

# SELECCIÓN Y PRIORIZACIÓN DE RECURSOS ORNAMENTALES

## BIOINDUSTRIA AMAZONICA

### INTRODUCCIÓN

El potencial para la bioindustria en la Amazonía Peruana se encuentra en la flora, fauna y diversidad de ecosistemas que presenta.

Es importante sin embargo, saber que de la mayoría de recursos de flora y fauna solamente tenemos potencial aparente y en poquísimos casos se ha determinado el potencial real. En ambos casos, tanto para algunos recursos de flora como de fauna es posible calcular la capacidad de sostenibilidad y de reposición, en base a los estudios realizados y a experiencias de productores locales y de otros países similares al nuestro. La mejor referencia es que países amazónicos están exportando recursos existentes en nuestra biodiversidad, con importantes ingresos de divisas para sus economías.

En general hay dos formas de considerar la utilización del recurso, la primera se relaciona con la cosecha y manejo en el medio natural y la otras con el enriquecimiento o producción en áreas destinadas a abastecer las necesidades de la bioindustria, de modo que una forma puede apoyar y complementar a la otra para lograr el desarrollo de la bioindustria.

Es necesario indicar por otra parte, que muchos recursos de la Amazonía Peruana han contribuido a las economías de otros países, sin embargo, las riquezas extraídas no han generado desarrollo en los países de origen porque no se dio valor agregado a dichos recursos. Un buen índice es el hecho que los países exportadores de materias primas, como el nuestro, siguen siendo pobres en contraposición a aquellos receptores de las mismas en donde se da el máximo valor agregado.

Tenemos recursos naturales que se encuentran inmersos en el mercado mundial y en algunos casos estos mercados están insatisfechos. Nuestra mayor preocupación debería estar orientada a adquirir las tecnologías, que también existen y lograr ser competitivos. Se requiere trabajar con urgencia. Lo opuesto a esto sería tratar de ser creativos e innovadores y abrir nuevos mercados para nuevos productos, lo cual tomaría más tiempo. En todo caso una combinación de ambos, sería lo ideal.

De la experiencia empresarial y contactos se identifican los siguientes recursos o líneas de productos con mayor perspectiva en un plazo de 10 años:

1. Topa o palo balsa
2. Flores tropicales y follaje
3. Yarina o marfil vegetal
4. Plantas medicinales (Ayahuasca, Sangre de grado y Uña de gato)
5. Peces Ornamentales

6. Camu Camu
7. Peces de consumo humano (Paco, Gamitana y Paiche).
8. Fibras vegetales

Se describen 3 líneas priorizadas en función de su corto período de maduración como actividad bioindustrial y desde la perspectiva de una amplia participación de población que participaría en ellas.

## **1. TOPA O PALO BALSA**

- Complementaría a la actividad maderera de largo período de cosecha.
- Corto periodo de crecimiento: máximo 6 años en comparación a otras especies que superan los 20 años.
- Especie con la densidad más baja de todas las maderas, fácil de cosechar y transportar por su bajo peso.
- No se requiere de tecnología costosa para su procesamiento
- Existen tecnologías de siembra, mantenimiento, cosecha, transporte, preservado y procesamiento.
- Su desarrollo generaría la participación de agricultores que manejarían sus purmas o bosques secundarios con buena rentabilidad, en toda la selva alta y baja.
- El Ecuador obtiene divisas por más de U.S. \$ 100 millones al año y tienen la tecnología de producción en toda la cadena de valor..
- Existe mercado insatisfecho para la topa en Europa, Asia y los Estados Unidos.
- Actividad en la cual pueden participar masivamente la mujer, los jóvenes y niños del campo.
- La actividad presenta facilidades para la certificación forestal u obtener sello verde.
- Requiere conseguir la tecnología, hay gran interés de empresarios locales y extranjeros.

## **2. FLORES TROPICALES Y FOLLAJAS (Heliconias, gingers y follaje),**

- Actividad que involucraría principalmente a la mujer en cultivo y selección.
- No requiere grandes áreas para la producción (bastarían áreas entre 0.5 a 1.0 ha para pequeños productores).
- Existe amplio mercado para estos productos (mercados de países desarrollados: Comunidad Europea, Japón y Los Estados Unidos).
- En Europa (Holanda, mercado mundial de las flores), se comercializan 2 billones de U.S. \$ dólares al año de flores y follaje, una proporción de esto corresponde a flores y follaje tropical, con participación del 3% del volumen total de venta de flores en el mundo. La meta es llegar al 5% al

año 2003. Los datos y posibilidades de la actividad fueron analizados por un experto floricultor del gobierno de Holanda que visitó Iquitos en 3 oportunidades, a raíz de las cuales se formó FLOEXPOT (Asociación de Productores y Exportadores de Flores y Follaje Tropical de Loreto)

- La ecología de la zona es la adecuada para producir estos cultivos. En el neotrópico se calcula que existen alrededor de 350 especies diferentes.
- Existen unidades de producción con material genético de especies comerciales obtenidas por esfuerzo propio de la Asociación de Productores y Exportadores de Flores y follaje Tropical de Loreto. Actualmente se reproducen y distribuyen las especies comerciales acopiadas entre los miembros de esta asociación.
- Con una meta inicial de 100 hectáreas se involucraría un promedio de 1,500 personas. Las actividades conexas (transporte, cajas y embalaje, insumos para manejo postcosecha y comerciantes detallistas locales y nacionales) emplearía unas 300 personas más.
- La actividad generaría divisas que se incorporaría a la economía de la zona y aumentaría la capacidad exportadora. Son las flores más caras del mercado internacional por su exotismo y duración. El precio varía también de acuerdo al país destino y a la especie.
- La actividad requiere desarrollarla un poco más y lograr competitividad con asistencia técnica y apoyo financiero.
- La inversión promedio por hectárea es de U.S \$ 7,000, incluye material de reproducción, preparación de terreno, cultivo y otras actividades.

### **3. PECES ORNAMENTALES**

- Línea con trayectoria de muchas décadas, ha generado altos ingresos a la región.
- Mercados existentes y diversificados en todo el mundo, actualmente se orienta a nuevos mercados como el chino, japonés, europeo y canadiense.
- Requiere entrar a la etapa de reproducción en cautiverio o producción en biofarms.
- Existe tecnología de reproducción con la cual otros países, entre ellos Brasil, entraron a la exportación de peces reproducidos, con mayor calidad y menor precio.
- Genera fuentes de trabajo a ribereños, acuaristas, transportistas y otros de actividades conexas.
- Es una actividad exclusiva de exportación. El destino de las exportaciones fue cambiada, décadas atrás fueron los Estados Unidos el principal país comprador, actualmente se evitó la intermediación y los embarques van directamente a los países compradores.

### **MATRIZ PARA PROPRIZACIÓN DE RECURSOS**

#### **TOPA O PALO BALSA.**

1. **Demanda: (I)** . Excelente, mercado en crecimiento a nivel regional, nacional e internacional.
2. **Disponibilidad de materia prima: (I)**. Abundante, se usan recursos renovables.  
Existen rodales naturales, es una especie pionera de las purmas o bosques secundarios, se puede reforestar fácilmente y cosechar en un periodo no mayor a los 6 años.
3. **Precios: (I)**. Competitivos a nivel nacional e internacional.
4. **Absorción de mano de obra en el campo: (I)**. Abundante, Todos los agricultores pueden incorporar un componente adicional (producción de topa) a su actividad agrícola. Actualmente tienen topales, sin embargo no lo consideran como producto de importancia porque no hay mercado rentable para esta especie.
5. **Conservación de la biodiversidad: (I)**. Protege , no afecta el ecosistema porque es parte de la regeneración de las purmas o sucesión vegetal hacia el bosque primario. Especie potencial para el sello verde.
6. **Disponibilidad tecnológica: (I)**. Total , avanzado desarrollo tecnológico que no daña el ecosistema. Especie liviana que no requiere uso de maquinaria pesada para el traslado de trozas en el bosque. Aserraderos pequeños y de tecnología avanzada.
7. **Viabilidad económica: (I)**. Alta rentabilidad, dependiendo del establecimiento de la actividad como permanente.
8. **Generación de valor agregado: (I)**. No requiere alto proceso de transformación.
9. **Importancia socioeconómica: (I)**. Aplicación de tecnología local, elevada participación de la mujer y presencia de organizaciones comunales.

### **FLORES Y FOLLAJE TROPICAL. (Heliconias, Gingers y Follaje)**

1. **Demanda: (I)**. Excelente, mercado en crecimiento a nivel regional, nacional e internacional. Nuevos países han ingresado a la producción de estas especies, caso de Bolivia y Ecuador.
2. **Disponibilidad de recursos: (I)** Abundante, se reproduce por medio de rizomas que produce la propia planta y en la propia plantación.
3. **Precios: (I)**. Competitivos a nivel nacional e internacional. Son las especies más caras en el mercado de flores, dependiendo de la especie y el mercado los precios van desde U.S \$ 0.50 hasta \$ 3.00 o más cada flor. Un arreglo floral de heliconias en el mercado detallista cuesta hasta U.S \$ 150.00. Los precios en Lima están entre S/. 1.50, 2.00 y 3.00 cada flor dependiendo de la especie. En Iquitos se vende a S/. 0.50 cada flor como precio introductorio por que son especies que recién están apareciendo en el mercado.
4. **Absorción de mano de obra: ((I)**. Abundante, absorbe gran cantidad de mano de obra en el campo. Se calcula que inicialmente puede ocupar unas 1,500 personas en todas las etapas de la actividad.

5. **Conservación de la biodiversidad: (I)** Protege, no afecta el ecosistema pues se trabaja en áreas pequeñas que van desde 0.25, 0.50 y 1.0 ha tratándose de productores pequeños. Estas áreas son mayormente purmas o huertos familiares. No se necesita destruir bosques naturales.
6. **Disponibilidad de tecnología: (I)** Total, existe tecnología que se requiere acogerla y adaptarla a nuestra realidad. En el mejor de los casos esta tecnología es conocida y se necesita difundirla.
7. **Viabilidad económica: (I)** Alta rentabilidad económica si todos los factores facilitan la exportación o el transporte a precios competitivos para el mercado nacional.
8. **Generación de valor agregado: (¿?)** Es un producto de consumo directo, el valor agregado está en darle las condiciones postcosecha para su conservación, presentación y preservación. Es un producto cuyo valor puede considerarse espiritual, artístico u ornamental.
9. **Importancia socioeconómica: (II)**. Poco uso de tecnología ancestral, amplia participación de la mujer. Puede incorporar un amplio número de personas que actualmente cultivan plantas ornamentales, profesionales del agro que hasta ahora no han tomado en cuenta la actividad de horticultura y floricultura como rentable y de gran proyección y empresarios.

### **PECES ORNAMENTALES.**

1. **Demanda: (I)**. Excelente, mercado en crecimiento a nivel internacional.
2. **Disponibilidad de materia prima: (I)** Abundante, se usan recursos renovables. Pueden ser reproducidos en piscigranjas y acuarios (en cautiverio).
3. **Precios: (I)**. Competitivos a nivel nacional e internacional.
4. **Absorción de mano de obra: (I)**. Es una actividad que realizan los ribereños de todas las cuencas.
5. **Conservación de la biodiversidad: (I)** Protege, no afecta el medio ambiente si la actividad se realiza con reproducción en los acuarios e indiferente si se extrae adecuadamente del medio natural.
6. **Disponibilidad de tecnología: (I)** Total, está muy desarrollada la tecnología de manejo y reproducción en acuarios, se necesita incorporarla.
7. **Viabilidad económica: (I)** Alta rentabilidad económica si se trabaja con buena tecnología y buenas prácticas empresariales.
8. **Generación de valor agregado: (¿?)**. Como en el caso de la flores tropicales, es un producto de uso directo. Su valor es artístico, espiritual y ornamental. No requiere transformación.
9. **Importancia socioeconómica. (II)**. Poco uso de tecnología, importante participación de la mujer y organizaciones de base.

**Iquitos, 12 de diciembre de 2001.**

**Wilfredo Meza A.**

