

De cómo los sapos cuidan a las ranas

Por Elizabeth Bravo/Acción Ecológica

¿Ha visto usted alguna vez en el material de divulgación sobre conservación. La foto de una rana saliendo de una hoja con sus ojos saltones y tal vez dejando relucir una patita amarilla y naranja? ¿O la foto de una rana diminuta, roja con puntos negros, parada en una ramita en medio de la hojarasca de un bosque tropical? ¿O la sombra de una rana reflejándose en una hoja de gran tamaño? Imágenes como éstas, se han convertido poco a poco en símbolos del conservacionismo en América Latina. Y es que este tipo de ranas son de hecho componentes muy importantes de nuestra biodiversidad, son indicadores de la salud ambiental de los ecosistemas, y de ellas se han llegado a obtener importantes principios activos con aplicaciones farmacológicas. Comúnmente, la gente confunde a los sapos y las ranas por pertenecer ambos al grupo de los batracios. Las diferencias están en función del tamaño y otras características morfológicas. Pero además, en el Ecuador se les llama “sapos” a un tipo de personas que tratan a toda costa de sacar provecho de las circunstancias que les rodean, usando métodos poco convencionales. No es raro escuchar expresiones como “El muy vivo se quiso pasar de sapo conmigo”, cuando una persona siente que estuvo a punto de ser engañada por alguien. La emergencia de un nuevo grupo de mercaderes que están dedicados a sacar provecho de la naturaleza a través de mecanismos tales como la compra y venta de los servicios ambientales, pone sobre el tapete quién es quién entre las organizaciones ambientalistas y de conservación. Este debate saca a relucir quién se identifica con los sapos, y quién con las ranas.

La naturaleza como mercancía

De acuerdo a quienes promueven la mercantilización de la naturaleza, la fotosíntesis realizada por las plantas, la capacidad de retención de agua de los bosques y páramos, los principios activos producidos por las ranas como mecanismos de defensa contra sus enemigos naturales, los paisajes, la polinización llevada a cabo por los insectos y aves son todos “servicios ambientales” y, al igual que otros servicios, pueden ser puestos en el mercado.

Pero, ¿qué significa poner los servicios ambientales en el mercado y cuáles son sus peligros?

Poner en venta los servicios ambientales significa vender la naturaleza y los beneficios que nos presta

para suplir nuestras necesidades diarias, beneficiando a quien puede comprarlos. Vender los servicios ambientales implica perder el control sobre nuestros recursos, porque lo que se negocia es el “derecho de uso” del servicio ambiental.

Los servicios ambientales más apetecidos por estos mercaderes son los relacionados con la protección de las fuentes de agua, la captación de CO₂ (dióxido de carbono) -con el supuesto pretexto de apoyar a reducir el calentamiento global-, la bioprospección y el ecoturismo.

En la venta de servicios ambientales intervienen distintos actores. Está quien vende -que puede ser un individuo, una comunidad o un pueblo, y en muchos casos actúa un intermediario -que puede ser una per-

sona, una ONG, un gobierno local, una empresa de servicios— y finalmente tenemos al comprador final del servicio, que generalmente es una empresa.

La venta de servicios ambientales se anuncia como un mecanismo en el que todos ganan. Se afirma que gana la naturaleza porque se protege el ambiente; ganan las comunidades que venden los servicios ambientales; ganan los empresarios porque reciben ganancias económicas; y ganan los usuarios, porque a través de la figura del derecho ambiental tienen asegurado el acceso al recurso.

Es así como se promociona la venta de los servicios ambientales en distintos foros internacionales, y se van incorporando diversos mecanismos en las legislaciones nacionales. Sin embargo, estas aseveraciones no pasan de ser engañosas publicitarias. La realidad es muy diferente.

¿Quién pierde y quién gana en la venta de servicios ambientales?

A las **comunidades locales** que han vivido tradicionalmente en entornos naturales, la biodiversidad sirve para satisfacer sus necesidades vitales, sus necesidades alimentarias y para comercializar los excedentes. Pero cuando se crea el mercado de servicios ambientales, las comunidades dejan de usar sus recursos como lo han hecho tradicionalmente.

Cuando ellos se involucran en la venta de servicios ambientales se convierten en cuidadores de la inversión de quien compró el servicio, perdiendo el derecho a hacer uso de sus recursos y entran en competencia con quienes sí pueden pagar.

A cambio de cuidar algo que ya no es de ellos, reciben una cantidad de dinero. Generalmente el pago se hace por hectárea utilizada en la provisión del servicio ambiental.

Dependiendo del tipo de contrato firmado, pueden perder incluso su territorio si no cumplen con los términos acordados, sobre todo cuando se han firmado hipotecas como garantía. En muchos casos, las comunidades o personas tienen que hacer un trabajo adicional, no pagado, para mantener el servicio ambiental.

Los **empresarios**, los mercaderes de la naturaleza, al comprar el derecho de uso de los servicios ambientales, adquieren el control sobre un recurso al que en otras circunstancias no hubieran podido tener acceso.

Ellos acceden a estos recursos a un precio muy bajo, y se beneficiarán del usufructo del servicio ambiental mientras dure el recurso.

En este grupo podemos incluir a los sapos, a aquellos intermediarios que con trampas y artilugios engañan a las comunidades, y éstas a cambio de un poco de dinero se convierten en recaderos de las empresas con el pretexto de cuidar las ranas.

Los **usuarios** de los servicios se convierten en clientes de la empresa que privatizó el recurso. El servicio

ambiental se convierte en una mercancía que se compra y se vende a quien pague mejor.

En el caso del agua por ejemplo, las empresas establecen el precio en función de maximizar ganancias. Entonces, el agua proveniente de un bosque natural conservado bajo el esquema de “venta de servicios ambientales” puede ser utilizada como agua de riego, y los usuarios tendrán que pagar por un agua que antes era gratuita. Si una agroindustria está dispuesta a pagar un mejor precio por el agua, ésta será la prioridad de quien controla el servicio ambiental, y los usuarios tradicionales simplemente perderán el acceso al líquido vital.

Otros buenos clientes pueden ser plantas de generación hidroeléctrica, o empresas que fabrican agua embotellada. El destino final del agua es para el mejor postor. El agua deja de ser un derecho humano fundamental para convertirse en una mercancía.

Finalmente, **la naturaleza** es deteriorada. Como el servicio ambiental se vende en función de las ganancias, de lo que se trata es de aprovechar al máximo este recurso sin importar si éste se agota.

En muchos casos el negocio de la venta de servicios ambientales es únicamente una forma que tienen las empresas de maquillar de verde sus operaciones irrespetuosas con la naturaleza y los pueblos. Y siempre hay intermediarios dispuestos a ayudar a las empresas en este cometido. La prioridad ciertamente no es la protección de la naturaleza.

Entonces, las mencionadas ranitas que tan graciosamente asoman su cabecita en el material publicitario de quienes están involucrados precisamente en la venta de servicios ambientales, poco a poco se irán convirtiendo únicamente en ranitas de papel.

Vamos a ilustrar lo dicho hasta ahora refiriéndonos a un ejemplo de la Amazonía Ecuatoriana.

La empresa Eco-Genesis Development y el pueblo Huaorani

Los Huaorani son parte de un pueblo guerrero y tradicionalmente temido por otros grupos amazónicos. Ellos permanecieron en relativo aislamiento hasta principios de siglo XX. Grandes caminadores y conocedores de la selva, han vivido en armonía con los bosques amazónicos, dedicándose a la caza y la agricultura itinerante.

En la década de 1950, el Instituto Lingüístico de Verano redujo de manera agresiva a varios de los clanes que conforman este pueblo en un protectorado, dejando el territorio libre para que la empresa petrolera Texaco haga prospección y más tarde explotación petrolera en lo que era su territorio. En la década de 1980, se inicia una nueva apertura hidrocarbúrfica, dejando a los Huaorani a merced de las petroleras.

Estas empresas han provocado un impacto ambien-

tal, social y cultural muy grande, y han abierto la puerta para que otros actores penetren el área, como son los madereros, las empresas de turismo, y ahora los nuevos comerciantes de la biodiversidad.

Eco-Genesis Development Lda. es una corporación registrada bajo las leyes de las Islas Vírgenes Británicas. Es socia de Eco-Genesis Development LLC, registrada en Estados Unidos. Su presidente es David Roscom, quien fue elegido el 16 de septiembre de 2005. Tres días después de ser electo presidente, Roscom, a nombre de Eco-Genesis, firmó un contrato con una directiva de la organización del pueblo Huaorani, la ONAHE, que poco antes había sido desconocida por sus bases. En todo caso, el contrato fue notariado el mismo día.

A continuación analizamos algunos elementos del convenio:

La ONHAE otorga a la empresa derechos exclusivos de usufructo de un territorio de 640.000 hectáreas por 30 años. Eco-Genesis tiene el derecho de ceder la totalidad o parte del usufructo del territorio a terceros, dentro o fuera de la República del Ecuador.

Aunque son dueños del territorio y sus recursos, los Huaorani, de acuerdo a este convenio, no lo pueden usar, porque el derecho de usufructo le pertenece a la empresa.

La ONAHE tiene que:

- Cooperar enteramente con Eco-Genesis en los planes de desarrollo de las tierras y en la administración del usufructo.
- Abstenerse de tomar acciones que pudiesen dificultar el ejercicio de los derechos de Eco-Génesis o de sus cesionarios.
- Exonerar a Eco-Genesis de "prestar la caución de conservación y restitución... dado que la ONHAE participará en la administración del usufructo".

Por su parte, Eco-Genesis tiene las siguientes obligaciones:

- Realizar los mejores esfuerzos para desarrollar proyectos en los territorios y maximizar su potencial para la inversión. Es decir, buscar clientes para la compra de los recursos del pueblo Huaorani y asegurarse buenas ganancias para sí misma.
- Adherirse a las prácticas ecológicamente aceptadas de corte y reforestación. Es decir que entre los planes de la empresa se considera la tala de los bosques.
- Devolver las tierras al propietario luego de la terminación del usufructo en iguales o mejores condiciones.
- Proteger al pueblo Huaorani de posibles daños económicos y sociales que pudieran ocurrir a raíz del desarrollo de recursos no renovables.
- Abstenerse de solicitar o requerir a los Huaorani que se trasladen como **comunidades íntegras** fuera de sus tierras. Posiblemente esto significa que sí pueden promover trasladado individuos o familias.

Objetivo del convenio

El contrato estipula que "...en el caso de que se hagan descubrimientos científicos, se registrarán las variedades de plantas no catalogadas a nombre de la ONHAE". Esto significa que si se descubre una nueva especie de planta su nombre científico hará referencia al pueblo Huaorani, o quizás a la ONAHE. Un bonito detalle, pero no pasa de ser un hecho simbólico.

El contrato añade que "en caso de descubrimientos farmacéuticos... las patentes serán del usufructuario" (la empresa EcoGenesis). Esta cláusula revela el interés económico de la empresa, pero además un implícito reconocimiento a las patentes sobre las variedades vegetales y quizás otras formas de vida, lo que no está reconocido legalmente en la legislación ecuatoriana.

Otros objetivos son atraer inversión hacia los proyectos de desarrollo de los recursos existentes en el territorio como es el desarrollo forestal sostenible (tala de bosques), el desarrollo de productos farmacéuticos (biopiratería), el ecoturismo (a pesar de que varias comunidades Huaorani tienen sus propios programas de turismo comunitario), la biodiversidad (puede incluir muchas cosas como la venta de servicios ambientales), otras (por si se olvidaron de algo).

En compensación por el otorgamiento de los derechos de usufructo EcoGenesis acuerda pagar a la ONAHE una suma anual que no está definida en el convenio. El "acuerdo de compensación" se suscribe por separado entre las partes (es decir, no se incluyen en el documento notariado).

El usufructuario (es decir, la empresa) participa en la administración del fideicomiso. La vigencia del fideicomiso estará condicionada a la existencia de fondos. Si los fondos se acaban, se acaba el fideicomiso, pero la empresa seguirá usufructuando los recursos presentes en las 640.000 hectáreas de territorio Huaorani por 30 años.

En caso de disputas entre las partes, las controversias se resolverán por arbitraje, que será sometido exclusivamente en la Cámara Ecuatoriana Americana. La sentencia será inapelable. Habrá tres árbitros si la disputa es por un monto mayor a US\$ 1 millón y habrá un solo árbitro por montos menores. Es importante mencionar que la Cámara Ecuatoriana Americana, fue creada para promover las inversiones estadounidenses en el Ecuador.

Conclusiones

Este contrato viola varios artículos de la Constitución en materia de derechos colectivos, porque priva al pueblo Huaorani de su derecho al uso de sus recursos por 30 años, y posiblemente entonces reciben un territorio degradado.

Se le priva del derecho de acudir a las cortes nacionales en caso de disputas con la empresa. Aceptar un arbitraje como mecanismo de resolución de



controversias, es privatizar la justicia, y un rechazo a los derechos individuales y colectivos previstos en la Constitución, el Convenio 169 de la OIT y leyes ecuatorianas. Es además incrementar la vulnerabilidad de este pueblo amazónico, pues sabemos que en los tribunales de arbitraje mayoritariamente fallan a favor de las empresas.

Aunque la empresa se compromete a entregar el territorio en mejores condiciones, ¿cómo lo va a hacer? Es en realidad muy difícil entregar “en mejores condiciones” uno de los bosques más biodiversos del mundo, como son los que se encuentran en el territorio Huaorani.

La empresa dice que va a proteger al pueblo Huaorani de los impactos de las empresas petroleras. La experiencia nos demuestra que el pueblo Huaorani ha sido sólo víctima de las petroleras y no va a ser una empresa, sino la voluntad del propio pueblo, quien cambiará esta situación.

La presencia de empresas como esta, representa una amenaza expresa sobre su territorio, y hasta corren peligro de ser desplazados de ellos de manera individual o como familias.

Viola además la legislación forestal, en lo referente al usufructo forestal en territorios indígenas.

El convenio no observa los principios establecidos en la Decisión Andina 391 sobre acceso a recursos genéticos, y hasta se establece la posibilidad de reclamar patentes sobre recursos genéticos y los conocimientos asociados, lo que no es reconocido por la legislación del Ecuador.

Más sobre sapos y ranas

La nueva dirigencia de la ONAHE se ha opuesto de manera rotunda a este convenio, y han tenido que enfrentar represalias por parte de la empresa por asumir esta posición. Han sido las mujeres las que con mayor fuerza han demostrado su oposición.

El contenido de este convenio fue dado a conocer por medios de comunicación del Ecuador, y de manera sorprendente, varios de los *sapos* que antes estaban empeñados en impulsar la venta de la biodiversidad, protestaron airadamente y hasta se llegó a proponer que se le quite al pueblo Huaorani el derecho de manejar su territorio.

Irónicamente muchos de los que protestaron en contra de este contrato, promueven acuerdos similares como el descrito, con otros actores y con sus propias particularidades y en otras zonas de la Amazonía Ecuatoriana. Al momento se habla de que unos dos millones de hectáreas están comprometidas en la venta de servicios ambientales.

Y mientras la biodiversidad de nuestra Amazonía sigue siendo transformada en mercancía, promovida a través de fotografías de las graciosas ranitas, éstas siguen desapareciendo mientras se degradan sus hábitat naturales.

Más sapos siguen lucrando con nuestra biodiversidad ●