



# POLITICAS DE CONSERVACIÓN EN SÍNTESIS

OCTUBRE 2010 | N.º.10  
conservation-strategy.org

## AUTORES:

ALFONSO MALKY<sup>1</sup>  
JUAN CARLOS LEDEZMA<sup>2</sup>  
ALEJANDRA CANDIA

## FOTOS:

LEONARDO C. FLECK  
LEUNG CHOPAN



## CHOCOLATES PRODUCIDOS CON CACAO SILVESTRE

La idea de fomentar la conservación del bosque mediante la comercialización de sus productos no es nueva. Tradicionalmente, las nueces, aceites y otros productos han sido destinados a consumidores extranjeros de lujo, donde competían con otros productos en nichos de mercado específicos. Un reciente estudio realizado por Conservación Estratégica (CSF) y Conservación Internacional (CI), indaga sobre las posibilidades de éxito de chocolates producidos con cacao silvestre en el mercado interno boliviano.

En la actualidad, casi toda la producción de chocolates en Bolivia, utiliza materia prima que proviene de plantaciones de variedades híbridas de cacao. Las familias que habitan las tierras bajas cosechan granos de cacao silvestre del bosque, para complementar los ingresos que obtienen de otras fuentes y para su autoconsumo. Esta situación es característica de las familias que habitan en las áreas de influencia de los Parques Nacionales Madidi y Pilon Lajas, donde, la deforestación ocasionó la pérdida de 9.000 hectáreas de bosque entre 2005 y 2008 y, donde el ritmo de conversión de bosques a otros usos podría incrementarse si se concretan proyectos de infraestructura vial y energética y, agro-industriales previstos para la región. La investigación examina el potencial de la cosecha de cacao silvestre y su transformación en barras de chocolate alta calidad, para proporcionar incentivos de conservación adicionales.



*Los consumidores  
Bolivianos están  
dispuestos a  
pagar más por  
chocolate salvaje.*

En 2009, CI-Bolivia y la empresa Selva Cacao, desarrollaron, de manera experimental, barras de chocolate elaboradas con cacao silvestre recolectado de la comunidad de Carmen del Emero. A partir de esa producción experimental, surgió la interrogante de si existía mercado para este producto, si su comercialización sería una actividad financieramente viable y si podría mejorar los ingresos de la población local.

El estudio de mercado desarrollado por CSF y CI, consideró el desarrollo de encuestas, grupos focales y degustaciones y, reveló una demanda de al menos 29.400 tabletas de Selva Cacao por mes, sólo en la ciudad de La Paz. El estudio calculó un precio de 18,5 bolivianos por tableta para maximizar los beneficios, de ese precio, aproximadamente el 10% representa el valor asignado por el público, a los atributos específicos que distinguen a este chocolate de la competencia: la calidad de producto silvestre, los posibles impactos en términos de conservación y la generación de beneficios para comunidades amazónicas.

El estudio también descubrió que los niveles de fidelidad de los consumidores de chocolate respecto a sus marcas favoritas son bajos. El 93% de los mismos indicó que optaría por otra marca, en caso de que su marca favorita no esté disponible en el mercado. Esta flexibilidad sugiere que una nueva marca, como Selva Cacao, tendría la oportunidad de posicionarse en el mercado boliviano, a pesar de que ya existen más de 100 marcas compitiendo. A los bolivianos les encanta el chocolate!

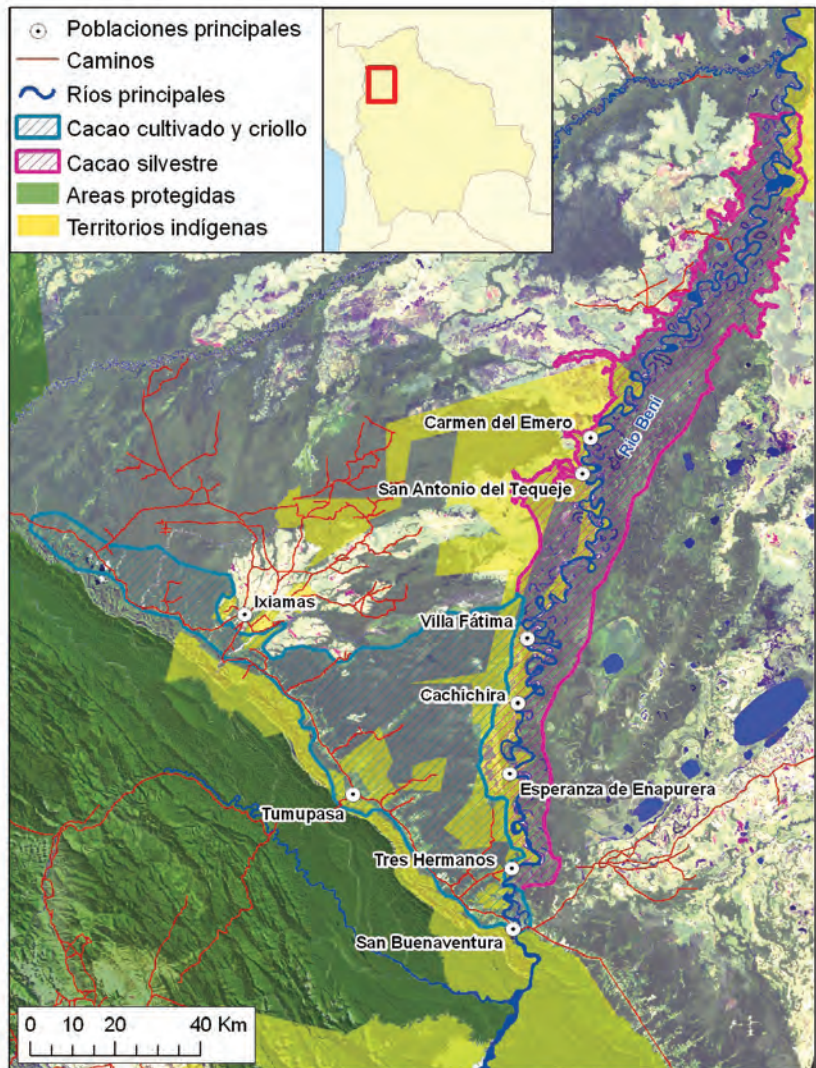
El análisis de factibilidad demostró que la producción de barras de chocolate y su comercialización en el mercado paceño es una actividad rentable, alcanzando en promedio

530.000 dólares americanos de ingresos brutos anuales, durante los primeros 10 años. Asimismo, se estimó un Valor Presente Neto (VPN) financiero que ascendería a 15 millones de bolivianos (2,1 millones de dólares americanos) para el mismo período de tiempo.

El negocio permitiría que 288 familias en el región, con alto potencial para aprovechar el recurso, incrementen los ingresos que reciben en la actualidad (180 de estas familias reciben actualmente ingresos de la cosecha de cacao, como actividad complementaria). A fin de mejorar los retornos de esas familias y motivar un mayor involucramiento en la actividad, el estudio, propone un modelo de reparto de ingresos, a través del cual la empresa Selva Cacao transferiría a las familias que provean la materia prima, el 10% del valor de las ventas de chocolate, como reconocimiento adicional a las características especiales de la materia prima. Este porcentaje de transferencia fue estimado considerando el valor asignado por los consumidores a los atributos específicos de Selva Cacao. Las transferencias estarían supeditadas a que las comunidades mejoren sus prácticas de uso del suelo y reduzcan la tala de árboles.

A través de las transferencias, sería posible incrementar los ingresos de las familias en un 42% (el ingreso promedio actual de una familia es de 1.273 dólares americanos por año), así, cada familia ganaría un adicional de 3.700 bolivianos al año (528 dólares americanos), sólo por la venta de cacao. De esta manera, los ingresos familiares se verían incrementados en un 25% a 40% y, la actividad podría sustituir a otras que actualmente están ocasionando deforestación.

La comercialización de productos forestales especializados en mercados locales, representa una oportunidad real para proporcionar un incentivo adicional para la conservación. Los chocolates de Selva Cacao no representan una alternativa



**Cacao silvestre se cosecha en las orillas del Río Beni.**

suficiente para salvar el bosque, y este estudio no tuvo en cuenta el costo de oportunidad de las tierras forestales. Sin embargo, en combinación con otros esfuerzos, esta es una alternativa prometedora para reducir la deforestación. Asimismo, una manera muy sabrosa de conectar a miles de consumidores con los tesoros naturales del país.

Esta investigación fue realizada por Conservación Estratégica (CSF) y la Conservación Internacional y apoyada por el Programa de Investigación Estratégica en Bolivia (PIEB).

**NOTAS:**

1. Conservación Estratégica (CSF)
2. Conservación Internacional

Los autores desean agradecer al PIEB por su generoso apoyo, Selva Cacao por proporcionar información clave en el desarrollo del estudio, así como barras de chocolate y, finalmente, a Javier Hurtado, por sus contribuciones técnicas y recomendaciones.

Todas las publicaciones de CSF están disponibles en [conservation-strategy.org/es](http://conservation-strategy.org/es).



7151 Wilton Avenue, Suite 203  
Sebastopol, CA 95472  
T: 707.829.1802  
F: 707.829.1806

[www.conservation-strategy.org](http://www.conservation-strategy.org)