

CASTAÑA ORGÁNICA

LECCIONES APRENDIDAS DESDE
LA MIRADA CAMPESINA



CARITAS

Schweiz
Suisse
Svizzera
Sulza



CENTRO DE INVESTIGACIÓN Y PROMOCION DEL CAMPESINADO - ONG CIPCA
REGIONAL NORTE AMAZONICO

Oficina Cobija: Av. Chelio Luna Pizarro Esq. Tarija, Barrio Puerto Alto,
Telf. 72927676 Cel. +591 77100223
www.cipca.org.bo, norteamazonico@cipca.org.bo

Armin Escobar Torrez (Coordinador)

Sofía Elba Mair

Luis Janco Huarayo

Ilustraciones: Centro de Investigación y Promoción del Campesinado Regional Norte Amazónico.

Fotografía tapa: Misael Campos Fernández

Escobar Torrez Armin

Castaña orgánica: Lecciones aprendidas desde la mirada campesina.

Cobija-Bolivia, CIPCA 2024

42 p.; il.; 15,5 x 21,5 cm (Documento de trabajo)

D.L.: 6-2-5748-2024

ISBN: 978-9917-636-11-3

Impreso en "Editorial Rey León"

Calle Ingavi #612

imp.reyleon@gmail.com

(+591) 72142183

Santa Cruz- Bolivia

Este trabajo fue elaborado en el marco de las acciones del Proyecto : "Sostenibilidad de los medios y formas de vida de comunidades indígenas: bosque intacto, uso múltiple de productos no maderables, sistemas agroecológicos diversos, ingreso y seguridad alimentaria"

DISCLAIMER:

La información contenida en el presente trabajo ha sido desarrollada por el Centro de Investigación y Promoción del Campesinado (CIPCA) con el objetivo de proporcionar orientación y conocimientos técnicos al público en general. asimismo, CIPCA o los financiadores no asumen ninguna responsabilidad expresa o implícita respecto a la precisión de los contenidos debido a los diferentes contextos o circunstancias de las zonas donde se difunda. El uso de la información contenida en este trabajo es bajo la responsabilidad de los lectores y usuarios.

CASTAÑA ORGÁNICA

LECCIONES APRENDIDAS DESDE
LA MIRADA CAMPESINA

CARITAS

Schweiz
Suisse
Svizzera
Suiza



CONTENIDO

1. SITUACIÓN DEL SECTOR DE LA CASTAÑA ORGÁNICA EN LA AMAZONÍA.....	4
1.1 Antecedentes.....	4
1.2 Actores de la cadena productiva de la Castaña.....	6
1.3 Normativa sobre el aprovechamiento de producto orgánico.....	9
1.4 Marco conceptual genérico del rubro de la castaña orgánica.....	10
1.5 Marco conceptual propio del sector castaño.....	11
1.6 Gestión de las OECI que apuestan a mercados alternativos.....	14
2. RESEÑA DE ORGANIZACIONES CASTAÑERAS DE PRIMERA GENERACIÓN.....	17
2.1 Cooperativa Agrícola Integral Campesina Ltda. CAIC.....	18
2.2 Cooperativa Integral Agroextractivista Campesinos de Pando - COINACAPA.....	20
3. ACTUALIDAD DE LAS ORGANIZACIONES CASTAÑERAS DE BASE TERRITORIAL.....	23
3.1 Intenciones para conformar una instancia articuladora (FACOAP).....	24
3.2 Mapeo de OECIs ligadas al aprovechamiento de la castaña.....	30
3.2.1 Asociación de Productores Agro Integral Andino Amazónico (ASOPAIANA).....	30
3.2.2 Asociación de Productores Comunidad Luz de América (ASPROCAM).....	31
3.2.3 Asociación de Productores Agro Integral de Curichón (AIPACU).....	31
3.2.4 Asociación de Productores Agro Integral Comunidad Buyuyu (AIPACB).....	31
3.2.5 Asociación Forestal Integral de Productores Agrícolas de la Comunidad Jericó (AFIPA - CJ).....	32
3.2.6 Asociación Forestal Integral Agro Extractivista (ASINAEX).....	32
3.3 SEFENBO como caso inspirador de OECIs mapeadas.....	33
4. DISCUSIÓN: LECCIONES APRENDIDAS Y SU RELEVANCIA EN LA ACTUALIDAD.....	38
Bibliografía.....	42

AGRADECIMIENTO

A todas las familias campesinas e indígenas de la Amazonía boliviana y a todos los actores económicos que con sus acciones mantienen el bosque en pie.

RESUMEN.

El presente trabajo realiza una descripción sobre la situación de la castaña orgánica en la región amazónica de Bolivia profundizándose en el departamento de Pando. En esta tarea se mostrará las relaciones y funciones de actores principales de la cadena productiva y se explicará de manera escueta conceptos necesarios para comprender el mercado de productos orgánicos.

Luego de tener una base contextual, se analizará a las organizaciones económicas que hacen a la dinámica de la castaña orgánica, dando una mirada al pasado para analizar a los actores que fueron exitosos y hoy en día están desaparecidos o inactivos, rescatando reflexiones desde una mirada campesina construida por aciertos y desaciertos dejando lecciones aprendidas para las que trabajan actualmente. Asimismo, se describirá a la nueva generación de emprendimientos a fin de llegar a un análisis sobre sus prácticas y sus aportes con referencia al aprovechamiento de sus recursos en el marco de la gestión territorial y los mercados alternativos disponibles para los productos forestales no maderables.

El presente trabajo no pretende profundizar sobre los aspectos meramente económicos o las fluctuaciones internacionales que determinaron al sector de la castaña, más bien pretende detenerse en el accionar de los actores que determinaron el presente del sector en términos de apropiación de la idea de producir y comercializar en el marco de la economía social y solidaria.

1. SITUACIÓN DEL SECTOR DE LA CASTAÑA ORGÁNICA EN LA AMAZONÍA.

1.1 Antecedentes.

Entre 1993 y 2001 Bolivia se ha consolidado mundialmente como el máximo exportador de Castaña (*Bertholletia excelsa*) superando a países vecinos como Brasil y Perú. El movimiento económico de estas exportaciones tiene como promedio expectante 25 mil toneladas al año, con un ingreso promedio de 200 millones de dólares americanos, aunque tuvo el pico histórico más alto en 2018 (26.7 mil toneladas y 220 millones



Mapa de la región Norte Amazónica de Bolivia "La alfombra verde"
Fuente: Extraído de Google Earth 2024 previo a los incendios forestales.

de dólares americanos) y en estos últimos años tendió al descenso. El rubro sigue siendo la primera fuente de ingresos para el norte amazónico de Bolivia, en la actualidad se registran cerca de cuarenta mercados externos para este producto, siendo mayoritariamente europeos. Su aprovechamiento en el país implica la participación de varios actores en la cadena de valor, hecho que lo posiciona como el principal motor económico de la región, permitiendo ver a la amazonía boliviana como una "alfombra verde" con respecto a las otras regiones de la Panamazonía.

La amazonía de Bolivia, en particular el departamento de Pando y las provincias de Vaca Díez del Beni e Iturralde de La Paz, reconocida por la recolección y beneficiado de la almendra de castaña implica una fuerte participación de la base campesina e indígena en la cadena productiva de la región, cuyo antecedente de reivindicaciones de carácter social y económico durante las últimas décadas muestra al sector campesino como actor clave para la institucionalización de este rubro forestal no maderable¹. La actividad representa alrededor del 70% del movimiento económico de la región, actualmente se tiene a Riberalta como emporio industrial del producto y a Pando como el territorio de donde proviene la mayor cantidad de materia prima.

¹ La historia reciente del sector castañero tiene actores importantes como las cooperativas campesinas y más recientemente con las asociaciones económicas de pequeños productores, todas ellas son denominadas OECIs en el presente trabajo. OECI es el acrónimo de Organización Económica Campesina Indígena, sigla manejada desde el CIPCA por varios sexenios.



Carguio de las barricas de castaña para enviar a la Beneficiadora, Fuente: CIPCA 2023.

Existen dos modalidades para aprovechar este recurso del bosque; el más común es de forma “convencional” donde prima el aspecto económico y tiene fuerte participación de acopiadores quienes rescatan el producto y lo comercializan a empresarios según las leyes de la oferta y la demanda, sin embargo, también existe la modalidad “orgánica”, que aprovecha este recurso apegado a un sistema que respeta buenas prácticas de recolección, considera el cuidado del bosque y la biodiversidad priorizando la regeneración natural de la especie, esta modalidad es mayormente utilizada por organizaciones económicas de base campesina que encontraron en ella una

forma segura, sostenible y constante de comercializar el producto a mercados extranjeros. Entre 2018 y 2023 la castaña orgánica comercializada por organizaciones campesinas representa alrededor del 0.1 % de lo que significa la exportación de castaña convencional, sin embargo, el impacto económico y ambiental de este mínimo porcentaje alivia en gran medida a las familias que componen este subsector de la castaña, dándoles posibilidades para reinvertir y mejorar sus condiciones. El trabajo de las organizaciones económicas vinculadas a la comercialización de castaña en mercados alternativos de productos orgánicos muestra a entidades convencidas de poder obtener ventajas al considerar un negocio con un impacto positivo en lo económico, pero también en lo social y ambiental. Como antecedente al análisis, debemos resaltar las diferencias que existen entre las organizaciones que tienen acciones en la actualidad en el aprovechamiento de la castaña en modalidad orgánica, por ejemplo, SEFENBO, AARENARMAPA, FACOAP, AIR MUIJE y las que fueron referencia en su momento: COINACAPA, CAIC, entre otras. Actualmente en Bolivia son contadas las organizaciones que trabajan en modalidad orgánica que provienen de bases campesinas, en el Perú existen más de 30 de este tipo siendo 15 de ellas cooperativas de base campesina, en tanto que en Brasil la cifra alcanza a 8 organizaciones campesinas certificadas según Fairtrade Brasil.

Revisando preliminarmente a las organizaciones campesinas activas en Bolivia encontramos a la de mayor referencia, en términos sociales, es SEFENBO que se constituyó como sociedad en el marco del código de comercio, no obstante, en la práctica funciona como una asociación y es esa figura la que adoptó y perdura hasta la actualidad-quizá la mas parecida a la inactiva

COINACAPA-, los miembros de SEFENBO son propietarios del territorio, por lo tanto, tienen el derecho preferencial de acceder al recurso o capital vuelo. Por su parte, AARENARMAPA, se describe como un conjunto de “usuarios tradicionales” que trabajan en áreas fiscales no disponibles, por tanto, realizan usufructo del recurso natural que en este caso es la castaña bajo la figura del derecho expectatio, figura aún no perfeccionada pero basada en la posibilidad de conseguir un beneficio a futuro como una especie de concesión forestal no maderable. Respecto a estas autorizaciones transitorias especiales a la fecha las mismas se encuentran a la espera de la emisión de una norma específica que establezca el procedimiento de reconocimiento de los derechos pretendidos por los solicitantes.

Por último, FACOAP, que está trabajando para conseguir su personalidad jurídica, se muestra como el ente aglutinador de las organizaciones que trabajan en la modalidad de castaña orgánica, su rol como organización matriz de reivindicación y posicionamiento de los productores de castaña orgánica está aún en construcción. En los casos de CAIC, COINACAPA, la referencia detallada de su momento en la historia del aprovechamiento de la castaña bien podría encontrarse en el estudio “Acción colectiva y mercados alternativos para la castaña” de 2009, trabajo realizado por Peter Cronkleton y Marco Albornoz en coautoría con CEDLA, más adelante en este trabajo se intentará conectar estas dos historias.

1.2 Actores de la cadena productiva de la Castaña.

Son varios los actores que intervienen en la cadena productiva castañera; desde los recolectores, zafreiros, barraqueros, privados, entre otros. No obstante, desde una mirada más operativa podemos también citar a los que se circunscriben en el código de comercio como es el empresario, asimismo, se reconoce a las que se enmarcan en el código civil: asociaciones, OECAs y OECOMs, que perteneciendo al mundo rural buscan un bienestar colectivo en distintos ámbitos: económicos, sociales, ambientales, políticos y culturales. También están presentes las cooperativas que realizan actividades económicas en un marco legal específico. Todos estos actores, hacen a los antecedentes de aprovechamiento de la castaña en la amazonía viviendo una dinámica de alto riesgo por la fragilidad del rubro ante la alta dependencia del mercado internacional. Para entender mejor el contexto actual de la cadena productiva es preciso reiterar los roles de estos actores.



Entrega de barricas en Beneficiadora EXIMCRUZ
Fuente: CIPCA 2022.

ACTORES	TIPOS DE ÁREAS DE RECOLECCIÓN	UBICACIÓN	SITUACIÓN SOCIO ECONÓMICA
Pequeños barraqueros	Tienen concesiones forestales no maderables en Pando	Riberalta y/o Puerto Rico	Los pequeños barraqueros contratan a los zafreros organizados
Zafreros Organizados	No tienen áreas de recolección ni concesiones no maderables	Riberalta	Son mano de obra de barraqueros y empresarios dueños de beneficiadoras
Empresariado con beneficiadoras: - Tahuamanu - Exim-Cruz - Favaro - Green Forest	No tienen áreas con castaña	Cobija Riberalta	Tienen compradores o rescatistas de castaña
Empresariado con beneficiadoras: - Urukupña - Vargas - Manutata - Blacut - Pamot - Ingama	Tienen concesiones forestales no maderables en Pando, a la vez tienen áreas de recolección	Riberalta	Contratan a zafreros, también tienen compradores o rescatistas de castaña
Campesinos e Indígenas en general	Son dueños de una superficie de 200 a 500 hectáreas.	Comunidades de Pando	El titular y la familia recolectan su castaña
Campesinos e Indígenas organizados como pequeños productores de castaña orgánica (objeto del presente estudio)	Son dueños de una superficie de 500 hectáreas con castaña Certificada	Comunidades de Pando y Riberalta	Ellos mismos recolectan la castaña y someten su producto a la certificación y orgánica
Reserva Nacional de Vida Silvestre Manuripi, RNVSM – SERNAP	No tienen áreas con castaña	Cobija, Filadelfia	8 comunidades, 3 empresas (Amazonas, EBA y San Agustín)
Asociación Indígena de Recolectores (MUIJE)	Territorio indígena	Riberalta	Uso de mano de obra familiar para recolección
Asociación Indígena de Recolectores de Castaña Orgánica Amazónica	Territorio indígena	Riberalta	Uso de mano de obra familiar para recolección
Asociación Indígena de Recolectores de la Amazonia (AIRA)	Territorio indígena	Riberalta	Uso de mano de obra familiar para recolección

Cuadro: Actores y sus roles. Fuente: CIPCA, Janco Luis (2024)

En una zafra regular de castaña, los recolectores zafreros organizados son los primeros en ser contratados por los pequeños barraqueros, su calidad es de mano de obra y son dispuestos en áreas designadas por los contratistas que aplican adelantos de pago o los llamados “habilito”. Estas personas internadas en esas áreas, extraen el producto para depositar en galpones precarios contruidos de madera aserrada, con techos de calamina, al terminar su actividad de dos a tres meses retornan a su lugar de origen, no sin antes honrar el pago del “habilito”. Los empresarios con capital a disposición realizan contratos con los rescatadores, quienes compran la castaña de diferentes lugares para acopiarla y después llevarla a las beneficiadoras. Respecto a los campesinos e indígenas cuentan con superficies de tierra que están entre 200 a 500 ha., amparados por la normativa nacional aprovechan los recursos naturales y con ello la castaña. Como pequeños productores realizan la recolección en sus áreas de forma tradicional en consenso con su comunidad, trabajan junto a sus familias en la recolección y comercializan de forma local. Mas que la competencia entre estos actores de la cadena productiva en la recolección y comercialización, surge la necesidad de tener ingresos seguros y estables, dando pie a la conformación de organizaciones económicas asentadas en

estos territorios para aprovechar estos recursos de forma ordenada. La oportunidad que tienen significa el dominio de más eslabones de la cadena, al grado de tercerizar servicios y convertirse en exportadores.

Desde la década del 70, muchas instituciones de apoyo han intervenido en la cadena con el fin de favorecer al sector campesino e indígena, los proyectos que se han ejecutado estuvieron enfocados en el fortalecimiento de las bases productivas y la reforestación de la especie. Con estas acciones emergieron varias organizaciones que serán objeto de descripción mas adelante. En este análisis de actores podemos identificar que las agrupaciones como los barraqueros, zafreros organizados, empresarios



*Vivero Comunal "Amazonia Resiliente" Jericó Puerto Rico.
Fuente: CIPCA 2024.*

dueños de beneficiadoras, invierten su capital en operaciones para realizar compras de materia prima y reunir así la mayor cantidad del producto para su comercialización, en cuanto a los campesinos e indígenas están sometidos a la demanda y oferta del momento mientras que las agrupaciones (organizaciones económicas campesino indígenas) con certificación de estándares de calidad, buscan otras oportunidades que les permite ofrecer su producto de forma directa a mercados internacionales de productos orgánico y del comercio justo. Al obtener la certificación deben cumplir las normas internas estipuladas en sus estatutos y reglamentos como organización, cumplir con las normas reguladas por los países consumidores. Ante este escenario todo recolector que quiera ser parte de una asociación de productores, debe capacitarse sobre el control de manejo de la castaña. Este proceso de capacitación hace posible contar con una base productiva fortalecida para aprovechar sus recursos sin afectar negativamente las áreas de recolección, ni la diversidad biológica que habita en ella.

1.3 Normativa sobre el aprovechamiento de producto orgánico.

La normativa que hace al sector de la castaña orgánica tiene algunas referencias como el Decreto Supremo 25729 Art.7 donde determina las atribuciones del SENASAG como entidad perteneciente al MDRyT con atribuciones para la función regulatoria en la actividad de comercialización de alimentos, el SENASAG en correspondencia a lo anterior tiene una resolución administrativa N°0131/2001 que especifica sus funciones, en este entendido, dentro el rubro de la comercialización de castaña orgánica, la empresa certificadora de productos orgánicos coordina con SENASAG para el desarrollo de sus actividades a través de un certificado de cumplimiento de requisitos de la normativa boliviana. Asimismo, la Ley 3525 de *Regulación y promoción de la producción agropecuaria y forestal no maderable ecológica* tiene por objeto: regular, promover y fortalecer sosteniblemente el desarrollo de la Producción Agropecuaria y Forestal no Maderable Ecológica en Bolivia, norma que tiene el principio de luchar contra el hambre no solo produciendo más alimentos sino que estos sean de calidad, inocuos para la salud humana y biodiversidad, asimismo, estén al alcance de todos los seres humanos y los procesos para su producción, transformación, industrialización y comercialización no deban causar impacto negativo o dañar el medio ambiente.

Ejemplo de certificación otorgada.



Certificado CERES, Fuente SEFENBO 2024.

Para obtener la certificación se realiza una serie de pasos exigidos por certificadora (por ejemplo CERES), al cumplirse los mismos, la certificadora envía a un auditor para una inspección de campo. Verificando y revisado la documentación y los procedimientos emite una nota para resolver las inconformidades a ser corregidas, cumplido todo ello se otorga el certificado a la organización con validez determinada.

1.4 Marco conceptual genérico del rubro de la castaña orgánica.

a) Buenas prácticas: Una buena práctica es una experiencia positiva, probada y replicada en contextos diversos y que, por consiguiente, puede ser recomendada como modelo. Merece ser compartida para que el mayor número de personas pueda adaptarla y adoptarla (FAO,2024).



Limpieza de castaña en payol, Fuente: CIPCA 2024.

b) Producción sostenible:

Es un modelo de producción de bienes y servicios que minimiza el uso de los recursos naturales, la generación de materiales tóxicos, residuos y emisiones contaminantes, mediante la promoción de una estrategia de gestión productiva que integra la dimensión ambiental a través de un enfoque preventivo de la contaminación y la administración eficiente de los recursos (SEFENBO,2024).

c) Producto libre de residuos: Los productos libres de residuos son inherentes a una producción en la que no se detectan restos de pesticidas, minimiza los impactos medioambientales y permite satisfacer las exigencias del mercado. Representan una alternativa luego de los productos ecológicos y los convencionales (SEFENBO,2024).

d) Producción orgánica: La producción orgánica se basa en la aplicación de técnicas tendientes a mantener o aumentar la fertilidad del suelo y la diversidad biológica, que permitan proteger a los cultivos y animales de plagas, malezas y enfermedades bajo un nivel tal que no provoquen daños económicos. No se permite el uso de productos de síntesis química ni de organismos genéticamente modificados. Toma en consideración la observación y conocimiento de los ciclos naturales de los elementos y de los seres vivos. (argentina.gob.ar).

e) Organismo de Certificación: Organismo de control reconocido por la Autoridad Nacional Competente de la Producción Ecológica (SENASAG), con estructura definida y competente para el control y certificación de la producción de productos ecológicos, con procedimientos claros que deben cumplir los requisitos nacionales y/o internacionales (SEFENBO,2024).

f) Operador: Persona física o jurídica que produce, recolecta, procesa y/o comercializa productos ecológicos, cuya administración de la unidad de producción, cumple con los requisitos de la normativa de productos orgánicos (Reglamento de la Ley 3525).

g) Producto Ecológico: Producto producido en cumplimiento a lo estipulado en la ley 3525, que cuenta con el seguimiento y evaluación de un organismo de control reconocido por la autoridad nacional competente (Reglamento de la Ley 3525).

h) Recolección Silvestre: Toda especie de planta o porción de una planta que crece naturalmente y de forma espontánea en zonas naturales y/o agrícolas, donde el hombre únicamente interviene en la recolección o cosecha y realiza algunas labores de protección de la especie (Reglamento de la Ley 3525).

1.5 Marco conceptual propio del sector castañero.

a) Acopio: Acumulación, almacenamiento, depósito, acaparamiento, abastecimiento.

b) Payol: Es un almacén de menor tamaño que sirve para que el recolector seleccione las semillas de la castaña entre la castaña seca, separación de las dañadas, partidas, podridas, las semillas vacías, separar la descomposición del coco materia orgánica. El payol es un lugar de trabajo para un recolector donde realiza el trabajo de secado, el batido lo realiza en dos tiempos, uno en la mañana y otro por la tarde,

generalmente a horas diez y dieciséis. Se recomienda que la construcción utilizado madera aserrada para la pared y el piso con techo de calamina, o fibrocemento que debe constar de la circulación de aire, ventanas protegidas con malla milimétrica, el tamaño recomendado es una construcción de 6m de largo por 4m de ancho con una elevación de piso mínima de 0.80 Mt. La base debe



*Payol para castaña en cascara.
Fuente: CIPCA 2024.*

constar de madera que dura que soporte la descomposición, para la protección de roedores (ratas o ratones) se debe colocar trampas de protección.

- c) **Centro de acopio:** El Centro de acopio es distinto al payol es de mayor tamaño y su objetivo es de recepcionar de los miembros de la asociación y se recibe en notas de registros de acuerdo a la calidad de entrega todo de acuerdo a la norma interna de buenas prácticas que utiliza la organización, se recomienda la construcción utilizando madera aserrada para la pared y el piso con techo de calamina, o fibrocemento que puede existir una ventilación por encima de los 2 metros de altura, pero generalmente es completamente cerrada, el tamaño recomendado es una construcción de 15m de largo por 12mt de ancho mínimamente o puede ser mayor a este tamaño con una elevación de piso mínima de 0.80 Mt a 1mt de altura. La base piso debe soportar el peso 250 a 300 bolsas (69 a 70 Kg) mínimamente de constar de madera que dura que soporte la descomposición, para la protección de roedores (ratas o ratones) se debe colocar trampas de protección.



Centro de Acopio para castaña en cascara.
Fuente: CIPCA 2024.

- d) **Herramientas de recolección:** Entre las herramientas indispensables está el **gambito** que es un palo de madera de aproximadamente 50 cm, con un extremo abierto en cruz de tal forma que sirve para recoger el coco de castaña. Asimismo, el **panero** o canasto es la cesta que utilizan para cargar los cocos de castaña, que puede ser de material sintético o construido a partir de bejucos, finalmente el **machete**, cuyo uso se limita a limpiar malezas de la senda y también para partir los cocos de la castaña.



Castañero, gambito, canasta y coco
Fuente: CIPCA 2024.

e) **Estrada:** Caminos o sendas que se unen entre sí en un área aproximada de 1 hectárea.

f) **Castaña en cascara:** Es la semilla cubierta de cascara leñosa. La castaña sin cascara se conoce como almendra.

g) **Castaña beneficiada:** Es el fruto seco descubierto de la cascara leñosa y luego de un proceso de selección y deshidratado.

h) **Coco:** Es fruto del árbol de castaña que contiene 15 a 25 semillas de castaña.

i) **Equivalencias de producción:**

- 1 contenedor: Es equivalente a 35.200 lb, también es equivalente a 16.000 kg.
- 1 barrica: Es sinónimo de 1 bolsa/saco de castaña peso aproximado de 69 a 70 kg.
- 1 caja bruta: Equivale a un peso de castaña con cascara de 23 kg.
- 1 caja beneficiada: Equivalente a castaña sin cascara beneficiada de 20 kg. o 44 lb.



Coco, castaña y almendra de castaña
Fuente: CIPCA 2024.



Barrica de castaña (69 Kg.) Cajas de almendra beneficiada (20 Kg.).
Fuente: CIPCA 2024.

j) Operaciones dentro la beneficiadora de castaña:

N	Sector	Descripción de la actividad
1	Recepción	Registro de los datos del proveedor y de la calidad de la castaña.
2	Cilindrado	Ventilación de la castaña para extraer las impurezas y reducir la humedad.
3	Sancochado	Desprende la cáscara de las nueces usando una autoclave.
4	Quebrado	Retiro de la cáscara usando cascanueces metálicos.
5	Revisado	Selección de castaña separando las nueces de mala calidad.
6	Deshidratado	Deshidratando la castaña en hornos eléctricos
7	Clasificación y recorte	Selección de castaña usando estándares de exportación
8	Sellado	La castaña es sellada al vacío en bolsas de polipropileno aluminizado

Operaciones en una Planta beneficiadora de castaña.

Fuente: Visita de SEFNBO a Eximcruz 2019

k) Referencia de sellos de calidad orgánica.



1.6 Gestión de las OECI que apuestan a mercados alternativos.

Los emprendimientos surgidos desde lo local y que aprovechan los recursos producto de una buena gestión territorial son llamados OECI², en la intención de generalizar a toda organización económica campesino indígena (OECA, OECOM, cooperativa, emprendimiento emergente, etc). Cuando una OECI decide realizar el aprovechamiento en forma sostenible y diseña su funcionamiento para aplicar las buenas prácticas de recolección y



Asamblea de castañeros para zafra 2023-2024

Fuente: CIPCA 2024.

² OECI: Organización Económica Campesina Indígena.

aprovechamiento del recurso-en este caso la castaña-, el primer instrumento indispensable es el Estatuto y Reglamento Interno orientado hacia la gobernanza territorial. La magna asamblea a través de su directorio, posesiona un control social llamado “sindico” o comité de certificación Interna (CCI) quien en sus atribuciones tiene la facultad de hacer cumplir el manejo de la castaña en el marco de las buenas prácticas de recolección, cuenta con un manual de funciones y reglamento de sanciones (según la norma de certificación orgánica).

Para la regulación interna dirigida por el síndico se contará con un Sistema de Control Interno (SCI) e Inspectores Internos (II) aprobados por la asamblea de la organización. El síndico tiene la facultad de hacer cumplir de forma estricta la recolección de castaña orgánica y controla a través del sistema de control interno el buen manejo del producto, por otra parte, es quien



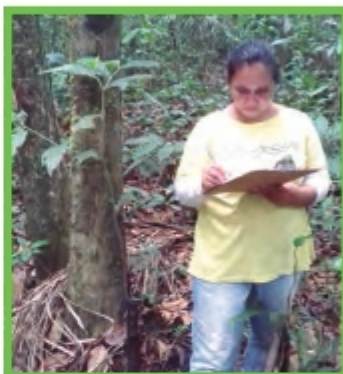
*Producto de la Cooperativa Chico Mendez Modena (Italia)
Fuente: CIPCA 2022.*

supervisa el control y las condiciones de sostenibilidad otorgando responsabilidad a un miembro para monitorear la protección del medio ambiente y el cuidado de la biodiversidad (Flora y Fauna). A continuación, rescatamos aspectos clave para la buena gestión del emprendimiento, cuya fuente es el sistema de certificación orgánica disponible para los emprendedores:

- a) **Sistema de gestión de la calidad:** Consiste en certificar el área de recolección donde los árboles de castaña son el objeto de producción orgánica, el sistema está enfocado en el manejo técnico de la recolección, el proceso del acopio y la comercialización. Los estándares de calidad de la organización se hallan en los manuales de buenas prácticas, también hay referencias en el estatuto y reglamento interno armonizados con normas de interés comercial como el UE CE 843/07.
- b) **Documentación:** Para la conformación de una organización de pequeños recolectores se recomienda contar con la siguiente documentación
 - Personería Jurídica.
 - Estatuto.

- Reglamento Interno.
- Manuales internos de la organización.
- Comité de Certificación Interna.
- Sistema de Control Interno.
- Inspectores Internos.
- Reglamento de sanciones

c) **Trazabilidad:** Este aspecto y su comprensión en la organización y los demás stakeholders posibilita la reconstrucción de la historia, recorrido o aplicación de un determinado producto identificando el origen de los componentes, historia de los procesos aplicados al producto, distribución y localización después de su entrega. Al contar con esta información es posible entregar productos definidos a mercados específicos con la garantía de conocer con certeza el origen y la historia del mismo.



Trazabilidad en senda castañero
Fuente: CIPCA 2024.

d) **Procedimiento operativo y administrativo:** Las etapas en términos de trazabilidad implica (1ro) la documentación del recolector aprobado, (2do) acciones en favor ambiental, (3ro) plan operativo de recolección del S.C.I. (4to) seguimiento al plan operativo de recolección y (5to) el envío a la planta de transformación. En estas etapas es necesario la inspección in situ del proceso.



Castaña en cáscara lista para inspección. Fuente: CIPCA 2024

2. RESEÑA DE ORGANIZACIONES CASTAÑERAS DE PRIMERA GENERACIÓN.

Entre la década de los 80's y 90's las cooperativas tuvieron gran impulso gracias al trato preferencial en mercados como el Comercio Justo debido a su creciente demanda devenida de consumidores socialmente conscientes por productos del tercer mundo. Fairtrade entró en escena y los esfuerzos por gestionar productos con su sello "Asociación del Sello de Comercio Justo" FLO, por sus siglas en inglés, establecieron estándares internacionales para la castaña boliviana provenientes de pequeños productores. Hasta aproximadamente 2010 la dinámica de aquel grupo de organizaciones campesinas ligadas al aprovechamiento de la castaña en el norte amazónico fue diluyéndose drásticamente y por distintas razones, tal parecía que las estrategias que habían asumido no eran las mas adecuadas para su sostenibilidad y pronto estarían en el ojo de la tormenta por el apoyo que recibieron por muchos años tanto por el gobierno como de la cooperación, no obstante, la responsabilidad de su debacle no solo recaía en sus dirigencias sino en una serie de factores ligados al estado de preparación, conocimientos, habilidades, actitudes por parte del sector campesino e indígena para asumir los desafíos económico sociales de aquel contexto.



Asamblea COINACAPA 2005, Fuente: Luis Janco

Los programas y proyectos que acompañaron en su momento estos procesos también tienen corresponsabilidad en el desenlace de esta "primera generación" de organizaciones campesinas. Si bien algunas organizaciones nacieron por necesidades legítimas de reivindicación del sector, incluso antes del auge de la castaña, logrando alcanzar sus anhelos en sus primeros años, la intervención de otros actores ayudó a desviar la atención de las organizaciones campesinas de sus verdaderos objetivos, aplicando en muchos casos una relación paternal y despojando a las dirigencias de sus responsabilidades, haciendo creer que las organizaciones habrían llegado a su consolidación, y por tanto su tarea era intercambiar su experiencia de éxito en otras zonas.

Hay bibliografía que refiere a CAIC, COINACAPA y ACERM como organizaciones representativas de esta primera generación, sin embargo, consideramos que CAIC y COINACAPA son las que marcaron hitos en la historia del sector extractivista de castaña en el norte amazónico de Bolivia, por tanto, resumimos su andar en las siguientes páginas.

2.1 Cooperativa Agrícola Integral Campesina Ltda. CAIC.

En los años 70's, el sector campesino del norte amazónico como resultado del abuso de precios por parte del sector barraquero representado por ASPROGOAL, realizó acciones de presión social al gobierno de entonces, como respuesta al sector se determinó impulsarlos no sin antes puedan conformar un ente que refleje estas reivindicaciones del sector campesino. Con apoyo de la Equipos Móviles de Educación Integral Rural (EMEIR) y el Vicariato apostólico de Pando se logró fundar CAIC en 1980 y tras negociaciones con la entonces Empresa Nacional de la Castaña (ENACA) CAIC comenzó sus actividades productivas. Su camino fue exitoso en sus inicios cumpliendo su razón de existir como organización hasta aproximadamente los 90's, dando posibilidades de mejorar la calidad de vida a sus miembros, permitiendo que los pagos sean en castaña, sin embargo, su accionar quedaba trunco al no conseguir autonomía en sus negocios con mercados internacionales, no lograban influir en los precios y se limitaban a entregar el producto a las beneficiadoras para que éstas puedan hacer las gestiones de exportación

En cuanto a la **membresía** CAIC al igual que otras organizaciones campesinas comenzó con una gran cantidad de miembros, 400 afiliados en sus inicios. La presencia geográfica de sus miembros se situaba en el sureste de Pando y la provincia Vaca Díez del Beni. Por sus actividades tendientes a Riberalta lograron establecer una Planta Beneficiadora

en ese municipio, operaron con producto proveniente de sus miembros, pero estudios indican que la mayor parte de sus producciones provenían de comprar a particulares, por esta razón en 2008 CAIC modificó su dinámica de acopio adoptando en su membresía la categoría de "grupos económicos" con el fin de seguir acopiando producto. La membresía de CAIC tubo un bajón hacia finales de



Operario en sección de empaque de castaña beneficiada. Visita a Eximcruz 2019.

2010 registrando solo 180 miembros, esto como reflejo de los problemas de carácter socio-organizativo que tuvieron en esos años (Cronkleton, Albornoz 2009).

A la fecha no se tiene información de sus actividades organizativas, y se sabe por información pública que sus bienes fueron embargados y comprados por empresas del sector.

En cuanto a su **organización interna**, CAIC en su momento se estructuró de la manera más esperada, con una asamblea como instancia máxima dos consejos (administrativo y vigilancia) y tenía un cuerpo gerencial conformado por responsables de acopio, producción, comercialización y servicios. Su organización se



*Planta Beneficiadora de almendras de CAIC (Riberalta)
Fuente: CIPCA 2009*

complejizaba por tener que administrar personal de su planta beneficiadora. Sin embargo, a pesar de sus esfuerzos por manejarse bajo esta estructura, pronto llegaron situaciones que derivaron en el no funcionamiento de sus instancias de control y las supuestas acciones de irregularidad en el manejo financiero, todo ello llevó a que la organización no opere y tenga problemas al interior de su organización como también de carácter legal. Lo último que se supo de CAIC fue que en 2022 el BDP lanzó un edicto de aviso de remate de una de sus últimas propiedades.

Respecto a sus **operaciones** hasta antes de 2008 CAIC beneficiaba castaña de sus miembros y cuando les faltaba para cumplir sus contratos, compraban de otros particulares o ampliaban el cupo de sus miembros. En términos productivos y sociales estaban cumpliendo su objetivo inicial de enfrentar la hegemonía de los barraqueros y comerciantes, sin embargo, el empresariado de aquel entonces aún tenía el control del mercado. De hecho, los miembros de CAIC continuaron vinculados con los mercados tradicionales a través de los comerciantes y patrones tradicionales (Cronkleton,



Planta de Beneficiado CAIC, Fuente: Luis Janco 2008

Albornoz 2009). En su camino logró incluir a grupos como ACERM, pero continuaba con dificultades para tomar el dominio de la cadena productiva y dependía de brokers.

Finalmente, sobre sus niveles de **producción** CAIC logró un nivel alto en cuanto a su capacidad instalada, ingresó a mercados internacionales, pero también al subsidio del Estado. Un cálculo rescatado de sus producciones en un periodo de apogeo indica una media de 885 toneladas de castaña sin cascara. Estas producciones provenían principalmente de Riberalta, Guayaramerín, Gonzalo Moreno, Santos Mercado, Villa Nueva, Nueva Esperanza y San Pedro, el último registro de 2008 indican la comercialización de 26 contenedores (416 toneladas) de castaña beneficiada.

2.2 Cooperativa Integral Agroextractivista Campesinos de Pando - COINACAPA.

Fue una cooperativa de pequeños productores asentada en el departamento de Pando que acopiaba castaña exclusivamente de sus miembros, pero terciarizaba el servicio de beneficiado, su principal mercado fue el comercio justo exportando principalmente a Europa y los Estados Unidos. Fundada en 2001, pero con actividad desde los 90's COINACAPA en su surgimiento tuvo una fuerte relación con la idea de expansión de CAIC en el Municipio de Porvenir Pando, en aquel entonces el contexto de la cooperación estaba liderada por la ONG italiana Asociación de Cooperación Rural en África y América Latina ACRA, quien impulsó su establecimiento cuando era parte de CAIC. Con el pasar del tiempo COINACAPA fue una propuesta trinacional entre Perú, Brasil y Bolivia, por las copartes que lo impulsaban, sin embargo, entre sus idas y venidas los que estuvieron siempre como protagonistas fueron los pequeños productores mayoritariamente de San Jorge, San Luís, Florida y Chivé. A la fecha la organización está inactiva y tuvo el mismo destino de CAIC, sin embargo, los exdirigentes continúan realizando actividades por cuenta propia, los más tenaces a la idea de la economía social solidaria han fundado otras organizaciones con el conjunto de lecciones aprendidas en lo referente al cooperativismo del rubro castaño que más adelante describiremos.



*Castaña en cascara COINACAPA 2007
Fuente: Liberation Foods.*

Respecto a la **membresía** en COINACAPA fue una suerte de rescate de algunas familias que creyeron en la idea de lograr algo parecido a CAIC, la organización se formalizó con 25 miembros de 4 comunidades, luego de varios años la cooperativa registró a 624 miembros de 39 comunidades (no todos al mismo tiempo debido a las rotaciones permitidas en las cooperativas), un apunte interesante es que su cobertura llegó incluso a Ixiamas. La localización de sus miembros indica que se asentaban en la zona oeste del departamento de Pando, haciendo una especie de espejo de CAIC (Cronkleton, Albornoz 2009).

La **organización interna** de COINACAPA contaba con una Asamblea, un consejo de administración y otro de vigilancia, ambos con sus respectivos directorios. En 2008 se creó la figura de gerencia administrativa pero no fue sostenible, la organización se fue complejizando en la administración del personal asalariado y eventual, que en el primer caso debían ser los mismos miembros de la cooperativa por normativa interna y en el segundo caso eran externos ocupados como inspectores por comunidad, encargados de manipuleo, carga y recepción, entre otros. Su organización alcanzó en cierto momento la rigurosidad necesaria contando con personal de contabilidad y de certificación que le fueron de bastante ayuda, sin embargo, COINACAPA estaba llamado a innovar en su sistema de autocontrol comunal para asegurar los estándares de calidad, esto no fue sostenible y tuvo que responsabilizarse directamente a través de personal eventual. Al igual que en la historia de CAIC y otras organizaciones campesinas en Bolivia, hubo apoyo de organizaciones de la sociedad civil como CARE, PUMA e HIVOS, generando un gran impulso al sector pero también una sobreoferta de apoyo que derivó en hacer creer al Estado y organizaciones matrices que la organización ya estaba con apoyo y que no era necesario el acompañamiento. La bibliografía y los entrevistados mencionan que mucho de ese apoyo fue necesario y coherente con ese contexto, pero también hubieron los que desviaban la atención de los miembros de COINACAPA quitándoles el enfoque de sus objetivos principales.



Cooperativa COINACAPA. Fuente: Coop. Chico Méndez 2020

En cuanto a las **operaciones** y la **producción** tuvieron avances para establecer una planta beneficiadora, sin embargo, no fue posible por incumplimiento y falta de seriedad en el proceso, por tanto, COINACAPA se dedicó a tercerizar el beneficiado con la premisa de “dedicar el esfuerzo y concentrarse en la calidad del producto”, las beneficiadoras



*Caja de castaña beneficiada COINACAPA
Fuente: Luis Janco.*

con las que trabajó mayormente fueron Lourdes y CAIC, ambas con certificación FLO. La organización en su apogeo manejó 10 centros de acopio distribuidos estratégicamente en el territorio: Porvenir, Chivé, Batrajas, Villa Cotoca, Blanca Flor, Londres, El Lago, Colorado, Puerto Oro y Castañera. La organización era exigente y tenía una media que indicaba que una familia podía proveer 100 barricas de castaña. En 2008 COINACAPA habría logrado 216 toneladas de castaña beneficiada o 13,5 contenedores (Cronkleton, Albornoz 2009). Las ultimas actividades de COINACAPA refieren 2015, cuando trataba de lograr fondos de FAO para el equipamiento de sus predios, contando para entonces con algunos equipos, sin embargo, a la fecha no se tiene registros sobre sus actividades, pero se conoce que sus exmiembros continúan realizando actividades de aprovechamiento de castaña.

En 2024 se están realizando gestiones por parte de un nuevo directorio que representa a 29 miembros, cuya intención es recuperar la cooperativa, entre sus argumentos está el haber logrado reducir drásticamente la deuda que tenían con IDEPRO y el contar con varios activos como lotes, galpones, maquinaria, entre otros. En la entrevista realizada a estos actores es perceptible su desencanto por la manera de cómo se manejó la cooperativa en el pasado, deseando reiniciar enfocados en un solo objetivo y no en muchos que los distraiga.

3. ACTUALIDAD DE LAS ORGANIZACIONES CASTAÑERAS DE BASE TERRITORIAL.

Desde la década 2010 en adelante, después de un proceso fallido de consolidación de cooperativas castañeras en el norte amazónico, muchas familias extractivistas campesinas e indígenas permanecieron en su anhelo de una mejor posición en la cadena productiva del rubro. El contexto indicaba el gran logro de la reversión de la propiedad agraria en favor del sector y con ello el desafío de administrar los recursos de bosque, no obstante, para aquel entonces tampoco tenían influencia o dominio sobre los precios del producto, realidad que hasta el momento continúa. Muchos líderes de aquel entonces sentían que la meta principal estaba cumplida y bajaron la intensidad de exigir reivindicaciones en favor de su sector dejando que las familias encuentren el mejor camino para comercializar su producto.

Entre pequeños productores exmiembros de las cooperativas antes revisadas y las nuevas familias dedicadas al acopio de este producto se fueron conformando grupos organizados con la idea de aprovechar las ventajas de los mercados preferenciales. Las experiencias pasadas les permitieron agilizar sus procesos logísticos y administrativos, tener el objetivo claro respecto su rol en



Castaña desecada en payal. Fuente: CIPCA 2024.

estas organizaciones, en este entendido, el aspecto económico fue y es el principal inductor para su organización. Parecería que el ideal de aportar influyendo en el sector en términos de precios, tecnología y mercado ha cesado y se dejó que otros sectores sean los que determinen ello. Las décadas que transcurrieron entregaron pocos nuevos líderes al sector y son varios dirigentes antiguos quienes continúan en este camino de lograr beneficios múltiples a través de la castaña orgánica. A continuación, describiremos a las organizaciones económicas activas en el departamento de Pando que tienen la característica de provenir del sector campesino e indígena, en este marco, aclarar que hay otras organizaciones que hacen usufructo del producto y reúnen grupos económicos ligados a las barracas y que comercializan en el mercado justo, pero no cumplen las características de propiedad colectiva del territorio.

3.1 Intenciones para conformar una instancia articuladora (FACOAP).

Las OECI ligadas a la comercialización de castaña en Pando actualmente advierten una insuficiencia de articulación por parte del sector, uno de los resultados en este debate por resolver la necesidad fue la conformación de la Federación de Asociación de Castaña Orgánica de la Amazonia de Pando (FACOAP) como instancia de articulación e incidencia.

Este ente fue fundado en agosto de 2022, a raíz de un encuentro de representantes de asociaciones y actores relacionados a la recolección, acopio y venta de castaña en julio de la misma gestión. En ese espacio de intercambio, se debatió sobre las diversas problemáticas y dificultades que enfrentan los recolectores de castaña -campesinos e indígenas- en su actividad socio-productiva y que limita sus posibilidades a adquirir mayores ganancias económicas en el rubro que mueve el 75% de la economía el Pando. Los precios fluctuantes de la castaña, las condiciones inseguras en la recolección, falta de infraestructura y condiciones adecuadas para el acopio, secado y transporte de la castaña, reducidos o insuficientes conocimientos técnicos de buenas prácticas de recolección y manejo, la poca participación campesina e indígena en instancias administrativas y de decisión en el beneficiado y comercialización de producto final en la cadena de valor de la castaña, entre otros fueron puntos abordados en este espacio. En ese marco, surgió la idea de formar una instancia de articulación y representación del sector para plantear, gestionar e implementar líneas de acción que promuevan el fortalecimiento del rol del campesinos e indígena recolector como actor protagonista en la cadena de valor de la castaña y permitan en última instancia mejorar su calidad de vida. Por ello, se conformó un comité impulsor, mismo que convocó el 8 de agosto a diversas asociaciones, comunidades y actores para conformar una instancia matriz que represente a los recolectores de castaña y permita ampliar sus condiciones y alcances de acción.

En aquel espacio se trabajaron diferentes figuras para la instancia: federación, cooperativa, asociación de asociaciones. La figura de federación estuvo inspirada en la experiencia que estaba viviendo las asociaciones relacionadas al rubro de asaí a través de su instancia matriz a nivel departamental, la Federación Departamental de Asaí y Frutos Amazónicos de Pando (FEDAFAP), misma que fue fundada en 2019 y en 2022 ya estaba realizando gestiones en beneficio al sector, asimismo, viendo que esta figura organizativa tenía mayores oportunidades para acceder a programas y proyectos del Estado. Por su parte, las figuras de cooperativa y asociación de asociaciones estaban relacionadas a experiencias anteriores, principalmente por la Cooperativa Integral Agroextractivista Campesinos de Pando (COAINACAPA) y Cooperativa Agro Integral Campesina (CAIC) revisadas anteriormente.

Finalmente, se decidió por la figura de Federación, pero con dos miradas distintas. Por un lado, quienes consideraban que la Federación sería una instancia para incidir en temáticas macro que sean de competencia del sector castaño y abrir/consolidar mercados con precios justos. Por otro lado, quienes veían a la Federación como instancia articuladora y centralizadora de la actividad productiva de todas las asociaciones, que más allá de incidir y gestionar, debían garantizar toda la parte productiva en cada organización afiliada. En ese sentido, la primera visión establece que las asociaciones tengan independencia y autonomía en organización de su sistema productivo, certificados y mercado; la segunda visión establece un modelo de decisión y establecimiento de criterios productivos, organizativos y de comercialización centralizados, es decir, las asociaciones miembros pierden poder de independencia. Estas dos visiones responden precisamente a las dos fuentes de experiencia para la creación de la FACOAP y hasta el momento no han logrado consensuar el funcionamiento de esta instancia representativa. No obstante, a pesar de la diversidad de figuras y opiniones, las asociaciones coincidían en un punto: la FACOAP debía gestionar la certificación orgánica para que las asociaciones miembros puedan beneficiarse de ésta y tengan mejores perspectivas y probabilidades para la venta en el mercado, especialmente el mercado internacional, con precios más justos. Es bajo esa premisa que se creó la FACOAP, con ocho asociaciones relacionadas de forma directa o indirecta -a través de sus socios- a la recolección de castaña: ASOPAIANA (Asociación de Productores Agro Integral Andino Amazónico), SEFENBO (Sociedad de Exportación de Familias Extractivistas Norte de Bolivia), ASPROCAM (Asociación de Productores Comunidad Luz de América), AIPACU (Asociación de Productores Agro Integral de Curichón), AIPACB (Asociación de Productores Agro Integral Comunidad Buyuyu), AFIPA (Asociación Forestal Integral de Productores Agrícolas de la Comunidad Jericó), ASAI PANDO -ahora denominada ASINAEX (Asociación Integral Agro Extractivista) y AFROFRONTERA (Asociación Agroforestal Nueva Frontera). En este mismo espacio se realizó la elección de la primera mesa directiva, velando por la presencia de representantes de las seis asociaciones quienes estaban presentes y la incorporación de actores individuales quienes por su experiencia y trabajo con castaña orgánica pudieran sentar los lineamientos y encaminar las acciones de la FACOAP. Asimismo, al estar presentes representantes de diversas comunidades, se llegó al acuerdo de que una de las primeras tareas de la FACOAP sería la constitución de nuevas asociaciones de base en las comunidades interesadas en la recolección y venta de forma asociativa y en el marco de la castaña certificada y el comercio justo. El directorio fue posesionado días después, por el presidente de la CIOEC Pando, instancia matriz de la FACOAP. Los fines³ que se identificaron en esta reunión de fundación fueron cinco:

³ Acta de fundación de la FACOAP, de fecha 8 de agosto de 2022.

- 1) Desempeñar como una unidad de servicios de exportación responsable de la promoción, comercialización, desarrollo y crecimiento como organización.
- 2) Promover y realizar servicios de transformación industrial para el incremento de valor agregado a los productos de sus asociados.
- 3) Contribuir a elevar el nivel de desarrollo económico, social y cultural de los pequeños y medianos recolectores asociados.
- 4) Crear un sistema de comercialización interna y externa del principal producto y sub productos de la castaña amazónica de exportación y comercialización requeridas para el proceso productivo de los pequeños y medianos recolectores asociados a la federación.
- 5) Promover entre los asociados cooperativas y socios de diversificación productiva garantizando una buena producción de buena calidad e industrialización limpia, sana de sus productos obtenidos de la actividad extractivista, así como la conservación y preservación del medio ambiente y los recursos naturales.

Después de su fundación, el directorio de la FACOAP realizó una reunión⁴ en la cual trataron una serie de puntos. Un primer aspecto fue la necesidad de gestionar la Personería Jurídica para poder buscar financiamiento para la implementación de las acciones de la FACOAP. Un segundo punto abordar la posibilidad de elaborar una ruta crítica para la gestión de una beneficiadora propia de los recolectores, replicando experiencias de Perú y Brasil, para tener mayor autonomía en la cadena productiva. Un tercer punto, la urgencia de generar una base de datos por asociación para tener claridad en términos económicos, sociales y productivos y tomar mejores decisiones, implementando acciones correspondientes.

En lo posterior, la FACOAP estuvo paralizada hasta mayo 2023, entre otros por la zafra 2022 - 2023, que tuvo ocupados a los socios los meses entre noviembre (2022) y marzo (2023). Entre mayo y junio, la mesa directiva y los representantes de las asociaciones afiliadas trabajaron en la construcción de su Estatuto Orgánico y Reglamento Interno. Inicialmente, la figura de la asociación establecida en los principios, estructura de participación y toma de decisiones y organización del trabajo respondía a un modelo de cooperativa, sin embargo, por disputas internas y principalmente por la diversidad de desarrollo organizativo y productivo entre las asociaciones, se terminó validando un Estatuto y Reglamento de federación enmarcada en la representación, gestión e incidencia del sector. Las normas internas fueron aprobadas por unanimidad en junio de 2023 y se determinó la prioridad de gestionar la Personería Jurídica para la FACOAP y nuevamente, se reiteró la necesidad de conformar nuevas asociaciones. Los meses que siguieron, la Mesa Directiva reunió la documentación de las asociaciones e hizo un intento de reunir la información productiva de los socios de éstas. Asimismo, se estableció el aporte extraordinario para la tramitación de la Personería Jurídica, mismo

⁴ Acta de reunión de directorio, de fecha 27 de diciembre de 2022.

que sólo una asociación entregó. Con este panorama, no se avanzó en la tramitación del documento.

Por otro lado, aún no había claridad en la misión, visión y sobre todo en las líneas de acción de iba a desarrollar la FACOAP para avanzar hacia un sistema que permita mayor poder de decisión, gestión y ganancia de las familias recolectoras. En reiteradas ocasiones se reunieron, pero no se logró consensuar una visión compartida y encaminar acciones concretas hacia ésta. Ante este panorama, en noviembre de 2023, la FACOAP llamó a un Encuentro de Castaña Orgánica, donde se invitó a actores con trayectoria de trabajo y relacionados a programas productivos del Estado que puedan plantear algunos lineamientos de trabajo. Después de un análisis de la situación del complejo productivo de la castaña convencional y orgánica, de las asociaciones afiliadas y de la FACOAP como instancia de articulación, los actores plantearon posibles escenarios, experiencias asociativas exitosas y los compromisos que como actores e instancias podrían asumir para el apoyo a la FACOAP. Entre los acuerdos⁵ que se llegaron a establecer en el encuentro, destacaron los siguientes:

1. Vincular la FACOAP con la Federación Sindical Única de Trabajadores Campesinos de Pando (FSUTCP) y la Coordinadora de Integración de Organizaciones Económicas Campesinas, Indígenas y Originarias de Bolivia (CIOEC) como sus instancias matrices, para aumentar la base productiva y contar con instancias matrices que impulse la gestión de proyectos y mercados con precios justos, articulándoles con nuevos actores;
2. Registrar las asociaciones vinculadas con la castaña orgánica en Pando, clasificando su nivel de consolidación, generando una base de datos social y productiva, así como la identificación de dificultades y cuellos de botella particulares de cada uno y generales de la FACOAP como punto de partida para la gestión de fortalecimiento general y especializado, según corresponda;
3. Exigir a las instituciones vinculadas con la castaña (EBA, ABT, SERNAP y otros) la otorgación de permisos para el aprovechamiento de la castaña de forma transparente y en coordinación para el manejo sostenible y garantizar la calidad de la castaña;
4. Fortalecer las capacidades técnicas, productivas, administrativas y de gestión de los miembros de las acciones para su mayor participación e independencia en la cadena de valor de la castaña y reforzar el fortalecimiento organizativo, para mayor empoderamiento y apropiación de sus bases;
5. Sistematización de información sobre el complejo productivo de la castaña orgánica en el departamento de Pando en coordinación con instancias estatales, no gubernamentales, académicas y otras, para que sirvan como punto de partida para comprender el contexto actual y a la vez para identificar oportunidades y

⁵ Acta de reunión, de fecha 30 de noviembre 2023.

líneas de trabajo para la FACOAP. Con estos insumos, la FACOAP debía de elaborar su Plan Estratégico y Plan de Trabajo y hacer las gestiones correspondientes para comprometer a las instancias del Estado.

6. Gestión de una beneficiadora que sea propiedad y administrada por los mismos productores, para aumentar los ingresos por el valor agregado.
7. Tramitación prioritaria de la personería jurídica para posteriormente gestionar la certificación orgánica para abrir mercados con precios justos.

En esta reunión se identificaba mayor claridad de las acciones a emprender, sin embargo, nuevamente por la zafra 2023-2024 y por la falta de recursos económicos propios de la FACOAP, se paralizaron las acciones. En mayo de 2024, hubo la intención de reunir al directorio y representantes de las asociaciones de la FACOAP, para realizar un análisis sobre la zafra de castaña, el estado socio-organizativo de las asociaciones y la producción que habían registrado, además de establecer un plan de trabajo para la gestión 2024, que encamine las acciones de la FACOAP hacia las metas trazadas. La reunión no se llevó a cabo, mostrando un bajo poder de convocatoria y un desgaste en las asociaciones, quienes hasta el momento manifiestan que no identifican avances en el marco de los objetivos inicialmente trazados.

Evidentemente, los avances de la FACOAP son limitados. Por un lado, la falta de una visión sólida y compartida, ha ocasionado que los miembros de las asociaciones no logren identificarse -y por consiguiente comprometerse- en las acciones que se ha trazado la FACOAP. La raíz de ello ya se manifestó anteriormente: desde la creación, había dos visiones diferentes que, a pesar de haberse decantado por una, no se logró la seriedad para proseguir con la idea.

Desde su creación hasta el momento, la FACOAP no ha acopiado ni vendido de forma colectiva, por lo cual no cuenta con información o datos que den luces sobre la capacidad de producción, acopio y venta de la federación. A esta situación de suma el hecho que sólo tres asociaciones (AIPACU, SEFENBO y ASINAEX) han vendido hasta el momento de forma asociativa. En estos casos, en Asamblea de Socios han determinado cantidades que cada socio está dispuesto a poner a la asociación. En ningún caso, los socios ponen toda la producción a la asociación, ya que debido a que estas no están en capacidad de pagar el precio total al momento del acopio, cancelando el restante después de comercializarla, que puede tardar inclusive meses. Por esta razón, los socios comprometen parte de su producción y el restante lo venden a otros clientes -generalmente barraqueros, empresarios, intermediarios, EBA- que pagan la totalidad al momento de la compra de las bolsas. Este es un mecanismo para facilitar las condiciones para que el socio pueda esperar el pago total de las bolsas acopiadas y vendidas de forma colectiva, y cuente con ingresos a lo largo de los meses de la zafra. En ese marco, SEFENBO ha acopiado y vendido en 2023 la cantidad de 2482 bolsas, de

la cual exportaron 800 cajas (1 contenedor) de primera calidad a Italia. AIPACU ha acopiado en 2023 13 bolsas, mismas que ha transformado en derivados (harina, aceite, otros) y comercializado en la comunidad y la comunidad fronteriza Soberanía. De igual forma, tiene la experiencia en 2022 de haber acopiado, pelado y comercializado 300 sacos de forma asociativa a Perú. La ASINAEX ha comercializado de forma asociativa, sin embargo, no tiene los registros correspondientes. En las demás asociaciones, los miembros han realizado la recolección y venta de su castaña de forma individual. Los espacios donde las asociaciones proyectaron sus capacidades productivas se resumen en el siguiente cuadro:

Asociación	Número de socios	Promedio por socio (barrica)	Mínimo registrado (barrica)	Máximo registrado (barrica)	Total (barrica)
ASOPAIANA	68	90	40	90	6120
SEFENBO	25	99			2482
AIPACU	9	100	50	150	900
AIPACB	15	50	80	100	1200
ASINAEX	50	100	50	200	5000
ASPROCAM					
AFIPA	110	90	40	150	9900
TOTAL					25609

Capacidad de acopio por asociación miembro de FACOAP. Fuente: CIPCA 2024

Cabe recalcar que con excepción del caso de SEFENBO, que es la única asociación que lleva registro de cuántos sacos ha acopiado y vendido de forma colectiva, los demás datos son estimaciones a partir del promedio de bolsas recolectadas de forma individual por socio y número de socios por asociación. En ese sentido, y tomando en cuenta la observación que los socios -en experiencias actuales y pasadas de acopio y venta colectiva- no comprometen ni entregan toda su producción a la asociación, por tanto, estas cantidades se reducirán en gran parte, por la falta de capital de acopio de las asociaciones, quienes no están en las condiciones de pagar todo el producto al momento del acopio y por el precio del mercado que es variable. Generalmente al inicio de la zafra, las asociaciones -a través de sus compromisos comerciales suscritos- ofrecen buen precio a sus asociados, a medida que avanza la zafra, el precio incrementa y como la asociación ofrece igual e inclusive menor precio, los asociados prefieren vender el producto a otros compradores. De la misma manera, para vender castaña certificada y en el comercio justo, se requiere cumplir una serie de requisitos que - a juzgar por los actores- no siempre es retribuido con un mejor precio, dado que en algunos casos la castaña convencional tiene un precio más alto que la castaña certificada. Por todo ello, los datos presentados en el cuadro son pasibles a reducirse al 50%.

En este marco, surge la necesidad de replantearse acciones estratégicas para diseñar una propuesta que sea atractiva para los recolectores de manera que se incentive al acopio y venta colectiva de castaña y que garantice un plusvalor para las familias recolectoras. La certificación orgánica, la reducción de costos técnico-operativos y administrativos, la gestión de una beneficiadora para el sector son algunas de las posibilidades que se surten. Lo que queda claro es, que dada las condiciones del mercado actual y del campo de interacción y poder de los actores del complejo productivo de la castaña -convencional y orgánica- la FACOAP no puede replicar las acciones y estrategias empleadas anteriormente, sino deberá analizar qué elementos responden al contexto actual y plantear nuevas acciones, canales, estructuras, demandas y gestiones para hallar un camino hacia la autogestión y protagonismo del sector de recolectores de castaña que les permita mejorar sus condiciones económicas, sociales y ambientales.

3.2 Mapeo de OECIs ligadas al aprovechamiento de la castaña.

3.2.1 Asociación de Productores Agro Integral Andino Amazónico (ASOPAIANA)

La ASOPAIANA se fundó legalmente en 2017, en el Municipio de Filadelfia, con el objetivo de organizar a los productores de café, cacao y cítricos para acceder a proyectos de fortalecimiento de sus actividades productivas. Recién en 2022, después del ingreso de nuevos asociados, se planteó la propuesta de trabajar el rubro de la castaña, decisión que fue aceptada y se ingresó al Proyecto de Frutos Amazónicos, con una base de 68 socios⁶, construyéndose 68 payoles y un galpón, con la idea de reunir las condiciones para enmarcarse en los lineamientos para la obtención de la certificación orgánica. En 2023, a través del programa de la Institución Pública Desconcentrada para la Soberanía Alimentaria (IPDSA), se inició el trámite de la certificación y concreción de mercado. Sin embargo, el proceso no prosperó, pero los socios se habían capacitado en las buenas prácticas de recolección y acopio, conocimiento que en algunos casos han puesto en práctica durante la zafra 2023-2024. Asimismo, se realizaron las gestiones con el Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaria (SENASAG) para la implementación y certificación de un espacio para el quebrado artesanal de la castaña, mismo que tampoco pudo ser ejecutado. Ante esta situación, los socios vendieron nuevamente de forma individual la castaña. En la zafra 2023-2024, en promedio cada socio ha recolectado 90 bolsas de castaña, registrándose un mínimo de 40 y máximo de 100 bolsas. En total, los miembros de la ASOPAIANA han vendido 6120 bolsas. En su totalidad, la castaña ha sido vendida de forma individual y al precio puesto por la EBA y los revendedores y barraqueros, mismo que ha registrado una fluctuación entre Bs. 320 y 550 por caja.

⁶ ASOPAIANA cuenta con aproximadamente 100 socios, pero únicamente 68 socios ingresaron al rubro de la castaña de forma asociativa.

3.2.2 Asociación de Productores Comunidad Luz de América (ASPROCAM)

Actualmente son 27 asociados quienes pertenecen a ASPROCAM pero proyectan incluir a más familias de manera que puedan alcanzar a 70 asociados para lograr sus proyecciones. ASPROCAM cuenta con 8 años, actualmente están en procura de reimpulsar sus actividades y buscan apoyo externo de organizaciones como ONGs y Fundaciones para facilitar sus espacios internos de discusión. Cuentan con personalidad jurídica, y entre las gestiones más interesantes lograron establecer una pequeña beneficiadora de castaña, en este marco, actualmente trabajan en un proyecto de peladora de castaña con el programa EMPODERAR donde ya recibieron algunas herramientas, la inversión con esta institución alcanza a Bs. 330 mil, entre sus próximos pasos está gestionar una “sancochadora” y horno para su planta.

Respecto a sus operaciones ASPROCAM trabaja solo en la modalidad orgánica aprovechando las posibilidades que le ofrece el pertenecer a la Reserva Manuripi, para esta gestión se ha proyectado acopiar un contenedor de castaña y cuentan con varias alternativas de clientes, actualmente están gestionando el servicio de beneficiado con EXIMCRUZ.

3.2.3 Asociación de Productores Agro Integral de Curichón (AIPACU)

La AIPACU es una asociación ubicada en la comunidad Curichón, dentro el Municipio de Filadelfia fundada en 2013, con Personería Jurídica No 054/2017, que inició su actividad productiva en la crianza de pollos. Sin embargo, esta actividad productiva no dio resultados en términos de rentabilidad, por lo cual, al ser comunidad cercana a la frontera con Perú, decidieron acopiar parte de la castaña y elaborar derivados para la venta al interior de la comunidad y al país vecino. En ese marco, parte de la castaña acopiada fue pelada artesanalmente con máquinas quebradoras autogestionadas, producto que fue vendido al Perú; y otra parte fue transformada en derivados tales como aceite, harina y otros para la venta al interior de su comunidad y la comunidad fronteriza de Soberanía. En 2023, acopiaron 13 bolsas para tal propósito; el resto de la producción fue vendida de forma individual, sin embargo, en 2022 la asociación acopió, peló y vendió 300 bolsas de castaña a Perú. Entre los planes de la AIPACU está continuar creciendo en el acopio y transformando de forma asociativa, porque identificaron que la transformación les permite duplicar sus ingresos. Si bien la asociación se fundó con 15 socios, en la actualidad cuenta con 9, quienes recolectan aproximadamente 100 bolsas cada uno, con un mínimo registrado de 50 bolsas y un máximo de 150. En total, los miembros de la AIPACU comercializan 900 sacos, sin embargo, como se mencionó antes ni el 2% se vende de forma asociativa.

3.2.4 Asociación de Productores Agro Integral Comunidad Buyuyu (AIPACB)

La AIPACB es una asociación que aglutina productores de las comunidades Buyuyu, Petronila, Empresiña y El Lago, fundada en 2015 en el Municipio de Filadelfia, se organizó inicialmente para fortalecer la producción de plátano y yuca, no obstante, en

2022 apostaron por las posibilidades que ofrecía el Proyecto Frutos Amazónicos de la gobernación, siendo apoyados con la dotación de materiales y equipos para la recolección y la construcción de payoles para el acopio de castaña. En ese marco, se ha mejorado las condiciones para la recolección, acopio, secado y manejo de la castaña. A pesar de estas condiciones, hasta el momento la AIPACB no ha vendido castaña de forma asociativa, debido a la fuerte competencia en la compra por parte de las empresas y barraqueros. En la zafra 2023-2024, en promedio cada uno de los 15 socios ha vendido 80 bolsas, siendo 50 bolsas el mínimo y 100 bolsas el máximo recolectado, en ese sentido, AIPACB en conjunto registra 1200 bolsas vendidas, todas de forma individual. Si bien se tiene previsto que en los próximos años la asociación pueda acopiar y vender castaña de forma colectiva, los representantes manifiestan que se requiere pensar en mecanismos de reducción de los costos de producción, logísticos para poder competir en mejores condiciones en el mercado y fortalecer las capacidades técnicas y administrativas de los socios.

3.2.5 Asociación Forestal Integral de Productores Agrícolas de la Comunidad Jericó (AFIPA - CJ)

La AFIPA - CJ es una asociación fundada en 2015, con Personería Jurídica No 22/15, cuyo objeto es velar por el bienestar de los socios, promoviendo y gestionando una serie de acciones orientadas a fortalecer integralmente las actividades productivas que desarrollan sus miembros. Si bien los miembros de AFIPA recolectan y venden castaña de forma individual durante el tiempo de zafra, realizan la transformación del asaí en pulpa de forma asociativa, producto que es vendido de forma asociativa principalmente a EBA. No obstante, los socios están interesados en poder acopiar y vender castaña de forma colectiva, siempre y cuando se garantice un precio justo para los socios y se faciliten las condiciones para que -como asociación- puedan cumplir con los requerimientos de la certificación orgánica y el comercio justo. AFIPA no cuenta con la infraestructura ni los conocimientos técnicos para el acopio, secado y almacenado de la castaña y actualmente cuenta con 110 socios pertenecientes a 13 comunidades del Municipio de Puerto Rico. Durante la zafra de castaña, cada socio recolecta en promedio 90 bolsas de castaña, registrándose un mínimo de 40 bolsas y un máximo de 150 bolsas. Tomando en cuenta los 110 socios de la AFIPA, se interpreta una producción de 9900 sacos de castaña, pero que, como ya se mencionó anteriormente, se vende de forma individual.

3.2.6 Asociación Forestal Integral Agro Extractivista (ASINAEX)

ASINAEX es una asociación con sede en el municipio de Cobia, cuyos miembros se dedicaron a la recolección y venta de castaña, pero que paralizó sus actividades con el cierre de la COINACAPA. Actualmente está en proceso de reactivación de su personería

jurídica y en la reorganización de su base social. Están en búsqueda de nuevas estrategias y alternativas para el acopio y la comercialización de la castaña que respondan al contexto del mercado y los actores relacionados al complejo productivo vigente, que desde su perspectiva, son distintos a su etapa anterior. Al momento en que paralizó sus actividades contaba con 50 socios que recolectaban en promedio 100 bolsas por persona, siendo 25 bolsas el mínimo y 200 el máximo, a pesar de que el cálculo indica 5000 bolsas, ningún año se comercializó la totalidad de la producción de forma colectiva, en el mejor de los casos llegó a 20 bolsas por socio; el resto lo comercializaban de forma individual.

3.3 SEFENBO como caso inspirador de OECIs mapeadas.

La Asociación Sociedad de Exportación de Familias Extractivistas Norte de Bolivia cuya sigla debería ser ASEFENBO pero tradicionalmente es nombrada con su primer nombre (SEFENBO), es una organización económica que acopia y exporta castaña orgánica certificada a Italia, sus miembros son dueños del territorio de aprovechamiento de castaña. Su fundación data de 2017 con el objetivo de mejorar la calidad de vida de los pequeños productores extractivistas de Pando a través del fortalecimiento de la comercialización de castaña y otros productos forestales y agroforestales y la creación de condiciones técnicas, formativas y sociales para amplificar el valor agregado de forma asociativa.



*Reunión Comités comunales SEFENBO.
Fuente: CIPCA 2024.*

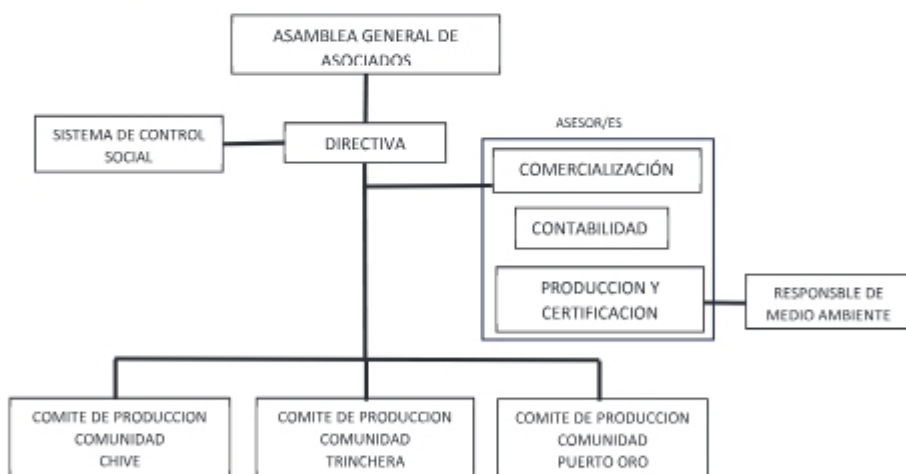
En los años de venta colectiva, han experimentado altos y bajos, encontrándose en la actualidad en un bajo, hecho que se explica por un lado por la reducción de la demanda de castaña amazónica en Europa -por consecuencias post pandemia y en el marco de la Guerra entre Ucrania y Rusia- y la competencia con la empresa privada que en determinados momentos de la zafra ofrece mejor precio por barrica a los asociados y que controla el servicio de beneficiado.

Según su reglamento SEFENBO tiene la Misión de ser: “Instrumento económico y social de los productores agroforestales campesinos e indígenas del Departamento Pando, para asegurar mercados en la comercialización de la castaña y diversos productos

forestales y agroforestales con valor agregado de manera asociativa, además de brindar servicios de capacitación, formación, asistencia técnica y social a sus asociados y beneficiarios, con el objeto de mejorar sus condiciones de vida”.

En términos de **membresía**, actualmente cuenta con 25 socios de tres comunidades campesinas (Puerto Oro, Chivé y Trinchera), quienes año tras año se organizan para definir compromisos y lineamientos de trabajo para acopiar y vender la castaña certificada y decidir la redistribución de los recursos obtenidos. Gracias a los ingresos que logra SEFENBO, cuenta con dos técnicos asesores (un responsable de producción y un responsable de manejo de cuentas) quienes operativizan las decisiones tomadas en Asamblea y coordinan el buen desenvolvimiento productivo y contable. Los miembros de la SEFENBO realizan la venta de castaña de manera colectiva e individual, no cuentan con planta beneficiadora por ello tercerizan este servicio mayormente con la empresa Eximcruz de Pando.

La **composición y organización** de sus miembros hace necesarios esfuerzos para generar espacios de coordinación. Los 25 asociados activos provienen de las comunidades mencionadas: 9 de Trinchera, 8 de El Chive y 8 de Puerto Oro. El directorio es elegido en una asamblea ordinaria con vigencia programada de dos años. Su estructura es la siguiente:



Estructura SEFENBO. Fuente: CIPCA 2024

La asamblea general es la máxima autoridad, la directiva tiene a tres ejecutivos: presidente, tesorero, y secretario de actas. La función del/ los asesores/es, que surge por la urgencia de cumplimiento de requisitos y compromisos de la organización, exige que dominen la normativa de certificación del Comercio Justo,

tener conocimiento contable administrativo y gestionar la comercialización del producto. Pese a tener problemas internos de carácter organizativo SEFENBO goza de credibilidad y es constante en la exportación de su producto, el volumen de exportación es mínimo comparado con las organizaciones del pasado, pero el efecto en las familias miembro es importante. Actualmente la organización realiza prácticas de democracia interna y control social siendo una mujer quien preside la asociación, la dificultad que tiene- según la entrevistada- es romper paradigmas y llevar adelante la gestión apegada a las normas internas de la asociación y las normas de certificación.

Las **operaciones** en el rubro de la castaña orgánica datan de 2018 hasta la actualidad, su principal mercado es Europa, en cuanto a la organización de la recolección y acopio se planifican cantidades y fechas en una asamblea



Directorio SEFENBO 2022. Fuente: CIPCA.

ordinaria, se firman contratos de compromiso visados por la asamblea donde los comités de producción de cada comunidad trabajan internamente. Desde 2017 SEFENBO y CIPCA han trabajado para fortalecer las actividades productivas mirando las buenas y malas experiencias del pasado, en ese sentido se realizaron diagnósticos para conocer las áreas de recolección de castaña, sus almacenes y payoles (exigencias de la norma y reglamento UE CE 843/07 de certificación orgánica), realizando censos forestales y mantenimiento a las sendas castañeras. En la actualidad solo el 62% de los miembros cuenta con payoles situación que repercute en el manejo y calidad del producto, siendo una tarea en la que están trabajando. Operativamente el reto constante es desarrollar y promover el cumplimiento de las normas de producción orgánica debido a que estas prácticas no están apropiadas en buena parte de los asociados.

Las comunidades de cobertura de SEFENBO tienen el siguiente detalle:

- a) La comunidad **Chive** tiene una superficie de 58.607.13 ha, SEFENBO cuenta con 8 familias en esta comunidad, el espacio que corresponde a los asociados es de 3.750 ha. y el área de recolección alcanza a 2.935 ha.
- b) La comunidad **Trinchera** tiene una superficie total de 9.968.48 ha. SEFENBO cuenta con 9 familias en la comunidad y ellas gozan de una superficie estimada de 2.773 ha, sin embargo, el área de recolección es de 2.435 ha.

- c) En cuanto a la comunidad de **Puerto Oro** tiene una superficie total de 12.582,99 ha. SEFENBO cuenta con 8 familias y ellas gozan de una superficie estimada de 4.000 ha y un área de recolección de 3.580 ha.

La organización debe persistir en el fortalecimiento de sus bases en términos de capacidades y autonomía, este fortalecimiento debe especializarse por etapas de: recolección, acopio, almacenaje, transporte, certificación orgánica y FLO, comercialización, administración, liderazgo, conciencia organizacional (identidad de equipo), esto evitará un exceso de responsabilidades a los asesores.

Respecto a la **producción** de SEFENBO sus miembros preparan producto para mercado convencional y para el Comercio Justo y es en esta última "modalidad" en la que se comercializa de forma colectiva. SEFENBO al igual que otros actores ligados al Fairtrade dependen de los precios internacionales en este mercado preferencial, la apuesta por este nicho puede resultar favorable o desfavorable según la perspectiva que se tenga, sin embargo, lo cierto es que hay una ventaja inherente a la constancia y seguridad del mercado FLO, empero, se puede encontrar una desventaja cuando los precios en el mercado convencional son mas atractivos que el Fairtrade. En los últimos años, el precio por libra de castaña beneficiada y lista para exportación en FLO fluctuó entre los 3.5 a 3.85 USD por libra, por ejemplo, en 2021 el precio de la castaña convencional fue de 3.45 USD por libra con tendencias a modificarse, situación donde muchas familias optaron por incluirse en el mercado justo viendo que el precio era más alto y no variaría en aquella gestión, además de que la modalidad les permitía un adicional de 0,35 USD por libra por el premio FLO.

El mercado de exportación y sus fluctuaciones económicas son independientes a lo que sucede en sus eslabones previos, es decir, no consideran la dinámica de precios de la materia prima ni los fenómenos económicos que acontecen en el territorio nacional. Cabe puntualizar aquí que en los últimos años se fue dando una dinámica donde un actor sobresalió por sus prácticas económicas discutibles en términos de eficacia, nos referimos a la Empresa Boliviana de Alimentos EBA; desde un punto de vista reduccionista puede resultar favorable para el pequeño productor vender su barrica de castaña a un mayor precio y continuar la comercialización echando



Etiqueta de Castaña en snack. Fuente: CIPCA 2022.

mano de la zafrilla⁷, pero desde un punto de vista más amplio genera una dependencia y un descuido a otros mercados, sin mencionar la afectación a emprendimientos que no pueden competir con precios que establece este actor.

En los últimos años, SEFENBO fue competitivo en la compra de barricas a sus miembros, incluso superó a los precios ofrecidos por Eximcruz, Tahuamanu y la propia EBA, el promedio de precio que pagó fue de Bs 580 (fijo), sin embargo, la dinámica de los miembros hizo que destinaran su producto según se daban las fluctuaciones en el mercado y las temporadas de producción de las empresas.

AÑO	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Venta a precio orgánico (USD)	130,768.00	242,708.40	189,420.00	59,805.92	155,935.36	129,049.30
Premio FLO (USD)	24,178.00	22,869.00	33,525.80	6,160.00	28,213.21	12,723.55
Ingreso total (USD)	154,946.00	265,577.40	222,945.80	65,965.92	184,148.57	141,772.85
Kilogramos netos embarcados (Kg)	31,400.00	29,700.00	43,540.00	8,000.00	24,000.00	18,700.00
Contenedores (unid)	1.96	1.86	2.72	0.50	1.50	1.17

Comportamiento de ventas SEFENBO, Fuente: SEFENBO

El comportamiento comercial de SEFENBO tiene subidas y bajadas, siendo 2019 su mejor año, previo al Covid-19. El análisis estadístico muestra una tendencia de decrecimiento de ingresos de USD 18 mil cada año hecho que comprueba su fragilidad y que es corroborado por las distintas situaciones que vive la asociación a nivel organizativo. SEFENBO al ser un actor que persigue objetivos sociales económicos y ambientales tiene la tarea cada vez más dura, siendo uno de sus obstáculos los procesos de fortalecimiento de sus bases que muestran debilidades en términos de empoderamiento de su organización y de la filosofía de la economía social y solidaria, coincidentemente las mismas dificultades de las cooperativas inicialmente estudiadas.

⁷ La Zafrilla es una época post zafra castañera dedicada a la regeneración de la especie, es muy importante respetarla desde el punto de vista ambiental porque permite que se cumplan varias funciones ecosistémicas de la amazonia.

4. DISCUSIÓN: LECCIONES APRENDIDAS Y SU RELEVANCIA EN LA ACTUALIDAD.

La discusión sobre sector castaño y en específico sobre la participación de los campesinos e indígenas en ella fue siempre la **sostenibilidad** de las organizaciones que conformaron para lograr una mejor posición en la cadena productiva. Así como en los años 70's la intención fue resolver una injusticia devenida del sector barraquero por el dominio del precio, hoy en día la situación no es muy diferente y obviamente hay otros actores que dominan e influyen en el mercado. En esta intención de encontrar respuestas a la discusión se harán preguntas que ayuden a formular lecciones aprendidas útiles para el sector castaño, pero sobre todo para los actores que desean acompañar procesos y puedan tener una mejor lectura antes de intervenir en procesos donde los protagonistas sean familias dedicadas al aprovechamiento de los productos forestales no maderables.

- a) En cuanto a las diferencias organizativas de las OECIs de primera generación y las que actualmente están activas, **¿Cómo influyó su tipo societario en su sostenibilidad y manejo organizacional?**

Como se ha visto las OECIs de primera generación fueron cooperativas, a excepción de la asociación ACERM que no fue parte de la reseña de este trabajo, pero corrió con la misma suerte de desaparición de las cooperativas. En cuanto a las OECIs descritas en la sección tercera, incluida SEFENBO, son asociaciones que actualmente tratan de sobrevivir en un contexto desfavorable para el sector campesino e indígena que aprovecha la castaña. El factor común para todas las anteriores es su calidad de propietarios del territorio donde realizan el aprovechamiento, hecho que no les ha significado ventajas en la cadena productiva y no tuvo efecto en la sostenibilidad de sus organizaciones, esto por lo menos comprobado en las OECIs de primera generación. No obstante, hay otros actores en el territorio que también realizan esta actividad, en el marco del comercio justo, son barraqueros conformados como asociación de grupos económicos como AARENARMAPA, cuyo análisis sale de nuestro espectro por no tener propiedad del territorio al margen de que hagan usufructo legal de los recursos del bosque.

El diagnóstico realizado en el presente trabajo para las OECIs activas en la actualidad encontró algunas apreciaciones que se resumen a continuación

- No todas las comunidades están capacitadas para una organización de pequeños recolectores, uno de los óbices es el complicado trámite para la certificación orgánico FLO. En las OECIs vigentes se considera necesarios

mecanismos para impulsar una formación social, productiva y económica que ayude a comprender la esencia de una organización comunitaria.

- Cuando las OECIs logran la certificación para Comercio Justo, requieren de constante control de Buenas Prácticas de Manejo sobre la producción y registros, esta tarea muchas veces los sorprende y se ven constantemente en riesgo de suspensión de la certificación.
- Los directorios de las OECIs son bastante dinámicos, sin embargo, ello no basta para la comprensión de su contabilidad dejando esta tarea delicada a contadores externos a la organización, requieren una formación especializada.
- La cantidad de asociados es muy baja debido a las dificultades para generar espacios de coordinación entre miembros, difundir las ventajas de la organización, sin embargo, esta tendencia también ha ocurrido en el pasado. Las cooperativas no lograron crecer en cuanto a miembros activos, sino lo contrario. Esto se debe, como ya se adelantó, a la visión de la mayoría de las familias campesinas de este rubro para priorizar lo económico y lo inmediato, cabe reiterar que en la zona el calendario productivo es muy limitado, reconociéndose claramente solo algunas épocas; zafra castañera, zafra asaisera y temporada de cacao.

b) Realizando un análisis al accionar de las distintas organizaciones económicas **¿Cómo fue el grado de apropiación de sus miembros con respecto a su organización y sus ideales?**

Muchas familias vieron como una oportunidad o alternativa de mercado ingresar al comercio justo, sin embargo, no tienen aún internalizado el concepto de entrega en consignación, esto se refleja en la alta rotación de miembros en las organizaciones y también en los conflictos de asociados con sus directorios buscando inmediatez en los pagos. En este sentido, es importante comprender la procedencia de los capitales, en caso de tratarse de un crédito es reconocible la desesperación y la diligencia de las entregas y al trabajar en el marco de una organización se debe tener el cuidado de no castigar a los que cumplen y premiar a los que no, porque esta situación generaría un desincentivo para los que realizan el esfuerzo por cumplir.

Una reflexión profunda de esta situación es el grado de formación de las personas que encaran estos emprendimientos. Las organizaciones nacen con una necesidad legítima, desean progresar sinceramente, pero caen en debilidades propias de la falta de formación. La instrucción recibida para manejar un emprendimiento no es

suficiente, y muchas veces los traiciona sus hábitos, recurriendo finalmente a instituciones que no tienen una buena lectura del contexto. En la región existen casos que dan pistas sobre cómo podría encararse al contexto y al mercado a través de organizaciones campesinas sostenibles, el factor diferenciador es la presencia de líderes campesinos con formación regular.⁸

- c) Viendo la historia de las OECIs ligadas al aprovechamiento de la castaña, siempre hubo actores que intervinieron con la intención de fortalecer procesos, en este sentido, **¿Cómo fue el desempeño y el rol la cooperación técnica y financiera en estas organizaciones?**

La actuación de las instituciones cooperantes (de la sociedad civil o estatales) no siempre fue la más acertada, incluso se podría decir que fue reactiva y mediática. En varios casos se reforzó el mensaje de “trabajo sin responsabilidad final para las organizaciones campesinas”, generando lo que coloquialmente se conoce como paternalismo. Uno de los efectos de esta relación fue el hecho de que las organizaciones desistan en casos de malversación, cumpliéndose la máxima que dice “lo que fácil viene, fácil se va”, dejando muchos casos en el olvido y recurriendo a la lástima o justificando que no se conocía bien las reglas del juego. En esta suerte muchos personajes quedaron impunes y hoy en día siguen intentando permear organizaciones ilusionadas con exportar su producto.

Una de las herencias de estas malas practicas fue entender que las organizaciones campesinas no saben priorizar sus actividades y son volubles al momento de desviarse de su agenda estratégica, hubo casos en los que instancias de apoyo instalaron oficinas dentro las organizaciones dedicadas 100% a proyectos, desentendiendo que la razón de existir de aquellas organizaciones era lo productivo. Con este mismo estilo, llegaron a pagar personal foráneo para realizar tareas técnicas desincentivando la posibilidad de formar personal local y darle la responsabilidad de asumir tareas estratégicas. Una lección aprendida para instancias de apoyo debería ser enfocarse en un trabajo en sinergia y con una visión de copartes, donde la prioridad sea continuar con la ruta critica de las organizaciones, no atropellar procesos y respetar su agenda estratégica.

- d) Viendo la situación actual y el bagaje del sector campesino con la castaña, **¿Cómo aprovechar su experiencia en otros sectores?**

⁸ De las 12 OECIs que CIPCA Norte Amazónico promueve, en dos ya se cuenta con presencia de jóvenes profesionales campesinos que lograron experimentar sus capacidades fuera de su ambiente, hecho que les permite tener una visión distinta y una actitud tenaz frente a su contexto.

La experiencia de los actores de la castaña orgánica debería ser compartida en otros rubros emergentes de la amazonía, por ejemplo, el asaí que de un tiempo a esta parte está logrando posicionarse como otra economía que complementa la zafra castañera. Como se ha visto, la posibilidad de comercializar al exterior es posible y ha sido demostrada por organizaciones campesinas, siendo uno de los requisitos cumplir normativas de certificación orgánica que no son imposibles de lograr, empero, rubros como el asaí aún están en crecimiento y en proceso de consolidación, primeramente deberá cubrir el mercado local convertirse en un producto masivo y corregir el error con el que nació el auge de la castaña (ser un producto más para la exportación que para el consumo local). En esta línea, las organizaciones de este rubro, deben mirar con mucha atención lo acontecido con el sector de la castaña orgánica, para no cometer los mismos errores, entendiendo que una organización no tendrá futuro si nace por una necesidad irreal por parte de sus miembros, y que no puede avanzar si no lo hace paralelamente en los ámbitos social, económico y de gobernanza principalmente.

Bibliografía.

- Janco Luis, (2021). Consultoría Mecanismos de Certificación Orgánica. ONG CIPCA.
- Mair Sofía Elba (2023). Sistematización de organizaciones campesinas ligadas a la castaña orgánica. ONG CIPCA.
- Cronkleton Peter y Alborno Marco, (2009). Acción colectiva y mercados alternativos para la castaña. CEDLA.
- Munguía Miguel, (2019). Memoria anual CLAC 2019. Coordinadora Latinoamericana y del Caribe de Pequeños Productores y Trabajadores de Comercio Justo.
- FAO Alimentación Nutrición, Manual sobre la aplicación del sistema de Análisis de Peligros Críticos de Control (APPCC) en la prevención y control de las micotoxinas.
- Instituto Boliviano de Normalización Calidad (IBNORCA), Norma Boliviana NB 1015, Frutos secos – Almendra Beneficiada (Amazona Nuts – Brasil nuts).
- Ribert R. E. (1996). Determinación de Parámetros para la definición del Costo de producción de la Caja de Castaña para los zafreros del Norte de Bolivia.



Centro de Investigación y Promoción del Campesinado

www.cipca.org.bo

SUGERENCIAS Y QUEJAS:

codigodeeticaexterno@cipca.org.bo

quejas.programabolivia-peru@caritas.ch

 +591 72927676  +591 71564564

CARITAS Schweiz
Suisse
Svizzera
Süds

AMAZONIA RESILIENTE
PROTECCIÓN Y USO SOSTENIBLE DEL BOSQUE AMAZÓNICO EN EL NORTE DE BOLIVIA

 **ORIGEN**
amazonico
PERU



CIPCA Nacional



@CIPCA_Bolivia

ISBN: 978-9917-636-11-3



9 789917 636113