

**UNIVERSIDAD MAYOR, REAL Y PONTIFICIA DE SAN
FRANCISCO XAVIER DE CHUQUISACA**

VICERRECTORADO

CENTRO DE ESTUDIOS DE POSGRADO E INVESTIGACIÓN



**“ANÁLISIS DE NUEVOS MERCADOS POTENCIALES PARA
COMERCIALIZADORES DE LA CASTAÑA AMAZONICA EN BOLIVIA”**

**TRABAJO EN OPCIÓN A DIPLOMADO EN GESTIÓN ADUANERA Y COMERCIO
INTERNACIONAL - VERSIÓN I**

MAITE BOLLATI ARAUJO

SUCRE – BOLIVIA

2023

CESIÓN DE DERECHOS

Al presentar este trabajo como requisito previo a la obtención del DIPLOMADO EN GESTIÓN ADUANERA Y COMERCIO INTERNACIONAL - VERSIÓN I de la Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, autorizo al Centro de Estudios de Posgrado e Investigación o a la Biblioteca de la Universidad, para que se haga de este trabajo un documento disponible para su lectura, según normas de la Universidad.

También cedo a la Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, los derechos de publicación de este trabajo o parte de él, manteniendo mis derechos de autor hasta un periodo de 30 meses posterior a su aprobación.

Maite Bollati Araujo

Sucre, 03 de junio de 2023

AGRADECIMIENTOS

A Dios por permitirme llegar hasta este momento donde cumpla una meta importante en mi vida.

A mis padres Lorena Araujo y Guillermo Bollati que apoyaron todas las decisiones y caminos que tomé y que gracias a su amor, apoyo y sacrificio puedo superarme día a día.

A mis queridos docentes que nutrieron mi vida con conocimientos y consejos.

A mis amigos que fueron verdaderos compañeros todos estos años.

Maite Bollati Araujo

DEDICATORIA

A mi niño Maikel Chávez Bollati, eres el motivo para superarme todos los días.

Maite Bollati Araujo

ÍNDICE

CESIÓN DE DERECHOS	i
AGRADECIMIENTOS	ii
DEDICATORIA	iii
ÍNDICE	iv
ÍNDICE DE TABLAS	viii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	ix
RESUMEN	x
CAPÍTULO I	1
INTRODUCCIÓN	1
1.1. Antecedentes	1
1.2. Justificación	2
1.3. Metodología	3
1.3.1. Tipo de investigación	3
1.3.1.1. Descriptivo	3
1.3.1.2. Cualitativo	3
1.3.2. Métodos.....	3
1.3.2.1. Deductivo	3
1.3.2.2. Bibliográfico	3
1.3.3. Técnicas	3
1.3.3.1. Entrevista	3
1.4. Objetivos	4

1.4.1.	Objetivo general	4
1.4.2.	Objetivos específicos.....	4
CAPÍTULO II		5
DESARROLLO.....		5
2.1.	Marco teórico	5
2.1.1.	Marco Conceptual.....	5
2.1.1.1.	Comercio internacional.....	5
2.1.1.2.	Partida Arancelaria.....	5
2.1.1.3.	Transporte.....	5
2.1.1.4.	Transformación de la castaña	5
2.1.1.5.	Castaña Amazónica	6
2.1.1.6.	Producto.....	6
2.1.1.7.	Almendra beneficiada entera.....	7
2.1.1.8.	Almendra beneficiada desportillada (chipped kernels).....	7
2.1.1.9.	Almendra beneficiada quebrada (broken kernels)	7
2.1.1.10.	Quebradas especiales (special broken)	7
2.2.	Marco Contextual	7
2.2.1.1.	Zonas de Producción	7
2.2.1.2.	Época de producción.....	7
2.2.1.3.	Cadena productiva de la castaña	8
2.2.1.4.	Importancia de la castaña amazónica	8
2.2.1.5.	Mercados de exportación	9

2.2.1.6.	Tendencias en el procesamiento, acabado de productos, embalado, tamaño, material y etiquetado.....	9
2.3.	Información y datos obtenidos.....	10
2.3.1.	Análisis de la Castaña Amazónica como base económica del norte boliviano	10
2.3.2.	Logística de exportación de castaña desde Bolivia.....	11
2.3.3.	Exploración de mercados prometedores para la castaña: un análisis con herramientas estratégicas.	13
2.3.3.1.	Export Potential Map.....	13
2.3.3.1.1.	Rusia	15
2.3.3.1.2.	Israel	16
2.3.3.1.3.	Emiratos Árabes Unidos	17
2.3.3.1.4.	Turquía.....	18
2.3.4.	Trade Map	19
2.3.5.	Datos 2021	20
2.3.4.2.2.	Comparación de valor exportado entre 2021 y 2022	22
2.3.6.	Market Access Conditions	25
2.3.6.1.	Rusia.....	25
2.3.6.2.	Israel.....	27
2.3.6.4.	Turquía	31
2.3.7.	Entrevista	32
2.3.7.1.	Subgerente General de INGAMA Celia Gamarra Téllez.....	32
2.3.7.2.	Conclusión de la encuesta	39
2.4.	Análisis y discusión	40

CAPÍTULO III	43
CONCLUSIONES.....	43
BIBLIOGRAFÍA.....	44

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1: DATOS DE PAÍSES TRADICIONALES PARA LA EXPORTACIÓN DE CASTAÑA 2021	19
TABLA 2: DATOS DE MERCADOS ASIÁTICOS PARA LA EXPORTACIÓN 2021.....	21
TABLA 3: DATOS COMPARATIVOS DE VALORES EXPORTADOS.....	24
TABLA 4: DERECHOS DE ADUANA.....	25
TABLA 5:REQUISITOS DE IMPORTACIÓN.....	26
TABLA 6: DERECHOS DE ADUANA.....	28
TABLA 7: DERECHOS DE ADUANA.....	29
TABLA 8: REQUISITOS DE IMPORTACIÓN.....	30
TABLA 9: DERECHOS DE ADUANA.....	31
TABLA 10: REQUISITOS DE IMPORTACIÓN.....	32

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 FLUJO DE LA AGROINDUSTRIA FORESTAL DE LA CASTAÑA AMAZÓNICA	8
GRÁFICO 2: MERCADO ASIÁTICO.....	14
GRÁFICO 3: POTENCIAL DE EXPORTACIÓN A RUSIA.....	15
GRÁFICO 4 POTENCIAL DE EXPORTACION A ISRAEL.....	16
GRÁFICO 5: POTENCIAL DE EXPORTACIÓN A EMIRATOS ÁRABES UNIDOS.....	17
GRÁFICO 6: POTENCIAL DE EXPORTACIÓN A TURQUÍA.....	18

RESUMEN

El objetivo de este trabajo es analizar la viabilidad de expandir los mercados de exportación de castaña hacia Asia, con el fin de ayudar a la región norte del país que depende en gran medida de la comercialización de este producto. Además, se destaca el valor ecológico de la castaña, lo cual añade importancia a esta investigación.

En primer lugar, se describirá la cadena productiva de la castaña y se destacarán las razones por las cuales este fruto es tan relevante. Se analizará su contribución a la economía local, el empleo que genera en las comunidades y su papel en la preservación de los bosques amazónicos.

A continuación, se utilizarán herramientas confiables proporcionadas por el International Trade Center (ITC) para examinar los mercados potenciales en Asia. Se realizará una comparación exhaustiva entre estos mercados y los mercados tradicionales de Europa. El objetivo es determinar si la estrategia de diversificación de mercados es factible y si puede contribuir a mitigar la situación actual de las exportaciones de castaña.

Para realizar este análisis, se utilizarán datos confiables. Se evaluarán factores como la demanda de castañas en los países asiáticos, las barreras comerciales existentes, las tendencias de consumo y los posibles socios comerciales. Se examinarán también los riesgos y desafíos asociados con la entrada en nuevos mercados, como las regulaciones fitosanitarias y la competencia local.

Al finalizar el estudio, se espera obtener conclusiones claras sobre la viabilidad de la expansión hacia los mercados asiáticos y su potencial para ayudar a la región norte del país en su dependencia de la comercialización de castañas. Estas conclusiones se basarán en un análisis riguroso y en datos confiables, lo cual permitirá tomar decisiones informadas y estratégicas en beneficio de los productores de castaña y de la región en general.

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.1. Antecedentes

Ya en 1633, Europa importaba la castaña como artículo de lujo, realizando el primer embarque, desde Pará, a bordo de un navío holandés (Taylor D, 1999).

Desde los años de 1920 la recolección de castaña o nuez del Brasil (*Bertholletia excelsa*) acompañaba a la recolección de caucho. Al colapsar la industria cauchera en los 90's, la castaña ha emergido como principal producto de la economía regional. A partir de mediados de los 90, los valores de exportación de la castaña han fluctuado alrededor de US\$ 30 millones anuales, debido a un aumento de la producción y el valor agregado a través del descascarado en la industria procesadora extendida. (Stoian).

En el pasado, la economía de la castaña estaba dirigida a los mercados brasileros para ser reexportada a otros países. Posteriormente se incrementaron los esfuerzos para dar un valor agregado a la castaña, con lo cual desde 1996 prácticamente todas las exportaciones desde Bolivia se han hecho en la modalidad de castaña sin cáscara. (Stoian).

En la actualidad la castaña de Bolivia se dirige casi exclusivamente al mercado internacional, con menos del 2% de la producción comercializado domésticamente.

El informe de La Razón (2022) que destaca el liderazgo de Bolivia como el primer exportador de castaña en el mundo desde 2001, con un 50% de participación en el mercado mundial, y que proyecta un año récord para el 2022, superando las 26.730 toneladas y los \$us 220 millones de 2018.

El estudio de Mendoza (1988) que analiza la comercialización de la castaña obtenida en la amazonia boliviana, en los departamentos de Pando, Norte de Beni y Norte de La Paz, cubriendo todas las fases del proceso desde la recolección, acopio, procesamiento y exportación.

El artículo de Los Tiempos (2021) que explica las razones del dominio del 74% del mercado mundial por parte de la castaña boliviana, entre ellas su calidad orgánica, su valor nutricional y ambiental, y su adaptación a las condiciones climáticas y ecológicas.

1.2. Justificación

La presente monografía tiene como objetivo analizar nuevos mercados en Asia para los comercializadores de castaña amazónica en Bolivia. La castaña amazónica es un tipo de nuez que se encuentra en la región amazónica de Bolivia. Por su alto valor nutricional y su delicioso sabor es una de las nueces favoritas de consumidores alrededor del mundo, por lo que su recolección y comercialización se han convertido en la base económica de la región. Sin embargo, la mayoría de las exportaciones se dirigen a los mercados tradicionales en Europa y Estados Unidos, y hay una gran oportunidad de expandir los mercados en Asia.

Alemania, Reino Unido, Países Bajos y Francia son algunos de los importantes importadores de este producto. Con la reciente guerra en Rusia y Ucrania el mercado europeo de la castaña se ha visto afectado ya que las personas que residen en Europa están dejando de consumir este producto que por su alto precio en el continente se considera un “bien de lujo”. Esta bajada en la demanda ha afectado grandemente a quienes al otro lado del mundo dependen de la comercialización de este bien.

Con miras de que el conflicto bélico que está afectando el mercado no da señales de terminar y que las cosas pueden estar empeorando se tiene que buscar nuevos mercados para la comercialización de este producto.

El análisis de los nuevos mercados en Asia es importante porque esta región está experimentando un crecimiento económico significativo y una creciente demanda de productos orgánicos y saludables. Además, existen barreras arancelarias y no arancelarias para los productos de castaña amazónica en los mercados tradicionales, lo que hace que los mercados en Asia sean más atractivos y rentables para los comercializadores bolivianos.

El estudio se centrará en la identificación de los mercados más prometedores en Asia, el análisis de la competencia, la evaluación de las barreras arancelarias y la identificación de estrategias para entrar en estos mercados de manera efectiva y rentable. Se espera que los resultados de este estudio sean útiles para los comercializadores de castaña amazónica en Bolivia, ya que les permitirá diversificar sus mercados y aumentar sus ingresos.

1.3. Metodología

1.3.1. Tipo de investigación

1.3.1.1. Descriptivo

El método de investigación descriptivo se centra en recopilar y presentar datos tal como ocurren en su entorno natural, sin manipular variables. Su objetivo es ofrecer una descripción detallada de los fenómenos estudiados, sin buscar relaciones causales ni generalizaciones amplias. Es útil para explorar un tema antes de realizar estudios más rigurosos.

1.3.1.2. Cualitativo

Arias (1974) define la investigación como “una serie de métodos para resolver problemas cuyas soluciones necesitan ser obtenidas a través de una serie de operaciones lógicas, tomando como punto de partida datos objetivos”

1.3.2. Métodos

1.3.2.1. Deductivo

El método deductivo es un tipo de razonamiento lógico que se caracteriza por inferir de manera necesaria una conclusión a partir de una serie de premisas¹. La validez del argumento está dada por la forma del argumento, así como su carácter de verdad: la verdad de las premisas implica la verdad de la conclusión. (Gomez, 2016)

1.3.2.2. Bibliográfico

El método bibliográfico implica analizar exhaustivamente fuentes escritas como libros, artículos y tesis para obtener conocimiento, respaldar argumentos y contextualizar un tema de investigación. Es una valiosa herramienta para acceder a información relevante y respaldada por expertos en el campo.

1.3.3. Técnicas

1.3.3.1. Entrevista

La entrevista es una técnica de investigación en la que el investigador interactúa directamente con los participantes para obtener información sobre un tema específico. Proporciona datos

valiosos y perspectivas personales, siendo esencial para estudios cualitativos y para comprender las experiencias de los participantes

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo general

Identificar mercados potenciales en el mercado de Asia, para la exportación de castaña producida en Riberalta Bolivia.

1.4.2. Objetivos específicos

- Determinar cómo y por qué la castaña es la base económica de la región amazónica del país.
- Determinar la logística que tiene la exportación de castaña desde Bolivia
- Analizar con ayuda de herramientas los potenciales mercados para la castaña

CAPÍTULO II

DESARROLLO

2.1. Marco teórico

2.1.1. Marco Conceptual

2.1.1.1. Comercio internacional

“El comercio internacional, se define como el conjunto de transacciones comerciales realizadas entre privados, residentes en distintos países. A diferencia del comercio interior, donde las transacciones comerciales se efectúan dentro de un espacio económico, monetario y jurídico relativamente homogéneo, las transacciones comerciales internacionales se realizan entre operadores comerciales privados situados en diferentes ordenamientos jurídicos y con acentuadas diferencias económicas y sociales” (Rodríguez, 2012).

2.1.1.2. Partida Arancelaria

La partida arancelaria, es el listado o nomina que presenta en forma estructurada y sistematizada las mercancías que son objeto del comercio internacional, identificándolas por medio de códigos numéricos. En el momento actual, la base de las diferentes nomenclaturas arancelarias.

08.01.22 nueces del Brasil (castaña), frescas o secas sin cáscara.

2.1.1.3. Transporte

Las semillas son posteriormente transportadas a las plantas procesadoras, que se encuentran ubicadas en el pueblo ciudades intermedias. El transporte se realiza algunas veces por vía fluvial cuando hay acceso al río o por vía terrestre, cuando hay una carretera cercana al lugar de acopio. El transporte desde los puntos de acopio hasta las beneficiadoras, depende de la ubicación, distancia y accesibilidad hasta los puntos de destino. (Rojas, 2010).

2.1.1.4. Transformación de la castaña

El proceso de transformación de la castaña, debe ser considerado más como un proceso de beneficiado, debido a que la almendra de la castaña, no sufre ningún proceso de transformación, sino que más bien el valor agregado que adquiere se debe al incremento de

los atributos comerciales de la misma, mediante la incorporación física y química que le brindan al producto mayor estabilidad frente a factores ambientales.

El procesamiento de la castaña se realiza mayormente desde poblaciones medias y grandes. La castaña es procesada en beneficiadoras: plantas industriales donde se realiza el “beneficiado de la castaña”. En primer lugar, la castaña es colectada y almacenada en depósitos donde son secados en secadoras rotativas o al aire. Posteriormente se realiza el pelado de la semilla, liberando la almendra de su cascara; este proceso se realiza de dos formas: manualmente o mecánicamente. La mayoría de la castaña es pelada manualmente después que las semillas (castaña) son remojadas en agua, cocidas a vapor y han sido inmersas en agua fría para de esta forma separar la cascara de la semilla. Posteriormente, las semillas son peladas en forma manual, mediante el uso de una pequeña máquina, donde se ubica manualmente cada semilla y se ejerce una presión sobre la cascara, produciendo la ruptura de esta. (Limachi, 2012).

2.1.1.5. Castaña Amazónica

“La nuez del Brasil, conocida como castaña o almendra en Bolivia, es la semilla de *Bertholletia excelsa* H.B.K., un árbol destacado de la familia Lecythidaceae, es una de las especies forestales más importantes del extractivismo en la Amazonía sud americana. Tiene una participación importante en la generación de divisas para la región mediante la exportación de sus semillas (nueces) a los mercados internacionales.” (Corvera, Castillo, Suri, Cusi, & Canal, 2010).

“La castaña amazónica crece de manera silvestre en regiones tropicales de América. Es considerada un producto forestal no maderable (PFNM) cuya extracción no causa impacto en el ecosistema debido a que es una actividad basada en la recolección.” (Corvera, Castillo, Suri, Cusi, & Canal, 2010).

2.1.1.6. Producto

Las castañas amazónicas o nueces del Brasil se comercializan en mercados internacionales en su forma natural, de tres maneras distintas: enteras, partidas, y trituradas o desmenuzadas. Sin duda, la manera más conocida es la de nueces enteras a causa de su mayor precio relativo.

2.1.1.7. Almendra beneficiada entera

Almendra sin cascara, de todo tamaño, que no presenta destornillamientos, no está quebrada, ni presenta coloración extraña a la almendra.

2.1.1.8. Almendra beneficiada desportillada (chipped kernels)

Almendra sin cascara, de todo tamaño, que en el proceso de descascarado y beneficiado ha sido desportillada y/o rajada; es también la almendra sin cascara que muestra difusión de aceite y un color no característico a la almendra beneficiada entera.

2.1.1.9. Almendra beneficiada quebrada (broken kernels)

Almendra partida en pedazos

2.1.1.10. Quebradas especiales (special broken)

Es un quebrado que cumple especificaciones especiales del cliente. (MACIA, 2003).

2.2. Marco Contextual

2.2.1.1. Zonas de Producción

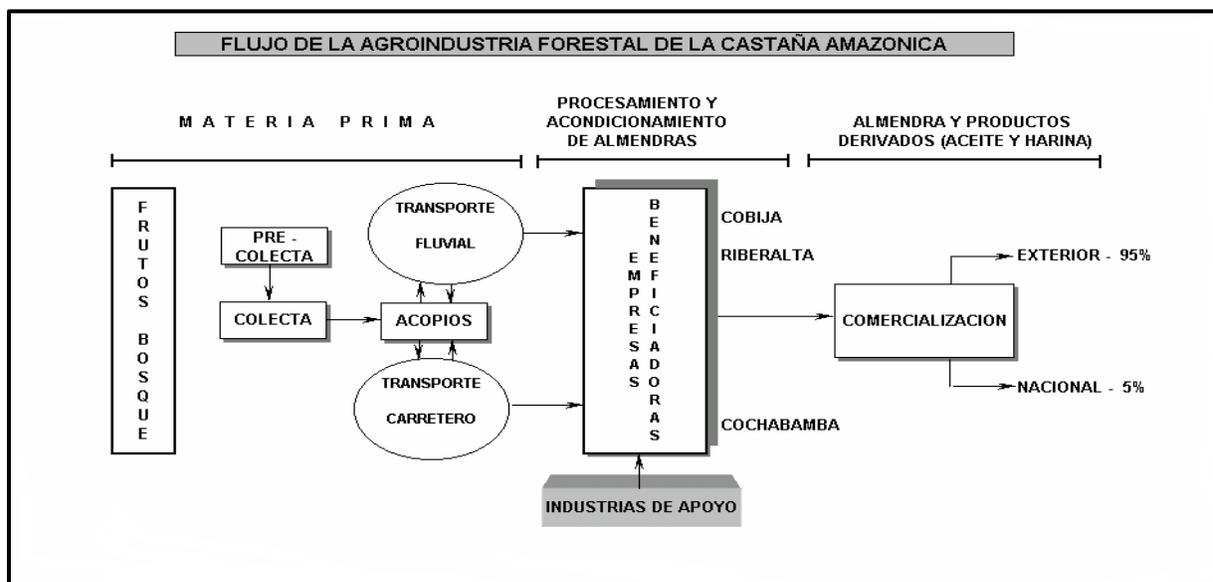
En Bolivia el área de producción de la castaña es extensa en las zonas de la Amazonia que se encuentra en un área aproximadamente de 100.000 km², distribuidos en el departamento de Pando en una superficie de 63.827 km²; en Beni con 22.424 km² y el resto se extiende en La Paz; se supone que esta extensión territorial tendría un potencial productivo de aproximadamente 750.000 TM⁴.

2.2.1.2. Época de producción

Los recolectores zafreros, campesinos que se internan en el bosque, extraen las castañas con cáscara durante la temporada de caída de los cocos, debido a la altura de los árboles. Esta caída está relacionada con las lluvias de primavera y verano, de octubre a febrero. Tras una lluvia y corrientes de aire, los cocos se desprenden. La recolección se realiza entre noviembre y marzo, y la clasificación se efectúa para descartar castañas dañadas. La comercialización y procesamiento ocurren entre abril y noviembre, respectivamente. (Saire, 2010)

2.2.1.3. Cadena productiva de la castaña

GRÁFICO 1 FLUJO DE LA AGROINDUSTRIA FORESTAL DE LA CASTAÑA AMAZÓNICA



Fuente: MACIA

La recolección de castaña se realiza mayormente en bosque primarios y en menor escala en bosques secundarios o áreas degradadas. Los recolectores de castaña recorren el bosque en busca de árboles de castaña. Ellos establecen sendas angostas en el bosque; estas sendas conectan a los diferentes grupos de árboles de castaña. La actividad se realiza en la época de lluvia cuando los frutos de castaña caen desde la corona del árbol. Los frutos caídos se abren con la ayuda de un machete para posteriormente remover las semillas de castaña. Las semillas o castaña son extraídas del fruto (coco) y colocadas en bolsas de gran tamaño (de una capacidad de aprox. 60 Kg). Las bolsas son transportadas a una casa cercana o al lugar de acopio previamente establecido, donde deberá ser almacenada por algún tiempo. Las semillas son posteriormente transportadas a las plantas procesadoras. (Limachi, 2012).

2.2.1.4. Importancia de la castaña amazónica

La recolección de la castaña deviene en una importante actividad económica y ambiental en el norte amazónico de Bolivia. Para muchas familias, en especial las que viven en el norte de los departamentos de Beni y La Paz, y en el departamento de Pando, zonas donde la castaña representa la principal actividad laboral generadora de ingresos económicos.

La castaña amazónica es uno de los productos que representa el mayor índice de exportaciones a nivel nacional de productos forestales, superando ampliamente a los otros productos forestales incluyendo la madera. (Albornoz)

El relativamente buen estado de conservación de los bosques del norte amazónico de Bolivia es consecuencia inmediata del aprovechamiento de la castaña. La castaña y los bosques amazónicos comparten un futuro prometedor, pero requiere ser considerado dentro de un plan de desarrollo sostenible debidamente planificado.

Dado que, en Bolivia, la región castañera tiene una extensión aproximadamente de 100.000 km² – es decir alrededor de 10% de la superficie del país – se ha manifestado la preocupación por su conservación con el fin de mantener el equilibrio ecológico que se encuentra actualmente en riesgo debido a la deforestación que alcanza incluso a los árboles de especies no maderables como la castaña. (Vos, 2017)

2.2.1.5. Mercados de exportación

El principal destino de exportación de castaña boliviana es el Reino Unido el cual representa el 29% del total exportado por Bolivia. Estados Unidos de América, el cual es el segundo mercado más importante para el país con una participación del 28% sobre el total de las exportaciones bolivianas. Alemania es el tercer principal país destino de las exportaciones de Bolivia para castaña con aproximadamente un valor del 26%. Los siguen Países Bajos, Australia, Italia, España, Bélgica y Luxemburgo en ese orden respectivamente. (Ardaya, 2010).

2.2.1.6. Tendencias en el procesamiento, acabado de productos, embalado, tamaño, material y etiquetado

Para la comercialización tanto interna como externa, el almacenamiento de la castaña beneficiada se realiza en envases de 20 kilos o 44 libras, embalados al vacío en bolsas aluminizadas y en cajas de corrugado, pagadas sin aditamentos metálicos.

- Embalado: Deberá embalsarse en cajas de cartón corrugado libre de grapas metálicas.
- Etiquetado: 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:** 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.

Una vez beneficiada la castaña se ha comprobado que todas las empresas envasan el producto y embarcan la carga hasta la ciudad de La Paz, donde son conservados en Almacenes donde se consolida la carga. Estos Depósitos pertenecen a los brókers nacionales ubicados por lo general en la ciudad de El Alto. Aprovechando de esta manera las condiciones climáticas de la región. El producto se encuentra almacenado hasta 3 meses. Las condiciones higiénicas de estos recientes son adecuadas cuentan con piso de cemento, aireados y se realizan control de plagas (MACIA, 2003).

2.3. Información y datos obtenidos

2.3.1. Análisis de la Castaña Amazónica como base económica del norte boliviano

Esta semilla que se encuentra en la selva amazónica de Bolivia y otros países de la región. Es considerada la base económica del norte de Bolivia debido a varios factores.

- **Recurso natural abundante:** El norte de Bolivia cuenta con extensas áreas de bosques amazónicos donde se encuentra la castaña en su estado silvestre. Esta región es rica en biodiversidad y alberga una gran cantidad de árboles de castaña, lo que hace que la producción sea abundante.
- **Valor comercial:** la castaña amazónica es muy valorada a nivel internacional debido a su sabor único y sus propiedades nutricionales. Se utiliza en la industria alimentaria como ingrediente en chocolates, dulces y otros productos, así como en la fabricación de aceites y cosméticos.
- **Generación de empleo:** la recolección y procesamiento de castañas generan una importante fuente de empleo en el norte de Bolivia, especialmente para comunidades indígenas y campesinas. Durante la temporada de cosecha, muchas familias se dedican a la recolección de castañas, lo que les permite obtener ingresos y mejorar su calidad de vida.

- **Impacto en la economía local:** la producción y exportación de castañas contribuyen significativamente a la economía local del norte boliviano. Los ingresos generados por esta actividad ayudan a dinamizar la economía de la región, promoviendo el comercio, la inversión y el desarrollo de infraestructuras.
- **Sostenibilidad y conservación:** la castaña amazónica se recolecta de forma sostenible, lo que significa que se extrae de manera responsable sin dañar el ecosistema forestal. Esta práctica contribuye a la conservación de los bosques tropicales y a la protección de la biodiversidad, lo que a su vez tiene un impacto positivo en el turismo ecológico y en la imagen del país.

Esta semilla ha demostrado ser un recurso importante que impulsa el desarrollo económico y social de la región, al tiempo que fomenta la conservación de los valiosos ecosistemas amazónicos.

2.3.2. Logística de exportación de castaña desde Bolivia

La logística de exportación de castaña desde Bolivia involucra una serie de procesos y etapas detalladas:

- 1) **Recolección:** la castaña se recolecta en las regiones amazónicas de Bolivia, principalmente en los departamentos de Beni y Pando. Los recolectores locales, conocidos como “castañeros”, se internan en los bosques para recolectar las castañas maduras directamente del suelo.
- 2) **Selección y clasificación:** Después de la recolección, las castañas se someten a una cuidadosa selección y clasificación. Se descartan las castañas dañadas, inmaduras o de mala calidad. Las castañas se clasifican según su tamaño y se separan en diferentes categorías, como “extra”, “primera” y “segunda”, dependiendo de su calidad y apariencia.
- 3) **Procesamiento y empaque:** una vez seleccionadas, las castañas se someten a un proceso de limpieza y lavado para eliminar cualquier residuo o impureza. Luego, se procede a pelar la cáscara externa de la castaña, lo cual se realiza mediante técnicas manuales o con máquinas especializadas. Después del pelado, las castañas se secan cuidadosamente para reducir su contenido de humedad. Posteriormente se

empaquetan en sacos o bolsas de polipropileno o yute, con etiquetas que indican su origen y características.

- 4) Almacenamiento y transporte interno: Las castañas empacadas se almacenan en almacenes o depósitos temporales hasta que estén listas para su transporte. Para el transporte interno, se utilizan camiones o barcasas fluviales para llevar las castañas desde las áreas de producción hasta los centros de acopio o plantas de procesamiento ubicadas en las ciudades o cerca de los ríos navegables.
- 5) Procesamiento Adicional: En los centros de acopio o plantas de procesamiento, las castañas pueden someterse a un proceso adicional para garantizar la calidad y uniformidad del producto. Esto puede incluir la clasificación final, donde se realiza una selección meticulosa de las castañas de acuerdo con los estándares establecidos.
- 6) Exportación: una vez procesadas y empaquetadas las castañas están listas para su exportación. Se transportan desde los centros de acopio o plantas de procesamiento hacia los puertos de exportación. En Bolivia, los puertos principales utilizados para la exportación de castañas son el Puerto de Arica en Chile y los puertos brasileños ubicados en la región amazónica.
- 7) Trámites aduaneros y documentos: Antes de la exportación, se deben cumplir los trámites legales aduaneros y los requisitos legales. Esto implica obtener los permisos y certificados necesarios, como el Certificado Fitosanitario, que garantiza que las castañas cumplan con los requisitos sanitarios. También se realiza la documentación exportación, que incluye la elaboración de la factura comercial, el conocimiento de embarque y otros documentos necesarios para el transporte internacional.
- 8) Transporte internacional: Una vez que las castañas han pasado por los trámites aduaneros y cuentan con toda la documentación necesaria, se cargan en contenedores y se envían por vía marítima hacia los mercados internacionales. Los contenedores se transportan en barcos de carga y, dependiendo del destino, pueden tardar varias semanas en llegar a su lugar de destino.
- 9) Distribución y comercialización: Una vez que las castañas llegan a su destino, se distribuyen a los compradores y se comercializan en los mercados internacionales.

Estos compradores pueden ser mayoristas, minoristas o procesadores de alimentos que utilizan las castañas para la producción de productos derivados.

Es importante tener en cuenta que la logística de exportación de castaña puede variar dependiendo de varios factores, como la ubicación geográfica, los requisitos del mercado de destino, los acuerdos comerciales y los estándares de calidad. Por lo tanto, los detalles específicos pueden diferir según cada empresa o exportador en particular.

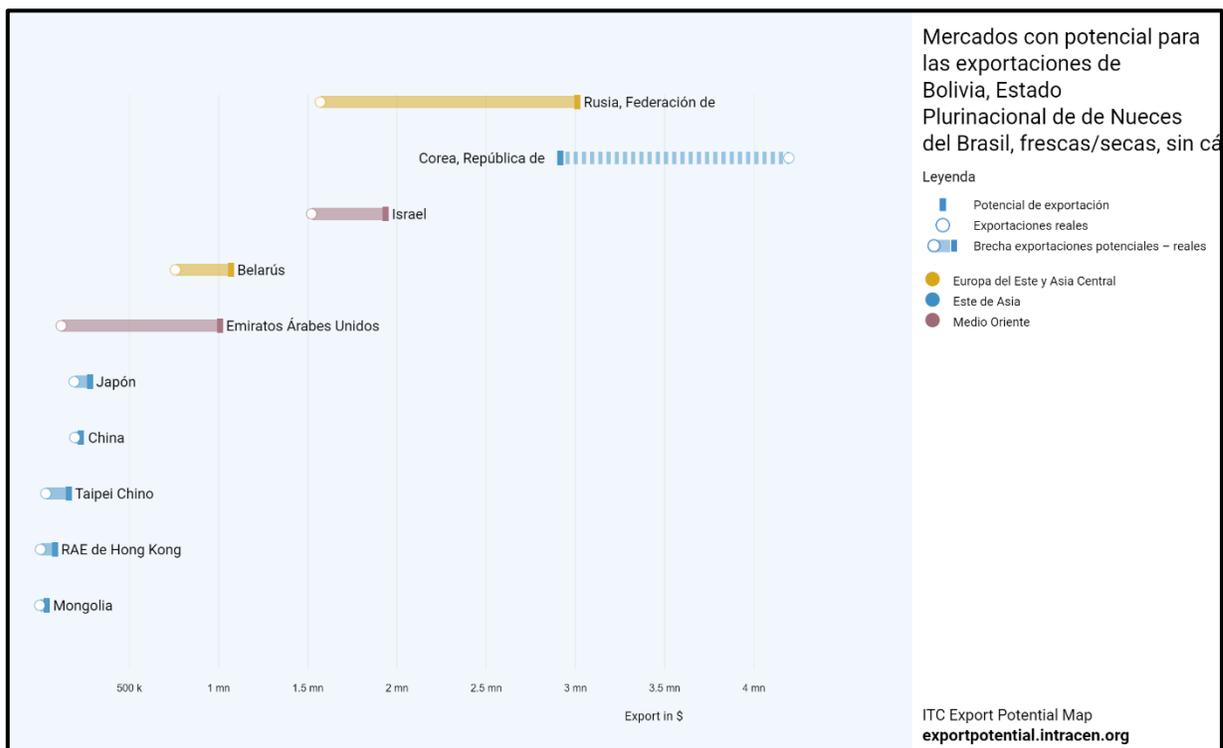
2.3.3. Exploración de mercados prometedores para la castaña: un análisis con herramientas estratégicas.

2.3.3.1. Export Potential Map

Export Potential Map es una herramienta gratuita que presenta de manera práctica un análisis económico del comercio internacional utilizando la metodología del potencial de exportación de ITC.

Esta herramienta evalúa el desempeño de las exportaciones, la demanda y las condiciones de acceso al mercado. Provee información práctica y oportuna sobre productos con condiciones favorables para diversificar sus exportaciones.

GRÁFICO 2: MERCADO ASIÁTICO



Fuente: Export Potential Map

En el continente asiático, se identifican varios mercados potenciales para la exportación de castaña. Entre ellos, destaca Rusia como el mercado más prometedor, seguido de Israel, los Emiratos Árabes Unidos y Turquía, que también presentan oportunidades interesantes. Estos mercados serán analizados detalladamente debido a su potencial de crecimiento y demanda.

Además, es importante destacar el creciente interés de Corea como mercado para la castaña, superando su potencial de exportación por un valor estimado de 1.3 millones de dólares.

Estos mercados asiáticos ofrecen una base sólida para la expansión de la exportación de castaña desde Bolivia, y su análisis detallado permitirá identificar las oportunidades específicas y adaptar las estrategias comerciales para aprovechar al máximo su potencial.

2.3.3.1.1. Rusia

GRÁFICO 3: POTENCIAL DE EXPORTACIÓN A RUSIA



Fuente: Export Potencial Map

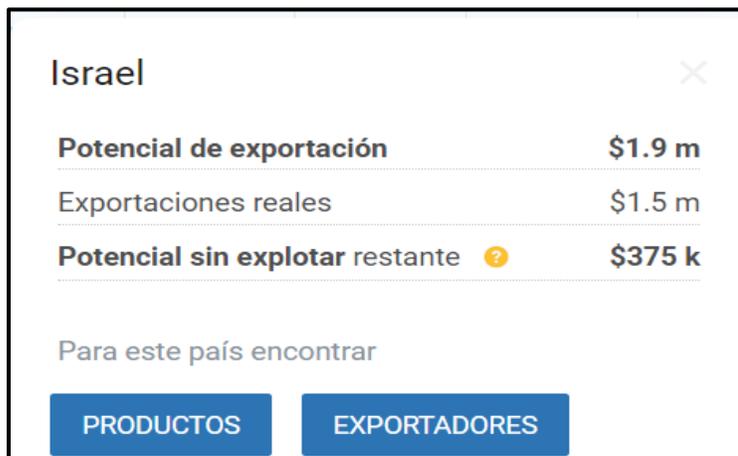
Como se puede ver en el gráfico N° 3 en la actualidad, Rusia importa castañas por un valor de 1.6 millones de dólares, lo que indica una demanda establecida en el mercado. Sin embargo, se estima que el potencial de exportación de castañas hacia Rusia es de 3 millones de dólares, lo que implica un remanente de 1.4 millones de dólares de potencial sin explotar.

Esta brecha entre la demanda actual y el potencial de exportación sugiere una oportunidad significativa para los productores y exportadores de castañas en Bolivia. Existe un mercado adicional de 1.4 millones de dólares que aún no ha sido capturado y que puede ser aprovechado mediante estrategias de comercialización efectivas y una atención especial a las necesidades y preferencias del mercado ruso.

Es importante que los actores de la industria de la castaña en Bolivia tomen conciencia de este potencial sin explotar y realicen esfuerzos para aumentar la presencia y participación en el mercado ruso, mediante acciones como la mejora de la calidad, el establecimiento de relaciones comerciales sólidas y la promoción de la castaña boliviana como un producto de alta calidad y valor agregado.

2.3.3.1.2. Israel

GRÁFICO 4 POTENCIAL DE EXPORTACION A ISRAEL



Fuente: Export Potencial Map

De acuerdo con el gráfico 4, se observa que Israel es el segundo país asiático con un significativo potencial sin explotar en el mercado de la castaña. Actualmente, Israel importa castañas por un valor de 1.5 millones de dólares, mientras que su potencial de exportación se estima en 1.9 millones de dólares, lo que implica un remanente de 375 mil dólares de potencial sin aprovechar.

Esto resalta una oportunidad para los exportadores de castaña en Bolivia de expandir su presencia en el mercado israelí y capturar una mayor participación del mercado. Al dirigir esfuerzos hacia Israel y sus necesidades específicas, como preferencias de calidad, empaquetado y promoción efectiva, se puede aprovechar el potencial sin explotar y establecer relaciones comerciales sólidas con los importadores y distribuidores en Israel.

2.3.3.1.3. Emiratos Árabes Unidos

GRÁFICO 5: POTENCIAL DE EXPORTACIÓN A EMIRATOS ÁRABES UNIDOS



Fuente: Export Potencial Map

Según los datos del gráfico, Emiratos Árabes Unidos se posiciona como el tercer país asiático con un potencial de exportación de castañas de 971.000 dólares. Sin embargo, actualmente solo se importan castañas por un valor de 121.000 dólares, lo que indica un sobrante de 850.000 dólares de potencial sin explotar.

Es importante destacar que Emiratos Árabes Unidos es un mercado dinámico y diverso, con altos estándares de calidad y preferencia por productos importados de alta calidad. Por lo tanto, los exportadores bolivianos deben enfocarse en mantener la calidad del producto, mejorar el embalaje y adaptarse a los requisitos específicos del mercado.

2.3.3.1.4. Turquía

GRÁFICO 6: POTENCIAL DE EXPORTACIÓN A TURQUÍA



Türkiye	
Potencial de exportación	\$636 k
Exportaciones reales	\$223 k
Potencial sin explotar restante ?	\$413 k

Para este país encontrar

[PRODUCTOS](#) [EXPORTADORES](#)

Fuente: Export Potencial Map

El cuarto y último país asiático con un alto potencial de exportación de castañas es Turquía. Según los datos proporcionados, Turquía actualmente importa castañas por un valor de 223.000 dólares, mientras que su potencial de exportación se estima en 636.000 dólares, lo que indica que tiene 413.000 dólares de potencial sin explotar.

2.3.4. Trade Map

Proporciona - en forma de tablas, gráficos y mapas – indicadores de desempeño exportador,

TABLA 1: DATOS DE PAÍSES TRADICIONALES PARA LA EXPORTACIÓN DE CASTAÑA 2021

Comercio bilateral	Importadores	Valor exportado en 2021 (miles de USD)▼	Saldo comercial en 2021 (miles de USD) ↕	Participación de las exportaciones para Bolivia, Estado Plurinacional de (%) ↕	Cantidad exportada en 2021	Unidad de medida	Valor unitario (USD/unidad) ↕	Tasa de crecimiento de los valores exportados entre 2017-2021 (% p.a.) ↕
	Mundo	155.383	155.383	100	22.060	Toneladas	7.044	-7
+	Países Bajos	49.416	49.416	31,8	7.039	Toneladas	7.020	30
+	Estados Unidos de América	38.396	38.396	24,7	4.430	Toneladas	8.667	-5
+	Alemania	20.076	20.076	12,9	2.909	Toneladas	6.901	-13
+	Reino Unido	18.723	18.723	12	2.962	Toneladas	6.321	-17
+	Canadá	3.618	3.618	2,3	462	Toneladas	7.831	-5
+	Colombia	3.155	3.155	2	846	Toneladas	3.729	-9
+	Francia	3.073	3.073	2	323	Toneladas	9.514	3
+	Viet Nam	2.488	2.488	1,6	256	Toneladas	9.719	
+	Brasil	2.344	2.344	1,5	783	Toneladas	2.994	16

de demanda internacional de mercados alternativos y de mercados competitivos.

Fuente: Trade Map

2.3.5. Datos 2021

En el año 2021, se observa que los cuatro principales importadores de castaña en Europa, que conforman el mercado tradicional junto con Estados Unidos, son los Países Bajos, Alemania, Reino Unido y Francia. A continuación, se detallan las cifras de importación para cada país:

- Países Bajos: Fue el país con la mayor importación de castaña amazónica en el mundo en el 2021, con un total de 7.039 toneladas importadas a un valor de 7.020 dólares por tonelada.
- Alemania: Se posicionó como el segundo mayor importador europeo, con 2.909 toneladas importadas a un valor de 6.901 dólares por tonelada.
- Reino Unido: Registró una importación de 2.962 toneladas de castaña amazónica, convirtiéndose en el tercer país europeo con mayores importaciones. El valor por tonelada importada fue de 6.321 dólares.
- Francia: Con una importación de 323 toneladas, Francia ocupó el cuarto lugar en Europa en términos de importación de castaña amazónica. Destaca que Francia es el país que paga el precio más alto por tonelada importada, con valor de 9.514 dólares por tonelada.

Además, Estados Unidos se posicionó como el segundo mayor importador de castaña amazónica a nivel mundial en 2021. Importaron un total de 4.430 toneladas a un valor de 8.667 dólares por tonelada.

Estos datos revelan la importancia de los mercados europeos, junto con Estados Unidos, como destinos tradicionales y significativos para las exportaciones de castaña amazónica. Los Países Bajos lideran en términos de volumen importado, mientras que Francia se destaca por pagar un precio más alto por tonelada.

En el año 2021, se registraron los siguientes datos de exportación de castaña amazónica hacia los mercados asiáticos objeto de esta investigación. Describiendo el gráfico 8 se detalla los valores por cada país:

TABLA 2: DATOS DE MERCADOS ASIÁTICOS PARA LA EXPORTACIÓN 2021

Comercio bilateral	Importadores	Valor exportado en 2021 (miles de USD) ▼	Saldo comercial en 2021 (miles de USD) ↑	Participación de las exportaciones para Bolivia, Estado Plurinacional de (%) ↑	Cantidad exportada en 2021	Unidad de medida	Valor unitario (USD/unidad) ↑	Tasa de crecimiento de los valores exportados entre 2017-2021 (% p.a.) ↑
	Mundo	155.383	155.383	100	22.060	Toneladas	7.044	-7
☒	Países Bajos	49.416	49.416	31,8	7.039	Toneladas	7.020	30
☒	Estados Unidos de América	38.396	38.396	24,7	4.430	Toneladas	8.667	-5
☒	Alemania	20.076	20.076	12,9	2.909	Toneladas	6.901	-13
☒	Reino Unido	18.723	18.723	12	2.962	Toneladas	6.321	-17
☒	Canadá	3.618	3.618	2,3	462	Toneladas	7.831	-5
☒	Colombia	3.155	3.155	2	846	Toneladas	3.729	-9
☒	Francia	3.073	3.073	2	323	Toneladas	9.514	3
☒	Viet Nam	2.488	2.488	1,6	256	Toneladas	9.719	
☒	Brasil	2.344	2.344	1,5	783	Toneladas	2.994	16
☒	Australia	2.181	2.181	1,4	338	Toneladas	6.453	-21
☒	Rusia, Federación de	1.852	1.852	1,2	295	Toneladas	6.278	-7
☒	Italia	1.375	1.375	0,9	170	Toneladas	8.088	-23
☒	España	1.348	1.348	0,9	176	Toneladas	7.659	5
☒	Finlandia	1.330	1.330	0,9	201	Toneladas	6.617	
☒	Kazajstán	781	781	0,5	85	Toneladas	9.188	
☒	Polonia	758	758	0,5	133	Toneladas	5.699	4
☒	Lituania	615	615	0,4	64	Toneladas	9.609	-15
☒	Grecia	594	594	0,4	96	Toneladas	6.188	32
☒	Israel	582	582	0,4	112	Toneladas	5.196	-26
☒	Noruega	538	538	0,3	48	Toneladas	11.208	
☒	Japón	376	376	0,2	30	Toneladas	12.533	
☒	Sudáfrica	270	270	0,2	47	Toneladas	5.745	-22
☒	Emiratos Árabes Unidos	219	219	0,1	16	Toneladas	13.688	
☒	Belarús	180	180	0,1	37	Toneladas	4.865	
☒	Türkiye	168	168	0,1	32	Toneladas	5.250	
☒	Bélgica	165	165	0,1	32	Toneladas	5.156	-65
☒	Nueva Zelanda	148	148	0,1	16	Toneladas	9.250	-50

Fuente: Trade Map

- Rusia: Importó 295 toneladas a un valor de \$6.287 por tonelada.
- Israel: Importó 112 toneladas a un valor de \$5.196 por tonelada.
- Emiratos Árabes Unidos: Importó 16 toneladas a un valor de \$13.688 por tonelada, siendo el país que ofrece el precio más alto por este producto.
- Turquía: importó 32 toneladas a un valor de \$5.250 por tonelada.

Se observa que Rusia e Israel son los principales importadores en términos de volumen, mientras que Emiratos Árabes Unidos destaca por ofrecer un valor más elevado por tonelada importada.

2.3.4.2.2. Comparación de valor exportado entre 2021 y 2022

En el último gráfico se presenta una comparación de las exportaciones de castaña amazónica en los últimos cinco años, centrándonos en los años 2021 y 2022. Según los datos proporcionados, se observan cambios significativos en las exportaciones hacia diferentes mercados.

En el caso de Países Bajos, las exportaciones de castaña experimentaron un incremento de \$16,048,000, pasando de aproximadamente \$49,416,000 en 2021 a \$65,464,000 en 2022.

En Alemania, las exportaciones también tuvieron un crecimiento, pasando de \$20,076,000 en 2021 a \$21,486,000 en 2022.

En Reino Unido, se observa un aumento en las importaciones de castaña, con un valor aproximado de \$18,723,000 en 2021 y \$21,486,000 en 2022.

Francia registró un incremento en sus importaciones de castaña, pasando de \$3,073,000 en 2021 a \$3,792,000 en 2022.

En cuanto a Estados Unidos, las importaciones también aumentaron, pasando de \$38,396,000 en 2021 a \$42,737,000 en 2022.

En el caso de los mercados asiáticos que se analizan, Israel experimentó un significativo incremento en el valor de sus exportaciones de castaña, pasando de \$582,000 en 2021 a \$1,951,000 en 2022. Emiratos Árabes Unidos registró un aumento de \$219,000 en 2021 a

\$694,000 en 2022. Turquía también mostró un incremento en sus importaciones, pasando de \$168,000 en 2021 a \$502,000 en 2022. Por último, en el caso de Rusia, no se dispone de datos sobre el valor exportado en 2022.

Estos datos muestran los cambios en las exportaciones de castaña hacia distintos mercados durante los años 2021 y 2022. También revelan los efectos del conflicto bélico en el mercado de la castaña en Rusia. Estas tendencias pueden ser útiles para comprender el comportamiento del mercado y tomar decisiones estratégicas en la industria de la castaña amazónica

TABLA 3: DATOS COMPARATIVOS DE VALORES EXPORTADOS

Bilateral a 8 dígitos	Importadores	Valor exportado en 2018	Valor exportado en 2019	Valor exportado en 2020	Valor exportado en 2021	Valor exportado en 2022*
	Mundo	218.431	154.678	125.501	155.383	192.209
<input type="checkbox"/>	Países Bajos	37.898	49.310	40.653	49.416	65.454
<input type="checkbox"/>	Estados Unidos de América	30.042	22.317	18.404	38.398	42.737
<input type="checkbox"/>	Alemania	28.892	24.448	21.182	20.076	21.940
<input type="checkbox"/>	Reino Unido	35.024	24.908	20.994	18.723	21.488
<input type="checkbox"/>	Canadá	6.320	6.124	4.379	3.618	6.689
<input type="checkbox"/>	Australia	4.705	6.034	3.263	2.181	4.635
<input type="checkbox"/>	Viet Nam	0	1.058	2.248	2.488	3.897
<input type="checkbox"/>	Francia	2.332	1.500	1.370	3.073	3.792
<input type="checkbox"/>	Italia	4.880	3.580	2.058	1.375	3.073
<input type="checkbox"/>	España	1.927	1.340	880	1.348	2.600
<input type="checkbox"/>	Israel	4.215	2.040	1.110	562	1.951
<input type="checkbox"/>	Colombia	3.708	1.810	1.114	3.155	1.729
<input type="checkbox"/>	Brasil	72	314	1.014	2.344	1.504
<input type="checkbox"/>	Grecia	811	567	630	594	911
<input type="checkbox"/>	Kirguistán	0	0	0		888
<input type="checkbox"/>	Lituania	2.219	2.033	641	615	815
<input type="checkbox"/>	Polonia	1.023	355	591	758	742
<input type="checkbox"/>	Sudáfrica	1.607	247	494	270	709
<input type="checkbox"/>	Emiratos Árabes Unidos	20	28	164	219	694
<input type="checkbox"/>	Turkíe	0	104	364	168	502
<input type="checkbox"/>	Bulgaria	727	106	171	99	496
<input type="checkbox"/>	Finlandia	0	0	0	1.330	462
<input type="checkbox"/>	Mozambique	0	0	0	77	
<input type="checkbox"/>	Rusia, Federación de	1.520	2.327	897	1.852	
<input type="checkbox"/>	Serbia	80	0	0		

Fuente: Trade Ma

2.3.6. Market Access Conditions

Market Access Map es un portal analítico gratuito que permite a los usuarios acceder, comparar, analizar y descargar derechos de aduana, contingentes arancelarios, remedios comerciales y medidas no arancelarias aplicables a un producto específico en cualquier mercado del mundo.

2.3.6.1. Rusia

TABLA 4: DERECHOS DE ADUANA

Régimen arancelario ①	Arancel aplicado ①	EAV ①	Nota
MFN duties (Applied) ②	5.00%	5.00%	
Preferential tariff for GSP countries ③	3.75%	3.75%	Detalles del acuerdo comercial ▼

Remedios comerciales ①

Por producto: 0801220000 – Fresh or dried brazil nuts, shelled
Exportado desde **Bolivia (Estado Plurinacional de)** a **Federación de Rusia**
Fuente: ITC (Market Access Map)

Federación de Rusia no aplica ningún remedio comercial en el producto seleccionado

Fuente: Market Access Conditions

En el gráfico se puede apreciar que el producto en cuestión cuenta con una tarifa preferencial otorgada por Rusia bajo el Sistema Generalizado de Preferencias. Este sistema establece que los países beneficiarios, especialmente aquellos menos desarrollados, tienen la ventaja de recibir aranceles reducidos o incluso arancel cero.

En el caso específico de Bolivia, Rusia ha establecido una tarifa del 3,75% para importación de castañas amazónicas. Esto significa que cuando Bolivia exporta este producto a Rusia, tiene la opción de aplicar un arancel del 3,75% sobre el valor de las castañas.

Esta tarifa preferencial tiene como objetivo promover el comercio entre Rusia y los países beneficiarios, facilitando la reducción de costos arancelarios y mejorando la competitividad de

los productos en el mercado ruso. Además, busca fomentar el desarrollo económico de los países menos desarrollados, como Bolivia, al brindarles condiciones más favorables para exportar sus productos.

También se puede observar que Rusia no aplica ningún remedio comercial a este producto.

TABLA 5:REQUISITOS DE IMPORTACIÓN

Requisitos de importación aplicados a este producto	Total de las medidas 25
A130 - Systems approach ^①	1 ▼
A210 - Tolerance limits for residues of or contamination by certain (non-microbiological) substances ^①	2 ▼
A220 - Restricted use of certain substances in foods and feeds and their contact materials ^①	3 ▼
A310 - Labelling requirements ^①	2 ▼
A320 - Marking requirements ^①	1 ▼
A330 - Packaging requirements ^①	1 ▼
A410 - Microbiological criteria of the final product ^①	1 ▼
A630 - Food and feed processing ^①	1 ▼
A640 - Storage and transport conditions ^①	1 ▼
A810 - Product registration/approval requirement ^①	2 ▼
A820 - Testing requirement ^①	2 ▼
A830 - Certification requirement ^①	1 ▼
A850 - Traceability requirements ^①	1 ▼
A890 - Conformity assessment related to SPS, n.e.s. ^①	1 ▼
B310 - Labelling requirements ^①	2 ▼
C300 - Requirement to pass through specified port of customs ^①	2 ▼
F710 - Consumption taxes ^①	1 ▼

Fuente: Market Access Conditions

Estas son todas las medidas y requisitos necesarios para exportar este producto a Rusia:

- Enfoque de sistemas.
- Límites de tolerancia para residuos o contaminación de ciertas sustancias (no microbiológicas).

- Restricción en el uso de ciertas sustancias en alimentos y piensos y sus materiales de contacto.
- Requisitos de etiquetado.
- Requisitos de marcaje.
- Requisitos de embalaje.
- Criterios microbiológicos del producto final.
- Procesamiento de alimentos y piensos.
- Condiciones de almacenamiento y transporte.
- Requisitos de registro/aprobación del producto.
- Requisitos de pruebas.
- Requisitos de certificación.
- Requisitos de trazabilidad.
- Evaluación de conformidad relacionada con SPS (Sanidad y Medidas Fitosanitarias) no especificadas en otro lugar.
- Requisitos de etiquetado.
- Requisito de pasar por un puerto aduanero especificado.
- Impuestos de consumo.

Estos son los requisitos y medidas necesarios para cumplir con las regulaciones y normativas de Rusia al exportar este producto. Es importante asegurarse de cumplir con todas estas medidas para poder realizar la exportación exitosamente. Se recomienda consultar con las autoridades competentes y obtener información actualizada sobre los requisitos específicos antes de realizar la exportación.

2.3.6.2. Israel

TABLA 6: DERECHOS DE ADUANA

Régimen arancelario ⓘ	Arancel aplicado ⓘ	EAV ⓘ	Nota
MFN duties (Applied) ⓘ	4.00%	4.00%	
<h3>Remedios comerciales ⓘ</h3> <p>Por producto 0801220000 – Fresh or dried brazil nuts, shelled Exportado desde Bolivia (Estado Plurinacional de) a Israel Fuente: ITC (Market Access Map)</p> <p><i>Israel no aplica ningún remedio comercial en el producto seleccionado</i></p>			
<h3>Requisitos reglamentarios ⓘ</h3> <p>Por producto 0801220000 – Fresh or dried brazil nuts, shelled Exportado desde Bolivia (Estado Plurinacional de) a Israel</p> <p><i>No hay datos disponibles para el informante, socio, combinación de productos seleccionado.</i></p>			

Fuente: Market Access Conditions

Según el gráfico, se puede observar que Israel aplica el régimen NMF (Nación Más Favorecida) para este producto procedente de Bolivia, lo que implica que se aplica un arancel del 4% sobre su importación. Además, se indica que Israel no aplica remedios comerciales, lo que sugiere que no se han impuesto medidas adicionales o restricciones comerciales específicas sobre el producto en cuestión.

Sin embargo, la información del gráfico no proporciona datos específicos sobre los requisitos reglamentarios adicionales que Israel podría tener para la importación de este producto desde Bolivia.

2.3.6.3. Emiratos Árabes Unidos

TABLA 7: DERECHOS DE ADUANA

Régimen arancelario ⓘ	Arancel aplicado ⓘ	EAV ⓘ	Nota
MFN duties (Applied) ⓘ	5.00%	5.00%	
Remedios comerciales ⓘ			
Por producto 08012200 – Fresh or dried brazil nuts, shelled Exportado desde Bolivia (Estado Plurinacional de) a Türkiye Fuente: ITC (Market Access Map)			
<i>Emiratos Árabes Unidos no aplica ningún remedio comercial en el producto seleccionado</i>			

Fuente: Market Acces Conditions

En el caso de los Emiratos Árabes Unidos, también se aplica el régimen de NMF (Nación Más Favorecida) para la importación de castañas desde Bolivia. Bajo este régimen, se requiere el pago de un arancel del 5% sobre el valor de las castañas al importarlas a este país.

Es importante destacar que los Emiratos Árabes Unidos no imponen remedios comerciales para este producto en particular.

TABLA 8: REQUISITOS DE IMPORTACIÓN

Requisitos de importación aplicados a este producto	Total de las medidas 109
A110 - Prohibiciones por motivos sanitarios y fitosanitarios ^①	1 ▼
A130 - Enfoque de sistema ^①	10 ▼
A140 - Requisito de autorización por motivos sanitarios y fitosanitarios para la importación de determinados productos ^①	5 ▼
A190 - Prohibiciones o restricciones a la importación por motivos sanitarios y fitosanitarios, no especificadas en otra parte ^①	2 ▼
A210 - Límites de tolerancia de residuos o contaminación por determinadas sustancias (no microbiológicas) ^①	7 ▼
A220 - Uso restringido de determinadas sustancias en alimentos y piensos y en materiales destinados a entrar en contacto con ellos ^①	3 ▼
A310 - Requisitos de etiquetado ^①	7 ▼
A320 - Requisitos de marcado ^①	2 ▼
A330 - Requisitos de embalaje y envase ^①	4 ▼
A410 - Criterios microbiológicos para productos finales ^①	5 ▼
A420 - Prácticas de higiene en la producción relacionadas con las condiciones sanitarias y fitosanitarias ^①	4 ▼
A490 - Requisitos de higiene no especificados en otra parte ^①	1 ▼
A590 - Tratamientos del producto final para eliminar organismos patógenos y plagas vegetales y animales no especificados en otra parte, o prohibición de tratamiento ^①	3 ▼
A610 - Procesos de cultivo de vegetales ^①	1 ▼
A630 - Elaboración de alimentos y piensos ^①	2 ▼
A640 - Condiciones de almacenamiento y transporte ^①	5 ▼
A690 - Otros requisitos para procesos de producción y posproducción no especificados en otra parte ^①	1 ▼
A690 - Otros requisitos para procesos de producción y posproducción no especificados en otra parte ^①	1 ▼
A810 - Requisitos de registro y aprobación de los productos ^①	3 ▼
A820 - Requisitos de prueba ^①	13 ▼
A830 - Requisitos de certificación ^①	7 ▼
A840 - Requisitos de inspección ^①	10 ▼
A851 - Origen de los materiales y las partes ^①	2 ▼
A852 - Historial del proceso de transformación ^①	2 ▼
A853 - Distribución y ubicación de los productos tras su entrega ^①	1 ▼
A860 - Requisitos de cuarentena ^①	4 ▼
B310 - Requisitos de etiquetado ^①	1 ▼
C100 - Inspección previa a la expedición ^①	1 ▼
C400 - Requisitos de supervisión y vigilancia de las importaciones y otras medidas de trámite de licencias automáticas ^①	1 ▼
G400 - Normas sobre las condiciones de pago de las importaciones ^①	1 ▼

Fuente: Market Access Condition

Efectivamente, el hecho de que existan 109 requisitos reglamentarios de importación para este producto puede justificar los precios más altos que Emiratos Árabes Unidos paga por la importación de castañas. Estos requisitos reglamentarios implican costos adicionales y medidas de cumplimiento que pueden influir en el precio final del producto importado.

Los requisitos reglamentarios abarcan una amplia gama de aspectos, desde prohibiciones y restricciones específicas hasta criterios microbiológicos, etiquetado, embalaje, requisitos de certificación y muchos otros. Cada uno de estos requisitos implica costos adicionales para los importadores, ya sea en términos de cumplimiento normativo, pruebas, certificaciones o adaptación del producto a las regulaciones específicas.

2.3.6.4. Turquía

TABLA 9: DERECHOS DE ADUANA

Régimen arancelario ①	Arancel aplicado ①	EAV ①	Nota
MFN duties (Applied) ②	30.00%	30.00%	
Remedios comerciales ① Por producto 080122000000 – Coconuts, Brazil nuts and cashew nuts, fresh or dried, whether or not shelled or peeled: Brazil nuts: Shelled Exportado desde Bolivia (Estado Plurinacional de) a Türkiye Fuente: ITC (Market Access Map) <i>Türkiye no aplica ningún remedio comercial en el producto seleccionado</i>			

Fuente: Market Access Conditions

Según el gráfico, se muestra que Turquía también aplica el régimen de NMF (Nación Más Favorecida) para este producto de Bolivia, al igual que Israel. Sin embargo, a diferencia de Israel, Turquía cobra un arancel del 30% sobre la importación de este producto.

Además, al igual que Israel, Turquía no aplica remedios comerciales. Esto indica que no se han impuesto medidas adicionales o restricciones comerciales específicas sobre el producto en cuestión por parte de Turquía.

TABLA 10: REQUISITOS DE IMPORTACIÓN

Requisitos reglamentarios ^①	
Por producto 080122000000 – Coconuts, Brazil nuts and cashew nuts, fresh or dried, whether or not shelled or peeled: Brazil nuts: Shelled Exportado desde Bolivia (Estado Plurinacional de) a Türkiye Revisión del SA: HS Rev.2022 Clasificación de MNA: NTM rev. 2019 Año de la MNA: 2022 Fuente: ITC (Market Access Map)	
Requisitos de importación aplicados a este producto	Total de las medidas [^]
	8
A14 - Requisito de autorización por motivos sanitarios y fitosanitarios para la importación de determinados productos ^①	2 [▼]
A15 - Requisito de autorización para los importadores por motivos sanitarios y fitosanitarios ^①	2 [▼]
A83 - Requisitos de certificación ^①	2 [▼]
A84 - Requisitos de inspección ^①	1 [▼]
C3 - Requisito de paso por determinado puesto aduanero ^①	1 [▼]
Requisitos de importación aplicados a todos los bienes.	Total de las medidas [^]
	2
B84 - Requisitos de inspección ^①	1 [▼]
G4 - Normas sobre las condiciones de pago de las importaciones ^①	1 [▼]

Fuente: Market Access Conditions

Si se ha verificado que los requisitos reglamentarios de importación para este producto en Turquía son pocos y fáciles de cumplir, esto puede ser beneficioso para los exportadores. Al tener menos requisitos y regulaciones, se simplifica el proceso de importación y se reduce la carga administrativa y los costos asociados.

Aunque los requisitos reglamentarios pueden ser pocos y fáciles de cumplir, el arancel del 30% puede impactar el costo total de importación y, en última instancia, el precio de las castañas para los consumidores turcos.

Es importante considerar tanto los requisitos reglamentarios como los costos arancelarios al evaluar la viabilidad de exportar castañas a Turquía. Asegúrate de realizar un análisis exhaustivo de costos y beneficios antes de tomar decisiones comerciales y de precio.

2.3.7. Entrevista

2.3.7.1. Subgerente General de INGAMA Celia Gamarra Téllez

Introducción: En esta entrevista, tenemos el privilegio de conversar con Celia Gamarra Téllez, Subgerente Propietaria de INGAMA, quien compartirá con nosotros su perspectiva sobre la crisis que enfrenta actualmente el sector castaño en Riberalta.

Pregunta 1: ¿Cuál cree usted que es el motivo detrás de la falta de exportación de castaña?

Como se puede observar en las noticias, actualmente existe un conflicto bélico entre Ucrania y Rusia, y este conflicto ha generado repercusiones en la economía mundial. Nuestro producto, la castaña, es principalmente exportado a países del primer mundo. Sin embargo, debido a la recesión económica que se ha desencadenado en Europa como resultado de esta situación, la demanda de productos no esenciales ha disminuido.

Esta situación ha afectado al mercado internacional de nueces en general, ya que los consumidores priorizan la compra de productos básicos antes que otros productos. La castaña no es considerada un alimento de consumo diario básico, lo que ha llevado a una disminución en su demanda. Además, otras nueces, como el caju y las macadamias, son más apreciadas en el mercado internacional, lo que ha impactado en la competitividad de nuestra castaña.

Es importante destacar que los precios de la castaña están determinados por el mercado internacional y no son controlados por las empresas privadas locales, como nosotros, que formamos parte de la cadena productiva y somos exportadores. Por lo tanto, cualquier disminución en los precios es reflejo de las condiciones económicas externas.

En el mercado nacional, especialmente en Riberalta, que representa aproximadamente el 80% de nuestra economía local, hemos experimentado una disminución en los precios de la castaña debido a la baja demanda internacional y los factores económicos globales que han afectado a toda la economía mundial.

En resumen, la disminución de precios en la castaña se debe a la situación económica generada por diversos factores a nivel internacional, que han afectado la demanda y competitividad de nuestro producto en el mercado global.

Pregunta 2: ¿puede decirme en el último periodo de tiempo cuánto ha bajado el precio de la castaña?

Aproximadamente 1 dólar.

Pregunta 3: ¿Cuál era el precio promedio anterior a la crisis?

El mercado de la nuez es altamente variable y está sujeto a numerosas fluctuaciones debido a diversos factores. En términos de precios, estamos expuestos a las variaciones a la baja, ya que, si el precio de otras nueces disminuye, también se ve afectado el precio de nuestra castaña. Esta variabilidad es una característica inherente al mercado de las nueces.

El consumo de nuestra castaña está ligado a diferentes sectores, como la industria de la pastelería y los mixes de nueces. La disponibilidad de otras nueces en el mercado también influye en la demanda de nuestra castaña. En momentos en que el precio es más bajo, es probable que haya una mayor oferta de nueces en general, mientras que, en períodos de precios más altos, la oferta puede ser más limitada.

Es importante tener en cuenta que nuestros precios están sujetos a la variación del precio internacional. No puedo proporcionarte datos precisos sobre el precio en un período de tiempo específico, ya que experimentamos fluctuaciones constantes. En la información más reciente que tengo, hemos observado fluctuaciones de alrededor de 1 dólar o incluso más por libra, por ejemplo, pasando de 3.30 a 2.20 dólares. Como puedes ver, nuestro mercado es altamente variable y está sujeto a cambios frecuentes.

Pregunta 4: Durante el período 2021-2022, se ha registrado un aumento en las exportaciones de castaña según datos proporcionados por la Cámara de Comercio e Industria (CCI). Sin embargo, también se han recibido informes no confirmados de que existe un almacenamiento de castaña en Iquique que aún no ha sido exportada. ¿Estos informes se refieren al último período del año 2022?

Uno de los factores determinantes en nuestra actividad castañera es el consumo de la nuez por parte de nuestros importadores. En este sentido, hemos observado que nuestros compradores han estado almacenando castañas en el extranjero y no han logrado vender todo su inventario. Esta situación ha creado una demanda pendiente que aún no ha sido cubierta.

Esta circunstancia plantea desafíos para nosotros, ya que es necesario que se comercialice ese stock acumulado. Es importante destacar que los mercados se encuentran en esta situación, donde las ventas han sido bastante limitadas, incluso por debajo de nuestra capacidad de producción.

Pregunta 5: ¿Cómo cree que esta crisis afecta a la región?

La depresión en las exportaciones de castaña es evidente, con un volumen muy reducido y precios significativamente bajos. Sin embargo, a pesar de esta situación, debemos seguir trabajando incansablemente. La castaña es un producto perecedero que no espera, su temporada es limitada y si no se aprovecha a tiempo, se pierde. Esta característica estacional y natural del producto tiene graves repercusiones en la economía local.

En el caso específico de Riberalta, la castaña es una parte vital de la economía, representando aproximadamente el 80% de la misma. Por lo tanto, la disminución en las exportaciones tiene un impacto significativo en la comunidad. Ya estamos viendo las consecuencias de esta situación, y aunque el Estado ha tratado de generar empleo para aliviar la crisis, las medidas tomadas hasta el momento resultan insuficientes. Es irrisorio pensar que unos pocos miles de empleos puedan compensar la situación en una población de casi 200,000 habitantes.

El impacto de la depresión en las exportaciones de castaña se siente en varios sectores, especialmente en el sector fabril. Las empresas son las más afectadas, ya que el producto tiene un efecto multiplicador en la economía. Cuando las exportaciones son exitosas, el dinero circula y beneficia a diferentes actores, como el transporte, los gremialistas y los comerciantes. Sin embargo, en la situación actual, la falta de efectivo en manos de los trabajadores y las empresas ha generado una crisis evidente.

Desde el inicio de la zafra, hemos presenciado la caída de los precios de manera significativa. Anteriormente, la bolsa de castaña se vendía alrededor de 200 bolivianos, pero en la actualidad, ese precio ha disminuido considerablemente a alrededor de 100, 90 o incluso 80 bolivianos. Esta caída en los precios afecta directamente a los trabajadores y a aquellos que dependen de la industria castañera para su sustento.

Pregunta 6: ¿ustedes como comercializadores que estrategia piensan usar para afrontar la crisis?

En el mercado actual, los precios de la castaña se mantienen relativamente estables y no hay una gran diferencia de un país a otro. Existen precios comunes que se aplican a nivel internacional, aunque hay algunos nichos exclusivos que pueden tener preferencias específicas. Sin embargo, estos nichos no cubren toda la oferta disponible.

A pesar de las dificultades, hemos decidido seguir trabajando en el sector castaño debido a nuestras responsabilidades y compromisos. Muchas empresas, incluyendo la nuestra, operamos con líneas de crédito y debemos continuar produciendo y exportando para cumplir con nuestras obligaciones financieras. Es importante aprovechar la zafra actual, ya que la castaña es un producto perecedero. Si no se aprovecha a tiempo, el stock acumulado podría mezclarse con la nueva cosecha, lo cual tendría consecuencias catastróficas para la calidad del producto.

Mantenemos altos estándares de calidad a nivel internacional, pero esto requiere un gran sacrificio y esfuerzo por parte de las empresas. No recibimos ningún tipo de ayuda del Estado y debemos cumplir con las exigencias y regulaciones internacionales por nuestra cuenta. La tecnología y los estudios relacionados con la salud están en constante avance, y esto también se aplica a todos los alimentos, incluyendo la castaña. Es crucial considerar no solo qué comemos, sino también cómo se envasa, se procesa y qué aditivos se utilizan.

En Bolivia, enfrentamos la limitación de no tener un laboratorio especializado en el análisis de metales pesados. Para garantizar la calidad de nuestros productos, necesitamos realizar análisis que demuestren los niveles de mercurio, plomo, níquel y otros elementos. Esto es especialmente importante para cumplir con los estándares internacionales y asegurar la seguridad alimentaria. A pesar de esta carencia, seguimos esforzándonos para mantener la calidad y seguridad de nuestra castaña, buscando soluciones alternativas para obtener los análisis necesarios y satisfacer las demandas del mercado internacional.

Pregunta 7: ¿la empresa se esfuerza por tener el debido cuidado con el embasamiento de la castaña que comercializan?

Nuestra empresa se enfrenta a la realidad de tener que adaptarnos a las exigencias del mercado. Quiero resaltar que es absolutamente necesario realizar inversiones y mantener nuestro estándar de calidad, sin importar si los precios de la castaña suben o bajan. Es una decisión difícil pero crucial para nosotros, ya que de lo contrario correremos el riesgo de quebrar o mantenernos con grandes dificultades financieras, perdiendo dinero y descapitalizándonos.

Este año en particular hemos tenido que tomar decisiones drásticas. Es una situación en la que estás o no estás. Hay empresas que no han podido trabajar y otras en las que solo unos pocos empleados han podido continuar laborando. En nuestro caso, hemos seguido

trabajando porque sentimos la responsabilidad hacia nuestro equipo. No podemos dejar a nuestra gente desamparada.

Además, la castaña no es un producto de consumo básico como el arroz o el trigo. Es considerado un artículo de lujo para los europeos o americanos, y cuando atraviesan una crisis económica, su respuesta no es necesariamente que no tienen dinero, sino que asumen la responsabilidad de no gastar. Es en este momento cuando deciden no comprar nuestro producto, a pesar de ser un alimento saludable y beneficioso, especialmente después de la crisis del COVID-19, cuando la gente está más preocupada por cuidar su salud y comer de manera saludable.

Estamos conscientes de que la situación actual es difícil, pero seguimos comprometidos con nuestro producto y la calidad que ofrecemos. Aunque las circunstancias nos pongan a prueba, estamos decididos a superar estos desafíos y seguir adelante.

Es cierto que existe cierta controversia en el hecho de que algunas personas afirman no tener suficiente dinero, pero siguen trabajando. Sin embargo, como mencioné anteriormente, cada empresa y cada individuo deben tomar decisiones importantes que afectan su supervivencia en el negocio.

En nuestro caso, hemos optado por mantenernos firmes y seguir trabajando, a pesar de las dificultades económicas y las limitaciones financieras. Esto se debe a que entendemos que la castaña es nuestro producto principal y dependemos de su comercialización para mantenernos a flote.

Pregunta 8: ¿existe comunicación entre empresas beneficiadoras en Riberalta?

Entiendo que en Riberalta existe una situación particular en la que la competencia es intensa y cada empresa debe enfrentar los desafíos por sí sola. Sin embargo, es válido plantear la importancia de la comunicación y la cooperación entre los actores del sector castaño.

En ciudades como Santa Cruz, donde los productores de soja se reúnen y toman decisiones conjuntas, se evidencia la efectividad de la colaboración y el establecimiento de acuerdos comunes. Sería beneficioso promover un mayor diálogo y cooperación entre los actores del sector castaño en Riberalta para enfrentar los desafíos de manera conjunta.

Es comprensible que existan preocupaciones sobre la competencia desleal y las desventajas que algunas empresas enfrentan en comparación con otras. En este sentido, sería importante que el Estado tome medidas para garantizar la equidad y el cumplimiento de las normativas en el sector castaño. Esto podría incluir la revisión de beneficios fiscales, igualdad de condiciones en el pago de servicios básicos como la electricidad y la implementación de medidas que promuevan la transparencia y la competencia justa.

En cuanto a la fijación de precios, es comprensible que, como parte de la cadena de la castaña, se busque establecer acuerdos intermedios que beneficien a todos los actores involucrados. Esto puede ayudar a evitar situaciones sospechosas de fluctuaciones de precios que podrían perjudicar a algunos participantes del sector.

En resumen, promover la comunicación, la cooperación y la igualdad de condiciones en el sector castaño de Riberalta podría generar beneficios significativos para todas las partes involucradas. Sería deseable que el Estado tome un rol activo en la implementación de medidas que fomenten la transparencia, la equidad y la competitividad justa en este importante sector económico.

Pregunta 9: ¿Cuánto les han pagado esta temporada a los recolectores?

Nuestra empresa no se dedica directamente a la recolección de la castaña, sino que adquirimos el producto en boca de fábrica. No poseemos tierras propias, a diferencia de algunas empresas competidoras que sí las tienen y pueden pagar directamente a los recolectores. Esta situación nos coloca en una desventaja, ya que el costo del producto para nosotros es diferente.

Además, hemos optado por no contar con transporte propio debido a los riesgos asociados, los costos de seguro y las responsabilidades que conlleva. En su lugar, preferimos pagar para que nuestro producto sea entregado en nuestras instalaciones. Aunque esto puede resultar un poco más costoso, consideramos que tiene beneficios significativos. La gestión del riesgo es un factor que tomamos en cuenta, ya que asumir los riesgos asociados al transporte no se considera una opción viable para nosotros.

Pregunta 10: ¿Cómo usted ve el futuro de las exportaciones de castaña en los próximos 5 años?

La castaña, al ser considerada un producto de lujo, está sujeta a la volatilidad del mercado. Nuestra empresa lleva 30 años trabajando en este sector junto con mi padre y mi hermano, quien se unió siendo joven. Durante este tiempo, hemos experimentado los impactos de las crisis en Europa, Estados Unidos y a nivel mundial, ya que nuestro negocio depende en un 100% de las exportaciones. Solo una pequeña parte de nuestros productos se destina al mercado nacional, como residuos utilizados para alimentar animales.

La empresa EBA es la que realiza ventas a nivel nacional y aprovecha los subsidios para sus productos. Nosotros, por otro lado, dependemos en gran medida de que las crisis no sean prolongadas. Por ejemplo, durante la pandemia, nos fue relativamente bien debido a que, al contar con estándares de calidad y certificaciones, pudimos gestionar las crisis de salud de manera adecuada. Tomamos precauciones adicionales, como ajustar horarios para evitar aglomeraciones y asegurarnos de que nuestros trabajadores estuvieran al día con las vacunas necesarias. Nuestro personal se somete a pruebas de Papanicolaou dos veces al año, lo cual es obligatorio para quienes trabajan en nuestra empresa, ya que esto es fundamental para certificar la calidad de nuestro producto.

Nuestros consumidores no solo se preocupan por la calidad del producto en sí, sino también por la calidad humana que se refleja en todo el proceso de comercialización. Dado que nuestro producto está dirigido a aquellos que pueden permitírselo, también prestan atención al empaque y buscan una conciencia ambiental en el mismo. Transmitimos esta conciencia y educación a nuestros trabajadores, ya que consideramos que son valores fundamentales en nuestro negocio.

2.3.7.2. Conclusión de la encuesta

La entrevista trata sobre el tema de la exportación de castaña, un producto que tiene una gran importancia económica y social para Bolivia, especialmente para la región de Riberalta. El entrevistado es un representante de una empresa comercializadora de castaña que lleva 30 años trabajando en el sector junto con su familia. El entrevistado explica los motivos detrás de la falta de exportación de castaña, que se relacionan con la situación económica mundial generada por el conflicto bélico entre Ucrania y Rusia, que ha afectado la demanda y competitividad de la castaña en el mercado internacional. Asimismo, el entrevistado señala que el precio de la castaña es altamente variable y está determinado por el mercado internacional, lo que implica que los exportadores locales no tienen control sobre él. El

entrevistado también menciona que existe un almacenamiento de castaña en el extranjero por parte de los importadores, que no han logrado vender todo su inventario. El entrevistado expone los efectos de la crisis en la región, que se manifiestan en una disminución del volumen y el precio de las exportaciones, así como en un impacto negativo en la economía local y en los diferentes sectores involucrados en la cadena productiva. El entrevistado describe las estrategias que utiliza su empresa para mantener el estándar de calidad y el compromiso con el producto, a pesar de las dificultades económicas y las limitaciones financieras. El entrevistado resalta la importancia de la comunicación y la cooperación entre los actores del sector castaño, así como la necesidad de que el Estado garantice la equidad y el cumplimiento de las normativas en el sector. El entrevistado también comparte su visión sobre el futuro de las exportaciones de castaña en los próximos 5 años, basada en su experiencia y conocimiento del mercado. La entrevista muestra los desafíos y dificultades que enfrenta el sector castaño boliviano ante las condiciones externas adversas.

2.4. Análisis y discusión

Resultados de la investigación:

El análisis realizado revela una serie de resultados relevantes con respecto a la comercialización de castañas y la diversificación de mercados. A pesar de que existen mercados en Asia y Europa para la castaña amazónica boliviana, se han observado desafíos significativos debido a la globalización y la interconexión de los mercados internacionales.

En primer lugar, se ha constatado que, incluso al buscar mercados alejados de la crisis bélica en Europa, los precios internacionales tienden a disminuir. Esto se debe a la influencia de la globalización, que facilita la competencia y la comparación de precios entre diferentes regiones del mundo. La demanda de bienes de consumo no básicos, como las nueces, también se ve afectada por los cambios en la economía global y puede experimentar reducciones significativas, incluso en mercados lejanos.

A pesar de estos desafíos, como exportadores de castañas, somos conscientes del potencial y los beneficios de nuestro producto. Las castañas son apreciadas en los países consumidores por sus propiedades nutricionales y beneficios para la salud. Sin embargo, la comercialización de la castaña se enfrenta a la necesidad de diversificar los mercados, especialmente para

ayudar a la región del norte del país, que depende en gran medida de esta actividad económica.

Durante el desarrollo de la investigación, se detectó que existen demandas insatisfechas en algunos países asiáticos. Estos mercados podrían representar oportunidades interesantes para las empresas castañeras, ya que la demanda local no está completamente cubierta. Sin embargo, es importante tener en cuenta que incluso en regiones de Asia, como Rusia, la crisis actual ha afectado negativamente la demanda de productos no básicos, incluida la castaña. Anteriormente, Rusia era uno de los principales importadores asiáticos de castañas, pero en 2022 no se disponen de datos de exportación a ese país debido a su participación en el conflicto actual.

Estos resultados sugieren que, aunque existen oportunidades en algunos mercados asiáticos, es esencial evaluar cuidadosamente los riesgos asociados a la situación geopolítica y económica actual. La diversificación de los mercados de exportación para la castaña sigue siendo un desafío y requiere un análisis más detallado de los diferentes factores que influyen en la demanda y los precios internacionales.

La castaña no solo es un fruto valioso desde el punto de vista económico, sino que también desempeña un papel crucial en la conservación de los bosques amazónicos. Es fundamental proteger el valor comercial de la castaña, ya que su pérdida podría tener consecuencias desastrosas para la preservación de estos ecosistemas.

La comercialización de la castaña ha sido una fuente de ingresos para las comunidades locales que viven en armonía con los bosques amazónicos. Estas comunidades han comprendido la importancia de cuidar y preservar los bosques que albergan los árboles de castaña, ya que su existencia garantiza la continuidad de la producción de este valioso fruto.

Sin embargo, si la castaña perdiera su valor comercial, las personas que antes respetaban y protegían los bosques podrían verse tentadas a destruirlos de manera indiscriminada. Esta situación representaría una amenaza para la sobrevivencia humana, ya que los bosques amazónicos son vitales para el equilibrio climático, la conservación de la biodiversidad y la provisión de servicios ecosistémicos esenciales.

Por lo tanto, resulta crucial reconocer el valor no solo económico, sino también ambiental y social de la castaña. Esto implica implementar medidas de conservación que fomenten la

comercialización sostenible de este fruto, garantizando así la protección de los bosques y la calidad de vida de las comunidades locales.

CAPÍTULO III

CONCLUSIONES

En conclusión, los resultados de la investigación destacan la necesidad de abordar los desafíos de la comercialización de la castaña amazónica boliviana y la diversificación de mercados. Aunque se han identificado oportunidades en algunos países asiáticos, la crisis económica y geopolítica actual representa un riesgo para la demanda y los precios internacionales de la castaña.

La diversificación de los mercados de exportación se presenta como una estrategia prometedora para ayudar a la región del norte del país, que depende en gran medida de la comercialización de castañas.

Además, se destaca el papel fundamental de la castaña en la conservación de los bosques amazónicos. El valor comercial de la castaña es crucial para evitar la destrucción indiscriminada de los bosques, ya que las comunidades locales han comprendido la importancia de preservar estos ecosistemas para garantizar la continuidad de la producción de castañas.

Proteger el valor comercial de la castaña implica no solo considerar su aspecto económico, sino también reconocer su valor ambiental y social. Es necesario implementar medidas de conservación que promuevan la comercialización sostenible de la castaña, asegurando la protección de los bosques y mejorando la calidad de vida de las comunidades locales.

BIBLIOGRAFÍA

Albornoz, P. C. (s.f.). Accion Colectiva y Mercados Alternativos Para la Castaña, Analisis comparativo de tres cooperativas en el norte amazonico de Boliva. CEDLA.

Ardaya, L. M. (2010). Bolivia lider mundia en exportacion de castaña. IBCE, 3.

Balestrini. (2000).

Center, I. I. (s.f.). Export Potencial Map.

Corvera, R. (s.f.).

Corvera, R., Castillo, D. d., Suri, W., Cusi, E., & Canal, A. (2010). La Castaña Amazonica. Manual de Cultivo .

Corvera, R., Torres, D. d., Palomino, W. S., & aUEA, E. C. (s.f.).

ITC. (s.f.). Trade Map. Obtenido de https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=3%7c068%7c%7c%7c%7c080122%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1

K., A. V. (2010). Incentivo a la producción y comercialización de la castaña. Universidad Mayor de San Andres.

Limachi, O. H. (2012). La dinámica del beneficiado de la castaña y su impacto sobre el mercado laboral y la pobreza en las familias quebradoras de Riberalta.

MACIA. (2003). Estudio de Identificación, Mapeo y Analisis Competitivo de la Castaña.

Map, E. P. (s.f.). International Trade Center ITC.

Map, E. P. (s.f.). ITC. Obtenido de <https://exportpotential.intracen.org/es/markets/gap-chart?fromMarker=i&exporter=68&toMarker=j&whatMarker=k&what=080122>

Map, M. A. (s.f.). International Trade Center. Obtenido de <https://www.macmap.org/>

Rodriguez, C. H. (2012). El Comercio Internacional. Red Tercer Milenio.

Rojas, L. C. (2010). El potencial de las exportaciones de la castaña bajo el enfoque estrategico de las cadenas productivas. Universidad Mayor de San Andres.

Ronald Covera. (s.f.).

Saire, A. (2010). Incentivo a la producción y comercialización de la castaña. Universidad Mayor de San Andrés.

Stoian, D. (s.f.). cosechando lo que cae, la economía de la castaña en la amazonia boliviana.

Taylor D. (1999). Tasty Brazil Nuts stub harvesters and scientists.

Vos, V. A. (2017). Propuesta para el componente productivo de los planes de mitigación de la crisis de la castaña de la Amazonía boliviana - aporte técnico como insumo para los planes de emergencia. CIPCA.