Partnerships for Forests

Cómo aumentar la resiliencia de las empresas forestales:

fortalecimiento de las cadenas de valor como estrategia de apoyo durante las crisis

Noviembre 2021

El caso de la pandemia de COVID-19 en América Latina

Este informe analiza cómo las empresas de productos forestales apoyadas por Partnerships for Forests (P4F) respondieron a los desafíos económicos que planteó la pandemia de COVID-19. Durante la crisis, los productores de palmitos y açai apoyados por P4F en Colombia, y los productores de nueces de Brasil, caucho natural y cacao apoyados por P4F en Brasil lograron mantener sus cadenas de suministro, a pesar de los obstáculos que trajo la pandemia, particularmente los problemas logísticos y la comunicación remota.

El apoyo de P4F ayudó a estas organizaciones y comunidades a aprender, adaptar y transformar sus negocios, superando barreras que de otro modo probablemente habrían interrumpido sus actividades. Al explorar cómo estas iniciativas forestales resistieron este desafío imprevisto y extremo, hubo aprendizajes valiosos que vale la pena tener en cuenta sobre la importancia de fortalecer y mejorar el desarrollo empresarial para proteger los medios de subsistencia y para continuar protegiendo el medio ambiente durante las crisis.

Picture: Project Archive

La pandemia de COVID-19 en América Latina

La región de América Latina y el Caribe fue declarada por la Organización Mundial de la Salud (OMS) como epicentro de la pandemia de COVID-19 en mayo de 2020, "y representó más del 40 % de las muertes en el mundo" (OCDE). Según la Organización Internacional del Trabajo: "Las medidas adoptadas por los gobiernos para evitar la propagación de la enfermedad afectaron directamente el suministro y la disponibilidad de medios básicos de producción y ese impacto fue más grave en el continente americano" (OIT). Junto con los desafíos planteados por la COVID-19, que afectaron mucho a la economía, la región también ha experimentado inestabilidad política y ambiental. Estos hechos tuvieron un fuerte impacto en las economías locales, lo que frenó el crecimiento económico y planteó condiciones desafiantes para las pequeñas empresas, especialmente las que se encuentran en regiones sensibles desde el punto de vista socioambiental.

El redireccionamiento de las inversiones hacia modelos de negocio regenerativos, que crean valor a partir de los bosques en pie y otros ecosistemas naturales, es una medida que la economía global puede tomar para lograr una mejor recuperación. El redireccionamiento de los flujos financieros hacia estos modelos regenerativos puede movilizar miles de millones de dólares hacia nuevas oportunidades de inversión y mitigar los riesgos relacionados con el medio ambiente, incluido el cambio climático. La inversión responsable y sostenible también es fundamental para proteger a las especies de la extinción, para crear empleos y para generar resiliencia social y económica ante futuras crisis.

En publicaciones recientes, particularmente en los debates del Panel Internacional de Cambio Climático (IPCC), el concepto de resiliencia se ha utilizado para referirse a situaciones en las que los sistemas enfrentan desafíos relacionados con el cambio climático.

La resiliencia aquí se entiende de la siguiente manera:

"La capacidad de los sistemas sociales, económicos y ambientales para hacer frente a un hecho peligroso, una tendencia o una perturbación, respondiendo o reorganizándose de manera tal que se mantenga la función, identidad y estructura esenciales, al tiempo que se mantiene la capacidad de adaptación, aprendizaje y transformación" (KPI 4).

Picture: Fred Mauro

P4F se creó para abordar los desafíos de las operaciones comerciales en las iniciativas de productos forestales, actuando como incubadora para aumentar las inversiones en modelos de negocios regenerativos. Con una cartera de proyectos que abarca 15 países y 22 productos básicos, el programa ha tenido que ser flexible en su trabajo desde el comienzo de la pandemia. P4F ha cambiado su apoyo para proteger a las empresas y las comunidades de los impactos, y ha respondido a los crecientes desafíos que enfrentan los pequeños agricultores de bajos ingresos, que probablemente sufrirán la crisis de una manera desproporcionada.

P4F trabaja en América Latina desde 2018, y apoya a empresas e iniciativas que protegen los bosques en Brasil, Colombia y Perú. En esta región, el programa se centra en tres estrategias: valorar el bosque en pie mediante inversiones en empresas que protegen los bosques; armonizar las prácticas agrícolas con una mejor gestión del uso de la tierra (que se conoce como "producir y proteger" o "producir-proteger"); y generar modelos económicos para la restauración forestal.

A pesar de los grandes desafíos que enfrenta la región, las empresas que tienen un apoyo directo de P4F en América Latina demostraron resiliencia durante la crisis, y en algunos casos, incluso superaron los resultados de años anteriores.

Para evaluar cómo el programa ayudo a crear resiliencia para las empresas de productos forestales, P4F hizo una evaluación con socios de cuatro proyectos a los que se les brindó apoyo: Planeta SAS, con sede en Colombia, y COOPAVAM, Veja y Cocoa Agroforestry Restoration, en Brasil.

CARACTERÍSTICAS COMUNES ENTRE ESTOS CASOS:

» incluyen productos que apoyan la protección de los bosques;

» tenían comunidades que participaban en la cadena de producción que enfrentan vulnerabilidades similares relacionadas con la pandemia, como la reducción de la infraestructura logística debido a restricciones de movilidad;

» presentaron soluciones innovadoras para ajustarse a las barreras relacionadas con la pandemia.

CADA ESTUDIO DE CASO INCLUIRÁ LO SIGUIENTE:

1. **CONTEXTO.**
2. **DESAFÍOS IMPUESTOS POR LA PANDEMIA.**
3. **SOLUCIONES QUE SURGEN DEL APOYO DE P4F.**

Foto: Fred Mauro

Planeta SAS

Fortalecimiento de negocios a través de la diversificación de productos en la región del Pacífico de Colombia

En la región del Pacífico de Colombia se encuentra el segundo bosque tropical más grande del país y es considerado uno de los lugares más importantes del mundo en cuanto a biodiversidad. Esta región se ha visto considerablemente afectada por la deforestación y la degradación forestal, impulsada principalmente por la tala, la minería y las prácticas agrícolas ilegales.

La región del Pacífico de Colombia está ocupada en gran parte por comunidades afrocolombianas e indígenas, organizadas en territorios de propiedad colectiva. En la región, la mayor parte de la deforestación está impulsada por la tala ilegal, ya sea para usos de subsistencia o para comercialización. En la región se vive en un clima de posconflicto civil, como resultado de un acuerdo de cese al fuego entre el gobierno y las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC) en junio de 2016. Las comunidades que quedaron aisladas durante este período de conflicto han experimentado posteriormente un aumento de presiones externas. Desde entonces, la región del Pacífico se ha convertido en uno de los mayores focos de deforestación del país.

Con muy pocas alternativas de subsistencia a las que recurrir, aumentar el valor del bosque en pie mediante el apoyo al uso alternativo y sostenible de los bosques posibilita la protección del bienestar de estas comunidades y de los bosques circundantes.

Planeta SAS tiene su sede en el departamento de Antioquía, un territorio ocupado por consejos comunitarios en tierras comunales y poblaciones indígenas. Los bosques inundados junto al río Atrato son ricos en Euterpe oleracea (también conocido como naidí), una especie de árbol nativo que produce açaí y palmito (también conocido como chonta o jabato). Planeta SAS compra palmitos a agricultores locales y los procesa para venderlos en Bogotá y Medellín, donde los altos estándares sociales, económicos y ambientales del producto son recompensados con precios premium.

Planeta SAS es una empresa privada cuyos propietarios, gerentes y personal pertenecen a la comunidad local. Los nueve accionistas de la empresa son representantes de estas comunidades, más un CEO electo. La empresa trabaja con recolectores asociados y emplea directamente personal en su planta de procesamiento y transformación, ubicada en el pequeño pueblo de Vigía del Fuerte. Los recolectores asociados reciben capacitación en cuanto a métodos de cosecha sostenible de parte de Planeta SAS, y se les paga por kilogramo de palmitos cosechados.

Planeta SAS recibe una prima de precio de 60 % por su palmito. Crepes & Waffles, una de las cadenas de restaurantes más grandes de Colombia, es un comprador clave de los productos de Planeta SAS, que representa el 15 % de la producción de Planeta. Como empresa, Planeta SAS ha crecido considerablemente desde 2018, y su acuerdo con Crepes & Waffles le ha permitido un crecimiento continuo.

Las primeras evaluaciones indicaron que las ventas de palmito de Planeta SAS eran rentables, pero que debían reducirse los costos para que los precios fueran más competitivos. P4F diseñó su apoyo para, entre otros objetivos, reducir costos mediante la racionalización del procesamiento y la reducción de los costos logísticos. P4F también apoyó una mayor

diversificación de la cartera de clientes de Planeta SAS con el fin de fortalecer el negocio.

Además, Planeta SAS necesitaba fortalecer su modelo de negocio en cuanto al precio de productos y certificación para mantener su relación comercial con Crepes & Waffles, y escalar como empresa en los mercados nacionales e internacionales de palmito. El INVIMA, la institución de referencia nacional que emite la certificación en materia sanitaria, es necesario para las ventas a nivel nacional.

CÓMO FUNCIONA EL NEGOCIO

1 COSECHA

Los miembros de la comunidad cosechan palmitos de acuerdo con las pautas de prácticas recomendadas que establecen Planeta SAS y el consejo comunitario.

2 PROCESAMIENTO

En la planta de procesamiento de Planeta, el palmito se prepara y envasa para la venta.

3 DISTRIBUCIÓN

El personal de Planeta coordina los pedidos de recolección. El producto se vende a puntos de venta en Bogotá y Medellín.

PRESIONES DE COSTOS Y BARRERAS LOGÍSTICAS GENERADAS POR LA PANDEMIA DE COVID-19

La pandemia generó una disminución de más del 60 % en las ventas, lo que hizo que Planeta SAS redujera los costos al mínimo para mantener el negocio en funcionamiento. Esto fue un resultado directo de la reducción de la demanda de Crepes & Waffles, ya que el sector de los restaurantes se vio muy afectado durante la pandemia.

También hubo un aumento en los costos de los insumos: el precio de la gasolina para el transporte aumentó en un 40 % y el precio del embalaje aumentó en un 30 %.Las estrategias para mantener estable el precio del producto incluyeron la reducción del personal en el campo y la búsqueda de préstamos de los socios.

MARKETING, COMUNICACIÓN Y DIVERSIFICACIÓN COMO RESPUESTA

La implementación de estrategias de marketing y comunicación ofrecidas por P4F a Planeta SAS generó conexiones concretas de mercado para la empresa.

Se abrieron nuevos mercados para Planeta al incorporar la producción de açaí en su negocio, lo que dio como resultado una recuperación económica más eficiente. Las mejores estrategias de comunicación, que preveían una creciente demanda de clientes preocupados por mantenerse sanos en medio de una pandemia, hicieron mucho para ayudar a que el açaí de Planeta SAS ganara visibilidad. El primer comprador oficial a gran escala le compró a Planeta SAS tres toneladas de açaí durante la pandemia, y las ventas locales tuvieron un fuerte aumento después de una campaña para publicitar su valor nutricional.

En total, la diversificación tanto de productos como de clientes redujo los riesgos de mercado de Planeta SAS, lo que generó más seguridad operativa para el negocio en tiempos de crisis.

"La vulnerabilidad social y el impacto en el precio afectaron considerablemente el espíritu de la compañía. Estuvieron a punto de darse por vencidos y de cerrar el negocio. Creo que nuestro apoyo fue clave para darle a Planeta una perspectiva a largo plazo y un futuro más prometedor. Tener un socio que crea en uno en un momento de crisis también es fundamental para superar las dificultades". -Antonio Espinosa, responsable del proyecto en Partnerships for Forests en Colombia.

Picture: Fred Mauro

COOPAVAM

Expansión de asociaciones y mercados: del Amazonas al mundo

En la última década, la degradación y la violencia en las tierras indígenas (IL) han sido crecientes preocupaciones en Brasil, y el medioambiente en el estado de Mato Grosso es una de las más alarmantes. Entre 2017 y 2019, más de 450 000 hectáreas fueron taladas ilegalmente en Mato Grosso, lo que corresponde al 53 % de toda la tala en el estado (ICV). Entre 2018 y 2019, las tierras indígenas (IL) de Mato Grosso sufrieron 21 invasiones, lo que representa el 8 % de todas las invasiones a las tierras indígenas (IL) registradas en el país (CIMI). En 2019, las tierras indígenas (IL) en el estado de Mato Grosso sufrieron 74 casos de violencia contra la propiedad y 11 casos de violencia contra las personas.

La Cooperativa de Agricultores do Vale do Amanhecer (COOPAVAM) es una cooperativa comunitaria de economía social que crea valor para los bosques en pie al estructurar la recolección y el procesamiento de las nueces de Brasil, un superalimento del Amazonas. La cooperativa trabaja con cuatro tierras indígenas (IL) en el noroeste de Mato Grosso y parte de Rondônia, Brasil. Esta región, que abarca las tierras indígenas (IL) Apiaká-Kayabi, Aripuanã, Sete de Setembro y Zoró, se encuentra en un punto de deforestación grave en el Amazonas de Brasil.

Desde 2008, COOPAVAM compra nueces de Brasil, que se extraen a nivel local, a asociaciones de comunidades indígenas y colonos rurales, y procesa las nueces sin cáscara para convertirlas en productos como harina, aceite y materias primas para productos cosméticos y para la salud. Con el apoyo de P4F desde 2019, COOPAVAM ha mejorado los estándares de producción en la región al pagar precios más justos a los recolectores (en comparación con los precios que se pagan a los intermediarios), formalizar contratos y ofrecer apoyo institucional a las asociaciones indígenas.

COOPAVAM promueve el suministro de productos orgánicos, el comercio justo y la protección de los bosques como alternativas a la ganadería y la tala ilegal en los 1.5 millones de hectáreas de bosques donde se encuentran estas tierras indígenas (IL), y al mismo tiempo mejora la supervisión forestal.

Foto: Fred Mauro

CÓMO FUNCIONA EL NEGOCIO

1 RECOLECCIÓN

Indígenas y pequeños recolectores recogen las nueces de Brasil en sus territorios

2 LOGÍSTICA

COOPAVAM coordina el transporte de la materia prima desde los territorios indígenas hasta sus centros.

3 PROCESAMIENTO

Las nueces de Brasil se procesan para convertirlas en productos y se envasan para la venta.

4 DISTRIBUCIÓN

COOPAVAM organiza la venta y la distribución a los principales puntos de venta en el país y en el extranjero.

REDUCCIÓN DE MOVILIDAD, COMUNICACIÓN Y VENTAS: EFECTOS DE LA PANDEMIA

La pandemia de COVID-19 planteó grandes desafíos para COOPAVAM: la comunicación con los socios en las tierras indígenas (IL) se volvió prácticamente imposible debido a la reducción drástica de la movilidad y a la mala conexión de Internet. Durante el período más crítico de la pandemia, las actividades de COOPAVAM se interrumpieron por completo. Además de eso, en 2020, su cliente más grande redujo las compras en un 30%.

P4F APOYA LA ADAPTABILIDAD FINANCIERA Y DE MERCADO DE COOPAVAM

Frente a estos desafíos, el apoyo de P4F a COOPAVAM se rediseñó para centrarse en dos aspectos: mejorar el acceso a los mercados y fortalecer la relación con una institución financiera. Para los recolectores, tener un mercado de consumo garantizado ofreció un flujo de ingresos seguro durante la crisis.

Acceso al crédito

En 2019, COOPAVAM abrió una cuenta en el Banco do Brasil y obtuvo acceso a crédito para capital de trabajo gracias al apoyo institucional de P4F. Como resultado, durante la pandemia, la cooperativa pudo obtener préstamos del banco, que le proporcionó fondos en un momento en que se redujeron la producción y las actividades comerciales. Además, el Banco do Brasil donó aproximadamente R$ 60 000 para la compra y distribución de 500 kits de alimentos básicos (cestas básicas) para los colonos rurales y las comunidades indígenas.

Tras la relación consolidada con el Banco do Brasil y con Conexsus, una iniciativa social de financiamiento de microcréditos, COOPAVAM fue calificada para acceder al Programa Nacional de Agricultura Familiar (Pronaf). Esto le permitió recibir una línea de crédito que generó inversiones por 192 000 GBP para hacer mejoras estructurales en su fábrica, como la compra de un autoclave, la preparación de una máquina de craqueo, la instalación de un invernadero, la mejora de la sala de craqueo manual y la compra de máquinas para separar las nueces por tamaño y para el envasado hermético.

Acceso a los mercados

P4F financió el desarrollo de un plan de negocios con el fin de reducir la dependencia de COOPAVAM de un solo comprador. Gracias al apoyo de P4F en el diseño de un plan de ventas y marketing y a la consolidación de un acuerdo institucional más sólido, se hicieron tres rondas de exportación para nuevos compradores en Suiza. Gebana, una empresa de producción orgánica y comercio ético que vende en línea, se convirtió en el primer exportador de nueces de COOPAVAM a Europa. Gebana tiene un enfoque especial en la promoción de medios de vida sostenibles de los pequeños agricultores, y sus valores se alinean con los de COOPAVAM.

El apoyo continuo de P4F ofreció estabilidad, lo que permitió a COOPAVAM y a Gebana negociar un tipo de cambio del dólar que resultara beneficioso para COOPAVAM, fijando el precio en el contrato. Gebana demostró interés por mantener una relación a largo plazo con COOPAVAM. Además de la asociación con Gebana, se firmó un segundo contrato de comercialización con un gran jugador del sector minorista. Finalmente, P4F creó una relación entre COOPAVAM y BSD,

una consultora especializada en ventas y marketing, que ahora brinda asistencia directa a la cooperativa.

"Creo que el proyecto [P4F] llegó en el momento adecuado para nosotros. Cuando llegó la pandemia, estábamos en la fase de búsqueda de mercados. En 2020, si no hubiéramos encontrado a esta empresa extranjera que nos comprara las nueces, no habríamos podido mantener COOPAVAM".

- Luzirene Lustosa, presidenta de COOPAVAM.

"COOPAVAM no tuvo una planificación adecuada para la producción ni para satisfacer las demandas de los clientes durante un año. Así que hoy se puede decir que están mucho más avanzados en una dinámica de negociación comercial que genera ingresos por ventas. Están planificando su propia producción gracias a las ventas contratadas, como es el caso de Gebana. Hay más planificación"

-Johann Schneider, asesor de BSD.

PRÓXIMOS PASOS: PROFUNDIZACIÓN DE LA PRESENCIA INTERNACIONAL DE COOPAVAM

Como próximo paso, hoy COOPAVAM forma parte del "Desbloqueo de las exportaciones brasileñas de productos forestales no madereros", un proyecto conjunto entre P4F y el programa Comercio de Brasil. El programa ha recibido apoyo del Gobierno del Reino Unido para desarrollar servicios innovadores de gestión, acceso a mercados extranjeros, apoyo logístico y acceso al crédito para empresas comunitarias que se expanden a mercados internacionales.

Picture: Fred Mauro

Picture: Project Archive

COOPERACRE y Veja

Solidificar una relación comercial en la cadena de valor del caucho amazónico

COOPERACRE es una cooperativa de trabajadores de productos forestales que comercializa frutas, nueces de Brasil y, en el marco de este proyecto, caucho. Veja es una empresa francesa de zapatillas que considera a la sostenibilidad y al comercio ético como parte fundamental de su modelo de negocio. Veja fue creada en 2003 con el objetivo de producir las zapatillas más sostenibles del mercado. Veja es una Empresa B certificada en comercio ético.

La empresa tiene una relación consolidada con sus proveedores y paga precios por encima de los del mercado, lo que aumenta los beneficios sociales para los extractores de caucho y eleva el valor del bosque en pie. En 2018, Veja comenzó un programa de Pago por Servicios Ambientales y Sociales (PSES). La compañía solicitó el apoyo de P4F para aumentar la producción de caucho y garantizar la sostenibilidad dentro de su cadena de suministro de caucho.

COOPERACRE trabaja con Veja actuando como receptor de Cernambi Virgem Prensado (CVP), que es el caucho preprocesado por los extractores de caucho. Luego se procesa en Granulado Escuro Brasileiro (GEB) para ser enviado a la fábrica de Veja en Rio Grande do Sul, donde se fabrican zapatillas.

DESAFÍOS DE COOPERACRE DURANTE LA PANDEMIA

El mercado de pulpa de fruta se vio muy afectado durante la pandemia. En 2020, el cierre de escuelas provocó una reducción del 60 % en la demanda del Programa Nacional de Alimentación Escolar (PNAE), el principal comprador de pulpa de fruta de COOPERACRE, según la cooperativa.

Las interrupciones en las actividades durante algunos períodos de la pandemia, la reducción del personal en un 50 % para evitar aglomeraciones y las interrupciones logísticas provocaron retrasos en la fábrica de Veja. Sin embargo, como Veja no dejó de comprar, COOPERACRE pudo mantener la regularidad de los pagos a los extractores, quienes, como resultado, no sufrieron una reducción de ingresos. Además, a pesar de los momentos en que los servicios de envío se retrasaron y Veja dejó de recibir materiales, la empresa continuó haciendo pagos anticipados.

Aunque las reuniones en persona son, en este caso, generalmente más efectivas, el proyecto invirtió en la comunicación de WhatsApp para hacer posibles las reuniones a distancia.

Tuvimos algunas dificultades con ciertos productos, pero en cuanto al caucho, gracias a Veja, que siguió recibiendo nuestra producción, no sufrimos tanto el impacto, porque hay un contrato y cumplieron su palabra al enviar recursos, y, como también teníamos recursos para complementar, eso no permitió que el productor se sintiera defraudado". - Manoel Monteiro de Oliveira, Cooperacre

CÓMO FUNCIONA EL NEGOCIO

1 EXTRACCIÓN

Los extractores recogen caucho de los árboles y hacen el procesamiento inicial de la materia prima mientras aún están en el bosque

2 TRANSPORTE

Los extractores transportan el material procesado a una cooperativa local. El transporte a menudo se hace en pequeñas embarcaciones de propiedad del extractor

3 PROCESAMIENTO

COOPERACRE recoge el caucho de las cooperativas locales y hace el procesamiento final

4 DISTRIBUCIÓN

El caucho se envía a la fábrica de Veja para usarlo en la producción de zapatillas

ROL DE P4F EN EL FORTALECIMIENTO DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE COOPERACRE Y VEJA

La solidez de la relación comercial con Veja fue un factor crucial para COOPERACRE y, por consiguiente, para la seguridad del mercado de los proveedores de caucho.

El proyecto con P4F tenía como objetivo fortalecer aún más esta relación, aumentar la producción de caucho de manera sostenible, ampliar el PSES, desarrollar el marco de monitoreo de deforestación y crear el esquema de financiamiento para evitar las emisiones de carbono. Todo esto condujo a mejores medios de monitoreo de las actividades de extracción de caucho, lo que generó una mejor calidad del producto y del medio ambiente y, a su vez, dio lugar a importantes primas de precios para los recolectores.

Para aumentar la producción, se incluyeron 200 nuevos extractores de caucho en la cadena de suministro de Veja, con distribución de kits de extracción, capacitación sobre las prácticas recomendadas para la extracción de caucho y asistencia técnica. La oferta continua de senderos de acceso a 200 nuevas familias de extractores generó beneficios sociales y económicos para la población local, al tiempo que redujo el riesgo de escasez de suministro para la empresa.

Picture: Project Archive

La creación y divulgación pública del protocolo del PSES con la colaboración de los extractores de caucho, así como hacerlos partícipes del proceso, también contribuyó a mejorar la gestión y las evaluaciones de riesgos, factores que promueven una mayor estabilidad y previsibilidad para Veja. Esto activó un ciclo de refuerzo positivo que generó una relación más sólida entre Veja y COOPERACRE.

Veja también evalúa su negocio según criterios sociales y ambientales, y estas relaciones más sólidas con los proveedores permitieron a la empresa seguir obteniendo resultados sociales y ambientales positivos en 2020 y 2021.

"Creo que con una estructura aún más sólida entre Veja y las cooperativas proveedoras de caucho, que implican el pago por servicios sociales y ambientales, el monitoreo forestal y criterios de sostenibilidad bien consolidados, las crisis se enfrentarán sin perjudicar a ninguna de las partes de la cadena de valor, en especial a los extractores de caucho". - Mariana Paulino, directora sénior de proyectos en Partnerships for Forests.

Más información sobre el caso Veja en el estudio: "Cómo la producción sostenible de caucho puede reducir la deforestación y promover al mismo tiempo medios de vida sostenibles en la Amazonia brasileña: el caso de Veja".

Foto: Erik Lopes

Restauración agroforestal del cacao

Experiencias obtenidas a partir del cambio a la asistencia rural remota

Pará tiene la tasa de deforestación más alta de todos los estados de Brasil, donde se han perdido alrededor de 1.2 millones de hectáreas de selva entre 2015 y 2020, principalmente en favor de la ganadería. En el sur y sudeste de Pará, el 40 % de la deforestación ocurre en pequeñas granjas. Para los ganaderos que buscan mejorar sus ingresos, disponer de nuevas áreas de tierra mediante la tala en la selva es una de las estrategias más sencillas. Junto a la ganadería, la tala ilegal y la expansión agrícola de otros cultivos (como la mandioca, el cacao y el maíz) también influyen en la decisión de los agricultores para invadir tierras. Sin embargo, este modelo no es sostenible.

El cacao es una oportunidad prometedora para generar ingresos y, al mismo tiempo, satisfacer las necesidades de restauración. El cacao es una especie nativa de la Amazonia, y Brasil fue uno de los principales productores de cacao a nivel mundial hasta la década de 1990, cuando un brote de la enfermedad de la escoba de bruja mermó la producción de manera drástica. Como uno de los mayores consumidores de chocolate del mundo, Brasil ahora importa cacao para abastecer su industria de molienda y satisfacer la demanda local.

Las tendencias crecientes de producción en Pará ofrecen una oportunidad para mejorar los estándares y restaurar los pastizales degradados en los sistemas de agroforestería de cacao, ofreciendo una alternativa rentable a la ganadería a pequeña escala. Además, existe una creciente demanda de chocolate sostenible y ético en todo el mundo. Es de interés de la cadena de valor del cacao aumentar el abastecimiento sostenible, y los consumidores lo están haciendo al solicitar cacao más sostenible, trazable y orientado a las prácticas recomendadas.

El proyecto Agroforestería del Cacao ha estado trabajando para desarrollar un modelo económico y técnicamente viable de restauración de tierras degradadas a través de sistemas de agroforestería del cacao. Dirigido por The Nature Conservancy (TNC), en asociación con la multinacional Olam de productos agrícolas básicos y la industria del chocolate Mondelēz, el proyecto ha puesto en marcha un centro de asistencia técnica (AT) para apoyar el aumento de la producción sostenible de cacao.

El objetivo del centro de asistencia técnica (AT) era probar formas de superar dos barreras críticas para un cambio a gran escala hacia la agroforestería del cacao: grandes préstamos iniciales para pequeños agricultores; y asistencia técnica asequible y a gran escala para desarrollar las habilidades de los pequeños agricultores.

Juntos, los socios han desbloqueado el crédito rural para los agricultores de pequeña escala y han creado un acuerdo institucional respaldado por capital privado para cubrir estos costos. Al asociarse, los riesgos y rendimientos se comparten en toda la cadena de valor del cacao. Como resultado del proyecto, hasta la fecha, 599 pequeños agricultores han abandonado prácticas no sostenibles y han adoptado métodos de agroforestería del cacao, al tiempo que restauran más de 18 mil hectáreas categorizadas como tierras de uso sostenible.

Antes de la introducción de las restricciones por la pandemia de COVID-19, 253 agricultores participaron en siete talleres sobre cuatro temas: técnicas de gestión del plátano y el cacao; temas críticos sobre las prácticas recomendadas de cultivo de cacao; implementación de sistemas de agroforestería; y prácticas recomendadas para la cosecha de cacao. Durante el proceso, se capacitó a todos los agricultores en cuanto al código de conducta y a 50 pequeñas agricultoras en administración de propiedades. Así surgieron cuatro unidades de demostración.

CÓMO FUNCIONA LA INICIATIVA

1 PRODUCCIÓN

Los pequeños agricultores reciben asistencia técnica para producir y cosechar el cacao en sistemas de agroforestería dentro de sus propiedades.

2 TRANSPORTE

Las cooperativas locales organizan la logística de recolección de cacao de los productores, que están dispersos en los municipios donde se lleva a cabo el proyecto.

3 PROCESAMIENTO

Las cooperativas seleccionan las almendras de cacao y las procesan para su venta a la industria.

RESTRICCIÓN DE LOS TALLERES PRESENCIALES POR LA PANDEMIA DE COVID-19

Uno de los pilares clave del proyecto era ofrecer asistencia técnica rural a los agricultores que se habían dedicado a la ganadería y permitirles invertir en el cacao a partir de los sistemas agroforestería. La asistencia técnica que se ofreció en el marco del apoyo de P4F incluyó la participación de los agricultores en técnicas de restauración forestal.

Coordenada Rural, el proveedor local de servicios de asistencia técnica, apoya proyectos para facilitar el crédito rural a los pequeños, medianos y grandes agricultores. También ofrece análisis de suelos, licencias ambientales y asistencia técnica rural a productores centrada en el aumento de la productividad, actividades que requieren un contacto estrecho con los productores.

Las actividades presenciales se interrumpieron desde el inicio de la pandemia. Coordenada Rural tuvo su oficina cerrada durante seis meses después de que se adoptaron medidas de distanciamiento social en Brasil. Los productores se vieron afectados de diversas maneras, una de las más importantes fue el retraso en el flujo de análisis crediticio por parte del banco.

Debido a las restricciones de movilidad impuestas por la pandemia, la capacitación grupal y las visitas de campo fueron sustituidas por asistencia técnica remota, que se presentó en 20 videos, 26 tarjetas y 26 audios sobre el proceso de cosecha, fermentación, proceso de secado, almacenamiento, tratamiento fitosanitario, incendios y prevención de COVID-19, entre otros temas. En noviembre de 2022, casi 600 agricultores habían interactuado con el técnico a través de la asistencia remota.

Además, las visitas de campo se adaptaron para cumplir con el protocolo de COVID-19 y se organizaron talleres con una cantidad limitada de participantes.

Los productores que no se conectaron al Centro de Asistencia Remota (CARP) fueron los más afectados, ya que no pudieron contar con asistencia técnica. Luego, cuando se reanudaron las actividades presenciales con nuevos protocolos de seguridad, los productores de fincas más distantes fueron los más afectados, ya que a los técnicos no se les permitió alojarse en hoteles o en las residencias de los productores. Los productores de grupos de riesgo que no tenían sustitutos inmediatos, como sus esposas, también se vieron afectados al no poder recibir visitas técnicas.

El mercado del cacao en sí no se vio afectado significativamente por la pandemia de COVID-19. Al inicio, hubo una disminución de la demanda en Brasil debido a la crisis, pero aproximadamente en seis meses la demanda se estabilizó. Los precios tampoco cambiaron significativamente, porque si bien hubo una caída inicial en la demanda, el aumento del dólar combinado con una mayor demanda en Europa mantuvo la estabilidad de los precios.

LECCIONES DEL CENTRO DE ASISTENCIA REMOTA (CARP)

Coordenada Rural y TNC, con el apoyo de P4F, lograron crear un "centro de llamadas remoto", a través del cual se identificó a los productores con acceso a internet y teléfonos inteligentes. WhatsApp, la principal aplicación de mensajería instantánea utilizada en Brasil para enviar mensajes de texto, se volvió esencial en este proceso.

El CARP se basa en dos pilares: ofrecer asistencia técnica rentable y optimizar el trabajo utilizando la tecnología.

La falta de acceso a Internet sigue siendo una carencia importante en el territorio. Algunos de los productores pueden tener acceso a internet, pero usan modelos más antiguos de teléfonos móviles. En estos casos, los técnicos ofrecieron asistencia mediante la línea telefónica.

El desarrollo del CARP implicó la sistematización de las enseñanzas a partir de evaluaciones de los productores sobre los servicios prestados. Si bien este perfil de actividad suele requerir una relación geográficamente cercana, el servicio remoto ha sido bien aceptado por los productores.

Los jóvenes y las mujeres tuvieron un rol especial en cuanto a la adaptación a la asistencia remota, ya que en general están más familiarizados con el uso de dispositivos móviles. Las esposas de los productores suelen tener menos participación en las visitas técnicas presenciales in situ, ya que generalmente se dedican a los asuntos domésticos, la cocina y la gestión de la propiedad. De manera remota, las mujeres tuvieron la oportunidad de demostrar el papel central que desempeñan en la cadena de valor del cacao.

A pesar de este éxito, una de las principales lecciones es sobre el valor que siguen teniendo las relaciones personales, ya que el vínculo de confianza que se había generado previamente entre técnicos y productores fue fundamental para el buen resultado del sistema remoto adoptado por los productores.

Cuando las visitas en persona se reanudaron después de la suspensión de seis meses, aumentó la demanda de visitas mucho más largas, lo que dio lugar a una mayor demora en la implementación, demostrando que las reuniones a distancia no sustituyen la asistencia directa en persona.

A través de CARP, los productores no solo recibieron asistencia técnica y buenas prácticas en agroforestería y gestión de tierras, sino también sobre incendios y COVID-19.

"Con la asistencia técnica remota hemos generado excelentes resultados. Nos permite establecer contacto con el productor rural casi de inmediato. Antes solíamos viajar más de 100 km por caminos difíciles para estar en contacto, pero hoy enviamos un mensaje por la mañana y por la tarde el productor responde. Además, con este sistema, otros miembros de la familia se integran, pueden participar la esposa, los hijos, los nietos, todos ellos pueden construir esa relación".

- Frederico Azevedo, Coordenada Rural

"El apoyo de P4F fue muy valioso. En tiempos de crisis como los de la pandemia de COVID-19, la postura del programa de creer en alternativas, y de forma muy humana, fue muy positiva".

- Thais Ferreira Maier, gerente de proyectos en The Nature Conservancy

"Al principio, temíamos que el productor se cansara de la comunicación virtual, y esto en cierto modo ocurrió. Cuando volvimos a las visitas en persona, el productor estaba satisfecho. Ahora estamos adaptando el sistema para ayudar de forma remota y en persona. Todavía es un desafío, porque el equipo de asistencia técnica debe ofrecer asistencia remota y en persona, pero descubrimos que esto nos permite tener un contacto más constante con el productor. También se reducen los costos, porque hay que hacer menos trabajo de campo".

- Frederico Azevedo, Coordenada Rural.

¿Qué queda? La pandemia como práctica de resiliencia

Hemos visto cómo las empresas de productos forestales se vieron afectadas por las consecuencias económicas de la pandemia y cómo cada una de ellas desarrolló una estrategia diferente para abordar desafíos específicos. Los desafíos comunes entre ellos estaban relacionados con la naturaleza de los negocios: debido a que todos están ubicados en regiones remotas y dependen de la comercialización, todos observaron barreras logísticas, de comunicación y de demanda del mercado.

Los acuerdos (como las visitas de campo) con los productores que se habían llevado a cabo antes de la pandemia redujeron los problemas de comunicación, porque las comunicaciones remotas se establecieron en función de estos contactos previos. De hecho, la pandemia de COVID-19 aceleró un proceso que eventualmente habría ocurrido a largo plazo, ya que los altos costos de la asistencia técnica son un problema conocido para numerosas cadenas de valor en la región.

Ante los desafíos impuestos por la pandemia de COVID-19, el programa P4F necesitaba adaptarse para mantener sus actividades. La replanificación implicó revisar el alcance de los proyectos, ajustar los cronogramas, renegociar los pagos y, finalmente, revisar las expectativas con respecto a los resultados finales.

"Partnerships for Forests no fue inmune a la pandemia. Exigió creatividad y resiliencia del equipo, y flexibilidad de todos nuestros socios, en especial de nuestro principal patrocinador, el Gobierno del Reino Unido, que pudo comprender los contextos y las necesidades, y apoyarnos en tiempos de crisis".

- Marcio Sztutman, director de Partnerships for Forests para América Latina

Foto: Fred Mauro

References

OECD (2020), *COVID-19 in Latin America and the Caribbean: An overview of government responses to the crisis.* Link: https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/covid-19-in-latin-america-and-the-caribbean-an-overview-of-government-responses-to-the-crisis-0a2dee41/

OIL (2020), *A COVID-19 e as cadeias globais de abastecimento: Como a crise no emprego se propaga além-fronteiras.* Link: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---ilo-lisbon/documents/publication/wcms_761657.pdf

Climate Change Compass (2019), *Number of people whose resilience has been improved as a result of ICF KPI 4 Methodolgy* Note. London: HMSO Link: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/835527/KPI-4-number-people-resilience-improved1.pdf

ICV (2021), *Logging illegality in Mato Grosso, Brazil, from 2018 to 2019.* Link: https://www.icv.org.br/website/wp-content/uploads/2021/06/2021-logging-illegality-in-mato-grosso-from-2018-to-2019-icv.pdf

Foto: Fred Mauro

Este estudio de caso fue desarrollado por Partnership for Forests en América Latina, con la colaboración del equipo de monitoreo y evaluación a nivel global

Marcio Sztutman
Director regional

Felipe Faria
Gerente regional

Luiz Almeida
Monitoreo, evaluación y aprendizaje

Isabella Granero
Monitoreo, evaluación y aprendizaje

Juliana Tinoco
Relaciones externas y conocimiento

Texto
Maria Rita Vilela

Revisión
Gen Kennedy

Diseño
Estúdio da Julia

Partnerships for Forests

UK Government

Palladium
MAKE IT POSSIBLE

SYSTEMIQ