



CADENA DE COMERCIALIZACIÓN DE LA CASTAÑA

Enero de 2012

ÍNDICE

| | |
|--|----|
| 1. CARACTERÍSTICAS..... | 4 |
| 2. SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL..... | 4 |
| 3. ÁREAS DE PRODUCCIÓN Y ACTORES DEL BENEFICIADO DE LA CASTAÑA..... | 5 |
| 4. CICLO DE PRODUCCIÓN DE LA CASTAÑA | 6 |
| 5. PRODUCCIÓN DE CASTAÑA EN BOLIVIA | 10 |
| 6. LA TENENCIA DE LA TIERRA EN LAS ZONAS CASTAÑERAS | 11 |
| 7. EXPORTACIONES..... | 12 |
| 7.1 PARTIDA ARANCELARIA DE LA CASTAÑA | 12 |
| 7.2 CARACTERÍSTICAS DE LA CASTAÑA PARA EXPORTACIÓN | 12 |
| 7.3 REQUISITOS GENERALES Y ESPECÍFICOS PARA LA EXPORTACIÓN | 13 |
| 7.4 PROPIEDADES Y PRODUCTOS PROVENIENTES DE LA CASTAÑA..... | 13 |
| 7.5 EXIGENCIAS DE CALIDAD..... | 14 |
| 7.6 PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS | 15 |
| 8. VOLUMEN DE EXPORTACIONES DE CASTAÑA..... | 16 |
| 8.1 EXPORTACIONES DE CASTAÑA SIN CÁSCARA..... | 16 |
| 8.2 EXPORTACIONES DE CASTAÑA CON CÁSCARA..... | 23 |
| 8.3 PRECIOS DE EXPORTACIÓN DE LA CASTAÑA SIN CÁSCARA | 24 |
| 8.4 RELACIÓN VOLUMEN DE PRODUCCIÓN DE CASTAÑA SIN CÁSCARA – EXPORTACIONES DE LAS EMPRESAS | 25 |
| 9. PERSPECTIVAS DE LA CASTAÑA DEL BRASIL EN EL MUNDO | 25 |
| 10. CONTRIBUCIÓN DE LA EXPORTACIÓN DE LA CASTAÑA AL PRODUCTO INTERNO BRUTO..... | 26 |
| 11. TENDENCIA EN LAS EXPORTACIONES DE LA | 27 |
| 12. CONCLUSIONES | 33 |
| 12. PAÍSES COMPETIDORES PARA LA CASTAÑA CON Y SIN CÁSCARA | 28 |
| 13. PRODUCTOS SUSTITUTOS DE LA CASTAÑA | 29 |
| 15. SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN | 30 |
| 16. PRECIOS | 31 |
| 16.1 PRECIO DE EXPORTACIÓN DE LA CASTAÑA SIN CÁSCARA VS PRECIO PAGADO A LOS ZAFREROS | 31 |
| 16.2 PRECIO DE VENTA DE LA CASTAÑA SIN CÁSCARA VS MARGEN DE CONTRIBUCIÓN | 32 |

INTRODUCCIÓN

El estudio de la Cadena de Comercialización de la Castaña responde a, problemas vinculados con el asentamiento de pobladores de la ciudad de La Paz en la Provincia Iturralde específicamente la provincia de Ixiamas. Siendo ésta zona del país, productora de castaña, el asentamiento, aparentemente pretendía aplanar áreas castañeras para que puedan utilizarse como terrenos comunales.

La tenencia legal de las tierras, responden a la aplicación de las leyes vigentes en esta materia, que aún deben ser resueltas para evitar futuros problemas.

Este conflicto que en noviembre de 2011 fue atendido por autoridades gubernamentales, constituye una amenaza para la cadena de comercialización de la castaña que involucra la afectación en los ingresos de los involucrados. Tomando en cuenta que se tiene un área de 100.000 Km² para la producción, con una población para el 2010 de 245.897 habitantes, de éstos, se ha calculado que 15.000 personas¹ están vinculadas con la actividad de la castaña.

El estudio de la Cadena de Comercialización de la Castaña, comprende la identificación de los actores involucrados, mencionando al acopiador ya sea como persona individual o como familias y zafreros.

La relación existente entre los recolectores con las beneficiadoras, que pueden ser empresas de beneficiado, cooperativas, asociaciones de acopiadores, trabajadores asalariados con o sin relación laboral y las empresas comercializadoras que en muchos casos resultan ser las mismas empresas beneficiadoras, cooperativas, Brókeres u otras empresas comercializadoras.

Se incluye también la descripción del proceso productivo, la partida arancelaria que identifica al producto en los mercados externos, las características con las que se deben cumplir para poder exportar el producto.

Las principales empresas vinculadas a la actividad del beneficiado, así como de la comercialización de la castaña. El 75% de las exportaciones están ligadas a la participación de 6 empresas que en orden de importancia por sus volúmenes de exportación son: La Beneficiadora de Almendras Urkupiña, Tahuamanu S.A., Manutata S.A., Corporación Agroindustrial Amazonas, Beneficiadora de Almendras Harold Claire Lens, Sociedad Agrícola Industrial Blacutt Hermanos S.R.L.

El estudio hace especial énfasis en los volúmenes de exportación vinculadas a la castaña con cáscara y sin cáscara, los precios FOB a los que se ha exportado el producto, la evolución creciente de los precios, que para la gestión 2011 ha variado en porcentajes que van desde el 9% al 52%.

Finalmente se incluye un análisis de las perspectivas que tiene la castaña de ventas a nivel mundial y la incidencia de las exportaciones de la castaña con y sin cáscara en el Producto Interno Bruto del País para el año 2010.

¹ Perfil Producto de La Castaña, Promueve Bolivia

ESTUDIO DE LA CADENA DE COMERCIALIZACIÓN DE LA CASTAÑA

La castaña (*bertholletia excelsa*) es originaria de la selva húmeda tropical de la Amazonía que abarca los países de Venezuela, Colombia, Bolivia, Perú, Guayana y Brasil. Ella constituye un elemento muy importante para la alimentación de los pueblos nativos y colonizadores de la región. Es una fruta tradicional de recolección extractiva y su árbol, el castaño, casi no se planta en cultivos. Antes, la producción más grande provenía de Brasil y las exportaciones se realizaban también desde este país. De ahí el nombre comercial "Nuez del Brasil"².

Hoy en día, una parte importante de producción de castaña proviene de las regiones amazónicas de Bolivia, Perú y Brasil

1. CARACTERÍSTICAS

La castaña es un árbol longevo, pudiendo vivir unos 500 años. En la Amazonía peruana se han hallado ejemplares de 1.200 años. Puede medir hasta 60m. Su tronco tiene fuste cilíndrico, de 1 a 2.5m de diámetro, con una corteza gris lisa y desprovista de ramas hasta la copa. Las hojas son simples, alternas, cóncavas, de color verde oscuro a verde amarillento, con una longitud de 17 a 50 cm y un ancho de 6 a 15 cm.

La castaña presenta una inflorescencia en racimos terminales de 20 a 40cm de largo y flores amarillentas de 2 a 3 cm de diámetro. El fruto es una cápsula de forma esférica, de corteza dura y leñosa. Mide de 9 a 15cm de diámetro y pesa entre 0.5 y 1.5 kg. Un árbol maduro puede dar entre 200 y 400 frutos. Dentro del fruto hay entre 10 y 25 semillas, de 3 a 5cm de largo y 4 a 10gr. de peso. Las semillas tienen una cubierta rugosa, dura y leñosa, que envuelven una almendra de color blanquecino recubierta por una piel marrón. Se estima que un árbol puede dar a 100 a 120 kilos de semillas.

2. SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL

Las nueces de Brasil se producen exclusivamente de árboles silvestres. Su aprovechamiento se considera un modelo para generar ingresos del bosque tropical sin destruirlo. Las investigaciones han demostrado que una cosecha moderada permite la proliferación de nuevos árboles.

Sin embargo queda aun para establecer el real impacto sobre la fauna silvestre de los miles de recolectores que, en la temporada de cosecha, recorren los bosques para su extracción. Según estudios realizados en Bolivia, la caza de estos recolectores ha provocado la reducción de la población de numerosos animales y hasta la extinción local de mamíferos como el mono araña.

² Para el estudio, se adopta el nombre de la Castaña como sinónimo de la Nuez del Brasil, siendo que además, que este producto es conocido con los nombres; Nuez del Pará, Brazil Nut y también almendra.

3. ÁREAS DE PRODUCCIÓN Y ACTORES DEL BENEFICIADO DE LA CASTAÑA

La zona castañera de Bolivia se encuentra ubicada en la zona norte del país, comprende todo el departamento de Pando, la Provincia Vaca Diez del Beni e Iturrealde de La Paz con una superficie aproximada a 100.000 km², una superficie equivalente al 10% de la superficie total del país.

El área castañera está ubicada entre los paralelos 9° 38' y 12° 30' latitud sur y entre 69° 35' y 65° 17' longitud oeste. De esta superficie estimada, 63.827 km² corresponden a la extensión del Departamento de Pando, 22.424 km² a la provincia Vaca Diez del Beni y el resto a la provincia Iturrealde de La Paz (Ver gráfico 2). Históricamente Brasil ha sido el mayor productor de castaña, por lo que el nombre con que se conoce y comercializa en el mundo es "Brasil nuts" "paranuss" o "castaña do Pará".

La cadena de la castaña comienza con la recolección de la castaña donde intervienen los recolectores, que pueden ser: familias recolectoras, comunidades de familias recolectoras y zafreros (ver gráfico 1).

El acopio de la castaña representa la labor más complicada dentro de la cadena productiva de la castaña ya que su manipulación, compromete su calidad. La infraestructura, juega un papel transcendental a la hora del acopio, los recintos donde se almacena este producto son extremadamente rústicos razón por la cuál suele sufrir contaminación iniciada en el momento de la colecta, o puede ocurrir que la castaña sea recolectada con herramientas básicas como machetes y ser almacenadas en bolsas de carga, que son provistos por los zafreros, para luego trasladar los productos hasta las plantas beneficiadoras.

La materia prima recolectada es llevada a las empresas beneficiadoras.

Las empresas beneficiadoras realizan acuerdos de compra de castaña con los barraqueros, las asociaciones de acopiadores, o las cooperativas. Los acuerdos a los que se lleguen pueden ser los siguientes:

- ✓ Pueden realizarse acuerdos de palabra, que consisten en el compromiso de los acopiadores de vender la castaña a la empresa beneficiadora.
- ✓ Acuerdos como el *habilito*³, que consiste en un sistema de adelanto de dinero o de productos a cambio de la entrega de la castaña que es extraída del bosque, este mecanismo obliga a los recolectores de la castaña a entregar al contratante el producto, para poder completar la paga. Si los acopiadores optan por este sistema de trabajo no son dueños de realizar ninguna otra transacción comercial con otra empresa beneficiadora.

Del beneficiado se encargan, empresas pequeñas, medianas y grandes, además de estas intervienen también cooperativas.

La comercializadoras de castaña en el exterior son: Beneficiadoras privadas grandes, cooperativas y asociaciones y los Brókeres o empresas comercializadoras.

³ Sin tiempo para soñar Silvia Escobar, Giovanna Hurtado, Mónica Reyes, Wilson Rojas

Las cooperativas normalmente contratan empresas comercializadoras o traspasan su producto a las grandes beneficiadoras.

Gráfico 1

Actores que intervienen en la Cadena de Comercialización de la castaña



FUENTE: Elaborado en base a información recopilada de varios documentos

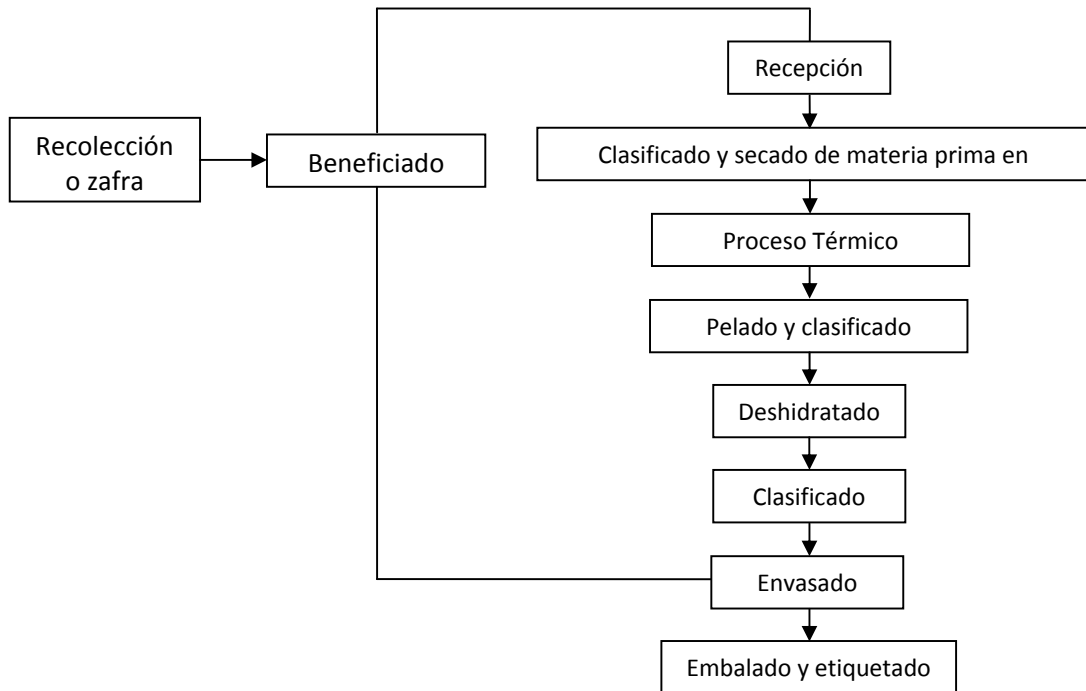
Los Brókeres o Empresas Comercializadoras, actúan como agentes de venta y están relacionados directamente con las empresas importadoras de los países compradores. El precio acordado normalmente es puesto en el puerto de carga convenido (FOB).

4. CICLO DE PRODUCCIÓN DE LA CASTAÑA

El ciclo productivo de la castaña, dura desde el mes de diciembre y se prolonga hasta marzo, las labores de acondicionamiento de caminos y rutas de recolección se preparan en noviembre.

Las labores de producción de la castaña empiezan con la recolección, a continuación se realiza el beneficiado para llegar al envasado y etiquetado como se detalla en el grafico 2, los procesos pormenorizados son descritos líneas abajo:

Gráfico 2
Proceso de producción de la castaña sin cáscara



FUENTE: Elaborado en base a información de las empresas beneficiadoras de Castaña

Recolección o zafra, recolectados los frutos, son separados de los cocos que caen al suelo y extraer de los mismos las nueces, la calidad depende del tiempo de permanencia en el bosque, de la posición de la caída y del cuidado de la extracción.

El árbol de la castaña produce desde el mes de noviembre en el que se encuentran los primeros frutos, pero es recomendable iniciar la zafra en la segunda quincena de diciembre. Hasta este momento ya han caído alrededor del 80% de los frutos, lo cual permite recolectar la mayor parte de la producción.

La zafra se prolonga hasta el mes de marzo, expandiéndose hasta las zonas más alejadas y en algunos casos volviendo a recorrer los lugares donde se recogió en diciembre.

Este periodo de cosecha o zafra está marcado fuertemente por la época de lluvias, dificultando el trabajo de recolección debido a que familias enteras se trasladan al bosque, teniendo que enfrentar muchos peligros.

El proceso de recolección consiste en el recojo y recolección de los cocos que se encuentran bajo los árboles, los cocos se desprenden de los árboles por maduración natural. Posteriormente proceden a cortar la parte superior de cada coco por donde se extraen las semillas, el corte se hace a mano con ayuda de un machete.

Una vez terminado este proceso se reúnen las castañas con cáscaras y se las coloca en bolsas para ser transportados a los payoles que son precarios y rústicos galpones que sirven para protegerlos de la lluvia.

Algunas explotaciones no cuentan con payoles por lo que las semillas son dejadas a la intemperie bajo la lluvia que ocasiona serios problemas de deterioro y contaminación al producto.

Como con toda oleaginosa, la castaña también corre peligro que debe ser atacada por hongos. Pues el clima cálido tropical produce una de las micotoxinas más peligrosas, la aflatoxina⁴

Clasificado y Secado de Materia Prima en Cáscara

La almendra en cáscara es clasificada por medio de equipos especiales por tamaño, para luego pasar al proceso de secado en cilindros rotatorios.

Proceso Térmico Autoclave

En un equipo autoclave, se contrae el producto por medio de presión de vapor. Luego se inyecta agua fría, lo que provoca que la cáscara se separe de la semilla, facilitando su pelado.

Pelado y clasificado

Equipos mecánicos especiales rompen la cáscara por impacto permitiendo separar el fruto de la cáscara.

La almendra de primera calidad, por medio de una máquina clasificadora automática, queda seleccionada por tamaño.

Proceso Térmico Deshidratado

Proceso térmico, donde se introduce la almendra pelada dentro de cámaras de deshidratación, reduciendo su humedad de 25% a un rango de 2.2 a 3.2%. El tiempo de deshidratado dependerá de las condiciones de humedad en la que se encuentra la almendra antes de ingresar a las cámaras.

Clasificado Final

El producto es sometido a un último y riguroso examen por personal especializado, en ambientes asépticos, realizándose el manipuleo bajo las más estrictas reglas de higiene.

En función a las distintas calidades, previo pesaje en balanzas electrónicas de precisión, se produce el envasado al vacío para garantizar la conservación de la almendra, las que se colocan dentro de las cajas de cartón corrugado con 44 lbs. Netas de peso que son trasladadas de Bolivia al Mundo.

⁴ Cosechando lo que cae, Rietner Stoian

Envasado

El envase del producto deberá cumplir las siguientes funciones:

- Proteger al producto contra pérdida de aroma y absorción de olores y sabores indeseados (protección del aroma).
- Proteger el contenido quebradizo contra daños.
- Ofrecer suficiente grado de conservación, lo que implica que deberá impedir tanto la pérdida como la absorción de humedad.
- Contener un espacio para poder publicitar las informaciones específicas del producto.
- La castaña seleccionada y deshidratada es envasada al vacío en bolsa de aluminio y cajas de 20 Kg.

Embalado y etiquetado del producto terminado

Deberá embalarse en cajas de cartón corrugado libre de grapas metálicas.

La información mínima en el envase será, la fecha de envasado, año de la zafra que será reconocida por el organismo oficial competente.

Rotulado del producto terminado

Mínimamente se indicará la siguiente información:

- País de origen,
- Nombre de la empresa,
- Nombre del producto

Almacenado

Una vez empacada, la castaña se almacenará en espacios protegidos del sol, a temperaturas bajas (menos de 18°C.) y baja humedad ambiental. Bajo condiciones óptimas estos productos se pueden almacenar aproximadamente un año.

Si se almacenan en un depósito mixto, los productos convencionales y biológicos serán debidamente separados para evitar confusiones. La mejor forma de lograrlo es adoptando las siguientes medidas:

Información y capacitación específica de los silos, paletas, tanques, etc. que se encuentran en los depósitos.

Hacer distintivos usando colores.

Efectuar por separado el control de ingresos y egresos (libro de almacén)

Está terminantemente prohibida la existencia de almacenes mixtos con sustancias químicas. Se evitará, en lo posible, la tenencia de productos ecológicos y convencionales en un depósito.

5. PRODUCCIÓN DE CASTAÑA EN BOLIVIA

El área de influencia de la producción de la castaña se ubica en tres departamentos (ver cuadro 1), se puede apreciar un área de 100.000 Km² para su producción con una población para el 2.010 de 245.897 habitantes, de ésta se ha calculado que 15.000 personas⁵ se encuentran vinculadas a la actividad de la castaña.

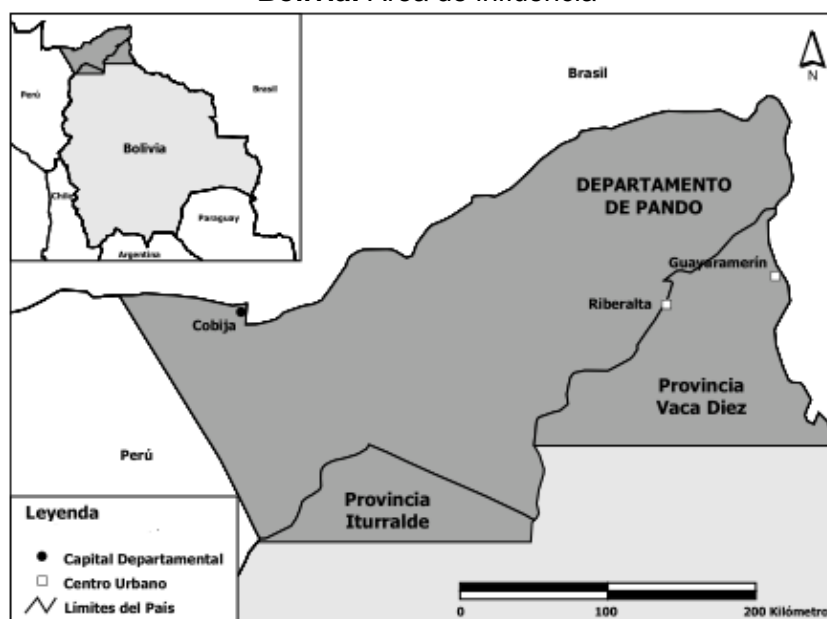
Cuadro 1
BOLIVIA: Área de influencia de la castaña

| DEPARTAMENTO | MUNICIPIO | PROVINCIA | Km ² | Población* |
|--------------|--------------------|---------------------|-----------------|----------------|
| PANDO | ABUNA ⁶ | Santa Rosa de Abuna | 7.468 | 3.729 |
| | FEDERICO ROMAN | Fortaleza | 13.200 | 3.600 |
| | MADRE DE DIOS | Pto. Gonzalo Moreno | 10.879 | 12.290 |
| | MANURUPI | Puerto Rico | 22.461 | 10.164 |
| | NICOLAS SUAREZ | Porvenir | 9.819 | 51.377 |
| BENI | VACA DIEZ | Riberalta | 22.424 | 148.340 |
| LA PAZ | ITURRALDE | Ixiamas | 13.749 | 16.397 |
| TOTAL | | | 100.000 | 245.897 |

FUENTE: Elaborado en base a información citada por las empresas vinculadas a esta actividad.

* INE (proyecciones de la población 2.010)

Gráfico 3
Bolivia: Área de influencia



Fuente: ESRI Data and Maps 2002.

⁵ Perfil Producto de La Castaña, Promueve Bolivia

⁶ La Economía de la Castaña en la Amazonía Boliviana, Rietner Stoian

La producción calculada para el área, mostrada en el gráfico 2, es de 17 millones de árboles de castaña, con una cantidad potencial de 317.000 toneladas de producción de castaña. Se estima que el 2%⁷ de la producción se vende en el mercado interno.

6. LA TENENCIA DE LA TIERRA EN LAS ZONAS CASTAÑERAS

Las tierras aptas para la recolección de castaña fueron motivo de pelea por muchos años, hasta mediados de la década de los 90 los problemas entre indígenas, comunarios y barraqueros llevaron a desestructurar varias barracas, así como al asentamiento de los comunarios en lugares periféricos de las áreas involucradas. Posteriormente con la Ley INRA el proceso de titularización de las tierras son eliminadas si no cumplen con los criterios de funciones económicas sociales. El 2004 se aprueba un nuevo decreto supremo mediante el cual delimita el derecho de las barracas al acceso de 15.000 hectáreas como máximo, contemplando además la obligatoriedad de la aplicación de las leyes laborales para la contratación de los trabajadores.

Estimaciones realizadas por el CEJIS⁸ dan cuenta de que cerca de 1 millón de hectáreas podrían quedar en manos de los barraqueros. Con la Ley Forestal 12 empresas han consolidado 1.5 millones de hectáreas, por lo que se calcula que cerca a 2.5 millones de hectáreas estarían en manos de grandes y medianos barraqueros, la situación legal de los mismos aun no resulta clara, siendo que algunos se han visto obligados a inscribir tierras a nombre de familiares o de personas de mucha confianza.

En noviembre de 2011 los conflictos, acerca de la tenencia de la tierra, desembocaron en asentamientos de comunarios en la Provincia Abel Iturralde. Ante la amenaza de no permitir el ingreso a los zafreros por parte de los comunarios a territorio de la castaña, se realizó una reunión donde intervinieron autoridades del Ministerio de Medio Ambiente y Tierras, la Dirección de la Autoridad de Bosques y Tierras, autoridades del INRA, la Federación Única de Trabajadores Campesinos y representantes del sector zafrero, a objeto de lograr resolver los conflictos para no perjudicar la zafra de castaña 2011-2012. En esta reunión lograron concertar soluciones 371 familias y 226 de zafreros y comunarios, en presencia de las autoridades, para autorizar al ingreso de los zafreros, así como la presencia de los comunarios de algunas comunidades, para el aprovechamiento de la castaña en forma pacífica.

Esta situación sin duda, constituye una amenaza para la cadena de comercialización de la castaña, ya que las fechas de recojo de los cocos de castaña están muy marcadas por factores climáticos y mientras la situación legal no resulte clara, podrían existir interrupciones que comprometerían este proceso, por lo tanto no se podrían cumplir con contratos existentes y las pérdidas por factores climáticos resultarían desastrosos.

⁷ Cosechando lo que cae, Rietner Stoian

⁸ Sin tiempo Para Soñar, Silvia Escobar, Giovanna Hurtado, Mónica Reyes, Wilson Rojas

7. EXPORTACIONES

7.1 PARTIDA ARANCELARIA DE LA CASTAÑA

La partida arancelaria, es el listado o nómina que presenta en forma estructurada y sistematizada las mercancías que son objeto del comercio internacional, identificándolas por medio de códigos numéricos. En el momento actual, la base de las diferentes nomenclaturas arancelarias.

La NANDINA constituye la Nomenclatura Común de los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena (Comunidad Andina). Se utilizara esta clasificación para los ítems:

0801.21.00.00 nueces de Brasil (castaña), frescas o secas sin cáscara

0801.22.00.00 nueces de Brasil (castaña), frescas o secas con cáscara

7.2 CARACTERÍSTICAS DE LA CASTAÑA PARA EXPORTACIÓN

La **castaña sin cáscara**, se comercializa de acuerdo a la calidad de sus frutos, estos pueden ser:

Primera calidad: se refiere a almendras enteras, sanas de color uniforme, y se clasifican de acuerdo al tamaño y peso.

Cuadro 2

Características de la castaña sin cáscara

| Categoría | Numero de castañas por libra |
|-----------|------------------------------|
| Large | 90 – 110 |
| Medium | 110 -130 |
| Small | 140 – 160 |
| Midget | 160 – 180 |
| Tiny | 180 – 220 |

FUENTE: www.naturland.de/fileadmin/MDB/documents/Publication/Espanol/castana_2005.pdf

Segunda calidad: han sufrido algún tipo de desportillamiento en el proceso, se comercializan bajo el rubro de Chipped⁹.

Tercera calidad: son pedazos de almendras cortadas y recortadas. Se comercializan bajo el rubro Broken E, Broken 5¹⁰.

Se envasan en caja de cartón corrugado, sistema al vacío y cada caja es de 44 libras netas (20 kilos).

⁹ www.naturland.de/fileadmin/MDB/documents/Publication/Espanol/castana_2005.pdf

¹⁰ www.naturland.de/fileadmin/MDB/documents/Publication/Espanol/castana_2005.pdf

La **castaña con cáscara** se comercializa bajo las siguientes categorías:

Cuadro 3
Características de la castaña con cáscara

| Categoría | Numero de castañas por libra |
|------------------|-------------------------------------|
| Extra Large | 35 – 40 |
| Large | 40 – 45 |
| Extra Medium | 50 – 55 |
| Medium | 57 – 62 |
| Small | Más de 70 |

FUENTE: www.naturland.de/fileadmin/MDB/documents/Publication/Espanol/castana_2005.pdf

7.3 REQUISITOS GENERALES Y ESPECÍFICOS PARA LA EXPORTACIÓN

Los requisitos generales para la exportación de Nueces del Brasil o Castaña¹¹ sin cáscara al Reino Unido y Estados Unidos, se deben cumplir los siguientes requerimientos: Trazabilidad y el Análisis de los Puntos Críticos de Control, conocido por sus siglas en inglés como HACCP, etiquetado de productos alimenticios, requisitos de comercialización para semillas y materiales de propagación se suelos y productos de producción ecológica.

Los requisitos específicos, para todos los productos que se exporten a la Unión Europea, deben cumplir los siguientes requisitos: factura comercial, documento de transporte, lista de carga, declaración del valor en aduana, seguro de transporte y documento único administrativo (DUA).

7.4 PROPIEDADES Y PRODUCTOS PROVENIENTES DE LA CASTAÑA

Algunas de las propiedades de la castaña se detallan a continuación:

- Aporta mucha energía al organismo.
- Proporciona un efecto antioxidante.
- Ayuda a digerir mejor los alimentos.
- Mejora el aspecto de la piel.

Los productos provenientes de la castaña, tienen distintas aplicaciones, como ser:

- Castañas al Brandy
- Bombón de Castaña en Chocolate
- Castañas con frutas secas
- Castañas en almíbar
- Castañas en Almíbar sin azúcar
- Aceite lubricante de relojes.
- Fabricación artesanal de adornos.
- Fabricación de jabones finos y cosméticos.
- En productos para el tratamiento de manchas para la piel.
- Utilizado en la industria de cereales.
- En productos para panadería.
- Industria de dulces.

¹¹ (ambos términos significan lo mismo)

7.5 EXIGENCIAS DE CALIDAD

A continuación se presentan algunas características de calidad de la castaña incluidos sus grados de exigencia, mínimos y máximos. Principalmente las normas legales o también los importadores son quienes imponen dichas exigencias. Importadores y exportadores, sin embargo, pueden acordar grados mínimos y máximos diferentes de los presentes, siempre y cuando éstos se encuentren dentro el marco que imponen las normas legales.

Cuadro 4
Características de calidad de la castaña

| Determinantes de calidad | Grados mínimos y máximos |
|---|--|
| Sabor y olor | Específico del tipo, fresco, no rancio, enmohecido. |
| Pureza | Libre de agentes externos como arena, piedrecillas, |
| Humedad | Máxima 1.5 – 3% |
| Número peróxido | Max 1.0 equivalentes por mil de peróxido oxigenado por |
| Ácidos grasos libres | Máx. 0.5% |
| Residuos | |
| Pesticidas | No detectable |
| Óxido de azufre | No detectable |
| Bromuro | No detectable |
| Óxido de etileno | No detectable |
| Metales pesados | |
| Plomo (Pb) | Máximo 0.5 mg/Kg |
| Cadmio (Cd) | Máximo 0.05 mg/Kg |
| Mercurio (Hg) | Máximo 0.03 mg/Kg |
| Microorganismos | |
| Gérmenes en total | Máximo 10.000/g |
| Levaduras y mohos | Máximo 500/g |
| Enterobacteriaceae | Máximo 10/g |
| Escherichia coli | No detectable |
| Staphylococcus aureus | Máximo 100/g |
| Salmonelas | No detectable en 25 g |
| Micotoxinas | |
| Aflatoxina B ₁ | Máximo 2 ug/kg |
| Suma de las aflatoxinas B ₁ , B ₂ , G ₁ , G ₂ | Máximo 4 ug/kg |

FUENTE: www.naturland.de/fileadmi/mdb

7.6 PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS

Las principales empresas exportadoras en Bolivia, registradas en Fundempresa y que figuran en las listas de exportadores del Instituto Boliviano de Comercio Exterior son las que figuran en el cuadro 5:

Cuadro 5
Bolivia: Principales Empresas Exportadoras

| EMPRESAS |
|---|
| BENEFICIADORA DE ALMENDRA WALDEMAR BEZERRA BECERRA |
| SOCIEDAD AGRÍCOLA BLACUTT HNS. S.R.L. |
| SOCIEDAD COMERCIAL IMPORT - EXPORT LOS ALMENDROS S.R.L. |
| MANUTATA S.A. |
| HERMANOS CÁRDENAS SRL |
| CORPORACIÓN AGROINDUSTRIAL AMAZONAS S.A. |
| PROCESADORA BOLIVIANA DE ALIMENTOS PROBAL S.R.L. |
| BENEFICIADORA SAN AGUSTÍN SRL. |
| BENEFICIADORA PUERTO RICO |
| BENEFICIADORA INGAMA |
| BENEFICIADORA DE ALMENDRAS URKUPIÑA S.R.L. |
| BENEFICIADORA DE ALMENDRAS MANURIPI S.R.L. |
| BENEFICIADORA DE ALMENDRAS LOURDES |
| BENEFICIADORA DE ALMENDRAS HAROLD CLAURE LENS |
| BENEFICIADORA DE ALMENDRAS ROLANDO BOWLES RIBERA |
| ALMENDRAS BOLITAL S.R.L. |
| AGROFORESTAL COMERCIAL INDUSTRIAL IMPORT. EXPORT. S.R.L |
| TAHUAMANU S.A. |
| UNION DE EXPORTADORES S.R.L. UNIONEX S.R.L. |
| BENEFICIADORA DE ALMENDRA SENA SRL. |
| TROPICAL FRUIT DELIGHTS AGROINBO SRL |
| GREEN FOREST PRODUCTS S.A. |
| COOP.AGRIC. INTEGRAL CAMPESINO LTDA |
| EXIMCAR S.R.L. |
| BENEFICIADORA PUERTO RICO |
| EMPRESA BOLIVIANA DE ALMENDRAS Y DERIVADOS EBA |

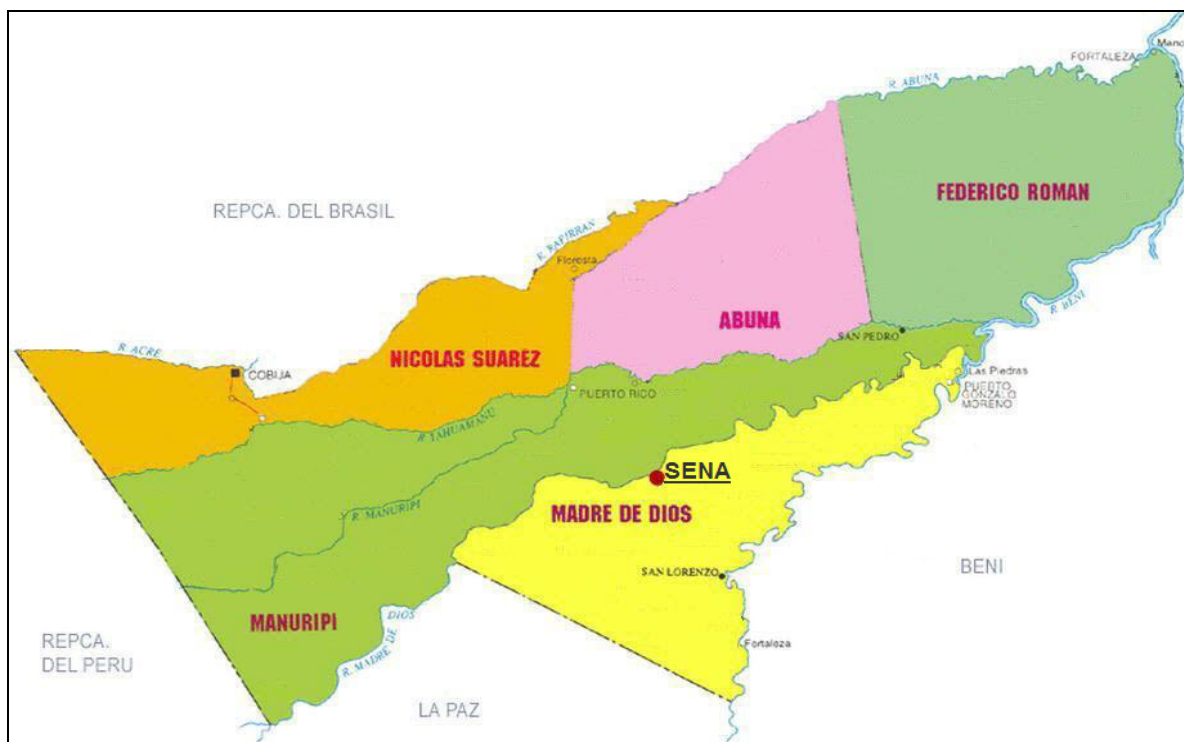
FUENTE: Fundempresa – Instituto Boliviano de Comercio Exterior

Dentro de la actividad vinculada a la castaña se encuentran empresas privadas, que constituyen la mayoría y la estatal EBA (Empresa Boliviana de Almendras y Derivados), con sede en la localidad pandina El Sena, creada mediante decreto supremo Nro. 0225 del 29 de julio de 2009, con el objetivo de incentivar la producción nacional con valor agregado, generando mayores fuentes de trabajo en procura del desarrollo y soberanía productiva en la Amazonía boliviana.

Las principales actividades de EBA son la extracción, compra, beneficiado y comercialización de la castaña.

En el gráfico 4, podemos observar que la ubicación física de la empresa EBA, es en la localidad de El Sena, provincia Madre de Dios, al sur del departamento de Pando, tal como se muestra a continuación:

Gráfico 4
EBA: Ubicación geográfica



Fuente: Elaboración propia

8. VOLUMEN DE EXPORTACIONES DE CASTAÑA

8.1 EXPORTACIONES DE CASTAÑA SIN CÁSCARA

Las exportaciones de Bolivia hacia el resto del mundo de la castaña sin cáscara, se muestran en el cuadro 6.

Cuadro 6**Bolivia:** Exportaciones de castaña sin cáscara, por país destino en Ton.

| PAÍS DESTINO | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011(p) |
|--------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Alemania | 1.183,6 | 1.064,7 | 1.920,1 | 1.390,6 | 2.363,1 |
| Arabia Saudita | | | | | 10,5 |
| Argentina | 20,7 | 45,6 | 25,0 | 45,4 | 39,9 |
| Australia | 812,3 | 1.228,0 | 1.242,9 | 1.022,7 | 1.047,5 |
| Bélgica | 184,4 | 443,1 | 487,2 | 117,4 | 67,0 |
| Brasil | | 67,5 | 17,9 | 386,3 | 118,4 |
| Bulgaria | | | | | 16,8 |
| Canadá | 267,3 | 285,4 | 296,5 | 267,8 | 167,7 |
| Chile | | | 16,8 | | |
| China | | | | | 16,8 |
| Colombia | 568,1 | 560,0 | 760,5 | 656,8 | 630,9 |
| Croacia | | | | 16,5 | 16,5 |
| Dinamarca | | 33,6 | 67,2 | 16,8 | |
| Ecuador | | 0,8 | | | |
| Egipto | | | 49,5 | 65,7 | |
| Emiratos Árabes Unidos | 16,6 | | 16,8 | | 25,2 |
| España | 469,8 | 548,1 | 689,2 | 454,2 | 402,3 |
| Estados Unidos de Norteamérica | 5.917,3 | 5.613,7 | 6.453,4 | 5.417,0 | 4.555,3 |
| Federación Rusa | 309,0 | 2.270,7 | 218,1 | 267,1 | 265,8 |
| Francia | 84,0 | 100,8 | 117,6 | 66,7 | 130,5 |
| Gran Bretaña | 8.233,5 | 7.085,6 | 6.765,1 | 6.349,1 | 6.088,9 |
| Grecia | | 16,8 | | | |
| Irlanda | | 33,6 | 50,4 | 16,8 | 16,8 |
| Israel | 117,4 | 249,9 | 149,8 | 165,4 | 210,0 |
| Italia | 676,5 | 796,6 | 784,7 | 502,8 | 469,8 |
| Latvia | 33,6 | 67,2 | 16,8 | | |
| Lituania | 33,6 | 134,2 | 50,4 | 16,8 | 16,8 |
| Malasia | 6,3 | 5,3 | 15,8 | | |
| Moroco | | 16,8 | 16,5 | | 16,5 |
| Noruega | 100,8 | 67,2 | 168,0 | 50,4 | 151,2 |
| Nueva Zelanda | 38,9 | 87,9 | 73,8 | 183,6 | 217,2 |
| Países Bajos (Holanda) | 1.375,8 | 1.094,5 | 1.570,1 | 1.335,2 | 1.921,9 |
| Perú | | 30,0 | 20,8 | 16,1 | 1,5 |
| Polonia | 115,9 | 33,1 | 49,5 | 66,0 | 33,0 |
| Qatar | 4,1 | | | | |
| Republica Checa | 33,6 | 33,6 | 50,4 | 33,6 | |
| Serbia | | | 50,4 | 50,4 | 16,8 |
| Singapur | | | 1,1 | | |
| Sudáfrica | 218,4 | 202,4 | 116,7 | 218,4 | 134,1 |
| Suiza | | 16,8 | | | |
| TOTAL | 20.821,4 | 22.233,4 | 22.328,8 | 19.195,8 | 19.168,7 |

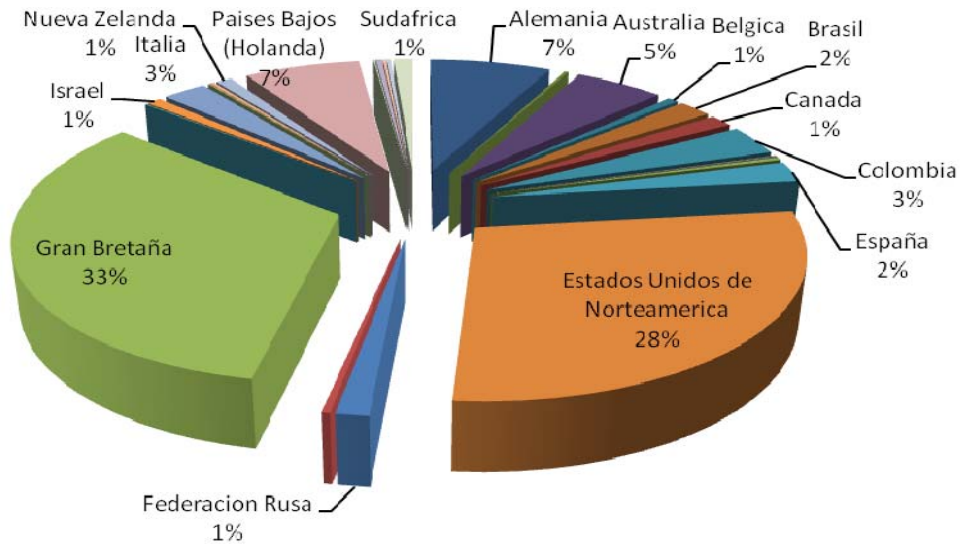
FUENTE: Declaraciones a la Aduana Nacional de Bolivia

p: información al 18 de diciembre de 2011 (Según valor declarado en Aduana)

Según el gráfico 5, Estados Unidos y el Reino Unido son los principales compradores de castaña sin cáscara en el mundo. Ambos países tenían una participación de 28% el primero y 33% en caso del segundo para el año 2010, de acuerdo con registro de exportaciones, el Reino Unido importó un valor aproximado de \$us 30 millones para este mismo año.

Grafico 5

Bolivia: Exportaciones de castaña del Brasil sin cáscara en porcentaje, 2010

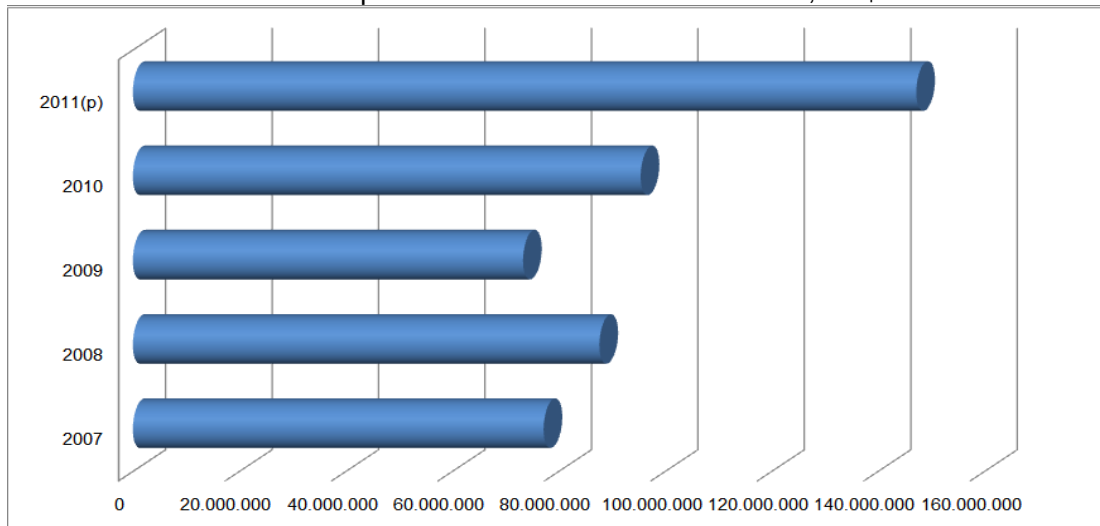


FUENTE: Elaborado en base a información del cuadro 6

Las exportaciones de la Castaña del Brasil sin cáscara en valor monetario, muestra que el incremento de las exportaciones para el año 2009 respecto del año 2010 es del orden del 30.14%, los valores que refleja las exportaciones para el 2011 son valores preliminares al 18 de diciembre, los mismos muestran un incremento del 54.3% en referencia al año 2.010 (ver grafico 6).

Gráfico 6

Bolivia: Exportaciones de castaña sin cáscara, en \$us



FUENTE: Declaraciones a la Aduana Nacional de Bolivia

En el cuadro 7, se puede observar las exportaciones de castaña sin cáscara de algunas empresas bolivianas durante los últimos años.

Cuadro 7
Bolivia: Exportaciones de castaña sin cáscara, en Ton.

| EMPRESA | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|--|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| AGROFORESTAL COM IND IMP.EXP ACIIEIX | 218,8 | | | | |
| ALMENDRAS BOLITAL S.R.L. | 638,4 | 436,8 | 285,6 | 201,8 | 440,9 |
| BENEFICIADORA ALMENDRAS H. CLAURE LENS | 692,7 | 1.122,5 | 1.442,7 | 1.714,1 | 1.887,4 |
| BENEFICIADORA DE ALMENDRAS LOURDES | 327,6 | 345,4 | 280,1 | 243,3 | 249,4 |
| BENEF.DE ALMENDRAS R. BOWLES RIVERO | 907,2 | 876,0 | 965,2 | 722,4 | 731,9 |
| BENEFICIADORA DE ALMENDRA MANURIFI SRL | 67,2 | | 67,2 | 50,4 | 16,8 |
| BENEFICIADORA DE ALMENDRA SENA SRL. | 117,6 | 218,4 | 403,2 | 299,2 | |
| BENEFICIADORA DE ALMENDRAS URKUPIÑA | 6.177,2 | 5.785,5 | 7.633,5 | 5.443,2 | 5.359,2 |
| BENEFICIADORA SAN AGUSTÍN S.R.L. | 319,2 | 336,0 | 403,2 | 259,4 | 329,7 |
| BETTSY SHIRLEY SAUCEDO AGUADA | | | | 42,0 | 350,2 |
| CAMACHO GARNICA JORGE ROLANDO | | | 0,1 | | |
| COOP.AGRIC. INTEGRAL CAMPESINO LTDA. | 266,4 | 281,1 | 293,2 | 16,8 | |
| CORPORACIÓN AGROINDUSTRIAL AMAZONAS S.A. | 2.283,0 | 2.878,0 | 2.088,9 | 1.963,6 | 1.254,8 |
| CRISTO MAR IMPORT EXPORT | 117,6 | | | | |
| ECOFRUIT LTDA. | | | | | 316,1 |
| ECOTRADE | 33,2 | | | | |
| EL ÁRBOL DE LA VIDA GUEVARA SANTAMAR | | 0,8 | | | |
| ELÍAS RUIZ MONTES | 116,6 | | | | |
| EMPRESA BOLIVIANA DE ALMENDRAS EBA | | | | 473,4 | 786,9 |
| BENEFICIADORA PUERTO RICO | 151,2 | 84,0 | 218,4 | 84,0 | 84,0 |
| ERIMPEX/CONDORI VILLASANTE GRIMALDO | | | 5,0 | | 1,5 |
| EXIMCAR S.R.L. | | | 104,0 | 135,4 | 115,9 |
| GAMARRA TELLES HORACIO INGAMA | 537,6 | 369,6 | 453,6 | 352,8 | 413,5 |
| GREEN FOREST PRODUCTS S.A. | 435,3 | 547,9 | 289,9 | 85,2 | 110,9 |
| HERMANOS CÁRDENAS S.R.L. | 403,2 | 184,8 | 312,3 | 184,8 | 201,6 |
| HUGO ARAMAYO VIDAL | 470,4 | 529,2 | 336,0 | 487,2 | 297,2 |
| MANUTATA S.A. | 1.101,2 | 1.185,9 | 2.268,6 | 1.832,5 | 1.825,8 |
| PROCES. BOL. DE ALIMENTOS PROBAL | 252,5 | 322,9 | 132,5 | 385,6 | 281,5 |
| SOC.AGRIC.IND. BLACUTT HERMANOS SRL | 1.562,4 | 1.438,5 | 1.297,4 | 1.058,4 | 1.083,8 |
| SOC.COM. IMP.EXP. LOS ALMENDROS SRL | 302,4 | 336,0 | 403,2 | 403,2 | 487,2 |
| TAHUAMANU S.A. | 2.478,7 | 4.386,8 | 2.215,9 | 2.337,0 | 2.207,4 |
| TROPICAL FRUIT DELIGHTS AGROINBO SRL | 188,6 | 164,0 | 143,6 | 176,6 | 147,2 |
| UNION EXPORTADORES SRL.-UNIONEX SRL | 420,0 | 277,2 | 285,6 | 243,6 | 188,1 |
| W. BEZERRA BECERRA IMPORT-EXPORT | 235,2 | 126,0 | | | |
| TOTAL | 20.821,4 | 22.233,4 | 22.328,7 | 19.195,8 | 19.168,7 |

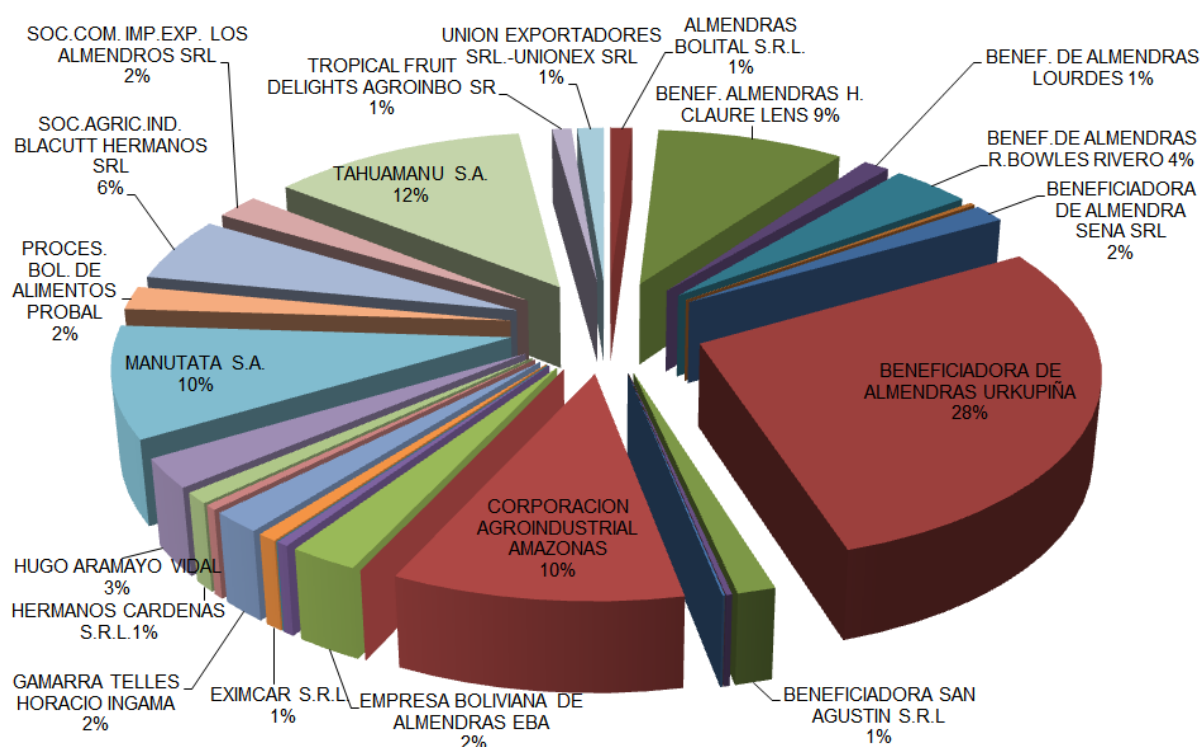
FUENTE: Elaborado en base a declaraciones a la Aduana Nacional de Bolivia

Del total de exportaciones para el 2010, la participación de las 6 principales empresas constituyen una participación del 75%, siendo la participación de la empresa Manutata S.A. del 10%, de la empresa Amazonas S.A. el 10%, la Beneficiadora de Almendra "Harold Claire Lens" 9%, la empresa Tahuamanu S.A. 12%, la Beneficiadora de Almendras Urkupiña el 28%, la Soc. Agric. Ind. Blacutt Hermanos S.R.L. el 6% y el resto de las empresas exporta el 25% faltante. (Ver gráfico 7).

La Empresa Boliviana de Almendras y Derivados EBA, para el año 2010 según declaraciones a la Aduana Nacional de Bolivia¹², ha logrado exportar 473.4 Toneladas de castaña sin cáscara, constituyendo esta cifra el 2% del total de las exportaciones de castaña sin cáscara, este porcentaje podría considerarse significativo tomando en cuenta que es una empresa nueva que solo cuenta con un año de vida en el mercado de la exportación de castaña sin cascara.

Gráfico 7

Bolivia: Exportaciones de castaña sin cáscara en porcentaje según empresa, 2.010



Fuente: Elaborado en base a información proporcionada por la Aduana Nacional de Bolivia

Históricamente Brasil fue el principal país productor y exportador de castaña. A partir de 1996 Bolivia repuntó en sus exportaciones superando a Brasil, que disminuyó sus exportaciones por causas de la deforestación y el alto contenido de aflatoxinas¹³.

Se puede afirmar que el mercado está dividido entre varios competidores, de los cuales los más destacados de acuerdo al volumen de exportaciones efectuadas el año 2010, son:

¹² Según nota GNSGC-DASSC-849/2011

¹³ Son toxinas producidas por un moho que crece en las nueces, en semillas y legumbres, la permiten en bajos niveles ya que se consideran contaminantes inevitables (University of Maryland Medical Center).

Beneficiadora de Almendras Urkupiña
 Corporación Industrial Amazonas
 Tahuamanu S.A.
 Manutata S.A.
 Beneficiadora de Almendras Harold Claude Lens
 Sociedad Agrícola Industrial Blacut Hermanos S.R.L.

Las empresas¹⁴ que desarrollan actividades dentro del rubro de la castaña son 37, del total de las empresas bolivianas vinculadas a la actividad de la castaña para el año 2010, el 62.2% está registrada como beneficiadora, el restante 37.8% es comercializadora.

La empresa EBA forma parte de las 37 vinculadas a la castaña, los países a los cuales exportó el año 2010 se detallan en el cuadro 8, en el mismo se puede observar que el país al que exportó mayor cantidad de castaña sin cascara fue Gran Bretaña constituyendo el 47% del total, seguido de Alemania con el 39%, Holanda el 75%, Italia y Estados Unidos el 3,5%.

Cuadro 8
EBA: Exportaciones de castaña sin cáscara, 2010

| PAÍS | Ton. |
|--------------------------------|--------------|
| Alemania | 184,8 |
| Estados Unidos de Norteamérica | 16,8 |
| Gran Bretaña | 221,4 |
| Italia | 16,8 |
| Países Bajos (Holanda) | 33,6 |
| TOTAL | 473,4 |

Fuente: Elaborado en base a declaraciones a la Aduana Nacional de Bolivia

El inicio de las actividades de la empresa EBA, ofrece un cambio importante para el sector castañero en todos los niveles de la cadena, posibilitando, mejores perspectivas de remuneración para los recolectores de castaña por existir más empresas beneficiadoras en competencia y que una de ellas sea del sector público.

Según el SEDEM¹⁵, la Empresa Boliviana de Almendras y Derivados, durante los años 2008-2009 registró un pago por caja de castaña de 50 Bs., el año 2009-2010 pagó 119 Bs., y el 2010-2011 mejoró el pago a 181 Bs., este incremento constituye un 362% en relación al año 2009, eliminando el *habilito* y permitiendo a los acopiadores castañeros mejorar sus ingresos.

Al haber estado trabajando EBA con 21 municipios, 204 comunidades y beneficiando a 2870 familias recolectoras, se entendería que el incremento en el pago por caja de castaña realizado, habría mejorado en aproximadamente 4 veces los ingresos percibidos por dichos agentes económicos.

¹⁴ Declaración de exportaciones por empresa a la Aduana Nacional de Bolivia

¹⁵ <http://nuevaeconomia.com.bo/productos/revista-articulos/publicaciones-especiales/otras-publicaciones/rol-de-las-empresas-publicas/>

Cuadro 9

EBA: Ventas 3er trimestre 2011, respecto a la gestión 2010 (en bolivianos)

| Ingresos | Gestión 2010 | 3º Trim. 2011 | % Crecimiento | Total Ventas |
|--------------------|--------------|---------------|---------------|--------------|
| Venta de Productos | 24.330.224 | 44.979.307 | 185% | 69.309.531 |

Fuente: SEDEM

De acuerdo al cuadro 9, al tercer trimestre del año 2011 el SEDEM reporta un crecimiento en las ventas de castaña sin cáscara por parte de EBA del orden del 185% en relación al año 2010. Según ésta cifra se puede estimar que si se mantienen las mismas condiciones y precios internacionales en el mercado para el año 2012, las ventas al menos llegarían al nivel alcanzado en 2011.

Bolivia exporta castaña sin cáscara a algunos países del mundo como materia prima, la misma es comercializada en el mercado externo de esta forma, pero separada por kilogramo, los países importadores realizan su procesamiento e industrialización, dándole el valor agregado correspondiente.

8.2 EXPORTACIONES DE CASTAÑA CON CÁSCARA

En el cuadro 10, se puede apreciar el valor de las exportaciones durante los últimos 5 años.

Cuadro 10

Bolivia: Exportaciones de castaña del Brasil con cáscara, en Ton

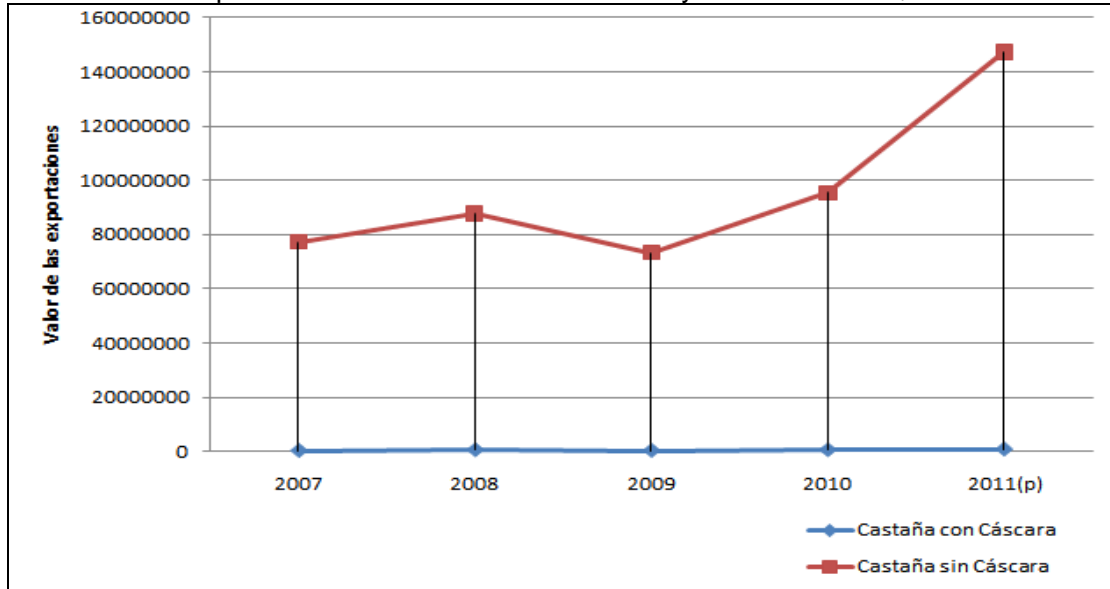
| PAIS DESTINO | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 (p) |
|--------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Alemania | 0,5 | | | | |
| Argentina | | 10,2 | 5,1 | | 3,0 |
| Canadá | | 25,4 | | | |
| China | | | | | 177,7 |
| Estados Unidos de Norteamérica | 0,1 | | 40,5 | | 16,5 |
| Países Bajos (Holanda) | 165,0 | 279,2 | 228,4 | 253,8 | 101,5 |
| Perú | | | | | 29,0 |
| TOTAL | 165,6 | 314,7 | 274,0 | 253,8 | 327,7 |

FUENTE: Declaraciones a la Aduana Nacional de Bolivia

p: información al 18 de diciembre de 2011 (Según valor declarado en Aduana)

Las cifras resultan ser marginales al ser comparadas con las exportaciones de castaña con cáscara (ver gráfico 8). Para el 2010, el total de exportaciones de castaña sin cáscara representa el 1.3% del total de exportaciones de castaña (con y sin cáscara) para el mismo año.

Grafico 8
Exportaciones de castaña con cáscara y sin cáscara en \$us

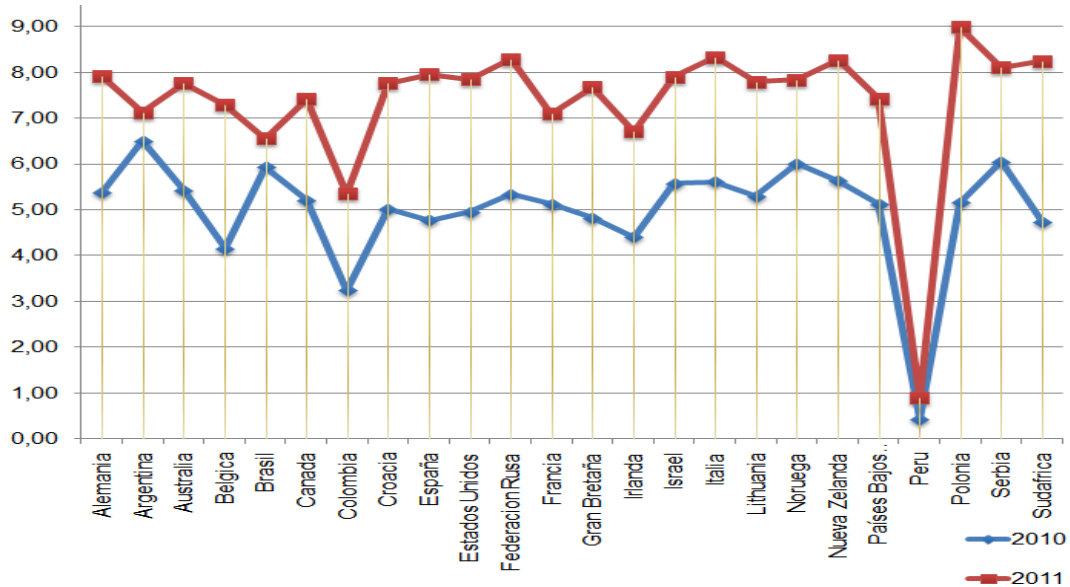


FUENTE: Elaborado en base a Declaraciones a la Aduana Nacional de Bolivia
p: información a septiembre del 2011 (Según valor declarado en Aduana)

8.3 PRECIOS DE EXPORTACIÓN DE LA CASTAÑA SIN CÁSCARA

La evolución de los precios de la castaña sin cascara, expresados en dólares por kilogramo de producto, en los mercados de exportaciones para los años 2010 al 2011 se muestran en el grafico 9, los mismos tienen tendencia creciente que van desde el 9,5% al 108%.

Grafico 9
Precios de exportación de la castaña sin cáscara en \$us/Kg.



FUENTE: Elaborado en base a Declaraciones a la Aduana Nacional de Bolivia

Del gráfico 9 podemos concluir que los precios por Kg de exportación de castaña sin cáscara entre los años 2010 – 2011, resultan ser crecientes con mayor crecimiento en algunos países como: Reino Unido (52.4%), Australia (75.6%) y Estados Unidos (55.1%); mientras que países como Alemania y Bélgica mantiene márgenes menores de (9.5% y 10.5%). La media del incremento de precios para estos años es del 51.4%. Para años anteriores al 2010 se observa también que los precios fueron crecientes.

8.4 RELACIÓN VOLUMEN DE PRODUCCIÓN DE CASTAÑA – EXPORTACIONES DE LAS EMPRESAS

El beneficiado de castaña de algunas empresas durante los últimos 4 años, se muestra en el cuadro 11.

Cuadro 11

Bolivia: Acopio de castaña con cáscara por empresa, en Ton.

| EMPRESA | 2.008 | 2.009 | 2.010 | 2.011p |
|---|---------|---------|---------|---------|
| MANUTATA S.A. | 2.926,4 | 1.771,4 | 1.856,8 | 2.023,6 |
| AMAZONAS S.A. | 1.750,2 | 1.372,1 | 1.612,9 | 1.564,5 |
| BENEFICIADORA DE ALMENDRA “HAROLD CLAURE LENS” | 1.097,3 | 1.162,4 | 1.672 | 1.773,5 |

FUENTE: Información proporcionada por las empresas

p: es la información preliminar

La relación de la producción/exportación de la castaña realizada por las empresas citadas, en los últimos 4 años, se encuentra en el cuadro 12, la información muestra que el volumen de exportaciones en la mayoría de los casos ha superado el nivel de la producción.

Lo que razonablemente significaría que además de la cantidad que las empresas logran beneficiar, se necesitan excedentes que podrían estar siendo recolectados de otros proveedores incluyendo el proceso de beneficiado.

Cuadro 12

Bolivia: Relación Producción/Exportación de la castaña sin cáscara

| EMPRESA | 2.008 | 2.009 | 2.010 | 2.011 (p) |
|---|--------|--------|--------|-----------|
| MANUTATA S.A. | 45,9% | 110,6% | 86,9% | 129,3% |
| AMAZONAS S.A. | 164,4% | 152,2% | 121,7% | 80,2% |
| BENEFICIADORA DE ALMENDRA “HAROLD CLAURE LENS” | 102,3% | 124,1% | 102,5% | 106,4% |

FUENTE: Información proporcionada por las empresas

p: es la información preliminar

9. PERSPECTIVAS DE LA CASTAÑA EN EL MUNDO

La preferencia por el consumo de alimentos saludables en el mundo es evidente, mayor aún, si se pueden consumir productos que no han sido tratados químicamente. Productos

orgánicos como la castaña se están exportando a los mercados de Europa y Estados Unidos.

El comercio justo a través de la certificación Fairtrade Labelling Organizations Internacional, este sistema garantiza la trazabilidad de la procedencia del producto, así como la ausencia del uso de agroquímicos a lo largo de toda la cadena productiva. A lo largo de las últimas dos décadas, tener un producto certificado como orgánico ha ido cobrando mayor importancia para los mercados internacionales debido a la creciente conciencia ecológica en los consumidores finales de Estados Unidos y la Unión Europea principalmente.

A pesar del apoyo que brindan los gobiernos europeos al desarrollo de la agricultura orgánica, la demanda sigue siendo mayor a la oferta en varios países. Esto demuestra que los cultivos agrícolas y su procesamiento, así como la crianza de animales bajo procedimientos orgánicos presentan un alto potencial como productos de exportación hacia los países europeos¹⁶.

10. CONTRIBUCIÓN DE LA EXPORTACIÓN DE LA CASTAÑA AL PRODUCTO INTERNO BRUTO

El valor del Producto Interno Bruto para el año 2010 (ver cuadro 13) alcanza a 29.385.416 miles de bolivianos, a precios básicos.

El valor de las exportaciones de castaña (sin cáscara y con cáscara) para el mismo año alcanza a 668.085.632 Bs. La estimación en porcentaje de las exportaciones de la castaña respecto al valor total del PIB alcanza a 2.27%, cifra que sería la contribución al Producto Interno Bruto de la actividad de exportación de la castaña.

Cuadro 13
Bolivia: Producto Interno Bruto, 2010 (en miles de bolivianos)

| PRODUCTO INTERNO BRUTO (A precios básicos) | 29.385.416 | En % |
|--|-------------------|-------------|
| Agricultura, silvicultura, caza y pesca | 4.121.359 | 14,0% |
| Extracción de minas y canteras | 3.974.572 | 13,5% |
| Industrias Manufactureras | 5.493.991 | 18,7% |
| Electricidad, gas y agua | 660.131 | 2,2% |
| Construcción | 1.132.402 | 3,9% |
| Comercio | 2.671.878 | 9,1% |
| Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones | 3.636.570 | 12,4% |
| Establecimientos Financieros, Seguros, Bienes Inmuebles y Servicios prestados a las empresas | 3.756.976 | 12,8% |
| Servicios Comunes, Personales y Domésticos | 1.327.245 | 4,5% |
| Restaurantes y Hoteles | 851.102 | 2,9% |
| Servicios de la Administración Pública | 2.932.473 | 10,0% |
| Servicios Bancarios Imputados | (1173282) | |

FUENTE: Instituto Nacional de Estadísticas

¹⁶ www.proamazonia.org.pe

Esta cifra es significativa si lo comparamos con los rubros de construcción y relación de actividades productivas como la Industria Manufacturera que engloba la actividad global de las empresas.

Por lo tanto la castaña es un producto que contribuye de forma importante a la actividad productiva del país.

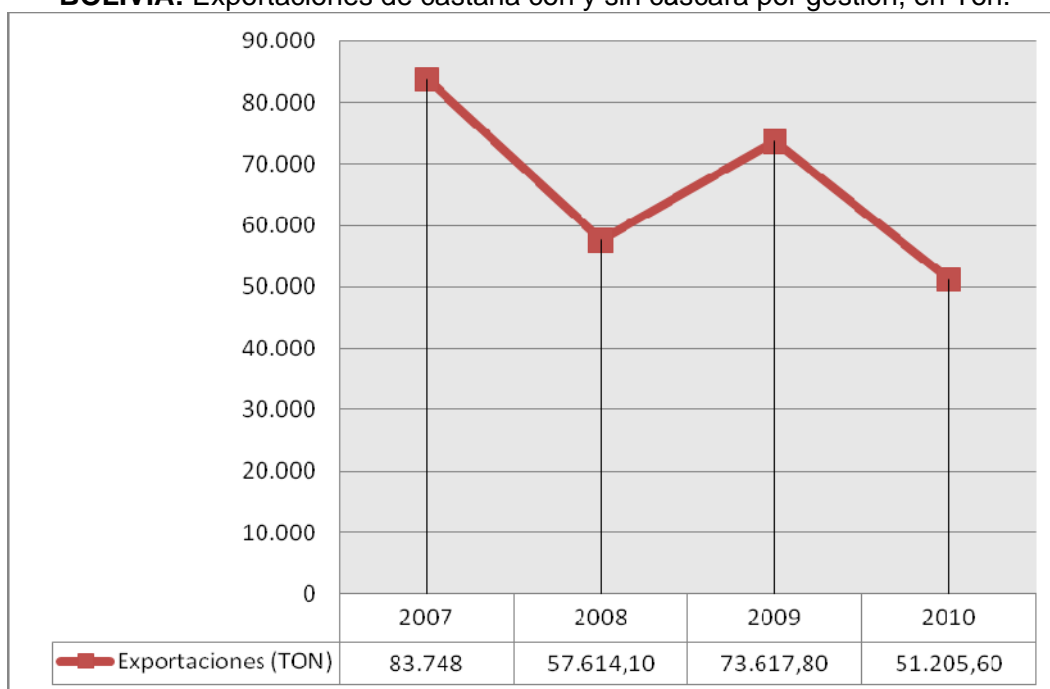
11. TENDENCIA EN LAS EXPORTACIONES DE LA CASTAÑA

Las exportaciones de la castaña sin cascara expresadas en toneladas a nivel mundial (ver Grafico 10) tuvieron tendencia variable los últimos 4 años, siendo que el año 2007 se registró una cantidad exportada total de 83.748 Ton., mientras que el 2008 se registró un volumen total de exportaciones de 57.614 Ton., esto marcó una disminución en las exportaciones del orden del 45.3%. El año 2009 se registró un crecimiento de las exportaciones del orden del 27.7% respecto del año 2008, finalmente el 2010 se registró una disminución del orden del 43.76% en relación al 2009.

En general las exportaciones de la castaña, con y sin cascara presentan una cierta inestabilidad, puesto que dependen de la demanda del producto en el exterior, de los precios internacionales, además de la disponibilidad de los productos que resultan ser sustitutos de la castaña con y sin cáscara.

Gráfico 10

BOLIVIA: Exportaciones de castaña con y sin cáscara por gestión, en Ton.



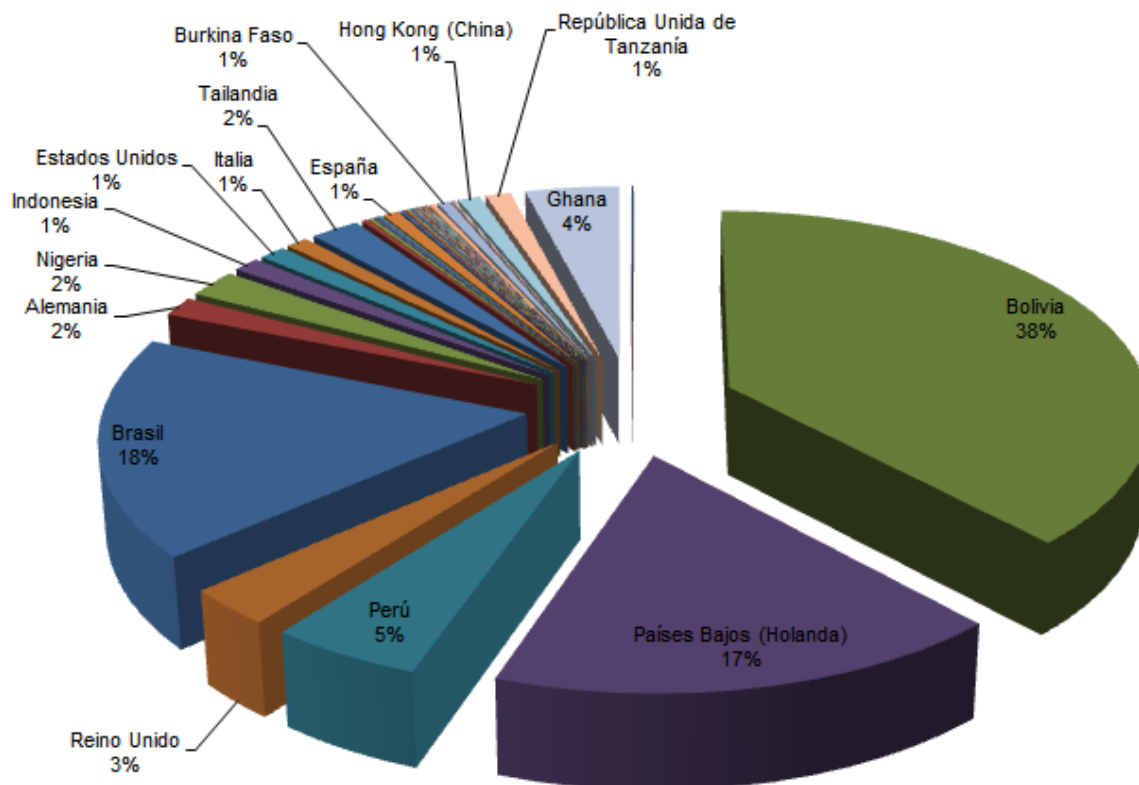
FUENTE: Para Bolivia en base a declaraciones a la Aduana Nacional de Bolivia y para el resto de los países en base a cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE

Las exportaciones a nivel mundial de castaña con y sin cáscara, para el 2010, permite señalar a Bolivia como el principal país exportador de este producto con una cuota de

mercado de 38% (ver gráfico 11), seguido de Brasil (18%), Holanda (17%), Perú (5%) y Ghana (4%).

Gráfico 11

Participación en las Exportaciones de Castaña con y sin Cáscara de los países para el año 2010, en %



FUENTE: Para Bolivia en base a declaraciones a la Aduana Nacional de Bolivia y para el resto de los países en base a cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE

12. PAÍSES COMPETIDORES PARA LA CASTAÑA CON Y SIN CÁSCARA

La castaña del Brasil es un producto originario de Suramerica¹⁷, siendo las tierras aptas de producción de éste producto aquellas pertenecientes a los países de Bolivia, Brasil, el sudeste de Colombia, Guyana, Perú y el Sur de Venezuela.

En el cuadro 14 se puede apreciar, que las exportaciones de castaña con y sin cáscara, son realizadas por varios países, que sin ser productores re-exportan el producto, constituyéndose en países de tránsito de la castaña.

¹⁷ <http://www.ccbolgroup.com/brasilnuts.html>

Se observa que algunos países como Brasil, Ghana y Tailandia, exportan castaña con cáscara. Para el 2010, las exportaciones de castaña con cáscara del mundo llegaron a ser del orden del 27.7%, siendo el restante 72.3% exportaciones de castaña sin cáscara.

Bolivia es el primer productor de castaña sin cáscara en el mundo, ya que los esfuerzos de las beneficiadoras se centraron en vender este tipo de producto, cuyo mercado tiene características de expansión, siendo que para la castaña sin cáscara el mercado es más reducido.

En general el valor agregado que se le da en Bolivia al producto es el quitarle la cáscara a la castaña para poder ser exportada. Existen aplicaciones de la castaña que tienen gran aceptación dentro del mercado, relacionada con la cosmética tendríamos el aceite de la castaña que es muy apreciado por su efecto altamente hidratante (Brasil industrializa este producto a través de sus marcas Natura y O'Boticario).

En Bolivia, el aceite de castaña es comercializado a nivel estrictamente local, siendo que se podría implementar infraestructura en una empresa que se dedique a la industrialización de la castaña para elaborar cosméticos. Con el montaje de una planta para extracción y procesamiento del aceite se produciría un insumo que podría utilizarse en la elaboración de cremas cosméticas, jabones, champués y productos de reparación capilar para poder vender la castaña como producto industrializado.

Otra aplicación del aceite es como lubricante de relojes, además de, una extensa aplicación en recetas de confitería.

Cuadro 14
Exportaciones de castaña con y sin cáscara, 2010, en Ton.

| | SIN CASCARA | CON CASCARA | TOTAL |
|------------------------|--------------------|--------------------|--------------|
| Bolivia | 19.195,80 | 253,8 | 19.449,60 |
| Brasil | 856 | 8.142,00 | 8.998,00 |
| Países Bajos (Holanda) | 8.848,00 | 19 | 8.867,00 |
| Perú | 2.645,00 | 0 | 2.645,00 |
| Ghana | 0 | 2.078,00 | 2.078,00 |
| Reino Unido | 1.536,00 | 0 | 1.536,00 |
| Nigeria | 627 | 511 | 1.138,00 |
| Tailandia | 303 | 790 | 1.093,00 |
| Alemania | 798 | 2 | 800 |
| Indonesia | 460 | 145 | 605 |
| Otros | 1.767 | 2.228 | 3.995 |

FUENTE: Para Bolivia en base a declaraciones a la Aduana Nacional de Bolivia y para el resto de los países en base a cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE

13. PRODUCTOS SUSTITUTOS DE LA CASTAÑA

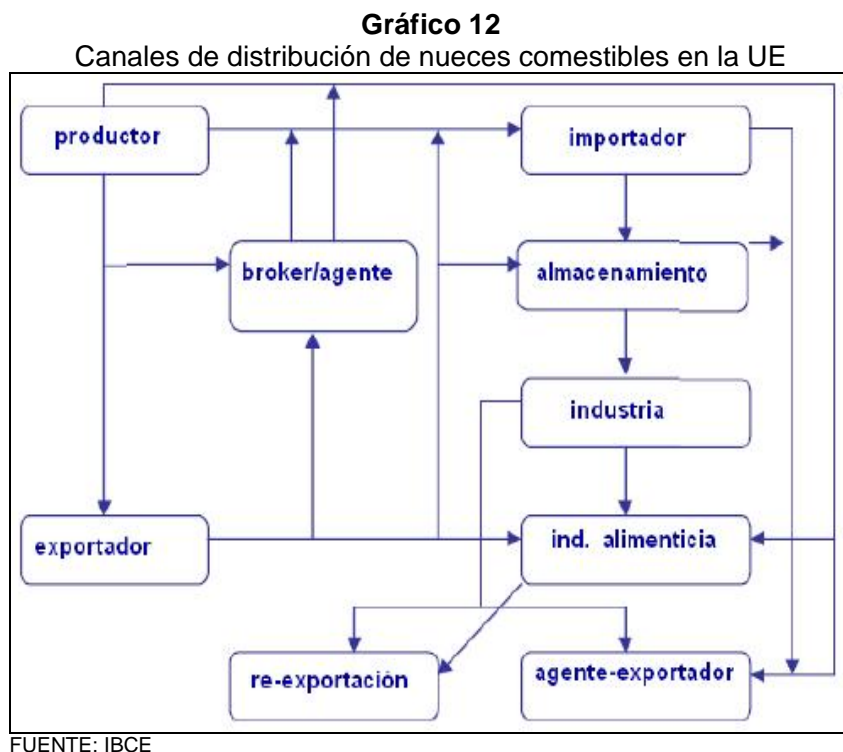
Entre los productos sustitutos de la castaña se encuentran los frutos secos, los más conocidos en el mercado son:

- Nueces
- Almendras
- Maní
- Merey
- Avellanas
- Pecanas
- Pistacho
- Macadanas

Todos estos frutos tienen distintas propiedades nutritivas. Sin embargo la castaña es la única que contiene selenio¹⁸, también es importante por su alto contenido de ácidos grasos saludables en gran parte ácidos linoleicos, su aporte de minerales y vitaminas es también importante.

14. SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN

Las compras de castaña en el mercado boliviano la realizan los intermediarios, que actúan por cuenta propia o por encargo de comercializadoras extranjeras.



FUENTE: IBCE

¹⁸ www.enbuenasmanos.com/articulos

Los corredores nacionales o brókeres, realizan los trámites y autorizaciones para la exportación del producto. Juegan también un papel importante a la hora de concretar los contratos de transporte, dependiendo de cómo se realiza el cierre de transacciones con los compradores. Los brókeres en Bolivia son dos, siendo su sede de operaciones la ciudad de La Paz, estas son las personas que tienen los contactos con brókeres de la castaña a nivel mundial, existen alrededor de 10 brókeres de castaña a nivel mundial.

La venta del producto se la realiza a grandes importadoras conectadas a cadenas de supermercados que son contactadas por los brókeres internacionales. Las transacciones comerciales en Bolivia, se efectúan en base a precios FOB-Arica.

Un canal de comercialización que resulta atractivo para los productores de castaña es el de los importadores *traders*, que tienen no solo los conocimientos necesarios del mercado internacional sino que además tienen fuertes vínculos con los proveedores y compradores de todo el mundo.

15. PRECIOS

Bolivia es el primer exportador de castaña a nivel mundial, sin embargo no tiene en sus manos la posibilidad de negociación de precios con el consumidor directo, siendo que las empresas productoras se manejan por brókeres.

La participación de brókeres y *traders* dentro del mercado de la castaña facilita la colocación de castaña al productor, pero no permite fijar precios, los precios son negociados directamente por los agentes de venta.

Los competidores, resultan ser re-exportadores, no son productores directos, esto se constituye en una ventaja para Bolivia, porque si se lograra mejorar el sistema de comercialización, haciéndolo más especializado y agresivo, creando una vitrina electrónica, proporcionando a la castaña mayor valor agregado, el volumen de las exportaciones y la comercialización en forma directa se incrementaría.

Los precios de mercado internacionales se determinan por la oferta y la demanda. La castaña con y sin cáscara es un producto que puede ser sustituido por otras especies de nueces y el precio va a depender de la disponibilidad física del producto al momento de realizar transacciones comerciales.

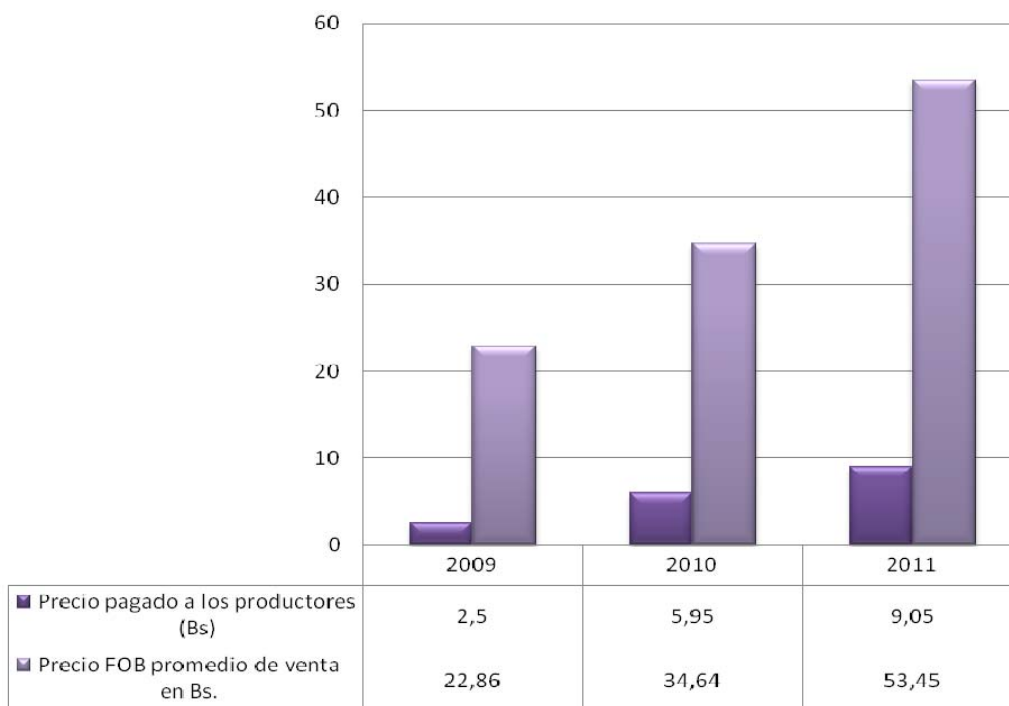
15.1 PRECIO DE EXPORTACIÓN DE LA CASTAÑA SIN CÁSCARA VS PRECIO PAGADO A LOS ZAFREROS

El precio medio de exportación de la castaña sin cáscara para el año 2010 fue de 34.64 Bs/kg. El precio pagado a los zafreiros para este mismo año por la empresa EBA¹⁹ por Kg. de castaña sin cáscara fue de 5.95 Bs., quedando un margen de 28.69 Bs. para gastos de comercialización, pago a las peladoras y otros gastos adicionales, esta diferencia también se puede observar para los años 2009 y 2011.

¹⁹ Sedem, precio referencial de 181 Bs la caja de 20 kgs. de castaña

Gráfico 13

Precio de exportación promedio de la castaña sin cáscara vs precio pagado a los zafreros



FUENTE: En base a declaraciones de la Aduana Nal. de Bolivia y los precios de EBA (caja de 20 kgs).

15.2 PRECIO DE VENTA DE LA CASTAÑA SIN CÁSCARA VS MARGEN DE CONTRIBUCIÓN

El Kilogramos de castaña sin cáscara en paginas web²⁰ de internet el año 2010 llegó a costar 168.52 Bs, si este precio lo comparamos con el precio FOB promedio de compra al productor industrial (ver cuadro 15), quedaría un margen de contribución (sin descontar gastos de logística y comisiones por venta) de 79.44%.

Cuadro 15

Precio de venta vs precio de compra promedio

| ITEM | Libra (Sus) | Bs/Kg |
|--|-------------|--------|
| Precio de venta en pagina web | 10,99 | 168,52 |
| Precio de compra FOB al productor industrial | | 34,64 |
| Margen de contribución sin descontar gastos de logística | | 133,88 |

FUENTE: Elaborado en base a declaraciones a la Aduana Nacional de Bolivia

La diferencia de precios que existen entre cada uno de los actores de la cadena de comercialización de la castaña y el consumidor final, no se pueden pasar por alto tomando en cuenta que es grande.

²⁰ [www. //nuts.com/nuts/brazilnuts/](http://www.//nuts.com/nuts/brazilnuts/)

16. CONCLUSIONES

- La castaña es un producto que por sus propiedades, logro entrar en el mercado externo como uno de los productos mas destacados dentro del universo de los productos orgánicos.
- Las cifras de exportación de la castaña con cáscara resultan ser marginales al ser comparadas con las exportaciones de castaña sin cáscara. Para el 2010, el total de exportaciones de castaña sin cáscara representa el 1.3% del total de exportaciones de castaña (con y sin cáscara) para el mismo año.
- Existen ciertos parámetros con los que debe contar la castaña, para poder ser exportadas a los principales mercados de consumo, que son Estados Unidos y Reino Unido.
- Las perspectivas de crecimiento de exportaciones, que tiene la castaña en el mercado externo son muy amplias, considerando que es un producto orgánico y las tendencias en el mundo apuntan al consumo de este tipo de producto. El estudio muestra que las tasas de crecimiento del 2010 respecto del 2009 se elevaron en un 30.14% y el crecimiento de las exportaciones del año 2011 respecto del 2010 es de 54.3%.
- Las áreas de influencia en las que interviene la castaña están ligadas a los departamentos de La Paz, Beni y Pando.
- El potencial de la zona castañera aún no ha sido explotado en su totalidad, y la producción año tras año es variable.
- Existen problemas que están vinculados con la tenencia de la tierra, los mismos seguirán vigentes mientras dure la regularización que se enmarque en las leyes vigentes.
- Las empresas exportadoras de castaña en Bolivia realizan el proceso de beneficiado, otras solo se ocupan de la comercialización, en ambos casos el objetivo es el mismo, aprovechar la demanda de este producto.
- La Empresa Boliviana de Almendras y Derivados EBA, para el año 2010 según declaraciones a la Aduana Nacional de Bolivia²¹, ha logrado exportar 473.4 Toneladas de castaña sin cáscara, constituyendo esta cifra el 2% del total de las exportaciones de castaña sin cáscara
- La actuación de la empresa EBA dentro de la actividad castañera es relevante, por su contribución en recursos monetarios para el estado por realizar una actividad comercial directa con los países importadores de este producto y porque además permite realizar seguimiento de los actores que intervienen en la cadena de comercialización así como en la mejora de los ingresos de los acopiadores de castaña.
- Las exportaciones de castaña, son muy importantes medidas desde el punto de vista de la contribución en el Producto Interno Bruto del país, siendo que para el 2010 representaron una cifra del 2.27%.

²¹ Según nota GNSGC-DASSC-849/2011

- Bolivia es el primer país productor de castaña sin cáscara a nivel mundial. Siendo sus competidores a nivel de producción Brasil y Perú.
- Se puede afirmar que el mercado está dividido entre varios competidores, las empresas²² que desarrollan actividades dentro del rubro de la castaña son 37, del total de las empresas bolivianas vinculadas a la actividad de la castaña para el año 2010, el 62.2% está registrada como beneficiadora, el restante 37.8% es comercializadora.
- Bolivia especializó su actividad de producción en la castaña sin cáscara, este punto se torna una ventaja competitiva, considerando que las tendencias del mercado permiten afirmar las preferencias de comprar este producto con estas características.
- Las compras de castaña en el mercado boliviano la realizan los intermediarios, que actúan por cuenta propia o por encargo de comercializadoras extranjeras.
- Los corredores nacionales o brókeres, realizan los trámites y autorizaciones para la exportación del producto. Juegan también un papel importante a la hora de concretar los contratos de transporte, dependiendo de cómo se realiza el cierre de transacciones con los compradores. Los brókeres en Bolivia son dos, siendo su sede de operaciones la ciudad de La Paz, estas son las personas que tienen los contactos con brókeres de la castaña a nivel mundial, existen alrededor de 10 brókeres de castaña a nivel mundial.
- La participación de brókeres y traders dentro del mercado de la castaña facilita las cosas al productor, pero no permite fijar precios, los precios son negociados directamente por los agentes de venta.
- Los precios de mercado internacionales se determinan por la oferta y la demanda. La castaña con y sin cáscara es un producto que puede ser sustituido por otras especies de nueces y el precio va a depender de la disponibilidad física del producto al momento de realizar transacciones comerciales.

²² Declaración de exportaciones por empresa a la Aduana Nacional de Bolivia