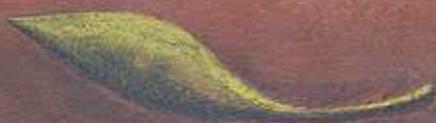


Con alma de castañera

M-5440

¿Quién gana y quién pierde en la cadena productiva de la castaña?



cedLa
centro de estudios para el desarrollo
laboral y agrario



Con alma de castañera

¿Quién gana
y quién pierde
en la cadena productiva
de la castaña?



La Paz, Bolivia

2004

Con alma de castañera N° 1

**¿Quién gana y quién pierde
en la cadena productiva
de la castaña?**

Primera edición, marzo 2004

Editor: Centro de Estudios
para el Desarrollo
Laboral y Agrario
(CEDLA)

Depósito legal: 4-2-483-04

Impresores: EDOBOL
241 04 48

*Impreso en Bolivia
Printed in Bolivia*

Este proyecto cuenta con el apoyo del Fondo Ontwikkelings Samenwerking (FOS)

Contenido

Presentación	5
Producción y mercado mundial de la castaña	9
El comercio internacional de la castaña	15
Historia del negocio de la castaña	19
Las estrategias de exportación de los empresarios	23
La cadena productiva de la industria castañera	27
La ganancia en las empresas beneficiadoras	35
Derechos que las castañeras y sus sindicatos deben exigir	43

Presentación



La industria de la castaña es un sector privilegiado para conocer las grandes diferencias entre lo que ganan los empresarios y lo que ganan las trabajadoras/es.

Riberalta, como ciudad que concentra la mayor parte de las empresas que exportan este producto, ha logrado competir en los mercados mundiales gracias a la mano de obra de zafreos temporales y miles de mujeres que venden su fuerza de trabajo a muy bajo costo.

Los empresarios internacionales y nacionales que trabajan con la castaña usan el modelo de la cadena productiva de exportación. En una cadena es importante analizar los precios, la tecnología y eficiencia en la organización de la empresa, pero sobre todo las consecuencias de estos factores en las trabajadoras.

Este documento llamado "¿Quién gana y quién pierde en la cadena productiva de la castaña?" es el número 1 de la serie "Con alma de castañera", y contiene una descripción de la mencionada cadena productiva y sus conexiones con las empresas extranjeras a través del mercado internacional.

El propósito de ofrecer esta información es brindar a las trabajadoras/es del sector una herramienta que les permita entender por qué se encuentran en el nivel más bajo de la cadena y, a partir de eso, cómo pueden exigir mejores condiciones laborales a los empresarios de la castaña.

Producción
y mercado mundial
de la castaña

La castaña se produce en los bosques amazónicos de Bolivia, Perú y Brasil. En el mercado internacional se la conoce con diversos nombres, entre ellos: almendra, nuez del Brasil, nuez de la Amazonia, castaña del Brasil, nuez del Pará o castaña del oriente.

Los principales consumidores de castaña se encuentran en Estados Unidos y Europa, donde lo comen de forma directa o como ingrediente de una gran variedad de dulces, pasteles, chocolates, helados, manjares y aceites.

A pesar de su alto valor nutritivo —comparable con la carne, el huevo y la leche— el consumo de castaña es poco difundido en los países pobres, incluidos los países productores.

Bolivia es el principal exportador de castaña en el mundo, pero su consumo interno es mínimo por ser un producto caro y por la falta de conocimiento de sus propiedades nutritivas.

El mercado internacional de nueces

En la última década, la demanda de castaña ha aumentado en todo el mundo. Si esto es así, las trabajadoras de la castaña tienen razón en preguntarse: ¿Por qué los empresarios dicen que el precio de la castaña no aumenta? ¿Y por qué los empresarios siguen pagando lo mismo o incluso menos por el trabajo que ellas realizan?

Para responder estas preguntas es necesario saber cómo se fija el precio de la castaña a nivel internacional.

- En el mercado internacional se distinguen dos grandes grupos de "frutos secos": el maní y las nueces de árbol (que son el marañón,

almendras o castañas, nuez de Amazonas, pecan, pistacho, coco, entre otros).

- La castaña es parte de esta canasta de "frutos secos".
- La variedad de esa canasta hace que el consumidor pueda elegir el producto que le conviene más, es decir son productos sustituibles.
- A pesar de que a la gente le gusta mucho la castaña por su calidad, deja de comprarla si su precio se eleva.

Un producto sustituible es la carne de pollo, chanco, pescado o vaca. Cuando la carne de vaca está muy cara, se puede elegir el pollo o el pescado hasta que el precio de la carne roja baje.

Eso no pasa con el azúcar que es otro tipo de producto. A la fuerza se requiere comprarlo porque no existe otro que lo sustituya.

Por otra parte, hay que tomar en cuenta que la castaña es un fruto que no se siembra, sólo se cosecha y la recolección depende del clima que puede o no favorecer la cantidad del fruto que va al mercado internacional.

Precios de las nueces para el 2002 en el mercado de Nueva York

	Precio por libra en dólares
Avellana	1,10
Maní	0,82
Almendra	0,80
Castaña de Cajú	0,76
Nuez	0,96
Coco Seco	0,32
Castaña boliviana	1,12
Pistacho	1,33

Por eso es imposible saber con anticipación el precio que tendrá la castaña cada año. Depende de que la cosecha sea buena y de que los precios de las otras nueces esté alto.

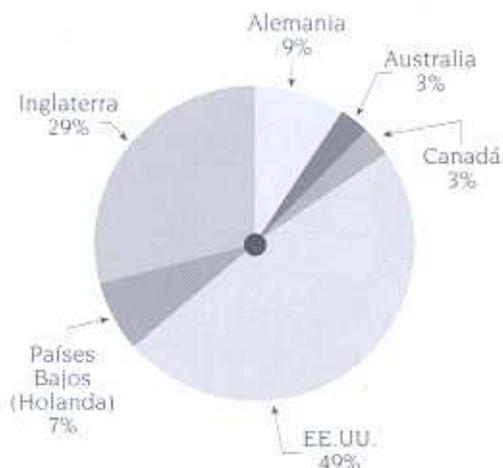
Este riesgo debe ser asumido por el empresario y no puede ser una preocupación del trabajador o trabajadora que cumple con su trabajo.

En conclusión se puede decir, entonces, que el precio de la castaña está determinado por los precios de los otros "frutos secos" que existen en el mercado y de la cantidad de castaña cosechada en una temporada.

El comercio
internacional
de la castaña

Actualmente, el consumo de castaña del Amazonas se concentra en Alemania, Australia, Canadá, Estados Unidos, los Países Bajos e Inglaterra, que en los últimos años acapararon el 99% de las importaciones mundiales.

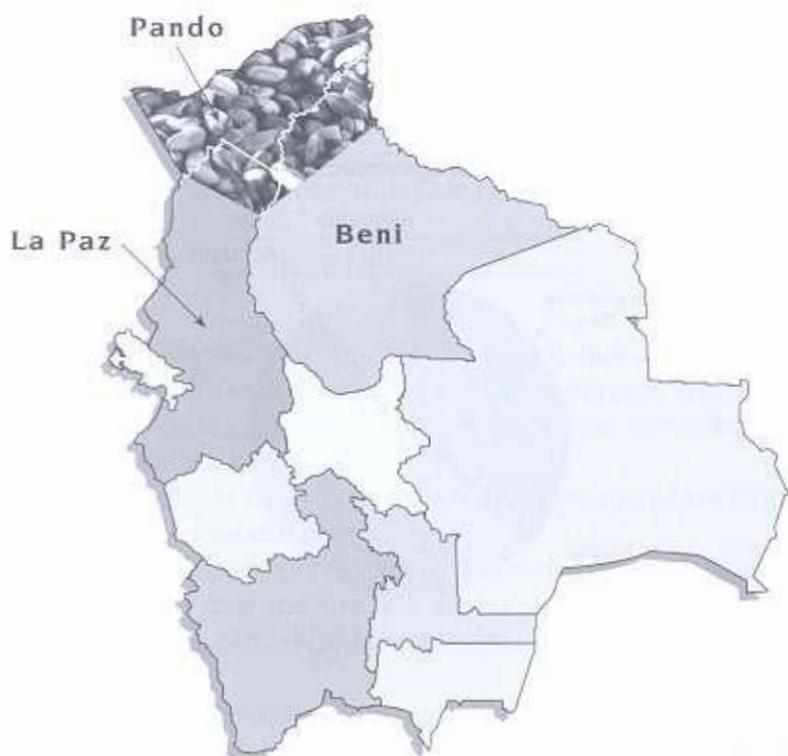
Principales países consumidores de castaña



Toneladas Métricas (TM)	
EE.UU.	8.753
Inglaterra	5.261
Alemania	1.555
Países Bajos	1.357
Australia	626
Canadá	500
Total	18.051

Para el 2001, Estados Unidos e Inglaterra consumieron el 77% del total de la producción de castaña amazónica; ello equivale a 14 mil toneladas métricas de las 18 mil producidas.

La oferta de la castaña amazónica sale de tres países: Bolivia, Brasil y Perú. Desde 1997, Bolivia ha asumido el liderazgo del mercado produciendo y exportando 13 mil toneladas de castaña por un valor de más de 30 millones de dólares al año.



Bolivia tiene el 65% de la producción de la castaña amazónica.
13.000 toneladas métricas (TM) equivalentes a 33,5 millones de dólares americanos.
(Datos para el 2000)

Historia del negocio de la castaña

La explotación de la castaña en Bolivia se remonta a la década de 1930, cuando la *Casa Suárez Hermanos* buscaba una alternativa a la goma y envió el primer embarque de castaña a Inglaterra.

Por más de 30 años el monopolio de la producción estuvo en manos de la compañía Hecker, con las plantas procesadoras de Fortaleza y Conquista.

Durante la década de 1960, la Corporación Boliviana de Fomento instaló tres plantas en el noreste de Bolivia: Lourdes, Planta de Riberalta y Planta de Cobija, bajo la gerencia de la Empresa Nacional de la Castaña (ENACA), llegando en la década de 1970 a una producción para exportación de 720 TM.

Ya a finales de los años 80, la inversión privada (nacional y brasileña) se interesó en el negocio y se instalaron nuevas plantas llegando a 20.

La expansión de la industria castañera no fue sólo resultado de la iniciativa privada sino también respondió a una política del Estado boliviano para aumentar las exportaciones.

El proceso de expansión del número de plantas beneficiadoras estuvo acompañado del crecimiento de los volúmenes de exportación.

Durante los años 60 y 70, las exportaciones bolivianas se mantuvieron en 1 a 3 millones de dólares; a mediados de los 80 la exportación llegó a 7 millones hasta alcanzar los 31 millones de dólares en la década del 90.

Las estrategias
de exportación
de los empresarios

Trabajo en cadena productiva

Para entender cómo la castaña se convierte en un producto de gran exportación es necesario recordar que desde 1985 los gobiernos bolivianos han promovido con fuerza la idea de que el desarrollo económico viene con el aumento de las exportaciones.

Muchos empresarios han adoptado esa idea y han aplicado el **modelo de la cadena productiva** en la producción de la castaña.

¿Cómo funciona ese modelo?

Las empresas extranjeras grandes, en lugar de efectuar y controlar por sí mismas la producción, subcontratan a empresarios nacionales para que produzcan a pedido.

Los empresarios nacionales subcontratan, a su vez, a operarios. Así la cadena productiva se basa en el uso intensivo de la fuerza laboral de los trabajadores y trabajadoras.

Por ejemplo: Supongamos que la compañía Levi Strauss & Co. que produce ropa de jeans decide que es mejor para sus intereses producir en cadena. El gerente de la empresa, desde Estados Unidos, se contacta con un empresario brasileño y le pide que le produzca 10.000 pantalones al mes, según el modelo que le proporciona, con un costo fijo de 10 dólares por pantalón.

A la empresa norteamericana no le importa cómo el empresario brasileño se las arregla para completar el pedido, sólo se preocupa porque cumpla con la calidad y el tiempo del acuerdo.

La cadena productiva
de la industria
castañera

La producción castañera se compone de tres etapas centrales:

Cadena de producción



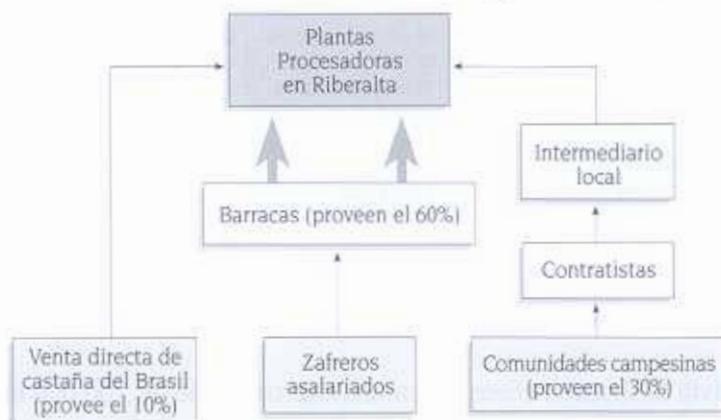
Provisión de materia prima

En Bolivia la castaña crece en un área aproximada de 100.000 km² que comprende el departamento de Pando (63.827 km²), la provincia Vaca Díez del Beni (22.424 km²) y la provincia Iturralde de La Paz (13.749 km²). Esta extensión territorial tendría un potencial productivo de aproximadamente 750.000 Toneladas Métricas.

- La castaña es un producto natural, el empresario no invierte casi nada en su producción; sólo debe invertir en centros de acopio, traslado y apertura de senderos o brechas en el monte.
- La cosecha o zafra se realiza en la época de lluvias durante los meses de diciembre a marzo, cuando los frutos caen de los árboles. Este proceso comprende la recolección, acopio, transporte, secado y almacenaje.

- La organización de la recolección de materia prima puede tener dos formas: el sistema de barraca y la organización de comunidades indígenas y campesinas.
 - En las barracas se llega a cosechar el 60% de la materia prima que va a las plantas procesadoras.
 - En las comunidades indígenas y campesinas se llega a cosechar el 30 a 35% de la castaña.
 - El 5 a 10% de la castaña utilizada por las beneficiadoras viene de cosechadores brasileños que venden su producto directo a las empresas quebradoras.

Los caminos de la materia prima



Transformación del producto

La castaña es la base de la economía en Riberalta porque genera en la actualidad alrededor de 4.700 puestos de trabajo fabril, de los cuales 75% está ocupado por mujeres.

Empresas beneficiadoras de castaña en Riberalta

Tamaño	Empresas
Grandes	Urkupiña
	Manutata
	Amazonas
	San Agustín
	Blacut Hermanos
Medianas	Harold Claire
	Amabol
	Castedo Hermanos
	Iabiex
	Infama
	Waldemar Becerra
Pequeñas	C.A.I.C.
	Bowles
	Lourdes

La producción de castaña seca deshidratada generalmente se realiza manualmente por las quebradoras de castaña.

Sólo dos empresas (Manutata y Tahuamanu en Pando) han automatizado parte del proceso de descascarado (es decir han puesto máquinas), disminuyendo el número de quebradoras en planta.

Comercialización

El 99% de la castaña boliviana es exportada al mercado europeo y norteamericano.

- La comercialización del producto en el exterior se realiza por intermedio de *brokers* (encargados de venta nacionales e internacionales) quienes intermedian la venta con empresas transnacionales de alimentos.

- El trabajo de los intermediarios al exterior retiene el 3% del valor de la carga de castaña.

Principales importadores de castaña de EE.UU. (2001)

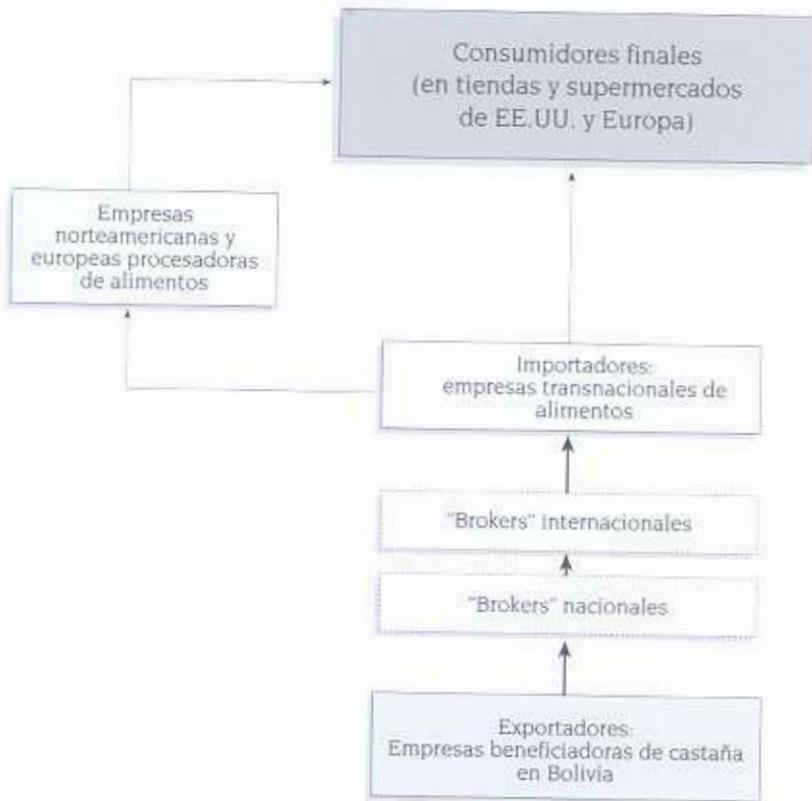
- Western Mixers.
- Sanfilippo & Son. Inc.
- Nabisco.
- Braun & Sons. J.F.
- Setton International Foods Inc. Speciality Commodities Inc.
- Balcorp Ltda.

- Las ventas al exterior se realizan a futuro, lo que quiere decir que la mercancía no está disponible en el momento de la compra.
- En el caso de la castaña usualmente las ventas se realizan antes de que empiece la cosecha.
- Por eso, el precio está determinado de antemano por la empresa que compra el producto en el exterior.
- Este tipo de negociación en la mayoría de los casos no favorece al productor ya que los precios de las ventas anticipadas son inferiores a los precios internacionales.

A pesar de las desventajas impuestas por el mercado internacional, Bolivia desde 1996 se ha convertido en el principal exportador de castaña del mundo con un valor aproximado de **30 millones de dólares en ventas en los últimos 5 años.**

Después de la exportación de aceites comestibles y soya, la castaña es lo que más vende Bolivia al exterior.

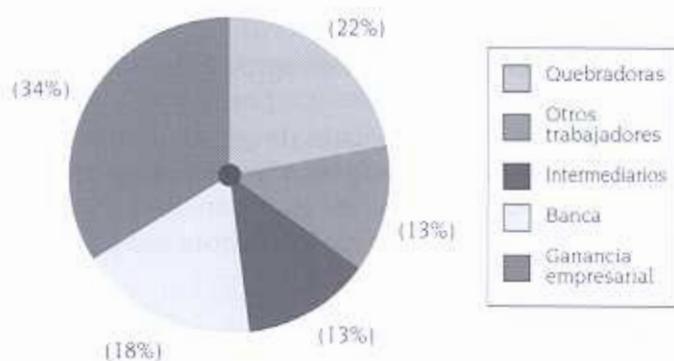
Cadena del comercio internacional



La ganancia
en las empresas
beneficiadoras

Si siguiendo el modelo de la cadena productiva, los empresarios nacionales obtienen ganancias de las que las trabajadoras/es no llegan a beneficiarse. Según información de los empresarios, los salarios y ganancias de la castaña en las beneficiadoras han sido distribuidos de la siguiente manera, el año 2001:

Distribución de la riqueza entre los principales actores de la producción de la castaña



- Las quebradoras han recibido, por concepto de salario, el 22%, distribuido entre 4.180 personas.
- Los trabajadores de planta —que ganan más— se apropiaron del 13%, distribuido entre 589 personas.
- Intermediarios y banca se apropiaron de una ganancia de 31%.
- La ganancia empresarial correspondió al 34%, distribuido entre los 14 empresarios que operan en Riberalta.

Además de los actores señalados, la industria de la castaña en Riberalta favorece indirectamente a diversos actores económicos secundarios

entre los que se encuentran: proveedores de alimentos, ropa, electrodomésticos; transportistas; empresas de servicios; proveedores de maquinaria y mantenimiento industrial.

La cadena completa de la castaña

Con la información expuesta hasta aquí, se puede hacer un cálculo de cómo se distribuye el valor que produce la cadena de la castaña amazónica.

Existen dos escenarios centrales:

- La producción desarrollada en el ámbito nacional que se apropia del 25% del valor total.
- El comercio internacional que se apropia del 75% del valor total.

Esto significa que de cada 100 dólares de ganancia, apenas 25 dólares se quedan en Bolivia y 75 dólares ganan las empresas transnacionales de alimentos.

Las empresas extranjeras

Como se puede ver, la mayor parte del valor agregado del producto es apropiada por los actores internacionales.

Esta etapa puede ser llamada "eslabón comercial de la cadena" y está compuesta por los importadores mayoristas, en la mayoría de los casos empresas transnacionales de alimentos que manejan el mercado internacional de las nueces.

La transformación que hacen estas empresas es muy simple, consiste en envasar, poner una marca y distribuir al menudeo o a pedido. Este pedido es adquirido por contenedor de 15,6 TM de castaña amazónica.

Con este corto proceso de transformación y comercialización, las empresas importadoras se apropian de 2,48 dólares por cada libra de castaña.

Los brokers

Los llamados brokers o agentes comercializadores internacionales y nacionales se apropian del 1% del valor, porcentaje que debe ser pagado por el empresario exportador boliviano para permanecer en el mercado. Los brokers hacen el trabajo de ventas o contacto con las empresas transnacionales.

Las empresas nacionales

En el intercambio desigual del comercio internacional, el valor apropiado por el conjunto de actores nacionales llega a 25% del valor total. En esta parte del proceso, se identifican dos eslabones distintos:

- La cosecha del fruto compuesto por barraqueros, intermediarios, contratistas, zafreos asalariados y comunidades indígenas y campesinas que se apropian del 8% del monto global de la cadena.
- El quebrado de las empresas beneficiadoras que se apropia del 17% del total.

Cuando la castaña llega a la última etapa de la cadena lleva un incremento de 15% considerando costos de transporte, seguros de traslado, costo financiero, pérdida en el peso de la mercancía, manejo de carga en los puertos, impuestos de importación y comisiones de los brokers.

Este es un cálculo del aumento del precio en los eslabones más altos del comercio para el 2001:

- El precio pagado por los empresarios a los "barraqueros" fue de 0,29 dólares por libra.

- El precio negociado por los exportadores bolivianos fue de 0,90 dólares por libra.
- A este precio se debe incrementar el 15% de costos de traslado a puerto de destino, lo cual aumentó el valor de la mercancía a 1,12 dólares por libra.
- La venta al menudeo alcanzó un precio de 3,60 dólares por libra, es decir, con un incremento de 221% en la ganancia.

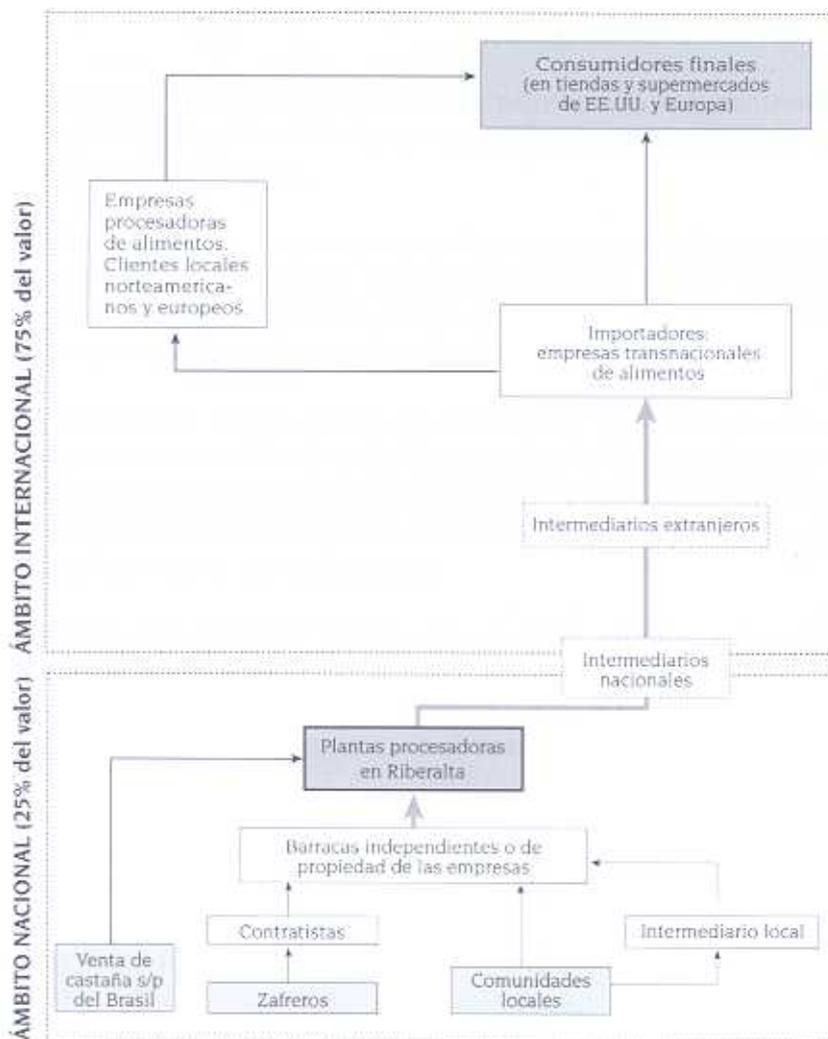
Si los exportadores bolivianos tuviesen la capacidad de colocar el producto hasta su destino final (por ejemplo, supermercados de Nueva York en bolsas de una libra) podrían aumentar su ingreso bruto en 293%, lo cual implicaría que el valor de sus exportaciones se podrían triplicar, llegando a los 92 millones de dólares anuales.

Sin embargo, por los 30 millones de dólares que los empresarios de la castaña exportaron —en promedio— durante la década del 90, han ganado 120 millones de dólares.

En conclusión, se puede decir que en la cadena productiva de la castaña, los eslabones más altos son los que ganan más, allí están los empresarios extranjeros que importan la castaña; en los eslabones más bajos se gana menos, allí están los empresarios nacionales y más abajo las trabajadoras/es.

Como los empresarios nacionales pierden mucho en la negociación de la venta de sus productos a las empresas transnacionales de alimento, su ganancia —que siempre la tienen— se basa en una mayor explotación de la fuerza de trabajo en Riberalta y en el pago cada vez más bajo de salarios.

La cadena de valor de la castaña



Derechos que las
castañeras
y sus sindicatos
deben exigir

Para concluir, mencionemos una serie de derechos que las trabajadoras castañeras deben hacer respetar de forma individual y colectiva:

- *Derecho al trabajo.*
- *Derecho a un pago justo que no tenga relación con los precios internacionales, sino que cubra las necesidades de alimentación y vivienda de las trabajadoras y sus familias.*
- *Modificación del pago a destajo por trabajo de planta con horarios definidos.*
- *Derecho a que todas sean consideradas trabajadoras de la empresa, rompiendo con la lógica de dueña de cuenta y ayudante.*
- *Derecho al trato igualitario entre hombres y mujeres.*
- *Derecho a la seguridad social que responda a las necesidades de las castañeras.*
- *Derecho a que las trabajadoras sean apoyadas en el cuidado de los hijos/as.*
- *Derecho a formar un sindicato y ser parte activa en la dirigencia y en las bases.*