

CUARTA PARTE:

ÁREA DE COMERCIALIZACIÓN

5.1. INFRAESTRUCTURA VIAL Y DE COMUNICACIONES

A. TRANSPORTE

A. 1. Transporte terrestre

En el Bajo Urubamba no existe ningún tipo de infraestructura vial terrestre, con excepción de una vía carrozable afirmada construida por la compañía Shell a mediados de los 80 y reabierto actualmente por la compañía Plus Petrol y que comunica el campamento de Malvinas con Cegakiato en una longitud aproximada de 50 kms., siendo de uso exclusivo de la compañía gasífera. El transporte terrestre en la zona del Bajo Urubamba, tanto en las comunidades nativas como asentamientos de colonos y centros poblados, se limita a caminos o trochas que existen para trasladarse a pie a comunidades vecinas y para actividades de caza y recolección.

Estas vías peatonales o trochas son abiertas por los mismos comuneros y constituyen en algunos casos importantes ejes de articulación dentro del mismo territorio comunal y también a nivel intercomunal, por cuanto facilita las actividades sociales y de intercambio. El mantenimiento de los mismos consiste en una limpieza periódica de desmalezar el camino, labor ejecutada por los mismos comuneros que transitan por ellos.

Los ejes viales de carreteras más próximos a la zona son los siguientes:

- Quillabamba-Kiteni-Ivochote: Carretera proveniente del Cusco, que tiene como punta de carretera la localidad de Ivochote.
- Satipo-Puerto Ocopa: Eje vial que une Satipo con Puerto Ocopa, localidad de punta de carretera.

A ambos ejes viales se accede desde el Bajo Urubamba por medio de tránsito fluvial, al primero por el Alto Urubamba y al segundo por el río Tambo.

A continuación podemos apreciar un cuadro en el cual se indican algunos de los caminos peatonales más importantes, el tipo de transporte que se utiliza y el tiempo que se demora en llegar al destino.

CUADRO V – 1

TROCHAS PEATONALES MÁS USADAS EN EL BAJO URUBAMBA

CAMINO O TROCHA	SISTEMA DE TRANSPORTE	DURACIÓN DEL RECORRIDO
Chokoriari-Camaná	Caminata	1 día
Miaria-Puerto Rico	Caminata	45 minutos
Shebuja-Puija	Caminata	45 minutos
Shebuja-N.Unión	Caminata	1 hora
Kirigueti-Nuevo Mundo	Caminata	20 minutos
Puerto Huallana-Kochiri	Caminata	2 horas
Puerto Huallana-Campo Verde	Caminata	3 horas
Tangoshiari-Kochiri	Caminata	3 horas y media
Tangoshiari-Campo Verde	Caminata	5 horas y media
Puija-Sheboja	Caminata	30 minutos
Maldonadillo-Atalaya	Caminata	25 minutos
Miaria-Puerto Rico	Caminata	45 minutos

Fuente: Elaboración propia

A.2. Transporte Aéreo

Actualmente se cuenta con una infraestructura aérea más desarrollada, constituida por tres aeropuertos y unos 10 campos de aterrizaje, aunque muchos de ellos en desuso. Existen tres aeropuertos en las localidades de Sepahua, Nuevo Mundo y Malvinas, estos dos últimos para uso de las compañías que explotan el gas de Camisea (el de Nuevo Mundo prácticamente ya no se usa desde Diciembre del 2002), y que cuentan con el equipamiento mínimo, admitiendo el aterrizaje de aviones de mayor tonelaje.

Por su parte, los campos de aterrizaje son más precarios y han sido construidos por las misiones religiosas católicas y evangélicas, siendo utilizados también para casos de emergencias médicas y para transporte de productos agrícolas. Generalmente, estos campos de aterrizaje se ubican en áreas cercanas a los poblados de las comunidades y consisten en superficies no asfaltadas de pasto. Su mantenimiento está a cargo de las instituciones propietarias y de los mismos comuneros, disponiendo del equipamiento mínimo para ello. La aeronave que con más frecuencia utiliza dichos campos es la avioneta Cessna “Alas de Esperanza”, propiedad del Vicariato Apostólico de Puerto Maldonado, con una capacidad de carga de 500 kilos y cuyo costo por hora es de \$260, teniendo su base en Satipo

Muchos de estos campos de aterrizaje se encuentran en desuso, debido a que eran utilizados por la Misión Suiza, la cual ha dejado de operar de forma continua desde hace aproximadamente unos 3 años.

Las comunidades que cuentan con aeropuertos y campos de aterrizaje en uso son las siguientes:

- Sepahua: Aeropuerto de 2000 x 50 m., y que es el medio principal para comunicar el Bajo Urubamba con las ciudades de Lima y Pucallpa.
- Nuevo Mundo: Aeropuerto de unos 800 x 50 m., construido por la compañía Shell en 1997 y que fue utilizado hasta Diciembre del 2002.
- Malvinas: Aeropuerto construido en el año 2002 por la compañía Plus Petrol y que es actualmente el centro de operaciones logísticas de la empresa en el cual operan aviones de carga y de pasajeros de forma prácticamente diaria.
- C.N. Timpia: campo de aterrizaje de unos 700 x 30 m., construido por la Misión Católica y arreglado por la organización “Perú Verde” en el año 2002. En él operan vuelos esporádicos de la avioneta “Alas de Esperanza” y de los aviones que transportan turistas que visitan el albergue allí existente. Dispone de radio comunicación e infraestructura de mantenimiento.
- C.N. Kirigueti: campo de aterrizaje de 600 x 30 m., propiedad de la Misión Católica de Kirigueti. Dispone de radio comunicación e infraestructura de mantenimiento.
- C.N. Tangoshiari: campo de aterrizaje de 500 x 30 m., propiedad de la Misión Católica de Kirigueti. Dispone de radio comunicación e infraestructura de mantenimiento.
- C.N. Kochiri: campo de aterrizaje “Alto Picha”, de unos 300 x 20 m., propiedad de la Misión Católica de Kirigueti. Dispone de infraestructura de mantenimiento.
- Taíni: campo de aterrizaje de 300 x 20 m., propiedad de la Misión Católica de Kirigueti y que cuenta con infraestructura mínima de mantenimiento.

Además de estos campos de aterrizaje actualmente en uso, existieron otros que actualmente están en desuso y ya no pueden ser utilizados, como son los de Camisea, Puerto Huallana, Mayapo, Nueva Luz, Miaria, Bufo Pozo y Puija.

A continuación podemos ver un cuadro en el cual se indica algunas rutas áreas de uso para pasajeros más frecuentadas, la duración del vuelo y el costo del mismo.

CUADRO V – 2
RUTAS AÉREAS MÁS FRECUENTES EN EL BAJO URUBAMBA

RUTAS	DURACIÓN DEL VUELO	COSTO DEL VUELO	TIPO DE AVIÓN
Sepahua-Lima	80 minutos	S/. 250.00/persona	Comercial
Satipo-Tangoshiari-Satipo	100 minutos	\$433.3/vuelo expreso	CESSNA
Satipo-Kirigueti-Satipo	100 minutos	\$433.3/vuelo expreso	CESSNA
Satipo-Timpia-Satipo	120 minutos	\$520.0/vuelo expreso	CESSNA
Satipo-Sepahua-Satipo	100 minutos	\$433.3/vuelo expreso	CESSNA
Satipo-Kirigueti-Timpia-Satipo	140 minutos	\$606.7/vuelo expreso	CESSNA
Satipo-Sepahua-Kirigueti-Satipo	130 minutos	\$563.3/vuelo expreso	CESSNA
Satipo-Sepahua-Timpia-Satipo	160 minutos	\$693.3/vuelo expreso	CESSNA

Fuente: Elaboración propia

Cabe resaltar que las compañías encargadas de la explotación del Gas de Camisea disponen también de helipuertos que transportan personal y carga entre los diversos campamentos y los pozos de perforación

Como se puede apreciar en el cuadro anterior, los fletes de transporte aéreo son altos, y mucho más para los habitantes de las CC.NN. que tienen pocos ingresos. Si bien es cierto, transportar mercadería por aire es mucho más rápido y no sufre riesgo de sufrir desperfectos por el agua, su alto costo es un impedimento para ser utilizado frecuentemente con el fin de sacar los productos a otros mercados.

A.3. Transporte Fluvial

Este es el medio de transporte principal y más utilizado en el Bajo Urubamba, tanto para el transporte de carga como el de pasajeros. Las condiciones de navegabilidad del Bajo Urubamba son permanentes, siendo más limitadas en el caso de los afluentes para uso de embarcaciones medianas y grandes.

El principal eje fluvial es el formado por la ruta Ivochote-Saniriato-Pongo Mainique-Timpia-Camisea-Kirigueti-Miaria-Sepahua-Bufeo Pozo-Maldonado, destacando también el eje formado por la ruta Puerto Ocopa-Atalaya-Sepahua.

Las pequeñas embarcaciones de canoas a remo son construidas por los propios comuneros, siendo utilizadas tanto para transporte como para actividades de pesca. Las embarcaciones medianas admiten motor "Briggs & Stratton de 10 hp" (peque-peque), del cual disponen más comunidades y que es utilizado básicamente para el transporte. En muy pocos casos los comuneros disponen de motor fuera de borda, la mayoría de los cuales son propiedad comunal o de instituciones que trabajan en la zona

A continuación observamos un cuadro que muestra los tipos de embarcación con que cuentan algunas comunidades y sus principales usos:

CUADRO V – 3**TIPOS DE EMBARCACIONES Y USOS PRINCIPALES**

TIPO DE EMBARCACIÓN	CAPACIDAD DE CARGA	PRINCIPALES USOS
Canoa con remo (pequeño calado)	4-6 personas	Pesca y transporte en distancias cercanas
Peque peque (mediano calado)	500-800 kilos	Pesca y transporte en distancias medias
Fuera borda (calado grande)	3 Tm.	Transporte para largas distancias y emergencias

Fuente: Elaboración propia

La fabricación de canoas y remos se realiza en función de la necesidad que tenga cada comunero para el transporte familiar y por lo general las maderas utilizadas para su construcción son tornillo, moena, cedro o caoba. El trabajo es realizado de forma manual por cada comunero.

La capacidad de carga que poseen las embarcaciones existentes es muy diversa, ya que eso está en función del calado de la embarcación y del motor que disponga. Los motores “peque-peque”, que oscilan normalmente entre 9 y 16 HP de fuerza permiten una capacidad aproximada de 500 kls., mientras que los motores fuera de borda, cuya potencia oscila generalmente entre 40 y 75 pueden transportar varias toneladas de peso.

Cabe reseñar que también transitan por el Bajo Urubamba embarcaciones de mayor calado denominadas “chatas”, destinadas principalmente para el transporte de combustible, materiales de construcción y otros equipos, pudiendo transportar capacidades que superan las 100 toneladas. Dichas embarcaciones provienen de Iquitos y Pucallpa y en su mayoría realizan trabajos de transporte para las compañías que explotan el gas de Camisea, solamente unas pocas realizan transporte de carga hasta Sepahua para mercancías de uso local. El tránsito de estas embarcaciones es permanente hasta Sepahua, pero solamente en época de lluvias pueden llegar hasta el campamento de Malvinas.

En el cuadro IV-4 se indican las rutas de navegación más frecuentes, el tiempo empleado en las mismas así como el consumo aproximado de combustible y aceite y los gastos respectivos de dicho consumo.

Cabe resaltar al observar estos datos, que el transporte fluvial en la zona del Bajo Urubamba es caro, las distancias son largas, el consumo de combustible alto y la disponibilidad de embarcaciones con motor mínimas. El área que dispone de mayor número de embarcaciones medianas y grandes es el distrito de Sepahua, en cuya capital distrital un buen porcentaje de la población vinculada al comercio se dedica al alquiler de embarcaciones con motor, para lo cual es preciso cubrir gastos de combustible y aceite, alquiler de bote y motor, pago al motorista y puntero.

CUADRO V – 4

PRINCIPALES RUTAS DE NAVEGACIÓN

RUTAS	Tiempo de travesía	Embarcación utilizada	Consumo de combust.	Consumo de aceite	Gasto en combustible S/.	Gasto en aceite S/.
Camisea - Ivochote	8 ½ h.	fora borda 60 hp	45 glns.	5 l.	450.00	60.00
Camisea - Chokoriari	1 h.	fora borda 40 hp	5 glns.	0.6 l.	50.00	7.20
Chokoriari-Timpia	1 ½ h.	fora borda 40 hp	8 glns.	1 l.	80.00	12.00
Timpia - Ivochote	6 h.	fora borda 60 hp	30 glns.	3.5 l.	300.00	42.00
Timpia – Kitaparay	1 h.	fora borda 40 hp	5 glns.	0.6 l.	50.00	7.20
Chokoriari - Saringabeni	10 min.	peque 10 hp	3/4 gln.	0.20 l.	7.50	2.40
Camisea – Kashiriari	3 ½ h.	fora borda 40 hp	18 glns.	2 l.	180.00	24.00
Camisea – Kashiriari	5 ½ h.	peque 16 hp	8 glns.	1.5 l.	80.00	18.00
Camisea - Shivankoreni	¾ h.	peque 10 hp	1 gln.	0.20 l.	10.00	2.40
Camisea - Cegakiato	5 ½ h.	peque 10 hp	6.5 glns.	1 l.	65.00	12.00
Kiriguete – Ivochote	10 ½ h.	fora borda 60 hp	56 glns.	6.5 l.	560.00	78.00
Kiriguete – Camisea	2 ½ h.	fora borda 40 hp	13 glns.	1.5 l.	130.00	18.00
Kiriguete – Pto. Huallana	2 h.	fora borda 40 hp	10 glns.	1.25 l.	100.00	15.00
Pto. Huallana – Mayapo	4 h.	peque 10 hp	5 glns.	1 l.	50.00	12.00
Pto. Huallana – Camaná	5 h.	peque 10 hp	6 1/4 glns.	1 l.	62.00	12.00
Kiriguete – Kochiri	8 h.	peque 10 hp	10 glns.	2 l.	100.00	24.00
Kochiri – Tangoshiari	3 h.	a remo	-----	-----		
Sepahua – Kiriguete	4 ½ h.	fora borda 40 hp	25 glns.	3 l.	250.00	36.00
Sepahua – Nueva Luz	2 h.	fora borda 40 hp	10 glns.	1.25 l.	100.00	15.00
Bufo Pozo - Shebuja	1 h.	peque 10 hp	1 1/4 gln.	0.50 l.	12.50	6.00
B.Pozo- Sto. Domingo	5 h.	Fuera borda 40 hp	7 glns.	1.5 l.	70.00	18.00
Sto.Domingo-Maldonadillo	½ h.	Fuera borda 40 hp.	3 glns.	0.3 l.	30.00	3.60

Fuente: Elaboración propia

A modo de ejemplo, veamos algunos costos según el tipo de embarcación en Sepahua:

- El alquiler de un bote con capacidad de carga para 3-5 Tm. es de S/.20-30 por día;
- Un deslizador con capacidad de carga de 400 kilos supone S/.20 por día;
- Alquilar un motor de 60Hp, S/.100 por día;
- Un motor de 40 HP S/.60-70 por día;
- El pago de motorista supone S/.30-40 por día y el puntero S/.20 por día.

La adquisición de motores para embarcaciones se realiza generalmente en Pucallpa, lugar en el que resulta más económica dicha compra. Así, en Pucallpa, un motor Suzuki de 40 HP cuesta 3,300 dólares y uno de 60 HP, 4,600 dólares; un peque-peque cuesta 800 dólares. Los costos en Lima son algo más elevados: un motor Yamaha de 40 Hp cuesta 3,600 dólares y uno de 25 HP, 2,740 dólares.

La construcción de embarcaciones grandes se realiza en Sepahua: un bote de 17 metro de largo con una capacidad de carga de 3-5 Tm. cuesta S/.4000 y uno de 22 metros de largo con una capacidad de carga de 9-10 Tm. supone S/.8000-9000.

Las CCNN cuentan con embarcaderos naturales, que es donde descansan las embarcaciones cuando llegan. Estos embarcaderos son desmalezados y limpiados por los comuneros para hacer accesible su uso. Estas labores de limpieza y desmalezado son hechas a través de faenas comunales periódicas, por lo general una vez al mes. Estos embarcaderos naturales no cuentan con ningún tipo de equipamiento.

En el caso de Sepahua, que cuenta con un puerto se puede observar que esta equipado con lo siguiente:

- servidor de combustible
- servicio de guardianía de embarcaciones
- zonas de descarga de mercadería y pasajeros
- Pequeño taller para motores.

Cabe resaltar, que en las CCNN, los embarcaderos también son utilizados por los comerciantes para poner su toldo y ofrecer su mercadería. Esta estadía en el embarcadero no es gratuita, los costos varían según la comunidad y oscilan entre los S/.10 y S/.20 por día, por ocupar un espacio en la comunidad. Las CCNN por lo general cuentan con 1 a 3 embarcaderos. En el caso de las CCNN de etnia Yine hay un embarcadero por familia o por cada 5 familias un embarcadero para uso personal.

En conclusión, la infraestructura portuaria consiste básicamente en embarcaderos naturales, muy precarios y que no disponen de ningún tipo de equipamiento. Todas las comunidades cuentan con ellos, destacando por su mayor uso los de Camisea, Kirigueti, Nuevo Mundo, Nueva Luz, Miaría, Sepahua, Puija, Bufe Pozo y Maldonadillo. Solamente existen embarcaderos equipados o con infraestructura mínima en Sepahua, Maldonadillo y en los campamentos de las compañías que trabajan el gas de Camisea, siendo el más importante el de Malvinas.

B. COMUNICACIONES

B.1. Radio Comunicación

En la actualidad, la gran mayoría de CC.NN. del Bajo Urubamba cuentan con equipo de radio comunicación, siendo éste el medio más utilizado para comunicarse tanto por las comunidades

nativas como por las instituciones que trabajan en la zona. En algunos casos, como en aquellos donde hay presencia de instituciones (Puesto de Salud, Misión Católica...) se cuenta incluso con dos o más equipos.

Estos equipos de radio comunicación funcionan con sistemas de energía solar y en la mayoría de CC.NN. han sido donados por la Compañía Shell entre los años 1995 y 2000. Si bien cada institución posee su propia frecuencia para comunicarse, la usada por las CC.NN. de forma más común es la 4520.0, frecuencia en la que operan todos los días: por las mañanas 6:00 am a 8:00 pm y por las tardes de 4:00 pm a 6:00 pm. Instituciones como el Ministerio de Salud opera todo el día y las Misiones Católicas lo hacen diariamente, pero en horario más restringido: De 7:30 am a 8:00 am y en las tardes de 6:00 pm a 7:00 pm.

La marca predominante de dichos equipos es la YAESU, cuya duración supera la década y para su funcionamiento las radios comunales cuentan con una persona a cargo para la recepción y transmisión de mensajes. Por lo general no se cobra por el uso de la radio pero si se trata de una persona ajena a la comunidad la tarifa esta entre los S/.3 y los S/.5. Las radios particulares son operadas por personal de las propias instituciones.

En el caso de poblados más grandes como el caso de Sepahua y Maldonadillo, cuentan con numerosos equipos de radio comunicación particulares, dada la presencia de Municipalidad, comerciantes, madereros, empresas de transporte fluvial, etc.

B.2. Teléfono

La presencia de equipos satelitales de comunicación telefónica son una realidad mucho más reciente en el Bajo Urubamba, medio que hasta hace apenas 3 años no existía. A inicios del 2002 se hizo efectivo un programa del Ministerio de Transportes y Comunicaciones por medio de las Municipalidades respectivas para instalar en diversas CC.NN. equipos de telefonía, programa que fue llevado a cabo por la Empresa GILAT. Se trata de equipos de telefonía satelital, con energía solar y para cuyo funcionamiento se precisa necesariamente de tarjetas.

En el poblado de Sepahua, además de este tipo de teléfono, también hay dos teléfonos de Telefónica, uno de ellos propiedad de la Municipalidad y otro de un comerciante particular. Ninguna de las empresas de celulares tiene alcance hacia la zona del Bajo Urubamba. Únicamente la compañía Pluspetrol tiene acceso a teléfono celular satelital para uso de su personal.

A continuación detallamos las CC.NN. y poblados que cuentan con teléfono y la empresa que opera en cada caso:

- Timpia (Gilat, malogrado)
- Camisea (Gilat)
- Kirigueti (Gilat)
- Puerto Huallana (Gilat)
- Nuevo Mundo (Gilat)
- Nueva Luz (Gilat)
- Miria (Gilat)
- Sensa (Gilat)
- Sepahua (1 de Gilat y 2 de Telefónica)
- Bufe Pozo (Gilat)
- Madonadillo (Gilat)

B.3. Televisión e Internet

Varias comunidades cuentan hoy en día con antena parabólica que permite apreciar programas de televisión. Es el caso de Timpia (propiedad de la Misión), Camisea, Kirigueti (propiedad de la Misión), Nuevo Mundo, Sepahua (hay dos, una propiedad de la Municipalidad y otra propiedad de la Misión), Bufe Pozo y Maldonadillo. En todos los casos, a excepción de Timpia, cuentan

igualmente con transmisores que permiten captar la señal de televisión en los hogares ubicados dentro del centro poblado.

El servicio de internet únicamente existe en el poblado de Sepahua, servicio instalado en el año 2002 y que funciona con energía solar durante el día y con energía eléctrica en la noche. Las cabinas para uso público se encuentran ubicadas en la Biblioteca Municipal y su horario de atención es el siguiente:

- Lunes a Sábado: 8:30 am-1:00pm; 3:00pm-6:00pm;7:00-10:30pm
- Domingos y Feriados: 3:00pm -6:00pm; 7:00pm-10:30pm

El costo del servicio es de S/3.5 la hora, por impresión simple S/.1, impresión láser S/.2 y scaneos S/.2.

5.2. INFRAESTRUCTURA ENERGETICA Y PRODUCTIVA

A. ENERGIA ELÉCTRICA

La disponibilidad de equipos de energía eléctrica en el Bajo Urubamba se reduce a muy pocas comunidades y con un uso muy restringido. Básicamente, este servicio se brinda con dos sistemas de energía: con grupos electrógenos y con paneles solares. Ello nos hace entender que el servicio de luz es muy costoso, como lo es igualmente su mantenimiento.

El servicio de luz domiciliario proporcionado por grupos electrógenos existe únicamente en cinco comunidades: Timpia, Kirigueti, Sepahua, Bufe Pozo y Maldonadillo. Y el servicio domiciliario con paneles solares únicamente se da en Puija, Bufe Pozo y Nueva Unión, gracias a un programa implementado por la Sub-Región de Atalaya. Se puede mencionar que cada batería de un panel solar dura un aproximado de entre 1 a 3 años luego de lo cual hay que cambiar la batería vieja por una nueva para que el panel solar funcione adecuadamente.

Al respecto del servicio de energía eléctrica con grupos electrógenos, cabe mencionar algunos datos de interés:

- En el caso de Timpia, éste es propiedad de la Misión Católica y brinda servicio gratuito de luz a todas las casas del poblado, normalmente desde las 6.00 pm hasta las 9.00 pm. Los costos de operación son cubiertos íntegramente por la Misión. En el año 2002 se remodeló el tendido eléctrico con fondos propios de la comunidad.
- La Misión de Kirigueti, si bien cuenta con servicio de luz desde hace muchos años, dispone de un nuevo sistema implementado recientemente (inaugurado en Octubre del 2002) y que si bien fue financiado por gestión de la Misión Católica es propiedad de la Comunidad Nativa, quien se encarga de su mantenimiento por medio de un comité (CEKI). La potencia de este equipo electrógeno (45 kilowatios) permite contar con servicio de alumbrado público y en todas las casas del poblado. En este caso, el servicio no es gratuito, sino que todo comunero que posee servicio de luz en su casa debe abonar la cantidad mensual de S/.10 si no posee artefactos eléctricos y de S/.20 mensual en caso de poseerlos. Su horario de funcionamiento es igualmente de 6.00 pm a 9.00 pm. La Misión Católica cuenta igualmente con un grupo electrógeno que, actualmente, solamente opera cuando no lo hace el de la comunidad y que proporciona luz a los ambientes de la Misión, Centro Educativo y Establecimiento de Salud.
- En Sepahua, el servicio de energía eléctrica es proporcionado por la Municipalidad Distrital, en un horario más amplio, de 6.00 pm a 11.00 pm. El poblado cuenta con alumbrado público y en prácticamente todas las viviendas y negocios. Actualmente, la municipalidad viene

gestionando un ambicioso proyecto de construcción de una hidroeléctrica, la cual permitirá contar con el servicio de electricidad durante todo el día y de modo mucho más económico. Dicha hidroeléctrica esta diseñada para generar 400 kilowatios. Igualmente, la Misión católica dispone de un buen grupo electrógeno para uso propio en determinadas horas del día.

- En Bufeo Pozo existe un pequeño grupo electrógeno que permite proporcionar energía eléctrica a una buena parte de las viviendas del poblado, gracias a gestión de la propia comunidad y el apoyo de la Municipalidad Distrital de Sepahua. El servicio se proporciona desde las 6.00 pm hasta las 9.00 pm. Por el servicio se cobra la cantidad de S/. 10 mensual.
- En Puija, la comunidad cuenta con paneles solares en las casas para el alumbrado del hogar. Estos paneles fueron donados en el año 2002 y beneficiaron a 50 familias.
- Por último, el Concejo Menor de Maldonadillo también proporciona servicio de energía eléctrica a todo el poblado con el mismo sistema que los casos anteriores, es decir, con grupo electrógeno a motor (petróleo). Como en casos anteriores, también se proporciona dicho servicio durante tres horas, de 6.00 pm a 9.00 pm.

B. AGUA

En ninguna de las CC.NN. y centros poblados del Bajo Urubamba se cuenta con servicio de agua potable. Varias comunidades disponen de diversos sistemas para proporcionar agua a la población: pozo subterráneo, tanque alto y en muy pocas se cuenta con bombas de agua. El resto de comunidades que no posee ninguno de estos sistemas, obtienen el agua directamente de quebradas cercanas o del propio río.

Para contar con alguno de estos sistemas de agua ha sido necesario que alguna institución proporcionara el financiamiento adecuado para su instalación. Vemos en el siguiente cuadro las comunidades que cuentan con alguna de estas estructuras:

CUADRO V – 5
SISTEMAS DE SUMINISTRO DE AGUA EN COMUNIDADES ESTUDIADAS DEL BAJO URUBAMBA

Pozo Agua	Bomba de Agua	Tanque alto y reservorios	Piletas públicas	Duchas públicas
Kashiriari (1)	Misión de Timpia (1)	Puerto Huallana (reservorio)	Puerto Huallana (18)	Puerto Huallana (10)
Timpia (1)	Misión de Kirigueti (1)	Sepahua (5 tanques altos)	Kirigueti(4)	
Bufeo Pozo (3)	Sepahua (bombas sumergibles eléctricas)	Tangoshiari (reservorio y tanque alto)	Sepahua	
Nueva Luz (no funciona)		Bufeo Pozo (tanque alto)		
Puija (4)		Santo Domingo (reservorio)		
Miaria(3)		Kirigueti (2)		

Fuente: Elaboración propia

Con estos datos podemos apreciar que los sistemas de agua son sumamente insuficientes, y en muchos casos presentan serias deficiencias, especialmente en época de seca. Aún cuando este servicio es de mucha más importancia que cualquier otro para el trabajo diario y para la salud pública, podemos comprobar que la inversión realizada por instituciones públicas y privadas en infraestructura de agua y saneamiento es mucho menor que la realizada en otros rubros como energía eléctrica, comunicaciones e infraestructura comunal.

C. PROCESOS DE TRANSFORMACION

C.1. Piladoras

El arroz, si bien es un producto que no forma parte de la alimentación tradicional de los grupos nativos, ha ido adquiriendo mayor importancia y, en algunos casos, forma ya parte de la dieta familiar, impulsándose de este modo su cultivo, incluso en aquellas comunidades donde el consumo sigue siendo bajo.

Este producto requiere de un proceso de transformación para su descascarillado, proceso que consiste básicamente en descascarar y pulir el grano por medio de un rollo que con su movimiento produce una fricción entre el arroz con el cedazo o malla interna logrando así que el grano pierda su cáscara y por medio de las hélices es arrastrado hasta ser expulsado hacia la chuta de descarga.

Pero para disponer de una piladora es preciso que el volumen de producción en una comunidad sea el suficiente como para garantizar su funcionamiento constante, pues de lo contrario no resultaría rentable. Es por ello que si bien el arroz se produce en la mayoría de las comunidades son relativamente pocas las que cuentan con dicho equipamiento, de modo que el resto de comunidades debe pilar el arroz de forma artesanal o lo llevan a pilar a la comunidad más cercana que cuente con piladora.

En muchos casos, a fin de evitar el traslado de su arroz hasta otra comunidad, lo venden directamente sin pilar, con la desventaja que el precio obtenido es menor.

Las comunidades nativas que cuentan con piladora son:

- Maldonadillo: La piladora pertenece a una persona particular que cobra por los servicios de pilado S/0.10 por kilo
- Puija: Cuenta con piladora comunal. Por los servicios se cobra el 10% del producto pilado
- Miaria: Cuentan con piladora, pero hace un año que esta averiada. Cuando se encontraba en funcionamiento su capacidad de pilado llegaba hasta los 400 kilos por hora y se cobraba el 10% del producto
- Sepahua: Cuenta con 3 piladoras, una de ellas donada por el MINAG pero que no está operativa y las otras dos son de particulares. Una de estas piladoras es de un comerciante particular, el cual cuenta con una piladora con capacidad de pilado de 1500 kilos por día y cobra por este servicio el 13% del producto.
- Kirigueti: Actualmente no cuenta con piladora, aunque la comunidad tiene proyectado adquirirla con fondos propios durante el presente año.
- Timpia: La piladora es propiedad de la Misión, tiene una capacidad de pilado de hasta 225 kilos diarios. El servicio se proporciona de forma gratuita, teniendo que cubrir los usuarios únicamente el costo de combustible requerido para su pilado.
- Camisea. La piladora con que cuenta esta comunidad es de 16 HP tiene 24 años y fue donada por la misión suiza (ILV). La capacidad de la piladora es de 600 kilos/día. Se cobra S/. 0.3 por kilo de arroz que se va a pilar.

La importancia de las piladoras es cada vez más resaltante, por cuanto este producto se viene produciendo cada vez en mayor cantidad, su consumo en la dieta familiar está aumentando y el

costo del arroz traído del exterior es muy alto. Por supuesto, para la comercialización del arroz se hace totalmente necesaria.

C.2. Aserraderos

Los aserraderos son instalaciones donde ingresa la madera en forma de trozas o “bolillos” y es transformada en tablas (madera aserrada). Teniendo en cuenta el alto potencial maderero de la cuenca y la gran importancia que tiene la comercialización de madera en muchas comunidades, la presencia de aserraderos se ha ido incrementando paulatinamente.

En la zona existen diferentes tipos y tamaños de aserraderos y en aquellos casos donde no se dispone de aserradero existe al menos una pequeña carpintería. Generalmente, los aserraderos son de dos tipos: de disco circular y de cinta, siendo estos últimos los más eficientes por cuanto permiten un mejor acabado de corte, menor desperdicio de madera, mayor rapidez en el aserrío y un corte mucho más preciso.

Las siguientes comunidades cuentan con aserradero o carpinterías:

- Chokoriari: Cuenta con un pequeño aserradero con disco a motor de 16 HP, en buen estado. Su capacidad de aserrío es de unas 30 tablas por día, las cuales sirven para uso personal, generalmente para mejorar sus viviendas o elaborar algún artículo de uso personal. El uso del aserradero no tiene costo, solamente cada usuario pone el combustible requerido para el motor del disco.
- Timpia: Cuenta con una carpintería propiedad de la Misión que puede ser usada por cualquier comunero sin costo alguno, únicamente proporcionando el combustible para el motor del disco.
- Camisea: Cuenta con 2 aserraderos, uno de disco y el otro de cinta: El aserradero de cinta es nuevo, ha sido adquirido recientemente con recursos de la comunidad. Este aserradero es de marca “Oscar-30 “ de 10 HP. Por ser nuevo todavía no se ha determinado la cantidad de dinero que se va a cobrar por pie aserrado. El aserradero de disco tiene ya 20 años y fue donado por la Misión Suiza, en este aserradero no se lleva un registro de la madera que es aserrada y se cobra S/.1 por pie, siendo las maderas que más se asierran tornillo, ishpingo, caoba, cedro.
- Puerto Huallana: Cuenta con un pequeño aserradero de disco ubicado cerca al puerto principal. El costo por pie aserrado depende del tipo de madera: cedro S/.1, requia S/.0.50, moena S/.1, tornillo S/0.20.
- Kirigueti: Cuenta con aserradero de disco propiedad de la Misión, con capacidad de aserrío promedio de 1000 pies diarios. El disco cuenta con motor de 17 HP diesel. El costo por pie aserrado es de S/.0.50.
- Sepahua: Dispone de varios pequeños aserraderos de disco, pero el principal es el de cinta que pertenece a la Misión y está ubicado cerca al puerto. El cobro por pie aserrado a una persona particular es de S/.0.80-1.00 dependiendo el tipo de madera.
- Tangoshiari: Cuenta con una carpintería propiedad de la Misión de Kirigueti, implementada con motor, torno metálico, disco y una cepilladora.
- Nueva Luz: Posee un aserradero de cinta, cuya capacidad es de 1000 pies por día y se cobra S/.0.20 por pie.
- Puija: Cuentan con un disco pequeño pero no está operativo.

Generalmente, el uso de aserraderos y carpinterías es a pequeña escala para trabajos personales, ya sea para construcción de viviendas o para muebles como mesas, sillas bancas u otros artículos para el hogar.

C.3. Otros procesos

Además de los procesos de transformación descritos, que son los más comunes y que requieren de mayor infraestructura, podemos encontrar también en las comunidades del Bajo Urubamba otros procesos de transformación para los productos más comunes en la zona:

- **Secado:** El secado es un proceso que básicamente se requiere para el café, cacao, frejol y maíz, el cual se realiza normalmente en forma artesanal por medio de calaminas, mantas o esteras. En una manta entran 50 kilos de producto; en una estera unos 35 kilos aproximadamente y en calamina entran unos 50 a 70 kilos
- **Despulpado de café:** En la comunidad nativa de Chokoriari se pudo observar la presencia de 6 despulpadoras de café en la comunidad, pertenecientes a comuneros que le dan uso personal para despulpar su café. Es normal encontrar varias despulpadoras en aquellas comunidades donde la producción de café es mayor como son, además de Chokoriari, las ubicadas en el área de Timpia-Camisea y Kirigueti (principalmente en Tangoshiari y Kochiri).
- **Despulpadora de achiote:** Aunque la producción de achiote es muy pequeña y ha descendido aún más en los últimos años por la caída de su precio en el mercado, podemos encontrar alguna despulpadora en Chokoriari de uso personal.
- **Fariña:** La fariña es harina de yuca, producto muy solicitado por los madereros y personas que pasan largas temporadas internados en la selva. La fariña se obtiene a través de un proceso de transformación artesanal largo y laborioso: Primero se pelan las yucas y se deja secando para que elimine la mayor cantidad de agua posible, proceso para el que son precisos de 2 a 3 días. Luego se apila la yuca seca para que suavice, proceso para el que se necesitan otros 2 días. Una vez que ha suavizado se amasa con la mano y se prensa con palos, dejando reposar la masa en un costal durante la noche. Finalmente se cierne y posteriormente se asa moviendo de forma permanente la masa. Una vez asada, se deja enfriar y se embala en costales. Todo el proceso puede durar unos 5 a 6 días. El rendimiento que se obtiene es de 1 kilo de fariña por cada 4 kilos de yuca. Únicamente podemos encontrar en Maldonadillo una pequeña planta artesanal para la elaboración de fariña.

5.3. ECONOMÍA FAMILIAR

A. ACTIVIDADES ECONÓMICAS

Como ya se ha descrito en puntos precedentes, la economía familiar nativa aún sigue siendo de carácter tradicional, estrechamente ligada al medio y principalmente destinada a la subsistencia, basándose en agricultura a pequeña escala, caza, pesca y recolección. En la medida que el contacto con el exterior va siendo mayor en algunas comunidades (principalmente en las ubicadas en las márgenes del río Urubamba), se viene generando un lento proceso de cambio en el cual las necesidades se van diversificando en la medida en que el acceso al mercado es mayor y la economía monetaria va tomando mayor fuerza. Si bien decimos que se trata de un proceso lento esto no implica que la adaptación de las comunidades sea la adecuada, lo que genera incluso mayores niveles intrínsecos de pobreza, es decir, un acceso a recursos económicos menor al que requieren las necesidades.

La demanda laboral precisa para generar ingresos monetarios en la zona del Bajo Urubamba es muy baja y únicamente en estos últimos años con el ingreso de la compañía petrolera en la zona se ha incrementado de forma considerable pero muy temporal. Es por este medio como la población nativa ha podido obtener ingresos nunca antes generados, pero que de ningún modo ha supuesto incrementar los niveles de ahorro y a muy pequeña escala viene proporcionando mejorar considerables en el nivel de vida familiar.

Además de las actividades descritas, en determinadas comunidades ya se pueden encontrar pequeños comercios propiedad de comuneros donde se venden abarrotes, útiles escolares, artículos para la caza y pesca, bebidas y dulces.

Por otra parte, el acceso a niveles educativos profesionales por parte de pobladores nativos sigue siendo bajo, aunque en los últimos años se ha incrementado, gracias principalmente al apoyo con becas por parte de instituciones religiosas y las compañías petroleras. En este aspecto, hoy podemos encontrar bastantes profesores bilingües nombrados, especialmente en el nivel primario, y la mayoría de Puestos de Salud y Postas Médicos cuentan con al menos un técnico/a nativo. Lógicamente, estos profesionales disponen de un ingreso mensual regular mucho más alto que el resto de pobladores.

Por todo ello, determinar el ingreso familiar de forma más o menos precisa resulta sumamente difícil, ya que por un lado los precios de los productos presentan gran oscilación y, evidentemente, los comuneros no llevan registro de su oferta productiva y de los ingresos obtenidos

Aún así, presentamos a continuación una tabla aproximativa indicando algunos rangos de ingresos por actividad, pero teniendo en cuenta que se trata de ingresos estimados que presentan gran variabilidad en función de las oportunidades de venta que se presentan, las necesidades familiares inmediatas y el precio que ofrezcan los comerciantes. Acerca de esta tabla V-6, que vemos en la página siguiente, es importante precisar que los ingresos presentados por la venta de diferentes productos no son fijos, por cuanto no todos los meses se caza ni pesca la misma cantidad ni en todas las campañas se cosecha la misma cantidad. Desde luego, se trata de ingresos bajos comparados a los gastos que tienen que realizar para cubrir las necesidades básicas. Incluso en ocasiones se ha dejado de producir determinado producto porque el precio es excesivamente bajo, hecho que ocurre principalmente con productos exclusivamente destinados al comercio, como café, cacao y achiote.

Cabe resaltar que los habitantes de las CCNN no realizan todas las actividades económicas que se presentan en el cuadro. Por lo general realizan de una a tres de las actividades presentadas, así como también hay casos en donde no realizan ninguna actividad económica de las mencionadas.

CUADRO V – 6
PROMEDIO DE INGRESOS POR ACTIVIDAD ECONÓMICA SEGÚN ÁREAS DEL BAJO URUBAMBA

Concepto	Timpia- Camisea	Kirigueti	Sepahua	Maldonadillo-Atalaya
Venta de pescado	S/.240-300 mensual	S/.40-80 mensual	S/.120-200 mensual	S/.200-300 mensual
Venta de productos de chacra	S/.500-2000 anual	S/.100-700 anual	S/.700-800 anual	S/. 400-500 anual
Venta de fariña	-	-	500-800 anual	S/.1000-2000 anual
Venta de madera	-	-	S/.1200-3000 anual	S/.2000-3500 anual
Venta de ganado	S/.400-500 anual	S/.400-500 anual		S/.800-1000 anual
Trabajo en la compañía	S/.1200 mensual	S/.1200 mensual	S/.1280 mensual	S/.320 semanal
Venta de productos hortícola	S/.10-15 trimestral	S/.5-12 mensual	S/.300-350 mensual	S/.350-400 mensual
Venta de café	S/.50-100 anual	S/.25-80 anual	-	-
Venta de cacao	S/.75-100 anual	S/.30-100 anual	-	-
Venta de gallinas	S/.20 mensual	S/.15-30 mensual	S/.15-30 mensual	S/.30-60 mensual
Venta de achiote	S/.50 anual	S/.30 -60 anual	-	-
Ingreso por tiendita	S/.100-300 mensual	S/.200-400 mensual	S/.250-400 mensual	S/.400-600 mensual
Fabricación de botes	-	-	S/.700 mensual	-
Venta de carne de monte	S/.120 mensual	S/.100-150 mensual	S/.100-150 mensual	S/.150-300 mensual
Docencia	S/.700 mensual	S/.800 mensual	S/.800 mensual	S/.800 mensual

Fuente: Elaboración propia

B. GASTO

El gasto económicamente hablando consiste en disponer de una cantidad de dinero y entregarlo a cambio de un producto o servicio. En el caso de las CCNN, podemos considerar también como gasto al trueque, que consiste en intercambiar productos por otros productos. Debido a la poca disponibilidad y accesibilidad al dinero el gasto de cada familia no es muy fuerte, pero cabe resaltar que los gastos han ido aumentando en la medida en que el contacto exterior se ha incrementado.

Si hablamos de cifras, un habitante promedio de una CCNN gasta aproximadamente entre S/.100 y S/.250 mensuales, además de los productos que truequea. No todos los meses realiza ese gasto y cuando no tiene dinero la actividad económica se reduce al trueque.

El gasto se genera principalmente en productos de consumo como abarrotes (aceite, sal, azúcar, conservas, etc.), limpieza (jabón, detergente), útiles escolares para sus hijos, y en menor medida artículos de uso personal como ropa y ollas o cubiertos.

C. AHORRO

Ahorrar consiste en guardar una porción de los ingresos económicos para luego usarlos en alguna cosa o actividad. En la zona del Bajo Urubamba el ahorro se ve en pocos casos, dados los escasos ingresos que obtienen. Otro factor que influye en la escasa capacidad de ahorro es la inexistencia de alguna entidad financiera (bancos) cercana que potencie el ahorro. Los bancos más cercanos son los de Atalaya (Banco de la Nación) y los de Quillabamba (Banco de la Nación y bancos privados). El acceso a estas entidades financieras es difícil debido a la distancia y la falta de un transporte adecuado para acceder a tales distritos.

Los únicos pobladores que muestran alguna posibilidad de ahorro son los que han tenido la oportunidad de trabajar en la compañía, aquellos que disponen de negocio propio (tienda), los profesores y técnicos de salud que tienen un sueldo fijo mensual y quienes han logrado una muy buena campaña de cosecha y por ello han obtenido buenos ingresos por la venta de sus productos.

Por ejemplo:

- Un comunero que ha ido a trabajar a la compañía puede ahorrar la mitad de su sueldo.
- Quienes han tenido buena campaña puede lograr un ahorro del 10 % de sus ingresos
- El resto ahorra en función a los gastos que vaya a tener.

El ahorro, a falta de una entidad financiera donde guardar su dinero, se realiza en los propios hogares, en alguna cajita o recipiente donde pueda estar segura. En el caso de comunidades que cuentan con puestos misionales, es frecuente que algunos comuneros guarden dinero en la Misión sin que por ello deban pagar ningún tipo de interés.

D. INVERSIÓN

La inversión consiste en usar una cantidad determinada de dinero para comprar o realizar una actividad que luego genera mayores ingresos o posibilita mejorar la calidad de vida. En las comunidades nativas podemos encontrar diferentes tipos de inversión: personal, comunal, pública y privada.

La inversión personal en las CCNN consiste fundamentalmente en mejorar sus hogares, adquirir una embarcación con motor (peque peque) para trabajarla o acortar distancias o mejorar sus chacras. En los casos donde cuentan con un negocio propio (tienda) invierten en más mercadería para darle mayor rotación a sus productos.

La inversión comunal consiste básicamente en mejorar la infraestructura existente o construir en caso de carencia de algún tipo de infraestructura deseada. También se invierte en adquirir maquinaria para mejorar procesos y hacerlos más rápidos (piladoras, aserraderos), así como en servicios de luz y agua para mejorar la calidad de vida de la comunidad.

La inversión pública en la zona del Bajo Urubamba se ha dado en una escala muy reducida y muestra desigualdades entre unas comunidades y otras. En el cuadro siguiente podremos ver algunos ejemplos representativos:

CUADRO V – 7

INVERSIÓN PÚBLICA DE INFRAESTRUCTURA EN CC.NN. DEL BAJO URUBAMBA

COMUNIDAD BENEFICIADA	OBRA EJECUTADA	ENTIDAD
CHOKORIARI	Centro Educativo	Municipalidad Echarati
CAMISEA	Centro Educativo	Corporación Cusco
KASHIRIARI	Centro Educativo	Foncodes
NUEVA LUZ	Centro Educativo	Municipalidad Echarati
PUERTO HUALLANA	Panel solar Puesto Salud	MINSA
MIARIA	Pozo de agua	Municipalidad Echarati
MIARIA	Piladora	MINSA
SEPAHUA	Tanques	Sub-región
SEPAHUA	Luz, agua y otros	Municipalidad Sepahua
SEPAHUA	Biblioteca Pública-Internet	Municipalidad Sepahua
PUIJA	Pozo Agua	Foncodes
PUIJA	Paneles solares	Sub-región Atalaya
PUIJA	Posta de salud	Municipalidad de Sepahua
BUFEO POZO	Tanque de agua	CTAR Ucayali
BUFEO POZO	Paneles solares	Sub-Región Atalaya
STO.DOMINGO	Reservorio	Municipalidad de Atalaya
MALDONADILLO	Luz y otros	Municipalidad de Atalaya

Fuente: Elaboración propia

El cuadro anterior muestra algunas de las obras públicas más importantes que se han hecho y como se puede comprobar se ha invertido de forma prioritaria en dos rubros: salud y educación. En mucha menor medida se ha tomado en cuenta otras necesidades como servicios de luz, agua potable u otras necesidades importantes para las CCNN.

La inversión privada muestra niveles mucho mayores que la pública, veamos en la siguiente tabla algunos ejemplos significativos:

CUADRO V – 8**INVERSIÓN PRIVADA DE INFRAESTRUCTURA EN CC.NN. DEL BAJO URUBAMBA**

COMUNIDAD BENEFICIARIA	PROYECTO	ENTIDAD
TIMPIA	Centro Educativo	Misión Católica
TIMPIA	Capacitación en producción agrícola	CEDIA
CAMISEA	Local comunal	Empresa petrolera
KASHIRIARI	Posta de salud y local comunal	Schell
KASHIRIARI	Paneles solares y pozo de agua	Schell
TANGOSHIARI	Centros Educativos de inicial y primaria, y Posta de Salud	Misión Católica
PUERTO HUALLANA	Centro Educativo	Paredes y piso: Chevron Techado: Misión Católica
PUERTO HUALLANA	Piletas, duchas y pozo subterráneo	Conservación Internacional
KIRIGUETI	Centros Educativos de Inicial, Primaria y Secundaria	Misión Católica
KIRIGUETI	Centro de Salud y vivienda de personal de salud	PISAP
KIRIGUETI	Residencia de enfermos	CC.NN.-CEDIA
KIRIGUETI	Energía eléctrica	Misión Católica
KIRIGUETI	Local de alimentación escolar	Shell – Misión Católica
NUEVA LUZ	Bomba de agua	ILV
MIARIA	Posta de salud	Schell
SEPAHUA	Hospital	PISAP
SEPAHUA	Centros Educativos de Inicial, Primaria y Secundaria	Misión Católica
SEPAHUA	Instituto Superior Tecnológico	Fundación “Carlos Laborde”
SHEBUJA	Centro Educativo	Misión Católica
BUFEO POZO	Pozo de agua	Misión Suiza
STO. DOMINGO	Centro Educativo	REPSOL
MALDONADILLO	Piletas de agua	Compañía SSM

Fuente: Elaboración propia

Es importante añadir una inversión de gran importancia en todas las comunidades, como es la dotación de equipos de radio comunicación y la energía solar consiguiente que fuera proporcionada, en la mayoría de ellas, por la Compañía Shell.

Como se aprecia en los ejemplos anteriormente mostrados, las inversiones realizadas desde el sector privado responde mejor a las necesidades referidas a servicios básicos de las comunidades, aún sin dejar de lado la inversión en salud y educación.

5.4. COMERCIO

A. ACTIVIDAD DE COMERCIALIZACIÓN

A lo largo del presente diagnóstico hemos podido percibir el estado de aislamiento y marginalidad en que se encuentra el área del Bajo Urubamba dentro del contexto regional, debido a diversos factores entre los que destaca la poca inversión de organismos públicos y la carencia de infraestructura en medios de comunicación. Tal aislamiento tiene repercusiones a todos los niveles pero, sin duda, aquel en el que se manifiesta con mayor claridad es en la actividad comercializadora o en la posibilidad de acceder a mercados regionales.

Es preciso resaltar que la población nativa del Bajo Urubamba, especialmente los habitantes de la etnia machiguenga nunca han realizado actividades comerciales, tal como éstas se rigen en la actualidad, por lo cual no es extraño observar que son fácil fruto de engaños por parte de comerciantes foráneos y adolecen de la capacidad necesaria para negociar sus productos.

A.1. Comercio de productos agropecuarios

Los principales mercados de la región son extrazonales, es decir, se ubican fuera del área geográfica del Bajo Urubamba, y únicamente muestra cierto incentivo comercial a nivel local la actividad comercial en Sepahua y Maldonadillo-Atalaya. Los principales puntos de actividad comercial local o extralocal, pero que ejercen marcada influencia sobre la zona son los siguientes: Quillabamba, Sepahua, Atalaya, Satipo y Pucallpa, mercados que ofrecen notables diferencias en los aspectos principales como cantidad, calidad y variedad de productos.

El principal canal comercializador en la gran mayoría de CCNN se genera a través de la venta de productos a los comerciantes que recorren el Bajo Urubamba, deteniéndose en las comunidades más importantes. Este tipo de comercio ofrece algunas ventajas comparativas importantes con respecto a los mercados extralocales:

- Los comerciantes se encuentran en su misma comunidad y no tienen que trasladarse con sus productos a otros lugares.
- Los comerciantes no les exigen ni calidad ni cantidad
- Pueden truequear productos
- Se les hace difícil encontrar otro comprador debido a que tendrían que buscarlo fuera de su comunidad y además no disponen de la capacidad adecuada para negociar bien sus productos

Aún así, cada una de las áreas estudiadas muestra características diferentes en cuanto a la actividad comercial, por lo que resulta interesante conocer los rasgos específicos que muestra en cada una de ellas:

- Timpia-Camisea: Los productos obtenidos de la chacra son vendidos directamente al comerciante o, en menor escala, al puesto de misión de Timpia. Los comerciantes transportan dichos productos directamente a Quillabamba o a poblados más cercanos del Alto Urubamba como Ivochote.
- Kirigueti: Presenta características similares a las comunidades del área de Timpia- Camisea, con la única diferencia que una parte de la actividad comercial se realiza hacia Sepahua
- Sepahua: La población de Sepahua es la que mayores posibilidades de comercialización en el Bajo Urubamba, aunque su capacidad de mercado es aún bastante incipiente. Uno de los principales compradores y acopiadores de productos agrícolas locales es la Misión de Sepahua, principalmente en productos como frejol y arroz, productos que luego son colocados en mercados externos de Pucallpa. La capacidad de consumo local es aún limitada, aunque ofrece posibilidades mucho más amplias que en las áreas anteriores, debido en gran medida a que la

mayoría de los productos son importados del exterior (Satipo o Pucallpa), productos que si bien son algo más costosos ofrecen mejor calidad y presentación.

- Maldonadillo-Atalaya: Si bien Maldonadillo es aún un mercado pequeño e incipiente, la cercanía de Atalaya hace que las posibilidades de comercialización sean mayores, aunque ocurre algo semejante a Sepahua y la mayoría de los productos son traídos por comerciantes desde Satipo.

En el gráfico V – 1 podemos observar representados los principales flujos de comercialización existentes en el Bajo Urubamba, así como los principales centros de comercio a los cuales se destina la producción.

Los productores, nativos o colonos, pocas veces llevan sus productos al mercado final, lo hacen en aquellas escasas ocasiones en las que deben viajar a dichas poblaciones por algún motivo especial, aprovechando el viaje para llevar sus productos a tales mercados. Este factor reduce considerablemente la rentabilidad económica de la producción obtenida, ya que los fletes son muy costosos y el cobro de los intermediarios muy alto.

Estas limitantes tienen posibilidades de ser atajadas en el área de Sepahua, por cuanto ésta dispone de una entidad municipal que está tratando de implementar programas de producción y comercialización con productos de mayor importancia en la zona, caso de frijol y algodón. Para ello, prevé brindar la asistencia técnica adecuada en el campo y contactar mercados para colocar los productos, así como disponer de la infraestructura de acopio necesaria

Una iniciativa interesante, que se ha podido observar en Maldonadillo impulsada por los docentes de primaria, es la organización de una feria artesanal agropecuaria, la cual está comenzando a desarrollarse en el presente año. El objetivo de esta feria, que se realiza todos los sábados, es el de obtener mayores ingresos y mejores compradores teniendo como consecuencia la creación de competidores, lo cual lleva a mejorar la calidad de los productos. Principalmente, se comercializan productos agrícolas, pecuarios y artesanales. En las primeras ferias se observó una participación de 40 pequeños productores, proyectándose un incremento a medida que la feria tenga mayor afluencia de compradores.

A.2. Comercio de madera

El gran mercado que siempre se ha desarrollado en el Bajo Urubamba, por sus volúmenes y beneficios es el de la madera, cuya explotación es regulada por el Instituto de Recursos Naturales (INRENA), entidad perteneciente al Ministerio de Agricultura. Tal institución cuenta con una oficina en Sepahua desde donde desarrolla casi exclusivamente una función fiscalizadora y de control de la actividad forestal. El trabajo de extracción de madera precisa de determinados permisos, como son:

Concesiones: Permisos otorgados a medianas y grandes empresas. Las primeras explotan de 5,000 a 10,000 has, mientras que las grandes empresas llegan a explotar entre 10,000 y 40,000 has.

Predios titulados: Se conceden estos permisos a personas particulares que cuentan con un área propia y desean explotarla en la extracción de madera.

Permisos para comunidades nativas: Se trata de permisos especiales destinados a las comunidades nativas que deseen explotar la madera dentro de su propio territorio.

Las concesiones desarrollan también un plan de reforestación que cuenta con el apoyo de la entidad WWF, la cual dispone igualmente de una oficina en Sepahua.

Las concesiones que se otorgan deben pagar 1.2 dólares por hectárea y se ejecutan por medio de un contrato con el estado por derecho a aprovechamiento. Este derecho de aprovechamiento es alto debido a que representa un 30% de sus gastos normales. Para un mayor control de los recursos maderables las concesiones deben registrar el volumen que tienen pensado comercializar. Así, por la extracción de caoba, una de las maderas más caras por encontrarse en proceso de extinción, se debe pagar 14.5 dólares por m³ pago que se abona al estado por derecho de aprovechamiento.

A las CCNN se les da facilidades para que tramiten su permiso de extracción. Actualmente las comunidades que están en proceso para la obtención de este permiso son: Nueva Luz, Nueva Vida y Nueva Unión.

La venta ilegal de madera es una falta contra el estado por la cual se pone una multa y en caso que el infractor aún disponga de la madera extraída, se le decomisa. Igualmente, los aserraderos tienen que estar legalizados para poder funcionar en orden sin infringir las leyes. Toda madera aserrada necesita un permiso y en caso sea para consumo propio se dispone de un permiso especial. Aquella madera que es decomisada, pasa supuestamente a subasta pública.

Por su parte, la presencia de la WWF en la zona ha permitido brindar asistencia técnica a las concesiones en su trabajo de reforestación, apoyando en la elaboración de sus planes de manejo, algunos materiales y equipos, así como asistencia técnica permanente.

La gran variedad de especies maderables valiosas que presenta la zona, hace que sea el producto con mayor demanda comercial. Sin duda, la que más se exporta y la más apreciada es la caoba, pero otras especies de importancia son también el cedro y otras denominadas "corrientes". Las maderas, según su calidad, tienen diferentes tipos de clasificación:

- Maderas duras: Capirona, huairuro, shihuahuaco, pumaquino, estoraque, águano y tahuari.
- Calidad A de exportación: Maderas de exportación (principalmente cedro y caoba) que no presentan nudos.
- Calidad B: Maderas de exportación que presentan 1-2 nudos

A continuación presentamos una tabla con los volúmenes movilizados en el Bajo Urubamba:

CUADRO V – 9
VOLÚMENES DE MADERA MOVILIZADOS EN EL BAJO URUBAMBA

TIPO DE MADERA	CANTIDAD MOVILIZADA (en m3)
Caoba	591.378
Cedro	1262.705
Ishpingo	130.278
Copaiba	98.674
Moena	0.714
Lupuna	16.782

Fuente: Elaboración propia en base a datos proporcionados por WWF

En el cuadro se presentan las variedades más representativas y de mayor interés comercial, habiendo otras especies no mencionadas en el cuadro que también se extraen para la comercialización.

Las concesiones otorgadas en la zona pertenecen a las siguientes empresas:

- Sepahua Tropical Forestal SAC
- Nuevo San Martín SAC
- Shambuyacu Forest SAC
- Cristo es mi camino SAC
- Agro Forestal SAC
- Inversiones HST SAC
- Empresa Forestal Tuesta SAC
- Agrupación Forestal Shimbillo
- Agrupación Forestal el Dorado
- Agrupación Forestal Tuesta

B. LOS COMERCIANTES

Los comerciantes juegan un rol importante en la zona del Bajo Urubamba debido a que son ellos los que impulsan el escaso comercio local existente, mediante la compra de los productos que genera principalmente la población nativa. El sistema de comercio que desarrollan consiste en recorrer el río Urubamba y sus afluentes más importantes con embarcaciones propias o alquiladas, deteniéndose en los puertos de cada comunidad durante un máximo de 4-5 días.

Los comerciantes llegan a las comunidades portando productos básicos de consumo que no existen como son abarrotes, ropa, útiles escolares y otros artículos diversos. De las CCNN se llevan a su lugar de origen para venta productos como café, cacao, achiote, maíz, arroz, maní y fariña. Igualmente, durante su estancia en las comunidades impulsan el comercio local mediante la compra para su consumo de productos como gallinas, pescado, arroz, yuca, plátano, sachapapa y demás productos alimenticios.

Aún así, no todo es positivo en lo que se refiere a la actividad que desarrollan con las CC.NN. Su capacidad para manejar la actividad comercial es mucho más desarrollada que la de la población local, por lo cual no es extraño que aproveche la circunstancia para engañar al nativo subvaluando el precio de sus productos o sobrevalorando aquellos que les vende.

Cada comerciante se detiene en una comunidad nativa una vez al mes, según lo crea conveniente y, dependiendo de la comunidad, tiene que pagar un alquiler de espacio para poder instalar su carpa y desarrollar su actividad comercial, alquiler cuyo costo oscila entre 5 y 20 soles diarios.

A pesar de los aspectos negativos que hemos mencionado, no hay duda que el comerciante juega un rol importante en las CC.NN., por cuanto promueve la escasa actividad comercial que éstas pueden desarrollar.

Es importante precisar que su actividad se desempeña principalmente en el área que pertenece al departamento de Cusco, por cuanto en los ejes de Sepahua y Maldonadillo-Atalaya, los mismos productores llevan a vender sus productos a los centros de comercio.

Precios

El precio es el valor que se le asigna a un producto, cosa o servicio de acuerdo a las características que presenta. En el Bajo Urubamba encontramos que los precios de los productos tanto agrícolas como pecuarios son muy bajos por motivos como:

- Calidad del producto: El poblador nativo por lo general vende un producto de baja calidad, por cuanto carece de la capacitación adecuada para seleccionar su producto y realizar una labor de pos-cosecha que garantice una oferta de calidad.
- Transporte: Las distancias hasta los centros de producción son muy lejanas y el transporte resulta costoso, como hemos visto en puntos anteriores.
- La capacidad negociadora del poblador local es muy limitada y su conocimiento acerca de los precios del mercado igualmente escaso.

Por lo general los precios son establecidos por los comerciantes, sin mayor opción de negociación. Vemos en el siguiente cuadro algunos precios de los productos más importantes de la zona, según áreas geográficas:

CUADRO V – 10
PRECIOS DE PRODUCTOS MÁS IMPORTANTES SEGÚN ÁREAS DEL BAJO URUBAMBA

PRODUCTOS	TIMPIA-CAMISEA	KIRIGUETI	SEPAHUA	MALDONADILLO-ATALAYA
AGRÍCOLAS				
Café	S/.0.20-3 kilo	S/.0.50-3 kilo	--	--
Cacao	S/.1.5-3 kilo	S/.1-3 kilo	--	--
Coco	S/.1-5 c/u	S/.1 c/u	S/.1-3 c/u	S/.1-3
Achiote	S/.0.3-1 kilo	S/.0.3-1 kilo	--	--
Arroz sin pilar	S/.0.5 kilo	S/.0.3-0.5	S/.0.2-0.3 kl.	S/.0.2-0.3 kilo
Arroz pilado	S/.2 kilo	S/.2 kilo	S/.1.5 kilo	S/.1.5-2 kilo
Plátano	S/.2 racimo	S/.3 racimo	S/.2 racimo	S/.2.5 racimo
Maní	S/.1 kilo	S/.1 kilo	S/.3 kilo	S/.1.5-2 kilo
Maíz	S/.0.5-1 kilo	S/.0.5 -1 kilo	S/.0.5-1 kilo	S/.0.5-1 kilo
Aguaje			S/.25 saco	
Frijol	S/.1-2 kilo	S/.1-2 kilo	S/.1.0-3kilo	S/.1-3 kilo
Yuca	S/.0.5 kilo	S/.0.5 kilo	S/.1 kilo	S/.0.5-1 kilo
Piña			S/.3-4 c/u	S/.3-4 c/u
Tomate			S/.1-1.5 kilo	S/.1-1.5 kilo
Pepino			S/.1-1.5 kilo	S/.1-1.5 kilo
Col			S/.1 c/u	S/.1 c/u
Papaya			S/3 c/u	S/.0.4 c/u
PECUARIOS				
Cuy	S/.20 par	S/.5-8 par	--	--
Carne de monte	S/.2.5-3 kilo	S/.3-4 kilo	S/.7	S/.4-7 kilo
Gallina	S/.10-20 c/u	S/.10-20	S/.10-20	S/.10-20
Pescado	S/.2.5 kilo	S/.3-4 kilo	S/.2-3 kilo	S/.1.5-2 kilo
Pato	S/.15 c/u	--	--	--
Oveja	--	S/2 kilo	--	--
Vaca	S/.400-700 en pie	S/.700-800 en pie	S/.400-700 en pie	S/.6 kilo
Charqui	S/.3 kilo	S/.3 – 3.5 kilo	S/.3 kilo	S/.3-5 kilo
Chancho			S/.4-5 kilo	
COMBUSTIBLES				
Gasolina	S/.10-13 gl.	S/.10-13 gl.	S/.8.5 gl.	S/.8 gl.
Kerosene	S/.10 gl.			
Gas			S/.10 balón	S/.10 balón

PRODUCTOS TRANSFORMADOS				
Fariña			S/.1.20-1.50	S/.1-1.2 kilo
Tapioca	--	--	--	S/.4 kilo

Fuente: Elaboración propia

Dichos precios están referidos al pago estipulado por los propios comerciantes. En el caso de la madera encontramos los siguientes precios:

CUADRO V – 11

PRECIOS DE ESPECIES DE MADERA EN EL BAJO URUBAMBA: 2003

TIPOS DE MADERA	PRECIO DE VENTA EN PUCALLPA (Valor en soles por pie)
Caoba calidad A	7.0 - 7.5
Caoba B	4.0 - 4.5
Catahua	0.6 - 0.65
Copaiba	0.7 - 0.8
Resivia	1.0 – 1.2
Capirona	0.75 - 0.8
Utucuro	0.60
Pashaico	0.60
Cedro	2.5 – 3.0
Quinilla	1.0
Moena altura	1.4 - 1.5
Moena bajjal	0.80
Tomillo	1.4
Cumala	0.65
Águano masha (troza)	0.75
Shihuahuaco (troza)	0.5 - 0.7
Ishpingo	1.8 – 2.0

Fuente: WWF

5.5. TURISMO

Entendemos por actividad turística aquella que se desarrolla mediante el viaje por y a diferentes lugares con el objetivo de conocer, divertirse, recrearse, pasear o descansar. En el presente apartado, trataremos de analizar la oferta turística que se desarrolla en el Bajo Urubamba y las potencialidades que ofrece.

A. INFRAESTRUCTURA TURÍSTICA

El Bajo Urubamba, específicamente las CCNN, carecen de infraestructura turística salvo en determinados casos, como son:

- Timpia: Cuenta con un albergue para turistas llamado “ Sabeti Lodge”, construido en el año 1998 por la Fundación Mac Arthur con el apoyo financiero del Sr. Charles Munn y logístico de instituciones como CEDIA y PERU VERDE. El costo por noche de uso del albergue es de 50 dólares, incluyendo comidas, y para turistas nacionales su costo es de 30 dólares. Cuenta con

tres baños comunes, 10 habitaciones bipersonales, una sala-comedor y cocina equipada con los elementos necesarios para una atención adecuada. Igualmente dispone de tanque de agua y un “bungalow” para el personal que labora en el mantenimiento del albergue y atención a los turistas. Las Agencias de viaje que promueven y organizan los tours a la comunidad de Timpia son Inca Natura Travel y Perú Verde.

- Sepahua: Cuenta con un albergue turístico financiado por la Fundación “Carlos Laborde” (España), el cual aún cuando está culminado todavía no está en funcionamiento.

Además de la infraestructura turística mencionada, existen otros proyectos de inversión turística en determinadas comunidades. Los que se están planteando con mayor importancia son:

- Maldonadillo: Esta en proceso de construir una vivienda para el alojamiento de sus visitantes.
- Puija: Actualmente no cuenta con infraestructura turística. Uno de los comuneros ha formado una empresa con la intención de construir un albergue ubicado estratégicamente cerca de la comunidad en un mirador y con una colpa de loros muy cerca.
- Kirigueti: Dispone de ofrecimiento de apoyo financiero para impulsar la construcción de un albergue turístico, dados los atractivos del río Picha, pero aún falta conocer el interés por parte de agencias o instituciones vinculadas a potenciar la actividad turística en la zona.

Comprobamos con ello que la infraestructura turística es sumamente limitada, aunque en el caso de Sepahua las posibilidades de alojamiento y entretenimiento son mayores por cuanto dispone de hoteles, restaurantes, discotecas y otros servicios para visitantes, entre los que se incluye un museo etnográfico administrado por la Misión. Esta carencia de infraestructura limita la potencial afluencia de turistas y de alguna manera el ingreso de dinero en las CCNN por la prestación de este tipo de servicios. De todas maneras es importante resaltar que son pocas las CCNN que desean desarrollar este tipo de actividad, por cuanto consideran que la afluencia de turistas puede repercutir negativamente en la vida de sus comunidades, alterando su forma de vida o trayendo nuevas enfermedades. En general, la afluencia de visitantes en la zona con fines turísticos es muy escasa.

B. ATRACTIVOS TURÍSTICOS

La amazonía es en sí misma un gran atractivo turístico, debido a sus paisajes y la enorme diversidad de flora y fauna que presenta. Por mencionar algunos de sus atractivos principales, reseñamos los siguientes, característicos en el Bajo Urubamba:

- Qollpas de animales: loros, guacamayos, monos, sachavacas, venados, sajinos... disponen de lugares de concentración, lo cual resulta un gran atractivo para los foráneos, especialmente cuando se trata de especies más escasas. Generalmente, las de mayor atracción son las de loros y guacamayos y para observarlas es preciso acceder a la zona en las primeras horas de la mañana.
- Petroglifos: Se pueden encontrar en numerosos sectores del Bajo Urubamba, siendo los más afamados los existentes en el área de Timpia, ubicados a unas 8 horas de camino desde esta comunidad.
- Pongo de Mainique: Uno de los atractivos naturales más fascinantes que podemos encontrar en la zona. Está ubicado en las cercanías de Timpia y presenta un paisaje montañoso y de cataratas admirable.
- Recorridos fluviales: Los viajes por ríos, especialmente los más pequeños, resultan especialmente atractivos para contemplar el paisaje amazónico.

- Presentaciones culturales: En el albergue de Timpia se ofrece a los turistas las manifestaciones culturales más propias de la etnia machiguenga, incluyendo danzas, música, narraciones, etc.
- Paseos por el monte: Para poder apreciar la gran diversidad de flora y fauna existente, es preciso internarse en la selva por medio de rutas ya establecidas por los pobladores locales.
- Confraternización con los nativos: Sin duda que la mayor riqueza está en sus gentes, sus costumbres, cosmovisión y rasgos culturales propios. Para conocerlos es preciso acercarse a sus pobladores, conversar con ellos y, en la medida de lo posible, acceder así a un mundo totalmente desconocido y sorprendente para los visitantes foráneos. Esto es posible siempre que se demuestre una actitud de respeto y deseo de aprender a conocer otras realidades.

C. AFLUENCIA TURÍSTICA

Como ya se mencionó anteriormente, el turismo en la zona es muy limitado y únicamente viene siendo impulsado en el área de Timpia. La afluencia turística se produce generalmente en los meses de Julio a octubre, con un total aproximado de 30 visitantes al mes, lo que supone un aproximado de 100 turistas al año, los cuales provienen de diferentes partes del mundo y visitan la zona por diferentes motivos. Podemos observar que las edades de los visitantes que llegan a Timpia se dividen en dos grupos principales: uno cuya edad está comprendida entre los 60-80, que forma el grupo mayoritario, y otro grupo más reducido cuya edad está entre los 21-30 años.

En el caso de Sepahua el albergue turístico todavía no esta en funcionamiento debido a que no se han contactado con ninguna agencia turística. Lo que se observa es afluencia de personas provenientes de diferentes Departamentos del Perú, generalmente por motivo de trabajo y que se alojan en los hoteles del lugar, cuya calidad de servicio podemos catalogarla como regular.

En el caso de Maldonadillo se presenta una cierta afluencia de visitantes con motivo de la fiesta patronal de San Juan, el 24 de junio, aunque mayormente se trata de personas provenientes de CC.NN. aledañas.

Es preciso mencionar también la afluencia esporádica de visitantes en las CC.NN. por motivos de investigación o estudio, y cuyo contacto con la población local es generalmente muy reducido, por cuanto desarrollan su trabajo en el interior de la selva a fin de estudiar determinadas especies animales o vegetales de su interés.

D. ARTESANÍAS

Podemos encontrar en las CC.NN. del Bajo Urubamba artesanías variadas, para cuya fabricación se emplean diversos materiales naturales, como son dientes, huesos, algodón, semillas y barro. Estas artesanías presentan un buen diseño, aunque precisan de la capacitación adecuada para lograr un mejor acabado del producto. La gran riqueza artesanal estriba en las variedades de diseños que podemos encontrar entre unas etnias y otras.

Principalmente, existen en la zona dos grandes variedades étnicas: La machiguenga-asháninka y la artesanía piro. Vemos a continuación las principales que se producen en la zona, así como las características que presentan y sus costos de venta:

CUADRO V – 12**PRODUCCIÓN DE ARTESANÍAS Y COSTOS**

PRODUCTO	CARACTERÍSTICAS	PRECIO
Cushma	Tejido talar de algodón pintado con achiote o huito diferenciando el de hombre del de mujer por el cuello de la prenda	S/25-200
Collares	Hechos con semillas del monte y dientes de animales	S/.3-15
Arco y flecha	Se fabrican con chonta y plumas, siendo las flechas con diferente punta dependiendo del tipo de animal que se quiera cazar	S/.15-30
Mantas	Tejidos de algodón con similar diseño de las cushmas pintadas también con achiote o huito	S/.100
Arpillera	Hechos con diferentes tipos de tela reflejando alguna escena cotidiana de la comunidad	S/.15-30
Mochila	Tejida con algodón pintada con achiote o huito	S/15-35
Peine	Hecho con huesos	S/.3-5
sgonbironchi	Tejido con algodón pintado con achiote o huito y decorado con semillas y huesos. Sirve para cargar a los bebés	S/.25
Cerámica piro	Hecho con arcilla y decorado con pelos y pintado con achiote, huito o ceniza de piedra	Los precios varían según el modelo y tamaño
Corona de plumas	Corona elaborada con plumas y una especie de cinta que se amarra a la cabeza	S/.10

Fuente: Elaboración propia

La única comunidad que ha recibido capacitación para la elaboración de artesanías es Timpia, debido al apoyo de la entidad Perú Verde. El resto de comunidades no han recibido ningún tipo de capacitación, siguiendo los criterios tradicionales para su fabricación y acabado. En algunos casos encontramos que determinadas artesanías ya no se fabrican, por cuanto se trata de utensilios que ya no son utilizados ni tampoco disponen del mercado oportuno para su venta, especialmente en el caso de artículos de cocina o para el hogar y prendas de vestir.

5.6. CONCLUSIONES

- El transporte fluvial es el medio más utilizado en el Bajo Urubamba tanto para transporte de carga como para el de pasajeros.
- La radio comunicación es el medio de comunicación más utilizado tanto por las CCNN como por las instituciones presentes en la zona.
- El servicio de energía eléctrica es muy costoso tanto el servicio como su mantenimiento. En la zona se puede brindar a través de dos sistemas: grupo electrógeno o motor de luz y/o paneles solares. Este servicio se limita a pocas comunidades por su costo.
- Las CCNN del Bajo Urubamba no cuentan con agua potable. Disponen de diversos sistemas para proporcionar agua poco eficientes como son: pozos, tanques, bombas de agua. Los que no cuentan con ninguno de los sistemas mencionados obtienen el agua del río, quebradas o manantiales.
- Dentro de los procesos de transformación más importantes económicamente hablando encontramos las piladoras de arroz, los aserraderos y de forma más artesanal los secaderos de café y cacao.
- La economía familiar es de carácter tradicional, principalmente destinada a la subsistencia.
- El ingreso familiar está en función a sus necesidades y oportunidades. Así mismo, el ahorro y el gasto dependerán de sus ingresos y necesidades. El gasto es básicamente en productos para consumo y el ahorro pensado para invertirlo, ya sea en estudios o alguna actividad que pueda mejorar su economía.
- El estado de aislamiento y marginalidad en el que viven las CCNN tiene repercusiones en diferentes actividades, la más notoria el comercio, por su imposibilidad de acceso a mercados regionales.
- El principal canal comercializador de muchas CCNN se genera a través de las ventas de sus productos a comerciantes que recorren el Bajo Urubamba, siendo éste una parte importante de la cadena de comercialización.
- El comercio de la madera en el Bajo Urubamba es una de las actividades económicas que siempre se ha desarrollado tanto por su potencial como por su beneficio económico. Algunas de las variedades comerciales de importancia son: caoba, cedro, ishpingo, moena, copaiba, lupuna.
- Los productos agropecuarios están cotizados con un bajo precio debido a diferentes factores como son: calidad, transporte y capacidad negociadora.
- El turismo en las comunidades nativas es bajo. Timpia y Sepahua cuentan con albergues turísticos, siendo el de Timpia el que se encuentra en funcionamiento actualmente. Cabe resaltar que la selva cuenta con innumerables atractivos turísticos.
- Las artesanías son productos que todavía no se han explotado comercialmente pero que cuentan con potencial para su comercio. Cuentan con un bonito diseño faltándole mejorar el acabado en sus productos.