjuntamente con los Municipios de San Carlos y Yapacaní la provincia Ichilo del Departamento de Santa Cruz y fue creada por ley el 8 de Abril de 1926. Limita al oeste con el Municipio San Carlos, al sur con la provincia Andrés Ibañez y Florida, al norte y este con la provincia Sara del mismo departamento. Su población habita en un total de 67 comunidades, de las cuales la localidad del mismo nombre con más de 2 000 habitantes es la capital provincial.

Potrero San Rafael se encuentra situado a 7Km del centro poblado Buenavista. La temperatura media anual es de 24 grados Celsius con una precipitación pluvial de entre 1500 a 2500 mm. Se encuentra en zona de fuertes vientos con predominantes provenientes del nor-oeste en verano y sud-este en invierno con una humedad relativa promedio de 75% y a una altura entre los 400 a 600 m.s.n.m.

Posee un relieve plano con partes onduladas con pendientes que llegan hasta un 15 % donde se aprecian bosques primarios y secundarios con coberturas naturales arbustivas y rastreras de variadas especies. Esta última es debido a que vegetación primaria ha sido cortada casi en su integridad. Es una peneplanicie del terciario fuertemente disectada donde se intercalan interfluvios convexos y valles angostos con suelos rojos, ácidos de baja fertilidad y toxicidad del aluminio con suelos de texturas ligeras en las laderas y cimas siendo pesadas en los valles. La superficie total de la comunidad es de 1 034.50 ha aproximadamente.

### **2.2 Historia**

En el año 1911 vivía en esta área el Sr. Marcelo Vargas con su Sra., que se dedicaba a la construcción de ruedas de carreta y poseía 4 reses. Entonces se llamaba Potrero Marcelo en su honor. En 1918 llegan 6 familias procedentes de San José de Chiquitos que se establecen. Con estas familias se fue formando la comunidad y llegan a tener su escuela.

En 1953 se organiza el Sindicato de Marcelo con la finalidad de solicitar 1 500 Ha para 30 familias correspondiéndole 50Ha para cada una, gracias a la Reforma Agraria. En 1955 se le cambia el nombre adoptando el de Potrero San Rafael, que es que lleva ahora.

En la actualidad viven unas 33 familias cambas (alrededor de 113 habitantes, más hombres que mujeres) que por tradición son tejedoras de sombreros de jipi japa tupidos. La fiesta de la comunidad es el 24 de octubre.

### **2.3 Infraestructura**

El camino principal de acceso a la comunidad es ripiado y se encuentra a 7 Km de Buenavista (mercado más próximo). El pasaje cuesta en moto 6 Bs.

Se abastece de agua proveniente de un pozo en la escuela, perforado alrededor del año 1991. Por la proximidad a Buenavista se hacen atender en ese hospital cuando se tiene recursos económicos, sin contar que éste hace viajes a las comunidades.

La comunidad cuenta con energía eléctrica. Tienen una cancha de fútbol. En la escuela se cursa hasta el 3ro de primaria con 27 alumnos (15 varones y 12 niñas). No cuenta con posta médica.

### **2.4 Estructura social**

La mayoría de los habitantes de esta comunidad, pertenecen al estrato social de pequeños productores campesinos. No hay diferencias muy marcadas.

Existen unas 7 casas construidas con ladrillos y cemento, el resto son de techo de motacú, madera y algunas de barro, con piso de tierra o cemento. Un 70% de las casas cuenta con electricidad, el resto sigue usando velas, gas y pilas. Esto representa una de las principales fuentes de egresos pues la luz es cara.

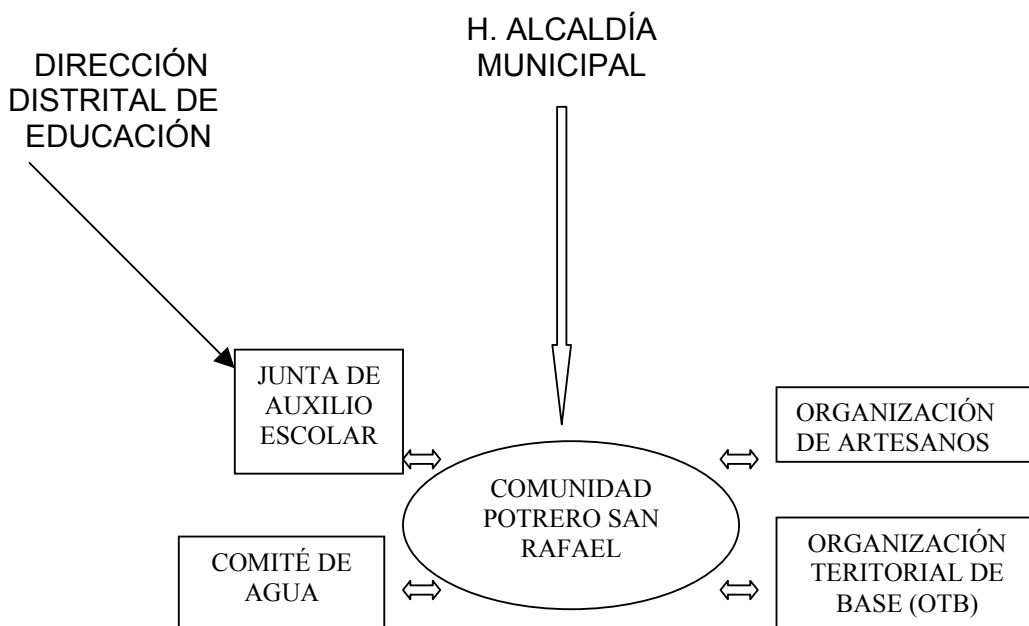
No todos los pobladores poseen parcelas pero sí casas. No tienen posta médica pero sí un Responsable de Salud sin instrumental. Las enfermedades más frecuentes son diarrea, desnutrición y parasitosis.

## 2.5 Servicios de Apoyo

En la comunidad existen varias organizaciones comunales, siendo la más fuerte y consolidada la Organización Territorial de Base (OTB) creada en 1996. (Toda persona mayor de 18 años deberá pertenecer a la OTB- Sindicato, están afiliados a la Sub- Central Buenavista. Entre las otras organizaciones esta el Comité de Agua, Junta de Auxilio Escolar, la Asociación de Tejedoras de Palma de Ichilo afiliada a Artecampo y Club Deportivo.

Han tenido la asistencia de capacitadoras para el tejido de la jipi japa proveídos por el CIDAC- Artecampo. No he encontrado información de otra organización que trabaje, aunque especulo que se vea favorecido por un próximo accionar de PRODISA Belga y el FONDESIF (Fondo para el Desarrollo del Sistema Financiero y de Apoyo al Sector Productivo) que actuará con financiamiento para toda la región para saneamiento básico y desarrollo productivo con transferencias de recursos captados por el estado boliviano que son destinados al microcrédito. Se realizan trabajos comunitarios para la limpieza de acceso a la comunidad, limpieza de la escuela y de la cancha de fútbol.

### DIAGRAMA DE RELACIONES





### **3. El uso de la tierra**

#### **3.1 Tenencia de árboles y de la tierra**

No todos los pobladores tienen tierras de labranza. Al menos en 1999 se tenían los planos generales de toda la comunidad pero no de cada casa. En esta comunidad se establecieron 30 parcelas de 50 Ha. Existe un conflicto latente a raíz del tema tierra y de los impuestos a pagar. Indican que los terrenos producen muy poco, aunque cuenta con algunos bosques relativamente próximos donde se pueden encontrar ejemplares de la fauna local (monos y aves). Según el INRA de un total de 33 familias un 66.6% cuenta con terrenos propios totalizando 1034.5 Ha para 22 familias. Un 12.1 alquila terreno y el 20.2 restante vende su mano de obra.

#### **3.2 Tipos de uso principales de tierra**

La principal actividad productiva de esta comunidad es la agricultura siendo el principal rubro el arroz, el maíz, yuca, maní (para consumo familiar) y cítricos y la actividad artesanal de las señoras con el uso de la jipi japa, la cual es una actividad tradicional. El calendario agrícola muestra que las actividades dependen de la ocurrencia de lluvia.

Según el PLUS, la comunidad se haya asentada en una zona clasificada como apta para el uso Agro- Silvo-Pastoril autorizando la agricultura de subsistencia, ganadería a escala familiar, actividades frutícolas y protección forestal.

#### **3.3 Acceso a todos los recursos de PFMNs (con el enfoque específico en PFMN seleccionado)**

En dicha zona la jipi japa se obtiene ya sea por compra o por recolección, principalmente de parcela ajena o proveniente de la comunidad de San Juan de Saguayo que recolectores venden en la misma Potrero San Rafael, aunque muchos la adquieren en la tienda de la Asociación en Buenavista o en Candelaria. No se indica diferentes patrones de acceso.

Según el SERNAP (Servicio Nacional de Areas Protegidas) todo el que desee extraer debe solicitar un permiso y en dependencia de la zona (para uso doméstico, con fin comercial en dependencia del lugar y del recurso o prohibido su uso) siempre sujeto a verificación. Se indica que el propietario de una parcela con jipi japa es dueño de la tierra pero no del recurso natural. La regulación nacional tiene poco impacto. (En efecto se reciben escasísimas solicitudes para extraer jipi japa).

#### **3.4 Manejo/cultivo de todos los recursos de PFMN (con un enfoque específico en PFMN seleccionado)**

Las características de los sitios de donde se extraen los cogollos son orillas de los ríos, quebradas, arroyos de monte alto o barbechos donde hay mucha humedad y suelos franco arcillosos a suelos franco arcillo limoso de color pardo oscuro con un pH de 5 a 6,5, , lugares muy accidentados con altas pendientes.

El CIAT estima una población en un bosque natural de aproximadamente 688 plantas/ Ha y para un bosque intervenido de 400 plantulas, es decir que a consecuencia de la intervención humana se produce una reducción de alrededor del 45 % de la población original lo que demuestre que el actual sistema de explotación tiende a reducir sus poblaciones naturales. La jipi japa prefiere iluminación regular/ buena o sombra parcial, una posición topográfica de ladera y bajura, se ubica próxima a arroyos o ríos como en áreas no perturbadas.

Como es lógico no necesitan tener acceso a control químico / biológico los recolectores / productores.

## **4. Organización del uso de los recursos PFINM**

### **4.1 Organización de los recolectores / productores**

En el Potrero San Rafael no existen organizaciones de recolectores. Tienen membresía la Asociación de Tejedoras de Palma de Ichilo, asociada a CIDAC- Artecampo; esta cuenta con 15 afiliados los cuales la mayoría son familias y viven juntos.

### **4.2 Vinculación entre los recolectores / productores, y instituciones externas**

No existe apoyo gubernamental para la actividad. Existió un apoyo del CIAT (Centro de Investigaciones de Agricultura Tropical) para la implementación de parcelas pero ahora no hay manejo técnico. Existe capacitación en tejido de jipi japa por parte de CIDAC- Artecampo para sus asociadas. Se manifiesta que las señoras tienen más relación con instituciones de afuera lo que les facilita el crédito.

## **5. Ingresos y gastos**

### **5.1 Principales actividades generadoras de ingresos**

La actividad que mayor ingreso les reporta es la producción agropecuaria, seguida de la artesanal: el orden de importancia es la venta de arroz, maíz, yuca y cítricos y la ventas de artesanías de jipi japa. También hay tenencia de ganado vacuno (48.8%), caballar (18.1%), además de porcino y aves de corral.

Las actividades artesanales son labor de las mujeres y complementen el ingreso que obtienen por la agricultura fundamentalmente. Todo lo producido en jipi japa esta destinado para la venta; no consumen su producción. Toda actividad se realiza a pequeña escala bajo un sistema familiar. El flujo de recursos indica que la comercialización de sus productos se desplaza a Montero y Buenavista. (para el PFM casi únicamente la última).

### **5.2 Principales artículos de gasto**

Se gasta en artículos de primera necesidad, alimentos y otros. Se ha de indicar que los hombres monopolizan la dirección y control de las organizaciones al parecer por tradición social.

## **6. Mano de obra**

### **6.1 Apreciación global de actividades dentro de la comunidad**

Reciben visitantes en la zona porque cerca hay cabañas vacacionales aunque sin mucho impacto en su economía. El trabajo comunal (mejora del camino, arreglo o limpieza de la escuela y de la cancha de fútbol.) No mantienen relaciones comunales con otras comunidades; actividades sociales excepto la fiesta de la comunidad son de común celebración en el país y por último actividades productivas (agricultura, ganadería, artesanías, cría de animales menores, algo de cacería).

Los habitantes son del lugar, hay dos familias procedentes de otras zonas. Al menos 6 familias tienen casa en Buenavista, muchos chicos se marchan para estudiar.

### **6.2 Estaciones de empleo**

Existen personas de la comunidad que no tiene parcela o finca que vende su mano obra a los agricultores principalmente en épocas críticas como es la preparación de suelos (chaqueo y quema) y la cosecha de arroz principalmente. Hay escasez de empleo principalmente en la época de invierno (mayo a agosto). Esto se comporta muy similar en un ciclo anual.

Las mujeres trabajan en artesanía de jipi japa como actividad fundamental a la que dedican unas 6 horas al día, (3 a la mañana y 3 a la tarde) a veces algo más por la noche las que tienen electricidad, el resto es para la atención de las labores domésticas y apoyo al marido al chaco.

### **6.3 Disponibilidad de trabajo contratado**

La actividad de jornalero es realizada por el hombre principalmente en los meses de junio a agosto, meses que coincide con la preparación del terreno para la actividad agrícola. Generalmente este tipo de trabajo es temporal, no existe el contrato de trabajo. Las remuneraciones en estos trabajos temporales son diarias ( en la mayoría de los casos), semanales y muy pocas mensuales. En esta época trabajan alrededor de 30 días. Para la zona el salario / día es de 25.00 Bs.

## **7. PFSM seleccionado**

### **7.1 Rango de PFSMs utilizados**

En Potrero San Rafael obtienen ingresos por la venta de frutas especialmente mangos y cítricos. La labor artesanal es tradicional en la transformación de jipi japa que originalmente era de sombreros cerrados.

### **7.2 Características de PFSM seleccionado**

Las mujeres son ahora las más involucradas en esta actividad en la actualidad aunque los varones también participan en la recolección y en el preparado de la palma. Originalmente la tejeduría era actividad de los hombres pero con el declive de la demanda por la variación de la moda la actividad se convirtió en labor femenina. Según la información levantada, la jipi japa ya existía en la zona a la llegada de los misioneros jesuitas el 4 de noviembre de 1723; ellos al parecer introdujeron el tejido y el nombre de la planta que conocían fundamentalmente de sus establecimientos en Ecuador. Al principio se produjo sombreros en crudo (sin color) y cerrados. El calado, el teñido y la multitud de objetos que se ofertan ahora, son recientes.

### **7.3 Manejo de recursos de PFSM seleccionado**

La fuerte demanda de las hojas de esta planta ha ocasionado la disminución de su potencial, a tal punto que para conseguirla se requiere recorrer largas distancias, en ello radica el principal problema. Todas las encuestas indican que anteriormente la planta existía en mayor número y con cogollos que alcanzaban hasta 1-1.20 m. Muchos la adquieren por compra; generalmente es el hombre el que la recolecta.

Las características de los sitios de donde se extraen los cogollos son orillas de los ríos, quebradas, arroyos de monte alto o barbechos donde hay mucha humedad y suelos franco arcillosos a suelos franco arcillo limoso de color pardo oscuro con un pH de 5 a 6.5 lugares muy accidentados con altas pendientes. La calidad no difiere por el lugar donde crece de forma natural, depende del grado de explotación (ritmo de cosecha). La misma crece en manchas cuyo número oscila de 5 a 10 individuos. Estas condiciones específicas ocasionan el principal problema para su cultivo.

No existen regulaciones comunales al respecto, las nacionales están previstas en la Ley Forestal pero son de difícil aplicación.

### **7.4 Cosechando el PFSM seleccionado**

En cuanto a la época y ciclos de cosecha podemos decir que en los meses de diciembre hasta abril son los meses en los cuales existe una mayor abundancia y cosecha de cogollos. Las frecuentes lluvias que caen en estos meses hacen que la planta esté en plena producción de nuevas hojas en forma acelerada. Pero hay épocas en las cuales baja la producción y recolección de cogollos que es en los meses de Mayo hasta Noviembre época seca.

Los intentos recientes de trasplante no han desarrollado como se tenía previsto y han tenido una mortalidad alta. Actualmente la Asociación de Tejedoras de Palma de Ichilo, asociada a CIDAC- Artecampo concursó para unos fondos del Banco Mundial para potenciar esta actividad en un terreno de su propiedad de 10 Ha.

### **7.5 Procesamiento del PFSM seleccionado**

Existen diferentes etapas en el procesamiento de las hojas de Jipi japa hasta llegar al producto final

## Preparación de la paja

1.- Deshuesado o descostillado, se lo hace quitando 2 a 3 láminas de la parte gruesa. Primero de un costado y después del otro costado de cada cogollo, porque esto no sirve para el tejido.

2.- División del cogollo; el cogollo se divide por la mitad y se saca las láminas delgadas y angostas, dejando las anchas que son las que sirven para el tejido.

3.- Compaseado, con un compás de madera, o un hueso o una aguja que se usa para quitar las partes duras (jipurí) de los costados de cada lámina o paja. El compás se pone a 10 cm de cada punta de cada lámina y se introduce al costado del jipurí grueso, rayando profundo para que pase al otro extremo de la lámina, haciendo la separación de esta.

4.- Cocimiento de la paja, se utiliza un olla grande, agua, limón, lavandina, leña y un palo para batir. En la olla con agua hirviendo, le echamos el jugo de limón y seguimos metiendo los cogollos ya preparados en forma de rosca, desde este momento se controla 10 minutos. Con un palo se ayuda a que cueza mejor la paja a fuego vivo, luego se saca y se hace escurrir.

5.- Escurrido, sacudimos la paja y colocamos al sol en el alambre para que escurra durante 20 minutos.

6.- Desacompañado, consiste en separar una a una las láminas, quedando todas sueltas para su secado.

7.- Secado definitivo, las láminas cocidas y desacompañadas se deben colgar en el alambre, al sol durante dos días y una noche de sereno, Así preparada, la llamada paja blanca estará lista para el tejido de artesanías.

8.- No todas las señoras conocen el teñido de la paja, las que lo realizan lo realizan en una olla, con tintes que compran en cinco colores que mezclan al tejer. Esto es relativamente reciente. Después se seca y se teje.

## Análisis Costo- Beneficio

INSUMOS	Unidad	Precio	No. de compras	Costo total (Bs.)
Cogollo de jipi japa	corte	10.00 Bs.	24 cortes generalmente	Aproximadamente 240.00
<b>HERRAMIENTAS</b>				
Tijera	unidad	Adquieren a 3 u 4 Bs.	3 o 4 al año	12.00 a 24.00
Moldes	unidad	Varios	Una compra	10.00- 35.00
Plancha	unidad	Se usa antigua de carbón o de calentar.	Una compra	Oscila entre 10.00 a 30.00 (una es eléctrica, 140)
Aguja	unidad	0.50 la unidad	Varias al año.	7.00 promedio
Transporte		8 Bs. Ida y vuelta	Entre 1 a 4 veces al mes	8.00 a 32.00

## **7.6 Almacenamiento del PFNM procesado / seleccionado**

No existe forma de almacenaje a no ser en producto terminado. Al nivel de materia prima (cogollos) es muy difícil conservarlos, solo después de hervido puede durar una semana no más dependiendo de las condiciones climáticas, fundamentalmente la humedad; se vuelven morochas (se oscurecen) y ya no sirven para tejer porque no es atractivo, las artesanas están conscientes de ello y muy rara vez se les echa a perder. En producto terminado puede durar guardado si se lo almidona y se lo plancha todo el tiempo, entonces no hay problemas con hongos.

La Asociación Artecampo si tienen en Buenavista y en Santa Cruz almacenes transitorios donde en el primer lugar entregan el producto y en el segundo lugar se recepciona y se envían a las diferentes tiendas del país en dependencia de su venta de los diferentes modelos.

## **7.7 Fuentes de información**

No existen fuentes de Información tanto para productoras(es) como de información general para turistas, investigadores, etc. No existe una institución u organismo estatal que registre o tenga una base datos. Las artesanas en general son muy celosas en proporcionar este tipo de información.

La Asociación de Tejedoras de Ichilo con CIDAC- Artecampo es la que directa o indirectamente ha capacitado a las artesanas en su mayoría; en otros casos las personas mayores han aprendido de sus mayores pero para la reciente gama de productos han tenido igual fuente de información. Hay necesidad especialmente en la técnica de teñido, que hace más duradero el producto terminado. El valor con el que Artecampo compra la producción es el que sienta referencia para su precio para la venta en toda la zona.

## **8. Comercio- del punto de vista comunidad (informe mercado cubre la red de comercialización afuera de al comunidad)**

### **8.1 Avenidas de mercadeo disponibles para los diferentes productos.**

La cadena de la jipi japa es muy similar al de Candelaria exceptuando la fuente principal de obtención de la paja. Los productos agrícolas se comercializan en la vecina Buenavista o en el relativamente cercano Montero. La vía es bastante accesible siempre que se mantenga.

### **8.2 Medios de soporte en la comercialización del PFSM (información, técnico, crédito, otra)**

No existe este tipo de información por las características de la zona donde no existe por el momento tecnología de punta. Artecampo por sus contactos con el mercado internacional está más al tanto pero sus tejedoras asociadas no tienen muy claro el destino final de sus productos ni su precio; ella garantiza la compra a sus integrantes. La misma asociación regula la cantidad por tipo y su decisión da de facto un estándar de calidad que es reconocido implícitamente por las asociadas y las de afuera. No existen ahora fuentes de crédito, se está optando por un financiamiento para el Banco Mundial pero está destinado a la plantación del PFSM y no de su comercialización.

### **8.3 Mercadeo específico de PFSMs seleccionados**

(Ver cadena). El mercado es local y regional e incluso internacional en alguna medida. El precio ha decaído cuando la moda pasó no obstante se aprecia una mejora desde que Artecampo garantiza la compra a sus afiliadas y esta bastante estable en la actualidad.

Existe sustitución del PFSM en forma de sombreros hechos en Taiwan pero no es apreciable en el mercado local ni regional (al parecer tiene cierto impacto en Cochabamba y por supuesto en el mercado mundial pero esta comunidad no tiene acceso a tales).

### **8.4 Política, contexto legales**

En cuanto a los productos forestales no maderables, las nuevas leyes Bolivianas no hablan específicamente de este tema, solo implícitamente; por ejemplo la Ley Forestal (1700) en su Artículo No.3 cuando habla de Definiciones, dice: “se entiende por Recursos Forestales al conjunto de elementos actual o potencialmente útiles de los bosques, convencionalmente denominados productos forestales **maderables y no maderables**”.

Esta misma Ley en su Artículo No 31 cuando se refiere a las Concesiones Forestales afirma que “las áreas de recursos de castaña, goma, palmito y similares (**PFSM**) serán concedidas con preferencia a los usuarios tradicionales, comunidades campesinas y agrupaciones sociales del lugar”.

No están sujetos a impuestos. Hasta donde ha sido dable averiguar, Artecampo no identifica el producto para no tener que pagarlos en mayor medida cuando cubre pedidos del exterior. No existen normas locales ni comunitarias. No hay involucramiento oficial ni en la producción ni en el mercadeo.



## **9. Impacto de cambios de comercialización – se refiere a los Ho de investigación 1 - 4**

### **9.1 Conceptos de éxito**

Se define concepto por parte de los miembros cuando su producción es aceptada, cuando su trabajo es premiado lo que le permite mayor ingreso. En algún caso se manifiesta que no satisface sus necesidades básicas. Es reconfortante además participar en ferias, encuentros, exposiciones y darse a conocer a través de la prensa escrita y otros. (Ver suplemento).

### **9.2 Impacto social**

En cuanto al impacto social de la comercialización sobre los diferentes miembros de la comunidad; podemos afirmar que la mujer es la persona que realiza esta actividad; en general el hombre no participa muy activamente en este trabajo.

### **9.3 Impacto de género**

(Impacto en las mujeres (por ejemplo status económico y social, participación en el manejo de recursos naturales, empoderamiento). Impacto en los hombres (jóvenes / ancianos). Los cambios con el tiempo).

Las mujeres son las que dominan esta actividad, es una actividad netamente femenina. El dinero que recibe por concepto del trabajo casi siempre es administrado por el hombre. Esto es en la actualidad. Hace años la actividad era masculina pero cuando el mercado decayó el hombre migró a otro tipo de labor principalmente agricultura y la labor cambio de sexo.

### **9.4 Impacto medioambiental**

(Impacto en la base del recurso natural (vida silvestre fauna/flora, agua, suelo). La comunidad (o individual) las iniciativas para monitorear el impacto del cultivo. Los movimientos para domesticar (ej. intensificar el manejo). Impacto en el acceso al recurso / derechos del terreno. Los cambios con el tiempo).

Este es un aspecto importante que había que tomarlo en cuenta ya que el recurso básico (planta- cogollo) se está acabando y cada vez es más difícil conseguirlo, se tiene que desplazarse mucho para poder obtenerlo, lo que significa que en poco tiempo tendrán que ingresar al Parque Nacional Amboró a extraer su materia prima.

El CIAT estima para un bosque intervenido se produce una reducción de alrededor del 45 % de la población original lo que demuestra que el actual sistema de explotación tiende a reducir sus poblaciones naturales.

### **9.5 Impacto político**

(¿Ha tenido un impacto positivo el PFM, dando oportunidades de participar en organizaciones locales y la toma de decisión?. ¿La comercialización de PFM ha promovido, un contacto más amplio con un proceso institucional / político, más grandes?. Los cambios con el tiempo).

La Asociación local integra una forma de participar en cierta medida en el ámbito comunal pero influye poco en la toma de decisiones. (Ver cuadro de toma de decisiones) pero el hombre es el que decide a escala comunal.