

ANÁLISIS DE MERCADO DE LA ALMENDRA CHIQUITANA

La almendra chiquitana, es fruto del árbol nativo (*Dipteryx alata*) de la ecorregión del Bosque Chiquitano, ubicado en el Departamento de Santa Cruz. Los porcentajes altos de proteína y bajos en grasa respecto a otras nueces la convierten en un alimento natural de características nutricionales altas.

Esta ficha sintetiza los principales resultados del análisis de mercado para

la almendra, realizado de noviembre de 2017 a enero de 2018 con el objetivo de determinar la demanda potencial para este producto.

Dado que se trata un producto relativamente nuevo en el mercado, no fue posible la estimación de una muestra probabilística a partir de la cual podrían inferirse el tamaño y características del mercado. Se optó por un muestreo

cuantitativo, pero no probabilístico y se incluyó en el estudio a un 10% de las 250 empresas procesadoras, comercializadoras/distribuidoras y de hostelería, previamente identificadas.

Su selección estuvo relacionada a criterios como experiencia con productos estacionales, enfoque ecológico y orgánico en sus productos, rescate y valoración de propiedades nutricionales, entre otros.



Foto 1. Izquierda, árbol de almendra en la Comunidad Mercedes en Concepción. Centro, fruto de la almendra. Derecha, almendras chiquitanas tostadas.

Principales Resultados del estudio

• 71% de las empresas incluidas tiene conocimiento de la almendra chiquitana. La experiencia y conocimiento se basa en un consumo previo y/o pruebas de uso, y/o degustación, y toma de información en ferias. Estas empresas posicionan su oferta bajo un enfoque ecológico y orgánico. También destacan el valor energético y nutricional en sus productos.

Atributos del producto

Los atributos más relevantes, demandados por las empresas están asociados con la calidad, sabor y valor energético, en segunda instancia está el precio y en tercera el origen natural.

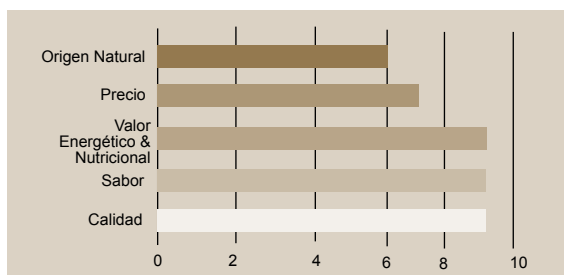


Figura 1. Importancia de atributos de la almendra Chiquitana. Fuente: Elaboración propia.

Nivel de aceptación de almendra chiquitana

Del 100% de las empresas, un 83% indicó estar interesada en el producto, mientras que un 17% no tiene interés debido a que las propiedades de la almendra chiquitana no coinciden con su cartera de oferta.

Asimismo, un 65% de las empresas tendría interés en utilizar el producto

como complemento utilizando la almendra chiquitana como un snack adicional o como un ingrediente en sus productos. Por el contrario, solo un 15% de las empresas estaría dispuesto a usar la almendra chiquitana como sustituto a sus productos o ingredientes comunes.

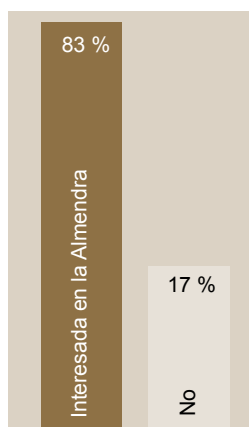


Figura 2. Interés por la almendra chiquitana. Fuente: Elaboración propia.

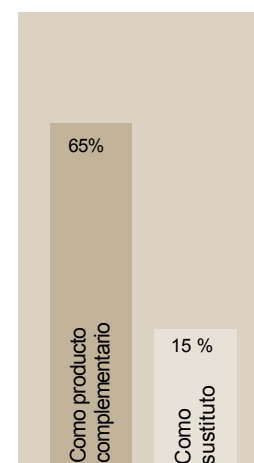


Figura 3. Tipos de uso posible. Fuente: Elaboración propia.

Los productos y subproductos en los que el mercado tiene interés:

- ▶ Almendra Chiquitana entera tostada
- ▶ Almendra Chiquitana tostada quebrada (broken)
- ▶ Harina de Almendra

Existen diferentes empresas sobre todo gastronómicas interesadas en probar para utilizar almendra cruda en la elaboración de mantequilla, obtener leche de almendra. También en usar harina de almendra en panadería, o elaborar surtido (mix) de productos incorporando la almendra como alimento energético y nutracéutico natural.

Demanda Potencial

La intención de demanda refleja el potencial que tendría el producto, una vez sea probado y validado en sus diferentes usos. Además del cumplimiento estricto de condiciones de calidad, sabor, valor nutricional, precio y origen natural.

Los volúmenes de demanda potencial de las tres ciudades (Santa Cruz, La Paz y Cochabamba), alcanzan a 65.676 kilogramos de almendra tostada o sin tostar, entera y/o broken por año.

Las empresas que presentan mayor interés son aquellas que se encuentran en la categoría de procesadores de productos terminados, disponen una línea de producción propia y otorgan valor agregado a sus productos, por lo cual la almendra ingresa en su gama de productos como un complemento y/o ingrediente en los productos que elaboran.

Es importante recalcar que muchas empresas fueron muy cautas al estimar

Tabla 2: Volúmenes de demanda potencial

Ciudad	Volumen Kg.	%
Santa Cruz	40.574	62%
Cochabamba	1.020	2%
La Paz	24.082	36%
Total	65.676	100%

Fuente: Elaboración propia.

la cantidad de almendra que podrían demandar, esto debido a que requieren y necesitan realizar diferentes pruebas con el producto para la elaboración de su propia oferta o para probar la aceptación en su mercado.

A la conclusión del estudio de mercado surgió un nuevo actor en la cadena productiva, la empresa Barutopia INC., a quien MINGA en Julio del 2018 vendió 4.5 toneladas de almendra cruda. Ya en la zafra 2018 la empresa compró directamente de las comunidades aproximadamente 6 toneladas de almendra a través de un

modelo de sistema de acopio similar al implementado por MINGA años anteriores, con la diferencia de que estableció un sistema de incentivos en el precio por volumen acopiado. Para la gestión 2019 la empresa tiene una intención de compra de 30 toneladas de semilla de almendra cruda (Castedo 2018).



Foto 2. Selección y limpieza de almendras. Derecha, paquete de 100 g de almendra comercializado por MINGA.

Conclusiones

- La almendra chiquitana por sus características de producto natural, orgánico, de buen sabor y altamente nutritivo, tiene alto potencial de mercado, teniendo un elevado nivel de aceptación no solo en clientes que la consumen habitualmente sino en clientes potenciales.
- Por los volúmenes de recolección y procesamiento el mercado de la Almendra Chiquitana debe ser un nicho de mercado que valore sus atributos nutricionales, energéticos y/o culturales.
- La comercialización requiere ser potenciada por medio de puntos de distribución adecuados, conocidos y bien ubicados, de forma que los consumidores tengan un acceso adecuado al producto, además de contar con información de su origen y

beneficios nutricionales.

- Se debe fortalecer la comercialización desde los emprendimientos locales (municipio), llegando posteriormente al mercado de Santa Cruz y al nacional.
- El cultivo de almendra presenta un aporte interesante en sistemas silvopastoriles ya que duplica sus funciones, aporta como forraje, seguridad alimentaria y fuente de otros ingresos para las familias.
- Se debe desarrollar programas y proyectos que permitan incrementar los volúmenes, mejore las prácticas de recolección, almacenaje y beneficiado e incorpore tecnología en el procesamiento.

PROYECTO DE GESTIÓN INTEGRAL DEL BOSQUE PARA LA REDUCCIÓN DE LA DEFORESTACIÓN - PROBOSQUE

Santa Cruz de la Sierra

Av. Principal Esq. Calle 7 Edificio Jorori Norte Of. 102 –
B/Plan 12 Hamacas
Teléfono: +591 (3) 343 2788
www.giz.de

Paola Navarro

Asesora Técnica PROBOSQUE
probosque@cooperacion-alemana.org

Contacto

INDESA PINELL

Pablo Pinell - pablo.pinell@gmail.com
Gonzalo Ameller - gonzaloameller@hotmail.com
Karen Mendoza - karen.mendoza@hotmail.com



Estado Plurinacional de Bolivia



Implementada por:



Proyecto de Gestión Integral de Bosques para la Reducción de la Deforestación (PROBOSQUE)