

MANUAL DEL COTIZADOR

ÍNDICE DE PRECIOS AL  
POR MAYOR IPM



BOLIVIA

## CONTENIDO

<b>1 GENERALIDADES.....</b>	<b>3</b>
1.1 Introducción .....	3
1.2 Antecedentes .....	3
1.3 Objetivo General.....	4
1.4 Objetivos Específicos.....	6
1.5 Disposiciones Legales.....	6
1.5.1 De la Obligación de los Informantes.....	6
1.5.2 Del Secreto Estadístico .....	6
1.5.3 Del Compromiso de Confidencialidad de la Información .....	7
1.5.4 Del Incumplimiento en la Entrega de la Información por los Informantes ...	7
1.5.5 De las Sanciones y Excepciones .....	7
<b>2 DEFINICIONES.....</b>	<b>8</b>
2.1 Número Índice .....	8
2.2 Índice de Precios al por Mayor .....	8
2.3 Precio al por Mayor.....	8
2.4 Canasta del Índice de Precios al por Mayor .....	9
2.5 Comercializadora.....	9
<b>3 PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS.....</b>	<b>9</b>
3.1 Unidad de Investigación .....	9
3.2 Cobertura Geográfica .....	9
3.3 Áreas Comerciales .....	10
3.4 Tipos de Establecimientos .....	10
3.4.1 Puesto Móvil .....	10
3.4.2 Puesto Fijo .....	10
3.4.3 Tienda de Barrio/Almacén/Tienda de Abarrotes.....	11
3.4.4 Local Especializado .....	11
3.5 Variables Básicas .....	11
<b>4 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL – IPM.....</b>	<b>11</b>
4.1 Funciones del(a) Cotizador(a) .....	12
4.2 Obligaciones del(a) Cotizador(a).....	12
4.3 Prohibiciones del(a) Cotizador(a).....	13
<b>5 RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.....</b>	<b>13</b>
5.1 Periodicidad de la Recolección de la Información.....	13
5.2 Instrumentos de Recolección.....	13
5.3 Criterios de Recolección de Precios.....	14
5.3.1 Para productos AGRÍCOLAS.....	14
5.3.2 Para COMERCIALIZADORAS .....	14
<b>6 ETAPAS DEL OPERATIVO DE CAMPO .....</b>	<b>14</b>
6.1 Antes del Operativo de Campo .....	14
6.1.1 Instalación de la Aplicación Android.....	14
6.1.2 Carga de Trabajo.....	15
6.1.3 Verificación de la Carga de Trabajo Asignada .....	15



6.1.4 Verificación de Batería del Dispositivo Móvil .....	16
6.2 Durante el Operativo de Campo .....	16
6.2.1 Habilitar el GPS del Dispositivo.....	16
6.2.2 Ubicación de Informante.....	16
6.2.3 Identificación del Producto.....	16
6.2.4 Variedad.....	17
6.2.5 Producto Específico .....	18
6.2.6 Captura de Información de Precios.....	18
6.2.7 Uso de Códigos de Mercado - IPM AGRICOLAS.....	18
6.2.8 Uso de Códigos de Mercado - IPM COMERCIALIZADORAS .....	19
6.2.9 Cambio de Especificación - IPM COMERCIALIZADORAS.....	20
Procedimiento de Llenado de Información en el Aplicativo .....	20
6.3 Después del Operativo de Campo .....	23
6.3.1 Revisión de la Información en el Dispositivo.....	23
6.3.2 Verificación de la información.....	23
6.3.3 Consolidación de la Información .....	23
6.3.4 Trabajo de Oficina .....	23
6.3.5 Variación de Precios Positivos y Negativos .....	24
<b>7 REPORTES SEMANALES Y MENSUALES IPM.....</b>	<b>25</b>
7.1 Guía de Reportes Semanales y Mensuales IPM.....	25
7.2 Generación de Reportes IPM .....	28

# ÍNDICE DE PRECIOS AL POR MAYOR

## 1 GENERALIDADES

### 1.1 Introducción

El INE en su política de fortalecimiento y actualización de las estadísticas sectoriales y en particular de los índices de precios, ha rediseñado y reformulado una nueva base para el Índice de Precios al por Mayor (IPM), se inscribe dentro de su política, orientada a mantener actualizadas las bases de datos de todos los indicadores que se encuentran bajo su responsabilidad.

Es de conocimiento general la importancia que tienen los indicadores de corto plazo (coyunturales) en la toma de decisiones de política económica, ya que, en ausencia de ellos, normalmente las adopciones de este tipo de políticas traen implícitos una serie de errores e inconsistencias cuyos efectos se traducen en desajustes difíciles de enmendar.

El presente manual, dirigido al personal del operativo de campo del IPM, se constituye en una guía que les permitirá conocer los conceptos y los procedimientos a seguir para la recolección de información.

### 1.2 Antecedentes

El Índice de Precios al por Mayor (IPM) fue elaborado por primera vez por el Banco Central de Bolivia en el año 1975, posteriormente se cambió de base al año 1985 y estuvo vigente hasta el año 1993. Dicho indicador se calculaba con información de precios al por mayor de productos de los sectores: Agropecuario, Manufacturero e Importador.

A partir de junio de 2014, el IPM se reorienta en función a recomendaciones del Banco Mundial y la Comisión Económica para América Latina CEPAL para contar con un indicador con criterio internacionalmente comparable, por un lado y por el otro la de identificar los Márgenes y Canales de Comercialización que permitan contar con el instrumento para la toma de decisiones y consiguiente generación de políticas económicas.



### 1.3 Objetivo General

Obtener información completa, homogénea, oportuna y confiable de **“precios al por mayor”** de los productos líderes que se tranzan **en el canal de comercialización mayorista**. Incluye en su composición bienes de demanda intermedia, bienes de consumo final y bienes de capital, clasificados por su origen en nacionales e importados y de acuerdo a los sectores productivos: Agrícola y Manufacturero.

#### COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS



#### COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS



CTOS



## 1.4 Objetivos Específicos

- Recopilar información de precios al por mayor de los productos que son objeto de investigación.
- Conformar una base de datos de precios al por mayor, y
- Constituirse en un insumo de análisis para las Cuentas Nacionales.

## 1.5 Disposiciones Legales

Las actividades que desarrolla el INE están amparadas en la Ley 1405 de Estadísticas Oficiales del Estado, de fecha 1 de noviembre de 2021, que tiene por objeto normar la producción de estadísticas oficiales a través del Instituto Nacional de Estadística – INE.



### 1.5.1 De la Obligación de los Informantes

#### Artículo 21°

I. Es obligación de los informantes suministrar con carácter obligatorio, al INE y a las entidades del nivel central del Estado por el medio que se le solicite y en el plazo fijado, datos e información fidedigna, información geográfica y otras del informante, así como los registros administrativos acerca de hechos que por su naturaleza y finalidad sean necesarios.



### 1.5.2 Del Secreto Estadístico

#### Artículo 5°

La información proporcionada por los informantes, no podrá ser revelada en forma individual y sólo podrá ser publicada de forma anonimizada. Asimismo, no podrá ser

utilizada con propósitos tributarios, judiciales, administrativos o policiales, aunque medie orden administrativa o judicial.

### **1.5.3 Del Compromiso de Confidencialidad de la Información**

#### **Artículo 8°**

Las servidoras y servidores públicos, personal eventual y consultores, al momento de asumir funciones en el INE, deben suscribir un compromiso de confidencialidad sobre la información a la que tenga acceso o conocimiento en el ejercicio de sus funciones, que continuará vigente aun cuando cesen funciones en la entidad. Esta disposición también aplica a personas voluntarias en actividades censales.

### **1.5.4 Del Incumplimiento en la Entrega de la Información por los Informantes**

#### **Artículo 24°**

I. Los informantes que, en el marco de la presente Ley, incumplan con la entrega de la información, en el plazo solicitado, o la entreguen en forma errónea o incompleta, serán pasibles a la imposición de sanciones. La imposición de sanciones no libera al informante infractor de la obligación de entregar la información estadística, quien deberá cumplirla sin necesidad de conminatoria expresa.

II. El Parágrafo precedente no aplica a las personas naturales, así como a representaciones diplomáticas, misiones especiales, consulares, organismos internacionales, agencias de cooperación y otros sujetos de derecho internacional.

### **1.5.5 De las Sanciones y Excepciones**

Los siguientes artículos aplican para informantes que no pertenezcan a la Administración Pública del Estado.

#### **Artículo 28°**

I. Imposición de una multa pecuniaria de hasta UFV7.200.- (Siete Mil Doscientos 00/100 Unidades de Fomento de Vivienda).

II. El monto de la multa será diferenciado considerando el principio de proporcionalidad.

III. El monto de las multas, el plazo para su pago y otros aspectos necesarios para la aplicación de las sanciones señaladas en el Parágrafo I del presente Artículo, serán establecidos mediante Decreto Supremo Reglamentario.

#### **Artículo 29°**

I. En caso que el informante no pueda cumplir con la entrega de la información,

deberá remitir al INE o a entidades del nivel central del Estado solicitante, en forma previa al vencimiento del plazo requerido, por escrito y adjuntando los correspondientes respaldos, su justificativo con base solamente en una de las siguientes causas:

- a) Que la información solicitada no corresponda al ámbito o rubro de sus actividades;
- b) Caso fortuito o fuerza mayor.

II. En los casos en los que el INE o las entidades del nivel central del Estado, acepte como válido el justificativo presentado, no corresponderá la imposición de sanciones.

III. Las sanciones establecidas en el Artículo precedente, no aplican a personas naturales.

### **Artículo 30°**

Las personas jurídicas privadas a momento de solicitar la actualización de su registro de comercio ante la instancia competente, no deben tener pendiente la entrega de información al INE o la entidad del nivel central del Estado solicitante, lo cual no excluye el pago de las multas correspondientes.

## **2 DEFINICIONES**

### **2.1 Número Índice**

Un número de índice es "una cantidad que muestra los cambios de una magnitud en el tiempo o en el espacio. Las características importantes en la construcción de un número de índice son: su cobertura, período de base, sistema de ponderación y el método de promedio de observaciones."

### **2.2 Índice de Precios al por Mayor**

El Índice de Precios al por Mayor es un indicador económico que muestra la variación en los precios de un conjunto de bienes que se transan en el canal de comercialización mayorista clasificados por su origen en nacionales e importados y de acuerdo a tres sectores productivos: agropecuario y manufactura.

El IPM no incluye a los bienes de exportación ya que el criterio es tomar precios de bienes que se transan internamente. Asimismo, no incluye a los bienes del gasto público, debido a que en su mayoría corresponden a sectores productores de servicios y éstos son de difícil medición.

### **2.3 Precio al por Mayor**

Es el precio en el canal de comercialización mayorista que incluye el precio del productor, más los gastos de transporte, seguros de mercancía, gastos generales y el margen comercial del mayorista.

## 2.4 Canasta del Índice de Precios al por Mayor

Es el conjunto de bienes que comercializan los establecimientos mayoristas. Para su elaboración se seleccionó a un conjunto de ítems según su participación relativa en cada uno de los sectores económicos en base a su "estructura de ponderaciones".

## 2.5 Comercializadora

Es el establecimiento donde se cotizan los productos de la canasta del Índice de Precios al por Mayor. Considerada fuente de información para productos agrícolas y manufacturero.

## 3 PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS

### 3.1 Unidad de Investigación

La unidad de investigación del Índice de Precios al por Mayor son **“los precios de los productos líderes que se tranzan en el canal de comercialización mayorista”**.

Incluye en su composición bienes clasificados por su origen en nacionales e importados y de acuerdo a los sectores productivos: Agrícola y Manufacturero.



### 3.2 Cobertura Geográfica

Para la selección de las ciudades que forman parte del IPM se tomó en cuenta criterios demográficos, con el fin de contar con indicadores representativos para cada nivel de desagregación funcional y geográfica.

Se considera ciudades capitales y ciudades intermedias como representantes de la evolución de precios de cada departamento del país, por lo que el relevamiento de información para el IPM cubrirá: Sucre (Chuquisaca), Nuestra Señora de La Paz y El Alto (La Paz), ciudad de Cochabamba, Quillacollo, Colcapirhua y Sacaba (Cochabamba), ciudad de Oruro (Oruro), Villa Imperial de Potosí (Potosí), ciudad de Tarija (Tarija), Santa Cruz de la Sierra y Montero (Santa Cruz), Trinidad (Beni) y Cobija (Pando).



### 3.3 Áreas Comerciales

Un área comercial ha sido seleccionada bajo los siguientes criterios:

- Que exista uno o más mercados o ferias visible y significativamente concurridos por demandantes y oferentes.
- Que la población que forma parte de un área comercial tenga comportamiento y hábitos homogéneos.
- Que realice el mayor volumen de ventas por cuantía mayor.

Esta clasificación se hace cumpliendo el objetivo de representatividad. Y permite determinar el número de establecimientos o fuentes de información, donde se cotizan los productos.

### 3.4 Tipos de Establecimientos

Las comercializadoras seleccionadas son aquellas que ofrecen suficientes garantías de continuidad en la venta de productos y variedades cotizables; salvo que se produzca el cierre o el cambio de actividad.

La pérdida de representatividad o que deje de comercializar el producto, provocará que el establecimiento sea sustituido por otro, siempre y cuando cumpla los criterios señalados.

Se ha diseñado una tipología de los comercializadores informantes a partir de los siguientes criterios: tamaño del establecimiento, productos de expendio y estilo de venta. No se considera la venta ambulante, la venta a domicilio, ni el comercio electrónico.

CÓDIGO	COMERCIALIZADORAS
1	Puesto móvil
2	Puesto fijo
3	Tienda de barrio / Almacén / Tienda de abarrotes
4	Local especializado

#### 3.4.1 Puesto Móvil

Es un establecimiento económico comercial que se ubica en la acera, calzada, o plaza. Utiliza una mesa o un vehículo de carga para desplazarse. Estos establecimientos no tienen un lugar establecido para su funcionamiento, bien identificados, son informantes válidos para la cotización de ciertos productos.

#### 3.4.2 Puesto Fijo

Es aquel establecimiento económico comercial que se encuentra en la acera, adherida al mercado o parte del mismo. Ejemplo: caseta / anaquel de venta de mandiles.

### **3.4.3 Tienda de Barrio/Almacén/Tienda de Abarrotes**

Es otro establecimiento económico comercial ubicado en un ambiente o más de una residencia con ingreso directo desde la calle o avenida. Almacén, donde se expende principalmente alimentos al por mayor.

### **3.4.4 Local Especializado**

Es un establecimiento económico comercial tradicional generalmente ubicado en una zona comercial antes que residencial. Expende solo una línea de productos. Ejemplo: ropa, muebles, artículos farmacéuticos, electrodomésticos, libros y/o útiles de escritorio, relojes, artículos de bazar, flores, carne, pan, etc.

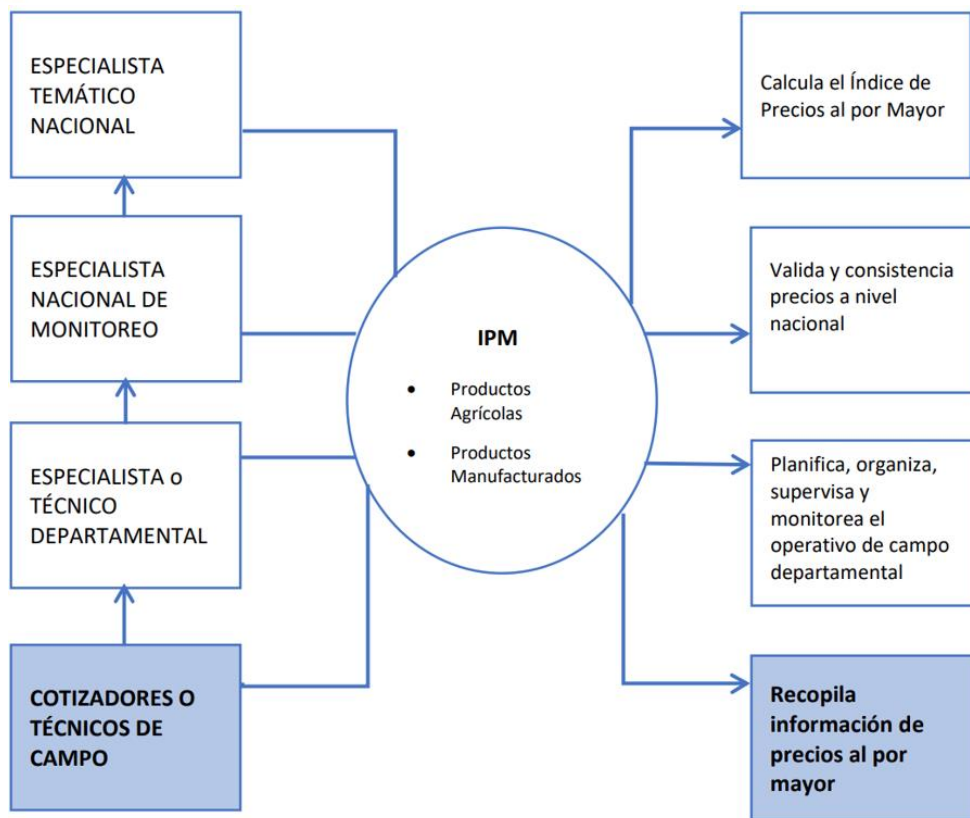
## **3.5 Variables Básicas**

Las variables a considerar para el presente estudio son:

- Código del Producto según Cuentas Nacionales
- Informante
- Nombre genérico del producto
- Especificación del producto
- Unidad, tamaño, talla, peso, etc.
- Equivalencia
- Marca
- Modelo
- Cantidad a cotizar
- Envase
- Origen
- Procedencia
- Precio al por mayor
- Situación del producto en el mercado

## **4 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL – IPM**

La estructura organizacional del Índice de Precios al por Mayor, se presenta en el siguiente organigrama:



#### 4.1 Funciones del(a) Cotizador(a)

- Recopilar la información de precios al por mayor de los tres sectores productivos (agrícolas, manufactura e importador), ya sea fungiendo como cliente o funcionario del INE.
- Realizar todas las cotizaciones que le hayan asignado en su carga de trabajo.
- Realizar la consistencia de la información, efectuando todas las consultas que sean necesarias al informante para justificar las variaciones.
- Elaborar reportes de avances semanales.
- Elaborar informes sobre la situación de cada una de las comercializadoras a su cargo, así como las dificultades y limitaciones en el operativo de campo.

#### 4.2 Obligaciones del(a) Cotizador(a)

- Tener conocimiento y dominio del manual, así como el manejo del dispositivo móvil para realizar la recolección de información.
- Velar por la integridad y custodia del material de trabajo (dispositivo móvil, boletas, etc.)
- Cumplir con los horarios y lugar de trabajo establecidos
- Portar la credencial que el INE le proporciona para su identificación.
- Cumplir a cabalidad las instrucciones de su inmediato superior (especialista o técnico responsable).

- Informar a su inmediato superior (especialista o técnico responsable) sobre cualquier inconveniente, cambio, dificultad presentada en el operativo de campo.
- Desempeñar personalmente y con absoluta responsabilidad su trabajo sin la compañía de otras personas ajenas a la institución.
- Mostrar en todo momento, predisposición a colaborar en actividades que le sean expresamente señaladas, para mejorar la calidad de la información.

#### 4.3 Prohibiciones del(a) Cotizador(a)

- Revelar, divulgar o comentar los datos obtenidos en el operativo de campo a personas ajenas al INE, a otras comercializadoras o a personas particulares, preservando así el secreto estadístico estipulada en la Ley 1405.
- Inducir las respuestas del informante, sin embargo, pedir todas las aclaraciones necesarias en caso de presentarse incoherencias en la información recabada.
- Causar en el informante falsas alarmas, dar a conocer noticias no confirmadas, ni entablar conversación sobre temas políticos o religiosos.
- Alterar los datos obtenidos.
- Está terminantemente prohibido que desarrolle una actividad paralela al trabajo que realiza.
- Solicitar o recibir retribuciones en dinero o especie de los informantes.

### 5 RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

#### 5.1 Periodicidad de la Recolección de la Información

La periodicidad de la recolección de precios depende de la variabilidad de precios de los productos, tipo de establecimiento donde se expende y la ponderación de cada producto dentro la canasta. Todos los productos que forman parte de la canasta del IPM son cotizados de forma mensual.

#### 5.2 Instrumentos de Recolección

El instrumento técnico utilizado por el personal operativo de campo está constituido por los dispositivos móviles de captura de información, bajo la aplicación de un sistema informático (Android-Web), que se puede realizar de forma directa o indirecta. Es **directa** cuando el(la) Cotizador(a) se presenta en el establecimiento como funcionario del INE, portando su credencial y procede a la cotización en el dispositivo y cuando el(la) Cotizador(a) se apersona al establecimiento como cliente con la intención de comprar el o los productos especificados, sin identificarse como funcionario del INE. Es **indirecta** cuando se recibe la información por correo electrónico.

## 5.3 Criterios de Recolección de Precios

### 5.3.1 Para productos AGRÍCOLAS

- Los informantes deben comercializar el producto al por mayor.
- Deben observarse los precios vigentes del día, momento (hora) de cotización.

### 5.3.2 Para COMERCIALIZADORAS

- Deben incluir el IVA.
- Deben incluir los Impuestos Específicos.
- Deben observarse los precios vigentes del día de la cotización, incluyendo las ofertas generales, los descuentos por tipo de pago o por volúmenes de venta, y, otras variables al momento de la transacción.
- Los precios observados deben ser los precios de los productos de la venta al por mayor.
- Deben reflejar precios al contado.

## 6 ETAPAS DEL OPERATIVO DE CAMPO

Las actividades de recolección de precios que se realizan durante el operativo de campo se clasifican en tres etapas:

- Antes del Operativo de Campo
- Durante el Operativo de Campo
- Después del Operativo de Campo

### 6.1 Antes del Operativo de Campo

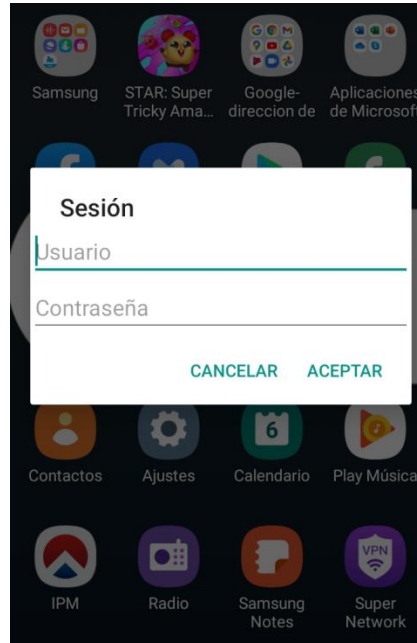
#### 6.1.1 Instalación de la Aplicación Android

Para instalar la aplicación se debe acceder al link:

<http://sice.ine.gob.bo/ipme/>



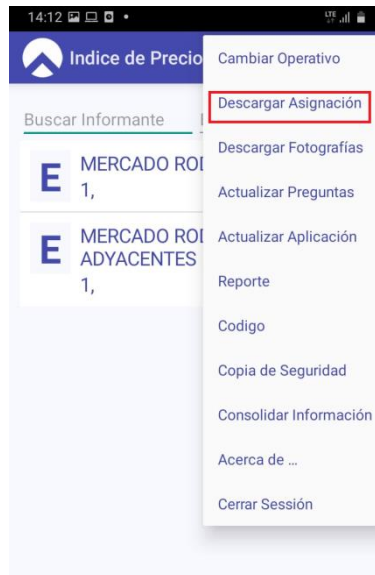
Y hacer clic para descargar la aplicación de Android y posteriormente instalarlo en su dispositivo móvil. A continuación, se le proporcionará al(a) Cotizador(a) su Usuario y Contraseña para que ingrese al aplicativo.



Nota.- La descarga del aplicativo se realiza por única y primera vez, posteriormente el acceso es directo.

### 6.1.2 Carga de Trabajo

El(la) Cotizador(a) debe descargar en su dispositivo la carga asignada, la misma se encuentra organizada de tal forma que exista una rotación, por consiguiente cada Cotizador(a) regresa al mismo informante después de varios meses, dependiendo del número de Cotizadores(as) que tenga cada departamento, éste ordenamiento es generado automáticamente por el sistema del IPM.



### 6.1.3 Verificación de la Asignada

### Carga de Trabajo

El(la) Cotizador(a) debe verificar la carga de trabajo asignada en su dispositivo móvil, el recorrido, número de informantes y número de productos, los cambios del

periodo de observación con relación al periodo anterior, como la dirección del informante, especificaciones, reemplazos por cierre definitivo, cambio de actividad, etc., de una buena verificación de los cambios dependerá la calidad de la información.

#### 6.1.4 Verificación de Batería del Dispositivo Móvil

Antes de salir a operativo de campo, el(la) Cotizador(a) debe revisar que su dispositivo móvil esté con la batería completamente cargada, esto con la finalidad de no perjudicar el desarrollo de recolección de precios.

### 6.2 Durante el Operativo de Campo

El(la) Cotizador(a) debe trasladarse al lugar de cotización de acuerdo al recorrido establecido. Para lo cual, seguirá los siguientes pasos:

#### 6.2.1 Habilitar el GPS del Dispositivo

Una vez que el(la) Cotizador(a) se encuentre en el lugar de cotización, debe habilitar el GPS del dispositivo para georreferenciar el punto de partida del operativo. Para dar inicio al operativo se ingresará a la aplicación por la opción **COMENZAR**, visualizando el mercado o comercializadora, así como también el periodo de observación.



#### 6.2.2 Ubicación de Informante

El(la) Cotizador(a) debe ubicar el establecimiento de forma correcta, comprobando que, la zona, dirección, entre calles, referencia y rótulo comercial sea la misma que la descrita en el dispositivo. E informar a su inmediato superior en caso de que la dirección requiera actualización.

#### 6.2.3 Identificación del Producto

Para que el precio captado corresponda al producto seleccionado, el(la) Cotizador(a) debe cerciorarse de que la especificación del producto corresponda

a la descrita en el dispositivo móvil y de esta manera garantizar que los precios cotizados pertenezcan a un mismo producto en el tiempo.



#### 6.2.4 Variedad

La variedad del producto se refiere a una característica particular del producto, que permite diferenciarlo de otros muy similares.

Ejemplo: Bolivia produce una gran variedad de papa (es el nombre GENÉRICO del producto)

Waycha, yamarona, imilla negra, imilla blanco, manzana alka, manzana roja, puca pali, sallama, ajawiri azul, arichullas, papa lisa, etc., son las VARIEDADES que permiten especificar al producto.



Cada uno de los productos tiene su especificación, sin embargo, éstas son totalmente dinámicas, es decir, van cambiando con el tiempo, principalmente aquellos productos que sufren algún proceso de transformación en la presentación del producto, en la unidad de medida, por moda en el caso de la vestimenta; razón por la cual el(la) Cotizador(a) ve la necesidad de modificar o sustituir productos específicos o establecimientos informantes, pero antes debe informar a su inmediato superior.

### 6.2.5 Producto Específico

Es la descripción precisa de las cualidades y características generales y particulares que sirven para identificar las distintas variedades de un artículo, producto o "bien específico" como: nombre genérico del producto, envase, tamaño, marca, origen, peso y unidad de medida, de tal manera que a través del tiempo se las pueda identificar fácilmente en los establecimientos informantes y no confundir con otro similar en el momento de cotización.



Un producto específico puede a su vez dividirse en variedades.

### 6.2.6 Captura de Información de Precios

El(la) Cotizador(a) cotizará el precio del producto específico correspondiente al periodo efectivo vigente en el momento, y, en caso de presentarse alguna variación respecto al periodo anterior se debe justificar técnicamente en la parte de observaciones.

Adicionalmente en relación al operativo de campo IPM agrícolas se identificó que existen productos como: La carne de Pollo, huevo, manzana, Arroz y Azúcar que cuentan con marca debido a su previo proceso de producción y envasado, por tal motivo el cotizador debe registrar en el apartado de justificación y/o observación, el nombre de la marca que identifica a los productos señalados si correspondiera su registro.

### 6.2.7 Uso de Códigos de Mercado - IPM AGRICOLAS

#### **Código 10 - Abastecimiento Normal**

Cuando el producto se encuentra con abastecimiento normal en el mercado y el precio cotizado no tiene una variación superior al 10% o -10%, corresponde el código 10.

#### **Código 40 - Abastecimiento Irregular**

Cuando las variaciones positivas o negativas son mayores al 10% o -10% corresponde el código 40. Las causas son que en el mercado se ve escasez, poco stock de mercadería, hay incremento en la materia prima, controles de aduana,

suben aranceles, etc., o por el contrario, cuando existe gran abastecimiento en el mercado, buena producción, etc.

### **Código 41 - Inexistente o Estacional**

Cuando el producto no se encuentra en el mercado, es inexistente o estacional.

## **6.2.8 Uso de Códigos de Mercado - IPM COMERCIALIZADORAS**

### **Código 10 - Abastecimiento Normal**

Cuando el producto se encuentra con abastecimiento normal en el mercado y el precio cotizado no tiene una variación superior al 5% o -5%, corresponde el código 10.

### **Código 20 - Cambio de Especificación**

Cuando no se pueda encontrar un reemplazo del producto específico al cual hacemos seguimiento, en condición de desabastecimiento (Código 51), y el informante indique que ya no se abastecerá de ese producto por diferentes motivos.

Lo primero que se debe hacer es buscar el mismo producto en otro informante, y, si no hay ya en el mercado cambiar por otro similar, CONDICION:

1. Que sea representativo en el mercado si es posible tenga otros informantes para su posible reemplazo.
2. Que este producto similar no varíe mucho respecto al anterior, y
3. Que se mantenga buen tiempo en el mercado para hacer su seguimiento.

### **Código 21 - Cambio de Informante**

Cuando el informante no tiene el producto específico e indica que no lo comercializará más, se debe buscar el mismo producto en otros informantes. Si su variación es mínima o no hay variación, solo se ingresa al anterior informante, se actualiza la dirección del nuevo informante, este producto ingresará con Código 10 como abastecimiento normal, sin realizar solicitud pueden actualizar la dirección,

### **Código 30 - Precio de Liquidación**

Las comercializadoras o locales mayoristas ponen en liquidación sus productos cuando salen de temporada o cuando las fechas de vencimiento están próximas, en este caso el precio del producto debe ir con Código 30.

### **Código 31 - Precio de Oferta y/o Promoción**

Los mayoristas ponen en oferta y/o en promoción sus productos generalmente, cuando el producto ingresa al mercado o cuando hay una nueva presentación con algún incentivo adicional, para estos casos se debe utilizar el Código 31.

### **Código 40 - Abastecimiento Irregular**

Cuando las variaciones son mayores al 5% y en el mercado se ve escasez, ingresa poco stock de mercadería, hay incremento en la materia prima, controles de

aduana suben aranceles, etc., o lo contrario, existe gran abastecimiento, buena producción, etc.

### **Código 51 - Desabastecimiento**

Cuando el informante no se abasteció del producto, no hay el producto para su comercialización, el(la) Cotizador(a) debe introducir en su aplicación precio "0" con Código 51.

### **6.2.9 Cambio de Especificación - IPM COMERCIALIZADORAS**

Para realizar cualquier cambio de especificación se debe tomar en cuenta tres condiciones y factores importantes acerca del producto.

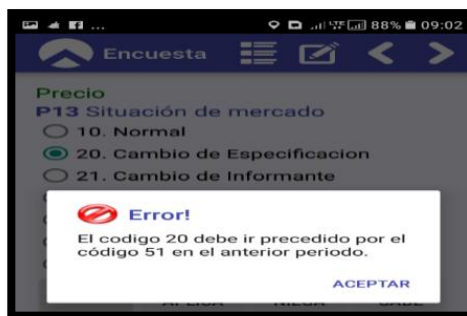
Condiciones que se debe tomar en cuenta para cualquier reemplazo:

1. Similitud en el producto.
2. Origen similar (si es nacional debe remplazarse por un producto nacional, si es importado por otro importado)
3. Precio similar o variación mínima

Factores por los cuales un producto puede remplazarse:

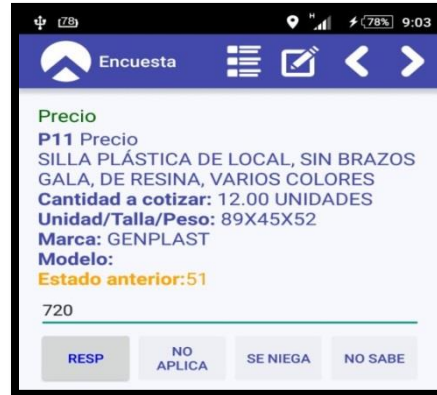
1. Desabastecimiento del producto (que el producto deje de producirse)
2. Disminución o incremento en la unidad de medida (que baje o suba de gramaje, litro, etc.)
3. Que exista cambio presentación del producto (cambio de nombre comercial o marca)

Nota. - Antes de proceder al reemplazo se debe observar la situación anterior, si dicha situación indica Código 51 (desabastecimiento), quiere decir que el mes anterior el producto ya no se encontraba en el mercado. Por lo tanto, el reemplazo debe realizarse si o si, caso contrario, el mismo sistema no permitirá el registro y mostrará un mensaje de error. El desabastecimiento debe estar bien comprobado, es decir tener certeza de que el producto anterior ya no estará en el mercado, y que el nuevo producto que lo reemplaza si continuará.

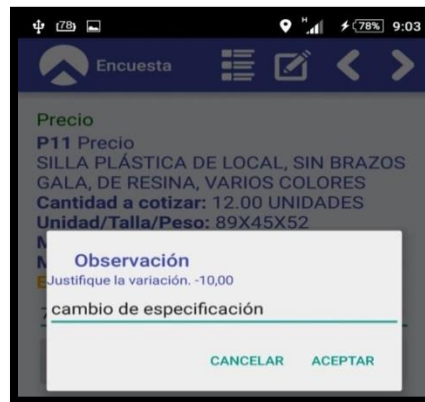


### **Procedimiento de Llenado de Información en el Aplicativo**

**PASO 1.-** Registrar el precio del nuevo producto.



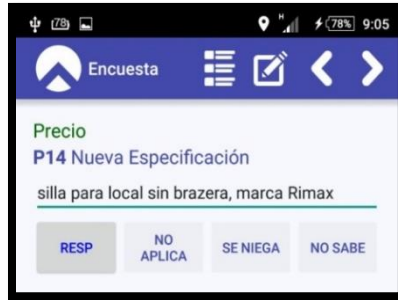
**PASO 2.-** Si la variación es mayor al 5% deberá justificarse en Observaciones en los productos manufacturados, en caso de productos agrícolas, se abre un recuadro cuando las variaciones son superiores al 10% o - 10%.



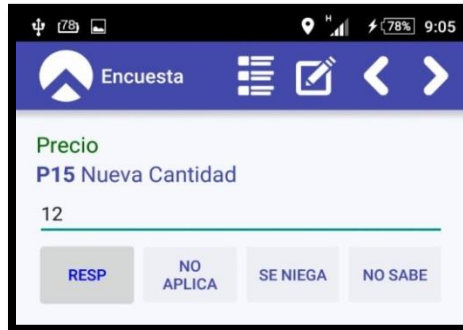
**PASO 3.-** Una vez registrada la observación, el tercer paso es marcar Código 20 en Situación de Mercado el cual indica cambio de especificación.



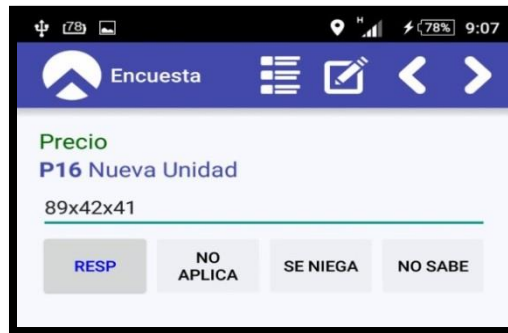
**PASO 4.-** Registrar la nueva especificación del nuevo producto.



**PASO 5.-** Registrar la nueva cantidad que se cotizará.



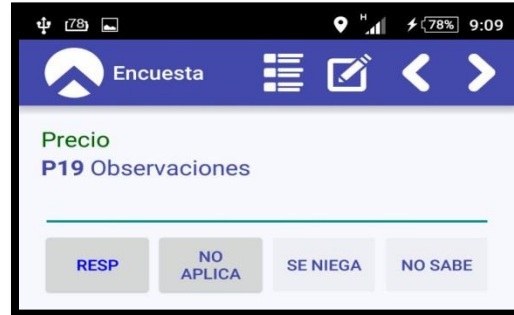
**PASO 6.-** Registrar la nueva unidad del producto, las medidas, el peso.



**PASO 7.-** Posteriormente proceder a la captura de fotografías: una al por menor (foto suelta) y otra al por mayor (en cantidad).



**PASO 8.-** Finalmente, registrar las justificaciones correspondientes en Observaciones finales.



### 6.3 Después del Operativo de Campo

#### 6.3.1 Revisión de la Información en el Dispositivo

Una vez que el(la) Cotizador(a) concluya su carga asignada, debe revisar la información recopilada en campo antes de abandonar su área de trabajo. Que todos los informantes estén con Situación “CONCLUIDA” en el dispositivo, y no exista pendientes u omisiones para corregir en el mismo terreno.

#### 6.3.2 Verificación de la información

En caso de encontrar anomalías en algunos precios, debe ser constatado y verificado por el(la) Cotizador(a) y su inmediato superior (especialista, técnico responsable) retornando de manera conjunta al lugar donde se realizó la cotización.

#### 6.3.3 Consolidación de la Información

Una vez revisada y verificada la información, la asignación del IPM se pintará de color verde, lo cual indica que los productos fueron cotizados en su totalidad y se debe proceder a la consolidación de la misma.

#### 6.3.4 Trabajo de Oficina

El(la) Cotizador(a) debe retornar a la oficina después de concluir el operativo de campo y presentar un informe describiendo el comportamiento de precios en el mercado, en caso de existir variaciones en éstos, deben ser técnicamente justificados mediante un informe a detalle.

Dependiendo la situación y la disponibilidad de personal, tanto el(la) Cotizador(a), técnico responsable o el especialista del IPM deben elaborar el informe semanal (productos agrícolas) y el informe mensual (productos manufacturados e importados). Donde se registren las asignaciones de cargas de trabajo, variaciones

de productos con incrementos/decrementos considerables y sus respectivas justificaciones, la cobertura alcanzada por situación de mercado, los desabastecimientos que se registraron en el periodo de trabajo, registrar eventualidades que podrían suscitarse en el desarrollo del operativo y realizar sugerencias en el afán de mejorar el desarrollo del trabajo asignado.



### 6.3.5 Variación de Precios Positivos y Negativos

Cuando se identifican variaciones significativas en el precio de los productos, éstas deben ser justificadas. La Justificación debe ser clara, concreta y precisa, y responder lo siguiente:

- **Por qué el comportamiento del** precio de dicho producto, **cuáles son las causas**, ejemplo: bloqueos, sequías, heladas, etc., y abstenerse de utilizar palabras como: relativamente estable, poca oferta o poca demanda.
- De qué municipio, provincia, departamento proviene el producto.
- Cuáles son las perspectivas de las mayoristas para la siguiente semana en cuanto al abastecimiento del producto.
- La fotografía debe ser del tipo PANORÁMICA del “mercado” exponiendo el producto que sufrió la variación en el periodo y OJO “no solo la foto del producto”, como muestra el ejemplo:



Si la justificación del producto indica que hubo gran abastecimiento, **la foto también debe reflejar** que realmente hay ese gran abastecimiento.



- Hacer seguimiento a las noticias de televisión, radio y prensa que ayuden a justificar las variaciones.

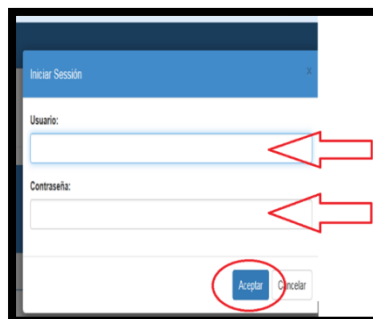
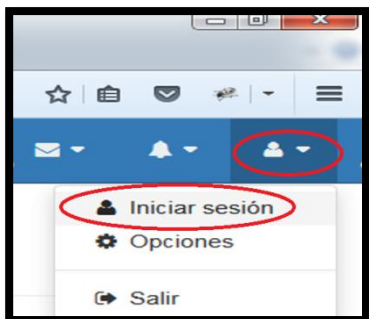
## 7 REPORTES SEMANALES Y MENSUALES IPM

### 7.1 Guía de Reportes Semanales y Mensuales IPM

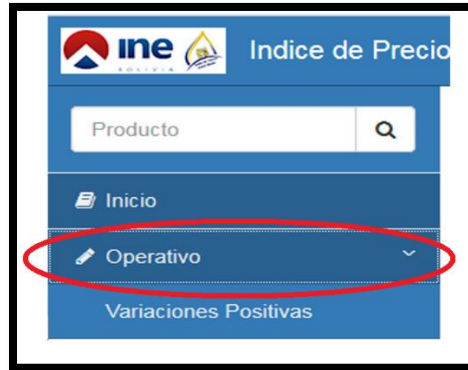
**PASO 1.-** El(la) Cotizador(a) debe ingresar al sistema web del IPM, haciendo clic en el siguiente enlace:

<http://sice.ine.gob.bo/ipme/>

**PASO 2.-** Iniciar sesión colocando su usuario, contraseña y hacer clic en aceptar, como muestra la imagen:



**PASO 3.-** Hacer clic en la opción Operativo y se desplegará un listado.



**PASO 4.-** Del listado ingresar a la opción “Variaciones Positivas”, se desplazará una ventana con ocho productos significativos. Y en la casilla de “Justificación” se debe registrar las observaciones de cada uno explicando a detalle los por menores del producto: abastecimiento, procedencia (de qué lugar, comunidad, municipio, departamento), y el “porqué de su variación”.

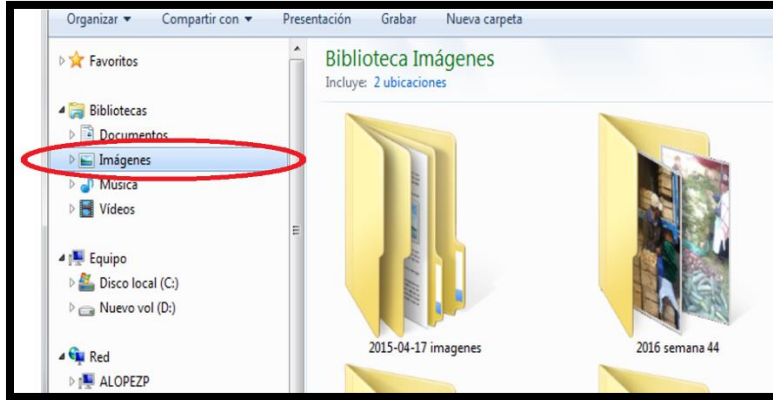


Se debe tener especial cuidado con la ortografía, los nombres propios empiezan con “mayúscula”, a continuación, se muestra un Ejemplo de cómo se debe redactar:

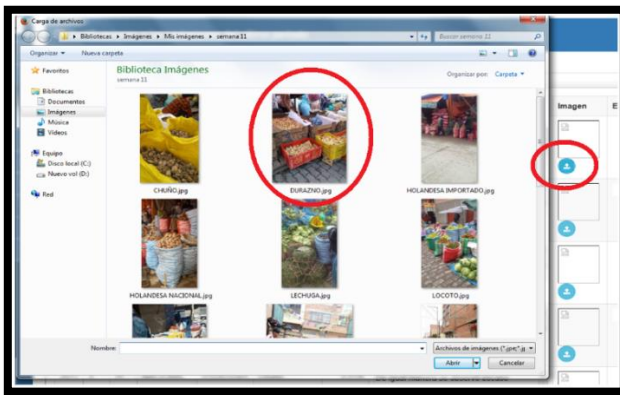
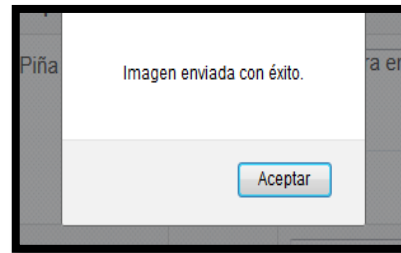
*“El aprovisionamiento de la papaya procedente de Alto Beni, de la provincia de Caranavi, del departamento La Paz, fue escaso, debido a las intensas lluvias que provocaron derrumbes en la carretera a los Yungas, encareciendo su transporte”.*

**PASO 5.-** Posteriormente se debe subir la imagen del producto “fotos panorámicas en lo posible”.

Para esto se debe descargar las fotos capturadas con el dispositivo a la computadora.



**PASO 6.-** Hacer clic en la flecha celeste del cuadro de imagen, seleccionar la foto y subirla (con dos clics). A continuación saldrá el mensaje de que la imagen fue enviada con éxito, hacer clic en aceptar.



**Nota.-** El(la) Cotizador(a) sólo debe trabajar con el ÍCONO AZUL y grabar las observaciones las veces que pueda hasta estar seguro de que no exista errores ortográficos o de redacción, una vez concluya con las ocho variaciones y estando seguro de que todo está correctamente llenado, recién se utiliza el ÍCONO VERDE para dejar el reporte con el estado “Verificado”, en este caso el(la) Cotizador(a) ya no podrá hacer más modificaciones a su redacción.

Justificaciones a las variaciones del último periodo

Tipo: Seleccionar

Año	Mes	Sem	Origen	Código	Especificación	Variación	Justificación	Imagen	Estado	Opciones
2018	2	5	NACIONAL	040301001	Trucha	104.61%	En los mercados mayoristas de La Paz se observó escasa cantidad de trucha de Taraco debido a las intensas lluvias		VALIDADO	
2018	2	5	NACIONAL	0102040301	Zapallo	10.16%	También llegaron recientes cosechas de zapallo de Inquisivi a precios encarecidos.		VALIDADO	
2018	2	5	NACIONAL	0101040001	Guinua	9.68%	Así mismo, se encontraron pocos vendedores de Guinua, procedentes de Itapacamayta, esta situación se presenta		VALIDADO	
2018	2	5	NACIONAL	0102040402	Locoto	7.96%	A su vez, se observó el ingreso de poco locoto del sector Illimari debido a las constantes lluvias no se pudo cosechar		VALIDADO	
2018	2	5	NACIONAL	0104030201	Plátano	7.58%	Por otro lado, el plátano (postre), se incrementa por la dificultad del traslado y el mal estado de los caminos por		VALIDADO	
2018	2	5	NACIONAL	0103010101	Papa (patata)	5.01%	A su vez, el precio de la papa emita se incrementó por que ingresa la nueva cosecha del altiplano, Acaca (La Paz).		VALIDADO	
2018	2	5	IMPORTADO	0104040001	Manzana	4.11%	También, la manzana china se incrementó debido a la llegada de nuevas cosechas, porque aún no está		VALIDADO	

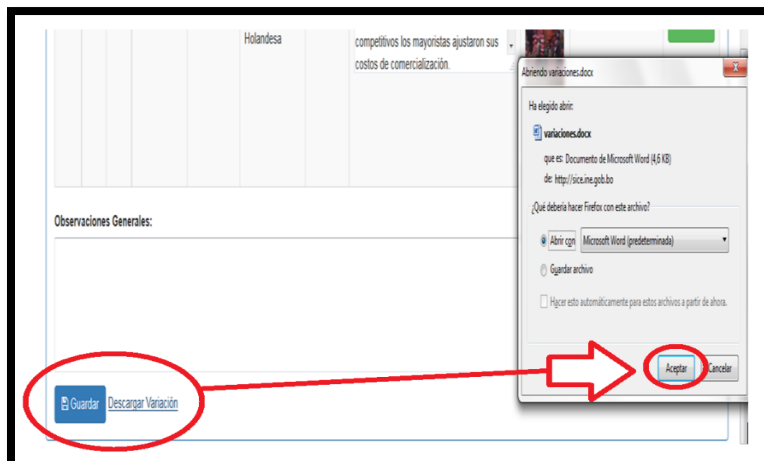
**PASO 7.-** Hacer clic en la opción “Guardar”.

2017	3	11	NACIONAL	0104040301	Palta (Aguacate)	2.00%	Por otra parte hubo escasez de palta, proveniente de Taypiplaya Yungas, porque están en etapa de maduración.	
2017	3	11	NACIONAL	0101030002	Maíz Blanco	1.57%	Asimismo ingresaron nuevas cargas de maíz blanco procedente de Culpina, Cochabamba al mercado mayorista.	

Observaciones Generales:

## 7.2 Generación de Reportes IPM






















Tanto el(la) Cotizador(a) como el especialista o técnico responsable del IPM puede generar reportes en hojas Word, haciendo clic en “Descargar Variación”.



Al abrir la hoja Word aún pueden corregir los errores de ortografía y mejorar la redacción si es necesario para nuevamente subirlo al sistema.

Variaciones Positivas		
37.93	Piña (ananá)	En los mercados mayoristas de La Paz se observó escaso abastecimiento de piña procedentes de Chapare Cochabamba, debido a que gran parte del producto se encuentra en crecimiento.
10.74	Papaya	Asimismo el aprovisionamiento de la papaya procedente de Alto Beni fue escaso, debido a las intensas lluvias que provocaron derrumbes en el sector.
8.83	Durazno	A su vez, ingresó nuevas cosechas de durazno provenientes del sector de Sapahaqui a mayores costos.
3.61	Tomate	Por otro lado existe mayor movimiento de tomate Peruano en el mercado mayorista por el escaso abastecimiento del producto Nacional.
3.51	Chuño	De igual manera se observó escaso abastecimiento de Chuño procedente de Pocoata, debido a las lluvias remojan el producto al ser puesto a la venta.
2.24	Trucha	También se observó escaso abastecimiento de trucha procedente de Copacabana debido a su mayor requerimiento.
2.00	Palta (Aguacate)	Por otra parte hubo escasez de palta, proveniente de Taypiplaya Yungas, porque están en etapa de maduración.

En caso de no existir errores deben “Validar” la información para cada producto, haciendo clic en el ÍCONO VERDE de la columna de Opciones.

Justificación	Imagen	Estado	Opciones
En los mercados mayoristas de La Paz se observó escasa cantidad de trucha de Taraco debido a las intensas lluvias		VALIDADO	 
También llegaron recientes cosechas de zapallo de Inquisivi a precios encarecidos.		VALIDADO	 
Así mismo, se encontraron pocos vendedores de Quinua, procedente de Patacamaya, esta situación se presenta		VALIDADO	 
A su vez se observó el ingreso de poco locoto del sector Illimani debido a las constantes lluvias no se pudo cosechar		VALIDADO	 
Por otro lado, el plátano (postre), se incrementa, por la dificultad del traslado y el mal estado de los caminos por		VALIDADO	 
A su vez, el precio de la papa imilla se incrementó por que ingresa la nueva cosecha del altiplano, Araca (La Paz).		VALIDADO	 
También, la manzana chilena se		VALIDADO	 

Finalmente hacer clic en “Guardar”, es el momento en el que el sistema ya no admite realizar más cambios. Los(las) Cotizadores(as) y especialistas o técnicos responsables **“ya no tendrán más opciones para corregir”, es por eso que en cada paso que realicen deben estar seguros de lo que se declare.**