

## Perfil de Mercado

# CASTAÑA



Actualizado a febrero 2010

## Índice

### Sumario

1. Introducción.....	1
1.1. Descripción del producto.....	1
1.2. Partida arancelaria.....	2
1.3. Metodología .....	2
2. Principales destinos de las exportaciones bolivianas .....	3
3. Principales mercados importadores en el mundo.....	4
4. Principales competidores mundiales .....	5
5. Tendencias en el mercado.....	6
5.1. Tendencias en el consumidor y su comportamiento.....	6
5.2. Tendencias en la industria y el comportamiento.....	7
5.3. Tendencias en la distribución y la estructura de comercio .....	8
5.4. Tendencias en los segmentos .....	11
5.5. Desarrollo de los precios.....	12
6.-Tendencias en el producto .....	14
6.1. Tendencias en el desarrollo de los productos e innovación .....	14
6.2. Tendencias en las especificaciones del producto.....	15
6.3. Tendencias en el procesamiento, acabado de productos, embalado, tamaño, material y etiquetado.....	16
7. Puntos críticos de acceso a mercados .....	17
7.1. Análisis de Peligros de los Puntos Críticos de Control – HACCP.....	17
7.2. Trazabilidad .....	17
7.3. Requisitos generales para los productos .....	18
7.4. Requisitos específicos para la castaña .....	18
7.5. Aranceles.....	21
8. Oportunidades.....	23
9. Ferias y sitios de comercio virtual .....	24
9.1. Ferias comerciales y eventos.....	24
9.2. Sitios de comercio virtual.....	25
10. Cómo podemos ayudarlo.....	25
Fuentes de información .....	26
Fuentes fotográficas.....	26

## Sumario

El presente estudio hace un análisis del comercio de la castaña boliviana e internacional, así como también de las principales tendencias en los mercados para este producto y las oportunidades que se ofrecen para la castaña, un producto de biocomercio a nivel mundial.

### Historia de la castaña

Históricamente Brasil ha sido el mayor productor de castaña, por lo que el nombre con que se conoce y comercializa en el mundo es "Brazil nuts" "paranuss" o "castaña do Pará". La supremacía brasilera en cuanto a la exportación de castaña fue hasta el año 1995, cuando Brasil exportó 9 mil toneladas contra 7,5 mil toneladas de Bolivia. A partir del año 1996 Bolivia se convierte en el primer productor mundial de castaña, superando al Brasil.

### Bolivia líder mundial en exportaciones de castañas

En el año 2009, Bolivia exportó a nivel mundial aproximadamente en valor USD72 millones de castañas entre castaña sin cáscara y con cáscara y en volumen 22 mil toneladas aproximadamente hacia el mundo. La participación porcentual de Bolivia en las exportaciones a nivel mundial para la castaña fue del 52% para ese año y es el mayor país exportador de castaña en el mundo.

### Principales países importadores de castaña

Las principales importaciones de castañas en el mundo fueron liderizadas por Estados Unidos de América (USD45 millones en valor y 10.573 toneladas en volumen); Reino Unido (USD35 millones en valor y 7.016 toneladas en volumen) y Alemania (USD13 millones en valor y en volumen 2.458 toneladas). Los principales ocho países representan aproximadamente el 77% del total de las importaciones mundiales de castañas.

### Mayores consumidores industriales

La industria de alimentos procesados es el más grande consumidor de nueces comestibles. En este segmento del mercado, las nueces comestibles son usadas como ingredientes en un gran rango de productos de alimentos. Las industrias más consumidoras de nueces comestibles son: panaderías y la industria de cereales para desayuno; Industrias de la confitería, dulces y chocolates; industrias de alimentos enlatados; industria de ventas al por menor; industrias procesadoras de nueces comestibles frescas o secas y supermercados.

### Oportunidades comerciales

El mercado actual busca productos sanos, los productos exóticos y saludables como la castaña, que encajan perfectamente en esa tendencia que se da especialmente en países europeos y en Estados Unidos de América. Lo que debe hacerse es buscar la manera de añadir valor a las exportaciones actuales de castaña. Aprovechando la situación en la que se encuentran las exportaciones de castaña boliviana.

## 1. Introducción

La recolección de castaña es una actividad que realizan los pobladores de la región amazónica desde tiempos antiguos. El aprovechamiento de este producto a nivel comercial y para exportación se inició a comienzos del Siglo XX, después de que esta especie fue "descubierta" y descrita por los botánicos Humboldt y Bonpland en 1807.

Como consecuencia de la desaparición de la actividad gomera en el país, Bolivia empezó a desarrollar la actividad castañera. Nuestro país ha ido paulatinamente tomando el control del mercado mundial a partir del año 1996, mejorando su tecnología, compitiendo con precios y calidad, lo cual ha permitido al país convertirse en el primer productor de la castaña en el mundo.

El área castañera está ubicada entre los paralelos 9° 38' y 12° 30' latitud Sur y entre 69° 35' y 65° 17' longitud Oeste. De esta superficie estimada, 63827 km<sup>2</sup> corresponden a la extensión del Departamento de Pando, 22.424 km<sup>2</sup> a la provincia Vaca Diez del Beni y el resto a la provincia Iturrealde de La Paz.

La castaña boliviana se la conoce internacionalmente como nuez del Brasil, es una de las tantas nueces que se consumen en el mercado mundial. Entre las principales nueces que se consumen a nivel mundial son: maní, nuez de cayú, macadamia, avellana, castaña española, castaña de Brasil, pecaño y pistacho. Otro uso de la castaña es en la pastelería, como glase (masapan), entre otros.

### 1.1. Descripción del producto

El árbol de la castaña (*Bertholletia Excelsa*) es una especie no maderable de alto valor ecológico, cuya altura asciende a más de 20 metros. Produce semillas comestibles, las cuales se conocen como castaña amazónica o "Brazil Nuts", mismas que en el país son extraídas y exportadas en un 99%.

El árbol de la castaña sólo crece en un área específica de la selva amazónica abarcada por Bolivia, Brasil y Perú. Los árboles crecen hasta 50 metros de altura y aproximadamente viven 1.000 años. Cada árbol produce hasta 1.300 cocos, cada uno de los cocos contiene entre 20 y 40 frutos.

La actividad de la explotación y beneficio de la castaña representa más del 75% del movimiento económico de la zona Norte de Bolivia, que comprende la totalidad del Departamento de Pando, la provincia Vaca Diez del Departamento del Beni y la provincia Iturrealde del Departamento de La Paz. La importancia de la castaña no sólo radica en su aporte a la economía de la mencionada región, sino por su componente ecológico en la preservación de nuestra selva amazónica, ya que su explotación permite frenar la depredación de los bosques.

La castaña amazónica es el fruto del árbol de la castaña que se encuentra en forma natural y silvestre solamente en los bosques amazónicos de Bolivia, Brasil, Perú, Guayana y Colombia; sin embargo, solamente en los tres primeros países se encuentra la castaña de forma comercial. En Bolivia existen condiciones aptas para el desarrollo del árbol de la castaña en un área extensa de la amazonía que abarca más de 100.000 km<sup>2</sup> (un 10% de la superficie total del país).

La castaña es un alimento energético y nutritivo (rico en proteínas y ácidos grasos saludables) ideal para deportistas y personas que necesitan un aporte extra de energía. También posee un buen efecto antioxidante gracias a su aporte de selenio.

### 1.2. Partida arancelaria

Las partidas arancelarias utilizadas en la elaboración del presente documento para las exportaciones bolivianas (NANDINA) se detallan a continuación:

- **0801210000**: nueces de brasil (castaña), frescas o secas sin cáscaras
- **0801220000**: nueces de brasil (castaña), frescas o secas con cáscaras

### 1.3. Metodología

La metodología utilizada en el presente estudio está basada en un trabajo de investigación de fuentes secundarias como ser, estadísticas, publicaciones, artículos de sitios Web relacionados con el comercio internacional y de manera más específica con el biocomercio. El estudio consta de dos partes importantes, una parte que corresponde al análisis cuantitativo y la otra al cualitativo.

En el análisis cuantitativo se muestran estadísticas de las exportaciones bolivianas en volumen y valor para el producto en cuestión según el país destino, luego se muestran los principales destinos de las exportaciones e importaciones del producto a nivel mundial en volumen, valor y con el crecimiento relativo para un periodo de cinco años, del 2004 al 2008, en el caso de que existieran datos; con esto se hace referencia a los principales países importadores y a los países competidores directos de Bolivia.

En el análisis cualitativo, se describen las principales tendencias en el mercado, como ser comportamiento del consumidor, de la industria, la distribución, los segmentos, desarrollo de los precios, así como también tendencias en el producto, desarrollo de nuevos productos, especificaciones, procesamiento y una sección destinada a los requerimientos de acceso a mercados.

### 2. Principales destinos de las exportaciones bolivianas

En el año 2009, Bolivia exportó a nivel mundial aproximadamente en valor USD72 millones entre castaña sin cáscara y castaña con cáscara y representando un volumen de 22.065 toneladas hacia el mundo. La participación porcentual de Bolivia en las exportaciones a nivel mundial para la castaña fue del 52% para ese año y representa el mayor país exportador de castaña en el mundo. En el cuadro N° 2.1 se muestra el valor, volumen y tasa de crecimiento de los ocho principales países a los que exporta Bolivia.

**Cuadro N° 2.1**  
**Principales mercados de exportación para la castaña de Bolivia**  
**Año 2009, expresado en USD y toneladas**

País	Valor (en miles de USD)	Volumen (en toneladas)	% de los principales productos		Tasa de crecimiento en valor 2008-2009 (%)
			Castaña sin cáscara	Castaña con cáscara	
Reino Unido	21.220	6.715	100	0	-43
Estados Unidos de América	20.606	6.381	99	1	-12
Alemania	6.628	1.903	100	0	26
Países Bajos	6.021	1.782	95	5	11
Australia	4.416	1.226	100	0	-28
Italia	2.776	785	100	0	-30
España	2.359	656	100	0	-6
Bélgica	1.656	487	100	0	-25

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas - INE

Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE (febrero 2010)

En el año 2009, Reino Unido fue el principal destino de exportación de castaña boliviana (sin cáscara) representando el 40% del total exportado por Bolivia al mundo para ese año. Las exportaciones bolivianas al Reino Unido fueron de USD21 millones en valor y 6.715 toneladas en volumen. Sin embargo, las exportaciones bolivianas hacia el Reino Unido disminuyeron en un 43% en valor en relación al año 2008.

Bolivia además, exporta castaña a los Estados Unidos de América, el cual es el segundo mercado más importante para el país con una participación del 27% sobre el total de las exportaciones bolivianas en el año 2009. Durante el periodo 2008-2009, la tasa de crecimiento en valor disminuyó en un 12% anual aproximadamente. Se menciona que aproximadamente el 99% de las exportaciones en valor son de castaña sin cáscara, mientras que el 1% representa el valor de exportación hacia EE.UU. de la castaña con cáscara.

Alemania es el tercer principal país destino de las exportaciones de Bolivia para castaña con aproximadamente un valor total de USD7 millones con una tasa de crecimiento en valor del 26% y exportaciones de 1.903 toneladas en volumen. El mismo que tiene una participación de aproximadamente el 6,1% de las exportaciones de Bolivia hacia el mundo.

### 3. Principales mercados importadores en el mundo

En el año 2008, a nivel mundial se importó aproximadamente un valor total de USD170 millones y una cantidad que equivale a 108 mil toneladas en referencias a las castañas. Los principales importadores en el mundo de este producto fueron: Estados Unidos de América con una participación del 27%, Reino Unido 20%, Alemania 8% y Países Bajos 7%; los mismos que representan aproximadamente el 77% del total de las importaciones mundiales de castaña.

**Cuadro N° 3.1**  
**Principales países importadores de castaña en el mundo**  
**Año 2008, expresado en miles de USD y de toneladas**

País	Valor (en miles de USD)	Volumen (en toneladas)	% de los principales productos		Tasa de crecimiento en valor 2007-2008 (%)
			Castaña sin cáscara	Castaña con cáscara	
Estados Unidos de América	45.244	10.573	89	11	-7
Reino Unido	34.728	7.016	99	1	14
Alemania	12.826	2.458	98	2	22
Países Bajos	12.034	2.605	91	9	60
Italia	7.243	1.434	89	11	1
Australia	6.817	1.426	100	0	59
Hong Kong (RAEC)	6.075	2.900	79	21	9
España	5.027	1.114	84	16	-17

Fuente: Trade Map

Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE (febrero 2010)

Las principales importaciones de castaña en el mundo fueron liderizadas por Estados Unidos de América (USD45 millones en valor y 10.573 toneladas en volumen), del cual el 89% del valor fueron importaciones de castaña sin cáscara; Reino Unido (USD35 millones en valor y 7.016 toneladas en volumen) representando las importaciones de castaña sin cáscara el 99% del valor; Alemania (USD13 millones en valor y en volumen 2.458 toneladas), importando un 98% del valor en castaña sin cáscara. Los cuales tuvieron tasas de crecimiento en valor de -7%, 14% y 22% respectivamente.

Los datos más actuales de las importaciones de los tres primeros trimestres del año 2009 para Estados Unidos de América fueron de aproximadamente USD28 millones; el Reino Unido importó aproximadamente en los tres primeros trimestres USD16 millones; los Países Bajos obtuvieron para estos primeros tres trimestres valores de importación de USD6 millones aproximadamente. Alemania no registra datos para el 2009 de importaciones mundiales de castaña.

### 4. Principales competidores mundiales

El total de las exportaciones mundiales para las castañas con y sin cáscara en el año 2008 representaron USD170 millones en valor y 43.738 toneladas en volumen.

Como dato adicional se registró un valor de exportación para Brasil que generó exportaciones de USD9 millones en los tres primeros trimestres. No hay información disponible sobre la evolución de las exportaciones de Nigeria durante el año 2009 hasta el término del presente estudio.

**Cuadro N° 4.1**  
**Principales países exportadores de castaña en el mundo**  
**Año 2008, expresado en miles de USD y de toneladas**

País	Valor (en miles de USD)	Volumen (en toneladas)	% de los principales productos		Tasa de crecimiento en valor 2007-2008 (%)
			Castaña sin cáscara	Castaña con cáscara	
Bolivia	88.023	19.865	99	1	15
Brasil	20.319	13.749	23	77	-20
Perú (*)	15.491	3.118	98	2	Nd
Nigeria	9.886	Nd	64	36	-81
Países Bajos	7.228	1.329	97	3	0
Indonesia	5.849	5.940	3	97	-24
Italia	5.745	711	94	6	1
Bélgica	3.362	646	100	0	39

Nd: Datos No disponible

(\*) Representa los datos espejo, basados en los datos de los países socios

Fuente: Trade Map

Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE (febrero 2010)

Como muestra el cuadro anterior, los principales países exportadores de castaña en el mundo durante el año 2008 fueron: Bolivia que generó USD88 millones en valor (el 99% del valor fue de las exportaciones de castaña sin cáscara) y un volumen de 19.865 toneladas con una participación del 52% en las exportaciones mundiales, convirtiéndolo en líder mundial de exportaciones de castaña. Seguido por Brasil con USD20 millones en valor (el 23% del valor fueron castañas sin cáscara y el 77% castaña con cáscara), en volumen exportó 13.749 toneladas con una participación mundial del 12%; Perú reportó exportaciones de aproximadamente de USD15 millones en valor (el 98% del valor lo representa exportaciones de castaña sin cáscara), registrando 3.118 toneladas en volumen. El 92% de la participación mundial en las exportaciones de castaña está representado por los primeros ocho países.

## 5. Tendencias en el mercado

### 5.1. Tendencias en el consumidor y su comportamiento

Las tendencias en el consumo de nueces comestibles como ser castaña y derivados muestran un importante incremento constante, ya que cada vez más personas buscan consumir alimentos tipo snack saludables, debido a que al conocerse las ventajas de consumir este tipo de producto hace que esta tendencia vaya en aumento.

#### Características del comportamiento

El comportamiento del consumidor está determinado por muchos factores incluyendo hábitos, creencias y actitudes. Los consumidores en general compran alimentos que les son familiares. Los hábitos al comer son una herencia de su propia infancia y a menudo difíciles de cambiar. Los consumidores, quienes están concientes sobre aspectos de salud son más propensos a tener altos niveles de consumo saludable.

Algunos consumidores compran alimentos orgánicos, debido a que consideran que contienen más vitaminas y minerales. El segmento de comercio justo es un ejemplo de un mercado dominado por consumidores que desean contribuir a mejorar el sustento de productores locales. Los productos orgánicos y de comercio justo coexisten, así como las razones para que consumidores compren estos productos.

#### Tendencias del consumo

El mercado de alimentos en la UE es altamente competitivo ya que la capacidad de comer es limitada, los mayores cambios son causados por consumidores que intercambian productos. Las tendencias más importantes en el consumo de castañas comestibles relacionan la salud, beneficio, indulgencia, métodos responsables de producción, diversidad de elección y etnicidad. Recientemente, "el bienestar general" ha llegado a ser una expresión de moda en el marketing, interpretando preocupaciones tradicionales como salud y calidad dentro beneficios positivos que cada uno puede obtener.

#### ▪ **Salud**

Muchos consumidores tienen un fuerte interés en la vida saludable y consecuentemente, en el consumo de alimentos saludables. "Comida sana" describe productos que son bajos en grasa o que contienen más grasas sanas, tienen limitado contenido de azúcar y sal, que tienen propiedades específicas estimulando la salud. Las nueces comestibles son generalmente descritas como alimentos saludables porque tienen presencia natural de vitaminas, minerales esenciales, anti-oxidantes y contienen grasas poli-saturadas y muchos minerales esenciales. Además aumentan los niveles generales de consumo, la tendencia de salud también crea oportunidades para nuevos productos incluyendo:

- Bocadillos sanos que contienen nueces comestibles fáciles de comer: barras de muesli (mezcla de cereales, frutos secos, frutas deshidratadas, semillas), bocadillos empaquetados de frutas secas.
- Productos que ayudan a prevenir algunas enfermedades específicas y componentes para estimular la salud.

## ▪ Diversidad de productos

Un admirable incremento ha ocurrido en el consumo de frutas secas exóticas y nueces comestibles como dátiles, higos, anarcados (nuez silvestre) y macadamias. Desde su introducción en la UE, un grupo grande de consumidores se ha familiarizado con ellos y las ventas empezaron a aumentar. Los supermercados son importantes tiendas de distribución para la promoción de nuevos productos.

El Reino Unido y algunos países escandinavos son los primeros en introducir nuevos productos. Actualmente ellos están experimentando con nuevas nueces tropicales como: almendra, nuez ostra, nuez souari, nuez de mantequilla, nuez corazón, nuez quandong, nuez pili, nuez paraíso, nuez nitchi, pan de nuez, nuez jojoba y nuez salvaje chilena.

## 5.2. Tendencias en la industria y el comportamiento

La castaña o la “nuez del Brasil” más importantes es la única nuez no cultivada del mercado de las nueces; esta característica implica la no utilización de fertilizante alguno, tampoco pesticidas o compuestos químicos de ninguna naturaleza en el proceso de fructificación. La castaña es una nuez completamente salvaje, es un fruto que la naturaleza ofrece a los consumidores.

La infraestructura disponible en Bolivia para el apoyo a la industria castañera es mínima, por lo que se constituye en uno de los cuellos de botella. En las zonas de recolección ubicadas en el bosque, existen pocos caminos y la mayoría de la cosecha es transportada por el recolector en sacos por varios kilómetros hasta llegar a cobertizos donde se completa la primera etapa del proceso de recolección. No se utiliza el secado mecánico y en los cobertizos y las bodegas las nueces se voltean manualmente para acelerar el secado.

El sector industrial de alimentos procesados usa muchas diferentes nueces. El porcentaje de nueces que están siendo usados en la industria difiere por tipo de nuez. Muchas de las almendras consumidas en la UE son procesadas primero dentro de productos de repostería y confitería. La industria es también un gran consumidor de cacahuate para hacer productos de repostería y nuez de mantequilla. Otras nueces, a menudo son apreciadas como nueces más lujosas, son principalmente consumidas como tal por el consumidor final y son fuertemente usadas por la industria de alimentos. Algunos ejemplos son la macadamia, nuez de la panaca. Estas nueces son populares como un bocadillo, principalmente durante la temporada de vacaciones al final de año.

Una gran proporción de las almendras son usadas en industria de repostería (particularmente en la industria del turrón) mientras el resto es mayormente consumido como bocadillos. Las avellanas son usadas en la confitería, repostería y productos de chocolate, también son usadas para bocadillos y a menudo vienen en bocadillos empaquetados. Las nueces son consumidas por la industria de alimentos, como bocadillos o son usadas en la cocina del hogar. Las nueces con cáscara son principalmente consumidas durante el otoño (especialmente en noviembre y diciembre) y en invierno, mientras las nueces sin cáscara son populares a lo largo del año. Productos derivados, como ser aceite de nuez, son usados como ingredientes en la pastelería, panadería e industrias de queso.

## Segmento industrial

La industria de alimentos procesados es el más grande consumidor de nueces comestibles, frutas secas y vegetales. En este segmento del mercado, las nueces comestibles son usadas como ingredientes en un gran rango de productos de alimentos. Las siguientes industrias son los principales clientes:

- **Panadería y la industria de cereales para desayuno**

Estas industrias usan almendras, avellanas, nueces, nueces de pacana y varias frutas secas en la producción de bizcochos, cereales de desayuno y muesli. Las panaderías tienden a comprar más productos preprocesados, como descascarados, precortados, rodajeados o nueces preprocesadas. Por lo tanto, procesadores y empaquetadores cada vez más hacen mezclas que son más multi-funcionales para las panaderías.

- **Industria de la confitería**

Los confiteros de dulces y chocolates son los más grandes consumidores industriales de nueces comestibles. El crecimiento de las ventas de confitería de chocolates, se debe a la alta demanda para ocasiones especiales (por ejemplo, Día de los enamorados, Pascua o Navidad) y además son buscados paquetes con chocolates atractivos para personas jóvenes (por ejemplo, chocolates para niños o chocolates extra nutritivos para después de los deportes). Además, los productores están lanzando cada vez más variedades de chocolate "ligero", "bajo en grasas" y "enriquecidos con vitaminas". La adición de nueces a las barras de chocolate mejoran su valor para la salud y por consiguiente, esto está interesando a los consumidores, como es el caso de las barras saludables, barras de muesli y barras de multi-frutas.

- **Otras industrias de alimentos**

Muchas otras industrias de alimentos usan nueces comestibles como ingredientes de una manera u otra. Lo incluyen en el helado, comida de bebé e industrias de licor. El uso de las nueces por estas industrias varían desde maní hasta avellanas, almendras, anarcados, etc. Una gran parte de los cacahuates son procesados para la nuez de mantequilla.

### 5.3. Tendencias en la distribución y la estructura de comercio

La distribución se da a nivel mayorista realizada por un escaso número de intermediarios, especialmente agentes comerciantes, comerciantes internacionales y algunas grandes empresas de las industrias chocolateras y de repostería establecidas en países europeos principalmente.

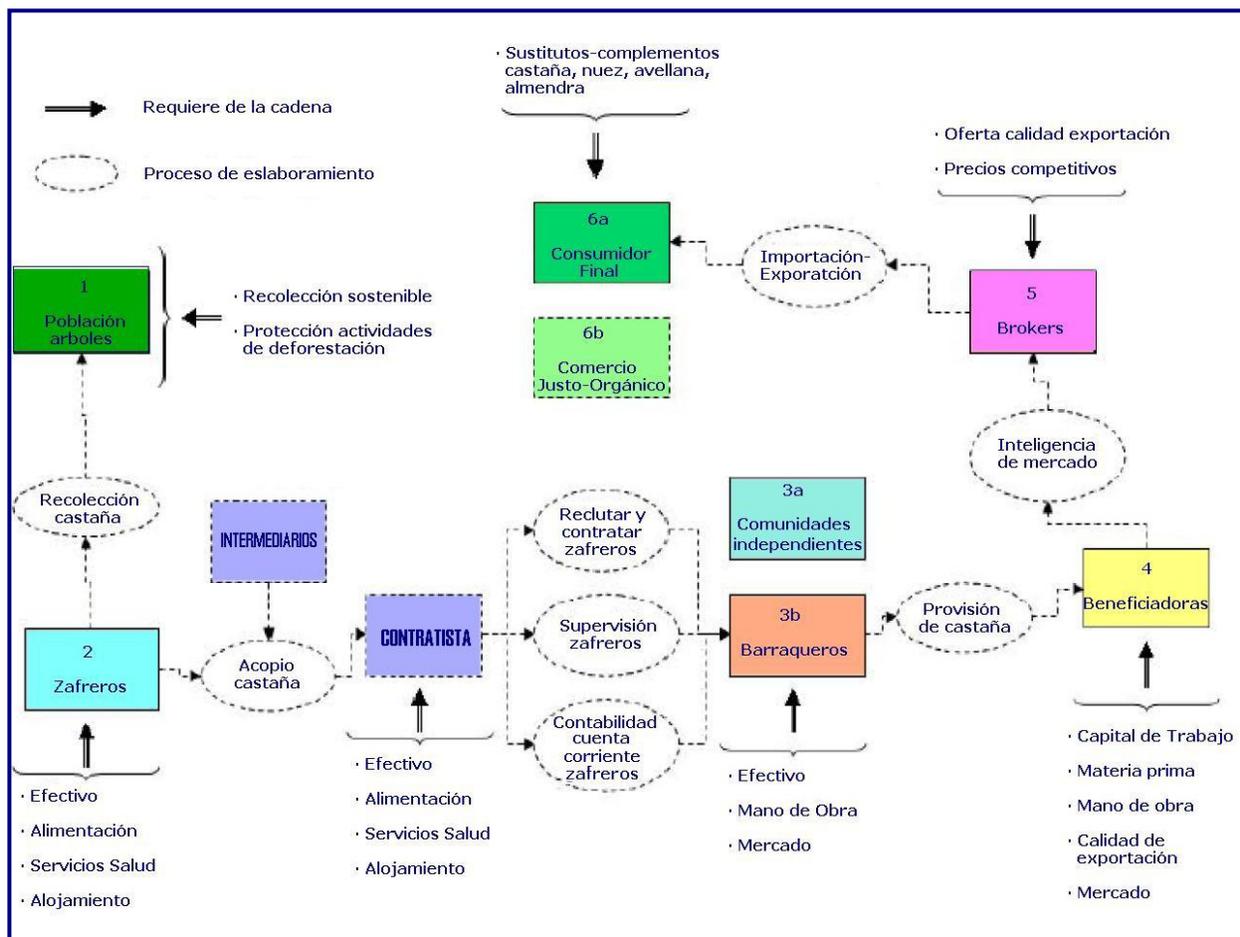
Las operaciones de comercialización se realizan a través de agentes comerciantes nacionales, con sede en La Paz. Ellos son los que tienen los contactos con los compradores a través de agentes internacionales. Los agentes comerciantes internacionales venden los contenedores a grandes importadores que están conectados a cadenas de supermercados. La presentación final del producto es por lo general en pequeñas bolsas plásticas que contienen una mezcla de varias nueces. También se comercializa en empaques más grandes para usos de repostería y chocolatería. La mayoría de las transacciones en Bolivia, se efectúan en base a precios FOB-Arica.

## ▪ Cadena de distribución en Bolivia y su estructura de comercio

En Bolivia la cadena de distribución de la castaña se inicia con la recolección del fruto en el bosque amazónico y termina con la venta al consumidor final en el mercado internacional. En la distribución intervienen los siguientes actores directos: zafreros, comunidades campesinas e indígenas, barraqueros, beneficiadoras, brokers, distribuidores, procesadores internacionales y consumidores finales.

El siguiente gráfico, refleja la interacción existente entre los diversos actores de la cadena de distribución:

**Gráfico N° 5.3.1**  
**Canales de distribución de la castaña en Bolivia**



Fuente: La Dinámica del Sector de la Castaña en Bolivia y su Impacto sobre la Pobreza. Nina – Von Vacano (2008)

La recolección de la castaña, que se inicia en noviembre con el acondicionamiento de los caminos, galpones y payoles (galpones rústicos dentro del bosque utilizados para almacenar la castaña) entre otros, es realizada por los zafreros (recolectores) y sus familias los cuales, son contratados por contratistas o capataces de las barracas (extensiones de tierra) bajo el sistema del habilito (adelantos de dinero y/o alimentos a precios altos a cambio de internarse en el bosque y recolectar castaña).

Previo a la internación en el bosque, se negocia el precio por caja recolectada entre el zafrero, el barraquero y el dueño de la beneficiadora que está incorporado en un contrato firmado entre las partes con la opción de ser modificado en función de la evolución del precio de compra de la castaña en el mercado internacional.

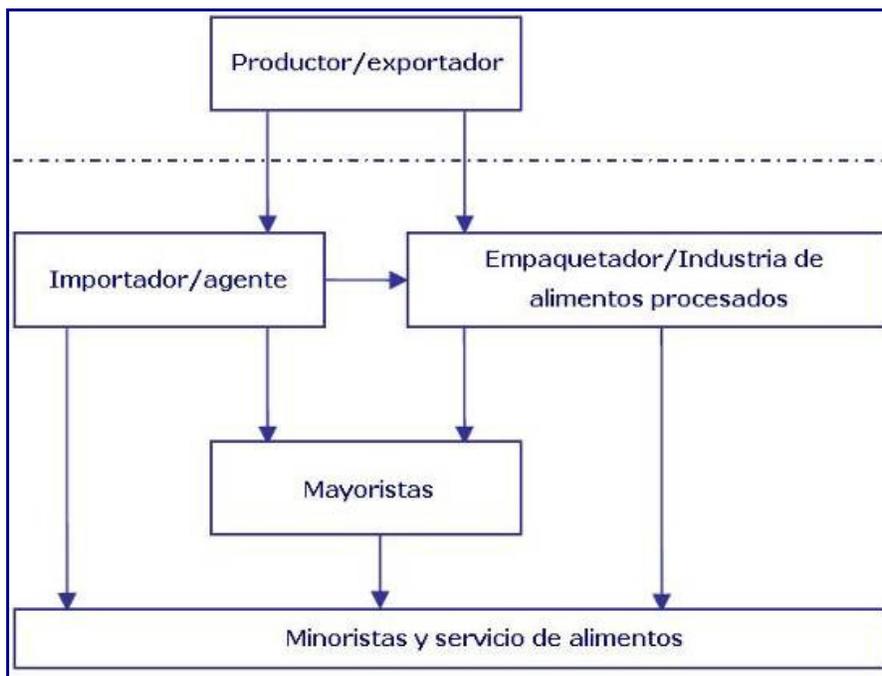
Las castañas son recolectadas manualmente del suelo entre los meses de diciembre y abril. La calidad de la castaña depende del tiempo de permanencia del fruto en el bosque, de la posición de la caída y del cuidado en la extracción. Las mejores semillas son las recolectadas como máximo hasta fines de enero con 92% de castañas sanas, en abril el promedio de semillas perdidas es de aproximadamente del 50% debido a la entrada del agua de lluvia por el opérculo del fruto. Cuando el fruto cae con el opérculo hacia abajo la pérdida es menor al 10%.

Una vez extraídas de los cocos a golpe de machete, son depositadas en bolsas de polipropileno de 50 Kg, y transportadas a los payoles de propiedad de los barraqueros o de las beneficiadoras. En el caso de los barraqueros, éstos, venden la castaña recolectada y almacenada en sus propiedades a las beneficiadoras o en algunos casos a los intermediarios.

### ▪ **Canales de comercialización en la UE**

La mayoría de las nueces comestibles que ingresan a la UE son importadas por especialistas comerciantes. Empaquetadores/industrias de alimentos procesados. El siguiente gráfico muestra la estructura del comercio y el tipo de compañías que son activos en el comercio de las nueces comestibles:

**Gráfico N° 5.3.2**  
**Canales de distribución para nueces comestibles en la UE**



Fuente: El mercado de la Unión Europea para las nueces comestibles – CBI (septiembre 2009)  
Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior (febrero 2009)

Los más importantes canales de comercialización para exportadores de nueces comestibles desde países en desarrollo son importadores y agentes que son especializados en estos productos. Estos importadores pueden también manejar nueces comestibles (como es el caso de los Países Bajos). Además los importadores pueden mezclar, tostar (en caso de las nueces) y re-empaquetar para minoristas. Ellos proveen al servicio de alimentos, minoristas e industria de alimentos. Algunos importadores tienen su propia marca en los productos.

### 5.4. Tendencias en los segmentos

#### ▪ **El consumidor y los segmentos del servicio de comidas**

El consumidor final es más pequeño que el segmento industrial. Parte de las nueces comestibles son directamente vendidas en paquetes al por menor. Este segmento consiste de productos marcados y productos con etiqueta privada, los cuales son principalmente vendidos a través de supermercados y servicios de comidas. La mayoría de los supermercados de la UE también tienen un amplio rango de nueces comestibles.

Los productos con nueces comestibles tienen como consumidores finales a la industria de panaderías y cereales de desayuno; la industria de dulces y otras industrias alimenticias donde se utiliza como ingrediente alimenticio por ser consideradas muy nutritivas y antioxidante por el alto contenido de selenio. La castaña sin cáscara es usada en bolsas de refrigerio (snacks), mezclados con otros frutos secos y nueces o en mezclas de nueces.

#### ▪ **Beneficios para el consumidor y usos en el segmento de servicios de comida**

Las semillas contienen almendras que son el componente de mayor utilidad y valor económico, con alto valor nutritivo, comparable con la carne vacuno en la cantidad y calidad de los aminoácidos que presenta. Puede ser consumida al natural o como ingrediente de una gran variedad de dulces y manjares.

La leche de castaña obtenida a partir de almendras frescas trituradas, es empleada en platos típicos regionales y en el tratamiento de las manchas de la piel. Del residuo de la extracción de aceite se obtiene una harina rica en proteína, que puede ser utilizada mezclada con harina de trigo para la fabricación de pan. La harina también puede ser usada en mezclas con alimentos prefabricados o para la alimentación animal.

#### ▪ **Segmento de cosméticos y usos de las nueces comestibles**

En el sector cosmético, las castañas rotas se procesan en aceite, y se usa como emoliente, para preparar jabones, champús, acondicionadores para el cabello o productos para reparar el cabello. El aceite, procedente de almendras deshidratadas, presenta un buen coeficiente de digestibilidad, pudiendo ser empleado también como lubricante y en la fabricación de jabones finos y cosméticos.

La cáscara del fruto y de la semilla tiene alto poder calórico, siendo usada para precalentar calderos. También se usan en la fabricación artesanal de adornos y objetos de decoración.

## ▪ Segmento de la construcción

La madera presenta características que posibilitan su uso en la construcción civil y naval y en la fabricación de muebles y de madera prensada. La cáscara del tronco es fuente de estopa que puede ser empleada en el calafateo de embarcaciones y en la fabricación de esteras.

## 5.5. Desarrollo de los precios

Las nueces comestibles son comerciadas en el mercado mundial y en general, los precios nacionales seguirían siendo las tendencias en los precios del mercado mundial. Este desarrollo en los precios del mercado internacional está a menudo íntimamente vinculado a la demanda y provisión. Un desarrollo general en los precios para todas las nueces comestibles es difícil de formular, como las diferencias entre productos son muy grandes. Además, los países de la UE y productos individuales difieren en el mecanismo de logística, márgenes de comercio y la calidad del producto, el cual contribuye al ajuste del precio. Un pequeño vistazo del desarrollo de los precios de los principales productos importados de los países en desarrollo se muestra a continuación.

### Precios al por menor

Aunque la calidad es a menudo mencionada como el factor más importante en la compra de productos alimenticios, el precio tiene una fuerte influencia como tal, especialmente cuando los precios son altos y estas son percibidas a ser altos por el consumidor. La sensibilidad al precio y los incrementos de los precios dependen del tipo de producto. Los productos preservados son a menudo apreciados como alternativas más baratas y al producir alimentos frescos, la sensibilidad al precio es alta en el momento de compra. Los precios de ventas al por menor no solo reflejan el precio de las materias primas. Además reflejan las políticas de los precios del minorista en relación a la competencia y su posición de negociación en los canales de abastecimiento. Los niveles de precios al detalle de productos alimenticios varían a través de la UE. Los niveles de precios más bajos son registrados en Bulgaria, los Estados Bálticos y los países de Europa Central donde los niveles de ingreso son más bajos que el resto de la UE y los productos alimenticios de más bajo valor son vendidos. Los niveles altos de precios se encuentran en los países del Noroeste europeo donde los productos de más alto valor, lujosos y conveniencia son vendidos (Eurostat 2008).

Como ejemplo se citarán algunos precios internacionales de venta al por menor de la castaña:

**Cuadro N° 5.5**  
**Precios de venta al por menor de productos con castaña**  
**Expresado en kilogramos y dólares**

Producto	Cantidad	Precio
<b>GOOD FOOD - <a href="http://www.gfd.org.uk">www.gfd.org.uk</a></b>		
Castaña en granos quebrados	20 kg	USD90,99
Castaña en granos quebrados	10 kg	USD42,25
Castaña en granos quebrados	1 Kg	USD10,45
Castaña entera	5 kg	USD42,87

## Perfil de Mercado Castaña

Castaña entera	1 Kg	USD11,45
Castaña entera	20 kg	USD124
<b>FABRICA DE NUECES - <a href="http://www.thenutfactory.com">www.thenutfactory.com</a></b>		
Castaña tostada con sal	0,906 kg	USD11.60
Castaña tostada sin sal	0,906 kg	USD11.60
Castañas sin cáscara	0,906 kg	USD11.40
<b>NUECES EN LINEA - <a href="http://www.nutsonline.com">www.nutsonline.com</a></b>		
Castaña sin cáscara	0,453 kg	USD2,99
Castaña con cáscara	0,453 kg	USD6,99
Castaña tostada sin sal	0,453 kg	USD7,50
Castaña tostada con sal	0,453 kg	USD7,50
Castañas cubiertas de chocolate blanco	0,453 kg	USD7,99
Castañas cubiertas de chocolate oscuro	0,453 kg	USD6,99

Conversión de divisas al 23-02-2010 ([www.oanda.com](http://www.oanda.com))

Fuente: Product Map ([www.p-maps.org](http://www.p-maps.org))

Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE (febrero 2010)

Los productos mencionados anteriormente son elaborados con la castaña, y representan las ventas al por menor de algunos enlaces que ofrece Product Map en su página Web. Por lo tanto los precios a los que se refieren estos productos se los debe tomar como indicadores aproximados de los precios internacionales para la venta de la castaña y sus derivados. Para mayor información dirigirse a: <http://www.p-maps.org>

### Precios de la recolección de la castaña en Bolivia

Previo a la internación en el bosque, se negocia el precio por caja recolectada entre el zafrero, el barraquero y el dueño de la beneficiadora que está incorporado en un contrato firmado entre las partes con la opción de ser modificado en función de la evolución del precio de compra de la castaña en el mercado internacional. Según información proporcionada por los zafreiros de Riberalta, en el año 2008, el precio de la caja de castaña pactado fue de Bs60 mientras que para la zafra 2009, este precio fue pactado entre Bs30 y Bs35 por caja como consecuencia de la crisis internacional y la paralización de las importaciones lo que generó una reducción de la mano de obra y por lo tanto una reducción de la cosecha en por lo menos el 50% profundizada por la baja producción de los castaños con la consecuente reducción de los volúmenes de exportación.

El precio obtenido depende del precio internacional de la castaña, de la distancia entre la barraca y la fábrica beneficiadora y de la cantidad entregada. Mayor será el ingreso cuanto mayor sea el precio internacional, más cerca esté la barraca de las beneficiadoras y mayor sea la cantidad ofertada. El margen de ganancia, está asociado, al precio pagado al recolector o zafrero, a los costos de la inversión y a otros costos incurridos en el habilito (forma de pago a través de alimentación, medicamentos, vestimenta, etc.).

## 6.-Tendencias en el producto

### 6.1. Tendencias en el desarrollo de los productos e innovación

La castaña amazónica es el fruto del árbol de la castaña que se encuentra en forma natural y silvestre solamente en los bosques amazónicos de Bolivia, Brasil, Perú, Guayana y Colombia; sin embargo, solamente en los tres primeros países se encuentra la castaña de forma comercial. En Bolivia existen condiciones aptas para el desarrollo del árbol de la castaña en un área extensa de la amazonía que abarca más de 100.000 km<sup>2</sup> (un 10% de la superficie total del país).

#### **Tendencias de la castaña en alimentos y sus propiedades alimenticias**

El primer producto del fruto son las semillas que contienen almendras y son el componente de mayor utilidad y valor económico, con un valor nutritivo comparable a la carne vacuna por la cantidad y calidad de los aminoácidos que contienen en su composición. Puede ser consumida al natural o como ingrediente de una gran variedad de dulces y manjares.

A partir de las almendras frescas trituradas, se puede obtener la leche de castaña utilizada para la preparación de platos típicos y en el tratamiento de manchas de la piel.

Otro subproducto es el aceite de castaña procedente de almendras deshidratadas que presenta un buen coeficiente de digestibilidad. Del residuo de la extracción de aceite se obtiene una harina rica en proteínas que puede sustituir a la harina de trigo para la fabricación de pan, o en mezclas para alimentos prefabricados o para la alimentación animal.

La forma principal de comercio de las castañas es la almendra sin cáscara, cuyo uso primordial es como ingrediente alimenticio en la fabricación de artículos de confitería, en particular de barras de chocolate, en la pastelería para complementar los ingredientes de tortas y pasteles, en alimentos saludables y mezclas de frutas secas y nueces en bolsas de refrigerios.

La castaña y el aceite de castaña son principalmente utilizados como alimento en los Estados Unidos de América. El aceite de castaña es un aceite claro amarillento con olor y sabor agradable y dulce. Sirve como aceite ligero para aderezar ensaladas.

La castaña tiene una excelente fuente de selenio, muy prometedor contra el cáncer de oligoelemento que puede inducir a las células cancerosas a autodestruirse, promover la reparación del ADN y aumentar la inmunidad. Las castañas contienen suficiente selenio (200 microgramos) para reducir problemas de la próstata, de colon y cáncer de pulmón.

#### **Tendencias de la castaña en productos cosméticos y de higiene**

El aceite de castaña es frecuentemente utilizado en jabones, champús, acondicionadores de cabello y productos de reparación capilar en Sudamérica, este uso está empezando a surgir en los Estados Unidos de América también. Es un maravilloso acondicionador para cabello, dándole brillo, suavidad y un aspecto sedoso al cabello así como también renueva el cabello seco, sin vida y las puntas partidas.

El aceite de castaña en cremas corporales ayuda a lubricar y humectar la piel, provee beneficios antioxidantes gracias a su alto contenido de selenio, ayuda a prevenir la sequedad y deja la piel suave e hidratada.

El aceite de castaña como ingrediente natural está orientado principalmente a la cosmética (cremas para la piel y diferentes productos de aseo personal). Además de la proteína y la grasa, la castaña es una fuente sustancial de selenio, un antioxidante importante para prevenir la deshidratación de la piel.

Las exportaciones brasileñas de este producto están dirigidas a México, Holanda, Alemania e Italia para la industria de cosméticos. En el mercado brasileño, las empresas Natura y O'Boticario comercializan exitosamente este producto.

## Proceso de extracción de aceite

En Bolivia, las plantas de extracción de aceite utilizan prensas manuales. La maquinaria es obsoleta y de baja capacidad productiva, por lo que la comercialización del aceite de castaña es estrictamente local y en muy pequeñas cantidades a nivel nacional.

No se han registrado exportaciones de aceite de castaña debido a que no existe una oferta para exportación por los bajos volúmenes producidos y los envases inadecuados para su transporte.

## 6.2. Tendencias en las especificaciones del producto

La castaña amazónica o nuez del Brasil se comercializa en mercados internacionales en su forma natural de cuatro maneras distintas: enteras, partidas o desportilladas, quebradas y trituradas o desmenuzadas. Sin duda, la manera más conocida es la de nueces enteras a causa de su mayor precio relativo.

Los requisitos que debe cumplir la castaña amazónica para el consumo humano se detalla a continuación según la norma boliviana 1015.

### Requisitos organolépticos

- Aspecto: Almendras frescas, sanas y limpias, además de una consistencia rígida y compacta (crujiente).
- Tamaño y color: Almendras de tamaño uniforme y color característico.
- Olor: Característico de la almendra, sin presentar olores extraños al mismo.
- Sabor: Sabor característico al de la almendra, sin presentar sabores extraños.

### Requisitos fisicoquímicos

- Materias extrañas: Las almendras beneficiadas deberán estar libres de cáscara, piedras, vidrios, metales, pelos, etc., de agentes biológicos como insectos, partes de insectos y roedores, libre de moho externo y visible y sin vestigios de moho interno.
- Humedad: La almendra beneficiada de primera deberá tener una humedad máxima del 4%.
- Defectos en la almendra beneficiada de primera: Los defectos como difusión de aceites, centros cafés, no deberán sobrepasar el 10% del total de la muestra extraída.

- Indicadores de rancidez: Índice de acidez no mayor al 0,5% de ácidos grasos libres expresados como ácido oleico e índice de peróxido no mayor a 10mEq O<sub>2</sub>/kg.
- Contaminantes, como ser arsénico, plomo, cobre, zinc, deben estar regulados en los niveles máximos.
- Aflatoxinas: Las aflatoxinas son potentes toxinas carcinogénicas metabolizadas por los hongos *Aspergillus flavus* y *A. parasiticus*.
- Requisitos microbiológicos: La almendra beneficiada deberá cumplir con las especificaciones sobre *Escherichia coli* tipo1 y *Salmonella*, además de las establecidas por acuerdo de los interesados.

### **6.3. Tendencias en el procesamiento, acabado de productos, embalado, tamaño, material y etiquetado.**

#### ▪ **Preparación y elaboración**

Las operaciones preparatorias para obtener el producto terminado y las operaciones de envasado, deberán sincronizarse de tal forma que se logre una manipulación rápida de unidades consecutivas en la producción, en condiciones que eviten la contaminación, alteración, putrefacción o el desarrollo de microorganismos infecciosos o toxicogénicos.

#### ▪ **Envasado del producto terminado**

- **Materiales.** Los materiales que se empleen para envasar deberán almacenarse en condiciones higiénicas y no deberán transmitir al producto sustancias objetables más allá de los límites aceptables por el organismo oficial competente, y deberán proporcionar al producto una protección adecuada contra la contaminación.
- **Técnicas.** El envasado deberá efectuarse en condiciones tales que impidan la contaminación del producto.

#### ▪ **Conservación del producto terminado**

El producto terminado de nueces descascaradas debe tener un contenido de humedad que pueda mantenerse en condiciones normales sin alteración importante por putrefacción, mohos o cambios enzimáticos. Los productos terminados pueden: tratarse con sustancias conservadoras químicas en dosis aprobadas por el Comité del Codex sobre Aditivos Alimentarios, según se indican en las normas de productos y tratarse por calor y/o envasarse en recipientes herméticamente cerrados de manera que el producto permanezca en buen estado y no se altere en condiciones normales.

#### ▪ **Embalado y etiquetado del producto terminado**

Deberá embalarse en cajas de cartón corrugado libre de grapas metálicas.

La información mínima en el envase será, la fecha de envasado, año de la zafra y el número del lote producido que sea conocido por el organismo oficial competente.

#### ▪ **Rotulado del producto terminado**

En el embalaje se anotará la información que exija el país receptor del producto, sin embargo, mínimamente se indicará la siguiente información: país de origen, nombre de la empresa, nombre del producto.

## 7. Puntos críticos de acceso a mercados

Como un exportador boliviano que se está preparando para acceder a mercados extranjeros, debe conocer los requerimientos de acceso a mercado de sus socios comerciales y de los gobiernos extranjeros.

Los requerimientos son exigidos a través de la legislación y a través de etiquetas, códigos y sistemas de administración. Estos requerimientos están basados en el medioambiente, la salud, la seguridad del consumidor y las preocupaciones sociales, las cuales difieren de acuerdo al producto y al país al cual se pretende acceder.

Para el sector de alimentos, los requerimientos más importantes en la UE son la Trazabilidad y el Análisis de Peligros de los Puntos Críticos de Control, conocido por sus siglas en inglés como HACCP.

### 7.1. Análisis de Peligros de los Puntos Críticos de Control – HACCP

El sistema de HACCP, que tiene fundamentos científicos y carácter sistemático, permite identificar peligros específicos y medidas para su control con el fin de garantizar la inocuidad de los alimentos.

Es un instrumento para evaluar los peligros y establecer sistemas de control que se centran en la prevención en lugar de basarse principalmente en el ensayo del producto final. Todo sistema de HACCP es susceptible de cambios que pueden derivar de los avances en el diseño del equipo, los procedimientos de elaboración o el sector tecnológico.

En lo que se refiere a higiene, todas las medidas necesarias para garantizar la seguridad y la confiabilidad de los alimentos y bebidas durante la preparación, procesamiento, tratamiento, empaquetado, transporte, distribución y mercadeo.

Los riesgos que existen pueden ser de cuatro tipos:

- Físicos: partes plásticas en una lata de vegetales
- Químicos: detergentes en jarras
- Microbiológicos: sopa de pescado deteriorada
- Macrobiológicos: ratones

### 7.2. Trazabilidad

Bajo la Ley europea, "trazabilidad" significa la habilidad para rastrear cualquier alimento, animal productor de alimento o sustancia que será usada para el consumo a través de todas las etapas de producción, procesamiento y distribución.

Significa también rastrear los alimentos a través de la cadena de producción y distribución para identificar y dirigirse a los riesgos y proteger la salud pública (de enfermedades transmisibles y la presencia de químicos por encima de los límites aceptados).

La trazabilidad es una herramienta de administración de riesgo que permite a los operadores en el negocio de los alimentos o autoridades que retiren o recuerden a los productos que hayan sido identificados como no seguros.

La trazabilidad es la piedra angular de la política de seguridad alimentaria de la UE. La Ley General de Alimentos de la UE entró en vigencia en el año 2002 y hace que la trazabilidad sea obligatoria para todas las empresas del rubro de los alimentos.

Los requisitos mencionados anteriormente son solo los requisitos específicos para la exportación de nueces comestibles a la UE en general, pudiendo existir requisitos adicionales exigidos por cada país miembro del bloque. Para mayor información sobre los requisitos necesarios para la exportación de nueces comestibles a la UE y en otros mercados, se sugiere buscar en:

- Centro de Promoción de Importaciones desde Países en Desarrollo (CBI) [www.cbi.eu/marketinfo](http://www.cbi.eu/marketinfo). Contiene un menú desplegable el cual filtra la información de acuerdo al sector industrial seleccionado y al país que se quiere exportar.
- Export Help Desk [www.exporthelp.europa.eu](http://www.exporthelp.europa.eu). En la parte de "Requisitos y Gravámenes" contiene toda la información necesaria para la exportación de cualquier producto a la UE.
- Administración de Drogas y Alimentos [-www.fda.gov-](http://www.fda.gov). Los productos enlatados deben tener un número de aprobación de esa agencia para ser introducidos a Estados Unidos de América bajo la categoría de "Alimentos enlatados de baja acidez". Además de cumplir con la Ley sobre el Bioterrorismo al introducir alimentos al mercado norteamericano.

### 7.3. Requisitos generales para los productos

Los requisitos generales que se deben cumplir para la exportación de cualquier producto son los siguientes:

- Factura comercial
- Documentos de transporte
- Lista de carga
- Declaración del valor en aduana
- Seguro de transporte
- Documento Único Administrativo (DUA)

Para mayor información sobre los requisitos generales de comercio en la UE buscar en: Export Help Desk para Países en Desarrollo <http://exporthelp.europa.eu> (requisitos y gravámenes) y llenar el formulario. Contiene toda la información necesaria sobre las características de los requisitos generales para comercializar a castaña en la UE.

### 7.4. Requisitos específicos para la castaña

En el caso específico de la castaña con y sin cáscara, los requisitos adicionales a los anteriores que se deben cumplir son los siguientes:

- **Control sanitario de los productos alimenticios de origen no animal**

Las importaciones de productos alimenticios de origen no animal en la Unión Europea (UE) debe cumplir con las condiciones generales y disposiciones específicas destinadas a prevenir los riesgos para la salud pública y proteger los intereses de los consumidores.

Por lo tanto, las normas generales aplicables a estos productos son las siguientes:

1. Principios y requisitos generales de la legislación alimentaria establecidos en el Reglamento (CE) N° 178/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo de (DO L-31 01/02/2002) más importantes.
2. Normas generales de higiene de los productos alimenticios de acuerdo con el Reglamento (CE) N° 852/2004 del Parlamento Europeo y del Consejo de (DO L-226 25/06/2004).
3. Condiciones generales aplicables a los contaminantes en los alimentos.
4. Disposiciones especiales sobre alimentos Genéticamente Modificados (GM) y nuevos alimentos del Reglamento (CE) N° 1829/2003 del Parlamento Europeo y del Consejo (DO L-268 18/10/2003) y el Reglamento (CE) N° 58/97 del Parlamento Europeo y del Consejo (DO L-43 14/02/1997).
5. Condiciones generales de preparación de productos alimenticios.
6. El control oficial de productos alimenticios.

Cuando un problema de higiene que pueda suponer un riesgo grave para la salud humana surge o se extiende en el territorio de un tercer país, las autoridades europeas podrán suspender las importaciones procedentes de la totalidad o parte del país tercero en cuestión o adoptar provisional las medidas de protección en relación con los alimentos en cuestión, dependiendo de la gravedad de la situación.

### ▪ **Etiquetado de los productos alimenticios**

Todos los productos alimenticios comercializados en la Unión Europea (UE) deben cumplir con las normas de etiquetado de la UE, cuyo objetivo es garantizar que los consumidores conozcan toda la información esencial para realizar una elección informada, mientras realizan la compra de sus productos alimenticios. Por lo tanto, las disposiciones de etiquetado aplicables son las siguientes:

#### • **Las normas generales sobre etiquetado de alimentos.**

Las etiquetas de los productos alimenticios de acuerdo a las normas generales establecidas por la Directiva 2000/13/CE (DO L-109 06/05/2000) deben contener los siguientes datos:

- El nombre con el que se vende el producto.- Ninguna marca registrada, nombre comercial o nombre de fantasía puede sustituir el nombre genérico, sino que puede ser utilizado en la adición. Una indicación del estado físico del producto alimenticio o del tratamiento específico que ha sufrido (en polvo, liofilizado, congelado, concentrado, ahumado, irradiado o tratado con radiaciones ionizantes) deben estar incluidos en la omisión de tal puede confundir al comprador.
- La lista de ingredientes.- Precedido por la palabra "ingredientes", debe mostrar todos los ingredientes (incluidos los aditivos) en orden decreciente de peso registrado en el momento de su uso en la fabricación y designada por su nombre específico.
- La cantidad neta.- de productos alimenticios envasados previamente en unidades métricas (litro, centilitro, mililitro) para los líquidos y (kilogramo, gramo) para los sólidos.
- La fecha de duración mínima.- formada por el día, mes y año en que el orden y precedida por las palabras "mejor antes" o "consumir preferentemente antes del final" o la "fecha límite de utilización de productos muy perecederos".

- Algunas de las condiciones especiales para el guardado o el uso.
- El nombre o razón social y dirección del fabricante, envasador o importador, establecidos en la UE.
- Lugar de origen o de procedencia y las instrucciones de uso.
- Indicación del grado alcohólico adquirido para las bebidas que contengan más del 1,2% en volumen.
- Identificación de lote en los productos envasados con la marca precedido por la letra "L".

- **Disposiciones específicas para determinados grupos de productos:**

- Etiquetado de los de alimentos y nuevos alimentos Genéticamente Modificados (GM)
- Etiquetado de productos alimenticios destinados a objetivos de nutrición
- Etiquetado de los materiales destinados a entrar en contacto con alimentos
- Etiquetado de los productos alimenticios determinados

Estas indicaciones deberán figurar en el envase o en una etiqueta adherida a los productos envasados. En el caso de los productos envasados destinados a la restauración colectiva (los productos alimenticios se venden a granel), los datos obligatorios del etiquetado deberán figurar en los documentos comerciales, mientras que el nombre con el que se vende, la fecha de duración o el uso por la fecha y el nombre del fabricante deberán figurar en el embalaje exterior.

- **Los requisitos de comercialización de semillas y material de reproducción vegetal**

La puesta en la Unión Europea (UE) de mercado de las semillas y el material de reproducción vegetal debe cumplir con los requisitos de comercialización específicas establecidas por la legislación de la UE destinado a garantizar que estos productos cumplan con los criterios de salud y de alta calidad, así como la protección de la biodiversidad. Por lo tanto, este tipo de productos pueden ser afectados por:

- Las condiciones de comercialización específicas para determinados grupos de semillas y material de reproducción vegetal
- Disposiciones especiales aplicables a las plantas y semillas Genéticamente Modificados (GM)

Además de estas disposiciones obligatorias, las importaciones en la Unión Europea (UE) de estos productos pueden estar sujetas a las medidas fitosanitarias establecidas por la Directiva 2000/29/CE del Consejo ([DO L-169 10/07/2000](#)).

- **Productos de la producción ecológica**

La puesta en la Unión Europea (UE) de mercado de los productos agrarios vivos o no procesados, productos agrícolas transformados para uso como alimentos, semillas y material de reproducción vegetativa, con la referencia a los métodos de producción ecológica, debe cumplir con las normas establecidas por Reglamento (CE) N° 834/2007 ([DO L-189 20/07/2007](#)), que tiene por objeto la promoción de productos de calidad y la integración de la conservación del medio ambiente en la agricultura.

Estas normas, establecidas por el Reglamento (CE) N° 834/2007 y el Reglamento (CE) N° 889/2008 (DO L-250 18/09/2008) deben cubrir principalmente los siguientes aspectos:

- De producción, transformación, envasado, transporte y almacenamiento de productos.
- El uso de determinados productos y sustancias en el procesamiento de alimentos (Anexos VIII y IX del Reglamento (CE) N° 889/2008).
- Lista de las autorizaciones de los ingredientes está disponible en el sitio Web oficial de la Base de datos de la Ley Orgánica del Sistema de Información Agrícola (OIF) [http://ec.europa.eu/agriculture/ofis\\_public/r7/ctrl\\_r7.cfm?targetUrl=home](http://ec.europa.eu/agriculture/ofis_public/r7/ctrl_r7.cfm?targetUrl=home)
- Prohibición del uso de organismos modificados genéticamente (OMG) y de productos fabricados a partir de OMG en la producción ecológica.
- El etiquetado ecológico de la UE y del Logotipo de la agricultura. El logotipo y las indicaciones referentes al método ecológico de producción sólo podrán utilizarse para determinados productos que cumplan todas las condiciones establecidas por el Reglamento.
- Las medidas de control y sistema de control específico que se aplicará para este tipo de productos por las autoridades designadas en los Estados miembros.

### 7.5. Aranceles

Según datos obtenidos del Market Access Map del Centro de Comercio Internacional y del Export Help Desk, los aranceles de importación para la castaña con y sin cáscara procedentes de Bolivia a los principales países de importación son los siguientes:

**Cuadro N° 7.5.1**  
**Aranceles del Reino Unido (UE) para la castaña procedente de Bolivia**

NANDINA	Descripción del producto	Nomenclatura Unión Europea	Descripción del producto	Arancel NMF %	Preferencia SGP +
0801210000	Nueces del Brasil con cáscara, frescos o secos	0801210000	Cocos, nueces del Brasil y nueces de marañón (mery, cajuil, anacardo, cajú), frescos o secos, incluso sin cáscara o mondados - Nueces del Brasil con cáscara	0%	-
0801220000	Nueces del Brasil sin cáscara, frescos o secos	0801220000	Cocos, nueces del Brasil y nueces de marañón (mery, cajuil, anacardo, cajú), frescos o secos, incluso sin cáscara o mondados - Nueces del Brasil sin cáscara	0%	-

Fuente: Export Help Desk

Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE (febrero 2010)

Las exportaciones bolivianas de castaña con cáscara y sin cáscara tienen arancel cero para el Reino Unido, debido a que pertenecen al régimen de la Nación Más Favorecida.(NMF)

Para mayor información sobre requisitos y aranceles dirigirse al sitio Web: Export Helpdesk para Países en Desarrollo <http://exporthelp.europa.eu>

**Cuadro N° 7.5.2**  
**Aranceles de Estados Unidos de América para la castaña procedente de Bolivia**

<b>NANDINA</b>	<b>Descripción del producto</b>	<b>Nomenclatura HTS Estados Unidos de América</b>	<b>Descripción del producto</b>	<b>Arancel NMF %</b>	<b>Preferencia SGP EE.UU.</b>
0801210000	Nueces del Brasil con cáscara, frescos o secos	08012100	Nueces del Brasil, frescas o secas, con cáscara	0%	-
0801220000	Nueces del Brasil sin cáscara, frescos o secos	08012200	Nueces del Brasil, frescas o secas, sin cáscara	0%	-

Fuente: Market Access Map

Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE (febrero 2010)

Las exportaciones bolivianas de castaña con cáscara y sin cáscara tienen arancel cero para los Estados Unidos de América.

Para mayor información sobre requisitos y aranceles dirigirse al sitio Web: Market Access Map para Países en Desarrollo <http://www.macmap.org>

### 8. Oportunidades

- Bolivia es el mayor exportador de castaña a nivel mundial por lo que se debe aprovechar esta condición y desarrollar productos derivados de la castaña con mayor valor agregado.
- Los exportadores bolivianos tienen muchas oportunidades en este sector, ya que la competencia se reduce a dos países, además de Bolivia, el cual se encuentra en el primer lugar de las exportaciones de castaña sin cáscara en el mundo.
- El mercado actual busca productos sanos, los productos exóticos como la castaña encajan perfectamente en esa tendencia que se da especialmente en países europeos y en Estados Unidos de América. Lo que debe hacerse es buscar la manera de añadir valor a las exportaciones actuales de castaña. Aprovechando la situación en la que se encuentran las exportaciones de castaña boliviana.
- Otra situación de oportunidad para el mercado interno es la existencia de algunas personas dedicadas a la producción del brigadeiro, aceite y tapeque, entre los productos más conocidos.
- Algunos productos, al igual que las galletas de castaña podrían incorporarse al desayuno escolar en Riberalta y/o en el resto del país y para un programa de madres en periodo de gestación y lactantes.
- El comercio justo y orgánico son mercados con potencial para generar mejores ingresos principalmente para las comunidades originarias e indígenas debido a los altos precios que se pagan.
- El consumo de nueces comestibles dentro de las cuales se incluye la castaña muestra una tendencia ascendente en la UE, especialmente para las nueces exóticas y saludables, lo cual crea grandes oportunidades para países en desarrollo como Bolivia, cuyos proveedores estarían interesados en ingresar a la UE con sus productos.
- El mercado de la UE para nueces es aún pequeño, pero tiene buenos prospectos ya que es considerado como una fuente alterna de proteínas.
- Las necesidades de los consumidores dentro de la UE son tan altas que la producción interna no abastece y no crece acorde a la demanda, por lo que se busca proveedores fuera de la UE.
- La producción de la UE de nueces orgánicas no es capaz de satisfacer la demanda en crecimiento del mercado de la UE para nueces orgánicas. De manera que esto representa una buena oportunidad para los países en desarrollo para suministrar nueces orgánicas tropicales, las cuales no pueden ser producidas en la UE.

## 9. Ferias y sitios de comercio virtual

### 9.1. Ferias comerciales y eventos

- **Anuga** - Sitio promotor de las principales ferias del mundo en productos de nueces comestibles. Para mayor información, dirigirse a: <http://www.anuga.com>
- **BioFach 2010** - Ofrece una amplia gama de alimentos ecológicos y productos de comercio justo, además de todo lo que vale la pena conocer y suministros agrícolas de comercialización. Para mayor información, dirigirse a: <http://www.biofach.de/en>
- **EXPOFOREST 2010** - Feria Internacional del bosque y madera (Bolivia) - evento anual donde se generan oportunidades para negocios, se incentiva la industria forestal y manufacturera, se muestran los productos no maderables, se promueven las exportaciones e inversiones; además se intercambia experiencia y tecnología. Para mayor información, dirigirse a: <http://www.fexpocruz.com.bo/expoforest>
- **Food & Drink Expo 2010** - Evento de alimentos más grande del Reino Unido y exposición comercial de bebidas que reúne a todos los sectores del mercado de alimentos y bebidas - restaurantes minoristas, mayoristas y de fabricación. Es el evento ideal para compradores y proveedores para negociar cara a cara, más de 4 días, y desarrollar relaciones a largo plazo. Para mayor información, dirigirse a: <http://www.foodanddrinkexpo.co.uk>
- **FOODEX JAPAN 2010** - Es un evento especial de comidas que se precia de ser en su clase el tercero en el mundo y el primero en Asia y en la Cuenca del Pacífico. Para mayor información, dirigirse a: <http://www2.jma.or.jp/foodex>
- **IFE11** -The international Food and drink event- exposición de alimentos enorme de todo el Reino Unido dedicada al comercio y eventos de alimentos y bebidas. Para mayor información, dirigirse a: <http://www.ife.co.uk>
- **Sial** - El sitio de mercado global de alimentos - es una vitrina de innovación y una verdadera plataforma de negocios a nivel mundial. Es la feria líder para la industria de alimentos. Para más información, dirigirse a: <http://www.sial.fr>
- **VII Feria de la Castaña** - Catalogada como Fiesta de Singularidad Turística por la Diputación de Málaga, con una gran afluencia de público y que expone a los visitantes degustaciones de hasta 30 platos elaborados con este fruto. Para mayor información, dirigirse a: <http://www.pujerra.es>

### 9.2. Sitios de comercio virtual

- **Alibaba** - El mercado business to business más grande del mundo, para más información, dirigirse a: <http://www.alibaba.com>; elija la categoría "compradores" y luego la opción "agricultura" en la sección "nueces" elija la opción "castaña".
- **ETCO** - Empresa británica dedicada al comercio internacional. Tiene fuentes de abastecimientos y distribuidores de productos, lo cual permite ampliar sus operaciones de negocios. Para mayor información, dirigirse a: <http://www.etco.co.uk>
- **GREEN TRADE** - Es la referencia de los productores, fabricantes y distribuidores de los productos certificados ecológicos para poder realizar negocios. Para mayor información, dirigirse a: <http://www.greentrade.net/es>
- **TRADEKEY** - Provee referencias de comercio en compras y ventas de diferentes productos. Para mayor información, dirigirse a: <http://es.tradekey.com>; elija la categoría "productos" y escriba en buscador "castaña".

## 10. Cómo podemos ayudarlo

En el IBCE elaboramos distintos informes de mercado como ser perfiles de mercado e informes del mercado potencial para un producto en un determinado país. Si usted desea solicitar información sobre los costos de estos estudios personalizados, favor tomar contacto con:

**Persona de contacto:** Sr. Miguel Ángel Hernández Q.

**Cargo:** Gerente de Promoción

**E-mail:** [gpromocion@ibce.org.bo](mailto:gpromocion@ibce.org.bo)

**Teléfono:** (591-3) 3362230

**Fax:** (591-3) 3324241

**Dirección:** Av. Las Américas N° 7 (Torre Empresarial CAINCO, Piso 13)

## Fuentes de información

Nombre	Sitio Web	Contenido
Centro de Promoción de importaciones desde países en desarrollo – CBI	<a href="http://www.cbi.eu">http://www.cbi.eu</a>	El mercado de nueces comestibles para la Unión Europea
Export Help Desk	<a href="http://www.exporthelp.europa.eu">http://www.exporthelp.europa.eu</a>	Servicio prestado por la Comisión Europea para facilitar a los países en desarrollo el acceso a los mercados de la UE
Fair Trade Foundation	<a href="http://www.fairtrade.org.uk">http://www.fairtrade.org.uk</a>	Promotor de comercio mundial de alimentos y bebidas
Grupo Nacional de Trabajo para la Participación	<a href="http://www.gntp.org">http://www.gntp.org</a>	Organización boliviana orientada a análisis para la participación de ciudadanos
Instituto Nacional de Estadística-INE	<a href="http://www.ine.gov.bo">http://www.ine.gov.bo</a>	Órgano Ejecutivo del Sistema Nacional de Información Estadística de Bolivia
Manutata S.A.	<a href="http://www.manutata.com">http://www.manutata.com</a>	Empresa exportadora boliviana de castañas
Market Access Map	<a href="http://www.macmap.org">http://www.macmap.org</a>	Contiene aranceles (derechos de importación) y otras medidas aplicadas por 187 países importadores de productos de 239 países y territorios
Product Map	<a href="http://www.p-maps.org">www.p-maps.org</a>	Estadísticas de comercio internacional, información detallada del tamaño de mercado, flujos del comercio, tendencias regionales, países y productos competitivos
Trade Map	<a href="http://www.trademap.org">http://www.trademap.org</a>	Herramienta de análisis de mercados que cubre 5300 productos y 220 países

## Fuentes fotográficas

- <http://www.antardico.com>
- <http://www.nutsonline.com>