

EL SABOR DE LA AMAZONÍA



SISTEMATIZACIÓN:
**Asociación de Productores
Agroforestales de la Región
Amazónica de Bolivia (APARAB)**

Curso virtual
**Determinación de costos y
experiencias de mercados
en Bolivia**

Un proyecto de:

Instituciones ejecutoras:

Con el apoyo de:
Mercados Inclusivos

 Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Embajada de Suiza

Cooperación Suiza en Bolivia

 **Suecia
Sverige**

ipdrs
INSTITUTO PARA EL
DESARROLLO RURAL
DE SUDAMÉRICA

 **swisscontact**

 **SOLIDAR**
Suiza

 **inter
aprendizaje**
Campo virtual por la tierra y el desarrollo rural



El sabor de la Amazonia: La experiencia de la Asociación de Productores Agroforestales de la Región Amazónica de Bolivia, APARAB en la comercialización de Cacao silvestre

Geovana Mercado¹

Trayectoria

La Asociación de Productores Agroforestales de la Región Amazónica de Bolivia (APARAB) nace el 2004, en el municipio de Riberalta, aunque incluye también a municipios aledaños. La asociación nace debido a la demanda de los productores campesinos-indígenas, quienes, en su momento, estaban en transición para conseguir la titulación de sus tierras. Los productores y productoras se reúnen con el propósito de revalorizar y



Figura 1 Logo de APARAB

comercializar el cacao nativo que existía en la zona, el cual en ese momento estaba a muy bajo costo en la región, siendo la principal vocación productiva de la zona la castaña. Como primera alternativa se planteó trabajar con el cacao silvestre, a través de la introducción de cultivos agroforestales, y planes de aprovechamiento. El grupo de productores que inicialmente conformaron la asociación, fue de alrededor de 150 familias. Luego de un análisis profundo de las diferentes opciones, se decidió que conformar una asociación era lo más conveniente. Así también la asociación les permitiría lograr procesos de incidencia política con las autoridades locales:

“El objetivo principal era por la experiencia que se tenía, era que [para] un solo productor era muy difícil hacerse escuchar sobre sus diferentes autoridades. La idea era a través de una organización bastante fuerte y consolidada hacer demandas y que el productor sea atendido en sus diferentes necesidades.” (Entrevista Técnico APARAB, 2020)

¹ Es PhD en Economía de Alimentos y Recursos de la Universidad de Copenhague. Sus principales intereses profesionales incluyen aspectos institucionales y organizativos de los mercados campesinos, revalorización de los alimentos locales, soberanía alimentaria, conservación de la agrobiodiversidad y métodos de investigación cualitativa. Es autora y coautora de una variedad de textos e investigaciones en torno a Compras públicas, Alimentación Escolar, Cultivos andinos y Soberanía Alimentaria.



Institucionalidad

APARAB cuenta con el registro de su personería jurídica el cual los denomina como una asociación. El proceso para obtener la personería jurídica fue muy complicado y tuvo una duración de tres años, del 2004 al 2006.

Aspectos tributarios

La asociación estaría contemplada bajo el régimen simplificado, por lo cual no emiten factura sin embargo este factor se constituye muchas veces en una limitante para la venta de sus productos. Se realizaron varios intentos para obtener la capacidad de emitir factura sin embargo sostienen que en impuestos nacionales solamente tienen tres parámetros de registro: industrial, semi-industrial y régimen simplificado. Siendo que la forma de producción de APARAB aún no alcanza la denominación de producción semi-industrial y mucho menos industrial, no pueden acceder a este tipo de certificación y por lo tanto se ven imposibilitados de emitir factura.

Organización interna

A partir del 2004, se crea un primer directorio a partir del 2003 al 2004 y de 2004 al 2006, la principal función del directorio era crear la base legal APARAB, y conseguir una personería jurídica. El 2006 logra su personería jurídica, y desde ahí se empieza a pensar el tema comercial que era lo que más se apuntaba.

La directiva está conformada por miembros que tienen cacaotales y son asociados en la APARAB. Para elegir a los productores que participaran del directorio, cada año se hacen asambleas. El directorio está compuesto de ocho a once personas, dependiendo de la decisión que la asamblea tome, y todos los miembros del directorio son parte de los productores.

En las asambleas también se define el destino de las utilidades, como por ejemplo se decide un porcentaje para mejorar la infraestructura, compra de equipos, incluso si existe alguna utilidad que permita apalancar proyectos que exigen contraparte, como el caso de ACCESO, que apoya a las productoras y productores, pero exige una contraparte de hasta el 30%.



Figura 2 Asamblea de asociadas y asociados APARAB.

A través de las diversas inversiones y proyectos APARAB se ha fortalecido con la adquisición de diferentes equipos para los asociados como ser secadoras, cajas de fermentación, kits de herramientas de poda, entre otros. Sin embargo, estos beneficios se dan a los asociados cuando existen utilidades, mientras que, en años de baja venta, los asociados solo se benefician con mejores precios por sus productos.

Anteriormente, en los años 2013 al 2016 APARAB tuvo la oportunidad contratar una persona externa que se hizo cargo de la gerencia de la asociación, los primeros dos años se cubría el salario de la gerencia con ayuda de los proyectos y un fondo interno, pero a partir del 2014 a mediados del 2015 y hasta el 2016 el 80% ya era pagado por los fondos de APARAB, sin embargo, cuando la producción del cacao cayó, APARAB no logro continuar cubriendo los costos de la gerencia. De esta manera los miembros del directorio se hicieron prácticamente cargo de la gerencia incluyendo la contabilidad y la búsqueda de mercados.

Respecto a contratos de otro personal fijo para el beneficiado del cacao, en los años que APARAB tuvo gerencia la mayoría eran parte de los asociados habían recibido cierto nivel de capacitación y eran parte de la planta de transformación. Ellos tenían un salario básico fijo, sin embargo, los altos costos no les permitieron ser sostenibles en el tiempo. Al momento, no tiene personal contratado, solo se contrata a través del pago de jornales.

“Por ejemplo, este año se han logrado producir 30 quintales, se tiene estimado que una persona puede seleccionar dos quintales al día, hay una selección mecánica que lo selecciona por tamaños y pasa luego por una selección manual [...] eso quiere decir que necesitamos contratar 15



jornales para tener granos limpios y adecuados ya sea para comercialización o transformación esta gestión, pero solo se contratan así solo por la necesidad que hay" (Entrevista, técnico de APARAB, 2020)



Figura 3 Cacao Silvestre. Foto: APARAB

Cadena de valor

La producción primaria se encuentra tanto en el municipio de Riberalta que tienen acceso por carretera, la más lejana está a hora y media ya sea en carro o en bicicleta. También existen productores que en el municipio Gonzalo Moreno que están a 30-40 minutos en motocicleta o en carro. Otros productores se encuentran sobre el río Beni arriba sobre el río Madre de Dios quienes llegan hasta la planta con sus productos. ÁPARAB también puede acopiar los granos, con el uso de una camioneta, cuando son volúmenes mayores a diez arrobas. Los productores o socios implementan a través de su sistema agroforestal el cultivo del cacao y otros hacen la recolección del bosque, hacen pre beneficiado, su beneficiado, el fermentado y el secado como tal, en sus mismos predios, de ahí el grano pasa a APARAB. La APARAB compra a los asociados en forma directa con capital anticipado por las empresas transformadoras, con las cuales se realizó un contrato de venta anticipada. Del grano comprado a los asociados, aproximadamente el 10% va a la transformación de barras de 100gr y 1kg y a la transformación en manteca de cacao mientras que el 90% restante se comercializa como grano a las empresas.

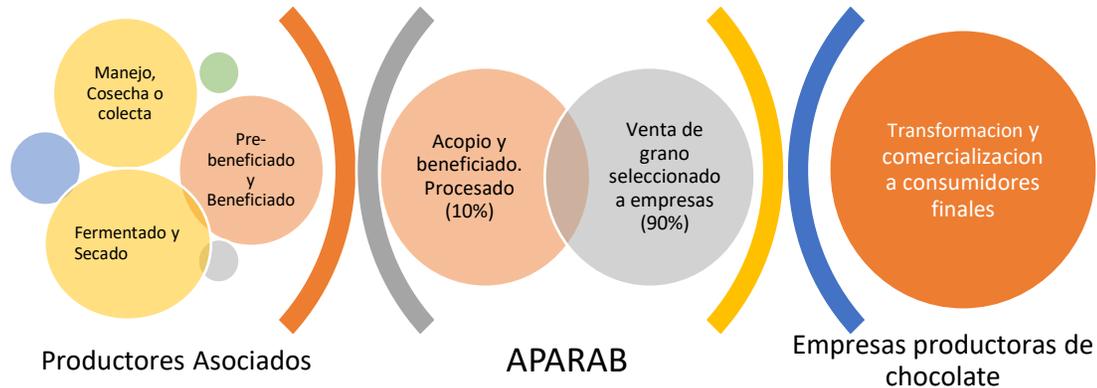


Figura 4 Cadena de valor simplificada APARAB

Innovación

Entre los aspectos innovadores de la experiencia de APARAB esta principalmente la incursión en la producción y manejo de cacao silvestre, un producto que hasta hace poco tiempo no figuraba entre la producción tradicional de la zona y como su nombre lo dice se da forma silvestre en la selva amazónica y por lo tanto requiere de un manejo especial para su aprovechamiento. Así mismo el aprovechamiento sostenible de productos alimenticios originarios de zonas de gran biodiversidad como lo es la amazonia requiere de medidas de protección al medio ambiente que son aplicadas por APARAB mediante la aplicación de un enfoque agroforestal y que promueve y favorece las relaciones positivas entre las diversas especies que allí conviven.

El mercado

El acceso a mejores mercados para sus productos es un objetivo que APARAB marco desde el inicio de sus actividades con la finalidad de dar valor agregado a sus productos, y aparte de dar un valor agregado, tener presencia en el mercado participar en toda la cadena. Entonces a partir de esto se comienzan a hacer varios tipos de gestiones para que a través del APARAB conseguir primero los precios y mejorar los precios para sus productos. En su momento, desde el 2004 hasta 2007, la arroba de cacao se vendía a comerciantes o intermediarios entre 30 a 35 Bs, sin embargo, las y los productores sabían que el mercado del cacao ofrecía mejores oportunidades y mejores precios, pero el agricultor percibía muy poco. Entonces el primer mandato del APARAB fue buscar la inserción a mejores mercados. A partir del 2007 APARAB hace contacto con una de las empresas: COMRURAL para poder comercializar granos de cacao y exportar con precios mejorados, los primeros fueron de 40 Bs la arroba y con la posibilidad de



incrementar el precio hasta 100 Bs. Así de manera paulatina APARAB llegó a conseguir un mejor precio para sus asociados, también contando con el apoyo de instituciones como CIPCA quienes les apoyaron en ver la posibilidad de no solo comercializar en grano sin también productos transformados en pastas artesanales y además con la ayuda de tesis que apoyan en calcular los costos de producción,

"antes de forma tradicional se usaban los tiestitos de barro para hacer el tostado del grano, eran las manos las que moldeaban, no había una unidad que estandarice los pesos, sino que era a estimaciones que se manejaba" (Entrevista Técnico APARAB, 2020)

A partir del 2007 se incrementa el interés por los productos de APARAB, no solo por las negociaciones de COMRURAL sino también otras empresas chocolateras como Taboada y Chocolates Para Ti, comenzaron a mostrar interés en esta parte de la Amazonía como productora también de cacao, cuando todo el mundo la conocía como productora de castaña y madera. Al momento, los principales clientes de APARAB lo constituyen dichas empresas, aunque también afirman tener clientes más pequeños o transformadores locales que están entre La Paz y El Alto, que compran de 4-5 quintales que, si bien son pequeños, a la larga son clientes importantes.



Figura 5 Empaque de barra de chocolate "Para ti" mostrando el origen del cacao.

Canales de distribución y estrategias de comercialización

El principal mercado de APARAB es el mercado interno, si bien se intentó exportar a través de COMRURAL, en el largo plazo prevaleció la venta en grano a pequeñas y grandes empresas transformadoras nacionales.

El 10% que transforma APARAB tanto en tabletas de chocolate como en manteca de cacao, lo comercializa a través de ferias en Riberalta donde se vende alrededor del 80% y el restante 20% se comercializa a través de pedidos en Santa Cruz, en Cochabamba, en La Paz para venta de barras, y en manteca de cacao para clientes que se dedican a



la venta de productos cosméticos, y elaboran cremas en base de cacao. APARAB no cuenta con ningún sistema de promoción de sus productos, aunque anteriormente se han elaborado folletos informativos al momento solo promocionan sus productos por las recomendaciones de sus clientes.

Experiencia con mercados estatales

Años atrás inclusive se comercializaba, no eran volúmenes muy grandes, pero ya se tuvo la experiencia de proveer al Desayuno Escolar. Gonzalo Moreno trabajo con ellos durante tres años, ahí un poquito se dejó de lado el tema. El municipio contrata a las empresas y las empresas que contratan a veces no cumplen. Y las asociaciones necesitan tener fluidez muy seguida, que van y vengan. Puede quedarse en que entre otro producto ahora te pago de aquí a un mes o dos meses.

En el primer año APARAB realizo la venta directa al municipio de Riberalta y Gonzalo Moreno, de barras de chocolate para que los estudiantes consuman como bebida caliente en su refrigerio. Esta relación se logró gracias a acciones de acercamiento que hicieron los miembros del directorio de APARAB, sin embargo, el problema con el municipio surgió por los largos procesos de pago que se realizan una vez entregados los productos, los cuales resultaron desventajosos para APARAB pues ocasiono una falta de liquidez y genero problemas en el cumplimiento de sus obligaciones económicas.

“cuando se entrega el producto, ellos dicen que vuelvan dentro de 15 días, o al siguiente mes, para las empresas que tienen capital no hay problema ese tipo de transacciones, pero para nosotros que somos una asociación necesitamos liquidez todos los días” (Entrevista Técnico APARAB, 2020)

Estructura de costos y su importancia

Gracias al apoyo de instituciones como CIPCA a través de sus tesis APARAB ha logrado determinar sus costos de producción y los precios de las barras de chocolate y la manteca de cacao, por ejemplo, una barra de 100gr a APARAB le cuesta procesarla 6.50 y la comercializa en 10 Bs, generando una utilidad de 3.50 Bs por barra.



Figura 6 Barras de chocolate que comercializa APARAB.

Además, se tienen precios directamente al consumidor y para mayoristas por ejemplo el consumidor local puede adquirir la barra de 100 gr en la planta a 9 Bs. En el caso de los mayoristas si se compra arriba de 50 barras de 100 gr también tienen un descuento a 9 Bs.

Para fijar el precio del grano de cacao, APARAB considera dos parámetros:

- ✓ El precio del mercado internacional del grano como tal, que está dado a nivel mundial, sobre el cual la directiva de la asociación fija un precio de referencia.
- ✓ El precio ofertado por las empresas con las cuales se realizan reuniones y procesos de negociación para logra un acuerdo en el que ambos salgan ganando.

"se ven los precios internacionales y en relación a eso se hace una oferta a las diferentes empresas nacionales ... y de alguna forma ellas también nos ayudan, y nos dicen -está muy caro, no podemos, entendemos que es un buen cacao el que nos ofertan, pero también es algo que nos ayuda-Nosotros obviamente justificamos mucho que al final por ser un cacao especial y en realidad nosotros necesitamos que nuestros productores sean los que se beneficien más." (Entrevista Técnico APARAB, 2020)



Registros contables

El gran cuello de botella no solo para la APARAB sino para otras asociaciones de productores es como llevar el tema contable. En el caso APARAB se tienen diseñados formularios y herramientas para llevar a cabo el tema contable sin embargo como los directores solo duran dos años, al siguiente año se cambia nuevamente y es necesario aprender todas estas técnicas para la nueva directiva, lo cual genera muchos problemas porque tienen que empezar casi de cero nuevamente, y esto causa retrocesos en muchos avances que se puede haber logrado.

En el caso de la APARAB hay registros que se han ido dando de algunos años, en otros hay registros a medias, algunos siguen el parámetro y están bien elaborados y otros donde queda mucho que ajustar. Como APARAB ha tenido la oportunidad desde el 2013 al 2016 de tener como gerente a una persona externa a la asociación, en ese periodo la contabilidad está bastante ordenada, sin embargo, los directorios siguientes pese a que se esforzaron en darle continuidad, no pudieron lograrlo.

Lo que si se maneja bastante es los costos de beneficiado y transformación, de los cuales se llevan registros computarizados conforme se va acopiando el grano, donde se registran las inversiones en recursos y los egresos que se van utilizando como ser las bolsas, el gas, papel film, etiquetas y otros insumos incluyendo los jornales.

Certificaciones y mercados de garantía

APARAB cuenta con Registro Sanitario, el cual obtuvieron en el 2011 a través de un proceso muy costoso, que les significo alrededor de tres años. No cuentan con otro tipo de certificaciones sin embargo hay algunos productores que han formado parte de algunas cooperativas que han tenido este tipo de certificaciones. APARAB obtuvo dos premiaciones en el Salón del Chocolate² el año 2013 y 2015 donde su chocolate fue calificado entre los mejores en cuanto a calidad.

² El *Salon du Chocolat* es una feria anual para la industria internacional del chocolate que se realiza en Paris, Francia, más información en: <https://www.salon-du-chocolat.com/>



Figura 7 Reconocimiento a APARAB en el "Salón del Chocolate" por la calidad de sus productos. Paris, Francia, 2015

Contexto post-Covid-19

La pandemia COVID-19 afectó bastante a APARAB debido a que de abril a junio se da la mayor época de cosecha y comercialización del grano. Ante esta situación APARAB se encargó de acopiar la mayor cantidad posible durante esos meses. El encapsulamiento de las ciudades y comunidades complicó los procesos para APARAB, la producción se quedaba en las comunidades, los productores no podían llevar el producto al centro de acopio y por consiguiente el grano tampoco podía llegar hasta la planta de transformación. Se perdieron varios clientes, y no se pudo cumplir con algunos contratos de compra anticipada.

Sin embargo, APARAB considera que sus asociados están aprendiendo a vivir y sobrevivir en este contexto COVID-19, viendo formas y estrategias para afrontar los riesgos de la mejor manera, aplicando protocolos para reducir los mismos. En la planta de procesamiento se toman todas las medidas de bioseguridad para mantener un producto inocuo y de gran calidad.

Aprendizajes de la experiencia de APARAB

- El aprovechamiento de recursos silvestres es sostenible cuando se trabaja con respeto al medio ambiente, a través de la aplicación de tecnologías que mantiene la estructura natural y los patrones de regeneración de la selva amazónica, tales como los sistemas de manejo agroforestal, APARAB aporta a la conservación de la amazonia mientras aprovecha los recursos que esta nos



brinda. En este sentido APARAB está construyendo una relación ganar-ganar con su ambiente mediante la cual se beneficia tanto a las comunidades con mejores ingresos y se promueve la conservación y manejo sostenible de las áreas forestales donde se produce el cacao silvestre.

- El trabajo conjunto entre asociados les otorga fortaleza y resiliencia en momentos de crisis, tales como los que se vivieron a finales del 2019 por la crisis política que paralizó al país, y la subsiguiente emergencia debido a la pandemia por COVID-19 durante el 2020. Frente a estas externalidades APARAB mantuvo su producción con estrategias de acopio que lograron apoyar a los productores que se ubicaban en sitios más alejados.
- El manejo contable y administrativo de una asociación de productores o cualquier empresa requiere de personal especializado y de largo plazo, puesto que se constituye en un área muy delicada de la empresa, y la falta de este personal es al momento una debilidad que APARAB intenta resolver a través de asignar responsabilidades a los socios o miembros de la directiva, pero debido a que estos son cambiados de forma anual, el manejo estandarizado de las finanzas de APARAB no llega a estabilizarse.
- La relación a largo plazo con mercados exclusivos otorga estabilidad por la demanda predecible y la capacidad de negociar los precios por adelantado, tal como sucede con su principal comprador la empresa "Chocolates Para Ti" cuya alianza ha brindado a APARAB no solo dicha estabilidad sino también la oportunidad de promover su trabajo en relación a la conservación y aprovechamiento sostenible de la amazonia boliviana.
- La participación en ferias internacionales incremento el valor de los productos de APARAB, sin embargo, este valor no se reflejó en un mayor ni mejor acceso a mercados, por lo que hace falta políticas de apoyo a nivel nacional para este sector que ayuden a su consolidación y mejor acceso a mercados.

Referencias

Entrevista a Daniel Sánchez, Técnico de apoyo a APARAB, realizada el 4 de noviembre de

La Paz-Bolivia, 2020.

<https://www.facebook.com/Cacao-Aparab-977033405652380>

Cómo citar este documento

Mercado, Geovana (2020). El sabor de la Amazonia: La experiencia de la Asociación de Productores Agroforestales de la Región Amazónica de Bolivia, APARAB en la comercialización de Cacao silvestre. En: *Curso Virtual: Determinación de costos y experiencias de mercado en Bolivia*. La Paz: IPDRS – Swisscontact.



