

PLAN DE NEGOCIO DEL COMITÉ DE GESTIÓN DE BOSQUE DE LA CUENCA DEL RÍO MOMÓN (CGBCRM)

Documento Técnico N° 7

Fortalecimiento de capacidades



Asesoramientos

www.siforestal.org.pe



Manejo sostenible

LORETO

FOCAL BOSQUES

Artesanías



Frutos

FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES LOCALES PARA EL MANEJO
SOSTENIBLE Y RENTABLE DE BOSQUES EN LA REGIÓN LORETO - PERÚ

Consortio Focal Bosques:



COOPERATIVE FOR AMERICAN
REMITTANCES TO EUROPE
INCORPORATED - CARE-PERU



CENTRO PARA EL DESARROLLO
DEL INDÍGENA AMAZÓNICO - CEDIA



INSTITUTO DE INVESTIGACIONES
DE LA AMAZONÍA PERUANA - IIAP



FUNDACIÓN PERUANA PARA LA
CONSERVACIÓN DE LA
NATURALEZA - PRONATURALEZA



SERVICIO HOLANDÉS DE
COOPERACIÓN - SNV Perú

Coordinación del proyecto:

Ángel Alejandro Salazar Vega

Autor / Equipo técnico:

Ernesto Reátegui Zarabia
Wadley Valencia Coral

Edición y corrección de textos:

Rocío Mendoza Rodríguez
Ángel Alejandro Salazar Vega
Julio César Bartra Lozano

Diseño y diagramación:

Ángel G. Pinedo Flor

Fotografías:

Proyecto Focal Bosques

© **Instituto de Investigaciones de la Amazonía Peruana – Proyecto Focal Bosques**

Av. José A. Quiñones km 2.5, Iquitos – Perú
Teléfonos: +51-(0)65-265515, +51-(0)65-265516
Anexo 231 / Fax +51-(0)65-265527
Apartado postal 784
www.iiap.org.pe/focal

Documento aprobado por el Comité Editorial del IIAP.

Cita sugerida:

REÁTEGUI, E. y VALENCIA, W. 2008. *Plan de negocio del Comité de Gestión de Bosque de la cuenca del río Momón, CGBCRM*. IIAP, Proyecto Focal Bosques. Iquitos. 88 pp.

Los textos pueden ser utilizados total o parcialmente citando la fuente.

El contenido de esta publicación es de responsabilidad exclusiva del IIAP y en ningún caso se debe considerar que refleja los puntos de vista de la Comisión Europea.

Contenido

RESUMEN EJECUTIVO.....	5
1. ANTECEDENTES	7
1.1. Ubicación.....	7
1.2. Acceso	10
1.3. Condiciones socioeconómicas	11
2. MERCADO	15
2.1. Productos en la Unidad de Gestión	15
2.2. Productos para el plan de negocio	18
2.3. Oferta y demanda en la Unidad de Gestión (UG)	25
2.4. Segmentación y nicho de mercado.....	30
3. PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO	31
3.1. Visión	31
3.2. Misión	32
2.5. Análisis FODA.....	32
3.4. Objetivos	33
3.5. Estrategia de producto	34
3.6. Estrategia de márketing y posicionamiento.....	35
3.7. Cadenas productivas en la Unidad de Gestión	36
3.8. Ciclo de vida del producto	45
3.9. Matriz BCG. Crecimiento- Producción.....	46
4. MATRICES DE PRODUCTOS EN LA UNIDAD DE GESTIÓN DE BOSQUE DE LA CUENCA DEL RÍO MOMÓN	47
4.1. Matriz de productos maderables.....	47
4.2. Matriz de productos no maderables.....	48
4.3. Matriz de fauna silvestre.....	48
4.4. Matriz de otros usos del bosque	49
5. MEZCLA DE MÁRKETING	50
6. ASPECTOS LEGALES Y ORGANIZACIÓN	50
6.1. Aspectos legales.....	50
6.2. Organización	52
7. FINANZAS.....	54
7.1. Inversión.....	54
7.2. Ingresos proyectados.....	55
7.3. Egresos proyectados.....	55
7.4. Depreciación y amortización.....	56

7.5 Flujo de caja.....	56
7.6 Análisis económico y financiero	57
7.7 Estado de resultados	58
7.8 Balance general de apertura.....	59
8. BIBLIOGRAFÍA.....	60
9. ADENDA PUNTOS CRÍTICOS DEL PLAN DE NEGOCIO	61
ANEXOS.....	63
Anexo 1. Coordenadas UTM de la Unidad de Gestión cuenca del río Momón	64
Anexo 2. Especies Forestales Maderables de la cuenca del río Momón	65
Anexo 3. Fauna silvestre de la cuenca del río Momón	66
Anexo 4. Centros poblados y actividades principales en la Unidad de Gestión	67
Anexo 5. Viviendas, población y servicios en la cuenca del río Momón	68
Anexo 6. Producción de madera rolliza en la región Loreto. Años 2002 a 2007 (junio). En metros cúbicos.	69
Anexo 7. Producción de madera aserrada en la región Loreto. Años 2002 a 2007 (junio). En metros cúbicos.....	70
Anexo 8. Especies de árboles maderables en bosques de colina baja I y II en la región Loreto.....	71
Anexo 9. Muestra de potencial maderable en un bosque local de la Unidad de Gestión de Bosque de la cuenca del río Momón.....	72
Anexo 10. Producción de madera rolliza en los bosques locales de la Unidad de Gestión de Bosque de la cuenca del río Momón.....	73
Anexo 11. Relación de habilitadores de madera en el río Momón, noviembre 2007.....	74
Anexo 12. Compradores de madera rolliza en la ciudad de Iquitos.....	75
Anexo 13. Relación de albergues relacionados con ecoturismo en la región Loreto.....	76
Anexo 14. Responsabilidades de la organización en la Unidad de Gestión de Bosque de la cuenca del río Momón.....	77
Anexo 15. Ingresos anuales del Cgbcrm (nuevos soles)	80
Anexo 16. Ingresos anuales por venta de madera (nuevos soles)	81
Anexo 17. Ingresos anuales por venta de irapay (nuevos soles).....	82
Anexo 18. Flujo de caja de madera (nuevos soles).....	83
Anexo 19. Estado de resultados de madera (nuevos soles)	84
Anexo 20. Flujo de caja de irapay (nuevos soles)	85
Anexo 21. Estado de resultados de irapay (nuevos soles).....	86
Anexo 22. Flujo de caja del Cgbcrm (nuevos soles)	87
Anexo 23. Estados de resultados del Cgbcrm (nuevos soles).....	88

RESUMEN EJECUTIVO

El plan de negocio es parte del trabajo del Proyecto Focal Bosques, llevado a cabo en la cuenca del río Momón ubicado a diez minutos en bote motor, desde el puerto de Bellavista-Nanay, Iquitos. La cuenca del río Momón pertenece al distrito de Punchana, provincia de Maynas.

El plan de negocio se elaboró para el Comité de Gestión de Bosque de la cuenca del río Momón-Cgbrm, asociación sin fines de lucro, creada para administrar y gestionar la Unidad de Gestión de Bosque de la cuenca del río Momón, de 144 mil hectáreas, reconocida por Inrena.

El Proyecto Focal Bosques ha desarrollado actividades relaciones con manejo forestal y fortalecimiento de capacidades empresariales entre los poblados de la cuenca del río Momón, especialmente la cuenca alta. Dos han sido los logros de mayor importancia: la creación de la Unidad de Gestión (UG) y la del Cgbrm, junto con la formación de bosques locales, como unidades de acceso al bosque, con una política de sostenibilidad de uso de los recursos.

El plan de negocio tomó algunos resultados de los trabajos realizados sobre el particular, y agregó información procedente de otras fuentes que le sirvieron para formular las perspectivas del mercado, producto, planeamiento estratégico, mezcla de marketing, organización y flujos financieros, para las dos líneas de negocio planteadas: extracción de madera blanda y hojas de irapay (crisnejas). El plan también contiene un resumen sobre las posibilidades de negocio en distintas líneas de actividad, identificables en la Unidad de

Gestión; entre ellas destacan: madera dura, peces ornamentales, crianza de aves, redoblamiento de aguas y bosque, uso de recursos para fines de ecoturismo y sobre todo las políticas de protección a la biodiversidad, como una forma de desarrollar la sostenibilidad de uso de los recursos.

La madera es en la región el segundo negocio después del petróleo o el tercero si tomamos en cuenta el narcotráfico, opinan algunos analistas. En cualquier caso es un negocio importante, con movimiento económico significativo, impacto social amplio y márgenes atractivos, los cuales explican la concurrencia de agentes económicos a ella. En el plan de negocio se aprecia de diversas maneras lo anterior, particularmente al recorrer la cadena productiva, tema que busca brindar un horizonte del negocio en la región.

El producto se ha definido considerando tres niveles: el producto central es la “Producción sostenible en base a recursos de la Unidad de Gestión”; el tangible son los “Servicios del Cgbrm” en tanto que el ampliado corresponde a la “Mejora de calidad de vida de los pobladores en la Unidad de Gestión”. La estrategia de producto es la adaptativa, mediante la cual se plantea asimilar e incorporar conocimiento y tecnología para el desarrollo, en profundidad y amplitud, de los diversos productos a partir de los recursos del bosque.

Respecto al mercado, se plantea una estrategia de ampliación, para alcanzar a desarrollar diversas líneas de negocio. Como estrategia de competencia se identifica la de diferenciación, situando a la Unidad de Gestión o cuenca del río Momón, como un territorio propicio para

desarrollar actividades piloto y emprender otras que pueden ser replicadas en la Amazonía, aprovechando sus singularidades como son la de su cercanía a Iquitos, diversidad de suelos, población y tamaño de la cuenca.

El plan de negocio considera que el enfoque de emprendedores y los intereses por superarse, por alcanzar mayores niveles de bienestar personal, familiar y comunal, dentro de las reglas del mercado, requiere, en el caso de las comunidades amazónicas, de un soporte inicial, brindado con reglas y condiciones de responsabilidad claras, sea por el Gobierno o la cooperación internacional. El capital semilla empresarial es el siguiente paso para generar riqueza con los recursos de la Amazonía, sin abandonar el marco de sostenibilidad del uso de los recursos. El prejuicio cultural del asistencialismo inconsciente, que se manifiesta en la creencia que los pobladores no son capaces de identificar sus intereses y trabajar por mejorar sus niveles de vida, requiere ser abandonado.

El flujo económico del plan muestra, tanto para los valores consolidados como para las líneas de negocio independientes, valores del valor actual neto (VAN) y Tasa Interna de Rendimiento (TIR) positivos. Destaca en el modelo, la importancia de los márgenes de la extracción de madera blanda, de acuerdo a los costos identificados y con un precio promedio por p3 tablar, inferior inclusive al que pagan a los extractores ilegales. En el caso del irapay los márgenes son pequeños, pero pueden generar rentabilidad si se trabajan en conjunto, de manera asociada.

Si bien el plan de negocio considera como un todo los productos agregados, es posible tratarlos de manera independiente, es

decir, que una empresa privada también puede usar el modelo para analizar un probable negocio de extracción de madera en la Amazonía.

De acuerdo a la información revisada, el modelo del plan de negocio es válido también para el caso de la madera dura por que la relación de costos y precios es superior a la de la madera blanda, manteniéndose también una brecha mayor entre ellos. Es también importante señalar que en relación a la madera dura, el nivel de inversión en equipo crecería de acuerdo al nivel tecnológico que se desee manejar. En todo caso esta inversión es recuperada en menos de cinco años. En el modelo es posible efectuar la sensibilidad.

Es importante anotar que se han identificado siete puntos críticos para la implantación del plan de negocio. Estos puntos constan en la Adenda. La superación de los puntos críticos es importante para controlar los riesgos del negocio.

El trabajo ha sido realizado por el señor Ernesto Tomás Reátegui Zarabia, ingeniero Forestal de la Universidad Nacional Agraria La Molina, que contó con la dirección y apoyo del señor Wadley Valencia Coral, economista, asesor de valor agregado del Proyecto Focal Bosques. El desarrollo se dio entre la segunda quincena de enero y la primera quincena de marzo 2008, periodo en el cual se ha contado con el apoyo del personal del Proyecto Focal Bosques, especialmente del coordinador del mismo, doctor Ángel Salazar, a quien agradecemos por las facilidades brindadas.

1. ANTECEDENTES

El Proyecto Focal Bosques fue creado en el año 2003, con la finalidad de fortalecer las capacidades de los actores locales, para que puedan generar y aplicar propuestas de manejo sostenible de los bosques de la región Loreto.

La Asociación por la Amazonía (APA), es una organización no gubernamental sin fines de lucro; que nació el año 2003 y terminó sus actividades el 2006. Dentro de sus funciones se encontraban el asesoramiento y apoyo a las comunidades campesinas y rurales para realizar manejo sostenible de sus recursos. APA, facilitó la formación de ocho comités autónomos de administración de bosques locales (Caabol) en la cuenca del río Momón.

La asociación civil de derecho privado denominada “Comité de Gestión de Bosque de la cuenca del río Momón” (Cgbrm), fue reconocida por Inrena mediante Resolución de Intendencia 0085-2007. A diciembre de 2007, la Unidad de Gestión y su Cgbrm son las únicas reconocidas en la región Loreto. Tienen la responsabilidad principal de gestionar las actividades de aprovechamiento de los recursos forestales y de fauna silvestre que se ejecuten en su ámbito de acción¹.

En la cuenca del río Momón, afluente del río Nanay, existen gran cantidad de recursos forestales para su aprovechamiento en forma sostenible, como productos maderables, no maderables (fauna, lianas, insectos, plantas medicinales y peces) y además, servicios ambientales del bosque.

En el área de la Unidad de Gestión se han establecidos 33 centros poblados y la economía de la mayor parte de las familias gira en torno a la extracción de recursos forestales y agricultura de subsistencia. Como ocurre en toda la selva peruana, esta zona ha sido sometida desde hace decenas de años a una extracción significativa de recursos, principalmente maderables, cuyos efectos no son perceptibles entre las familias y los pobladores de la cuenca.

Por lo anterior, y con el objetivo de contribuir a un mejor uso de los recursos del bosque, el Proyecto Focal Bosques, ha elaborado el presente plan de negocio, el mismo que busca también el mejoramiento de las capacidades de los usuarios para la conservación y el uso sostenible de los recursos de la Unidad de Gestión de Bosque, incrementándose las oportunidades de inversiones, empleo y calidad de vida de los pobladores.

1.1. Ubicación

El Comité de Gestión de Bosque de la cuenca del río Momón tiene su base en la Unidad de Gestión de Bosque, de la mencionada cuenca, de manera que su ámbito de acción comprende toda la superficie de la cuenca del río Momón. El área se ubica en la margen izquierda del río Nanay, afluente izquierdo del río Amazonas y abarca una extensión de 144,099.68 hectáreas.

Políticamente la cuenca del río Momón se encuentra en el distrito de Punchana, provincia de Maynas, región Loreto. El Cgbrm se constituyó en agosto de 2007, a partir de la Unidad de Gestión de Bosque, creada y reconocida en mayo del año 2007. Ambas son organizaciones nuevas que

¹ Reglamento de la Ley Forestal y de Fauna Silvestre 27308

tienen potencial organizativo y de recursos.

Sus límites colindan con terrenos libres de dominio del Estado por el norte, este y oeste; y por el sur, con el río Nanay. En la Figura 1 se encuentra el área de responsabilidad del Cgbcrm, la misma que corresponde a la de la Unidad de Gestión de Bosque.

Las coordenadas geográficas UTM, zona 18 WGS 84, de la jurisdicción del Comité de Gestión de Bosque de la cuenca del río Momón (Cgbcrm), se encuentran en el anexo 1.

De acuerdo al Mapa Forestal del Perú², del año 2000, el área de la cuenca del río Momón pertenece al tipo bosque húmedo tropical de colinas bajas (BHT-cb).

Dentro del área de jurisdicción del Comité de Gestión de Bosque de la cuenca del río Momón (Cgbcrm), se encuentran 33 centros poblados a ambas márgenes del río Momón. El poblado más alejado es el caserío de Nueva York. Asimismo, existen los siguientes bosques locales: Unión Familiar, Punto Alegre, Almirante Guisse, Maynas, Sargento Lores, San Luis de Vista Alegre, Flor de Agosto y Nueva York.

² Inrena, 2008
http://www.inrena.gob.pe/iffs/iffs_cif_cartog.htm

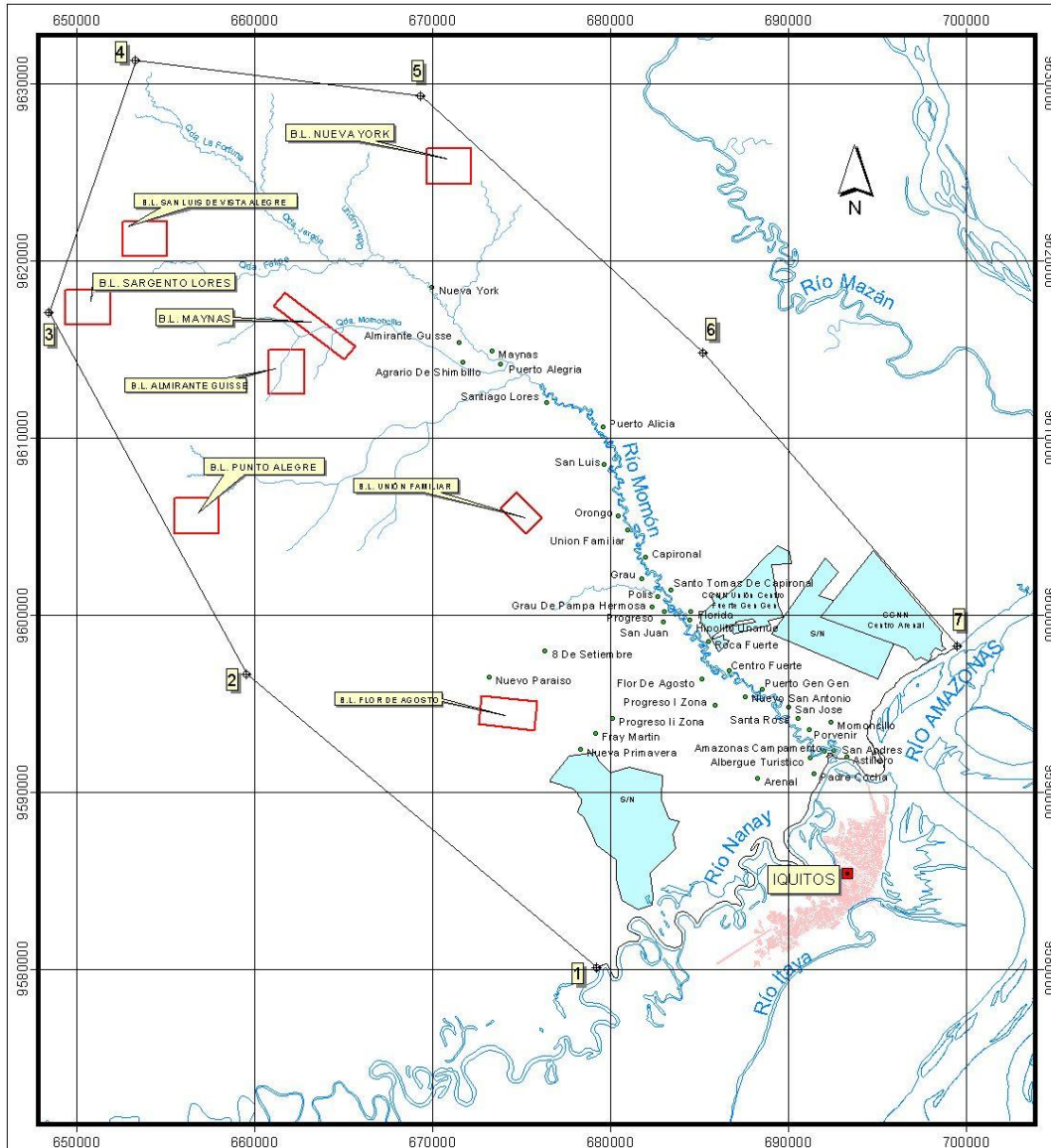


Figura 1. Unidad de Gestión de Bosque de la cuenca del río Momón, con centros poblados y bosques locales.

1.2. Acceso

Es posible acceder y recorrer la cuenca del río Momón, por dos medios, fluvial y terrestre. El principal es el fluvial, porque el acceso terrestre no permite la circulación de vehículos por las condiciones de la vía.

Vía terrestre

Se realiza mediante trochas que existen en la cuenca y que conectan los diferentes poblados. Las trochas se hicieron para mejorar la comunicación entre los centros poblados y tienen por lo general un ancho entre 2 y 3 metros. El tiempo de camino si se parte desde el centro poblado de Padre Cocha (boca del río Momón) hasta Nueva York es de doce horas aproximadamente. Nueva York es el centro poblado reconocido, más alejado.

Vía fluvial

Se parte del puerto de Bellavista-Nanay (ciudad de Iquitos), hasta la boca del río Momón, en motor fuera de borda 60 HP; el tiempo de viaje es de diez minutos. Desde la boca del río Momón hasta el centro poblado de Nueva York se debe viajar por ocho horas.

El río Momón tiene 32 afluentes, los que permiten el uso de sus cauces entre los meses de diciembre, enero, febrero y marzo, por lo general. Esto debido a que por cambios en el clima las precipitaciones pluviales no siempre repiten los patrones anteriores. En la figura 2 se aprecian los afluentes del río Momón que forman la cuenca.

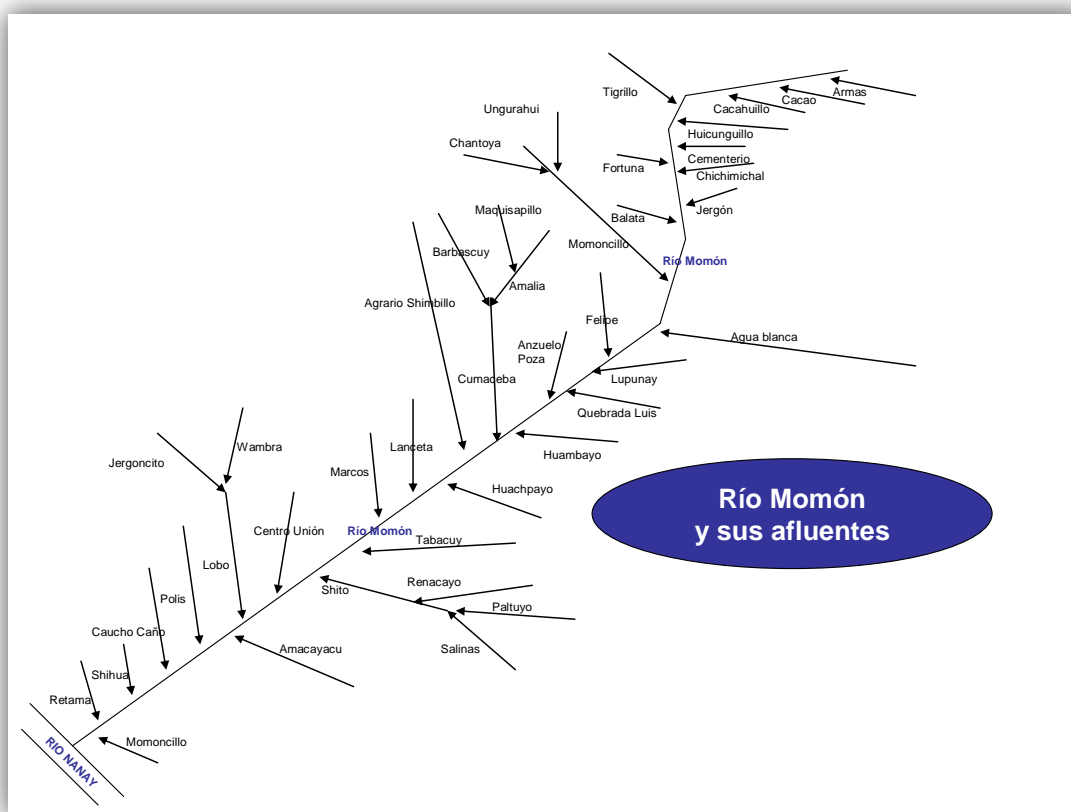


Figura 2. Cuenca del río Momón. Afluentes

Fuente: cuenca del río Momón. Problemas y estrategias de solución

1.3. Condiciones socioeconómicas

En la actualidad, la economía de los pobladores de la cuenca del río Momón (CRM), gira en torno a la extracción de madera, agricultura de subsistencia, caza y ocasionalmente la pesca.

Las familias de la cuenca obtienen su mayor ingreso monetario trabajando en la extracción de madera en forma desorganizada, de manera que cada año obtienen el producto de una zafra que la venden a los intermediarios madereros en condiciones desventajosas, a pesar que se dedican a esta actividad un promedio de seis meses cada año (noviembre a abril).

Las especies maderables que más extraen son: cumala, tornillo, marupá, moena y

lupuna, entre otros (véase anexo 2). En lo que respecta a productos no maderables, aprovechan la hoja de irapay (venta y autoconsumo) y tamshi, que lo extraen para ser utilizados en el amarre de la estructura de sus casas. Las plantas medicinales y los frutales nativos son extraídos para el autoconsumo de la misma comunidad³.

El aprovechamiento de la fauna silvestre consiste principalmente en la caza para el consumo humano, y también para vender la carne a ciertas personas foráneas que llevan sus productos a los puertos de la ciudad de Iquitos. Las especies de fauna

³ Plan de manejo integral forestal para el bosque local, de la comunidad Nueva York en la cuenca alta del río Momón

silvestre como majaz, huangana, sajino y carachupa (veáse anexo 3), con mayor frecuencia son cazadas para la alimentación familiar⁴.

En el anexo 4 se indican los nombres de los centros poblados, diferenciando tres áreas de cuenca: alta, media y baja, con 12, 09 y 14 centros poblados, respectivamente. Se observa la ocupación principal por cada centro poblado. La relación entre actividades de madera y hojas se muestra con mayor nitidez en los poblados de la cuenca media y alta.

En la Unidad de Gestión de Bosque de la cuenca del río Momón existen 33 centros poblados y el número de habitantes es de 4,700 aproximadamente. Esta zona de la región-Loreto cuenta con instituciones de educación inicial, comunidades nativas y campesinas, y colegios. El sector salud no está bien implementado, a pesar de encontrarse cerca de la ciudad de Iquitos, ya que cuenta con sólo cinco postas médicas en toda el área. Los detalles sobre estos temas se anotan en el anexo 5.

Población

Según los datos del muestreo realizado en diciembre de 2007, mediante encuestas a 70 pobladores mayores de 18 años jefes de familia, permite indicar que el promedio de años que viven los pobladores en la cuenca es de 37. Además, que el promedio de hijos por familia es de tres.

Las edades más representativas son las que fluctúan en el rango de 26 a 35 años, lo que equivale al 43% de los encuestados. En el cuadro 1 es posible observar que el 34% de

los pobladores tienen más de 46 años y por tanto la mayoría se encuentra en edad productiva.

Cuadro 1. Rango de edades de los pobladores del Cgbrcm

Edad	Numero	%
De 18 a 25	7	10
Entre 26 a 35	30	43
Entre 36 a 45	9	13
Entre 46 a 55	17	24
Más de 55	7	10
Total	70	100

Fuente: elaboración propia

Educación

El grado de instrucción primaria es alcanzado por el 54% de los encuestados, secundaria por el 37% y superior sólo por el 9%. Cabe señalar sin embargo que la mayoría (59% = 41/70) tiene educación incompleta y que sólo 29 personas (41%), llegaron a concluir algún grado de instrucción. El cuadro 2 permite también concluir que la totalidad de los encuestados sabía leer y escribir.

⁴ Plan general de manejo forestal para el bosque local de la comunidad Flor de Agosto en la cuenca media del río Momón.

Cuadro 2. Grado de instrucción de los pobladores del Cgberm

Educación	Nro	%	Completa	Incompleta
Primaria	38	54	24	14
Secundaria	26	37	5	21
Superior	6	9	0	6
No sabe leer,	0	0	0	0
Tamaño	70	100	29	41

Fuente: elaboración propia

Actividades

En lo que respecta a las actividades realizadas durante el año por los habitantes de la cuenca del Momón, el 75% de la población encuestada depende

directamente de la extracción de los recursos del bosque. Esto reafirma lo anotado en el anexo 4, sobre el tipo de ocupación dominante en la cuenca.

Cuadro 3. Actividades realizadas por los pobladores del Cgberm

Actividad	Nro.	%
Madera / Forestal	42	40
Hoja, Cestas, Escobas, Semillas	15	14
Carbón/Leña	6	6
Caza	9	8
Agroforestal	7	7
Aves y vacunos	13	12
Agricultura	7	7
Docente/estudia/profesion	7	7
Total	106	100

Fuente: elaboración propia

Turismo

Los poblados de Centro Fuerte, Nuevo San Antonio y San Andrés, muestran actividad turística, relacionada con albergues construidos por empresarios, en lugares cercanos a estas poblaciones.

El centro poblado de San Andrés se encuentra ubicado cerca de la

desembocadura del río Momón, y en él se han instalado grupos de pobladores que fueron llevados por operadores turísticos desde zonas lejanas como el Bajo Amazonas y el Putumayo. Estos pobladores son de las tribus de los boras y los yahuas.

Actividad maderera

En la Unidad de Gestión de Bosque de la cuenca del río Momón existen (diciembre 2007), ocho bosques locales reconocidos por el Inrena con sus respectivos planes operativos anuales aprobados. Además, a la fecha hay ocho solicitudes adicionales de bosques locales en trámite, para su aprobación (cuadro 4).

El artículo 8º de la Ley Forestal y de Fauna Silvestre, señala que dentro del Patrimonio Forestal Nacional existen los bosques locales. Estos, los otorga el Inrena de acuerdo al Reglamento, mediante autorizaciones y permisos a las poblaciones rurales y centros poblados para el aprovechamiento sostenible de los recursos forestales.

Cuadro 4. Bosques locales en la cuenca del río Momón a diciembre 2007

BOSQUE LOCAL	PRESIDENTE	BENEFICIARIOS	SITUACION
San Luis Vista Alegre	Orinson Amasifuén Ch.	42	POA aprobado
Sargento Lores	Róger Arévalo Ríos	25	POA aprobado
Punto Alegre	Luis Pizuri Dávila	84	POA aprobado
Maynas	Henri Inuma Pano	39	POA aprobado
Almirante Guisse	Nicanor Ríos Panduro	16	POA aprobado
Unión Familiar	Guillermo Ríos M.	23	POA aprobado
Flor de Agosto	Hildebrando Sajami	29	POA aprobado
Nueva York	Abner Cabrera Ramírez	39	POA aprobado
Nuevo Paraiso	Leopoldo Pizango H.	22	BL en tramite
Agrario Shimbillo	Rusber Bustos P.	33	BL en tramite
San Juan de Polís	Hamilton Villarcorta G.	56	BL en tramite
Alfonso Ugarte	Pablo Cachique	33	BL en tramite
Puerto Alicia	Robinson Acho Sosa	27	BL en tramite
Porvenir	Santos Pasilla Ch.	26	BL en tramite
Santo Tomás	Odilio Sosa Grández	25	BL en tramite
Almirante Grau	Jacker Padilla Torres	19	BL en tramite
TOTAL		538	

Fuente: ATFFS-Iquitos. Octubre 2007

Los bosques locales son las áreas boscosas delimitadas por el Inrena, en bosques primarios residuales, bosques secundarios, o en bosques en tierras de protección, para el aprovechamiento sostenible de los recursos forestales, mediante autorizaciones y permisos otorgados a las poblaciones rurales y centros poblados. (artículo 44º del Reglamento de la Ley Forestal y de Fauna Silvestre).

El artículo 160º del Reglamento de la Ley Forestal y de Fauna Silvestre indica que en las autorizaciones y permisos que otorga la

administración del bosque para el aprovechamiento sostenible de los recursos forestales en bosques locales con fines comerciales o industriales, se señala el monto de los derechos de aprovechamiento que deben pagar los titulares de tales autorizaciones y permisos. Estos montos no pueden ser menores a los fijados por el Inrena para los mismos productos en las concesiones, permisos y autorizaciones equivalentes.

Inrena, cumplidos los requisitos y aprobado el plan de manejo correspondiente, otorga

la administración de los bosques locales a los gobiernos locales o a las organizaciones locales reconocidas por éstos, por un plazo de veinte años renovables, mediante contrato, en el que se especifican los alcances, derechos, obligaciones y contraprestaciones que corresponden a las partes (artículo 158º del Reglamento de la Ley Forestal y de Fauna Silvestre).

2. MERCADO

En la cuenca del río Momón, existen recursos naturales de importancia económica para aprovecharlos en forma sostenible. A continuación, se presentan los recursos que son utilizados tanto para autoconsumo como para comercio por los pobladores de la zona, y otras opciones que podrían destinarse a la comercialización bajo planes de manejo. Esta información fue obtenida de entrevistas a integrantes del Comité de Gestión de Bosque de la cuenca del río Momón, llevada a cabo en enero de 2008.

2.1. Productos en la Unidad de Gestión

2.1.1. Productos forestales maderables

- a) Maderas blandas: cumala, lupuna, moena, tornillo, marupá, aguano masha, ayahuma, bolaina, topa.
- b) Maderas duras: azúcar huayo, quinilla, tahuari, machimango, paichicari, cachimbo, charapilla, ana caspi, violeta, palisangre, mari mari, capirona.

En cuanto a los productos maderables, estos se han clasificado en dos grupos de acuerdo a su densidad. Las especies de madera blanda tienen la ventaja de que su transporte no genera costos altos, debido

a que se aprovecha la creciente de los ríos y se pueden comercializar rápidamente en forma de troza. Es el tipo de madera más extraída por los pobladores de la zona.

Por otro lado, el negocio de la madera dura necesitaría inversión en tecnologías intermedias como aserraderos portátiles para realizar el aserrado desde el bosque transformando la troza en “cuartones” y poder transportarlo en botes. En su defecto, se necesitaría construir una red vial en la zona, pues no existe, para el transporte de las trozas en camiones.

La madera para la construcción de “varillas”, es otro producto que es comercializado en el mercado de Iquitos desde hace muchos años. Es importante establecer planes de reforestación de estas especies ya que a los 3 años se pueden cosechar para obtener “caibros”, a los 5 “soleras” y a los 7 “vigas”. En este caso se tendría un negocio con retorno en menos tiempo y sobre todo en forma sostenible.

2.1.2. Productos forestales no maderables

Los productos forestales no maderables, posibles de extraer de la Unidad de Gestión y que, según lo indican los pobladores, son representativos, considerando su explotación económica, se agrupan en tres rubros:

- a) Lianas: tamshi, huambé.
- b) Palmeras: irapay, yarina.
- c) Frutales y medicinales: uña de gato, ungurahui, aguaje, huasaí, chuchuhuasi.

Los productos no maderables como hojas de irapay, tamshi y huambé son extraídos para utilizarlos en los techos en forma de

crisnejas de irapay atados a las estructuras de las casas con huasi tamshi. El huambé y el tamshi también son usados para tejer cestos, canastas (pocas veces para la venta) y escobas.

2.1.3. Productos derivados de la madera

Se consideran dos productos, asociados al consumo de energía y usados a nivel doméstico y a nivel industrial en pollerías y panaderías:

a) **Carbón.** Existe preferencia en el mercado por carbón vegetal que se elabora en base a maderas duras como capinurí, rifari y huacapurana. También se hace carbón de uña de gato y clavohuasca.

Los pobladores de la cuenca del río Momón que se dedican a fabricar carbón lo hacen por lo general de manera ocasional, asociada a la temporada de ausencia de lluvias. Son conscientes de la calidad de carbón de acuerdo al origen del insumo, y prefieren trabajar con maderas duras.

b) **Leña.** Este insumo también está asociado a calidad y maderas duras. Su producción es decreciente, toda vez que los pobladores asocian mejores precios y menor gasto y trabajo al transportar el carbón, el que está desplazando del mercado a la leña. No obstante ello, existe aún producción de leña en la cuenca.

En el caso de los productos derivados de la madera que se extraen directamente del bosque como el carbón, se tiene que establecer legalmente con el Inrena la forma de aprovechamiento y comercialización del producto para evitar

futuras sanciones y poner en riesgo a las especies aprovechadas.

2.1.4. Fauna silvestre

La fauna silvestre es utilizada por los pobladores principalmente para autoconsumo, aunque ellos indican que antes no era así, ya que existía suficiente caza para vender en Iquitos. Ahora la necesidad de supervivencia hace que lo que se cace quede para alimentación y venta en el mismo centro poblado.

2.1.4.1. Mamíferos

Los mamíferos mayores que se cazan en la cuenca son, por lo general: sajino, huangana, majaz, añuje, carachupa, y sachavaca muy esporádicamente, al igual que el otorongo cuyo rugido dicen los pobladores escuchar en remotos sitios de la selva.

2.1.4.2. Aves

Para tener noticias sobre las aves se debe llegar hasta la parte alta de la cuenca donde es posible encontrar relatos sobre loros y pericos, guacamayos, tucanes, perdices, montetes, pavas, paujiles, palomas y manacaracos, aves que se escuchan en las tardes y por las mañanas en sitios cercanos a los centros poblados.

2.1.4.3. Peces

Actualmente, la cuenca del río Momón es pobre en peces. Los pobladores llevan peces de Iquitos, secos y salados, para su alimentación.

También, en la cuenca alta es posible encontrar pobladores que dan fe de la existencia de los siguientes tipos de peces,

si bien en cantidades y tamaños cada vez menores:

a) **Para consumo humano:** sábalo, paco, zúngaro, boquichico, palometa, piraña.

Sobre los peces para consumo humano es posible intentar un redoblamiento del área.

b) **Ornamentales:** tigrina, raya, escalari, pangarraya, sapocunchi, alianza, marañón.

Mención especial merecen los peces ornamentales, toda vez que, como toda cuenca de selva baja, el río Momón es preferido por especies que en otros ríos son menos abundantes. De lo recabado, pareciese que el río Momón es propicio para especies ornamentales de rayas, toda vez que ellas tienen una variedad importante: raya tigre (con rayas), raya otorongo (lomo gris), raya motelo (con cocos en el lomo), raya arco iris (rayas longitudinales), cierto es, en cantidades cada vez más escasas.

2.1.4.4. Anfibios

Existen dos especies importantes con posibilidades comerciales: Dendrobatidos y hualos. Los dendrobates son anfibios que se exportan en tanto los hualos son batracios comestibles y cuya piel, curtida, alcanza precios expectantes en el mercado.

2.1.4.5. Reptiles y quelonios

Existen especies comunes a las demás zonas de la selva, destacándose igualmente su creciente escasez: shushupe, jergón 7 colores, salamanca, motelo, mata mata.

2.1.4.6. Insectos

Entre tarántulas, mariposas y escarabajos se encuentran posibilidades comerciales. Por ahora existe caza de mariposas.

El negocio de fauna debe contemplar necesariamente las especies autorizadas por el Inrena para su aprovechamiento con fines comerciales o industriales. Sería muy importante determinar especies para su protección y establecer áreas de conservación para repoblamiento dentro de la cuenca. Esta actividad atraería a turistas interesados en la fauna silvestre. Otra opción es seleccionar especies de ofidios y dendrobatidos para investigación y extracción de compuestos químicos para la industria farmacéutica.

2.1.5. Otros usos del bosque

Revisando las posibilidades de uso del bosque de manera económica, es posible encontrar cuatro formas adicionales:

2.1.5.1. Albergues ecoturísticos

Actualmente existen tres albergues, gestionados por empresarios extranjeros: alemanes e italianos.

La cercanía de la cuenca a Iquitos crea posibilidades para organizar y desplegar las potencialidades de estos recursos en el mercado del ecoturismo.

2.1.5.2. Turismo vivencial, de salud, de aventura, esotérico, científico.

Esta forma de turismo ecológico, está sin explotar y no se conocen proyectos para iniciar empresas con este sesgo. Aprovechando la cercanía de la ciudad de Iquitos, la cuenca del río Momón es un

potencial destino de las nuevas corrientes turísticas.

2.1.5.3. Cotos de caza

Si bien los cazadores deben superar dificultades institucionales y de cuidado del ambiente, además de la protección de animales, es igualmente posible proyectar un negocio de caza, para un segmento *Premium* de clientes.

2.1.5.4. Miradores de aves (watchbirds)

Este tipo de turismo requiere un previo tratamiento del bosque, para su presentación como producto, además de la identificación de las aves endémicas y aún más para las migrantes.

Como se ha mostrado, el paisaje, la fauna y la flora, son los recursos más importantes para crear nuevas fuentes de ingreso como es el caso del negocio del turismo. Si se mantienen estas se podrían realizar el turismo de aventura, vivencial, esotérico, de salud y diversas actividades afines.

Por último, otro recurso que se puede poner en valor son las áreas deforestadas, para la instalación de cultivos agroforestales, los cuales son una alternativa necesaria para la reconversión de las tierras degradadas de la zona, ya que este sistema contribuye a enriquecer las funciones ecológicas del suelo y la flora. De acuerdo a las condiciones del sitio, se pueden combinar cultivos de subsistencia con frutales y especies maderables de rápido crecimiento como la topa, bolaina y sangre de grado.

2.2. Productos para el plan de negocio

Los productos seleccionados para el plan de negocio se definieron considerando las experiencias de los pobladores, integrantes del Comité Directivo del Cgbcrm, profesionales del Inrena y el mercado para el producto, que fueron recogidas en los diferentes talleres desarrollados por el Proyecto Focal Bosques. Por su representatividad se tomaron en cuenta dos productos:

- Producto forestal maderable: madera blanda rolliza (cumala, lupuna, moena, tornillo, marupá, copaiba, aguano masha, ayahuma).
- Producto forestal no maderable: irapay para elaboración de crisnejas.

2.2.1. Demanda en la región

Producto forestal maderable. Demanda de madera.

La demanda en la región Loreto se determinó utilizando la información de la producción de madera rolliza y aserrada en la región entre los años 2002 y 2006 (véase anexos 6 y 7). Esta información permitió agrupar a las especies de la siguiente manera: blandas, duras y "otras" (sin identificación en la fuente).

En los cuadros 5 y 6, se presentan los volúmenes de producción de trozas y madera aserrada de maderas blandas, maderas duras y otras especies. Se puede apreciar que la producción ha aumentado en forma significativa en los últimos cinco años.

Cuadro 5. Producción de madera rolliza en la región Loreto en metros cúbicos

Tipo de madera	2002	2003	2004	2005	2006	2007 En-Jun	Tasa de Crecimiento 2002-2006
Madera Blanda	168716	127557	142554	193985	256188	207393	52%
Madera Dura	7836	5136	10591	7947	36882	25911	371%
Otras	3047	843	268	2643	27535	44616	804%
Total m3	179599	133536	153413	204575	320605	277920	79%

Fuente: BCRP. Sede Iquitos. Dpto. de Estudios Económicos. Elaboración Propia

Cuadro 6. Producción de madera aserrada en el departamento de Loreto en metros cúbicos

Tipo de Madera	2002	2003	2004	2005	2006	2007 En-Jun	Tasa de Crecimiento 2002-2006
Madera Blanda	59809	70552	102883	132049	152947	83193	156%
Madera Dura	1103	1529	2985	4222	6691	3875	507%
Otras	361	264	4958	1568	10406	11818	2783%
Total m3	61273	72345	110826	137839	170044	98886	178%

Fuente: BCRP. Sede Iquitos. Dpto. de Estudios Económicos. Elaboración propia

La tasa de crecimiento de la producción de madera rolliza del año 2002 al 2006 ha aumentado en un 79%. La producción de trozas de maderas blandas creció en 52%, de maderas duras en 371 % y de otras especies en 804%. Esta diferencia en el incremento de crecimiento nos indica que se está logrando poco a poco la apertura de nuevos nichos de mercado para productos de maderas duras, exóticas o alternativas.

La madera aserrada ha crecido a una tasa de 178%. Esto ha sido influido por la demanda de madera para exportación, en

especial de las especies cumala y cedro (véanse anexos 6 y 7).

En los gráficos 1 y 2, se muestran la producción de madera rolliza y aserrada, destacando desde 2003 las maderas blandas.

La producción de madera aserrada para el año 2006 fue de 170044 m³ y ha aumentado a ritmo de 29% promedio anual desde el 2002, lo cual es un reflejo del crecimiento de la demanda anual de madera en el mercado nacional e internacional.

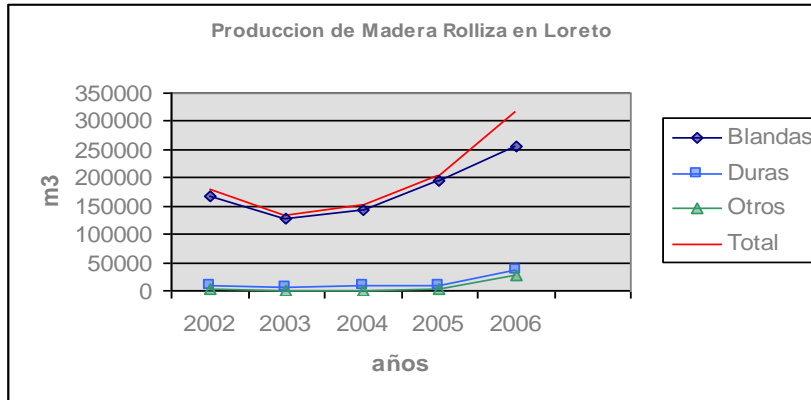


Gráfico 1. Producción de madera rolliza en la región Loreto

Elaboración propia

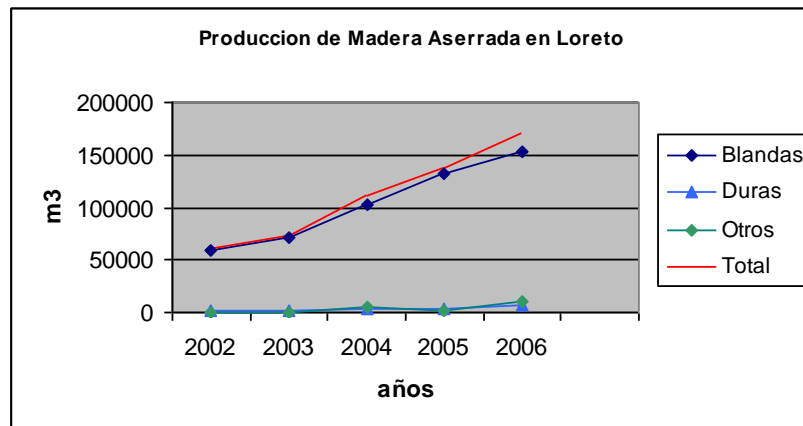


Gráfico 2. Producción de madera aserrada en la región Loreto

Elaboración propia

La proporción de madera blanda en la producción total de madera rolliza de los últimos años ha disminuido en un 20%; de 94% en el 2002, paso a 75% en el 2007.

En cambio, las maderas duras han subido su participación del 4% al 9%, y las otras especies del 2% al 16% (véanse cuadros 7 y 8).

Cuadro 7. Proporción de madera rolliza blanda, dura y otros

Proporciones	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Madera Blanda	94	96	93	95	80	75
Madera Dura	4	4	7	4	11	9
Otras	2	1	0	1	9	16
Total %	100	100	100	100	100	100

Elaboración propia

Cuadro 8. Proporción de madera aserrada blanda, dura y otros

Proporciones	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Madera Blanda	97	98	93	96	90	84
Madera Dura	2	2	3	3	4	4
Otras	1	0	4	1	6	12
Total %	100	100	100	100	100	100

A pesar que el incremento en el volumen de producción de maderas duras y alternativas es significativo en términos porcentuales, se debe afirmar que las maderas blandas siguen dominando el mercado maderero. Es decir, la demanda por las maderas blandas continúa en aumento constante y paralelamente el mercado (nacional y extranjero) va pidiendo maderas duras y nuevas especies alternativas a la región Loreto.

Producto forestal no maderable demanda de irapay.

La demanda de irapay en la ciudad de Iquitos, se encuentra en las construcciones tradicionales de la región, en las cuales es usada como techo, para lo cual es tejida sobre varillas de pona, tomando el nombre de crisneja.

La demanda principal por este producto está asociada a dos variables:

- Bajo poder adquisitivo de las familias que deben construir sus casas.
- Construcciones especiales con fines turísticos.

La demanda por fines turísticos es baja, pero busca calidad del producto crisneja.

La demanda para construcción de viviendas tradicionales se encuentra en las zonas periféricas de la ciudad de Iquitos.

Para calcular la demanda se tomaron los siguientes parámetros: viviendas con techo de hojas de palmeras y población de Iquitos y distritos adyacentes, según los Censos Nacionales de Población y Vivienda de los años 1993 y 2005⁵.

En el cuadro 9, se aprecia que la población de Iquitos y distritos aledaños, ha aumentado de 314,442 a 396,615, lo que significa un del crecimiento del 26%.

⁵ <http://www.inei.gob.pe/>

Cuadro 9. Población total de Iquitos y distritos aledaños 1993 y 2005

Distrito	1993	2005
Iquitos	261648	157529
Punchana	52794	78446
Belen		66804
San Juan Bautista		93836
Total	314442	396615

Fuente: INEI. Censos 1993 y 2005/Elaboración propia

En el cuadro 10, se indica que el número total de viviendas en la ciudad de Iquitos ha tenido un crecimiento de 40%.

Cuadro 10. Número total de viviendas en Iquitos y distritos aledaños 1993 y 2005

Distrito	1993	2005
Iquitos	43592	28775
Belen		11410
San Juan Bautista		18968
Punchana	8658	14039
Total	52250	73192

Fuente: INEI. Censos 1993 y 2005. Elaboración propia

El número de viviendas cuyo material de los techos son hojas de palmera, ha crecido en 23% entre los años 1993 y 2005.

Cuadro 11. Número de viviendas con techo de hojas en Iquitos y distritos adyacentes 1993 y 2005

Distrito	1993	2005
Iquitos	13167	2906
Belen		4751
San Juan Bautista		8550
Punchana	3124	3857
Total	16291	20064

Fuente: INEI. Censos 1993 y 2005. Elaboración propia

La proporción de viviendas con techo de hojas respecto al total de viviendas en Iquitos y distritos aledaños, fue de 37% en 1993 y de 27.4% para el 2005. La demanda tiende a disminuir con el paso del tiempo.

Con los datos anteriores se proyecta la demanda de crasnejas (40 nudos) para los próximos cinco años en los distritos de Iquitos, Belén, Punchana y San Juan Bautista (véase cuadro 12). Se asume un 15% de renovación constante de techos al año, ya que existe una tendencia a la

disminución del porcentaje de casas con techos de hojas del total de viviendas. La demanda anual de crisnejas se contrae levemente, pasando del 9.8% de

crecimiento en el 2009 hasta el 8% en el 2012.

Cuadro 12. Demanda proyectada de crisnejas en Iquitos, Belén, Punchada y San Juan Bautista

Años	2008	2009	2010	2011	2012
Viviendas nuevas techo hojas	1199	1614	2038	2470	2910
Renovacion de techos total viviendas de hojas (15%)	3010	3010	3010	3010	3010
Numero de Crisneja por casa	500	500	500	500	500
Crisnejas viviendas nuevas	599494	807184	1018920	1234830	1454914
Crisnejas por renovación	1504800	1504800	1504800	1504800	1504800
Demanda Total de crisnejas	2104294	2311984	2523720	2739630	2959714

Fuente: elaboración propia

2.2.2. Oferta en la región

Productos forestales maderables. Oferta de madera

La oferta de madera en la región Loreto se ha determinado a través de la información del Documento de Inventario de los Bosques de Producción Permanente de la Región Loreto⁶, elaborado por el Inrena. Se tomaron como parámetros los datos de volumen en metros cúbicos por hectárea.

Los volúmenes de árboles en los diferentes tipos de bosque de Loreto, para un diámetro mayor a 60 centímetros, se sitúan en un rango entre 30 y 136 metros cúbicos por hectárea, con un volumen promedio de 78 (véase cuadro 13). El volumen de reserva se encuentra entre los diámetros de 30 y 60 centímetros y es similar al de extracción. Se aprecia que los bosques de colinas bajas son los más ricos en volumen por hectárea.

Para establecer la oferta de madera, se consideró diámetros mayores a 60 centímetros, como un promedio de los diámetros mínimos de corta que autoriza el Inrena para la extracción de madera.

⁶ Inrena, 2008.
http://www.inrena.gob.pe/iffs/iffs_conces_cp_infocomplem-inventforest.htm

Cuadro 13. Volumen de madera en metros cúbicos por hectárea en los bosques de producción permanente de Loreto

Tipo de Bosque	Superficie. Has.	Volumen Reserva D<0,6 ; m3/ha	Volumen Maderable D>0,6 ; m3/ha	Total volumen m3/ha
Aluvial inundable	4.114.043	85,39	30,21	115,60
Terrazas bajas	827.614	61,72	50,28	112,00
Terrazas disectada I	384.615	94,83	58,84	153,67
Colinas Bajas I	5.476.353	83,27	115,66	198,92
Colinas Bajas II	2.537.274	69,43	136,39	205,82
Colina Baja (1)	8.013.627	76,35	126,02	202,37
TOTAL (1)	13.339.897	78,93	78,27	157,20

(1) Volúmenes en valores promedio simple.

Fuente: Documento de Inventario de los Bosques de Producción Permanente de la Región Loreto. Inrena 2004. Elaboración propia.

Según el Inrena⁷, del total de bosques de producción permanente de Loreto sólo se han concesionado 2'576 731 hectáreas para fines maderables, suscribiéndose 242 contratos. Por lo tanto, la oferta de volumen de madera que podría extraerse es de 201'680,735.37 metros cúbicos rollizos (véase cuadro 14).

Cuadro 14. Oferta actual de madera en Loreto.

Area Total Loreto ha	Area Total concesionada	Vol extraible m3/ha	Total volumen extraible m3
13 339 897	2 576 731	78,27	201 680 735,37

Volumen extraible: D>0.6 m.

Total volumen extraible en las áreas concesionadas.

Fuente: Documento de Inventario de los Bosques de Producción Permanente de la Región Loreto. Inrena 2004. Elaboración propia.

⁷ http://www.inrena.gob.pe/iffs/manejo/conc_forest_mader/iffs_manejo_conc_forestales.htm

Para ser más específico, la oferta disponible en Loreto estará determinada por un ciclo de corta de 20 años, por lo tanto de los 201'680,735.37 metros cúbicos sólo se podrán extraer anualmente solo 10'084,036.76 de metros cúbicos.

Las especies como catahua, mari mari negro, pashaco, parinari, caimitillo, lupuna, machimango, cumala colorada, rifari negro, quinilla, huayruro, machimango blanco, marupá, anuje rumbo, rifari, kerosene caspi, entre otras, son más abundantes en cuanto a volumen por hectárea.

De las especies representativas algunas aún no forman parte de las estadísticas de madera rolliza comercializada. Se considera que esta diferencia es un parámetro para evaluar el potencial forestal de la región Loreto.

Productos no maderables. Oferta de irapay

Para la oferta de irapay en la región Loreto no se dispuso de información agregada.

La palmera irapay (*Lepidocaryum gracile Martius*) crece en agrupaciones identificadas como “manchales”, cuya densidad varía según los distintos tipos de bosque húmedo en el que se encuentre.

Como referencia se tiene que en estudios en la cuenca del río Ucayali, poblado de Jenaro Herrera⁸, se identifican densidades desde 1,330 palmeras por hectárea en bosques de quebrada, hasta 2,540 plantas por hectárea en bosques de altura.

El estudio más reciente, llevado a cabo por el proyecto Biodamaz en la cuenca del río

Nanay⁹, calculó el promedio de densidad de irapay en 5,000 palmeras por hectárea.

En la Unidad de Gestión de Bosque de la cuenca del río Momón, se calculó una densidad promedio de 3,560 palmeras por hectárea, con un promedio de muestra de 286 ejes en parcelas de 0.08 hectáreas promedio.

2.3. Oferta y demanda en la Unidad de Gestión (UG)

Oferta de madera

Para determinar la oferta de madera en la UG, se utilizó la información de los planes operativos anuales de los bosques locales de la cuenca, realizados en los años 2004 y 2005, con el apoyo de la ONG APA, Inrena, Proyecto Focal Bosques y la participación de los usuarios de los bosques locales (BL).

El área representativa de la oferta de madera en la UG de definió utilizando el mapa de uso de bosque del año 2000. Se midió digitalmente el área con uso intensivo en el área el de la UG conocida.

En la UG, las áreas con potencial maderable son las de tipo colina baja (véase anexo 8), las que representan el 81% del total. Las áreas de uso intensivo, cuantificadas según lo indicado, representan el 19%. En el siguiente cuadro se detallan las hectáreas y tipos de áreas de uso intensivo.

⁸ http://www.iiap.org.pe/Upload/Publicacion/Folia8_1_articulo2.pdf

⁹ http://www.iiap.org.pe/biodamaz/faseii/download/literatura_gris/Inventario_Forestal_Participativo_Anguilla_RNAM.pdf

Cuadro 15. Áreas con uso intensivo en la Unidad de Gestión

Áreas	Has.	%
Áreas de uso intensivo	27.417,7	19%
Agricultura	3.853,5	
Bosque secundario	9.045,7	
BS/Agricultura	14.030,3	
Pastos	488,2	
Bosques colina baja	116.651,3	81%
Total	144.069,0	

Fuente : Mapa de deforestación. Inrena 2000

Elaboración : Ing. Javier Ramírez. FocalBosques.

Para el Plan de Negocio se consideró, como parte del enfoque conservador y asumiendo una importante presión poblacional del año 2000 al 2007, incrementar en 50% el área de uso intensivo, de manera que se descontó el 30% del área total para obtener el área de bosque maderable, la cual queda establecida en 101,000 hectáreas, igual al 70% del área de la UG.

Los cálculos elaborados a partir de la muestra, indican que en la UG existe una densidad maderable global de 12.15 m³/ha, de las cuales 8.63 m³/ha corresponden a la densidad maderable extraíble y 3.52 m³/ha

a densidad maderable de reserva (véase anexo 9).

Asimismo, en la cuenca del río Momón se estima una oferta global de madera extraíble de 871,654 m³, la cual haría posible que pudiesen existir 396 BL para trabajar madera en un año. Si existiesen 17 BL, se podrían trabajar madera por 23 años. Se consideran parcelas de corte anual de 250 hectáreas, para las cuales se elabora un plan operativo anual (POA):

En el siguiente cuadro se indican los valores estimados de la oferta de madera de la UG de la cuenca del río Momón.

Cuadro 16. Oferta de madera en la Unidad de Gestión

Areas	Has.	%	Total m3	Maderable m3/ha	Maderable m3	Total Reserva m3/ha	Total Reserva m3
Unidad Gestión	144000	100%					
Potencial Maderable	101000	70%	1.227.514	8,63	871.654	3,52	355.859
Uso Intensivo	43000	30%					
Promedio m3 extraíbles por BL					2200	M Blanda	1638
Nro Bosques Locales para trabajar 01 año toda la madera					396		
Nro de BL si el 50% de centros poblados tienen BL					17		
Años de trabajo si 17 BL trabajan madera					23		

Fuente: elaboración propia

Demanda de madera

La demanda de madera rolliza para la Unidad de Gestión de Bosque de la cuenca del río Momón, proviene exclusivamente del mercado de la ciudad de Iquitos. Para determinarla se consideró el balance de extracción de los últimos dos años para los bosques locales de la cuenca del río Momón. En el cuadro 17, se aprecia que los madereros de la cuenca se dedican preferentemente a la extracción de especies “blandas” como la cumala, marupá, lupuna, huimba.

Para el año 2006, el volumen extraído de la especie cumala representó el 94.65% del

total y fue de 3,463 m³ y para el 2007 (ene-set) fue del 92% y represento 7,391.27 m³. En la UG, la segunda con mayor volumen de extracción es Marupá, seguida del tornillo. Por lo anterior, es posible concluir que la actividad de los extractores en la UG de la cuenca refleja la tendencia de producción global de la región, analizada en el punto 2.2. del presente documento.

La diferencia de volúmenes autorizados y extraídos se explican tanto por el retraso en la información de extracción como por que la misma no se registra sea por ausencia u omisión (véase anexo 10).

Cuadro 17. Balance de extracción de madera de los bosques locales de la cuenca del río Momón

Especie	Volumen m3			
	2006		2007 Ene-Set	
	Autorizado	Extraído	Autorizado	Extraído
Cumala	7673,23	3463	8927,24	7391,27
Marupa	679,95	102	2313	296,04
Huimba	0	0	666	165,77
Tornillo	1540,91	53,21	620	55,46
Cedro	40,4	16,63	23,65	22,61
Moena	1243,47	13,09	190,6	14,28
Lupuna	443,09	10,76	367	13,74
Caoba	0	0	8	7,97
Total	11621,05	3658,69	13115,49	7967,14

Fuente: ATFFS-Iquitos. Diciembre 2007.

Oferta del irapay

Para calcular la oferta de irapay, también se utilizaron los valores de los POA de los bosques locales, elaborados entre los años 2004 y 2005. Se obtuvieron valores promedios que, comparados por ejemplo con los valores de la cuenca del Nanay, son inferiores.

La oferta de irapay en la cuenca del río Momón se estima considerando los parámetros:

- Área explotable de la UG (70%): 101,000 hectáreas.
- Número de palmeras promedio por manchal: 286¹⁰
- Número de hojas por palmera: 10.
- Área manejada: 101,000 hectáreas.

Oferta estimada=Cantidad de hojas cosechables: 204'541,418 (véase cuadro 18).

¹⁰ Se utiliza este promedio porque el irapay se presenta en grupos llamados "manchales" que no alcanzan una hectárea de extensión. En el muestreo realizado se encontró un promedio de 0.08 hectáreas para los manchales en la UG. En el plan se tiene una propuesta conservadora para el cálculo de recursos naturales.

Cuadro 18. Oferta de irapay en la Unidad de Gestión

Unidad Gestión Has.	Area Manejadas Has.	Hojas x Eje	Hojas Cosechables	Hojas Reserva
144.000	101.000	10	hc	hr
Unidad Gestión Total Ejes.	Area Manejadas Total Ejes	Area Manejadas Total Hojas		
359.576.763	28.886.000	288.860.000	204.541.418	84.318.582

Fuente: elaboración propia

Considerando un modelo de bosque local, con 250 hectáreas para una zafra, tendremos la oferta estimada por bosque:

- Hectáreas: 250.
- Promedio de palmeras por hectárea: 286.¹¹
- Oferta total de hojas de irapay en 250 hectáreas: 715,000.
- Oferta comercial de hojas de irapay (70%): 500,500.
- Hojas de irapay de reserva (30%): 214,000.

No se dispone de estadísticas sistemáticas sobre el irapay.

La oferta estimada de crisnejas de un bosque local de 250 hectáreas es de 12,513 de 40 nudos. Según entrevista a los pobladores de la cuenca y el Cgbrm, el estándar comercial usado por los tejedores es de 40 nudos.

¹¹ Se utiliza este promedio porque el irapay se presenta en grupos llamados "manchales" que no alcanzan una hectárea de extensión. En el muestreo realizado se encontró un promedio de 0.08 hectáreas para los manchales en la UG. En el plan se tiene una propuesta conservadora para el cálculo de recursos naturales.

Demanda de irapay en Iquitos y la oferta de la UG.

En el cuadro 19 se indica el estimado de la demanda para el horizonte de proyecto, en la ciudad de Iquitos.

En el cuadro también se anota la oferta de crisnejas de la UG, así como la participación del mercado que la misma alcanza, para los diez años del plan. La participación del mercado de la UG se estima que llegará a 7.9% el año 2017, con una oferta manejada y con la cantidad de bosques locales que se anotan, en cada uno de los cuales trabajan ocho usuarios tejedores de crisnejas.

Cuadro 19. Oferta de crisnejas de la UG y demanda de crisnejas en la ciudad de Iquitos

	2.008	2.009	2.010	2.011	2.012	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
Total Demanda Iquitos	2.104.294	2.311.984	2.523.720	2.739.630	2.959.714	3.184.123	3.412.907	3.646.169	3.883.984	4.126.452
Oferta de UG	100.100	125.125	150.150	175.175	200.200	225.225	250.250	275.275	300.300	325.325
Participación de mercado	4,8%	5,4%	5,9%	6,4%	6,8%	7,1%	7,3%	7,5%	7,7%	7,9%
Bosques Locales	8	10	12	14	16	18	20	22	24	26

Fuente: elaboración propia

2.4. Segmentación y nicho de mercado

El segmento de mercado para la producción sostenible de la UG de la cuenca del río Momón tiene como características:

- Oferta de madera rolliza proveniente de cuencas cercanas a Iquitos.

Este parámetro permite identificar a aquellos centros de producción de madera rolliza, independiente que su forma de extracción sea ilegal o manejada, ubicados en cuencas cercanas a la ciudad de Iquitos como: Nanay-Chambira, Itaya, Mazán, Tahuayo, Tamshiyacu, Manatí, Yanasi, Oroza, Apayacu, Ampiyacu, Yahuasyacu.

- Organización

Se encuentran en este rubro la cooperación internacional, instituciones y organizaciones no gubernamentales, gobierno regional, gobiernos locales, bosques locales, comunidades campesinas, comunidades nativas y concesionarios. Estas organizaciones tienen en común cualquiera de éstos dos elementos: están relacionados con el medio

ambiente, manejo sostenible de recursos del bosque, conservación de biodiversidad y desarrollan programas en las cuencas cercanas a la ciudad de Iquitos.

- Transporte y precios

Usando el caudal del río como medio de transporte para las trozas de madera rolliza, es una ventaja respecto a aquellas áreas o cuencas que deben usar transporte en embarcaciones para llevar la madera rolliza a Iquitos. Adicionalmente, la cercanía a la ciudad permite mayores facilidades para conocer y negociar los precios.

El nicho de mercado para la producción sostenible de la UG está formado por:

1. Cuencas del Itaya, Nanay-Chambira y Momón.
2. Bosques locales, comunidades nativas y comunidades campesinas, dedicadas a la extracción de madera en las cuencas indicadas.
3. Extractores que transportan sus trozas río abajo.
4. Instituciones, del gobierno o no, que llevan a cabo programas de conservación, manejo de recursos naturales y medio ambiente, en las cuencas mencionadas.

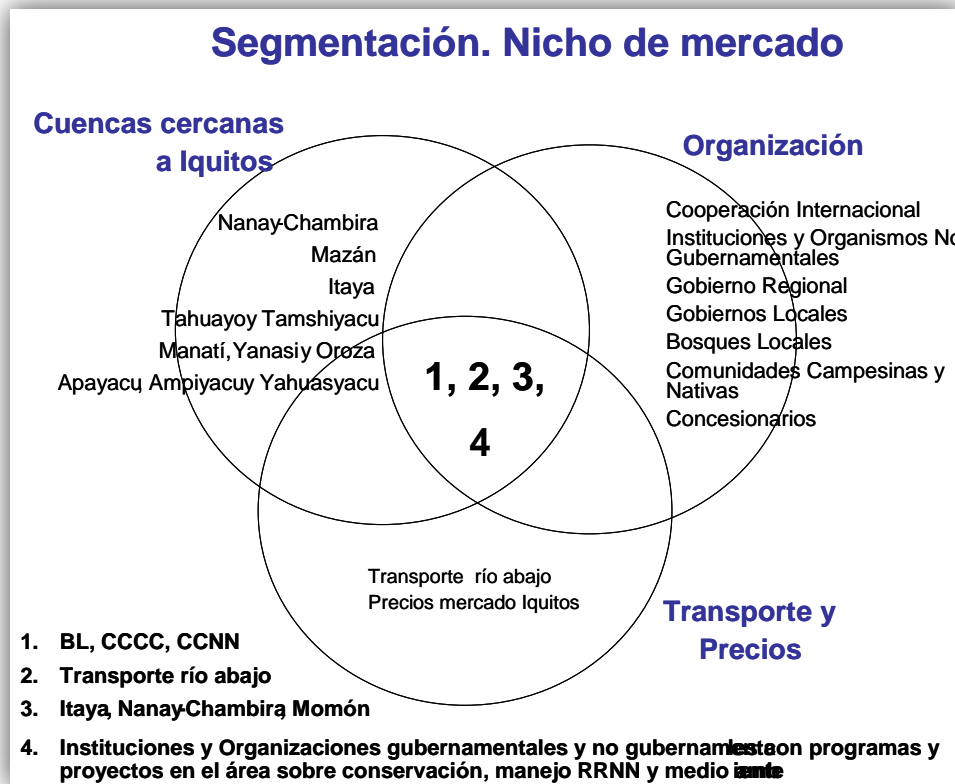


Grafico 3. Segmentación de nicho y mercado

Elaboración Propia

3. PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO

3.1. Visión

La Unidad de Gestión de Bosque de la cuenca del río Momón es un ejemplo del manejo sostenible de los recursos del bosque en la selva baja, lo que ha llevado a sus pobladores a una importante mejora de su calidad de vida, con significativos logros en cuatro niveles:

- ◆ **Personal.** Los pobladores tienen una actitud constructiva hacia la solución

de problemas en la cuenca y están organizados para el manejo sostenible de los recursos del bosque.

- ◆ **Económico.** En la Unidad de Gestión se trabaja con proyectos rentables y sostenibles, en base a los recursos naturales presentes en la cuenca del río Momón.
- ◆ **Medio Ambiente.** Los pobladores de la Unidad de Gestión han generado una conciencia ambiental hacia los recursos de su cuenca y participan activamente en programas de servicio ambiental.

- ♦ **Institucional.** La Unidad de Gestión es conducida por firmeza y transparencia por el Cgbrm, considerando: el modelo de acceso al bosque (Comité de Gestión + bosques locales), contando con la participación de las comunidades campesinas y nativas, el impulso y participación de asociaciones ganaderas, la participación en actividades turísticas y el apoyo de organismos de gobierno regional, local y de instituciones cooperantes.

3.2. Misión

La misión del negocio consiste en:

Fortalecer el modelo de acceso al bosque que el Cgbrm representa, desarrollando programas de manejo sostenible y de capacitación para mejorar la actitud de los pobladores sobre el medio ambiente, a través de planes y proyectos rentables, que tengan como base a los recursos naturales de la Unidad de Gestión, en beneficio de los pobladores de la cuenca.

2.5. Análisis FODA

Fortalezas

- Existe una Unidad de Gestión de Bosque que comprende la cuenca del río Momón.
- Existe un Comité de Gestión de Bosque de la cuenca del río Momón (Cgbrm) reconocido a nivel de la Intendencia del Inrena.
- Existen bosques locales (BL), como forma de organización para acceder al uso de recursos del bosque, en forma ordenada y cumpliendo objetivos de sostenibilidad.

- Existe un modelo de acceso al bosque: Cgbrm + BL, que es reconocido por el Estado peruano.
- Los pobladores tienen experiencia en el trabajo en el bosque.
- Existe un núcleo poco numeroso de pobladores, activo e identificado con los beneficios del modelo.

Oportunidades

- Tendencia internacional a valorar y conservar los recursos naturales, con una perspectiva ecológica y de sostenibilidad en el uso de recursos.
- Los productos forestales y no forestales de la cuenca, tienen una demanda definida a nivel local, nacional e internacional.
- La legalización del trabajo con productos del bosque, permite formas ágiles de comercialización.
- El Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos de América (EUA) considera a la madera como producto exportable de Perú, al igual que se demuestra interés en propiedades nutraceuticas de plantas nativas.
- Es posible aprender, por la disponibilidad de información, nuevos conocimientos y tecnologías para el manejo sostenible del bosque.

Debilidades

- Baja comprensión de los objetivos y baja participación de pobladores de la cuenca.
- El trabajo de BL y del Cgbrm, no siguen parámetros de asociatividad, generándose enfrentamientos entre ellos.
- La localización actual de la actividad de la Unidad de Gestión y del

- Cgbrm, está limitada a la parte alta de la cuenca.
- Existe una marcada ausencia de recursos financieros para emprender acciones productivas y generadoras de ingresos.
 - La actividad está concentrada en la extracción de productos del bosque, particularmente de madera rolliza.
 - Las acciones que no conduzcan a solucionar problemas críticos como asociatividad, recursos financieros y alianzas estratégicas con organizaciones de apoyo y colaboración.

Amenazas

- Intervención del Estado, anulando UG ó BL ó Cgbrm.
- Intereses de otros agentes por explotación de recursos del bosque, que lleve a denunciar el modelo de acceso a dicho bosque, basado en la madera.
- Implantación de normativa internacional para comercializar madera proveniente sólo de plantaciones.
- Cambios climáticos que impacten negativamente sobre los recursos del bosque.

Cuadro 20. Matriz resultado del FODA

	Oportunidades	Amenazas
Fortalezas	Especialización en Manejo Sostenible del Bosque Desarrollar actividades en la cadena productiva de madera	Evolucionar de explotación de modelo sostenible del bosque a bosque certificado y plantaciones forestales
Debilidades	Fortalecer modelo de acceso al bosque, cumpliendo condiciones de Manejo Sostenible y con soporte técnico de INRENA Alcanzar financiamientos blandos a partir de condiciones de manejo sostenible del bosque, con organismos internacionales	Capacitar a usuarios y alcanzar alianzas con agentes de otros eslabones de la cadena productiva

Luego de analizar la situación interna de la Unidad de Gestión, del Cgbrm, así como las condiciones externas, se contrastaron los elementos del FODA y se establecieron estrategias.

3.4. Objetivos

Objetivos de largo plazo (cinco años)

- ◆ Organizar y desarrollar un movimiento de manejo sostenible de

de los recursos del bosque en la Unidad de Gestión.

- ◆ Alcanzar niveles de ingreso significativamente superiores a los actuales, para las familias que participen directamente en los programas y proyectos, y para que además se cubran los gastos administrativos y de gestión del Cgbrm.
- ◆ Conseguir que la Unidad de Gestión de Bosque de la cuenca del río Momón sea identificada como una

zona piloto para el manejo de agua, suelo, bosque, fauna silvestre y medio ambiente en general, en la región Loreto.

- ◆ Alcanzar el reconocimiento y solidez económica para el Cgbrm, impulsando el modelo de acceso al bosque que representa en la región Loreto.

Objetivos de corto plazo (dos años)

- ◆ Conocer y mantener actualizado el número de familias por centro poblado en la cuenca del río Momón.
- ◆ Implementar un plan educativo con impacto ambiental, para adultos.
- ◆ Alcanzar acuerdos de venta con una empresa de industrialización de madera de Iquitos y de otros productos forestales no maderables.
- ◆ Consolidar los ocho bosques locales existentes y ampliarlos a catorce (incremento del 75% del número de bosques en dos años).
- ◆ Tener el plan general de manejo forestal y el plan operativo anual, para recursos no maderables, para el 25% de bosques locales saneados.
- ◆ Establecer acuerdos con una institución interesada en actividades de largo plazo, sobre el medio ambiente y manejo sostenible del bosque.
- ◆ Conseguir implantar proyectos rentables con productos maderables o no maderables, de acuerdo a los objetivos del Cgbrm.

3.5 Estrategia de producto

El plan de negocio se desarrolla dentro de la perspectiva de producto-mercado. Se ha identificado un mercado y un producto para el mismo: “Producción Sostenible”. Este producto tiene tres niveles:

Producto central. Constituye la parte esencial y está definida como producción sostenible en base a recursos de la Unidad de Gestión o “Producción Sostenible”. Es el que se ha identificado como el elemento a vender a los principales clientes.

Producto tangible. Es la forma que el producto toma para adquirir materialidad y está compuesto por los servicios que se ofrecerán, por medio del gestor, el Cgbrm: desarrollo de asociatividad, capacitación, canalización de recursos y cuidado del medio ambiente.

Producto aumentado. Formado por el conjunto de elementos que definen la mejora de la calidad de vida y que los clientes toman del producto: mejora económica, mayor bienestar con el manejo de los recursos naturales, control y coordinación para el manejo de los recursos del bosque, soporte nacional (Inrena) e internacional, tratamiento de cadenas productivas y tener en la Unidad de Gestión un elemento de piloto o laboratorio sobre suelo, agua, bosque y en general biodiversidad.

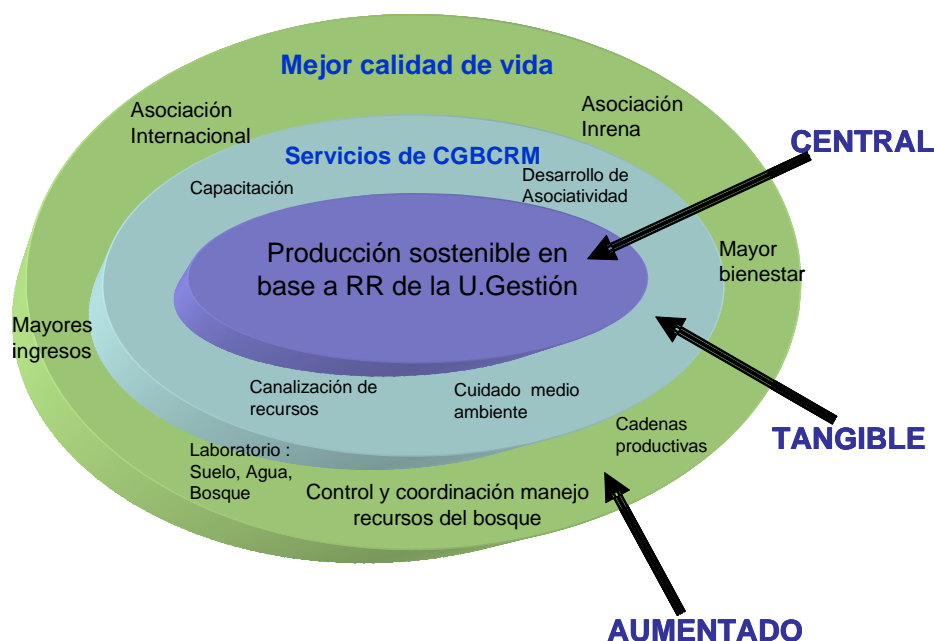


Gráfico 4. Producto del Comité de Gestión de Bosque de la cuenca del río Momón

La producción sostenible, basada en los recursos naturales de la Unidad de Gestión, requiere ante todo reconocer que se necesita un trabajo de aprendizaje y práctica sobre manejo sostenible de los recursos del bosque. Esta exigencia sin embargo no es nueva, existe experiencia en ello, de ahí que la estrategia que se plantea sea la de adaptación, la cual consiste en asimilar y aplicar, en el menor plazo y con la mayor amplitud, las formas conocidas que la producción sostenible basada en recursos naturales.

En base a la estrategia adaptativa será posible alcanzar el manejo sostenible de recursos, la certificación forestal, desarrollar plantaciones forestales, manejo de cadenas productivas, en resumen: manejar integralmente los recursos del bosque, en beneficio de los usuarios asociados.

3.6 Estrategia de marketing y posicionamiento

La estrategia de marketing tiene tres aspectos: estrategia de mercado, de competencia y de cliente. La estrategia de mercado, para la producción sostenible en la Unidad de Gestión es la ampliación de líneas de producción.

Mediante la estrategia de ampliación, será posible llegar a manejar ordenadamente las diversas alternativas de uso que el bosque presenta: forestal maderable y no maderable, peces, aves, mamíferos, insectos, flora y otros usos de recursos.

La estrategia de competencia destaca el elemento cuenca y la cercanía a Iquitos como diferenciadores; la estrategia por tanto es de diferenciación, para acciones piloto y de laboratorio, en todos los recursos naturales de la Unidad de Gestión.

El posicionamiento considera identificar la cuenca del río Momón (=Unidad de Gestión) como un centro estratégico para conocer y explotar las variadas (ampliación) posibilidades de producción,

usando la preferente (diferenciación) ubicación en la región Loreto.

Matriz de clientes

La matriz de clientes de la producción sostenible del Cgbcrm, está formada por:

1. Clientes principales para la producción sostenible en la Unidad de Gestión:

a) Organismos estatales:

- Organismos gubernamentales centrales: Inrena.
- Organismos regionales: Gobierno regional de Loreto.
- Gobiernos locales: Municipalidad de Maynas, Municipalidad de Punchada.

b) Organismos privados:

- Organizaciones no gubernamentales, con actividades en la región Loreto y con líneas de trabajo sobre recursos naturales y medio ambiente.
- Organizaciones de cooperación internacional vinculadas al uso sostenible de los recursos naturales y del medio ambiente.
- Empresas con responsabilidad social, con interés sobre la conservación del medio ambiente y los recursos naturales.

2. Clientes que consumen los resultados de la producción sostenible:

- Usuarios asociados para manejar los recursos naturales en la Unidad de Gestión.
- Empresas y pobladores de Iquitos, que consumen los productos del bosque.

La matriz de clientes igualmente será el foco para conseguir alianzas y financiamientos que hagan posible la producción sostenible y pasar luego a

etapas de manejo y generar plantaciones de recursos forestales, no forestales y de biodiversidad en la Unidad de Gestión.

3.7 Cadenas productivas en la Unidad de Gestión

La biodiversidad en la Unidad de Gestión de Bosque de la cuenca del río Momón, hace posible identificar varias cadenas productivas, por ejemplo, forestales maderables y no maderables, cadena productiva de carne silvestre, cadena productiva de peces ornamentales, cadena productiva de cortezas y látex, entre otras.

En la cuenca del río Momón, la principal actividad, tanto por su importancia económica, nivel de ocupación laboral como por el volumen de recursos, es la forestal. A continuación, se tratarán las cadenas productivas de madera e irapay, como ejemplo de los recursos forestales, maderables y no maderables, que integran el presente plan de negocio. Las demás cadenas son posibles de desarrollarse como parte de programas y proyectos de conservación, sostenibilidad y uso de los recursos.

Cadena productiva de madera

En la cadena productiva de madera en la región Loreto, por los objetivos, tecnología y mercados es posible identificar seis eslabones, los que se muestran en el esquema siguiente:

1. Extracción
2. Transporte
3. Transformación primaria
4. Transformación secundaria
5. Comercialización local y nacional
6. Comercialización internacional

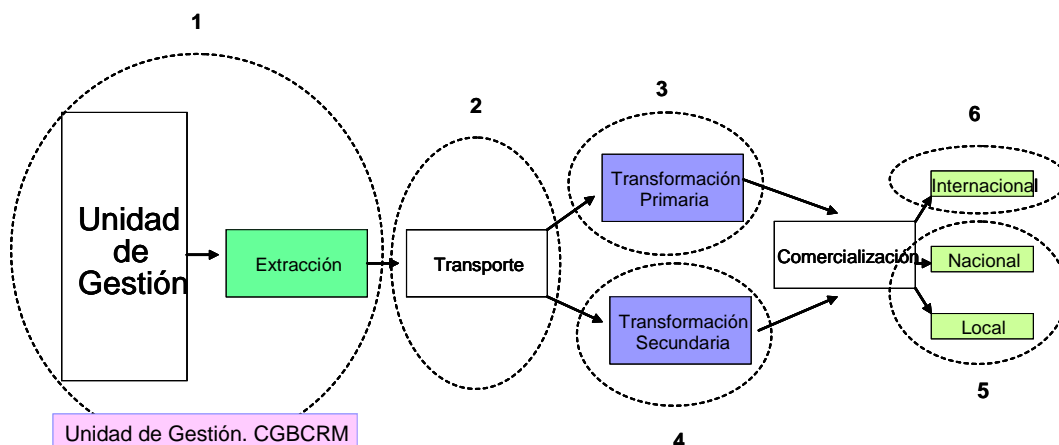


Gráfico 5. Cadena productiva de madera en la región Loreto

El plan de negocio se refiere al primer eslabón, extracción, que constituye el objetivo de los pobladores en la Unidad de Gestión. Las demás actividades de los pobladores respecto a la biodiversidad en la cuenca, también se relacionan con la extracción.

1. Extracción

La extracción de la madera consiste en el corte y la tumba de los árboles y transporte de las trozas, desde el tocón hasta el lugar de conversión o puerto de embarque para su comercialización. La finalidad es producir la cantidad y calidad de materia prima (madera), cuándo y dónde se necesite, a mínimos costos, teniendo en cuenta las políticas y normas gubernamentales.

Para la extracción en la Unidad de Gestión (UG), se requiere constituir previamente

bosques locales (BL), elaborar los planes de manejo forestales y los planes operativos anuales (POA). Los POA identifican el área, las especies y cantidades de árboles y metros cúbicos, a extraer por zafra, árboles semilleros y árboles de reserva.

Por la ausencia de acumulación por parte de los pobladores, el soporte económico por lo general es externo, al no haber acumulación de parte de los usuarios de los BL. Esta oportunidad es muy bien aprovechada por los habilitadores, que mantienen o fortalecen su presencia entre los extractores, condicionando el destino o forma de venta y precios por la madera. En el documento “Cuenca del río Momón. Temas críticos y estrategias de solución”, Wadley Valencia identificó a noviembre 2007, trece habilitadores individuales y siete empresas que habilitan a extractores de madera. El detalle lo podrá ver en el anexo 11.

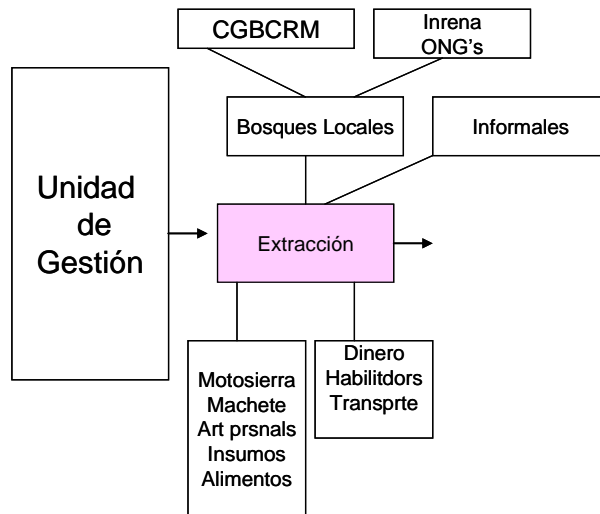


Gráfico 6. Eslabón de extracción en la cadena productiva de madera

Los extractores informales, en teoría no deberían existir. La Unidad de Gestión permite la extracción mediante BL, impulsando la formalización. Ocurre que los mismos usuarios de BL permiten las actividades de los informales, los que, visto estratégicamente, empobrecen los bosques de la UG y por tanto disminuyen la riqueza natural disponible para el trabajo legal.

La extracción de madera comprende las señaladas en el POA. Los usuarios de BL por facilidad, trabajo y sobre todo transporte, extraen preferentemente especies de madera blanda. La madera dura es extraída en menores volúmenes. Al respecto es importante señalar que Inrena ha flexibilizado recientemente el aserrado con motosierra para extraer madera dura en trozas comerciales; esto impulsará su extracción.

Como proceso la extracción forestal incluye:

- Elaboración del plan general de manejo.
- Elaboración del plan operativo anual.
- Construcción de viales de arrastre.
- Operaciones de tala.
- Operaciones de trozado.
- Operaciones de arrastre de trozas.
- Punto de transporte/embarque.

La tecnología que utilizan los extractores en la cuenca del río Momón para realizar el aprovechamiento forestal es la extracción manual. Para las operaciones de tala y trozado utilizan la motosierra y esporádicamente el hacha. En el caso del arrastre de trozas desde el lugar de origen del árbol hasta la orilla de las quebradas, trasladan las trozas mediante la fuerza humana directa, utilizando las viales construidas *ex professo*. Como un rasgo cultural destacable es que no hay uso de tracción de sangre, el cual además es explicado por los niveles económicos que no hacen posible la crianza de animales de arrastre.

2. Transporte

De manera general, el eslabón del transporte es secundario para los integrantes de la cadena productiva, mayormente se lo confunde con la extracción, debido al desarrollo del mercado.

El transporte en la región se efectúa en dos formas: por el río y en botes o barcasas. En el caso de la UG los extractores se ocupan del transporte por río, “hasta la boca del Momón”, lugar donde venden la madera asumiendo los costos y riesgos de la actividad.

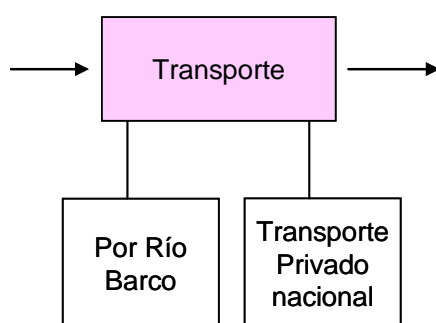


Gráfico 7. Eslabón de transporte en la cadena productiva de madera

Además de la prohibición de aserrar madera dura con motosierra, el costo de transporte ha sido un elemento esencial para la limitada extracción de madera dura. Al no flotar, la madera se constituía en un problema insoluble. A la liberación del aserrado se agrega la creciente demanda por madera dura, aspectos que permiten afirmar que en el corto plazo se observará una explosiva extracción de madera dura. El transporte se perfila como una nueva posibilidad de negocio.

3. Transformación primaria

Este eslabón de la cadena se refiere principalmente a la transformación básica y tradicional que tiene la madera: de rolliza a madera aserrada. El proceso se lleva a cabo mediante aserraderos de cinta estacionarios de grandes, medianas empresas y aún pequeñas empresas, de acuerdo a los tamaños empresariales de la región. Toda vez que la transformación también es

posible realizarse mediante aserraderos portátiles, se observa un incremento de esta forma de trabajo en la jungla, optimizando el uso de la troza y el costo de traslado.

Por la capacidad instalada, algunas empresas en Iquitos, brindan el “servicio de habilitado” que consiste en aserrar la madera rolliza, a los propietarios que así lo deseen.

Por requisitos del mercado: mejor uso del recurso, cumplimiento de condiciones de contratos y mejores condiciones de trabajo, forma parte de esta transformación, el secado de la madera. Debe señalarse que la exigencia de secado no es aún una condición de mercado.

Este tipo de transformación, es la que con mayor frecuencia se realiza en la ciudad de Iquitos, para luego transportar la madera aserrada a Lima o exportarla, como es el

caso de la especie cumala (*Virola* sp.). Es realizada por empresas de diverso tamaño y de propiedad de peruanos. El proceso de transformación primaria incluye las actividades siguientes:

- Operaciones de aserrío de trozas (madera comercial, larga angosta y paquetería).
- Secado de madera.
- Operaciones de reaserrío.

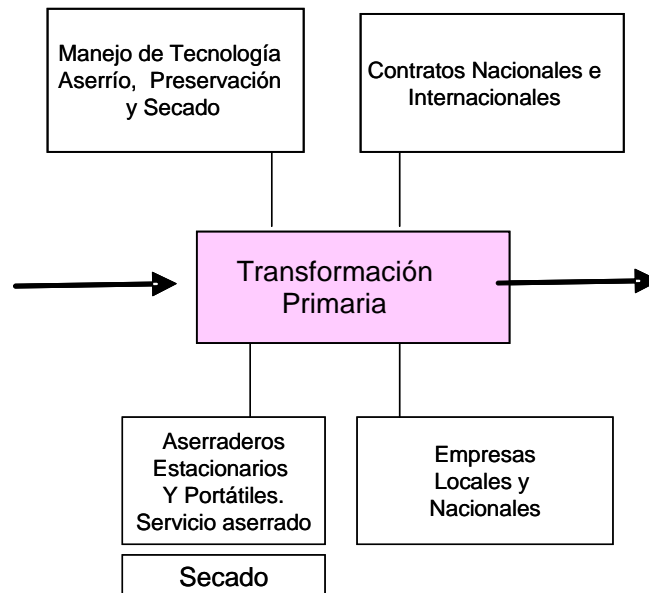


Gráfico 8. Eslabón de transformación primaria en la cadena productiva de madera

4. Transformación secundaria

Este eslabón requiere mayor inversión y mejor tecnología que la transformación primaria. Los productos tienen como destino el mercado nacional e internacional, principalmente.

La amplitud y profundidad de la transformación secundaria estarán directamente relacionados con el mercado al que concurre la empresa, la especialidad, los procesos y línea de negocio que tengan las empresas, por lo general medianas y grandes, de este eslabón.

En la ciudad de Iquitos es posible encontrar alrededor de seis empresas identificables como de segunda transformación, que

comprende aserrado según medidas del cliente, laminado, tableros y *pellets*, con el adicional que todas las formas tienen condiciones de humedad y por tanto el secado forma parte de las condiciones del producto.

Entre las actividades de segunda transformación, se encuentran además las actividades de:

- Fabricación de muebles.
- Fabricación de carrocerías.
- Fabricación de molduras.
- Fabricación de embalajes.
- Fabricación de pisos y frisas.
- Fabricación de embarcaciones pesqueras.
- Fabricación de encofrados y otros.

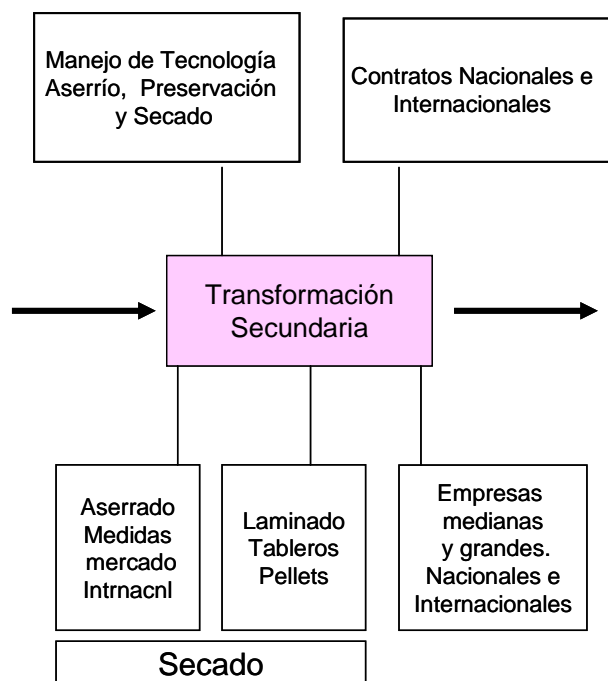


Gráfico 9. Eslabón de transformación secundaria en la cadena productiva de madera

5. Comercialización local y nacional

La comercialización local y nacional de productos de madera se refiere a productos de primera y segunda transformación, con mayores volúmenes de la aserrada.

El mercado local es de negociación inmediata, pago al contado y tiene a empresas pequeñas o a las informales como agentes de comercialización (véase anexo 12). Es conocida la idea que para el mercado local la madera no es de primera.

El mercado nacional trabaja con volúmenes que corresponden a contratos entre empresas que rutinariamente comercializan entre ellas o han abierto una sucursal en Iquitos. Por lo general, la empresa de transformación primaria es también parte o está asociada a una comercializadora, de manera que los almacenes son compartidos. El transporte propio o compartido es usado como un medio para bajar costos, como barrera de entrada a los que desean ingresar al negocio.

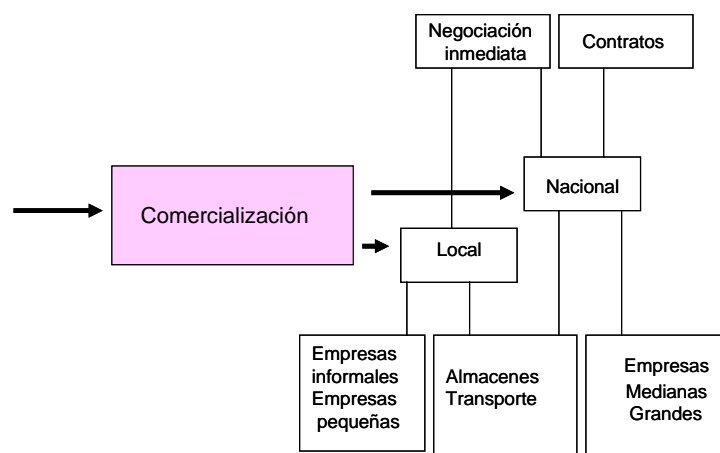


Gráfico 10. Eslabón de comercialización local y nacional en la cadena productiva de madera

6. Comercialización internacional

La comercialización internacional está bastante más especializada que la nacional. Se trabaja con madera de primera, que pasa por diversos procesos de selección, en troza, aserrado, secado y embalado.

Las dificultades de exportación, por la presencia de una sola embarcación (Yacupuma), con frecuencia de 60 a 90 días para el embarque, hace que muchos lotes sean exportados desde el Callao, no registrándose por tanto como exportación de la región Loreto.

El trabajo especializado requiere desde los contratos y condiciones a cumplir en calidad, plazos y volúmenes, como la

presencia del intermediario financiero y también en algunos casos de *brokers*.

Los cortes para exportación son definidos por el mercado y las ventajas de producción y almacenamiento junto a la comercialización directa, constituyen barreras de entrada en el negocio, ayudado por los volúmenes de comercialización que, vistos desde una perspectiva global, estarían en la etapa inicial de crecimiento.

El desarrollo de la comercialización internacional pareciese depender de los volúmenes de inversión o renovación de activos y de tecnología a incorporar a los procesos, antes que del cumplimiento de las normas de extracción sostenible, planteadas por Inrena.

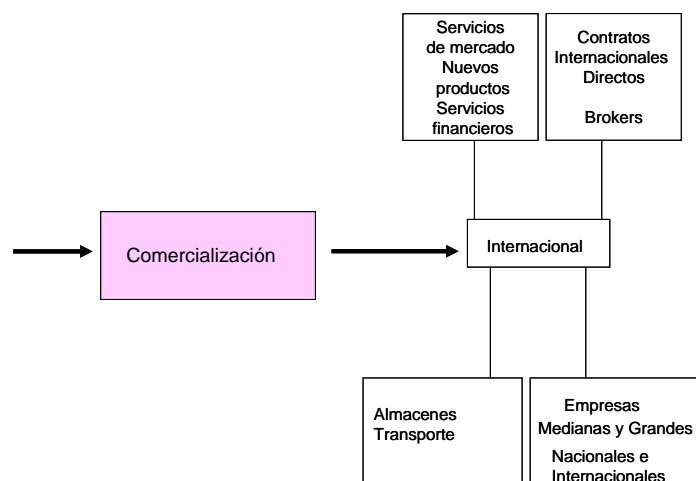


Gráfico 11. Eslabón de extracción en la cadena productiva de madera

Cadena productiva de irapay

A continuación se trata la cadena productiva de irapay con cuatro eslabones:

1. Corte de hojas
2. Elaboración de crisnejas
3. Transporte
4. Comercialización

El primero de ellos está asociado a la Unidad de Gestión y a los pobladores que

trabajan en la extracción (corte de hojas) y elaboración de crisnejas.

El irapay sirve para elaborar (tejer) crisnejas, elemento que se utiliza como techo tradicional en las casas de la selva; son como grandes tejas vegetales que duran entre 1 y 5 años, dependiendo de la cantidad de nudos (hojas) puestas en cada una de ellas. A mayor número de nudos, mayor duración. Existen crisnejas desde 40 nudos, como estándar comercial, hasta 100 ó más nudos, hechas a pedido.

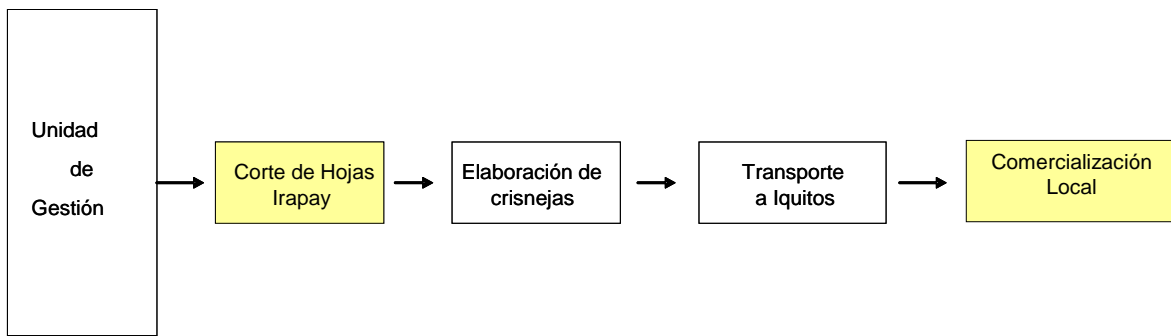


Gráfico 12. Cadena productiva de irapay en la región Loreto

1. Corte de hojas de irapay (extracción)

Esta es la etapa de extracción de las hojas del bosque. Considerando la existencia de los bosques locales, el aprovechamiento se realiza siguiendo los lineamientos del plan operativo anual. El corte se realiza respetando el número de hojas comerciales y el número de hojas de reserva para la próxima extracción.

En la actualidad no se han encontrado formas de control por parte del Inrena en el manejo y extracción del irapay. Existe una

importante experiencia de manejo en la cuenca del río Nanay, realizada por Biodamaz. En la selva baja la casi totalidad de la extracción de irapay es realizada de manera informal.

Luego del corte se juntan las hojas para mantenerlas en buen estado, se arman cargas para su posterior transporte hasta el lugar de elaboración de las crisnejas. Las cargas tienen entre 1,000 a 1,200 hojas de irapay, y por lo general son transportadas por el poblador que las corta.

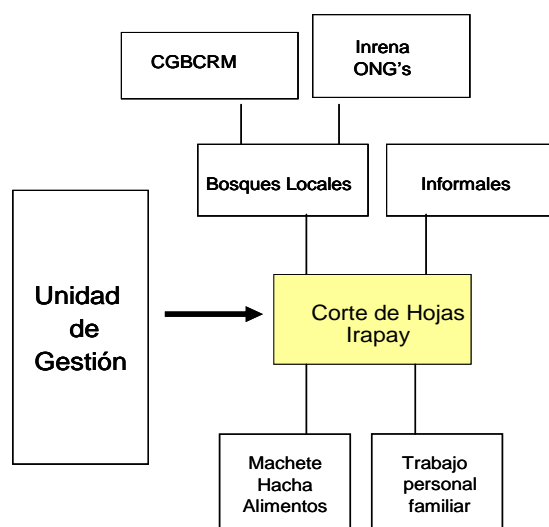


Gráfico 13. Eslabón de corte de hojas en la cadena productiva de irapay

2. Elaboración de crisnejas

Las hojas de irapay se tejen, una a una, en las ripas de “pona”. Una crisneja está conformada por 40 hojas (nudos), como estándar comercial. Cuando se requieren más hojas por crisneja, se hace el pedido al tejedor, naturalmente con un costo mayor.

El tejido de crisnejas es realizado por el poblador que extrae el irapay y su familia. Se observa una activa participación de la mujer, esposa e hijas del poblador, en la actividad del tejido.

3. Transporte

El transporte hacia el mercado, Iquitos, se realiza por vía fluvial, mediante botes que llevan entre 500, 1,000 ó más crisnejas.

En este eslabón es posible realizar un control de la producción y recabar ingresos, si bien pequeños, que puedan contribuir a las actividades de

mantenimiento del bosque. Inrena o el Cgbcrm tienen en el caso de la cuenca del río Momón, una posible actividad pendiente, para manejar mejor el recurso.

4. Comercialización

La comercialización de las hojas de irapay tejidas en forma de crisnejas se realiza en la ciudad de Iquitos. El mercado de las crisnejas de Iquitos se encuentra en la zona Moronacocha. Es comprado por pobladores, para techar sus casas, generalmente en la periferia de la ciudad.

El precio promedio de 100 crisnejas de estándar comercial (40 nudos) es de 60 nuevos soles cliente final. Una casa utiliza más de 500 crisnejas.

3.8 Ciclo de vida del producto

El producto de la Unidad de Gestión a través del Cgbcrm está definido como “Producción Sostenible en base a los

recursos naturales del bosque” o **Producción Sostenible**, para reducirlo.

El producto considera el agregado actual y potencial de los productos posibles de elaborarse, singulares o en cartera, a partir de la extracción de los recursos naturales del bosque. El elemento central es el enfoque de sostenibilidad en su acepción

más conocida: usar el recurso pero mantener las condiciones para que las generaciones futuras también dispongan de él.

Los productos que se encuentran en la cuenca del río Momón, de acuerdo a su ciclo de vida, se hallarían ubicados en la curva, según lo muestra el gráfico.

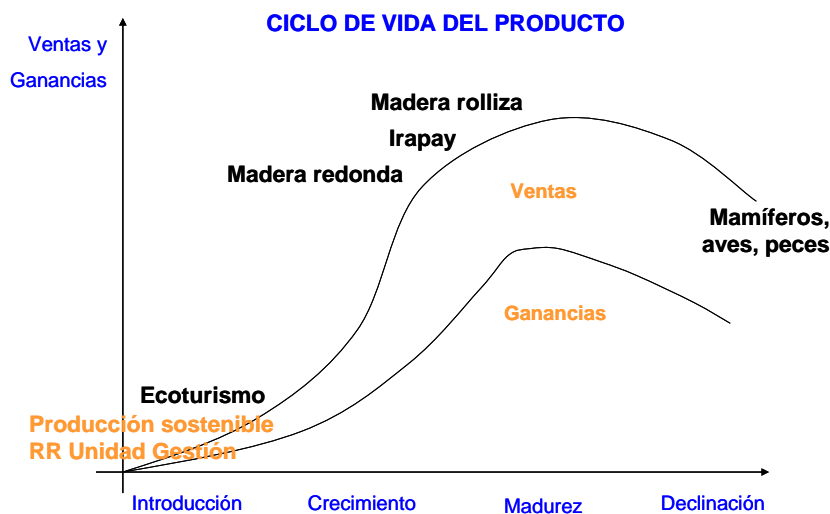


Gráfico 14. Ciclo de vida del producto

La producción sostenible se encuentra en la etapa de introducción, tanto por que corresponde a un nuevo enfoque sobre el tratamiento productivo de los recursos naturales, por las condiciones legales o normativas que se definen a partir de la Unidad de Gestión y el Cgbrm, como por la intencionalidad de alcanzar el manejo de los recursos y el involucramiento de los usuarios directos en los beneficios de los proyectos y programas a implementar.

3.9 Matriz BCG. Crecimiento-Producción

En la relación Crecimiento-Producción, que considera la cuota de mercado relativa y tasa de crecimiento del mercado, la producción sostenible se ubica en los parámetros:

Cuota de mercado: débil

Tasa de crecimiento del mercado: baja

Este cuadrante define productos con baja participación de mercado y pocos fondos financieros. La estrategia se encuentra en la encrucijada de controlar los gastos e ingresos o abandonar el negocio.

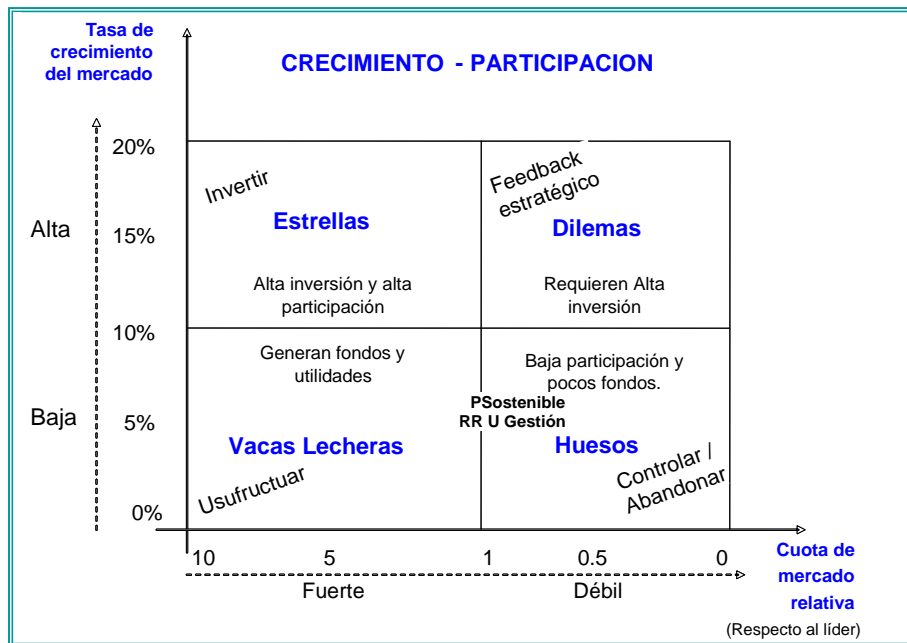


Gráfico 15. El producto según crecimiento y producción

Es importante anotar que nos referimos a la producción sostenible en la Unidad de Gestión de bosque de la cuenca del río Momón, la cual, por sus características históricas, es un área con particularidades o sesgos marcados por una gran presencia de actividad humana.

4. MATRICES DE PRODUCTOS EN LA UNIDAD DE GESTIÓN DE BOSQUE DE LA CUENCA DEL RÍO MOMÓN

En La Unidad de Gestión de Bosque de la cuenca del río Momón, que es gestionada por el Cgbrcm, encontramos los siguientes productos, vistos en matrices.

4.1. Matriz de productos maderables

En la matriz se consideran tres tipos de productos: madera blanda, madera dura y maderas (varillas) para construcción. La matriz de productos maderables señala que las maderas blandas tienen una mayor ventaja, ya que la extracción es más rápida y menos costosa que las maderas duras.

Las maderas para construcción también tienen mayor ventaja que las duras. Ambas solucionan de manera inmediata el problema económico de la población.

La competencia directa en la cuenca del río Momón, vendrían a ser las demás cuencas cuyas aguas van en dirección a la ciudad de Iquitos. En ese sentido la cuenca del Momón tiene una posición estratégica frente a las otras, pues está a sólo diez minutos de la ciudad.

Cuadro 21. Matriz de productos maderables

Producto		Descripcion	Utilizacion	Que problema Soluciona	Ventajas respecto a la competencia	Competencia
Maderables	Maderas Blandas: Cumala, Lupuna, Moena, Tornillo, Marupa, Aguano masha, Ayahuma, Catahua, Bolaina, Topa.	Madera con densidad menor a 0,60 gr/cm ³ . Flotabilidad alta. Facil de aserrar.	Para carpinteria, machimbrados, cajoneria, muebles, triplay, molduras.	Da ingresos economicos de forma rapida. La falta de vias y metodos de transporte respecto a las duras	Cercania al mercado de Iquitos. El transporte de la madera es a favor de la corriente del río.	Cuenca del río Nanay, Itaya, Tamshiyacu, Tahuayo, Pintuyacu
	Maderas Duras: Azucar Huayo, Quinilla, Tahuari, Machimango, Cachimbo, Charapilla, Ana Caspi, Violeta, Palisangre, Mari-Mari, Capirona.	Madera con densidad mayores a 0,60 gr/cm ³ . No flotan. Generalmente con mayor dificultad para aserrar.	Para estructuras pesadas, pisos, durmientes, chapas decorativas, mangos.	Disponibilidad especies en el área de extraccion para venta futura.		
	Varillas para construccion: Espintana, Chamboquiroy, Yanavara, Carahuasca, Tortuga caspi, Remo caspi	Madera redonda con diametros de 2" (caibros), 3" (soleras) y 4" (vigas)	Maderas para el armazon de construcciones	Da ingresos economicos de forma rapida.		

4.2. Matriz de productos no maderables

Los productos no maderables, vistos en la matriz, comprenden: lianas, frutales, plantas medicinales e irapay.

Estos productos solucionan el problema inmediato de fuente de ingresos cuando no es posible extraer madera. Aquí también la ventaja frente a la competencia directa, es la cercanía al mercado de Iquitos.

Cuadro 22. Matriz de productos no maderables

Producto		Descripcion	Utilizacion	Que problema Soluciona	Ventajas respecto a la competencia	Competencia
No Maderables	Lianas: Tamshi, Huambe	Raices en forma de sogas flexibles y resistentes al ataque de hongos e insectos	Para amarre en construcciones y artesanias	Fuente de ingresos economicos en epocas donde no hay venta de maderas	Cercania al mercado de Iquitos.	Cuenca del río Nanay, Itaya, Tamshiyacu, Tahuayo.
	Frutales: aguaje, cocona, pijuayo, huasai, ungurahui	Frutos frescos naturales	En alimentacion, jugos, aceites y helados			
	Medicinales: sangre de grado, copaiba, uña de gato	Extracto y corteza de árboles y plantas medicinales.	Para gastritis, cicatrizante y antiinflamatorio			
	Hojas de Irapay	Atado de 1 ciento de hojas formando una crisneja	En construccion de techos de viviendas tipicas de la region			

4.3. Matriz de fauna silvestre

En la matriz de fauna silvestre se identifican ocho productos, los cuales deberían constituir también fuente de ingresos económicos, sin embargo, por el nivel de escasez de muchos de ellos sólo tienen importancia para el autoconsumo.

El plan de negocio considera que estos productos tienen un potencial enorme para

diversificar la oferta productiva de la cuenca, con el manejo de las anotadas en la matriz o mediante el manejo de nuevas especies como cría de insectos y de peces "basales" que se encuentran en el fondo de las quebradas como la pangarraya.

También aquí se encuentra una utilidad del lugar debido a que la cuenca está muy cerca del mercado de Iquitos para la comercialización de los productos.

Cuadro 23. Matriz de fauna silvestre

Producto	Descripcion	Utilizacion	Que problema Soluciona	Ventajas respecto a la competencia	Competencia	
Fauna Silvestre	Majaz, Sajino, Huangana, Lagarto, añuje.	Carne Fresca y seca	Alimentacion de la poblacion. Fuente de proteinas	Fuente de ingresos economicos en epocas donde no hay venta de maderas	Cercania al mercado de Iquitos.	Cuenca del rio Nanay, Itaya, Tamshiyacu, Tahuayo.
	Majaz y Lagarto	Piel seca y deshidratada	Elaboracion de guantes, zapatos, correas, carteras.			
	Guacamayos, loros y pericos	Aves domesticas de colores vistosas.	Animales para mascota y decorativos.			
	Mariposas, escarabajos y tarantulas.	Insectos vivos o disecados	Para coleccionistas.			
	Dendrobatidos (rana roja y blanca) y walos	Venenos y carne	Para investigacion y alimentacion			
	Ofidios (Shushupe, jergon)	Venenos	Para investigacion y sueros antifolicos			
	Tigrina, raya, escalari, pangaraya, sapocunchi, alianza.	Peces vivos	Peces ornamentales para acuarios			
Sabalo Palometa, boquichico, paco, zungaro	Peces para carne fresca y seca	Alimentacion de la poblacion. Fuente de proteinas				

4.4. Matriz de otros usos del bosque

En esta matriz se identifican cuatro productos: albergues ecoturísticos; turismo vivencial, científico, de aventura; miradores de fauna y cotos de caza.

En cuanto a turismo, la cuenca tiene la ventaja estratégica de ser una cuenca completa, asequible a pocas horas desde la ciudad de Iquitos, bajando los costos de oferta o mejorando los márgenes de ganancia en base al menor transporte (véase anexo 13).

Es importante resaltar que la cuenca del río Momón constituye una especie de bisagra geoestratégica con la cuenca del río Mazán y la del río Chambira-Nanay, a las cuales es posible acceder desde los centros poblados de la cuenca alta del río Momón, con ventaja en cuanto al tiempo y recorrido de aventura y tránsito por el bosque primario, tal como se indica en el documento “Cuenca del río Momón. Temas críticos y estrategias de solución”.

Los miradores de fauna _aves u otras especies_ y los cotos de caza, constituyen posibilidades de negocios a tratar mediante alianzas con empresas especializadas.

Cuadro 24. Matriz de otros usos del bosque

Producto	Descripcion	Utilizacion	Que problema Soluciona	Ventajas respecto a la competencia	Competencia	
Otros Usos del Bosque	Albergues Ecoturísticos	Alojamiento de turistas en instalaciones con comodidades basicas	Entretrenimiento y conocimiento de los paisajes y recursos de la zona	La CRM cambia de imagen ya que mantiene y conserva sus recursos y obtiene ingresos por ello.	La cuenca del río Momon esta a 10 minutos de la ciudad de Iquitos, punto de llegada de turistas.	Albergues en la zona de la Reserva Pacaya Samiria.
	Turismo Vivencial, Esoterico, Científico, Aventura, Salud	Visitas a comunidades	Conocimiento de la cultura y costumbres de la gente, asi como estudios de flora y fauna.	La CRM cambia de imagen ya que mantiene y conserva sus recursos y obtiene ingresos por ello.		
	Miradores de fauna	Observacion de paisajes con alta diversidad de fauna silvestre como aves	Conocimiento de especies de fauna unicas en el mundo	La destruccion de habitats para la fauna silvestre		
	Cotos de Caza	Caceria manejada y controlada	Actividades de caza y pesca deportiva manejada	La destruccion de habitats para la fauna silvestre		

5. MEZCLA DE MÁRKETING

La mezcla de márketing está constituida por el producto, precio, plaza y promoción.

Producto

El producto que el Cgbcrm, entidad gestora del plan de negocio es la producción sostenible. Este es el producto para vender a los clientes, tanto los que compran el mismo, como los que realizan las actividades. La producción sostenible se hace tangible de dos formas:

- a) Con los servicios que el Cgbcrm canaliza hacia los pobladores organizados, que desarrollen su asociatividad: capacitación, canalización de recursos y cuidado del medio ambiente. El costo de estos servicios es igual a la operación del Cgbcrm, sin márgenes de ganancia. Este aspecto es el producto tangible, ya definido.
- b) Con los productos que los pobladores generan de manera sostenible. Este aspecto se muestra en el presente plan de negocio con los dos casos: extracción de madera e irapay.

Precio

El precio de los productos generados por los pobladores asociados, es el de mercado, para todos los productos que conformen la producción sostenible.

En el caso de los servicios, el precio está definido por el costo de operación del

Cgbcrm, sin generar márgenes. En el capítulo de finanzas se definen estos montos, desde una perspectiva anual.

Plaza

La plaza o el mercado para el producto se componen por dos tipos de clientes:

- a) Clientes principales para la producción sostenible en la Unidad de Gestión: organismos estatales (Inrena, gobierno regional, gobiernos locales) y organismos privados (ONG nacionales e internacionales).
- b) Clientes que consumen los resultados de la producción sostenible: usuarios asociados para manejar los recursos naturales en la Unidad de Gestión y las empresas y pobladores de Iquitos, que consumen los productos del bosque.

Promoción

La promoción como forma de comunicación para el producto, en el segmento de mercado al que se dirige el plan de negocio requiere fundamentalmente de usar como medio las relaciones públicas, la visita directa, la promoción con resultados sociales y económicos.

6. ASPECTOS LEGALES Y ORGANIZACIÓN

6.1. Aspectos legales

Marco jurídico

El aprovechamiento y el manejo de los recursos forestales en el Perú, se rigen por la Ley Forestal y de Fauna Silvestre Ley

27308. Asimismo, el objeto de esta ley es normar el uso sostenible y la conservación de los recursos forestales y de fauna silvestre, de acuerdo a lo establecido en la Constitución Política del Perú, el Código del Medio Ambiente y Recursos Naturales (Decreto Legislativo 613), Ley Orgánica para el Aprovechamiento Sostenible de los Recursos Naturales (Ley 26821) y convenios internacionales vigentes para el Estado peruano.

Es el Instituto Nacional de Recursos Naturales (Inrena), el encargado de la gestión y administración de los recursos forestales y de fauna silvestre del país (artículo 3º Ley Forestal y de Fauna Silvestre).

Modalidades de acceso al recurso forestal en el Perú.

El artículo 10º de la Ley Forestal y de Fauna Silvestre, señala que el aprovechamiento y manejo de los recursos forestales en bosques naturales primarios se pueden realizar en dos modalidades: concesiones forestales con fines maderables y concesiones forestales con fines no maderables (otros productos del bosque y ecoturismo, conservación y servicios ambientales).

El Inrena, además otorga permisos para aprovechamiento forestal con fines comerciales o industriales, en bosques de tierras de propiedad privada, bosques secundarios y de plantaciones forestales (artículo 11º Ley Forestal y de Fauna Silvestre).

Manejo forestal

Cualquier modalidad de aprovechamiento de los recursos forestales, con fines

comerciales o industriales, requiere de un plan de manejo forestal aprobado por el Inrena (artículo 15º Ley Forestal y de Fauna Silvestre). El plan de manejo es elaborado por profesionales especialistas en manejo de flora y fauna silvestre.

Sólo está permitido la extracción de especímenes de especies maderables cuyo diámetro mínimo de corte reúnan las características que establece el Inrena de acuerdo al Reglamento. La remoción de volumen de madera en pie sólo se realiza de acuerdo con el plan de manejo aprobado, previo pago del derecho de aprovechamiento (artículo 16º Ley Forestal y de Fauna Silvestre).

Derechos de aprovechamiento

Todo aprovechamiento de productos forestales y de fauna silvestre está sujeto al pago de derechos a favor del Estado, que no constituye impuesto. En el caso de aprovechamiento de madera, las concesiones pagan por hectárea de bosque; en autorizaciones y permisos se paga por volumen extraído según la especie (artículo 19º Ley Forestal y de Fauna Silvestre).

El derecho de aprovechamiento de otros productos del bosque, establecido para los productos diferentes a la madera, se fija por especie, unidad, peso, volumen y/o tamaño según corresponda (artículo 70º Reglamento de la Ley Forestal y de Fauna Silvestre).

Transporte de productos forestales

El transporte de productos forestales y de fauna silvestre, al estado natural, debe estar amparado con la respectiva guía de transporte forestal (GTF) (artículo 318º

Reglamento de la Ley de Forestal y de Fauna Silvestre).

Comité de Gestión de Bosque

El representante local de Inrena y los representantes de los titulares de las concesiones, autorizaciones y permisos, ubicados dentro de cada unidad de gestión de bosque, conforman un Comité de Gestión de Bosque. Los CGB se integran con representantes de los gobiernos locales o centros poblados y de las comunidades nativas o campesinas existentes en el área del bosque, así como de las instituciones académicas y ambientales de la localidad o región (artículos 51º y 52º Reglamento de la Ley Forestal y de Fauna Silvestre).

El Comité de Gestión de Bosque de la cuenca del río Momón (Cgbcrm) y la Unidad de Gestión de Bosque correspondiente, han sido reconocidos por el Inrena mediante Resolución de Intendencia 0085-2007.

Es muy importante porque hasta la fecha es el único en la región Loreto y además, tiene las siguientes funciones principales (entre otras): cautelar que las actividades de aprovechamiento de los recursos que se ejecuten en el bosque sean acordes a la ley y proponer al Inrena proyectos orientados a mejorar el manejo del bosque y el desarrollo de la población local¹².

Bosques locales

En la Unidad de Gestión del Cgbcrm, han sido creados ocho bosques locales que son las áreas delimitadas por el Inrena, en bosques primarios residuales, bosques secundarios, o en bosques en tierras de protección, para el aprovechamiento sostenible de los recursos forestales, mediante autorizaciones y permisos otorgados a las poblaciones rurales y centros poblados (artículo 44º Reglamento de la Ley Forestal y de Fauna Silvestre). Son entregados por el plazo de veinte años renovables.

6.2. Organización

Organigrama

La Asociación Civil de Derecho Privado "Comité de Gestión de Bosque de la cuenca del río Momón, fundada el 9 de julio del año 2006, presenta la siguiente estructura en la que se destaca el aspecto asociativo primero y la representatividad en segundo término:

¹² Ley Forestal y de Fauna Silvestre 27308

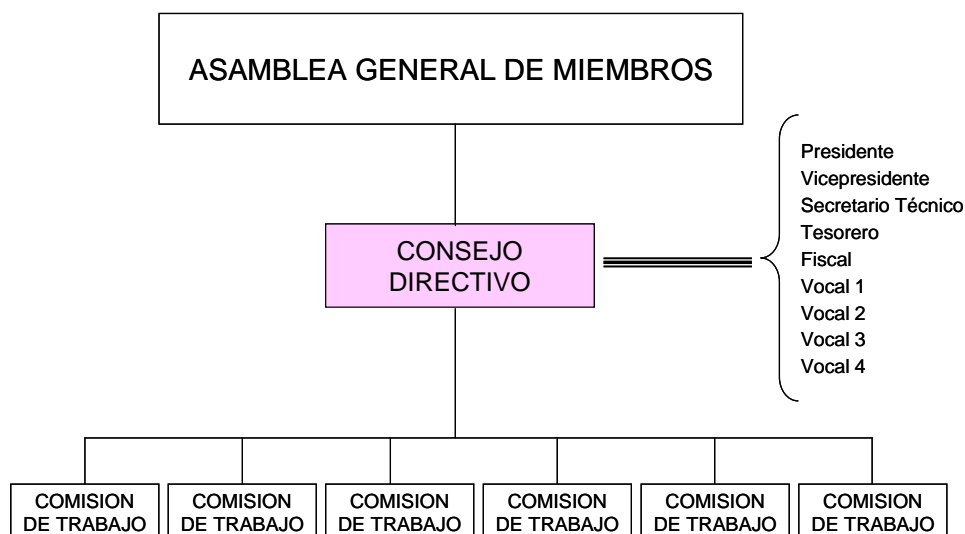


Gráfico 16. Organigrama del Comité de Gestión de Bosque de la cuenca del río Momón

Asamblea General de Miembros

Es la máxima instancia u órgano supremo de la Asociación. Está conformada por las siguientes personas naturales y jurídicas:

- Un representante local del Inrena del ámbito de la unidad de gestión correspondiente.
- Los titulares de contratos de concesiones forestales, permisos y autorizaciones.
- Un representante de las organizaciones comunales, nativas o campesinas.
- Un representante de los gobiernos locales o centros poblados.
- Un representante de los bosques locales.
- Un representante de la asociación de agricultores.
- Un representante de la asociación de ganaderos.
- Un representante de los organismos no gubernamentales establecidos en la zona.
- Un representante de las asociaciones de artesanía, leña o carbón y turismo.

Consejo Directivo

El Consejo Directivo es el órgano ejecutor de la Asociación, elegido por la Asamblea General de Miembros. Está conformado como mínimo por personas con los siguientes cargos:

- Presidente
- Vicepresidente
- Secretario Técnico
- Tesorero
- Fiscal
- Vocal (cuatro miembros).

Comisiones de trabajo

Son las que el Consejo Directivo designa bajo responsabilidad.

Miembros asociados

Son todas aquellas instituciones, personas naturales o jurídicas del sector público o privado, del ámbito de la Unidad de Gestión de Bosque.

En el anexo 14 se detallan las responsabilidades de la organización en la Unidad de Gestión.

7. FINANZAS

Siguiendo lo anotado en el capítulo 5, Mezcla de Márketing, se desarrollarán los aspectos financieros considerando dos productos: extracción de madera y extracción de irapay y su conversión en cricnejas. También se agregan a los flujos económicos, los ingresos y gastos generados por el Cgbcrm, como asociación civil sin fines de lucro, cuyo objetivo es cubrir sus gastos.

7.1. Inversión

Los tres proyectos requieren una inversión total de S/.1'261,887 correspondiendo el 95% a madera.

La estructura de la inversión indica que 90% se dirige a activo tangible. Los activos tangibles para el irapay son las hachas y para el Cgbcrm son los muebles y equipos de oficina.

Destacan dos aspectos: el capital de trabajo representa el 54% del agregado inversiones más capital de trabajo y que el Cgbcrm represente el 4% del agregado.

El capital de trabajo corresponde a un plan de negocio donde el aporte de parte de los usuarios de los proyectos es cero; son actividades intensivas en mano de obra y los servicios de Cgbcrm son brindados a todos los BL.

Cuadro 25. Inversiones totales (en nuevos soles)

RUBROS	MADERA	IRAPAY	CGBCRM	TOTAL	%
ACTIVO TANGIBLE	520.000	1.920	4.400	526.320	90%
Motosierra	500.000				
Bote	8.000				
Motor 9 HP	12.000				
ACTIVO INTANGIBLE	50.400	1.751	5.000	57.151	10%
PGMF	50.400				
TOTAL INVERSIONES	570.400	3.671	9.400	583.471	100%
	98%	1%	2%	100%	
CAPITAL DE TRABAJO	623.000	11.195	44.220	678.415	54%
	92%	2%	7%	100%	
TOTAL INVERSIÓN + CAPITAL TRABAJO	1.193.400	14.867	53.620	1.261.887	100%
	95%	1%	4%	100%	

Elaboración propia

7.2. Ingresos proyectados

Los ingresos muestran el perfil que se adjunta en el cuadro. Madera e irapay tienen los mayores ingresos hacia el fin del horizonte del plan.

Los ingresos de Cgbcrm se componen del aporte de Inrena, asumido como S/. 3,600 (2008) para todos los años y comisiones de servicios brindados a los BL que extraen madera e irapay. La comisión corresponde en un 96% a madera y 4% a irapay, al 2008. (véase anexo 15).

Los ingresos de madera se estiman con un precio promedio de 0,55 por pie tablar, considerando una canasta de cinco especies. La venta se realiza “en la boca del río Momón” (véase anexo 16).

Los ingresos de irapay se derivan de la venta de crisejas, con un precio de S/.60 por cada ciento, puesto en el puerto de Moronacocha (véase anexo 17).

El plan considera un número de ocho BL al 2008 y un crecimiento anual en número de dos BL.

Cuadro 26. Ingresos proyectados totales

CONCEPTO	Años									
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Ingresos										
Ingresos Ventas Madera	1760000	2200000	2640000	3080000	3520000	3960000	4400000	4840000	5280000	5720000
Ingresos Ventas Irapay	60901	76126	91351	106576	121802	137027	152252	167477	182703	197928
Ingresos CGBCRM Inrena y comisiones	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440
Total Ingresos	1909341	2364566	2819791	3275016	3730242	4185467	4640692	5095917	5551143	6006368

Elaboración propia

7.3 Egresos proyectados

Los egresos en el horizonte del plan, para cada uno de los negocios, madera, Cgbcrm e irapay, se muestran en el siguiente cuadro y consideran:

Remuneraciones. Directa e indirecta
Materia prima

Mano de obra directa
Costo venta
Gastos administrativos

Los mayores gastos corresponden a madera y hacia el año cinco del plan, irapay muestra mayores gastos que Cgbcrm, lo que está relacionado con el nivel de actividad.

Cuadro 27. Egresos proyectados totales

CONCEPTO	Años									
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Egresos										
Egresos Madera	1660102	2054627	2449152	2843677	3238202	3632727	4027252	4421777	4816302	5210827
Egresos Irapay	52084	64396	76708	89020	101331	113643	125955	138267	150578	162890
Egresos CGBCRM	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440
Total Egresos	1800627	2207464	2614300	3021137	3427974	3834811	4241647	4648484	5055321	5462158

Elaboración propia

7.4 Depreciación y amortización

Los flujos de depreciación de activos fijos y amortización de intangibles, se muestran en el cuadro adjunto, para cada uno de los negocios y el agregado anual.

En todos los casos se considera depreciaciones lineales a tres (motosierras, botes, motores) y cinco años (muebles y equipos de oficina) y amortizaciones (intangibles: PGMF) también lineales a diez años.

Las variaciones corresponden a los flujos de inversiones, de acuerdo al tipo de activo.

Cuadro 28. Depreciaciones y amortizaciones totales

CONCEPTO	AÑOS									
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Depreciación Madera	173333	216667	260000	303333	346667	390000	433333	476667	520000	303333
Depreciación Irapay	640	800	800	800	960	960	960	1120	1120	1120
Depreciación CGBCRM	880	880	880	880	880	880	880	880	880	880
Amortización Madera	609	761	913	1066	1218	1370	1522	1675	1827	1979
Amortización Irapay	169	211	253	295	337	379	421	464	506	548
Amortización CGBCRM	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
TOTAL DEPRECIACION Y AMORTIZACION	176131	219819	263346	306874	350562	394089	437617	481305	524832	308360

Elaboración propia

7.5 Flujo de caja

El flujo de caja económico del plan de negocio muestra valores positivos y un VAN positivo, así como una TIR superior a

la tasa de corte (25%). Véase con más detalles los flujos de caja para madera, irapay y del Cgbcrm en los anexos 18, 20 y 22.

Cuadro 29. Flujo de caja económico total

Concepto	Años										
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
INGRESOS											
Ingresos por Ventas. Madera	1,760,000	2,200,000	2,640,000	3,080,000	3,520,000	3,960,000	4,400,000	4,840,000	5,280,000	5,200,000	
Ingresos por Ventas. Irapay	60,901	76,126	91,351	106,576	121,802	137,027	152,252	167,477	182,703	197,928	
Ingresos CGBCRM (Inrena)	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440	
Total Ingresos	1,909,341	2,364,566	2,819,791	3,275,016	3,730,242	4,185,467	4,640,692	5,095,917	5,551,143	5,486,368	
EGRESOS											
Egresos Madera	1,660,102	2,054,627	2,449,152	2,843,677	3,238,202	3,632,727	4,027,252	4,421,777	4,816,302	5,210,827	
Egresos Irapay	52,084	64,396	76,708	89,020	101,331	113,643	125,955	138,267	150,578	162,890	
Egresos CGBCRM	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440	
Total Egresos	1,800,627	2,207,464	2,614,300	3,021,137	3,427,974	3,834,811	4,241,647	4,648,484	5,055,321	5,462,158	
Liquidaciones de facilitaciones	610,000	762,500	915,000	1,067,500	1,220,000	1,372,500	1,525,000	1,677,500	1,830,000	1,982,500	
Saldo Disponible	718,714	919,602	1,120,491	1,321,379	1,522,268	1,723,156	1,924,045	2,124,933	2,325,822	2,006,710	
Impuesto a la renta 15% (CGBCRM exonerado por Sunat)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Inversión Total	1,262,937	0	299,251	299,251	299,251	303,651	299,251	299,251	299,251	299,251	
Madera	570,400	0	142,600	142,600	142,600	142,600	142,600	142,600	142,600	142,600	
Irapay	3,606	0	901	901	901	901	901	901	901	901	
CGBCRM	9,400	0	0	0	0	4,400	0	0	0	0	
Capital de Trabajo Madera	623,000	0	155,750	155,750	155,750	155,750	155,750	155,750	155,750	155,750	
Capital de Trabajo Irapay	12,312	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Capital de Trabajo CGBCRM	44,220	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Flujo de Caja Económico	-1,262,937	718,714	620,351	821,239	1,022,128	1,218,616	1,423,905	1,624,793	1,825,682	2,026,570	1,707,459
0.25	1,938,529.64	VPN									
	0.65	TIR									

Elaboración propia

El flujo de caja financiero del plan, luego de pagar deuda contraída, equivalente al 100% de las inversiones y el capital de trabajo,

tiene un VAN positivo y una TIR superior a la tasa de corte (0.25).

Cuadro 30. Flujo de caja financiero total

Concepto	Años										
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Flujo de Caja Económico	-1,262,937	718,714	620,351	821,239	1,022,128	1,218,616	1,423,905	1,624,793	1,825,682	2,026,570	1,707,459
Crédito recibido	1,262,937										
Servicio a la Deuda		823,374	823,374	823,374	823,374	823,374					
Amortización Deuda		121,364	184,579	280,722	426,944	649,328					
Intereses Deuda		702,010	638,794	542,651	396,430	174,046					
SALDO FINANCIERO	0	-104,660	-203,023	-2,134	198,754	395,243	1,423,905	1,624,793	1,825,682	2,026,570	1,707,459
0.25	1,177,453	VPN									
	0.85	TIR									

Elaboración propia

7.6 Análisis económico y financiero

El VAN positivo (S/.1'938,530) y el TIR (65%) superior a la tasa de corte (25%); ambos en el flujo económico, indican que el proyecto puede implementarse.

El VAN positivo del flujo financiero nos indica el impacto del apalancamiento financiero. Por las condiciones del proyecto (100% préstamo), este indicador es importante para el acreedor ya que mostraría que el proyecto va a tener la capacidad de cumplir con sus prestatarios en el tiempo.

Cuadro 31. Análisis económico y financiero total

Flujo Económico		Flujo Financiero
0.25	Tasa de corte	0.25
1,938,530	VAN	1,177,453
0.65	TIR	0.85

Elaboración propia

7.7 Estado de resultados

Los flujos, mostrados en un agregado que permite el detalle para cada línea de negocio muestran que el plan arrojará valores contables positivos a partir del cuarto año.

El Ebitda permite analizar que el plan es capaz de generar liquidez, a partir del primer año.

Todos los préstamos se devuelven en cinco años, con una tasa de interés del 15%, definido a partir de consultas efectuadas en la banca y tomando como referencia al Interbank, oficina Iquitos.

Cuadro 32. Estado de ganancias y pérdidas totales

Concepto										
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Ventas Madera	1,760,000	2,200,000	2,640,000	3,080,000	3,520,000	3,960,000	4,400,000	4,840,000	5,280,000	5,200,000
Venta Irapay	60,901	76,126	91,351	106,576	121,802	137,027	152,252	167,477	182,703	197,928
Ingresos CGBCRM	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440
Total Ingresos	1,909,341	2,364,566	2,819,791	3,275,016	3,730,242	4,185,467	4,640,692	5,095,917	5,551,143	5,486,368
Gastos Madera	1,660,102	2,054,627	2,449,152	2,843,677	3,238,202	3,632,727	4,027,252	4,421,777	4,816,302	5,210,827
Gastos Irapay	52,084	64,396	76,708	89,020	101,331	113,643	125,955	138,267	150,578	162,890
Gastos CGBCRM	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440
Depreciación Madera	173,333	216,667	260,000	303,333	346,667	390,000	433,333	476,667	520,000	303,333
Depreciación Irapay	640	800	800	800	960	960	960	1,120	1,120	1,120
Depreciación CGBCRM	880	880	880	880	880	880	880	880	880	880
Amortización Madera	609	761	913	1,066	1,218	1,370	1,522	1,675	1,827	1,979
Amortización Irapay	169	211	253	295	337	379	421	464	506	548
Amortización CGBCRM	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Utilidad Operativa	-67,417	-62,716	-57,855	-52,995	-48,294	-43,433	-38,572	-33,872	-29,011	-284,150
Intereses Madera	672,655	612,082	519,960	379,853	166,768	0	0	0	0	0
Intereses Irapay	6,720	6,114	5,194	3,795	1,666	0	0	0	0	0
Intereses CGBCRM	22,636	20,597	17,497	12,783	5,612	0	0	0	0	0
Utilidad Antes de Imptos.	-769,427	-701,510	-600,507	-449,425	-222,340	-43,433	-38,572	-33,872	-29,011	-284,150
Impuesto a la Renta 15%	-115,414	-105,227	-90,076	-67,414	-33,351	-6,515	-5,786	-5,081	-4,352	-42,622
Ganancia ó Perdida del Ejercicio	-654,013	-596,284	-510,431	-382,011	-188,989	-36,918	-32,786	-28,791	-24,659	-241,527
EBITDA	108,714	157,102	205,491	253,879	302,268	350,656	399,045	447,433	495,822	24,210

Elaboración propia

En los anexos 19, 21 y 23 se presentan los estados de resultados de madera, irapay y del cgbcrm.

7.8 Balance general de apertura

El balance de apertura de la Asociación civil sin fines de lucro Cgberm, muestra un negocio de S/. 3'718,369, siendo resaltantes los puntos:

- Capital social de S/. 1,500
- Deuda a largo plazo de S/. 3'014,859
- Activo corriente S/. 1'383,042
- Activo no corriente S/. 2,335,328

El nivel de apalancamiento respecto al patrimonio es significativamente alto.

Cuadro 33. Balance general

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Caja Bancos	681,032	Tributos por pagar	0
Cuentas por cobrar	0	Impuestos a la Renta	0
Gastos pagados por adelantado	0	Pago de Interés	702,010
Provisiones de Interés	702,010		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1,383,042	TOTAL PASIVO CORRIENTE	702,010
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE	
Tangible. Construcciones y equipos	526,320	Deuda Bancaria	1,262,937
Intangible: Estudios y Organización	57,086	Intereses a Largo Plazo	1,751,922
Provisiones de Intereses a LP	1,751,922		
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	2,335,328	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	3,014,859
		TOTAL PASIVO	3,716,869
		PATRIMONIO	
		Capital Social	1,500
		Utilidad del Ejercicio	0
		Utilidades Retenidas	0
		TOTAL PATRIMONIO	1,500
TOTAL ACTIVO	3,718,369	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	3,718,369

Elaboración propia

8. BIBLIOGRAFÍA

- BALUARTE, J. 2005. Diagnóstico del Sector Forestal en la Región Amazónica. Consultado el 27 de enero de 2008. Disponible en:
www.iiap.org.pe/Publicaciones/CD/documentos/ST013.pdf
- INSTITUTO NACIONAL DE RECURSOS NATURALES (INRENA). 2004. Documento de Inventario de los Bosques de Producción Permanente de la Región Loreto. 2004. Consultado el 30 de enero 2008. Disponible en:
http://www.inrena.gob.pe/iffs/iffs_conces_cp_infocomplem_inventforest.htm
- GUEVARA, A; JARLIND, H. 2005. Loreto. Inventario Forestal Participativo en la Comunidad de “Anguilla” de la zona de la Reserva Nacional Allpahuayo-Mishana. Consultado el 1 de febrero de 2008. Disponible en:
http://www.iiap.org.pe/biodamaz/fasei/download/literatura_gris/Inventario_Forestal_Participativo_Anguilla_RNA_M.pdf
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA (INEI). 2005. Censo Nacional X de Población y V de Vivienda. Consultado el 30 de enero de 2008. Disponible en:
<http://www.inei.gob.pe/>
- _____. 1993. Censo Nacional IX de Población y IV de Vivienda. Consultado el 30 de enero de 2008. Disponible en:
<http://www.inei.gob.pe/>
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA (INEI). 2005. Censo Nacional IX de Población y IV de Vivienda. Consultado el 30 de enero de 2008. Disponibles en :
<http://www.inei.gob.pe/>
- LEY FORESTAL Y DE FAUNA SILVESTRE. Ley 27308, Reglamento Decreto Supremo 014-2001-AG. Disponible en:
http://www.inrena.gob.pe/iffs/normas/lforestal_regl_modif.pdf
- MEJIA, K; KAHN, F. 1996. Biología, Ecología y Utilización del Irapay (*Lepidocaryum gracile* Martius). Folia Amazónica. Vol. 8(1): 19-28.
- RÍOS, A. 2004. Plan General de Manejo Forestal para el Bosque Local de la Comunidad San Luis de Vista Alegre, en la Cuenca Alta del Río Momón . Iquitos-Perú. 53 p.
- _____. 2004. Plan Operativo Anual para el Bosque Local de la Comunidad San Luis de Vista Alegre, en la Cuenca Alta del Río Momón. 2004. Iquitos-Perú. 102 p.
- BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ (BCRP). 2006. Síntesis Económica de la Región Loreto Sede Iquitos.
- VALENCIA, W. 2007. Cuenca del río Momón. Problemas y Estrategias de solución. Iquitos, Perú.

9. ADENDA PUNTOS CRÍTICOS DEL PLAN DE NEGOCIO

Para la gestión del plan de negocio, existen siete puntos críticos que deben tenerse presentes y atenderse en el momento adecuado.

1. Asociatividad

Constituye el punto crítico clave. Es la llave para implementar las acciones del plan de negocio. La asociatividad se desarrolla en diversos niveles: en los bosques locales, en el Cgbrm, entre bosques locales y Cgbrm, entre Cgbrm e instituciones aliadas o de soporte.

La asociatividad se plantea como un elemento a construir teniendo como base el trabajo de equipo, el cual es potenciado por los objetivos del plan de negocio, vistos como resultados para los asociados en las diversas formas de trabajo a implementar en la Unidad de Gestión.

Asociatividad como trabajo en conjunto, para cumplir objetivos colectivos, es la forma de superar este punto crítico.

El riesgo está ligado, inversamente, a la asociatividad. En tanto la asociatividad se construya, el riesgo disminuirá, por tratarse de un plan de negocio cuyo gestor es una organización que tiene dos elementos que inciden en su capacidad de gestión:

- Representatividad. La presencia del Cgbrm obedece a una elección entre los miembros que conforman la Unidad de Gestión y el CGB.

- Gerencia como capacidad de dirigir la organización hacia los objetivos planteados.

2. El concepto de producto

El producto del plan de negocio es la “Producción Sostenible”. Este concepto tiene tres niveles: central, tangible y ampliado. Su operación está relacionada a los objetivos a alcanzar y al horizonte de trabajo.

La relativa dificultad del concepto se debe a la síntesis que él convoca considerando las líneas de negocio que comprende: forestal maderable, madera dura y madera blanda, derivados de la madera, forestal no maderable, fauna y otros usos del bosque.

El concepto de producto corresponde a las necesidades presentes en la Unidad de Gestión para generar riqueza a partir del uso sostenible de los recursos, con un abanico de posibilidades de negocio alrededor de la biodiversidad del bosque.

3. Alianzas. Mercado

Para llevar a cabo el plan de negocio son fundamentales las alianzas del Cgbrm con instituciones, de las cuales deben proceder:

- Soporte técnico y económico para implementar las cadenas productivas
- Soporte para el manejo sostenible de recursos.
- Capital semilla.

En todos y cada uno de los rubros anotados es indispensable desarrollar alianzas, sin las cuales, debido a la carencia de recursos financieros por parte de los pobladores de la cuenca y del Cgbrm, el plan de negocio no tiene posibilidades de construirse.

El reto de este punto crítico es conseguir las alianzas concurriendo al mercado con los proyectos, desarrollar ideas atractivas, para impulsar la producción sostenible sea con la cooperación internacional, organizaciones no gubernamentales con actividades en la región, así como la coincidencia con los planes del gobierno regional o gobiernos locales.

4. La operación. Cgbrcm

La gestión del plan de negocio está en manos del Cgbrcm, el cual brinda servicios de asesoría, apoyo en capacitación, comercialización, trámites y gestiones que los asociados necesiten, así como se constituye en el medio para canalizar recursos económicos y técnicos a la Unidad de Gestión, mediante los proyectos que coloque entre las instituciones aliadas.

El Cgbrcm requiere de ingresos económicos que cubran sus gastos. Esto constituye un elemento central para el plan. Los requerimientos del Cgbrcm son iguales a sus gastos. La cobertura de los ingresos se plantea realizar mediante márgenes de ingresos sobre los productos que se comercialicen, también como un servicio del Cgbrcm. El cumplimiento o no de estas acciones, definen el factor de éxito en este rubro.

5. Planes de trabajo anuales

Constituyen un elemento fundamental que se elaboren presupuestos anuales, antes del inicio de operaciones en enero. Estos planes comprenderán objetivos:

- De mercado. Imagen. Clientes. Alianzas.
- De ingresos.
- De gastos.

- De resultados.

6. Monitoreo y acompañamiento

Por tratarse de una plan en el cual la comunidad emprenderá la gestión del negocio, es fundamental el monitoreo mensual de indicadores de las acciones del plan anual.

El acompañamiento mensual, también es importante sobre alianzas, clientes, gastos e ingresos.

7. Fracaso por el éxito

Este aspecto crítico debe tenerse presente, tanto en los planes anuales y más aún en el monitoreo y acompañamiento.

Consiste en que inicialmente pocas personas se involucran en el esfuerzo de construir algo nuevo –innovadores–, pero en tanto la experiencia se observe exitosa, un mayor número de personas denuncian su “derecho a participar” en la misma, sea por su condición de pobladores, comuneros u otro concepto. Al no existir claridad sobre las condiciones del plan y por tanto un bajo control sobre los parámetros de gasto del proyecto, se incrementan los mismos, llevando en un corto plazo al fracaso.

Como un ejemplo tenemos: el bosque local inicialmente tiene 20 usuarios. Luego de dos zafas, algunos pobladores exigen su integración al BL, incrementándose el número de usuarios a 60. Esto hace que el promedio de volumen por usuario, decaiga en un 60%. Los gastos de operación no caen significativamente, pero los ingresos para los 20 usuarios iniciales, disminuyen en aproximadamente 60%.

ANEXOS

Anexo 1. Coordenadas UTM de la Unidad de Gestión cuenca del río Momón

VERTICES	ESTE	NORTE
1	679 220.677	9 580 095.877
2	659 536.853	9 596 699.515
3	648 423.837	9 617 130.211
4	653 294.358	9 631 339.641
5	669 335.087	9 629 345.694
6	685 219.805	9 614 816.156
7	699 491.816	9 598 292.410

Fuente: Mapa de Jurisdicción del Comité de Gestión de Bosque de la cuenca del río Momón

Anexo 2. Especies Forestales Maderables de la cuenca del río Momón

Nº	Nombre vernácula	Nombre científico	Familia
1	Almendro	<i>Caryocar microcarpa</i>	Caryocaraceae
2	Ana caspi	<i>Apuleia molares</i>	Fabaceae
3	Añuje rumo	<i>Anaueria</i> sp.	Lauraceae
4	Bellaco caspi	No identificado	No identificado
5	Canela moena	<i>Nectandra</i> sp.	Lauraceae
6	Carahuasca	<i>Guatteria</i> sp.	Annonaceae
7	Copaiba	<i>Copaifera paupera</i>	Fabaceae
8	Copal	<i>Protium</i> sp.	Burseraceae
9	Cumala	<i>Virola</i> sp.	Myristicaceae
10	Cumala rojo	<i>Virola</i> sp.	Mirysticaceae
11	Guariuba	<i>Clarisia</i> sp.	Leguminosae
12	Huayruro	<i>Ormosia</i> sp.	Leguminosae
13	Kerosene caspi	No identificado	No identificado
14	Lupuna	<i>Ceiba pentandra</i>	Bombacaceae
15	Machimango	<i>Esxhweilera</i> sp.	Lecythidaceae
16	Mari mari	<i>Himenolobium</i> sp.	Fabaceae
17	Marupá	<i>Simarouba amara</i>	Simaroubaceae
18	Moena	<i>Aniba</i> sp.	Lauraceae
19	Pashaco	<i>Parkia pendula</i>	Fabaceae
20	Quillosa	<i>Vochisia vismifolia</i>	Vochisiaceae
21	Quinilla	<i>Manilkara surinamensi</i>	Sapotaceae
22	Quinilla blanca	<i>Micropholis maderensis</i>	Sapotaceae
23	Quinilla colorada	<i>Manilkara bidentata</i>	Sapotaceae
24	Remo caspi	<i>Aspidospermum nitidum</i>	Apocynaceae
25	Requia	<i>Guarea guidonea</i>	Meliaceae
26	Sapotillo	<i>Matisia cordata</i>	Bombacaceae
27	Shimbillo	<i>Inga</i> sp.	Mimosoidae
28	Shiringa	<i>Hevea guianensis</i>	Euphorbiaceae
29	Tornillo	<i>Cedrelinga catenaeformis</i>	Fabaceae
30	Yacushapana	<i>Terminalia peruviana</i>	Combretaceae

Fuente: Plan general de manejo forestal para el bosque local de la comunidad San Luis de Vista Alegre, en la cuenca alta del río Momón.

Anexo 3. Fauna silvestre de la cuenca del río Momón

Clase	Nombre científico	Nombre local
	<i>Tamandua tetradactyla</i>	Shihui
	<i>Dasipus kappleri</i>	Carachupa
	<i>Dasipus novemcinctus</i>	Carachupa
	<i>Saguinus fuscicollis</i>	Pichico
	<i>Saimiri</i> sp.	Fraile
	<i>Cebus apella</i>	Machín negro
	<i>Cebus albifrons</i>	Machín blanco
	<i>Pithecia monacus</i>	Huapo negro
MAMÍFEROS	<i>Lagothrix lagotricha</i>	Choro
	<i>Potos flavus</i>	Chosna
	<i>Nasua nasua</i>	Achuni
	<i>Tapirus terrestris</i>	Sachavaca
	<i>Tayassu pecari</i>	Huangana
	<i>Tayassu tajacu</i>	Sajino
	<i>Mazamma americana</i>	Venado rojo
	<i>Mazamma gouazoubira</i>	Venado cenizo
	<i>Agouti paca</i>	Majaz
	<i>Dasyprocta fuliginosa</i>	Añuje
	<i>Proechimys</i> sp.	Sachacuy
	<i>Tinamus tao</i>	Perdiz
	<i>Tinamus major</i>	Perdiz
	<i>Crypturellus cinereus</i>	Yanayutilla
	<i>Crypturellus undulatus</i>	Panguana
	<i>Cairinia moshcata</i>	Sachapato
	<i>Ortalis motmot</i>	Manacaraco
	<i>Penelope jacquacu</i>	Puacunga
AVES	<i>Aburria pipile</i>	Pava ala blanca
	<i>Mitu tuberosa</i>	Paujil
	<i>Psophia leucoptera</i>	Trompetero
	<i>Heliornis fulica</i>	Yacupatito
	<i>Ara ararauna</i>	Guacamayo azul amarillo
	<i>Amazona ochrocephala</i>	Loro cabeza amarillo
	<i>Forpus sclateri</i>	Pihuicho ala azul
	<i>Brotogeris versicolorus</i>	Pihuicho ala blanca
	<i>Pionites melanocephala</i>	Chirricles cabeza negra
	<i>Paleosuchus trigonatus</i>	Dirin dirin
REPTILIA	<i>Geochelonia denticulata</i>	Motelo
	<i>Chelus fimbriatus</i>	Mata mata

Fuente: Plan general de manejo forestal para el bosque local de la comunidad San Luis de Vista Alegre, en la cuenca alta del río Momón

Anexo 4. Centros poblados y actividades principales en la Unidad de Gestión

	Centro Poblado	Actividades Principales	Actividad Secundaria
Cuenca Alta			
1	Nueva York	Madera, Irapay, Fauna Silvestre	Carbón
2	Maynas	Madera, Irapay, Fauna Silvestre	Carbón
3	Almirante Guisse	Madera, Irapay, Fauna Silvestre	Carbón
4	Punto Alegre	Madera, Irapay, Fauna Silvestre	Carbón
5	Agrario Shimbillo	Madera, Irapay, Fauna Silvestre	Carbón
6	Sargento Lores	Madera, Irapay, Fauna Silvestre	Carbón
7	San Luis Vista Alegre	Madera, Irapay, Fauna Silvestre	Ganado, Carbón
8	Puerto Alicia	Madera, Irapay, Fauna Silvestre	Carbón
9	Alfonso Ugarte	Madera, Irapay, Fauna Silvestre	Leña, Carbón
10	Alfonos Ugarte, I Zona	Madera, Irapay, Fauna Silvestre	Carbón
11	Unión Familiar	Madera, Irapay, Fauna Silvestre	Ganado, Leña, Carbón
12	Almirante Grau	Madera, Irapay, Fauna Silvestre	Leña, Carbón
Cuenca Media			
1	Grau Pampa Hermosa	Madera, Irapay, Fauna Silvestre	Carbón
2	Santo Tomás	Madera, Irapay, Fauna Silvestre	Aves, Carbón
3	San Juan de Polis	Madera, Irapay, Fauna Silvestre	Ganado, Carbón
4	Ocho de Setiembre	Madera, Irapay, Fauna Silvestre	Ganado, Carbón
5	Nuevo Paraíso	Madera, Irapay, Fauna Silvestre	Carbón
6	Hipólito Unanue	Madera, Irapay, Fauna Silvestre	Carbón
7	Roca Fuerte	Madera, Irapay, Fauna Silvestre	Carbón
Cuenca Baja			
1	Centro Fuerte	Turismo, Artesanía, Fauna Silvestre	Leña, Carbón
2	Gen Gen	Madera, Irapay, Fauna Silvestre	Leña, Carbón
3	Flor de Agosto	Madera, Irapay, Fauna Silvestre	Leña, Carbón
4	Nuevo San Antonio	Turismo, Ganado, Fauna Silvestre	Aves, Leña, Carbón
5	San José	Madera, Irapay, Fauna Silvestre	Leña, Carbón
6	Santa Rosa	Madera, Irapay, Fauna Silvestre	Aves, Leña, Carbón
7	Porvenir	Madera, Irapay, Fauna Silvestre	Leña, Carbón
8	Momoncillo	Madera, Ganado, Fauna Silvestre	Leña, Carbón
9	Ocopillo	Madera, Irapay, Fauna Silvestre	Leña, Carbón
10	Nueva Primavera	Madera, Irapay, Fauna Silvestre	Leña, Carbón
11	San Martín	Madera, Irapay, Fauna Silvestre	Leña, Carbón
12	Progreso	Madera, Irapay, Fauna Silvestre	Leña, Carbón
13	Progreso, I Zona	Madera, Irapay, Fauna Silvestre	Leña, Carbón
14	San Andrés	Turismo, Artesanía, Fauna Silvestre	Aves, Leña, Carbón

Fuente: cuenca del río Momón. Problemas y estrategias de solución. Wadley Valencia, noviembre 2007

Anexo 5. Viviendas, población y servicios en la cuenca del río Momón

CASERIOS	Nº DE CASAS	Nº CC.NN.- CC.CC	Nº DE COLEGIOS	Nº DE I.E.I.	Nº DE POBLACIÓN	POSTA MEDICA
Nueva Yoork	24	0	1	0	148	
Maynas	30	0	1	0	198	
Almirante Guisse	12	0	1	0	36	
Agrario Shimbillo	16	0	1	0	56	
Punto Alegre	36	0	1	1	248	1
Sargento Lores	65	0	2	1	338	1
San Luis Vista Alegre	60	0	1	0	320	
Puerto Alicia	36	0	1	0	210	
Alfonso Ugarte	23	0	1	0	156	
Alfonso Ugarte I Zona	16	0	1	0	72	
Unión Familiar	14	0	1	0	83	
Almirante Grau	12	0	1	0	56	
Santo Tomás	22	0	1	0	123	
Grau Pampa Hermosa	8	0	1	0	70	
Hipólito Unanue	18	0	1	0	80	
Nuevo Paraíso	15	0	1	0	91	
8 de Setiembre	10	0	1	0	58	
San Juan de Polis.	36	0	1	1	290	
Roca Fuerte	25	0	1	0	185	
Flor de Agosto	14	0	1	0	60	
Centro Fuerte	40	1	1	1	195	1
Gen Gen	25	1	1	0	95	
Nuevo San Antonio	25	1	1	0	67	
Santa Rosa	28	0	1	1	286	
Progreso II Zona	50	1	1	1	296	1
Nueva Primavera	18	0	1	0	80	
San Martín	15	0	1	0	96	
Porvenir	43	0	1	1	156	
Ocopillo	16	0	1	0	63	
San Andrés	30	1	1	1	220	1
Momoncillo	54	1	1	1	125	
Progreso	18	0	1	0	100	
TOTAL	854	6	33	9	4657	5

Fuente: Elaboración propia. Información en base a entrevistas en cada caserío

Anexo 6. Producción de madera rolliza en la región Loreto. Años 2002 a 2007 (junio). En metros cúbicos.

Especie de madera	2002	2003	2004	2005	2006	2007
	Ene -Dic	Ene -Dic	Ene -Dic	Ene -Dic	Ene -Dic	Ene-Junio
Cumala	77429	74524	85989	111703	112522	73815
Cedro	16835	11827	14945	41083	68127	57819
Lupuna	49864	32710	33483	30161	49181	45231
Tornillo	3106	1865	1386	2683	11474	12875
Marupa	2846	3630	4057	7127	9185	8505
Moena	2645	468	688	564	2528	3742
Caoba	12172	1270	577	95	1541	110
Catahua	668	72	532	386	1048	2044
Copaiba	2932	944	853	76	513	2835
Pashaco	188	136	44	53	69	5
Chingonga	31	90	0	0	0	0
Papelillo	0	21	0	54	0	412
Capirona	2440	1361	2309	3207	22987	13707
Capinuri	1199	1175	4304	1189	4637	3591
Estoraque	13	733	1385	752	2683	3747
Andiroba	1500	390	176	172	1702	1057
Quinilla	759	134	614	721	1433	1685
Azúcar huayo	0	0	105	1302	1385	1331
Ana caspi	0	26	457	48	757	0
Lagarto caspi	1318	730	458	233	741	427
Huayruro	13	21	141	72	434	212
Mari mari	11	175	145	56	75	20
Palisangre	0	35	50	90	27	134
Violeta	508	331	447	105	21	0
Loro micuna	75	25	0	0	0	0
Otros	3047	843	268	2643	27535	44616
Total	179599	133536	153413	204575	320605	277920

Fuente: BCRP. Sede Iquitos. Dpto. de Estudios Económicos

Anexo 7. Producción de madera aserrada en la región Loreto. Años 2002 a 2007 (junio). En metros cúbicos.

Especie de madera	2002 Ene -Dic	2003 Ene -Dic	2004 Ene -Dic	2005 Ene -Dic	2006 Ene -Dic	2007 Ene-Junio
Cumala	40910	53572	77327	92570	78051	26075
Cedro	7811	10273	19281	30078	57144	31789
Lupuna	1	0	0	0	5645	18850
Marupa	703	1380	3080	5364	5328	2459
Tornillo	1362	1400	1097	1289	4952	2876
Moena	1085	524	393	899	1032	718
Caoba	6431	2645	1379	1073	537	116
Copaiba	1280	635	288	269	258	184
Catahua	0	14	36	486	0	0
Chingonga	13	20	0	0	0	0
Papelillo	0	0	0	0	0	0
Pashaco	213	89	2	21	0	126
Capirona	16	365	1064	3102	4885	2620
Estoraque	0	172	968	628	1396	936
Andiroba	205	21	123	144	218	111
Lagarto caspi	452	662	481	32	140	110
Violeta	190	169	182	205	28	3
Huayruro	0	0	140	26	23	95
Almendra	140	1	0	0	1	0
Azúcar huayo	0	0	0	0	0	0
Capinuri	0	0	0	0	0	0
Loro micura	0	0	0	0	0	0
Mari mari	100	139	27	85	0	0
Palisangre	0	0	0	0	0	0
Quinilla	0	0	0	0	0	0
Otros	361	264	4958	1568	10406	11818
Total	61273	72345	110826	137839	170044	98886

Fuente: BCRP. Sede Iquitos. Dpto. de Estudios Económicos

Anexo 8. Especies de árboles maderables en bosques de colina baja I y II en la región Loreto.

COLINA BAJA II		COLINA BAJA I	
Nombre Común	Por ciento	Nombre Común	Por ciento
Machimango blanco	9,46%	Quinilla	5,63%
Añuje rumo	7,61%	Machimango	3,84%
Pashaco	4,84%	Huayruro	3,50%
Rifari	4,40%	Parinari	3,46%
Kerosene caspi	4,18%	Machimango blanco	2,67%
Cumala colorada	4,17%	Shiringa	2,54%
Mari mari negro	3,69%	Chimicua	2,42%
Tangarana	3,67%	Caucho masha	2,38%
Papelillo caspi	3,45%	Renaco	2,08%
Rifari negro	3,42%	Caimitillo	2,07%
Machimango negro	3,27%	Aguanillo	2,05%
Balata	3,12%	Charapilla	2,01%
Palisangre	2,86%	Cumala amarilla	1,86%
Canela moena	2,64%	Machin zapote	1,82%
Shiringa	2,51%	Cumala	1,73%
Almendro	2,33%	Huarmi caspi	1,72%
Naranja podrido	2,24%	Shimbillo	1,65%
Shimbillo colorado	1,87%	Pashaco	1,42%
Parinari	1,76%	Cumala roja	1,42%
Copal	1,68%	Catahua	1,40%
Sub-total	73,17%	Sub – total	47,68%
Otras especies	26,83%	Otras especies	52,32%
Total general	100,00%	Total general	100,00%

Fuente: Documento de Inventario de los Bosques de Producción Permanente de la Región Loreto. 2004

Anexo 9. Muestra de potencial maderable en un bosque local de la Unidad de Gestión de Bosque de la cuenca del río Momón.

Especie	Árboles a extraer		Árboles de reserva	
	Nº	Vol. m3	Nº	Vol. m3
Ana caspi	37	158	9	19.52
Añuje Rumo	39	118	34	31.3
Caoba	2	12.07	1	3.05
Cedro	1	3.71	2	5.19
Copaiba	1	2.66	16	14.44
Cumala	237	631.03	418	438.2
Guariba	3	7.29	3	2.05
Lupuna	21	366.79	0	0
Machimango	41	161.05	70	63.85
marupa	28	97.75	18	17.96
Moena	22	55.12	41	34.41
Pashaco	53	195.56	27	28.92
Quillosisa	0	0	0	0
Quinilla	34	57.13	28	48.36
Sapotillo	23	49.54	24	20.14
Tornillo	18	241.83	1	3.43
Total	560	2157.53	692	730.82

Fuente: BL en la cuenca del río Momón. POA San Luis de Vista Alegre. 2004

Anexo 10. Producción de madera rolliza en los bosques locales de la Unidad de Gestión de Bosque de la cuenca del río Momón.

Especie	2004			2005			2006		
	Autorizado	Extraído	Saldo	Autorizado	Extraído	Saldo	Autorizado	Extraído	Saldo
Lupuna	1954,00	458,77	1495,23	0,00	0,00	0,00	443,09	10,76	432,33
Guariuba	248,00	0,00	248,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Itahuba	40,00	0,00	40,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Moena	837,00	7,87	829,13	0,00	0,00	0,00	1243,47	13,09	1230,38
Goma pashaco	373,00	0,00	373,00	0,00	0,00	0,00	894,84	0,00	0,00
marupa	2058,00	188,64	1869,36	60,00	0,00	60,00	679,95	102,93	0,00
Huara Caspi	157,00	7,76	149,24	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Cumala	6067,00	4025,38	2041,62	340,00	0,00	340,00	7673,23	3463,01	4210,22
Yanahuasca	15,00	0,00	15,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Palisangre	116,00	0,00	116,00	0,00	0,00	0,00	207,91	0,00	0,00
Cedro	32,00	5,97	26,03	40,00	0,00	40,00	40,46	16,63	0,00
Tornillo	669,00	2,24	666,76	120,00	0,00	120,00	1540,91	53,21	1487,70
Caoba	19,00	7,97	11,03	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Quinilla	133,00	0,00	133,00	80,00	0,00	80,00	0,00	0,00	0,00
Shihuahuaco	40,00	0,00	40,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Azucar huayo	240,00	0,00	240,00	90,00	0,00	90,00	0,00	0,00	0,00
Estoraque	250,00	0,00	250,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Pashaco	315,00	0,00	315,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ana caspi	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Capirona	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5,08	0,00	0,00
Almendo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	93,00	0,00	0,00
Mari-mari	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	103,06	0,00	0,00
Goma pashaco	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Huayruro	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	26,44	0,00	0,00
Quina-quina	115,00	0,00	115,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Lagarto caspi	0,00	0,00	0,00	42,00	0,00	42,00	10,71	0,00	0,00
Sapote	0,00	0,00	0,00	160,00	0,00	160,00	0,00	0,00	0,00
Huimba	697,00	165,77	531,23	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Aguanillo	286,00	0,00	286,00	0,00	0,00	0,00	188,88	0,00	0,00
Achihua	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	12,25	0,00	0,00
Cachimbo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	53,65	0,00	0,00
Total	14661,00	4870,366	9790,634	932	0,00	932	13216,93	3659,63	7360,63

Fuente: Inrena-Atffs Iquitos. Dic.2007. Elaboración propia

Anexo 11. Relación de habilitadores de madera en el río Momón, noviembre 2007.

Empresas que habilitan a extractores

	Empresas
1	IMAFLOSA
2	NABASAKI
3	TRIMASA
4	TRILSA
5	MADERERA EL CHOCHÉ
6	ESTEVEZ LUMBER
7	IMPULSO FORESTAL

Habilitadores individuales identificados

	Personas naturales
1	Jhonny Villacorta
2	Tania Pizango López
3	Jessica Alves Grández
4	Pedro Padilla
5	Rossana Muñoz
6	Pedro Ayala
7	Felipe Madani
8	Enice Grández
9	Feliz Vela Pizango
10	Jhovani Loock
11	Nora Grández Alves
12	Armando Pinedo
13	Luis López Macedo

Fuente: cuenca del río Momón. Temas críticos y estrategias de solución. Noviembre 2007.
Wadley Valencia Coral.

Anexo 12. Compradores de madera rolliza en la ciudad de Iquitos

Nº	Empresa	Representante Legal	Planta	Actividad
1	Industrial Punchana SA	-	La Marina km 1. Punchana	Comercializadora
2	Martín Exportaciones SAC	Jesús Alberca Martín	La Marina km 3. Punchana	Aserradero. Comercializadora
3	Triplay Martín SAC	Jesús Alberca Martín	La Marina km 3. Punchana	Triplayera
4	Triplay Iquitos SAC	Bianca Piaggio. Gerente General.	La Marina km 4. Punchana	Triplayera
5	Tropical Lumber SAC	Felizardo Campos Requejo	Ca. Sta Rosa s/n. Punchana	Aserradero. Comercializadora
6	Triplay Enchapes SAC	Manuel Gamarra Ternero.	Navarro Cauper 980. Punchana	Triplayera
7	Forestal Industrial Yavarí SA. FIYSA	Doris Collazos	Islandia, Río Yavarí, Ramón Castilla.	Aserradero. Comercializadora
8	Industrial Maderera Flores SA	Teodoberto Flores Gutiérrez.	Carretera Santa María, Nanay. Punchana	Aserradero. Comercializadora
9	Aserradero Industrial Barría SRL	Ramón Barría Tello	Ca. San Francisco 36. Belén	Aserradero. Comercializadora
10	Desarrollo Forestal SA	Guillermo Zender.	Carretera Rumococha km 4	Aserrío, Tableros, Aglomerado para calderos. Exportaciones
11	Industrial Maderera ITAUVA SCRL	José Lévano Burga.	La Marina 1675	Aserrío, Cepilladura y Carpintería Industrial
12	Timberland SAC	Blanca Piaggio	La Marina km 4.5	Aserrío de madera
13	Andrews Lumber SAC	-	La Marina cdra 24, frente a Oxígeno Iquitos	Aserrío de madera. Exportaciones
14	Steven Lamber SAC	-	Carretera Rumococha km 4	Aserrío de madera
15	Industrial Maderera Jesús SRL	Gladys Wesch ó Raúl Oliveira	Carretera Rumococha km 4. Calle Santa Rosa s/n. Rumococha	Aserrío de madera. Exportaciones
16	Industria Forestal Iquitos SRL; INFISRL	Jose Luis Ascencio Jurado.	Sta Rosa s/n, Bagazán. Belén	Aserrío de madera. Exportaciones
17	Consortio Forestal Loreto SAC	William Castro.	Carretera Iquitos Nauta km 2.6	Aserrío y Secado
18	Maderera "El Choche" SAC	MaríaBegoña Urrunaga Ríos	La Marina km 1. Punchana	Aserradero. Comercializadora
19	Forestal Expor HM SRL	Lester Marin Pastor	Trujillo 556	Aserradero. Comercializadora
20	R Pinedo Inversiones SRL	Rommel Pinedo Reátegui	Amazonas 657	Aserradero. Comercializadora
21	Forestal Agrícola y Sevicios "El Tigre"	Jaime Reátegui Guerra	Pj. Juan Pablo II 23A	Aserradero. Comercializadora
22	Agrícola Industrial Comercial SA	Severo Vergara	Av. La Marina 20. Punchana	Aserradero. Comercializadora
23	Industrial Loreto SA	-	La Marina km 1. Punchana	Aserradero. Comercializadora
24	Industrial Maderera Amazonas SA	-	La Marina 343	Aserradero. Comercializadora
25	Industrial Maderera Maraón SA	-	Calvo de Araujo 1150	Aserradero. Comercializadora
26	Industrial Reunidas SRL. Aserradero 01,02,03	Juan Del Cuadro López	Lago Moronillo, margen izquierda. Punchana	Aserradero. Comercializadora
27	Complejo Maderero Nanay SA	Juan Carlos Yoshida	Desembocadura río Nanay, margen izquierda. Punchana	Aserradero. Laminadora
28	Industrial Flores SA	Orlando Flores	Bellavista. Nanay. Punchana	Aserradero. Comercializadora
29	Maderera Socorro SAC	Abel Bardales Acosta	Sta Rosa s/n, Bagazán. Belén	Aserradero.
30	Maderera La Floresta EIRL	Ranfort Lozano Lozano	Ca. Luz Marina s/n. Punchana	Aserradero. Comercializadora

Fuente: Sector madera. Línea de Base. Documento Senati Loreto. Wadley Valencia, julio 2007

Anexo 13. Relación de albergues relacionados con ecoturismo en la región Loreto.

RAZON SOCIAL/REPRESENTANTE	NOMBRE COMERCIAL	UBICACIÓN GEOGRAFICA
AMAZON LODGE E.I.R.L.	AMAZON LODGE	Río Yanayacu, margen derecha. 2:30 h en bote pamacari
AMAZONAS SINCHICUY LODGE SRLTDA.	SINCHICUY LODGE	Quebrada Sinchicuy. Río Amazonas a 26 Km. 25' en deslizador
EXPLORACIONES AMAZONICAS S.A.	EXPLORNAPO LODGE	Margen Izquierda río Napo a 160 Km. 3 horas en deslizador
EXPLORACIONES AMAZONICAS S.A.	EXPLORAMA LODGE	Margen Izquierda río Amazonas quebrada Yanamono a 45' en deslizador
EXPLORACIONES AMAZONICAS S.A.	CEIBA TOPS	Margen Izquierda río Amazonas a 35' en deslizador
PINEDO GUERRA RICARDO	CUMACEBA LODGE & EXP.	Caserío San Juan de Huashalado.
RIVAS VASQUEZ AGUSTIN	YUSHINTAYTA	Distrito de Tamshiyacu.
A & E TOURS EIRLTD.	A & E TOURS	Río Tahuayo Comunidad El Chino.
CORP. HOTELERA Y TURISTICA DEL AMAZONAS S.A.	HELICONIA AMAZ. RIVER LODGE	Palmera I Zona río Amazonas. Distrito de Indiana
JACAMAR AMAZON JUNGLE LODGE	JACAMAR LODGE	Río Tahuayo Caserío El Chino. Distrito de fernando lores
MUYUNA AMAZON AND EXPEDIT. SAC.	MUYUNA AMAZON LODGE and EXPEDITIONS	San Juan de Yanayacu s/n.
REFUGIO ALTIPLANO E.I.R.L.	REFUGIO ALTIPLANO CENTRO SHAMANICO	Caserío Nuevo Tarapaca -TAMISHIYACU
HACKER OJORDJEEVIC MIRJAN	GODDESS OF AMAZON	Carretera Iquitos-Nauta Km. 14.5
CONSORCIO RUMBO AL DORADO	CONSORCIO RUMBO AL DORADO	Cuenca de Yanayacu Pucate - Comunidad Veinte de Enero
TROPICAL TRAVEL E.I.R.L.	TROPICAL LODGE	Caserío Sinchicuy - Río Amazonas
DISCOVER THE AMAZON LAND SAC	DISCOVER THE AMAZON LAND	Timirucu Grande Yanayacu. Margen derecha Río Amazonas
EL AIQUE E.I.R.L.	CHULLACHAQUI LODGE	Caserío Centro America. Quebrada Tapira. Río amazonas
JAIME VILLALBA PALOMINO	ZACAMBU LODGE	Comunidad lago Zacambu - Río Yavari
GUILLERMO AREVALO VALERA	EL ESPIRITU DE ANACONDA	Caserío varillal Km. 14-Carretera Iquitos-Nauta
JUAN CASTILLO BAUTISTA	EL MILAGRO DE MARASHA	Lago Marasha-Puerto Alegría. Río Amazonas
PETER E SCHNEIDER SOBOL	AMAZON RAINFOREST LODGE	Cacerío puerto gen gen - Río Momon

Fuente: Mincetur-Iquitos.2007

Anexo 14. Responsabilidades de la organización en la Unidad de Gestión de Bosque de la cuenca del río Momón.

1. Asamblea General de Miembros

La Asamblea se reúne trimestralmente o por lo menos dos veces al año, siendo facultad del presidente señalar el día y la hora.

Corresponde a la Asamblea, entre otras funciones:

- Elegir y supervisar a la Comisión Ejecutiva.
- Establecer la orientación política y prioridades de desarrollo de la cuenca.
- Admitir o separar miembros.
- Aprobar el presupuesto y memoria anual de la Asociación.
- Apoyar al Inrena en la vigilancia, operativos y decomisos, en la lucha contra la tala ilegal.
- Aprobar la firma de contratos, convenios y otros acuerdos de interés a la propuesta del Consejo Directivo.

2. Consejo Directivo

Los miembros del Consejo Directivo se reúnen por convocatoria del presidente en cualquier época del año por solicitud del 50% o más de sus miembros. Además, propicia procedimientos de consulta y opinión para que las organizaciones y personas que no forman parte de la Asociación puedan participar en ella.

El Consejo desarrolla, entre otras, las siguientes actividades:

- Velar por el cumplimiento de las políticas, acuerdos, etc. aprobados por la Asamblea General de Miembros y ejecutar las acciones correspondientes.
- Administrar los bienes de la Asociación.
- Preparar el presupuesto anual de la Asociación, someterlo a la aprobación de la Asamblea y enviar una copia de la aprobación al Inrena.
- Realizar gestiones para más bosques locales.
- Difundir mecanismos de propuestas de producción permanente de los productos de los bosques.
- Solicitar un asesoramiento continuo para el éxito de sus funciones como órgano ejecutor a Inrena y otros órganos forestales.

a) Presidente. Son funciones, entre otras, las siguientes:

- Representar a la Asociación ante cualquier autoridad pública o privada.
- Crear, organizar y dirigir todas las comisiones y grupos de trabajo.
- Informar en todas las reuniones sobre el estado de caja.
- Tomar decisiones y determinar que se brinde seguridad al bosque para conservar el patrimonio forestal de los bosques locales, permisos, etc.

- b) Vicepresidente. Son funciones del vicepresidente, las siguientes:
- Contribuir a la gestión del presidente de la Asociación.
 - Representar a la Asociación en ausencia del presidente.
 - Asumir el cargo de presidente en circunstancias fortuitas: fallecimiento, enfermedad, etc.
- c) Secretario Técnico. Son funciones del Secretario Técnico entre otras:
- Llevar el libro de actas.
 - Llevar el registro de miembros con el presidente.
- d) Tesorero. Sus funciones son, entre otras:
- Llevar el libro de caja y banco.
 - Llevar el manejo financiero con el presidente.
 - Firmar todo arqueo de caja.
 - Informar de todo egreso e ingreso de dinero, bienes y fondos de caja.
- e) Fiscal. Tiene con funciones:
- Fiscalizar el cumplimiento de todas las funciones, planes y actividades de la Asociación.
 - Fiscalizar los arqueos de caja, rendición de cuentas y otros.
 - Fiscalizar todo egreso e ingreso, bienes, donaciones de la Asociación.
 - Fiscalizar el cumplimiento de las comisiones.
- f) Vocales. Deben velar por el cumplimiento de:
- El buen manejo de los recursos de acuerdo al PGMF y el POA.
 - El aprovechamiento de manera racional de los volúmenes, sin salir del límite aprobado por el Inrena.
 - El marcado de las trozas de las especies extraídas con números de contrato de cada bosque local, permiso, etc.
 - Las cláusulas de cada contrato de bosques locales, permisos y otros PGMF, POA y la verificación del área talada.
 - El respecto al área de cada parcela de corta, el que deben estar de acuerdo a los compromisos contraídos con el Inrena.

3. Comisiones de trabajo

Son designadas para el buen funcionamiento de sus áreas respectivas y para mejorar las gestiones y la continuidad de la Asociación. Es elegida por el Consejo Directivo.

4. Miembros asociados

Para ser miembro de la Asociación, se requiere:

- Estar inscrito en el Padrón de Miembros luego de haber pagado los derechos de ingreso.
- Acatar las normas establecidas por el Estatuto.

Tienen las siguientes obligaciones y derechos:

- Contribuir con sus aportes para el fortalecimiento económico de la Asociación.
- Proveer de información a la Asociación respecto a sus actividades y planes que estén vinculados con los fines de la Asociación.
- Tener acceso a la información que se genere al interior de la Asociación o que se obtenga fuera de esta.
- Integrar las comisiones y grupos de trabajo que se decidan, conformar para el mejor funcionamiento de la Asociación.
- Elegir y ser elegidos para los cargos directivos, comisiones y otras representaciones institucionales.
- Recibir paquetes tecnológicos sea de entidades del Estado o instituciones de derecho privado peruanas o extranjeras.

5. Políticas del Comité de Gestión de Bosque

- Capacitar permanentemente al Consejo Directivo en conocimientos de contabilidad, gestión empresarial y legislación forestal.
- Elaborar un padrón de trabajadores autorizados para el trabajo de extracción de productos maderables y no maderables de cada bosque local.
- Brindar información permanente, actualizada y confiable a todos los usuarios del bosque en la cuenca.
- Establecer convenios con Inrena para asesoramiento jurídico y control forestal.
- Establecer convenios con instituciones dedicadas al manejo forestal para capacitación, asistencia técnica y apoyo a la gestión de negocios.
- Celebrar las reuniones de la Asamblea y Comité Directivo en forma descentralizada, tanto en la cuenca alta, media y baja.

Fuente: Estatuto de Constitución de la Asociación Civil Comité de Gestión de Bosque de la cuenca del río Momón

Anexo 15. Ingresos anuales del Cgbcrm (nuevos soles)

Concepto	AÑOS	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
	N° BL	8	10	12	14	16	18	20	22	24	26
Inrena		3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600
Comisiones. Madera		82002	82002	82002	82002	82002	82002	82002	82002	82002	82002
Comisiones. Irabay		2838	2838	2838	2838	2838	2838	2838	2838	2838	2838
Total Ingresos S/N.S. (= Gastos)		88440	88440	88440	88440	88440	88440	88440	88440	88440	88440

Fuente: Elaboración propia

Anexo 16. Ingresos anuales por venta de madera (nuevos soles)

Concepto Madera	ANOS	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Blanda Rolliza	Nº BL	8	10	12	14	16	18	20	22	24	26
Vol PT / 1 BL	400000	3,200,000	4,000,000	4,800,000	5,600,000	6,400,000	7,200,000	8,000,000	8,800,000	9,600,000	10,400,000
Precio promedio S. / PT	0.55	1,760,000	2,200,000	2,640,000	3,080,000	3,520,000	3,960,000	4,400,000	4,840,000	5,280,000	5,720,000
Total S.		1,760,000	2,200,000	2,640,000	3,080,000	3,520,000	3,960,000	4,400,000	4,840,000	5,280,000	5,720,000

*Precio Promedio de las siguientes especies: Cumala (N.S./ o.6), Lupuna (N.S./ o.32), Moena (N.S./ o.4), Marupá (N.S./ o.35) y Tornillo (N.S./ 1.00). (z8-Feb-08)
Fuente: Elaboración propia

Anexo 17. Ingresos anuales por venta de irapay (nuevos soles)

Concepto	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Nro BL	8	10	12	14	16	18	20	22	24	26
Teledores (8xBL)	64	80	96	112	128	144	160	176	192	208
Nº Crisnejas x BL (12688)	101504	126880	152256	177632	203008	228384	253760	279136	304512	329888
Venta total (S./N.S)	60901	76126	91351	106576	121802	137027	152252	167477	182703	197928

Fuente: Elaboración propia

Anexo 18. Flujo de caja de madera (nuevos soles)

Concepto	Años											
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
INGRESOS												
Ingresos por Ventas, Madera		1,760,000	2,200,000	2,640,000	3,080,000	3,520,000	3,960,000	4,400,000	4,840,000	5,280,000	5,720,000	
Total Ingresos		1,760,000	2,200,000	2,640,000	3,080,000	3,520,000	3,960,000	4,400,000	4,840,000	5,280,000	5,720,000	
EGRESOS												
Materia prima		298,100	372,625	447,150	521,675	596,200	670,725	745,250	819,775	894,300	968,825	
Mano de obra		1,108,000	1,385,000	1,662,000	1,939,000	2,216,000	2,493,000	2,770,000	3,047,000	3,324,000	3,601,000	
Costo de venta		132,000	165,000	198,000	231,000	264,000	297,000	330,000	363,000	396,000	429,000	
Costo POA		40,000	50,000	60,000	70,000	80,000	90,000	100,000	110,000	120,000	130,000	
Comisiones CGBCRM		82,002	82,002	82,002	82,002	82,002	82,002	82,002	82,002	82,002	82,002	
Total Egresos		1,660,102	2,054,627	2,449,152	2,843,677	3,238,202	3,632,727	4,027,252	4,421,777	4,816,302	5,210,827	
Liquidaciones de facilidades		610,000	762,500	915,000	1,067,500	1,220,000	1,372,500	1,525,000	1,677,500	1,830,000	1,982,500	
Saldo Disponible		709,898	907,873	1,105,848	1,303,823	1,501,798	1,699,773	1,897,748	2,095,723	2,293,698	2,491,673	
Impuesto a la renta 15%		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Costo de Inversión	1,193,400		298,350	298,350	298,350	298,350	298,350	298,350	298,350	298,350	298,350	
Inversión Fija	570,400		142,600	142,600	142,600	142,600	142,600	142,600	142,600	142,600	142,600	
Capital de Trabajo	623,000		155,750	155,750	155,750	155,750	155,750	155,750	155,750	155,750	155,750	
Flujo de Caja Económico	-1,193,400	709,898	609,523	807,488	1,005,473	1,203,448	1,401,423	1,599,398	1,797,373	1,995,348	2,193,323	
0.25	1,993,518	VPN										
	0.68	TIR										

Fuente: Elaboración propia

Anexo 19. Estado de resultados de madera (nuevos soles)

Concepto	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Ingresos	88.440	88.440	88.440	88.440	88.440	88.440	88.440	88.440	88.440	88.440
Gastos	88.440	88.440	88.440	88.440	88.440	88.440	88.440	88.440	88.440	88.440
Depreciación	880	880	880	880	880	880	880	880	880	880
Amortización	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Utilidad Operativa	-1.380	-1.380	-1.380	-1.380	-1.380	-1.380	-1.380	-1.380	-1.380	-1.380
Intereses	22.636	20.597	17.497	12.783	5.612					
Utilidad Antes de Imptos.	-24.016	-21.977	-18.877	-14.163	-6.992	-1.380	-1.380	-1.380	-1.380	-1.380
Impuesto a la Renta 15%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ganancia ó Perdida del Ejercicio	-24.016	-21.977	-18.877	-14.163	-6.992	-1.380	-1.380	-1.380	-1.380	-1.380

Fuente: Elaboración propia

Anexo 20. Flujo de caja de irapay (nuevos soles)

Concepto	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
INGRESOS											
Total Ingresos	60,901	76,126	91,351	106,576	121,802	137,027	152,252	167,477	182,703	197,928	
EGRESOS											
Total Egresos	52,084	64,396	76,708	89,020	101,331	113,643	125,955	138,267	150,578	162,890	
Saldo Disponible	8,816	11,730	14,643	17,557	20,470	23,384	26,297	29,211	32,124	35,038	
Impuesto a la renta 15%	1,322	1,759	2,197	2,634	3,071	3,508	3,945	4,382	4,819	5,256	
Costo de Inversión	0	901	901	901	901	901	901	901	901	901	901
Inversión Fija	0	901	901	901	901	901	901	901	901	901	901
Capital de Trabajo	12312										
Flujo de Caja Económico	7,494	9,069	11,545	14,022	16,498	18,975	21,451	23,928	26,404	28,881	
r											
VAN											
TI											

Fuente: Elaboración propia

Anexo 21. Estado de resultados de irapay (nuevos soles)

Concepto	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Ventas	60.901	76.126	91.351	106.576	121.802	137.027	152.252	167.477	182.703	197.928
Beneficio Bruto	60.901	76.126	91.351	106.576	121.802	137.027	152.252	167.477	182.703	197.928
Egresos operativos	52.084	64.396	76.708	89.020	101.331	113.643	125.955	138.267	150.578	162.890
Depreciación	640	800	800	800	960	960	960	1.120	1.120	1.120
Amortización	169	211	253	295	337	379	421	464	506	548
Utilidad Operativa	8.008	10.719	13.591	16.462	19.173	22.045	24.916	27.627	30.499	33.370
Intereses	6.720	6.114,46	5.194,23	3.794,66	1.666,09					
Utilidad Antes de Imptos.	1.288	4.605	8.396	12.667	17.507	22.045	24.916	27.627	30.499	33.370
Impuesto a la Renta 15%	193	691	1.259	1.900	2.626	3.307	3.737	4.144	4.575	5.005
Ganancia ó Perdida del Ejercicio	1.095	3.914	7.137	10.767	14.881	18.738	21.178	23.483	25.924	28.364

Fuente: Elaboración propia

Anexo 22. Flujo de caja del Cgbrm (nuevos soles)

Concepto	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
INGRESOS		88,440	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440
Intrera		3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600
Ingresos por Comisión Madera		82,002	82,002	82,002	82,002	82,002	82,002	82,002	82,002	82,002	82,002
Ingresos por Comisión Trapay		2,838	2,838	2,838	2,838	2,838	2,838	2,838	2,838	2,838	2,838
EGRESOS		88,440	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440	88,440
Saldo Disponible		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Impuesto a la renta 15%		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Inversión Total	53620										
Inversión	9400					4400					
Capital de Trabajo	44220										
Flujo de Caja Económico	-53620	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Fuente: Elaboración propia

Anexo 23. Estados de resultados del Cgbcrm (nuevos soles)

Concepto	Años									
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Ventas	1.760.000	2.200.000	2.640.000	3.080.000	3.520.000	3.960.000	4.400.000	4.840.000	5.280.000	5.720.000
Liquidaciones de facilitaciones	610.000	762.500	915.000	1.067.500	1.220.000	1.372.500	1.525.000	1.677.500	1.830.000	1.982.500
Costo de Materia Prima	298.100	372.625	447.150	521.675	596.200	670.725	745.250	819.775	894.300	968.825
Beneficio Bruto	2.071.900	2.589.875	3.107.850	3.625.825	4.143.800	4.661.775	5.179.750	5.697.725	6.215.700	6.733.675
Gastos de Adm. y Ventas	254.002	297.002	340.002	383.002	426.002	469.002	512.002	555.002	598.002	641.002
Mano de Obra Directa	1.108.000	1.385.000	1.662.000	1.939.000	2.216.000	2.493.000	2.770.000	3.047.000	3.324.000	3.601.000
Depreciación	173.333	216.667	260.000	303.333	346.667	390.000	433.333	476.667	520.000	303.333
Amortización	609	761	913	1.066	1.218	1.370	1.522	1.675	1.827	1.979
Utilidad Operativa	535.955	690.445	844.934	999.424	1.153.913	1.308.402	1.462.892	1.617.381	1.771.871	2.186.360
Intereses	672.655	612.082	519.960	379.853	166.768	0	0	0	0	0
Utilidad Antes de Imptos.	-136.699	78.362	324.974	619.571	987.145	1.308.402	1.462.892	1.617.381	1.771.871	2.186.360
Impuesto a la Renta 15%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ganancia ó Perdida del Ejercicio	-136.699	78.362	324.974	619.571	987.145	1.308.402	1.462.892	1.617.381	1.771.871	2.186.360

Fuente: Elaboración propia