

Incentivando mejores formas de negociación para venta de castaña

TCO Tacana II

La Paz, Bolivia



ACEAA-Conservación Amazónica, desea agradecer a las familias de las cuatro comunidades de la TCO Tacana II (Puerto Pérez, Las Mercedes, Toromonas y El Tigre), a Asgar Correa de la Asociación Productiva AIR Muije, Feliciano Ivaguari de la Empresa Forestal Chico Mendes S.L., Christian Cárdenas de la Empresa Hnos. Cárdenas S.R.L., Limbert Calderon de la Empresa Boliviana de Almendra, Norio Kanashiro de la Empresa Green Forest Products S.A., Agustín Vargas de la Empresa San Agustín S.R.L., Víctor Hugo Chavez de la Empresa Almendras BOLITAL S.R.L. – AMABOL, Rodrigo Coca de la Corporación Agroindustrial Amazonas S.R.L., Jhon Blacutt de la Empresa Sociedad Agrícola Blacutt Hnos. S.R.L., y Elizabeth Sönnenschein de CADEXNOR – Cámara de Exportadores del Noreste.

Redacción y edición:

Janys Saavedra
Daniel Larrea

Elaboración de mapa:

Carlos de Ugarte

Fotografías:

Mateo Caballero
Archivo ACEAA

Diseño y maquetado:

Julio Deuer Cenzano

Depósito Legal: 4-2-2055-17

Cita sugerida:

ACEAA-Conservación Amazónica. 2017. Incentivando mejores formas de negociación para la castaña. Folleto técnico, La Paz, Bolivia, 12 p.



FRUTO Y SEMILLAS DE UNA CASTAÑA

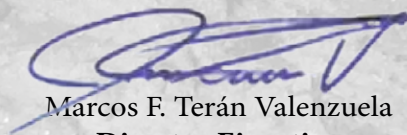
La castaña es el producto silvestre más importante de la Amazonía boliviana. En la TCO Tacana II, la producción supera las mil toneladas por año.

Presentación

ACEAA-Conservación Amazónica, junto con la TCO Tacana II, su organización matriz, la Central de Comunidades Indígenas Tacana II, Río Madre de Dios (CITRMD) y sus comunidades (Puerto Perez, Las Mercedes, Toromonas, El Tigre) buscan la conservación y el aprovechamiento sustentable de la castaña en el territorio a partir del manejo adecuado del recurso, la transparencia en las relaciones con otros actores económicos, la apertura de nuevos mercados, la implementación de mecanismos financieros locales y la distribución justa y equitativa de beneficios económicos y sociales.

La castaña representa el principal medio de vida de los habitantes de la TCO; no obstante, las formas de comercialización de éste recurso se han basado en esquemas familiares e individuales de venta a intermediarios sin priorizar, necesariamente, la calidad del producto. También, han sido pocas las experiencias de venta grupal y se han basado en mecanismos diferentes de acopio, negociación y venta a un solo comprador (empresas beneficiadoras), con poco control de calidad del producto. Estas formas de venta no han logrado establecer acuerdos de negociación convenientes para ambas partes.

Éste documento presenta cinco modelos de negociación que buscan incentivar mejores formas de negociación entre las familias de la TCO y compradores de castaña. Estos modelos exploran escenarios de venta familiar o individual, venta grupal directa; y, la posible conformación de una asociación productiva dentro del territorio. En conjunto, los cinco modelos propuestos buscan mejorar las relaciones comerciales entre las familias del territorio y empresas beneficiadoras establecidas.



Marcos F. Terán Valenzuela
Director Ejecutivo
ACEAA-Conservación Amazónica

MODELO 1

Venta individual o familiar de castaña a un proveedor



Ventajas

- Acuerdo con un solo comprador.
- Pago del total contra entrega del producto.
- Mejor precio a cambio de un producto con buenas prácticas de manejo.
- Negociar un volumen de la producción familiar sin *habilito*.



- Comerciantes o rescatadores que valoren el manejo adecuado de la castaña y compren en el puerto de la comunidad.



- Castaña seleccionada y secada en payoles.
- Castaña entregada en el puerto de la comunidad.



- Precio no condicionado al *habilito*.
- Mayor precio que la castaña sin un manejo adecuado
- Mayor precio que el del centro castañero.
- Definición de precio al momento de la venta.
- Venta de un porcentaje igual o mayor al 30% de la producción individual.



- Entrega de bolsas para la recolección.
- Definición conjunta de una fecha de entrega del total comprometido.



La venta individual de castaña implica la oferta castaña seleccionada, secada en payoles y entregada en el puerto de la comunidad, sin *habilito*.



-Empresas beneficiadoras de castaña de Riberalta o Cobija que estén dispuestas a pagar un mejor precio por un producto recolectado con manejo adecuado, por peso y entregado en un puerto de Riberalta o en Cobija.



-Volúmenes iguales o mayores a un contenedor (750 bolsas).
 - Castaña seleccionada y secada en payoles.
 - Castaña entregada en Riberalta o Cobija antes del mes abril ("corte").
 - Menos del 10% del total de la castaña entregada en mal estado (podrida, con mal olor o mojada)



- Oferta de un contenedor (750 bolsas) como mínimo.
 - Venta por peso.
 - Entrega en un puerto de Riberalta o Cobija antes de abril ("corte").
 - Bono por cada contenedor entregado.
 - Definición del precio al momento de la entrega.



- Apoyo logístico para el desembarque en puerto (Riberalta) o descargue de carga en almacenes de la empresa (Cobija).
 - Entrega de bolsas para la recolección.



Para la venta por volumen a mejor precio, el grupo de recolectores de castaña debe ofertar por lo menos 750 bolsas de castaña seleccionada y secada en payoles.



MODELO 2

Venta grupal a empresas beneficiadoras de castaña convencional



Ventajas

- Negociación basada en "mayor volumen, mayor precio".
- Mejor precio por castaña recolectada en base a buenas prácticas de manejo de castaña y entregada en Cobija o Riberalta.
- Negociación de bonos por número de contenedores entregados.
- Negociación sin *habilito*.
- Negociación directa entre los recolectores y las empresas beneficiadoras.



MODELO 3

Venta grupal a empresas beneficiadoras de castaña orgánica



Ventajas

- Mayor precio frente a la castaña convencional.
- Porcentaje del bono, para los recolectores, por la venta que realicen las empresas a mercados diferenciados.
- Negociación de bonos por cada contenedor entregado.
- Negociación sin *habilito*.
- Negociación directa entre los recolectores y las empresas beneficiadoras.



- Empresas beneficiadoras de castaña orgánica certificada en Riberalta y Cobija.



- Castaña proveniente de áreas de recolección certificada.
- Volúmenes iguales o mayores a dos contenedores (1500 bolsas).
- Bolsas de castaña transportadas en condiciones óptimas y entregadas en un puerto de Riberalta o almacenes de la empresa en Cobija antes de abril ("corte").



- Oferta mínima de dos contenedores (1500 bolsas).
- Venta por peso.
- Entrega en un puerto de Riberalta o Cobija antes de abril ("corte").
- Definición del precio al momento de entrega.
- Bono de al menos 10% para proveedores de castaña orgánica.



- Apoyo logístico para el desembarque en puerto (Riberalta) o descargue de carga en almacenes de la empresa (Cobija).
- Bono de la empresa por cada contenedor entregado (sobre un mínimo de dos contenedores).



Para la venta de castaña orgánica, el grupo de recolectores de castaña debe llegar a ofertar al menos 1500 bolsas, cantidad que le permitirá negociar mejores beneficios.



- Empresas beneficiadoras de castaña orgánica certificada en Riberalta y Cobija.



- Castaña proveniente de áreas de recolección certificada.
- Volumen de la primera venta equivalente a un contenedor (750 bolsas).
- Bolsas de castaña transportadas en condiciones óptimas y entregadas en un puerto de Riberalta o almacenes de la empresa en Cobija antes de abril ("corte").



- Oferta mínima de la primera venta de un contenedor (750 bolsas o 17,5 toneladas).
- Venta por peso.
- Entrega en un puerto de Riberalta o en Cobija antes de abril ("corte").
- Precio a negociar en la entrega del producto.
- Bono de al menos el 10% para proveedores de castaña orgánica.



- Apoyo logístico para el desembarque en puerto (Riberalta) o almacenes de la empresa (Cobija).
- Bono de la empresa por entrega del equivalente a un contenedor.



Para la primera venta de una asociación productiva se debe llegar a ofertar un mínimo de 750 bolsas de castaña orgánica.



MODELO 4

Venta por una asociación productiva a empresas beneficiadoras de castaña orgánica



Ventajas

- Mayor precio que el de la castaña convencional.
- Bono de al menos el 10% para proveedores de castaña orgánica.
- Negociación directa entre la asociación productiva y las empresas beneficiadoras de castaña orgánica.



MODELO 5

Exportación de castaña orgánica por parte de una asociación productiva



Ventajas

- Precios competitivos, basados en los del mercado internacional de productos orgánicos.
- Bono por la certificación orgánica del producto, lo que garantiza la venta por parte de las empresas a mercados internacionales diferenciados.
- Negociación directa de precios entre la asociación productiva y las empresas internacionales que comercializan productos orgánicos.



- Empresas internacionales de Estados Unidos, Alemania y el Reino Unido entre otros, que compran castaña orgánica certificada.



- Castaña proveniente de áreas de recolección certificada.
- Certificación de origen de la castaña en un territorio indígena.



- Oferta mínima de un contenedor (17,5 toneladas) de castaña procesada o “castaña beneficiada”.
- Precio de acuerdo al mercado orgánico.
- Bono por la certificación orgánica del producto, lo que garantiza la venta por parte de las empresas a mercados internacionales diferenciados.



- Entrega de castaña orgánica certificada en puerto de Arica (Chile).
- Forma de pago directa a cuenta de la asociación productiva o la empresa contratada para el servicio de beneficio de la castaña.



Una asociación productiva puede negociar y exportar castaña orgánica certificada a empresas internacionales que comercialicen productos orgánicos.

Las empresas beneficiadoras de castaña convencional son plantas industriales especializadas en el procesamiento de castaña. Se caracterizan por exportar castaña sin cascara (“almendra”) a mercados internacionales masivos.

¿Quiénes son los proveedores de castaña convencional?

- Representantes de organizaciones sociales, de comunidades indígenas o campesinas,
- Dueños de propiedades privadas (barracas) y
- Comerciantes o rescatadores de castaña que actúan como intermediarios entre los recolectores y las empresas beneficiadoras de castaña.

¿Cuáles son los requisitos mínimos para convertirse en proveedor?

- Para comunidades indígenas o campesinas, generalmente, los volúmenes deben ser iguales o mayores a Mil bolsas.
- Firma de un contrato donde se especifique el volumen de venta, fechas de entrega y cantidad de dinero entregado. Este contrato debe ser respaldado obligatoriamente a través de la garantía de un inmueble o vehículo por parte del/los proveedor(es) (barracas o comerciantes).

Las empresas beneficiadoras de castaña orgánica, son plantas industriales especializadas en el procesamiento de castaña, a partir del cumplimiento de normas estandarizadas, exigidas por las certificadoras de productos orgánicos nacionales e internacionales. Se caracterizan por exportar almendra a mercados diferenciados que ofrecen mejores precios.

¿Quiénes son los proveedores de castaña orgánica?

- Representantes de organizaciones sociales de comunidades indígenas o campesinas con áreas certificadas
- Dueños de propiedades privadas (barracas) con áreas certificadas.

¿Cuáles son los requisitos mínimos para convertirse en proveedor?

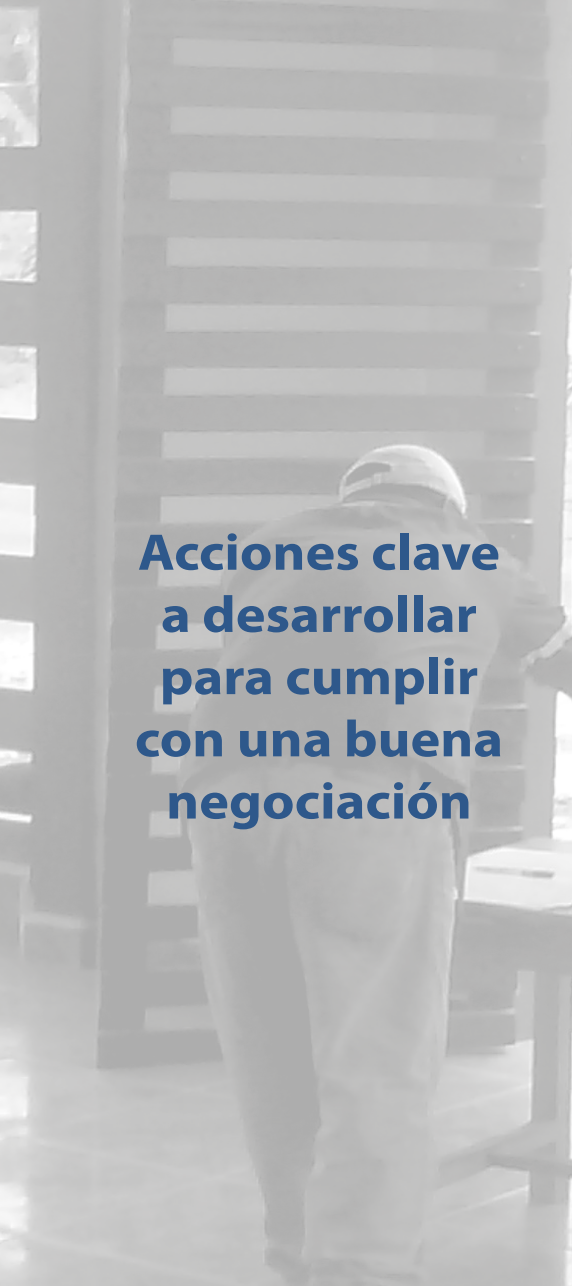
- Volúmenes mayores a 700 bolsas y copia de la certificación orgánica.
- Firma de un convenio con las comunidades indígenas o campesinas que realizarán la recolección de castaña en áreas certificadas, especificando fechas de entrega.
- Firma de un contrato con barracas, especificando fechas de entrega, junto con un inmueble y/o un vehículo propio como garantía de cumplimiento.

¿Qué son las empresas beneficiadoras de castaña convencional?

Mercado masivo: Se enfoca en satisfacer los aspectos más comunes de las necesidades de los consumidores.

¿Qué son las empresas beneficiadoras de castaña orgánica?

Mercado diferenciado: Se centra satisfacer en las necesidades o deseos específicos de los consumidores ofertando un producto con características específicas.



Acciones clave a desarrollar para cumplir con una buena negociación

Buenas prácticas de manejo

- Selección de castaña durante la recolección.
- Acópio de castaña en bolsas limpias.
- Limpieza de payoles para un almacenamiento adecuado.
- Remoción (“batido”) de la castaña dentro del payol para un mejor secado.

Traslado de castaña

- Planificación del traslado de castaña desde el centro castañoero a la comunidad.
- Traslado del producto evitando todo contacto con aceites o combustibles.
- Cumplimiento de las fechas comprometidas para la entrega.

Comercialización de castaña

- Cumplimiento y entrega del volumen comprometido.
- Conocimiento de precios de compra de castaña en Riberalta o Cobija.
- Conocimiento de los costos de carguío desde el puerto de la comunidad hasta la *barcaza* o *chata*.
- Conocimiento del costo de traslado terrestre o fluvial desde el puerto de la comunidad hasta Riberalta o Cobija.

Empresas beneficiadoras de castaña en Riberalta

Almendras BOLITAL S.R.L - AMABOL
Av. Ejército Nacional N° 551
Telf. 3-8523173

Almendra S.J. Hnos. Baldivia
Barrio Industrial S/N
Telf. 3-8523350

Beneficiadora de Almendra
Horacio Gamarra Tellez “INGAMA”
Av. Francisco Bazan/Simón Bolívar S/N
Telf. 3-8522699

Beneficiadora de Almendra
Unionex S.R.L.
Av. Integración S/N
Telf. 3-8524362

Beneficiadora Almendras
Harold Miguel Claure Lens
Av. Fuerza Naval N° 134
Telf. 3-8523481

Beneficiadora de Almendras “Lourdes”
Av. Arroyo La Lecheria N° 575
Telf. 3-8522595

Beneficiadora de Almendras
“Rolando Bowles Rivero”
 Zona Palmar entre calles San Ramón
 y Villa Bella s/n
 Telf. 3-8523347

Beneficiadora de Almendras
Urkupiña S.R.L.
C./ Medardo Chavez N° 270
Telf. 3-8523284

Beneficiadora Eco Fruit
Barrio Tamarindo, Av. Majo S/N
Cel. 74765446

Beneficiadora Hnos. Cárdenas S.R.L
Barrio Petrolero, Manzano 8
Av. Amazónica
Telf. 3-852302

Beneficiadora San Agustín S.R.L.
Av. Tomás Daney Barrio Central
Telf. 3-8523113 o 3-8522695

Beneficiadora Puerto Rico
Dirección Av. Gabriel Rene Moreno S/N
Telf. 3-8523286 Cel. 78283915

Corporación Agroindustrial Amazonas S.R.L.
Av. Héroes del Chaco N° 488
Los Almendros
Telf. 3-8523188

**Empresa Boliviana de Almendra
y Derivados (EBA)**
Zona Central, Parque Mirador,
Esq. Nicolás Suarez N° 430.
Telf. 3-8524872

**Empresa Industrial Forestal
Cabrera Tavorara S.R.L.**
Calle La Paz N° 3170
Telf. 3-8523170

Green Forest Products S.A.
Av. Ejército Nacional N° 1406
Telf. 3-8523259

Mamoré Cabrera Ltda.
Av. La Paz N° 631 Zona San Antonio
Telf. 3-8523170 o 3-8522799

Procesadora de Alimentos "Santa Isabel"
Av. 6 de Agosto S/N
Telf. 3-8524008

Sociedad Agrícola Blacutt Hnos. S.R.L.
Av. Atanasio Jordán N° 222-B
Pueblo Nuevo
Telf. 3-8522900 o 3-8523593

Empresas beneficiadoras de castaña en Cobija

Beneficiadora de Castaña "Tatiana"
Carretera a Porvenir Km. 28 S/N
Telf. 3-8422153

**Empresa Boliviana de Almendra
y Derivados (EBA)**
Zona Km. 1, Av. 9 de Febrero N° 332, frente
Flota Vaca Diez
Telf. 3-8421051

Tahuamanu S.A.
Av. Tahuamanu N° 052
Telf. 3-8422460



Oficina Central

La Paz, Bolivia

Dirección: Pasaje Flores Quintela N° 7
Edificio DZ, Piso 1, Oficina 1 B
Entre calles 13 y 14 de Calacoto
Telf. Oficina: (+591) 2 – 212 4987
Correo electrónico: info@conservacionamazonica.org.bo

Visítanos en:



/ACEAA.Conservacion.Amazonica

Oficina Cobija

Pando, Bolivia

Dirección: Av. 9 de Febrero N° 123
Edificio DaVivienda, Piso 3, Oficina 108
entre calles Cochabamba y Tarija (frente Hotel Diana)
Cel. Oficina: (+591) 671 72203
Correo electrónico: asistcobija@conservacionamazonica.org.bo

Mayor información en:

www.conservacionamazonica.org.bo