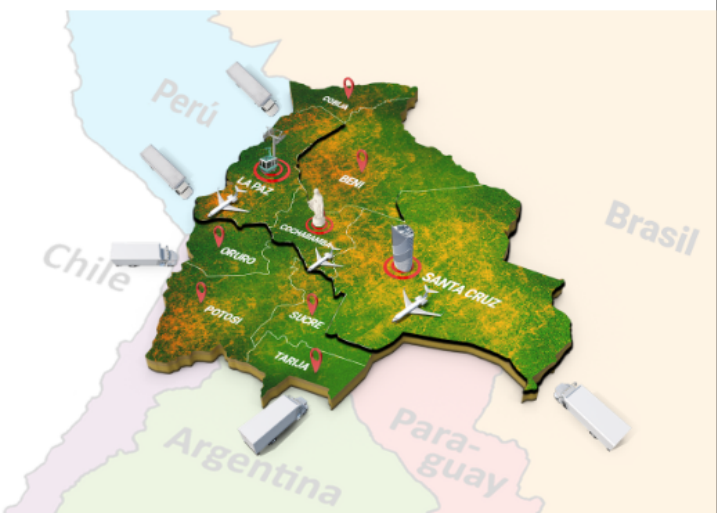
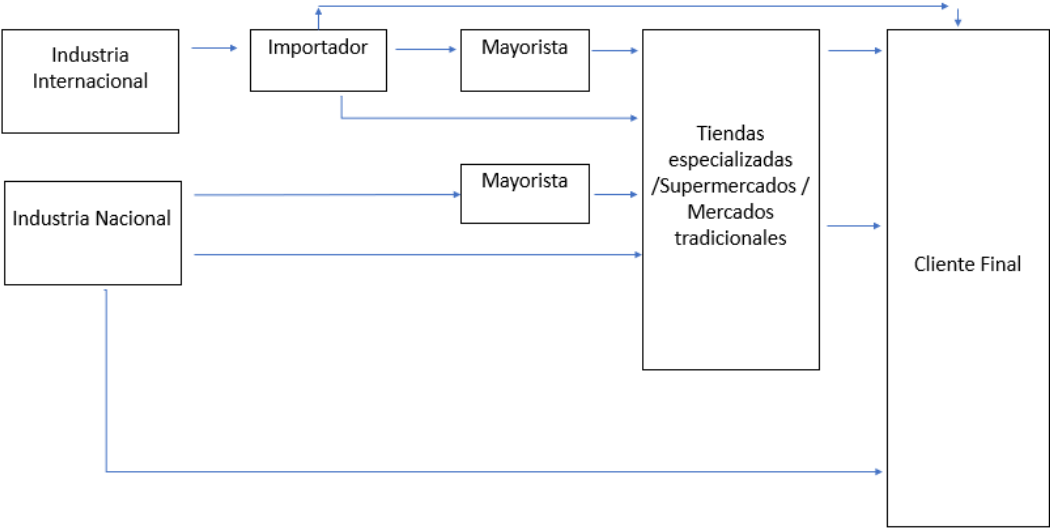


FICHA MERCADO – PRODUCTO

I. DATOS DEL REGISTRO DE LA FICHA			
1.1. Nombre de la OCEX	La Paz	1.2. Fecha	08/05/2023
1.3. Elaborado por:	Nombres y apellidos	Carlos Francisco Ríos Guisada	
	Cargo	Especialista en Comercio y Turismo	
II. DATOS DEL MERCADO – PRODUCTO			
2.1 Producto	TRUCHA FRESCA EVISCERADA CON EMPAQUE AL VACÍO (CON CABEZA Y SIN CABEZA)		
2.2 Nomenclatura arancelaria (Ejem.; 0806.10)	03.02.11.00.00: TRUCHAS (SALMO TRUTTA, ONCORHYNCHUS MYKISS, ONCORHYNCHUS CLARKI, ONCORHYNCHUS AGUA BONITA, ONCORHYNCHUS GILAE, ONCORHYNCHUS APACHE Y ONCORHYNCHUS CHRYSOGASTER), FRESCOS O REFRIGERADOS.		
2.3 Denominación o nombre comercial en el país de destino	Trucha fresca eviscerada con empaque al vacío (con cabeza y sin cabeza)		
2.4 Requisitos de acceso al mercado (aranceles, requisitos sanitarios y fitosanitarios, certificaciones, otros)	<b>2.4.1. Aranceles</b>		
	Aranceles	10% (Se eximen a miembros de la CAN)	
	IVA	14,94%	
	Restricciones	Restricción para comercialización con registro sanitario al tratarse de un alimento.	
	<p>Los miembros de la CAN tienen preferencia arancelaria del 100% con la presentación del Certificado de origen que acredite la procedencia del producto, cuyas normas y disposiciones para obtenerlo se encuentran en la decisión 416.</p> <p><b>2.4.2. Requisitos sanitarios y fitosanitarios</b></p> <p>Los requisitos sanitarios y fitosanitarios para la trucha se pueden ver en ANEXO 3.</p> <p><b>2.4.3. Requisitos de etiquetado</b></p> <p>Los requisitos para el etiquetado de los productos se pueden ver en ANEXO 3.</p> <p><b>2.4.4. Importación de muestras sin valor comercial</b></p> <p>El procedimiento para la importación del producto está detallado en el ANEXO 3.</p> <p><b>2.4.5. Certificaciones:</b></p> <p>Al ser un producto precepero de alto riesgo, existe un segmento que valora certificaciones que avalen principalmente la inocuidad de la trucha, por ello es recomendable contar con algunas certificaciones principalmente en el manejo de la inocuidad alimentaria principalmente en el manejo de la cadena de frío.</p> <p><b>2.4.6. Restricciones:</b></p> <p>Actualmente no existen restricciones a las importaciones de pescado (trucha) siempre y cuando se tenga la previa autorización de aprobación de etiquetas de SENASAG y estas estén evisceradas y selladas al vacío. No se permite la importación de trucha a granel.</p>		

<p>2.5 Tendencias del mercado (no incluir estadísticas de comercio exterior)</p>	<p>Según datos de la FAO (Food and Agriculture Organization), Bolivia es uno de los países con menor consumo de pescado en Latinoamérica, tiene una tendencia de consumo de entre 2,5 y 3 kg de pescado per cápita anual. Este aumenta en las regiones tropicales. Por otro lado, es importante resaltar que la trucha es el pescado más consumido en la región occidental (La Paz, El Alto, y Oruro).</p> <p>En cuanto al pescado de procedencia peruana se tiene una percepción de un producto sin garantías de conservación de la cadena de frío. Este es mayormente importado de manera ilegal y se vende en los mercados tradicionales de las ciudades mencionadas.</p> <p>El comportamiento de consumo de pescado tiene mayor concentración en Semana Santa donde los ingresos de los comerciantes se incrementan en un 30%. Otra tendencia creciente es la de los restaurantes, ya que hay un creciente desarrollo culinario en el que se busca innovar y crear nuevos platos en base a pescado, debido a una demanda creciente del consumidor.</p>
<p>2.6 Estacionalidad de la producción local</p>	<p><b>2.6.1 Estacionalidad:</b></p> <p>La trucha tiene presencia todo el año, sin embargo, en los meses de octubre y enero hay mayor presencia de estos productos en los mercados tradicionales de la región occidental del país, puesto que, en esa temporada el mercado se ve abastecido principalmente por la pesca tradicional (temporada alta de pesca).</p> <p>La época de mayor consumo es en Semana Santa que suele ser entre los meses de marzo y abril.</p> <p><b>2.6.2 Exhibición:</b></p> <p>La trucha llega al consumidor mediante los mercados de abastos (tradicionales), tiendas y supermercados principalmente, donde se vende normalmente entero o fileteado, el segundo con un mayor precio.</p> <p><b>2.6.3 Principales industrias en Bolivia:</b></p> <p>La producción se concentra principalmente en las asociaciones de piscicultores (están integrados por pescadores tradicionales), y también con algunas empresas de crianza y venta al mayoreo como también a la venta por menor.</p> <p>En cuanto a las asociaciones de piscicultores, se han identificado las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Asociación de Piscicultores Artesanos y Comerciantes Minoristas en Pesca de Copacabana - Altiplano de La Paz.</li> <li>● Asociación de pesqueros multiétnicos de Bolivia - Norte de La Paz.</li> </ul> <p>Por otro lado, las piscícolas de venta de trucha por mayor son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Centro piscícola ROSER (Cochabamba).</li> <li>● KORYWAYA S.R.L. (La Paz).</li> </ul> <p>Las empresas de crianza y venta de trucha fresca eviscerada y envasada al vacío en el mercado nacional que fueron identificadas son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Truchas EL CHASQUI.</li> <li>● Truchas TITIKAKA (con mayor variedad de presentaciones).</li> <li>● Lagos TITIKAKA.</li> </ul>

	<p>Estas empresas utilizan a los supermercados como canales de distribución al consumidor.</p>
<p>2.7 Principales puntos de ingreso del producto al mercado (puertos y/o aeropuertos)</p>	<p>El principal punto de ingreso de este producto es por el Perú ( Frontera con Desaguadero y Kasani) e ingresa de manera ilegal y sin garantías de conservación de la cadena de frío.</p> <p>A continuación, una imagen que representa los puntos de ingreso y las ciudades capitales.</p> <p style="text-align: center;"><b>Mapa de puntos de desaduanización</b></p>  <p style="text-align: center;">Fuente: Aduanas fronterizas - Prensa local <sup>1</sup></p>
<p>2.8 Descripción de la cadena de distribución y comercialización del producto en el mercado (identificar los principales actores en cada eslabón de la cadena)</p>	<p><b>Canales de distribución y comercialización</b></p>  <p>El eslabón consumidor está compuesto principalmente por las empresas comercializadoras que realizan importaciones por contacto directo con el productor. Generalmente estos se manejan</p>

<sup>1</sup> <https://eju.tv/2010/07/las-aduanas-fronterizas-se-reducirn-de-16-a-slo-4/>



	<p>por sindicatos. La comercialización de este producto es realizada principalmente para atender la demanda del eje troncal boliviano. Por otro lado, en lo que respecta a la trucha, la industria nacional es la que abastece a las tiendas especializadas y supermercados.</p> <p><b>2.8.1 Importadoras y tiendas especializadas:</b></p> <p>Los productos de la partida 03.02.11 (Trucha fresca o refrigeradas) que ingresaron al país lo hicieron de manera ilegal .</p> <p>Sin embargo, existen empresas especializadas en la venta de pescados que cuentan con trucha fresca eviscerada y empaquetada al vacío y en otras presentaciones, las cuales son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● D’Mar Pescados y Mariscos (importadores).</li> <li>● Truchas TITIKAKA (productores locales): Especializados en truchas en diversas presentaciones.</li> <li>● Lagos TITIKAKA (productores locales): Especializados en venta de truchas en diversas presentaciones).</li> <li>● Don Pescado: Especializados en la importación y venta de diferentes productos de mar y de lago.</li> <li>● Distribuidora Santa Cruz: Importan principalmente de Argentina.</li> <li>● Pescados y Mariscos REY CAMARÓN (Santa Cruz): Importan principalmente de Argentina</li> </ul> <p><b>2.8.2 Mercados tradicionales y puestos al paso</b></p> <p>Los mercados tradicionales participan en la cadena de distribución como minoristas, los lugares donde se encuentra trucha en Bolivia ,según el departamento,son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● La Paz: Mercado Rodríguez, El Alto donde se encuentran ferias zonales como: Feria Final Los Andes (especializado en pescados) y la Feria Tiwanaku. En dichas ferias se puede encontrar trucha de origen argentino y peruano, así como productos del Lago Titicaca.</li> <li>● Cochabamba: Mercado 25 de Mayo, Mercado Campesino y Paradero Punata (puestos al paso).</li> <li>● Oruro: Mercado Bolívar y Mercado Max Rodríguez.</li> <li>● Potosí: Mercado de abasto, Mercado Central.</li> </ul> <p><b>2.8.3 Supermercados</b></p> <p>Los principales supermercados en los cuales venden trucha en Bolivia son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Hipermaxi (La Paz, Cochabamba y Santa Cruz)</li> <li>● Fidalga (Santa Cruz y La Paz)</li> <li>● Ketal (La Paz)</li> <li>● El Cristo (Santa Cruz)</li> <li>● IC Norte (Santa Cruz y Cochabamba)</li> </ul> <p>Es necesario mencionar que dichos supermercados son abastecidos en su totalidad por trucha fresca eviscerada empaquetada al vacío por empresas de industria nacional.</p>
<p>2.9 Criterios de los actores claves de los canales de distribución y comercialización para la selección de proveedores</p>	<p>Los criterios a tomar en cuenta son:</p> <p><b>2.9.1 Analizar la participación de la empresa tanto en el mercado tradicional como moderno.</b></p>

<p>(en orden de importancia)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Analizar el ámbito de cobertura: Verificar la cobertura del importador, si hace distribución en las ciudades de La Paz y El Alto o hace envíos a otros departamentos. En Bolivia es importante la presencia en el “eje troncal” (La Paz, Santa Cruz y Cochabamba).</li> <li>● Seguridad e Inocuidad Alimentaria: Verificar el manejo y manipuleo de la carga. Es importante que el personal responsable del transporte y distribución cumpla con medidas y acciones de la cadena de frío, sanidad e higiene, ello principalmente por la naturaleza de la trucha para que el producto llegue con la mejor calidad posible.</li> <li>● Márgenes y precios: Al momento de negociar es importante ver el margen que maneja el distribuidor, teniendo en cuenta los puntos de calidad que maneja la empresa.</li> </ul> <p><b>2.9.2 Analizar las particularidades del mercado boliviano de la trucha.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● La mayor parte de la comercialización del producto se realiza en mercados minoristas tradicionales, ferias zonales y supermercados.</li> <li>● Es importante tomar en cuenta la ventaja del arancel 0% para la exportación de estos productos al mercado boliviano como una estrategia para equiparar los costos con la competencia local.</li> <li>● Un factor muy importante a considerar es que la producción pesquera en Bolivia solo representa un 43% de la demanda anual. Por lo que claramente ello se debe tomar como un indicador clave para clasificar el mercado pesquero boliviano como uno muy atractivo a atender.</li> <li>● Alrededor del 75 o 80% de la trucha que se consume en la ciudad de La Paz proviene del Perú.</li> <li>● Considerar que se prevé un incremento en la producción pesquera boliviana gracias a las políticas de apoyo al sector acuicultor, factor que hará al mercado más competitivo.</li> <li>● El consumo de pescado en el mercado boliviano tiene un comportamiento de mayor consumo en Semana Santa, aspecto a tomar en cuenta para las estrategias de cadena de suministro y asignación de precios en dicha temporada.</li> <li>● Las ciudades donde se consume más pescado son Cochabamba y Santa Cruz, esto principalmente por su clima cálido y la disponibilidad de dicho producto en los alrededores de los departamentos.</li> </ul>
<p>2.10 Presencia de la oferta peruana en el mercado (temporadas, puntos de venta)</p>	<p>No se cuentan con registros de exportaciones peruanas de trucha fresca eviscerada envasada al vacío, sin embargo la presencia de la misma en sus otras presentaciones (principalmente la fresca eviscerada y entera), es de evidencia en los mercados tradicionales, los cuales son informales. Esta trucha es de alto riesgo ya que utilizan una cadena de frío y procedimientos de manipulación poco fiables (sanitariamente). La trucha de origen peruano, se encuentra principalmente en mercados tradicionales ubicados en departamentos colindantes con la frontera boliviana, siendo:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● La Paz</li> <li>● Oruro</li> <li>● Potosí</li> </ul> <p>Los demás departamentos (Cochabamba y Santa Cruz) son abastecidos en su gran mayoría por industria nacional.</p>

<p>2.11 Actividades de promoción idóneas para promover el producto</p>	<p>Para promocionar la trucha fresca eviscerada en Bolivia se recomienda lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Realizar agendas de negocios personalizadas online con apoyo de la OCEX Bolivia.</li> </ul>
--	---

	<ul style="list-style-type: none"><li>● Participar en ferias enfocadas en pescados, como la feria del pescado “DEL CAMPO A LA OLLA”.</li><li>● Considerando que la trucha y el pescado son un producto de consumo masivo en pleno desarrollo (aún no se consume en grandes cantidades por la población boliviana), se pone a consideración que las empresas interesadas hagan un profundo análisis de precios antes de definir sus precios de venta. Asimismo, considerando que es un nuevo competidor en el mercado boliviano, se pone a consideración el destinar un presupuesto especial para acciones hacia el consumidor final, recomendando sea de la mano de una agencia de marketing boliviana.</li><li>● Dependiendo los recursos de la empresa y el modelo de exportación a apuntar (sea venta directa o mediante intermediarios), se puede participar en ferias multisectoriales del eje troncal del país como:<ul style="list-style-type: none"><li>-La Paz Expone (La Paz): desde el 06 al 16 de julio de 2023.</li><li>-Feicobol(Cochabamba): desde el 07 al 18 de junio de 2023.</li><li>-Fexpocruz (Santa Cruz): 22 de septiembre al 1 de octubre 2023.</li></ul></li></ul>
--	---

**ANEXO I**  
**PRECIOS DE REFERENCIA EN LOS DIFERENTES CANALES SEGÚN ORIGEN DEL PRODUCTO**

Punto de venta	Unidad (Caja, Kg., otro)	Precio (US\$ por unidad)	Origen del producto	Fecha de toma de información	Características o forma de presentación	Foto
Supermercados Ketal	Empaque de 2 unidades 462 g	4,79	Bolivia	23/05/2023	Trucha entera congelada empaquetada	
Supermercados Ketal	Empaque de 2 unidades 600 g	4,55	Bolivia	23/05/2023	Trucha eviscerada congelada	

Mercado Achumani	1 Libra	4.35	Bolivia	23/05/2023	Trucha entera	
Mercado Rodriguez	1 Libra	4	Bolivia	23/05/2023	Trucha entera	

\* Incluir información en distintos puntos de la cadena (mercados mayoristas, distribuidores y puntos de venta final) y de diferentes países de origen.



ANEXO II

PROCEDIMIENTOS GENERALES DE IMPORTACIÓN

Pasos	Duración del trámite y costos	Documentos
<p>Paso 1: Registro del importador en la Unidad de Servicio a Operadores de la Aduana Nacional de Bolivia.</p>	<p>Costo: Trámite gratuito.</p> <p>Tiempo:</p> <p>Persona natural: inmediato.</p> <p>Persona jurídica: 48 hrs.</p>	<p><b>Persona jurídica:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Formulario de registro importador.</li> <li>● Testimonio de constitución de empresa o testimonio de poder legal.</li> <li>● Matrícula de Registro de Comercio (FUNDAEMPRESA).</li> <li>● Número de Identificación tributaria (NIT).</li> <li>● Croquis de dirección actual (con factura de electricidad o agua).</li> </ul> <p><b>Persona natural:</b></p> <p>Todos los documentos excepto:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● NIT y reemplazarlo por su carnet.</li> </ul>
<p>Paso 2: Nacionalización de mercancías en frontera</p>	<p>Tiempo: 1 día</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Original de la factura comercial.</li> <li>● Original o copia de documento de transporte (guía aérea, carta de porte, conocimiento marítimo o conocimiento de embarque).</li> <li>● Original Declaración Andina de Valor en aduanas, suscrita por el importador (si la mercadería sobrepasa los USD. 5000).</li> <li>● Original parte de recepción emitido por la Zona Franca o concesionario de depósito aduanero.</li> <li>● Copia de póliza de seguro de transporte.</li> </ul> <p>Cuando corresponda serán exigibles los siguientes documentos adicionales:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Original de documentos de gastos portuarios.</li> <li>● Copia de Factura de transporte.</li> <li>● Original de Certificado de Origen.</li> <li>● Original certificaciones o autorizaciones previas.</li> <li>● Original o copia de Lista de Empaque.</li> </ul>

## ANEXO III

### 1) Preferencias arancelarias CAN : Decisión 416

Fuente : <http://www.sice.oas.org/trade/junac/decisiones/Dec416s.asp>

### 2) Requisitos sanitarios y fitosanitarios

El artículo 3 del Decreto Supremo N°2522 establece que, para el despacho aduanero será necesario contar con un certificado sanitario de importación emitido por SENASAG el cual debe haber sido tramitado previo al embarque en el país de origen.

Para la importación de pescados se debe contar con el permiso de inocuidad alimentaria de importación. Para obtenerlo se deben cumplir los siguientes requisitos:

- Carta de solicitud dirigida al jefe Distrital del SENASAG.
- Formulario de solicitud de inocuidad alimentaria.
- Fotocopia de lista de empaque.
- 3 fotocopias de factura comercial.
- Fotocopia del registro sanitario SENASAG vigente.
- Fotocopia de certificado sanitario del país de origen, certificado de exportación, certificado de libre venta, certificado de salud, con los siguientes datos:
  - Lote
  - Fecha de vencimiento.
  - Factura comercial.
- Pago al Banco Unión (depósito original y 2 fotocopias). El depósito mínimo en el área de inocuidad alimentaria es de Bs. 30 o USD 4,32. Todos los depósitos deben estar a nombre de la empresa o del representante legal de la empresa en bolivianos.

### 3) Requisitos de etiquetado

La Normativa Boliviana NB 314001 establece que los alimentos para consumo, sean de importación o nacionales, deberán estar etiquetados con:

- Nombre del alimento.
- Naturaleza y condición física del alimento (obligatoria conforme a lo establecido en la norma específica del alimento).
- Contenido neto.
- Composición del alimento: lista de ingredientes en orden decreciente de acuerdo a sus porcentajes. Aditivos NB 314 001 10.

- Identificación del lote.
- Marcado de fecha e instrucciones para la conservación.
- Nombre o razón social y dirección del fabricante.
- Lugar y país de origen.
- Marca.

En los embalajes sólo se hará constar el nombre del alimento (trucha), el contenido neto y el lugar y país de origen, contemplando también el número y contenido de los envases.

#### **4) Importación de muestras sin valor comercial**

Según la Resolución Administrativa 07/2018 de SENASAG, para la emisión del permiso de inocuidad alimentaria de importación de muestras sin valor comercial deben cumplirse los mismos pasos descritos para el ingreso de mercancías regulares, con la salvedad de no presentar el Registro Sanitario Vigente y Certificado de Origen. Los productos deben estar sellados herméticamente, identificados, en lo posible etiquetados, con validez para el consumo humano de 2 meses.

Se considera muestra comercial a productos alimenticios de hasta 10 Kg de peso neto como máximo en una factura sin valor comercial.

Fuente: [https://www.senasag.gob.bo/phocadownload/RESOLUCIONES\\_ADMINISTRATIVAS/INOCUIDAD\\_ALIMENTARIA/ResAdms2018/RA\\_07\\_2018.pdf](https://www.senasag.gob.bo/phocadownload/RESOLUCIONES_ADMINISTRATIVAS/INOCUIDAD_ALIMENTARIA/ResAdms2018/RA_07_2018.pdf)