

PMP

Estudio de Mercado Avena Forrajera en Bolivia

ABRIL 2013

Documento elaborado por la Oficina Comercial de Chile en La Paz, Bolivia - ProChile

pro|CHILE
IMAGINA · CRECE · EXPORTA



I. TABLA DE CONTENIDO

II. RESUMEN EJECUTIVO	4
1. Códigos arancelarios SACH y código local país destino.	4
2. Las oportunidades del producto chileno en el mercado.	4
3. Posibles estrategias de penetración, prospección o mantención del mercado.	6
4. Recomendaciones de la Oficina Comercial.	6
5. Análisis FODA	7
III. Acceso al Mercado	8
1. Código y glosa SACH	8
2. Código y glosa sistema armonizado local en país de destino.	8
3. Aranceles de internación para producto chileno y competidores.	8
4. Otros impuestos y barreras no arancelarias.	9
4.1. Modelo de cálculo para productos CON preferencia arancelaria	10
5. Regulaciones y normativas de importación	10
6. Requerimientos de etiquetados para ingreso al país	11
7. Certificaciones.Legislación y requerimientos locales.	11
IV. Potencial del Mercado	12
1. Producción local y consumo	12
2. Importaciones (<i>valor, volumen y precios promedio</i>) del producto últimos 3 (tres) años por país.	14
V. Canales de Distribución y Actores del Mercado	15
1. Identificación de los principales actores en cada canal.....	15
2. Diagrama de flujo en canales seleccionados.....	15
3. Posicionamiento del producto en canal(es) analizado(s).	16
4. Estrategia comercial de precio.....	16
5. Política comercial de proveedores.....	16
VI. Consumidor/ Comprador	17
1. Características. Descripción Perfil/Hábitos/Conductas.	17
2. Influencias en decisiones de compra de tendencias (sustentabilidad, inocuidad, etc.)	17
VII. Benchmarking (Competidores)	17
1. Principales marcas en el mercado (<i>locales e importadas</i>).	17
2. Segmentación de competidores (<i>commodity, nicho, bestvalue, etc</i>).	18
3. Atributos de diferenciación de productos en el mercado	19
4. Precios de referencia de producto chileno y competidores en el mercado	20
5. Campañas de marketing de competidores externos o productores locales:	20
VIII. Opiniones de actores relevantes en el mercado	20
IX. Fuentes de información relevantes	21

El presente documento, de investigación de mercado e informativo, es propiedad de ProChile, organismo dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. El acceso a este documento es de carácter público y gratuito. No obstante lo anterior, su reproducción íntegra o parcial sólo podrá ser efectuada citándose expresamente la fuente del mismo, indicándose el título de la publicación, fecha y la oficina o unidad de ProChile que elaboró el documento. Al ser citado en una página Web, deberá estar linkeado al sitio de ProChile para su descarga.

II. RESUMEN EJECUTIVO

En Bolivia se cultivan forrajes tales como la alfalfa, avena berza y cebada berza. La producción de forrajes se obtienen de las más de 107 mil hectáreas que representan un 4% de la superficie total destinada al sembradío agrícola en Bolivia (2.866 mil hectáreas). Los departamentos que producen avena forrajera son La Paz con más de 5 mil hectáreas y representando un 45% de participación, seguido de Cochabamba con 29% y Potosí con 13%.

Las importaciones de forrajes en Bolivia son reducidas, esto debido a que la producción interna de forrajes, en su mayor parte está destinada al consumo animal de los propios productores.

En particular, las importaciones bolivianas del código arancelario 1214.90.00 (avena forrajera) han sido muy reducidas. Durante el año 2010, éstas no sobrepasaron los US\$159 CIF, llegando a los US\$23 CIF el año 2012. En relación al año 2011, cabe mencionar que no hay registros de importación. Por otra parte, las cantidades importadas también siguieron la misma tendencia y los principales países proveedores de dichos montos fueron España, Corea del Sur y Brasil. Chile no se encuentra dentro de los países proveedores.

La producción y comercialización de avena forrajera está destinada al consumo animal de los productores (83%), el restante, está destinado al mercado nacional que se vende de manera estacionaria entre los meses de mayo a agosto. La venta de este producto es directamente del productor al cliente final.

1. Códigos arancelarios SACH y código local país destino.

Los demás nabos forrajeros, remolachas forrajeras, raíces forrajeras, heno, alfalfa, trébol, esparceta, coles forrajeras, altramuces, vezas y productos forrajeros similares, incluso en «pellets».

2. Las oportunidades del producto chileno en el mercado.

En Bolivia se producen más de 107 mil hectáreas de forraje, entre ellos avena, alfalfa y cebada. En el caso de la avena forrajera, los productores siembran el forraje para el alimento de su propio ganado (83%) y el restante se vende en el mercado local.

La venta del forraje se realiza de manera directa entre el productor y el cliente final. Los forrajes de avena y alfalfa tienen ventas estacionarias entre los meses mayo y agosto, mientras que la cebada se puede conseguir todo el año.

Se estima que las oportunidades para la avena forrajera chilena podrían estar relacionadas con la proyección en la demanda de ésta. Al respecto, de acuerdo al Instituto Nacional de Estadísticas y al Instituto Nacional de Innovación Agropecuaria y Forestal (Iniaf), Bolivia hoy cuenta con más de 8 millones de cabezas de ganado y se prevé, de acuerdo a retos propuestos por el Gobierno, que el año 2025 esta cifra se duplicará ¹.

¹ Fuente: Instituto Nacional de Innovación Agropecuaria y Forestal. En:

<http://www.iniaf.gob.bo/index.php/es/?start=14>

Por otra parte, los departamentos que no producen forraje debido a condiciones climáticas no aptas para su siembra, son el departamento del Beni y de Santa Cruz donde sumados se encuentran más del 71% del ganado bovino de Bolivia.

BOLIVIA: HATO GANADERO BOVINO SEGÚN DEPARTAMENTO GESTIONES 2006 – 2012 (p) (En número de cabezas)							
Departamento	2006	2007	2008	2009	2010	2011 (p)	2012 (p)
Beni	3.165.424	3.231.013	3.310.316	3.393.768	3.475.136	3.561.035	3.646.934
Santa Cruz	2.098.547	2.156.886	2.220.083	2.279.474	2.342.531	2.405.850	2.469.169
Chuquisaca	587.792	601.545	616.163	630.886	646.124	661.996	677.868
La Paz	497.366	510.590	524.585	538.273	552.807	567.187	581.567
Tarija	382.990	392.373	403.202	413.638	424.694	435.888	447.082
Cochabamba	370.404	379.665	389.589	398.916	409.267	420.062	430.857
Potosí	179.158	183.456	188.319	192.107	196.763	201.587	206.411
Pando	62.920	65.136	67.148	69.167	71.765	74.388	77.011
Oruro	64.401	65.862	67.397	69.001	70.699	72.446	74.193
Total	7.409.002	7.586.526	7.786.802	7.985.230	8.189.786	8.400.439	8.611.092

Fuente: Ministerio de Desarrollo Rural y Tierras, INE y FEGASACRUZ / Elaboración: IBCE / (p) Datos preliminares

- El Departamento de Beni mantuvo el primer lugar en población bovina durante el 2012, al representar el 42% del total nacional, seguido de Santa Cruz (29%) y Chuquisaca (8%). El Departamento de Pando tuvo el mayor crecimiento en la producción (4% en relación al 2011).
- Aunque el Beni es el de mayor población de ganado bovino, según datos del Instituto Nacional de Estadística – INE el único exportador de carne bovina es el Departamento de Santa Cruz.

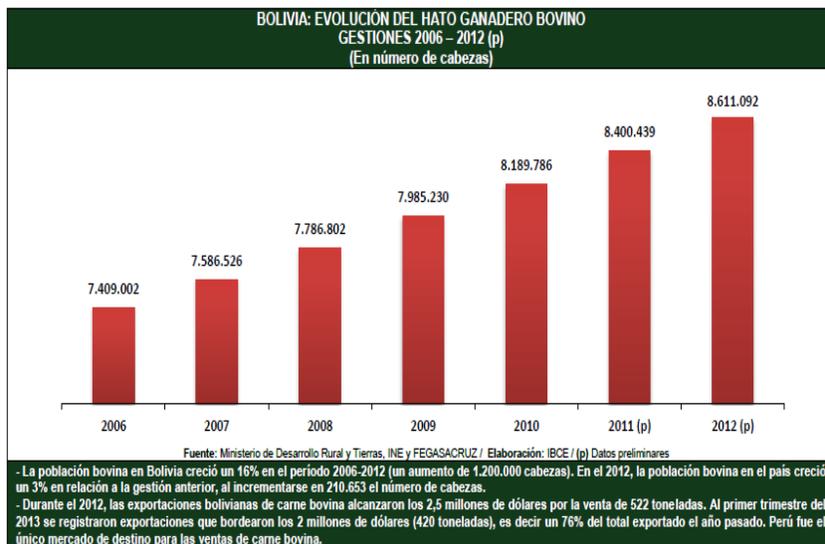


CIFRAS



Boletín Electrónico Bimensual N° 219 – Bolivia, 16 de mayo de 2013

GANADERÍA EN BOLIVIA



Fuente: Instituto Boliviano de Comercio Exterior-IBCE.

3. Posibles estrategias de penetración, prospección o mantención del mercado.

Considerando la situación actual de producción y consumo de avena forrajera en Bolivia y las proyecciones futuras, sugerimos que los exportadores chilenos puedan organizar una misión comercial de prospección a este país con representantes de los productores de avena forrajera, de tal forma de potenciar el conocimiento, la estrategia a seguir y las negociaciones en volumen y precio.

4. Recomendaciones de la Oficina Comercial.

El exportador chileno de avena forrajera debe informarse, en detalle, de los requisitos que el Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaria – SENASAG y la Aduana Nacional de Bolivia exige a este tipo de productos. Un error puede implicar pérdida en tiempo de entrega y credibilidad frente a su cliente.

Por otra parte, se recomienda contactar directamente a los distribuidores de estos productos y productores de ganado, quienes tienen conocimiento del mercado y sus clientes, además de recursos para promoción.

En Bolivia existe una gran actividad agroindustrial y de crianza de animales para abastecer los mercados alimenticios como crianza de animales bovinos, porcinos y de granja, existiendo canales muy determinados de distribución y una tendencia a la segmentación de mercado por tamaños y razas de los animales, lo que permite ingresar al mercado con este tipo de productos.

Para conocer este mercado, buscar importadores, conocer las tendencias y testear productos, se sugiere participar en Ferias relacionadas, tales como la Feria Agropecuaria Internacional que se realiza en el mes de Abril en Santa Cruz de la Sierra o la FexpoCruz en el mes de Septiembre en la misma ciudad.

XXIII - Feria Agropecuaria Internacional

Fecha: 16 al 21 de abril de 2013

Lugar: Campo Ferial de Fexpocruz – Área pecuaria

Organiza/Invita: Fexpocruz

Telf. : (591-3) 353-3535

Email: agropocruz@fexpocruz.com.bo, fexpocruz@cotas.com.bo

Pag. Web: www.fexpocruz.com.bo

Santa Cruz - Bolivia

Sector Agroindustrial

EXPOCRUZ 2013 – 38 Feria Internacional de Santa Cruz

Fecha: 20 al 29 de septiembre de 2013

Lugar: Campo Ferial de Fexpocruz

Telf.: (591-3) 3533535 – Fax: (591-3) 3530888

Email: fexpocruz@cotas.com.bo

Pag. Web: www.fexpocruz.com.bo

Santa Cruz - Bolivia

Multisectorial

5. Análisis FODA

		Factores Internos	
		Fortalezas	Debilidades
<p>1. Estrategia de ingreso al mercado</p> <p>2. Adaptación a tendencias</p> <p>3. Aumentar competitividad</p> <p>4. Estrategia ante competidores</p> 		<p>1. Hasta ahora no se han registrado importaciones de avena forrajera desde Chile o terceros países que se consideren significativas, sin embargo existen oportunidades, puesto que Bolivia cuenta con más de 8 millones de cabezas de ganado y más de 354 mil caballos.</p>	<p>2. Bolivia se abastece de su propio forraje, produce más de 107 mil hectáreas repartidas entre alfalfa, avena y cebada.</p>
		<p>4. La Avena forrajera puede ser un nicho de mercado para los departamentos con población de ganado bovino como son Beni, Santa Cruz, Chuquisaca y Tarija, donde principalmente no existe producción forrajera.</p>	<p>5. Los productores chilenos de avena pueden ofrecer el producto todo el año y no solamente de manera estacionaria como es en el caso del mercado boliviano.</p>
Factores Externos	Oportunidades	<p>3. Debido a la estacionalidad de la venta de alfalfa y avena (meses entre mayo y agosto), los criadores de animales demandan forraje de calidad para el resto del año)</p>	
	Amenazas	<p>6. Los productores se autoabastecen de forraje para la cría de sus animales, sólo un 14% de la producción nacional de avena va destinada a la venta interna en el mercado nacional.</p>	<p>7. Si bien los productores en la mayoría de los departamentos se autoabastecen de forraje, en el departamento del Beni por condiciones climáticas no se siembra este tipo de productos y similar escenario ocurre en Santa Cruz donde sumados están más del 71% de ganado bovino de Bolivia.</p>
			<p>8. Es importante conocer el mercado para poder ofrecer el producto a precios competitivos y de manera constante.</p>

III. Acceso al Mercado

1. Código y glosa SACH

Código Arancelario	Descripción
1214.9000	Los demás nabos forrajeros, remolachas forrajeras, raíces forrajeras, heno, alfalfa, trébol, esparceta, coles forrajeras, altramuces, vezas y productos forrajeros similares, incluso en «pellets».

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas – Gobierno de Chile

2. Código y glosa sistema armonizado local en país de destino.

Código Arancelario NANDINA	Descripción
1214.9000	Los demás nabos forrajeros, remolachas forrajeras, raíces forrajeras, heno, alfalfa, trébol, esparceta, coles forrajeras, altramuces, vezas y productos forrajeros similares, incluso en «pellets».

Fuente: Aduana Nacional de Bolivia-Arancel Aduanero Boliviano 2013

3. Aranceles de internación para producto chileno y competidores.

Como se puede observar en el siguiente cuadro, el Arancel General de Importaciones de Bolivia para la Avena Forrajera (1214.90.00) es de 10%. Esta partida arancelaria no cuenta con preferencia arancelaria en el Acuerdo de Complementación Económica Chile – Bolivia ACE N° 22, pero sí en Acuerdo Regional N°4 (PAR) ALADI con 12%, el cual rebaja el arancel general de 10% a un pago final de 8,8%.

Al respecto, cabe mencionar que los exportadores chilenos se podrán acoger a las preferencias arancelarias de un producto determinado, siempre y cuando cumplan la norma de origen señalada en cada acuerdo comercial suscrito por Chile.

Para mayor información, ver módulo Certificación de Origen en página web www.direcon.gob.cl.

Ver el siguiente cuadro:

NANDINA	Descripción productos	Arancel General %	Preferencia otorgada a Chile		Arancel final a pagar
			ACE 22	PAR N°4	
1214.9000	Los demás nabos forrajeros, remolachas forrajeras, raíces forrajeras, heno, alfalfa, trébol, esparceta, coles forrajeras, altramuces, vezas y productos forrajeros similares, incluso en «pellets».	10%	-	12%	8,8%

Fuente: Aduana Nacional de Bolivia-Arancel Aduanero Boliviano 2013

Por otra parte, cabe mencionar que la partida arancelaria 1214.90.00 goza de 100% de preferencia arancelaria en todos los acuerdos comerciales suscritos por Bolivia, excepto con Chile. Es decir, dicha partida arancelaria con certificado de origen de cualquiera de los países señalados en la siguiente tabla, ingresa a Bolivia con un arancel general de 0%.

Preferencia arancelaria que otorga Bolivia				
CAN	ACE 36	ACE 31	ACE 47	VEN
Perú/Colombia/Ecuador	Argentina/Brasil/Uruguay/Paraguay	México	Cuba	
100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Aduana Nacional de Bolivia-Arancel Aduanero Boliviano 2013

CAN: Comunidad Andina de Naciones (Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia)

ACE: Acuerdo de Complementación Económica

VEN.: Venezuela

4. Otros impuestos y barreras no arancelarias.

Reglamento N° 25870 (ARTÍCULO 20° BASE IMPONIBLE).- La base imponible sobre la cual se liquida el gravamen arancelario está constituida por el valor de transacción de la mercancía, determinado por los métodos de valoración establecidos por el Título Octavo de la Ley N° 1990 y de este reglamento, más los gastos de carga y descarga, más el costo de transporte y seguro hasta la aduana de frontera, entendiéndose ésta como aduana de ingreso al país. Cuando el medio de transporte sea aéreo, para la determinación del valor CIF Aduana, el costo del flete aéreo será el veinticinco por ciento (25%) del importe efectivamente pagado por este concepto.

A falta de la documentación comercial que respalde el costo de transporte, éste se presumirá en el equivalente al 5% del valor FOB de la mercancía.

Cuando la operación de transporte se realice sin seguro, se presumirá en concepto de la prima, el importe equivalente al 2% del valor FOB de la mercancía. La póliza de seguro nacional, únicamente será admitida cuando se haya obtenido fehacientemente con anterioridad al embarque de la mercancía en el país de origen o país de procedencia.

Para la liquidación del Impuesto al Valor Agregado-IVA (14,94%) y la aplicación de la alícuota porcentual del Impuesto a los Consumos Específicos “ICE” en el caso de importaciones, la base imponible estará constituida por el Valor CIF frontera, más el Gravamen Arancelario efectivamente pagado “GA”, y otras erogaciones no facturadas necesarias para efectuar el despacho aduanero.

4.1. Modelo de cálculo para productos CON preferencia arancelaria

DETALLE	US\$.
(1) Valor Aduanero CIF (costo, seguro y flete)	100.000
(2) Derechos de Aduana 8,8% sobre valor CIF (*)	8.800
(3) Base Imponible para el IVA (1)	108.800
(4) IVA 14,94% x (3)	16.254,72
(**) Total a pagar en Aduana (2) + (4)	25.054,72

(*)En este caso se considera un 12% de preferencia arancelaria vía Acuerdo Regional N°4 (PAR) ALADI, lo que se traduce en que el arancel general de 10% se reduce a 8,8%.

(**) No se contemplan los honorarios del Agente Despachante de Aduana.

Para efectos aduaneros y cálculo de la base imponible, los valores expresados en moneda extranjera deberán ser convertidos en moneda nacional al tipo de cambio oficial de venta en el Banco Central de Bolivia, vigente al último día hábil de la semana anterior de la fecha de aceptación de la declaración de mercancías por la Administración Aduanera.

El pago de los tributos Aduaneros debe efectuarse en los bancos autorizados por la Aduana Nacional, ubicados en la jurisdicción aduanera donde se encuentre la mercancía. El plazo es de tres días, computables a partir del día siguiente hábil de la aceptación de la Declaración de Mercancías.

5. Regulaciones y normativas de importación

El Reglamento General de Aduanas N° 25870: Artículo N° 111º (DOCUMENTOS SOPORTE DE LA DECLARACIÓN DE MERCANCÍAS) señala que el despachante de aduana está obligado a obtener, antes de la presentación de la declaración de mercancías, los siguientes documentos que deberá poner a disposición de la administración aduanera, cuando ésta así lo requiera:

- Formulario Resumen de Documentos No. 135.
- Factura Comercial.
- Documento de Transporte: Guía aérea, conocimiento marítimo, carta porte, original o copia.
- Lista de Empaque.
- Póliza de Seguro de Recepción o Certificado de Seguro (cuando corresponda), fotocopia.
- Parte de Recepción, fotocopia.
- Planilla de Gastos Portuarios (cuando corresponda, original)
- Certificado de inspección Previa, sin Discrepancia y Declaración jurada del valor en Aduanas.
- Certificado de origen.
- Declaración de mercancía, donde se mencione: razón social, domicilio legal, Número de Identificación Tributaria -NIT (el NIT tiene vigencia a partir del 1º de enero de 2005 y reemplaza al Registro Único de Contribuyentes –RUC) y los documentos mencionados arriba.

Para mayor información, favor consulta el siguiente link: www.aduana.gob.bo

6. Requerimientos de etiquetados para ingreso al país

En Bolivia las normas de calidad y etiquetado están avaladas por el Instituto Boliviano de Normalización y Calidad (IBNORCA) y el Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaria de Bolivia-SENASAG, éste último para el etiquetado obligatorio de productos envasados que se comercialicen en el mercado nacional, sean producidos en mercado interno o importados.

Los requerimientos de etiquetado en Bolivia están establecidos en el Decreto Supremo Nº 26510, del 1 de marzo de 2002 <http://www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo/normas/buscarFecha/2002-01-02/2002-12-31/page:3> y por la Resolución Administrativa 072 “Reglamentos de Etiqueta” del SENASAG. <http://www.senasag.gob.bo/registros-unia/etiquetado/normativa.html>.

Según el Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaria de Bolivia- SENASAG, la etiqueta de los alimentos envasados debe llevar la siguiente información obligatoria.

- Nombre del alimento.
- Naturaleza y condición física
- Contenido neto expresado adecuadamente
- Composición del alimento: ingredientes y aditivos
- Fecha de elaboración y fecha de vencimiento
- Nº de identificación del lote.
- Instrucciones para su conservación
- Marca del producto
- Declarar si tiene ingredientes o aditivos causales de hipersensibilidad
- Identificación, Domicilio legal y Nº de NIT de la empresa
- Registro Sanitario SENASAG 04-03-03-10-0004

Para mayor información:

- Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaria de Bolivia -SENASAG
<http://www.senasag.gob.bo>
- Instituto Boliviano de Normalización y Calidad (IBNORCA)
<http://www.ibnorca.org/>

7. Certificaciones.Legislación y requerimientos locales.

Las regulaciones y normas de ingreso en Bolivia para todos los alimentos son determinadas por el Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaria (SENASAG), a través de Resoluciones Administrativas del mismo servicio.

En el caso de la Avena Forrajera, y debido a que no existen precedentes de importaciones de este producto desde Chile, el importador boliviano debe seguir los siguientes pasos:

- ✓ Llenar el “Formulario de Autorización Fitosanitaria de Importación de Vegetales” otorgado por el SENASAG (Ver Anexo 1). El SENASAG, procederá a enviar un comunicado al Servicio Agrícola y Ganadero de Chile SAG para que se realice un Análisis de riesgo de plagas y posteriormente se habilite el producto para su internación.
- ✓ Registrarse como empresa importadora (Ver Anexo 2)

IV. Potencial del Mercado

1. Producción local y consumo

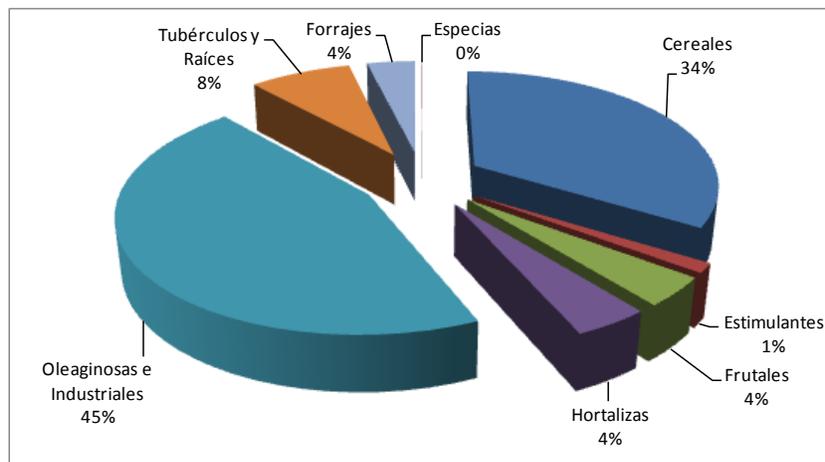
En Bolivia se cultivan Forrajes tales como la Alfalfa, Avena berza y Cebada berza. La producción de forrajes se obtiene de las más de 107 mil hectáreas que representan un 4% de la superficie total destinada al sembradío agrícola en Bolivia (2.866 mil hectáreas).

BOLIVIA: SUPERFICIE, PRODUCCIÓN Y RENDIMIENTO, AÑO AGRÍCOLA 2007-2008

CULTIVO	SUPERFICIE (Hectáreas)	PRODUCCIÓN (Toneladas Métricas)	RENDIMIENTO (Kg. /Ha.)
TOTAL	2.866.219		
Forrajes	107.376		
Alfalfa	29.623	183.999	6.211
Avena berza	11.390	29.223	2.566
Cebada berza	66.363	132.973	2.004

Fuente: Instituto Nacional de Estadística de Bolivia – Encuesta Nacional Agropecuaria – ENA 2008

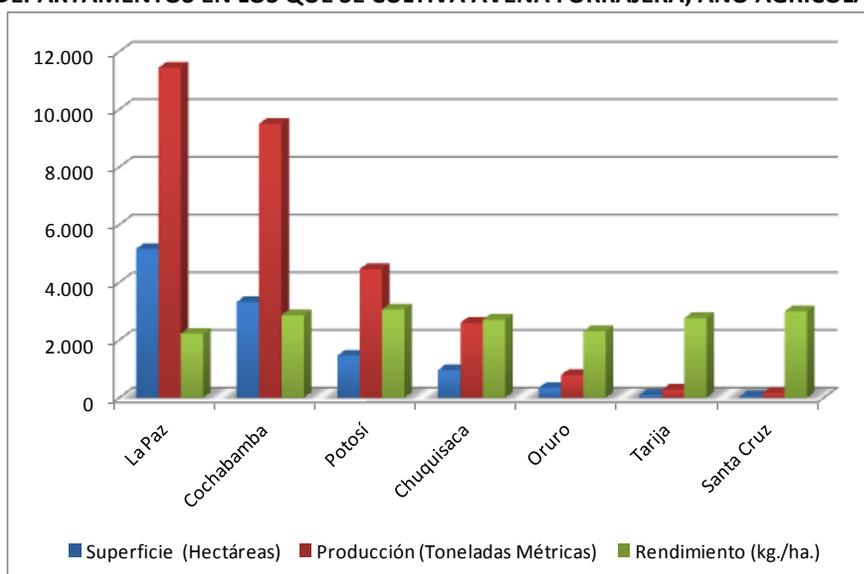
BOLIVIA: DISTRIBUCIÓN DE LA SUPERFICIE CULTIVADA, SEGÚN GRUPOS DE CULTIVO, AÑO AGRÍCOLA 2007 - 2008 (En porcentaje)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística de Bolivia – Encuesta Nacional Agropecuaria – ENA 2008

En Bolivia, los departamentos que producen avena forrajera son La Paz con más de 5 mil hectáreas, representando un 45% de participación, seguido de Cochabamba con 29% y Potosí con 13%. Para mayor detalle ver el siguiente gráfico:

BOLIVIA: DEPARTAMENTOS EN LOS QUE SE CULTIVA AVENA FORRAJERA, AÑO AGRÍCOLA 2007-2008



Fuente: Elaboración Propia en base a información del Instituto Nacional de Estadística de Bolivia – Encuesta Nacional Agropecuaria – ENA 2008

Del total de producción de avena forrajera (11.390 hectáreas) en Bolivia, el 83% se destinada al consumo animal del productor y el restante va destinado a la venta en el mercado nacional.

Producto	Total	Consumo		Reserva- do para semilla	Para la transfor- mación	Pérdi- das	Ventas al mercado		Otros
		Del hogar	Animal				Nacional	Exterior	
Avena berza	100,00	0,00	82,98	0,00	0,00	0,48	14,06	0,00	2,48

Fuente: Elaboración Propia en base a información del Instituto Nacional de Estadística de Bolivia – Encuesta Nacional Agropecuaria – ENA 2008

Por otra parte, la avena forrajera se comercializa entre los meses de mayo a agosto, y su venta es directa desde el productor, comúnmente en su plantación, al cliente final.

Sin embargo el resto de los alimentos para animales, como pre mezclas, vitaminas, entre otros, se comercializan al cliente final por medio de tiendas especializadas y veterinarias. El consumidor prefiere dirigirse a los centros de distribución para escoger el producto que más se adecua a las necesidades de la crianza de sus animales.

Sin perjuicio de lo anterior, existen algunas páginas en Internet de empresas que elaboran este tipo de productos en Bolivia, donde se puede realizar solicitudes de cotizaciones e información en línea. Se citan a continuación:

Central de insumos M.F.

<http://www.centralinsumos.com.bo/index.html>

AGROSERVET – Productos Veterinarios

<http://www.agroservet.com/>

Grupo Unión Columbia
<http://www.unioncolumbia.com/index.php>

Veterquímica Boliviana
<http://www.veterquimica.com.bo/>

CAICO
<http://www.caico.com.bo/>

Al respecto, estas empresas usualmente importan materias primas o mezclas para realizar el producto final, los cuales venden a través de tiendas intermediarias o directamente al productor final.

Para conocer mayor información de algunos proveedores de alimentos para animales en Bolivia, sugerimos dirigirse a: <http://amarillas.bo> y defina su búsqueda con "Alimento balanceado para animales".

Finalmente, indicar que el mercado de ventas por Internet en Bolivia es reciente y este tipo de producto no se encuentra disponible todavía en tiendas virtuales u otros sitios similares.

2. Importaciones (*valor, volumen y precios promedio*) del producto últimos 3 (tres) años por país.

Las importaciones de forrajes en Bolivia son reducidas, esto debido a que la producción interna de forrajes, en su mayor parte está destinada al consumo de los animales de los propios productores.

En particular, las importaciones bolivianas del código arancelario 1214.90.00 (avena forrajera) han sido muy reducidas. Durante el año 2010, éstas no sobrepasaron los US\$159 CIF, llegando a los US\$23 CIF el año 2012. En relación al año 2011, cabe mencionar que no hay registros de importación. Por otra parte, las cantidades importadas también siguieron la misma tendencia y los principales países proveedores de dichos montos fueron España, Corea del Sur y Brasil. Chile no se encuentra dentro de los países proveedores de Bolivia.

NANDINA	País (Origen para Importaciones)	2010		2012	
		Peso Bruto (Kg.)	Valor CIF (\$us.)	Peso Bruto (Kg.)	Valor CIF (\$us.)
1214900000: Los demás nabos forrajeros, remolachas forrajeras, raíces forrajeras, heno, alfalfa, trébol, esparceta, coles forrajeras, altramuces, vezas y productos forrajeros similares, incluso en "pellets"	Total	169	159	5	23
	Argentina	0	0	5	23
	Brasil	99	17	0	0
	España	34	93	0	0
	Corea (Sur)	36	49	0	0

Fuente: Instituto Nacional de Estadística de Bolivia

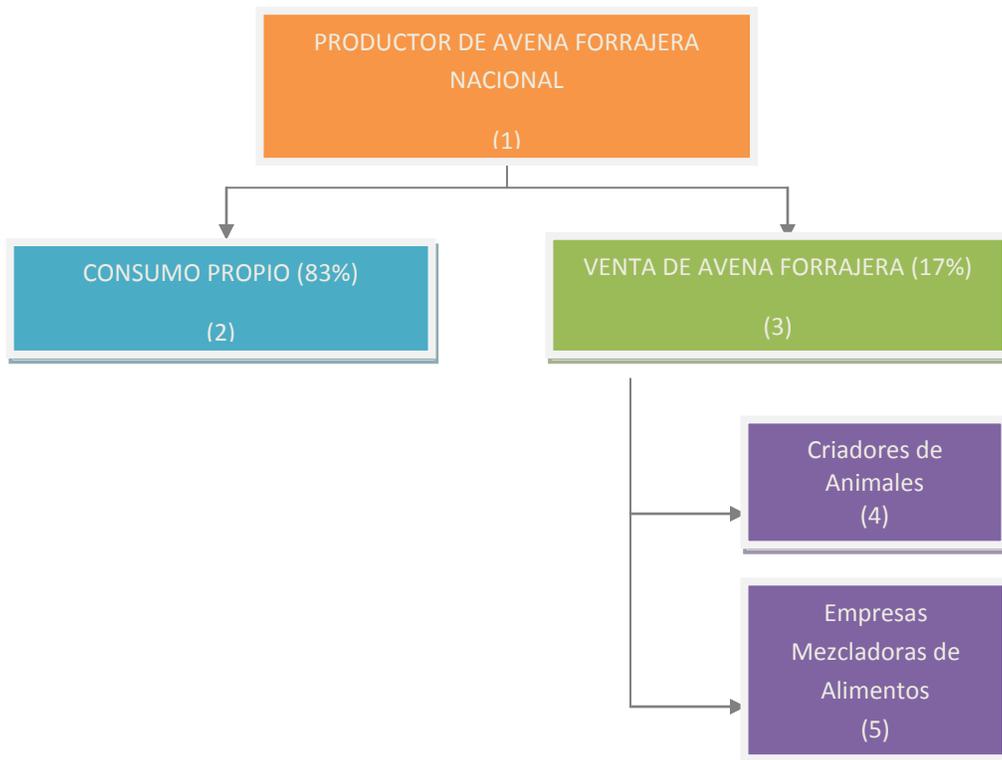
V. Canales de Distribución y Actores del Mercado

1. Identificación de los principales actores en cada canal

En Bolivia, la producción de alimentos para animales es realizada en un 75% por un grupo de compañías que venden a terceros, las cuales se denominan empresas de marca comercial. El 25% restante lo aportan los mezcladores que corresponden a personas que fabrican los concentrados para alimentar a sus animales como los avicultores de engorde y postura y los porcicultores².

Sin embargo como se pudo observar en el análisis de producción local y consumo de la avena forrajera en Bolivia, el 83% es de consumo del productor y el restante se vende a terceros, empresas que crían animales sobre todo vacas lecheras y empresas mezcladoras.

2. Diagrama de flujo en canales seleccionados.



² Cámara Agropecuaria del Oriente. Evaluación de Desempeño del Sector Agropecuario en el Departamento de Santa Cruz. Gestión 2010. <http://www.cao.org.bo/>

El Productor de Avena Forrajera (1) consume gran parte de la avena para el consumo de sus animales (2), y el restante lo vende en el mercado nacional (3) usualmente a empresas ganaderas para la cría de sus animales (4), o a empresas mezcladoras de alimentos para animales, que luego comercializan el producto (5).

3. Posicionamiento del producto en canal(es) analizado(s).

Considerando que del total de la producción de avena forrajera en Bolivia, el 83% es consumida por el productor para pastoreo de sus animales, se estima entonces que se cuenta con débil información para poder determinar el nivel de posicionamiento de este producto en el canal indicado.

4. Estrategia comercial de precio.

El precio de la avena forrajera es uniforme durante el año, sin embargo sus fluctuaciones están directamente relacionadas con la oferta y los efectos del clima imperantes en el año en curso.

Por otra parte y como información complementaria, podemos indicar que de acuerdo a información recopilada por esta Oficina Comercial, la avena forrajera es un insumo de los alimentos mezclados para animales. En este sentido, a continuación se citan precios de alimentos para animales en Bolivia, donde la avena forrajera es un componente de éstos:

Marca	País de Origen	Precio (USD)	Peso	Empaque	Observaciones
Vital	Bolivia	25,75	45 Kg.	Bolsa de papel Kraft	Alimento balanceado para cerdos – crecimiento.
Vital	Bolivia	20,74	45 Kg.	Bolsa de papel Kraft	Alimento balanceado para cerdos – engorde.
Avigra	Bolivia	20,74	45 Kg.	Bolsa de papel Kraft	Alimento balanceado para cerdos – engorde.
Avigra	Bolivia	20,74	45 Kg.	Bolsa de papel Kraft	Alimento balanceado para bovinos – crecimiento.
Avigra	Bolivia	20,74	45 Kg.	Bolsa de papel Kraft	Alimento balanceado para bovinos – engorde.
Cooperativas Argentinas	Argentina	2,00	1 kg.	Bolsa de papel Kraft	Sustituto lácteo para terneros

Tipo de Cambio Abril 2013 = 6,86Bs.

5. Política comercial de proveedores.

En el caso de la Avena Forrajera, el Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaria de Bolivia- SENASAG exige que el producto cuente un Certificado Fitosanitario, el cual garantice que el producto ingresa a Bolivia libre de plagas del país de origen.

VI. Consumidor/ Comprador

1. Características. Descripción Perfil/Hábitos/Conductas.

La Avena Forrajera está orientada al consumo animal, es un producto demandado por criadores de ganado, veterinarias y empresas mezcladoras de alimentos para animales.

Existen en el oriente boliviano importantes empresas en la cría de ganado bovino, porcino y pollos, con gran importancia económica especialmente en Santa Cruz de la Sierra, Beni, Cochabamba y el Chaco boliviano (ubicado al norte de Tarija y Sucre). En occidente, con la cría de camélidos como es el caso de la alpaca de la cual se extrae la lana para la fabricación textil por las cualidades de finura y resistencia de su fibra, las empresas se ubican particularmente en La Paz, Oruro y Potosí.

2. Influencias en decisiones de compra de tendencias (sustentabilidad, inocuidad, etc.)

Los Veterinarios de empresas ganaderas o empresas de cría de animales, son generalmente los encargados de abastecerse del alimento según las características que ellos consideran necesarias.

El grano de avena es un grano esencialmente forrajero. Una diferencia sustancial entre la avena y los demás cereales, es su alto contenido en fibra el cual se debe a su envoltura que representa alrededor del 30% del peso del grano. Su valor energético es inferior a otros cereales en un 15% a 30%, pero su contenido en materiales nitrogenados y aceites es elevado y es el cereal mejor equilibrado en aminoácidos.

En la actualidad, los verdeos de avena constituyen la base de los pastoreos en Bolivia y sólo sufren la competencia del centeno en áreas con importantes heladas. Es por esta razón es que el grano de avena es cosechado con la finalidad de contar con semilla para la siembra y secundariamente para ser utilizado como concentrado energético en la dietas de los bovinos de carne y leche y del cavado de trabajo y deporte³.

VII. Benchmarking (Competidores)

1. Principales marcas en el mercado (*locales e importadas*).

La Avena Forrajera usualmente se vende a granel y no cuenta con marcas específicas en el mercado.

³ Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas. El Sector Agropecuario. Octubre 2009.

2. Segmentación de competidores (commodity, nicho, bestvalue, etc).

La Avena Forrajera compite con los demás forrajes producidos en Bolivia tales como la alfalfa y la cebada. Para mayor detalle ver el siguiente cuadro:

Bolivia: Departamentos en los que se cultiva forrajes, año agrícola 2007-2008

Departamento	Cultivo	Superficie (Hectáreas)	Producción (Toneladas Métricas)	Rendimiento (kg./ha.)
Chuquisaca	Forrajes	5.309		
	Alfalfa	1.537	11.467	7.461
	Avena berza	960	2.600	2.708
	Cebada berza	2.812	3.212	1.142
La Paz	Forrajes	60.481		
	Alfalfa	8.831	55.382	6.271
	Avena berza	5.155	11.442	2.220
	Cebada berza	46.495	99.542	2.141
Cochabamba	Forrajes	10.580		
	Alfalfa	5.298	52.895	9.984
	Avena berza	3.322	9.496	2.859
	Cebada berza	1.960	4.208	2.147
Oruro	Forrajes	23.644		
	Alfalfa	12.428	55.129	4.436
	Avena berza	342	789	2.307
	Cebada berza	10.874	17.446	1.604
Potosí	Forrajes	6.326		
	Alfalfa	975	5.794	5.943
	Avena berza	1.458	4.461	3.060
	Cebada berza	3.893	7.704	1.979
Tarija	Forrajes	912		
	Alfalfa	505	3.047	6.034
	Avena berza	100	276	2.760
	Cebada berza	307	802	2.612
Santa Cruz	Forrajes	124		
	Alfalfa	49	285	5.816
	Avena berza	53	159	3.000
	Cebada berza	22	59	2.682

Fuente: Elaboración Propia en base a información del Instituto Nacional de Estadística de Bolivia – Encuesta Nacional Agropecuaria – ENA 2008

3. Atributos de diferenciación de productos en el mercado

Los forrajes que se producen y venden en Bolivia varían de acuerdo al uso que se le da y al tipo de ganado al que va dirigido. Como se puede observar en el siguiente cuadro, los forrajes como la Alfalfa y la Cebada son consumidos por el productor para pastoreo de sus animales en un 69% y 68% respectivamente, mientras que en caso de la Avena, este monto asciende a un 83%.

Respecto al porcentaje de las ventas nacional sobre las totales, la avena asciende a un 14%, la Alfalfa a un 30% y la Cebada a un 22%.

Producto	Total %	Consumo %		Reserva- do para semilla %	Para la transfor- mación %	Pérdi- das %	Ventas al mercado %		Otros %
		Del hogar	Animal				Nacional	Exterior	
Alfalfa	100,00	0,00	68,68	0,00	0,00	0,41	29,97	0,01	0,94
Cebada berza	100,00	0,00	68,38	0,00	0,00	7,55	22,64	0,00	1,42

Fuente: Elaboración Propia en base a información del Instituto Nacional de Estadística de Bolivia – Encuesta Nacional Agropecuaria – ENA 2008.

Las características de presentación del producto varían según los requerimientos del comprador. Sin embargo, la mayor parte de los alimentos para animales son presentados en sacos de polipropileno y/o papel Kraft de 45 y 50 Kgs. También se puede adquirir a granel según el requerimiento del comprador.

Por otro parte, los clientes compran forrajes para posteriormente mezclarlo con otros suplementos alimenticios, cereales, harinas, oleaginosas u otros productos.

Avena forrajera a granel (por amarro)



4. Precios de referencia de producto chileno y competidores en el mercado

Como se ha mencionado, Chile aún no ha sido un proveedor de avena forrajera para Bolivia. Considerando lo anterior y de acuerdo a información recopilada por esta Oficina Comercial entre productores locales del Altiplano del Departamento de La Paz, los precios por quintal de los forrajes nacionales son:

Producto	Precio por Quintal (45 Kg) Pesos Bolivianos	Precio por Quintal (45 Kg) Dólares Americanos
Alfalfa	150	21,86
Avena	110	16,03
Cebada	90	13,11

Tipo de Cambio a abril de 2013, 1 US\$ = 6,86 Bolivianos

Adicionalmente, los forrajes se venden a granel, en las plantaciones del agricultor sin un envase específico. La alfalfa se vende en fardos comprimidos, mientras que la avena y la cebada se vende en amarres. Cabe mencionar que los compradores se encargan de transportar el producto a su destino final, ese precio no está incluido en el cuadro anterior, sin embargo se estima que es de un 15% adicional.

Los meses de venta para la alfalfa y la avena son entre mayo y agosto, mientras que la cebada se encuentra disponible todo el año.

5. Campañas de marketing de competidores externos o productores locales:

La estrategia de comercialización de este tipo de productos está enfocada en la segmentación y especialización de los productos por raza, edad y nivel de actividad. En base a esto, los grandes productores pueden diferenciar su producto para incrementar las ventas, y los pequeños y nuevos comerciantes tienen la oportunidad de incursionar al mercado.

Hoy en día, los empresarios bolivianos buscan productos que les ofrezcan una alimentación balanceada, saludable y rica, que se adecue a los requerimientos específicos de su animal. Por esto, los productores de alimentos para animales se esfuerzan por la diferenciación, dándole valor agregado a sus productos e introduciendo al mercado productos innovadores.

VIII. Opiniones de actores relevantes en el mercado.

Las empresas importadoras bolivianas de alimentos para animales, manifestaron que adquieren insumos para la alimentación de animales tales como; sales mineralizadas, harina de pescado, sustitutos lácteos y vitaminas concentradas, entre otros. Dichos productos los venden como materias primas para ser mezclados con otros

insumos para la comida de los animales y también son utilizados para elaborar productos terminados, los cuales se venden en bolsas.

En el caso de forraje, actualmente no se evidencia importación de relevancia en Bolivia puesto que se producen forrajes que abastecen al mismo mercado nacional.

IX. Fuentes de información relevantes

Aduana Nacional de Bolivia (ANB)

www.aduana.gob.bo

Instituto Nacional de Estadísticas (INE)

www.ine.gob.bo

Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaria (SENASAG)

www.senasag.gob.bo

Instituto Boliviano de Normalización y Calidad (IBNORCA)

www.ibnorca.org

Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas (UDAPE)

www.udape.gob.bo

Portal Veterinaria Albeitar

<http://albeitar.portalveterinaria.com/>

X. Anexos

Anexo 1



SOLICITUD DE AUTORIZACIÓN FITOSANITARIA DE IMPORTACIÓN DE VEGETALES					
DATOS DEL IMPORTADOR					
LUGAR: Fecha: J.D.: N°:					
Nombre o Razon Social:					
Correo electrónico:					
CI/NIT N° o PADRON N°					
DATOS DEL PROVEEDOR					
Nombre o Razon Social:					
Dirección y Teléfono:					
Correo electrónico:					
DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO					
	Nombre comun	Nombre científico	Parte de la planta o producto	Peso y Cantidad	Tipo de envase
1					
Uso propuesto:			Destino final del producto:		
País de origen:			Puerto de salida:		
Punto de entrada a Bolivia:			Medio de transporte:		
NOMBRE Y FIRMA DEL IMPORTADOR:					
Nombre y Apellido:					
RESERVADO USO OFICIAL DE APROBACION INTERNA					
APROBADO			RECHAZADO		
OBSERVACIONES:					
NOMBRE Y FIRMA DEL FUNCIONARIO SENASAG:					

ANEXO 2

Nº 018669								
	Solicitud de REGISTRO SANITARIO de Empresa del Rubro Alimenticio	Código Documento UNIA - REG - FORM -001						
Fecha:	Número de Solicitud:							
	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%; height: 20px;"></td> <td style="width: 33%; height: 20px;"></td> <td style="width: 33%; height: 20px;"></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center; font-size: small;">Jefatura Dist.</td> <td style="text-align: center; font-size: small;">Nº Secuencia</td> <td style="text-align: center; font-size: small;">Año</td> </tr> </table>					Jefatura Dist.	Nº Secuencia	Año
Jefatura Dist.	Nº Secuencia	Año						
DATOS DE LA EMPRESA								
Nombre o Razón Social:								
Dirección:								
Manzano:	U.V./Zona:							
Provincia:	Ciudad:							
E-mail:	País:							
Teléfono:	Fax:							
NIT:								
Zonas en Planta (Almacenes):								
Nivel de comercialización: Local <input type="checkbox"/> Nacional <input type="checkbox"/> Habilitación para Exportación <input type="checkbox"/>								
DATOS DEL SOLICITANTE								
Nombre:								
Relación con la empresa o cargo:								
Firma:	C.I. Nº:							
<small>(Area a ser llenada por el personal autorizado)</small> CLASIFICACIÓN DE LA EMPRESA								
CLASIFICACION: Industrial <input type="checkbox"/> Semi Industrial <input type="checkbox"/> Artesanal <input type="checkbox"/> Importadora <input type="checkbox"/> Fraccionadora <input type="checkbox"/>								
<small>FIRMA PERSONAL AUTORIZADO Y SELLO</small>								

HOJA 1 REG. SANIT.



**Solicitud de
REGISTRO SANITARIO
de Empresa del Rubro Alimenticio**

**Código Documento
UNIA - REG - FORM -001**

Nº 018669

GRUPO DE ALIMENTOS			CODIGO	CAP. DE PROD. O ALMACENAMIENTO	Nombre:
					Marca:
					Fabricante (Importadoras):
INGREDIENTES				Vida Útil:	Dirección Fáb. (Importadoras):
				<i>Cond. de Almacenamiento:</i>	Observaciones (Gral.):
ADITIVOS	REFER.	gr/kg.			
GRUPO DE ALIMENTOS			CODIGO	CAP. DE PROD. O ALMACENAMIENTO	Nombre:
					Marca:
					Fabricante (Importadoras):
INGREDIENTES				Vida Útil:	Dirección Fáb. (Importadoras):
				<i>Cond. de Almacenamiento:</i>	Observaciones (Gral.):
ADITIVOS	REFER.	gr/kg.			
GRUPO DE ALIMENTOS			CODIGO	CAP. DE PROD. O ALMACENAMIENTO	Nombre:
					Marca:
					Fabricante (Importadoras):
INGREDIENTES				Vida Útil:	Dirección Fáb. (Importadoras):
				<i>Cond. de Almacenamiento:</i>	Observaciones (Gral.):
ADITIVOS	REFER.	gr/kg.			
GRUPO DE ALIMENTOS			CODIGO	CAP. DE PROD. O ALMACENAMIENTO	Nombre:
					Marca:
					Fabricante (Importadoras):
INGREDIENTES				Vida Útil:	Dirección Fáb. (Importadoras):
				<i>Cond. de Almacenamiento:</i>	Observaciones (Gral.):
ADITIVOS	REFER.	gr/kg.			

HOJA 2 REG. SANIT.