

2019



Bolivia



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo



Índice

01. Información general	6	09. Distribución y transporte de mercancías	53
02. Entorno económico	8	10. Análisis comercial	59
03. Cultura de negocios	22	11. Priorización de productos	159
04. Intercambio comercial Perú – Bolivia	25	12. Oportunidades comerciales para productos peruanos	161
05. Acuerdos comerciales	34	13. Plan de acción	226
06. Política nacional y marco legislativo del comercio de bienes y servicios	37	14. Ferias	227
07. Compras públicas de bienes y servicios (política y normativa)	42	15. Oficinas y gremios	230
08. Regulaciones y procesos de importación	44		

Acrónimos

ABC
Administradora Boliuiana de Caminos

ALPASUR
Almacenes Pacífico Sur

CAFRAN
Cámara Nacional de Franquicias

EPA
Empresa Portuaria Arica

EMAPA
Empresa de Apoyo a la Producción de Alimentos

ENDE
Empresa Nacional de Electricidad

FCASA
Empresa Ferrouiaria Andina S.A.

FO
Empresa Ferrouiaria del Oriente

IBNORCA
Instituto Boliuiano de Metrología

IBCE
Instituto Boliuiano de Comercio Exterior

INE
Instituto Nacional de Estadísticas

INLASA
Instituto Nacional de Laboratorios de Salud

LACTEOSBOL
Lácteos de Bolivia

SENASAG
Servicio Nacional de Saneamiento Agrícola

TISUR
Terminal Internacional del Sur

TPA
Terminal Portuaria Arica

VCCIE
Viceministerio de Comercio Interno y Externo

YPFB
Yacimientos Petrolíferos Boliuianos

01

1. Información general

La economía de Bolivia ha crecido de forma sostenida durante el periodo 2006-2015. Desde el 2010 hasta el 2015 creció a una tasa promedio de 5,3% con respecto a su PBI. Este crecimiento se debió mayormente a los sectores de hidrocarburos (gas y petróleo), cuya mayor exportación se dirigió a Brasil y Argentina; además de los sectores agropecuario, minero e inversiones públicas en todos los sectores productivos.

Bolivia está conformada por 9 departamentos, destacando las ciudades capitales y áreas metropolitanas de los departamentos de La Paz, Cochabamba y Santa Cruz, consideradas como el “eje troncal” de la economía boliviana, debido a que conjuntamente equivalen a más del 65% del PBI de su economía, y agrupan a más del 70% de la población total, de acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística (INE). Asimismo, al 2017, los departamentos de La Paz, Santa Cruz y Cochabamba concentraron el 76% de las empresas inscritas en la Fundación para el Desarrollo Empresarial (**Fundempresa**¹).

Los idiomas oficiales de Bolivia son el castellano (60,7%) y más de 35 lenguas nativas, donde destacan el quechua (21,2%) y el aimara (14,6%), según The World Factbook - CIA. El nuevo sistema educativo del gobierno de Bolivia ha dado prioridad a la enseñanza del aimara y el quechua en las escuelas públicas, dejando de lado la enseñanza de idiomas extranjeros.

Con respecto al salario en Bolivia, este aún sigue siendo uno de los más bajos en Latinoamérica. En 2017 el salario mínimo fue de BOB 2 000 (287 USD) mensuales, según INE. La unidad monetaria es el boliviano (BOB) y la equivalencia con el dólar a febrero del 2018 es de: USD 1,00 = 6,85 BOB para la compra y USD 1,00 = 6,96 BOB para la venta, acorde con los datos del Banco Central de Bolivia². Equivalencia que se ha mantenido desde noviembre del 2011.



(1) FUNDEMPRESA es una Fundación sin fines de lucro que apoya al desarrollo empresarial y opera el Registro de Comercio de Bolivia, brindando un servicio eficiente a los empresarios y al Estado, orientada a la mejora continua. <http://www.fundempresa.org.bo/acerca-de-fundempresa/mision-vision-y-valores/>

(2) La política monetaria de mantener un tipo de cambio fijo busca la “bolivianización” de la economía (no depender de las monedas extranjeras, en este caso específicamente del dólar) pero que, a mediano y largo plazo, podría generar un brusco ajuste monetario, si es que se abusa de las políticas expansivas (principalmente fiscales): primero, porque al ser un país que depende mucho de sus exportaciones de materia prima (gas), se arriesga a que los otros países que tienen una política cambiaria flexible, ofrezcan el mismo producto a precios más bajos; segundo, porque los productos bolivianos se encarecerían en comparación a los productos extranjeros, favoreciendo así la importación y el contrabando de productos.

02

2. Entorno económico

La **Tabla 1** muestra la evolución de los indicadores macroeconómicos básicos de la economía boliviana.

Tabla 1: Entorno económico de Bolivia 2012 – 2018

INDICADOR	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018*
Población en millones	10,24	10,4	10,56	10,73	10,9	11,07	11,68
PBI basado en el poder de paridad de compra (PPP) USD miles de millones a precios corrientes	60,41	65,55	70,37	74,58	78,35	83,15	79,43
PBI basado en el poder de paridad de compra (PPP) per Cápita en USD a precios corrientes	5 899,79	6 303,27	6 662,72	6 953,68	7 190,61	7 511,20	5 290,00
Inflación anual, precios consumidor fin de periodo (Var%)	4,55%	6,48%	5,20%	2,95%	4,00%	4,67%	4,2%
Tasa de desempleo urbano	3,23%	3,4%	3,5%	4,00%	4,1%	4,5%	4,00%

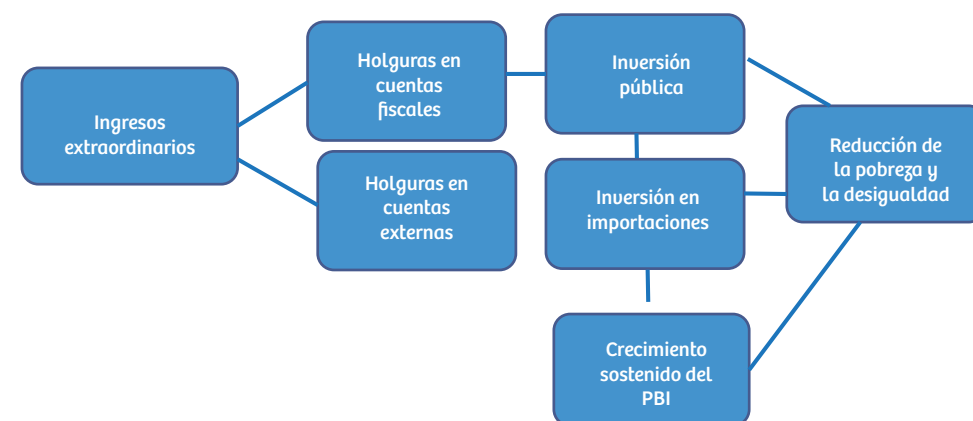
Fuente: Fondo Monetario Internacional, World Economic Outlook Database, febrero 2018

(*) Estimaciones del FMI y <https://es.actualitix.com/pais/bol/bolivia-tasa-de-desempleo.php>; www.paginasiete.bo/economia/2017/8/6/morales-bolivia-tiene-tasa-desempleo-baja-sudamerica-147390.html; www.telesurtu.net/news/Tasa-de-desempleo-en-Bolivia-es-la-mas-baja-de-Suramerica-20161228-0005.html

En general, durante los últimos diez años (2009-2015), Bolivia ha crecido significativamente, denominado como el “súper ciclo” como se muestra en el **Gráfico 1**. Los altos precios de las materias primas entre 2010 y 2014 contribuyeron a sostener un alto crecimiento económico y grandes

superávits comerciales, (con un crecimiento del PBI del 6,8% en 2013 y del 5,5% en 2014). Asimismo, la economía boliviana es impulsada por el consumo interno, que ha conllevado a un incremento de las importaciones de bienes con valor agregado.

Gráfico 1: Esquema del “súper ciclo” de la economía boliviana



Fuente: OCEX La Paz – MINCETUR

No obstante, a partir del 2016 se avizora una desaceleración, dado que depende mucho de las exportaciones de materias primas (principalmente el gas). En ese sentido, la caída de los precios internacionales del petróleo, que comenzó a finales de 2014, afectó el valor de exportación del gas boliviano, y al crecimiento del PBI (4,9% en 2015 y 4,3% en 2016), tal como se observa en el **Gráfico 2**, reflejando una reducción en los ingresos fiscales. Ambos factores generaron los déficits fiscales y comerciales.

Con respecto a la captación de inversión, según el director ejecutivo de la Confederación de Empresarios Privados de Bolivia, las inversiones privadas se están viendo afectadas por algunos factores legales, políticos y económicos manejados por el gobierno y que debilitan la institucionalidad del país,

colocándolo como un país con riesgo alto, tanto para las inversiones nacionales como para las extranjeras.

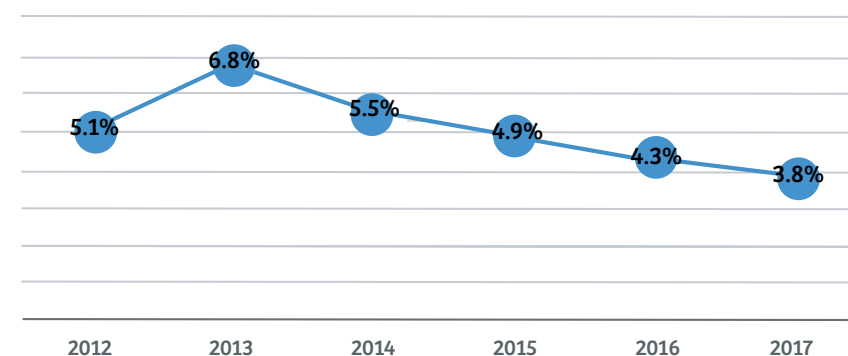
En concreto, la falta de inversión extranjera en los sectores claves como la minería e hidrocarburos, sumado a los conflictos entre los grupos sociales, plantea desafíos para la economía boliviana. En respuesta a ello, a principios de 2016, el gobierno de Bolivia aprobó el Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social 2016-2020, cuyo objetivo es mantener la tasa de crecimiento en 5% para continuar con la reducción de la pobreza.

Para mayor información, ingresar al enlace: <http://www.coface.es/Estudios-Economicos/Bolivia>



Gráfico 2: Evolución del PBI de Bolivia (tasas de crecimiento anual en %)

Evolución del PBI 2006 a 2017



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas, INE
Elaboración: Oficina comercial del Perú en Bolivia

En el **Gráfico 2** se observa que en el año 2013 se obtuvo la más alta tasa de crecimiento del PBI con un 6,8%. La economía boliviana a diciembre del 2017 obtuvo la tasa de crecimiento más baja de los últimos cinco años (4,2%) así como una acumulación de su mayor déficit fiscal. En el marco del programa fiscal y financiero del 2018, el ministro de economía de Bolivia estimó que la tasa de crecimiento para el 2018 será de 4,7%, con un déficit fiscal del 7,4% al final de dicho año.

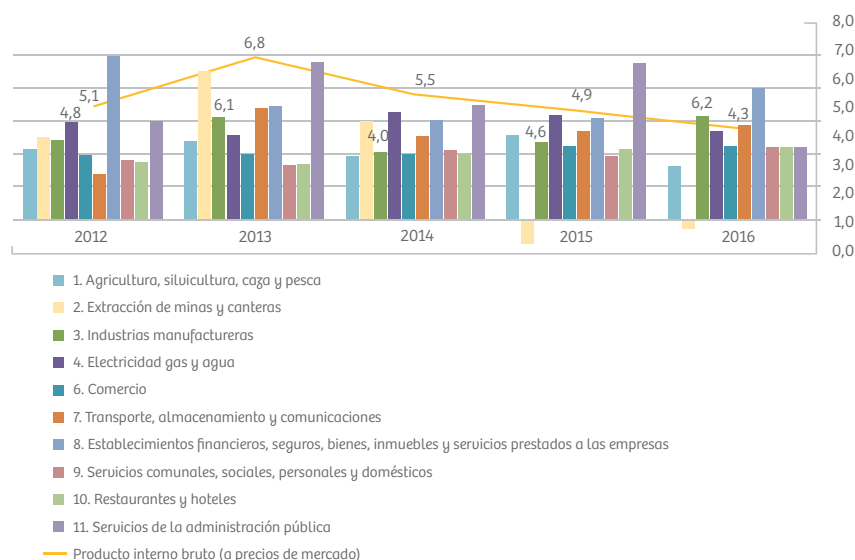
Ese mismo año, el Gobierno decide implementar el "doble aguinaldo".

Para mayor detalle sobre esta medida gubernamental (mediante aprobación del DS-1802, noviembre de 2013) y los efectos causados al sector privado, puede consultar los siguientes enlaces:

- <https://www.bcb.gob.bo/eeb/sites/default/files/9eeb/archivos/Viernes%202/603/Doble%20aguinaldo%20e%20inflacion%20en%20Bolivia.pdf>
- <https://www.paginasiete.bo/economia/2015/8/21/unas-58000-em-presas-pueden-haber-cerrado-debido-doble-aguinaldo-67394.html>

- http://www.eldiario.net/noticias/2016/2016_08/nt160824/economia.php?n=17e-cierran-4-600-empresas-por-el-doble-aguinaldo

Gráfico 3: Evolución de PBI por sector del 2012 a 2016* (tasas de crecimiento anual en %)



Fuente: INE
Elaboración: Oficina comercial del Perú en Bolivia
*La información del INE del PBI por sector sólo es hasta diciembre 2016

En el **Gráfico 3**, para el 2016 las actividades que presentaron mayor incidencia en el crecimiento total del PBI de la gestión 2016 fueron: Transporte y Almacenamiento: 3%, la Industria Manufacturera: 1,0%; establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas: 0,9%. La actividad que registró incidencia negativa fue petróleo crudo y gas natural -0,3%.

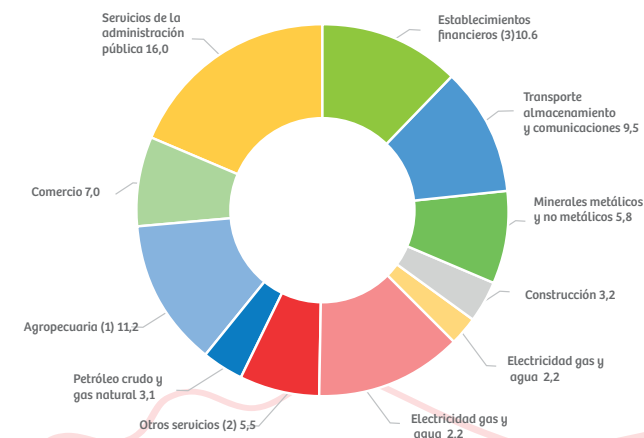
En cuanto a las oportunidades para las empresas peruanas sobresalen las siguientes:

- Transporte y almacenamiento: Perú puede ofrecer servicios de ingeniería y de marketing. Actualmente están en cons-

trucción las líneas de teleféricos en la ciudad de La Paz, las obras están a cargo del gobierno: www.miteleferico.bo

- Industria manufacturera: Perú puede ofrecer envases y embalajes, maquinaria para la industria alimentaria. En los últimos años se están multiplicando las industrias alimentarias en todo el eje troncal, las mismas que no cuentan con buenos proveedores de envases y embalajes (los que existen no abastecen la demanda).
- Establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas: Perú puede ofrecer sus servicios especializados de marketing, desarrollo de software de seguridad para este sector.

Gráfico 4: Participación por sector en el PBI, 2016



Fuente: INE
(p) Preliminar
(1) Comprende las actividades: Agricultura, Pecuaria, Silvicultura, Caza y Pesca
(2) Incluye las actividades: Restaurantes y hoteles, así como servicios comunales, sociales, personales y domésticos
(3) Comprende servicios financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas

El **Gráfico 4** muestra que el sector con mayor participación en el PBI del año 2016 es el de la administración pública (sector público), con un 16% de participación, seguido por el sector agropecuario con un 11,2% y de la industria manufacturera con un 11%.

Tabla 2: Demografía de Bolivia

Edades	Porcentaje	Varón	Mujer
0 – 14 años	31,85%	1 808 735	1 739 763
15 – 24 años	19,46%	1 098 097	1 069 950
25 – 54 años	37,48%	2 041 866	2 133 065
55 – 64 años	5,9%	303 409	353 598
65 años a más	5,3%	260 424	330 327

Fuentes: INE Bolivia y CIA FACTBOOK, estimado 2017

En 2017 se estableció una población de 11 145 770 habitantes a nivel nacional. De esa cantidad, la población de entre 15 y 29 años abarcó el 27,2% de la demografía total, según proyecciones del Instituto Nacional de Estadística, el 50,4% es hombre y 49,6% mujer, siendo Santa Cruz el departamento que concentró la mayor cantidad de jóvenes con 771 000 personas, seguido de La Paz con 646 000 y Cochabamba con 463 000³. Si bien en

Demografía de Bolivia

La **tabla 2** muestra la distribución por género y edad de la población de Bolivia.

Bolivia la edad mínima de trabajo es de 14 años, se considerará para el estudio del bono demográfico⁴ edades superiores a los 24 años, ya que las personas menores a esta edad, sobre todo en países de Latinoamérica, son todavía dependientes.

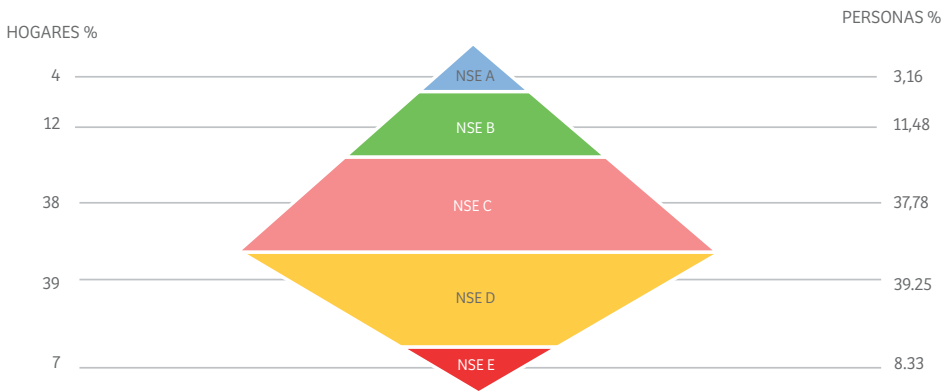
Pirámides poblacionales del 2018 al 2032⁵

De acuerdo a las proyecciones de la Universidad de Denver se prevé que del

2018 hasta el año 2032 las formas de las pirámides poblacionales cambien levemente conforme a los rangos de edad y sexo, se estima que la población joven continuará con un crecimiento sostenido. Para mayor información sobre las proyecciones ingresar al siguiente enlace: www.ifs.du.edu/ifs/frm_Main-Menu.aspx

En el **Gráfico 5**, en función al estudio realizado por IPSOS Bolivia, se define y analizan las características de los niveles socioeconómicos de Bolivia hasta el 2015.

Gráfico 5: Composición de los niveles socioeconómicos (NSE) – 2015
Estudio realizado por IPSOS Bolivia



Fuente: Ipsos Bolivia y Censo de Población y vivienda 2012 del INE

(3) <https://www.eldeber.com.bo/bolivia/Bolivia-ya-tiene-mas-de-11-millones-de-habitantes-20170408-0055.html>
(4) Definición: CEPAL: https://www.cepal.org/celade/noticias/documentosdetrabajo/6/48766/clase_psaad.pdf
(5) Según proyecciones de: www.ifs.du.edu/ifs/

Tabla 3: Caracterización de los NSE según IPSOS (resumen de las características más relevantes)

A	80% de los jefes de hogar son hombres y tienen en promedio 2 hijos
	Ingreso promedio mensual por hogar: USD 2 563
	Gasto promedio por fin de semana: USD 53
	El 58% cuenta con estudios de postgrado y 37% con estudios universitarios completos.
	50% cuenta con vivienda propia.
	86% tiene un vehículo para dirigirse a su fuente de trabajo.
	80% trabaja en sector privado: 53% es dependiente, 19% independiente y 28% es empleador.
B	70% de los jefes de hogar son hombres y tienen en promedio 3 hijos.
	Ingreso promedio mensual por hogar: 872 USD
	Gasto promedio por fin de semana: 27 USD
	el 44% cuenta con estudios universitarios completos.
	62% cuenta con vivienda propia.
	35% tienen un vehículo para dirigirse a su fuente de trabajo.
	53% trabaja en el sector público.
C	46% es dependiente, 43% independiente y 11% es empleador.
	63% de los jefes de hogar son hombres y tienen en promedio 3 hijos.
	Ingreso promedio mensual por hogar: 492USD
	Gasto promedio por fin de semana: 20 USD
	El 23% cuanta con estudios universitarios completos y el 21% con estudios de secundaria completos.
	49% cuenta con vivienda propia.
	No cuentan con vehículo propio: 26% acostumbra a usar bus o minibús para dirigirse a su fuente de trabajo.
	55% trabaja en el sector privado.
	51% es trabajador independiente, 46% dependiente y 3% es empleador.

D	60% de los jefes de hogar son hombres y tienen en promedio 3 hijos.
	Ingreso promedio mensual por hogar: 332 USD
	Gasto promedio por fin de semana: 16 USD
	El 27% cuenta con estudios de secundaria completa y 22% con incompleta.
	46% cuenta con vivienda propia.
	no cuenta con vehículo propio y el 32% usa bus o minibús para dirigirse a su fuente de trabajo.
E	69% es trabajador independiente, 30% dependiente y 1% empleador.
	56% de los jefes de hogar son hombres y tienen en promedio 4 hijos.
	Ingreso promedio mensual del hogar: 283 USD
	Gasto promedio por fin de semana: 17 USD
	48% cuenta con estudios de primaria incompleta.
	43% cuenta con vivienda propia.
	no cuentan con vehículo propio: el 41% se transporta en minibús y el 21% a pie.
	el 82% es trabajador independiente: artesanos, vendedores, obreros y 18% dependiente.

Fuente: ESTUDIO MULTICLIENTE NSE 2015 – IPSOS

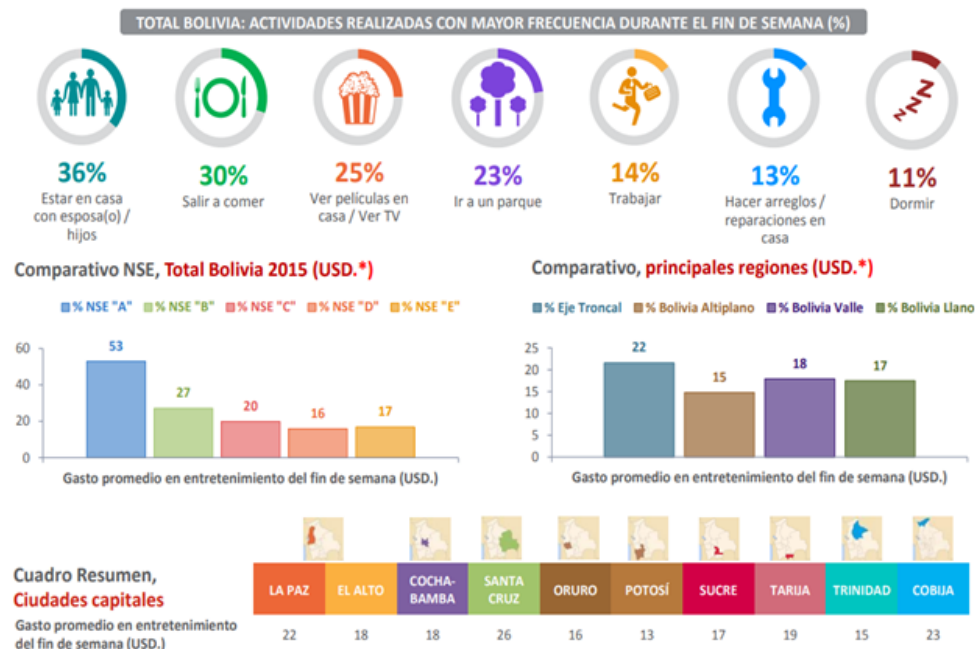
Cabe destacar que los principales puntos según el **Gráfico 6** y **tabla 3** son:

- El 70% de los bolivianos se encuentran en los NSE C y D.
- En estos NSE, más del 60% de los jefes de hogar son hombres, mayores de 40 años.
- Estos hogares tienen en promedio 4 personas como miembros del hogar.

- El promedio de los gastos de fin de semana está entre el 16% y 19% del total de los ingresos mensuales.

En el **Gráfico 6** se desarrollan los tipos de gastos y actividades de fin de semana, que permitirán, para los estudios de producto, caracterizar el mercado:

Gráfico 6: Actividades y gastos por esparcimiento en un fin de semana



Fuente: ESTUDIO MULTICLIENTE NSE 2015 - IPSOS

Para este caso se obtiene que dentro de las actividades fuera del hogar, el "salir a comer" tiene un 30% del total de las actividades realizadas en fin de semana. Este porcentaje nos da un indicio del comportamiento de la población boliviana y sus hábitos de consumo. Al ser considerada una actividad recreativa, antes incluso que ver películas en casa, vale la pena

tomarla en cuenta para el desarrollo de nuevos negocios en el ámbito de restauración.

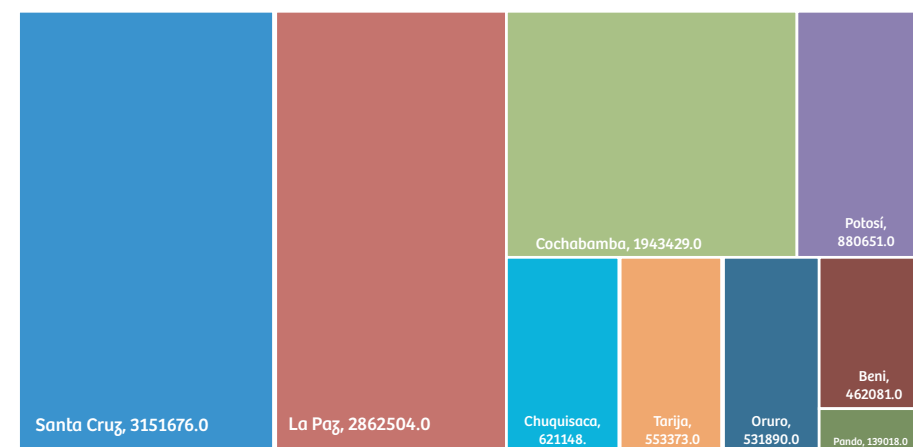
Finalmente, en la región eje troncal es dónde el gasto promedio en entretenimiento del fin de semana es más alto, registrando un valor de 22 USD por familia.

En el siguiente gráfico se analiza a corto y mediano plazo la proyección de la población por ciudad; y, en cuanto a los NSE

se obtendrá una idea clara de cómo se comportará la población hasta el 2020.

Gráfico 7: Proyección de población por departamento

Esquema de proyección de población por departamento



Fuente: INE; proyecciones de población de ambos sexos, según edad, 2012-2020 (<https://www.eldeber.com.bo/bolivia/Bolivia-ya-tiene-mas-de-11-millones-de-habitantes-20170408-0055.htm>)

Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia

En el **Gráfico 7** se muestra que los departamentos con más población seguirán siendo los mismos que componen el denominado "eje troncal": Santa Cruz con más de 3 millones de habitantes, La Paz con más de 2 millones de habitantes y Cochabamba con más de 1 millón de habitantes.

Facilidad para hacer negocios

El entorno para hacer negocios en Bolivia presenta dificultades para realizar negocios. Esto se pone en evidencia a través del indicador "facilidad para hacer negocios" que compila el "Doing Business" del Banco Mundial para el 2018 en el

que Bolivia ocupó la posición 152 entre 190 países evaluados, mientras que Perú ocupó la posición 58 entre 190 países y Chile la posición 55 entre 190 países.

En la tabla 4, se comparan los indicadores de Bolivia, Perú y Chile en lo referido a este tema. Entre estos indicadores hay que destacar la pesada carga que representa para el sector privado boliviano el pago de impuestos, tanto en

lo referido a lo engorroso de los trámites para pagar impuestos (1025 horas / año), así como al elevado monto de los impuestos y contribuciones (85% /sobre la ganancia). Las dificultades para hacer negocios en Bolivia, definitivamente le restan competitividad al empresariado boliviano, captando menores fondos de inversión del sector privado tanto de Bolivia como del extranjero.



Tabla 4: Facilidad para realizar negocios – cuadro comparativo entre Bolivia, Perú y Chile⁶

Indicador	Bolivia	Perú	Chile	Medición
Posición	152/190	58/190	55/190	Países
Tiempo de apertura de un negocio	45	26,5	55,5	Días
Costo de apertura de un negocio	54%	10%	3%	Sobre el ingreso per cápita
Números de días para un permiso de construcción	322	188	133	Días
Índice del control de la calidad de la construcción	13/15	13/15	13/15	(0-15) 15 es mejor; 0 es lo peor
Número de procedimientos para obtención de empresa	8	7	7	Número
Costo de obtención de electricidad	689%	349,50%	68,10%	Sobre el ingreso per cápita
Número de días para registro de propiedades	90	7,5	28,5	Días
Costo del valor del ingreso de la propiedad	4,70%	3,30%	1,20%	Sobre el valor del bien
Números de pago de impuesto por año	42	9	7	Veces por año
Pago de impuestos y contribuciones	85%	35,60%	33%	Sobre la ganancia
Pago de impuestos	1 025	260	291	Horas/año
Protección de los inversionistas minoritarios	4/10	7/10	7/10	Índice de 0 a 10; mientras más alto mejor

Fuente: Doing Business, Banco Mundial 2018
Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia

(6) www.erbol.com.bo/opinion/momento_economico/haciendo_negocios_en_bolivia_2018

03

3. Cultura de negocios

Horario Laboral:

En Bolivia la jornada laboral es de 8 horas diarias y de 48 horas a la semana; para las mujeres y menores de 18 años el horario no debe exceder de 40 horas a la semana. La mayoría de las empresas y entidades públicas trabajan con un horario discontinuo, de 8:00 a.m. a 12:00 pm y de 2:30pm a 18:30 pm, los bancos trabajan con un horario continuo de 9:00 am a 5:00 pm, con un descanso de 30 minutos al medio día.

Para más información sobre las leyes de trabajo en Bolivia ingresar al siguiente enlace:

www.ilo.org/dyn/natlex/docs/WEBTEXT/46218/65057/S92BOL01.htm#t4c3

En reuniones de negocios:

Es de gran importancia la relación personal en los negocios. Los empresarios bolivianos primero tratan de conocer a la persona antes de hacer negocios. En ese sentido, es recomendable tomar el tiempo necesario en conocer a sus clientes bolivianos.

Solicitud de reuniones:

Si es la primera vez que se solicita una reunión, en la mayoría de los casos las solicitudes se hacen de manera formal, es decir por una carta escrita y mandada por correo tradicional. También se puede solicitar de manera digital, pero debe ir acompañado de un llamado telefónico para realizar el seguimiento.

Es recomendable no demorar más de una semana en contestar un correo y acompañarlo de un saludo por teléfono como atención.

Negociaciones:

Existen diferencias en las negociaciones entre las regiones del Occidente y del Oriente.

En La Paz (occidente del país) son reservados en mostrar su real interés o intenciones de compra. En Santa Cruz es a la inversa, en las negociaciones tienden a exagerar las intenciones de compras y tras algunas reuniones posteriores se llega a la intención real. En

ambas regiones para empezar una reunión, un apretón de manos es el primer saludo y las relaciones personales tienen una gran importancia.

Se recomienda hacer un seguimiento por teléfono luego de haber tenido una entrevista o encuentro personal. Es importante cumplir con entregar a tiempo la información o lo que se haya ofrecido.

Para cerrar un negocio la persona no debe hacer presión de manera directa. Es recomendable, al no conocer a la persona, introducir las charlas con temas simples y lentamente introducir el tema del negocio. Es por lo que muchas veces se necesitará más de una reunión para cerrar la negociación.

En cuanto al tiempo y puntualidad, si uno solicita la reunión es importante estar a la hora y no retrasarse. Sin embargo, el boliviano se caracteriza por llegar de 15 a 30 minutos tarde. El factor puntualidad no es vital para los empresarios bolivianos. En reuniones de negocios, se cuenta con una tolerancia entre 15 a 30 minutos, aunque es recomendable llegar puntual a las reuniones.

Para dirigirse a una persona se recomienda utilizar el título académico, si se conociera, caso contrario se debe dirigir a la persona utilizando las palabras de “señor” o “señora”, seguido de su apellido paterno.

Canales de comunicación

Los plazos no son considerados como importantes durante las negociaciones. Esto se debe a que se organiza más de una reunión para concretar negocios con los bolivianos. Además, se debe considerar realizar varios viajes a Bolivia o tener un representante local, porque ellos prefieren que la comunicación sea personal y no por vías electrónicas o llamadas telefónicas. Es de destacar que el uso de la mensajería electrónica tipo WhatsApp ha ganado mucha presencia de uso.

Lenguaje corporal

Al conversar de pie la interacción es cercana. Es recomendable mantener el contacto visual directo, ya que esto da más confianza. La postura correcta al estar sentado y de pie será notada. Una postura caída es grosera. El gesto de “regular” (balanceo de su mano abierta palma hacia abajo de lado a lado) podría interpretarse como un “no” en Bolivia.

04

Vestir

Para los hombres que negocien en La Paz, se recomienda usar trajes de tres piezas. Un traje ligero es más común en Cochabamba y Santa Cruz.

Para las mujeres se recomienda usar trajes, vestidos, faldas y blusas. No usar pantalones cortos en las ciudades al momento de reuniones profesionales.

En reuniones sociales

En este tipo de reuniones se recomienda no hablar sobre negocios. Es preferible enfocarse en conocer a la persona.

Cuando se asiste a una reunión social, es recomendable llevar al anfitrión flores, vino, whisky y chocolate de alta calidad. Evitar regalar flores de color amarillo o morado. Es común no abrir el regalo hasta después que los invitados se hayan ido.

Se recomienda conocer los deportes que se practican en Bolivia. Evitar comentar sobre política, religión y pobreza. También se sugiere no alabar a Chile, Brasil o Paraguay, por las guerras acontecidas y, en consecuencia, territorio perdido por parte de Bolivia.

Los modos de relación o jerarquía en el trabajo

Es importante la jerarquía en el trabajo y tener mucho cuidado al relacionarse de “no saltar” los cargos de nivel de decisiones. Para solicitar una reunión siempre es mejor tratar de consultarla con el cargo de gerencia general, y el/ella será quién defina si se reúnen con él/ella directamente u otro cargo.

Para más información ingresar al siguiente enlace:

www.kwintessential.co.uk/resources/global-etiquette/bolivia.html

<http://negociosynoticiasdebolivia.blogspot.pe/2012/09/las-reglas-protocolo-y-las-costumbres.html>

www.ediplomat.com/np/cultural-etiquette/ce_bo.htm

4. Intercambio comercial Perú – Bolivia

Tabla 5: Evolución del Comercio Perú – Bolivia y con el mundo, 2012 – 2017 (USD Millones)

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Comercio Bolia-Mundo						
Exportaciones (FOB)	11 814	12 207	12 856	8 726	7 082	7 846
Importaciones (CIF)	8 590	8 353	10 492	9 766	8 427	9 287
Saldo comercial	3 224	3 854	2 364	1 040	1 345	-1 441
Comercio Perú-Mundo						
(A) Exportaciones (FOB)	46 359	42 567	38 641	33 246	36 237	44 058
(B) Importaciones (CIF)	42 169	43 327	42 184	38 066	35 539	39 768
Saldo comercial	4 190	760	3 543	4 820	698	
Comercio Perú-Bolivia						
(C) Exportaciones (FOB)	561	594	655	589	564	609
(C) / (A)	1,2%	1,4%	1,7%	1,8%	1,6%	1,4%
(D) Importaciones (CIF)	466	525	578	347	384	358
(D) / (B)	1,1%	1,2%	1,4%	0,9%	1,1%	0,9%
Saldo comercial	95	69	77	242	180	251

Fuente: SUNAT/ INE

Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia

La balanza comercial de Bolivia ha tenido valores negativos, superando los USD 1 000 millones desde el 2015. Asimismo, entre 2016 y 2017 las tasas de crecimiento de exportaciones e importaciones han sido positivas, ambas superiores al 10%, respectivamente. En el 2017, Bolivia exportó alrededor de USD 7 846 millones e importó USD 9 287 millones.

En el 2017, las importaciones de Bolivia la ubicaron en el puesto 99 a nivel mundial, con una participación de 0,1%. Entre los principales países proveedores de Bolivia, se encuentran China (20%), Brasil (17,6%), Argentina (10,5%), Estados Unidos (9,7%) y Perú (6,7%). Mientras que los principales destinos de sus exportaciones fueron los países de Brasil (19,2%), Estados Unidos (13,6%), Argentina (11,4%), Colombia (8,8%) y China (6,7%), según Trade Map.

La balanza comercial de Perú y Bolivia durante los años 2012 -2017 ha sido positiva, presentando el año 2015 su mayor saldo con USD 242 millones, seguido por el año 2016 con USD 179 millones.

Para mayor información acerca del comercio bilateral de Perú y Bolivia, y el comercio transfronterizo de este último país, ingresar a los siguientes enlaces:

The Observatory of Economic Complexity
https://atlas.media.mit.edu/es/visualize/tree_map/hs92/import/per/bol/show/2016/
https://atlas.media.mit.edu/es/visualize/tree_map/hs92/import/per/bol/show/2016/

Tabla 6: Principales Productos No Tradicionales Exportados de Perú a Bolivia

El objetivo de la tabla que se presenta a continuación es tener una aproximación del posible tamaño de mercado para cada producto que se exporta actualmente a Bolivia y debe tomarse de manera ilustrativa.

Las cifras que se refieren a exportaciones peruanas a Bolivia están basadas en partidas nacionales a **10 dígitos** cuya fuente es SUNAT (<http://www.sunat.gob.pe/>) y las importaciones realizadas por Bolivia, cuya fuente es Instituto Nacional de Estadísticas.



Cifras SUNAT

Cifras INE

N°	Exportaciones Perú a Bolivia 2016-2017					Importaciones mundiales de Bolivia 2012-2017				
	Partida Arancelaria	Descripción Arancelaria	Valor FOB (USD)			Partida y descripción arancelaria	Valor CIF (USD) 2017	Tasa de crecimiento 2012 a 2017	Participación por país	
			2016	2017	Var. % 2017/2016					
1	2710.19.21.19	Menor o igual a 50 ppm - los demás	30 374 594	66 660 863	119,46%	2710.19.21.00: Gasoil (gasóleo) (diésel)	637 162 731	-20%	Argentina 60%	Perú 11%
2	7214.20.00.00	Barra de hierro o acero sin alear con muescas, cordones, surcos o relieves	59 084 297	61 232 509	3,64%	7214.20.00.00: Barras de hierro o acero sin alear con muescas, cordones, surcos o relieves, producidos en el laminado o sometidos a torsión después del laminado	192 867 426	7%	Brasil 65%	Perú 31%
3	9619.00.10.00	Pañales para bebés	25 993 471	26 565 978	2,2%	9619.00.10.10: Pañales para bebés de pasta de papel, papel, guata de celulosa o napa de fibras de celulosa	46 862 596	11%	Perú 59%	Colombia 20%
4	2523.29.00.00	Cemento portland, excepto cemento blanco o coloreado artificialmente	29 083 152	25 431 267	-12,56%	2523.29.00.00: Los demás cementos portland	27 549 568	31%	Perú 96%	Brasil 3%
5	3402.20.00.00	Demás preparaciones para lavar y de limpieza acondicionados para la venta al por menor	8 306 804	12 891 919	55,2%	3402.20.00.00: Preparaciones tensoactivas, preparaciones para lavar (incluidas las preparaciones auxiliares de lavado), acondicionados para la venta al por menor	26 238 437	21%	Perú 47%	China 20%
6	3920.10.00.00	Las demás placas, laminas, hojas y tiras de polímeros de etileno	14 325 847	12 632 857	-11,82%	3920.10.00.00: Las demás placas, laminas, hojas y tiras, de polímeros de etileno, no celular y sin refuerzo, estratificación ni soporte	22 234 565	-28%	Perú 57%	Brasil 15%
7	2713.20.00.00	Betún de petróleo	7 176 623	10 862 492	51,36%	2713.20.00.00: Betún de petróleo	24 455 950	-61%	Brasil 49%	Perú 44%
8	7216.21.00.00	Perfiles de hierro o acero en L, laminados o extru. en caliente altura < 80mm	11 735 583	10 781 881	-8,13%	7216.21.00.00: Perfiles de hierro o acero sin alear en "L"	16 744 011	-14%	Perú 57%	Brasil 16%

N°	Exportaciones Perú a Bolivia 2016-2017					Importaciones mundiales de Bolivia 2012-2017				
	Partida Arancelaria	Descripción Arancelaria	Valor FOB (USD)			Partida y descripción arancelaria	Valor CIF (USD) 2017	Tasa de crecimiento 2012 a 2017	Participación por país	
			2016	2017	Var. % 2017/2016					
9	2103.90.20.00	Condimentos y sazonadores, compuestos	6 880 680	10 521 656	52,92%	2103.90.20.00: Los demás, condimentos y sazonadores, compuestos	10 781 691	85%	Perú 93%	Brasil 4%
10	3303.00.00.00	Perfumes y aguas de tocador.	10 627 012	10 403 063	-2,11%	3303.00.00.00: Perfumes y aguas de tocador	26 543 463	-2%	Perú 45%	Colombia 40%
11	5506.30.00.00	Fibras acrílicas o modacrílicas, cardadas, peinadas o transformadas p la hilatura	7 991 287	8 481 258	6,13%	5506.30.00.00: Fibras sintéticas discontinuas, cardadas, peinadas o transformadas de otro modo para la hilatura, acrílicas o modacrílicas	9 580 504	-1%	Perú 89%	México 11%
12	7308.90.90.00	Las demás construcciones y sus partes de fundición de hierro o acero	5 003 710	8 052 204	60,92%	7308.90.90.00: Las demás construcciones y sus partes de fundición, hierro o acero, preparados para la construcción	27 927 643	364%	Perú 29%	España 23%
13	1905.31.00.00	Galletas dulces	8 054 806	7 910 705	-1,79%	1905.31.00.00: Galletas dulces (con adición de edulcorante)	11 380 265	1%	Perú 77%	Argentina 9%
14	3105.30.00.00	Hidrogenoortofosfato de diamonio (fosfato diamónico)	4 417 594	7 414 526	67,84%	3105.30.00.00: Hidrogenoortofosfato de diamonio (fosfato diamónico)	7 736 950	59%	Estados Unidos 70%	Perú 18%
15	4911.10.00.00	Impresos publicitarios, catálogos comerciales y similares	6 756 795	7 389 264	9,36%	4911.10.00.00: Impresos publicitarios, catálogos comerciales y similares	8 431 869	2%	Perú 88%	Argentina 2%
16	2715.00.90.00	Demas mezclas bituminosas a base de asfalto, o betún natural, o betún de petróleo	6 258 193	7 385 256	18,01%	2715.00.90.00: Las demás mezclas bituminosas a base de asfalto o de betún naturales, de betún de petróleo, de alquitrán mineral o de brea de alquitrán mineral (por ej: mastiques bituminosos, "cut backs")	21 254 383	188%	Perú 35%	Rusia 32%
17	3923.50.90.00	Demas tapones, tapas, capsulas y demás dispositivos de cierre, de plástico	7 209 967	6 221 845	-13,7%	3923.50.90.00: Los demás tapones, tapas, capsulas y demás dispositivos de cierre de plástico	11 980 256	16%	Perú 52%	Argentina 21%

N°	Exportaciones Perú a Bolivia 2016-2017					Importaciones mundiales de Bolivia 2012-2017				
	Partida Arancelaria	Descripción Arancelaria	Valor FOB (USD)			Partida y descripción arancelaria	Valor CIF (USD) 2017	Tasa de crecimiento 2012 a 2017	Participación por país	
			2016	2017	Var. % 2017/2016					
18	3920.20.90.00	Demás placas, laminas, hojas y tiras de los demás polímeros de propileno	5 096 918	6 219 423	22,02%	3920.20.90.00: Las demás placas, láminas, hojas y tiras, d/polímeros d/propileno sin refuerzo, estratificación ni soporte o combinación similar con otras materias	9 560 136	15%	Perú 62%	China 15%
19	0402.91.10.00	Leche evaporada sin azúcar ni edulcorante	5 450 900	6 017 104	10,39%	0402.91.10.00: Leche evaporada sin adición de azúcar ni otro edulcorante	6 324 647	-23%	Perú 92%	Países Bajos 8%
20	3102.10.10.00	Urea con un porcentaje de nitrógeno superior o igual a 45% pero inferior o igual a 46% en peso (calidad fertilizante)	4 553 321	5 782 408	26,99%	3102.10.10.00: Urea, incluso en disolución acuosa con un porcentaje de nitrógeno superior o igual a 45% pero inferior o igual a 46% en peso (calidad fertilizante)	6 554 802	-22%	Rusia 36%	Perú 32%

Fuente: SUNAT e INE

Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia



05

5. Acuerdos comerciales

5.1 Bolivia: Acuerdos Comerciales

Tabla 7: Acuerdos comerciales

Tipo Acuerdo Comercial	País(es) socio(s)	Fecha de Vigencia
Bilateral ACE 66	México	7 de junio de 2010
Bilateral AAP, CE 22	Chile	6 de abril de 1993
Bilateral ACE 66	MERCOSUR	28 de febrero de 1997
Bilateral AAP,CE 47	Cuba	Agosto de 2001
Bilateral	Venezuela	31 de marzo de 2011
SGP (definición)	Estados Unidos	Última actualización: 31 de julio de 2013
SGP PLUS	Unión Europea	Desde 1976
SGP	Japón	1 de agosto de 1971
SGP	Canadá	1ero de Julio de 1974
Comunidad Andina (CAN) Unión Aduanera	Perú, Ecuador y Colombia	26 de mayo de 1969
Tratado General de Integración y Cooperación Económica y Social para la Conformación de un Mercado Común entre la República del Perú y la República de Bolivia	Perú	3 de agosto 2004 efectivo en el año 2006

Fuente: Instituto Boliviano de Comercio Exterior, IBCE
Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia

5.2 Comunidad Andina – CAN

La integración de la Comunidad Andina empezó con la firma del Acuerdo de Cartagena, el 26 de mayo de 1969, conformado inicialmente por los países de Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú. Luego en 1973 se signó Venezuela al acuerdo. En 1976, Chile se retiró de dicho acuerdo.

Durante 10 años, luego de firmado el Acuerdo de Cartagena, se formaron las instituciones andinas para el desarrollo de la integración de los países que conformaron la Comunidad Andina. Como resultado, en 1993 se eliminó el arancel entre los países andinos, se creó una Zona de Libre Comercio y se liberalizó el transporte en sus distintas modalidades.

En el 2010, la CAN aprueba doce ejes centrales para desarrollar la integración de los países andinos, los cuales son:

- 1. Participación de los ciudadanos andinos por la integración
- 2. Política Exterior Común

- 3. Integración comercial y complementación económica, promoción de la producción, el comercio y el consumo sostenibles
- 4. Integración física y desarrollo de fronteras
- 5. Desarrollo social
- 6. Medio Ambiente
- 7. Turismo
- 8. Seguridad
- 9. Cultura
- 10. Cooperación
- 11. Integración energética y recursos naturales
- 12. Desarrollo institucional de la Comunidad Andina

En el 2011, Venezuela concretó su salida de la CAN. En julio de ese mismo año, en la cumbre de Lima, los actuales países miembros de la CAN (Bolivia, Perú, Ecuador y Colombia) acordaron fortalecer la integración andina, revisar la estructura institucional y el funcionamiento del Sistema Andino de Integración (SAI).

06

El comercio entre los países que integran la CAN desde su creación (hace 5 décadas) al 2014, pasó de USD 75 millones a USD 9 724 millones.

Para más información consultar:

- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR):
Acuerdo de Integración Perú y la Comunidad Andina:
www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=95&Itemid=118



6. Política nacional y marco legislativo del comercio de bienes y servicios

Marco Legal

Las actividades comerciales internas y de carácter internacional en cualquier país del mundo, es necesario contar con una base legal que guíe a los sectores de desarrollo. Al respecto, Bolivia cuenta con tres legislaciones de importancia:

- Legislación Mercantil

El tráfico de mercancías a nivel interno y externo de Bolivia está regido en su mayor parte por el Código de Comercio (1977), el cual regula las relaciones mercantiles entre agentes. El Código de Comercio establece las formas legales que pueden adoptar las entidades empresariales dentro del país.

- Legislación sobre Inversiones Extranjeras

A partir de 1990 se promulgó una nueva ley de inversiones, que permite que compañías extranjeras obtengan las garantías legales para la libre convertibilidad de la moneda, la repatriación de capitales y la libertad de importación de bienes y servicios. Por

otro lado, desde mediados de 1994, con la Ley de Capitalización, se aportó una base legal para la transferencia de la propiedad de las seis grandes corporaciones públicas. En la actualidad el inversor privado adquiere el derecho a la gestión de la sociedad a cambio de compromisos específicos de nuevos desembolsos de capital al patrimonio neto de la sociedad adquirida. En tal virtud, el 50% pasa a ser propiedad del inversor y el resto de todos los bolivianos en edad adulta, a quienes se les transfieren los montos a través de sus cuentas en el sistema de pensiones.

- Legislación sobre Propiedad Intelectual e Industrial

El Código de Comercio reconoce y especifica las diferentes modalidades de la propiedad industrial. Por tanto, el organismo donde se deben hacer los trámites relativos a las solicitudes de marcas, títulos comerciales y patentes de inversión, se denomina Dirección General de Desarrollo Industrial, el mismo que se encuentra dentro del Viceministerio de Industria y Comercio⁷.

(7) Fuente: <http://www.comercioexterior.ub.edu/fpais/bolivia/Normas.htm>

Para más información del marco legal visitar los siguientes enlaces:

www.solobolivia.com/politica/leyes/index.shtml
www.derechoteca.ucb.edu.bo/L_bolivia.htm

Sistema Tributario en el Estado Plurinacional de Bolivia:

Con la nueva Constitución Política del Estado, las políticas tributarias ya no se centralizan en el Poder Legislativo. En ese sentido, se “asigna potestad de admi-

nistración de sus recursos a los diferentes niveles autónomos, además de reconocerles similar rango constitucional, bajo el límite del ejercicio competencial preestablecido en el artículo 297, en el que se establecen ciertas reservas en su ejercicio para uno o más niveles de gobierno”.

Para más detalles sobre las políticas tributarias bolivianas visitar: www.jubileobolivia.org.bo/publicaciones/revistas-especializadas/item/312-el-sistema-tributario-en-bolivia.html



Ejemplo: Estructura tributaria del nivel del Estado

Tipos de impuesto	Sigla	Denominación	Dominio	Alícuota	Vigencia
Indirectos	IVA	Impuesto al valor agregado	Nacional	13% sobre precio neto de venta	Desde abril de 1987 (Ley 843)
	ICE	Impuesto a los consumos específicos	Nacional	Tasa específica: Bs/Lit y varía según producto	Desde abril de 1987 (Ley 843) y julio 1995 (Ley 1606)
	IEHD	Impuesto especial a los Hidrocarburos y sus derivados	Nacional	Tasa específica: Bs/Lit y varía según producto	Desde julio 1995 (Ley 1606)
Directos	IUE	Impuesto sobre las utilidades de las empresas	Nacional	25% sobre utilidad neta	Desde enero 1995 (Ley 1606)
		Alicuotas adicional - IUE minería		12,5% sobre utilidades adicionales	Desde nov. 2007 (ley 3787)
		Alicuota adicional- IUE financiero		(12,5%) sobre el excedente de 13% del coeficiente de rentabilidad respecto del patrimonio neto de las entidades financieras bancarias y no bancarias	Desde 23 diciembre 2012 - Ley 211) - aplicación desde 2012
	IDH	Impuesto directo a los hidrocarburos	Nacional	32% sobre 100% de la producción en boca de pozo (primera etapa de comercialización)	Desde mayo 2005 (Ley 3058)
	IT	Impuesto a las transacciones	Nacional	3% sobre impuesto bruto devengado	Desde abril de 1987 (Ley 843)
	ITF	Impuestode las transacciones financieras	Nacional	1,5 x 1.000 (por transacción financiera)	Desde julio 2006 (Ley 3446)
	IVME	Impuesto a las ventas de moneda extranjera	Nacional	(0,70%) Sobre el importa total resultante de cada operación de venta de moneda extranjera para entidades financieras bancarias y no bancarias. Sobre 50% de importe total de cada operación de venta de moneda extranjera para casas de cambio	Desde 20 de septiembre de 2012
	RC-IVA	Régimen complementario al impuesto al valor agregado	Nacional	13% sobre ingreso neto	Desde abril de 1987 (Ley 843)
	Juegos: lotería y de azar	Actividades de juegos de azar, sorteos y promociones empresariales	Nacional	30% para los juegos de azar y sorteos, y 10% para las promociones empresariales	Desde noviembre de 2010 (Ley 060)
	ISAE	Impuesto a las salidas al exterior	Nacional	Bs 254 por salida aérea al exterior	Desdemarzo de 1990 (Ley 1141)

Tipos de impuesto	Sigla	Denominación	Dominio	Alícuota	Vigencia
Regímenes especiales	RTS	Régimen tributario simplificado	Nacional	Cuota fija por categoría, según inversión realizada en rangos máx.y min.aprobados	Desde 1987 (D.S. 21521)
	STI	Sistema tributario integrado	Nacional	Cuota fija por categoría, según inversión de rangos máx.y min. aprobados	Desde 1987 (D.S. 21642)
	RAU	Régimen agropecuario unificado	Nacional	Cuota fija por categoría, según inversión realizada en los rangos máx.y min. aprobados	Desde 1987 (D.S. 24463)
Comercio exterior	GA	Gravamen Arancelario	Nacional	Varía según tipo de bien y acuerdos de integración. Entre 0%, 5% y 10%	Desde 1985 (D.S. 21060)

*En cuanto al gravamen arancelario revisar www.aduana.gob.bo/aduana7/arancel-2016-v1 (para países fuera de la CAN)

Marco Laboral

El marco laboral se rige por la Ley General del Trabajo del 8 de diciembre de 1942.

El Ministerio de Trabajo, Empleo y Previsión es la autoridad competente en dar cumplimiento a las normas laborales.

Para más información visitar la página web del Ministerio de Trabajo, Empleo y Previsión de Bolivia: www.mintrabajo.gob.bo/Principal.asp

Política Nacional

Las políticas priorizadas para los sectores comerciales de bienes y servicios se centran en los 13 principales pilares de la “Agenda Patriótica 2025”, que tienen como centro común la soberanía y la integración social y cultural de Bolivia.

Para más información revisar la Agenda Patriótica 2025: <http://extwprlegs1.fao.org/docs/pdf/bol141864.pdf>



07

7. Compras públicas de bienes y servicios (política y normativa)

La normativa para compras públicas estuvo regida por el Decreto Supremo N° 0181, del 28 de junio de 2009, que aprobó las Normas Básicas del Sistema de Administración de Bienes y Servicios - NB-SABS. En el año 2013, el gobierno decidió hacer una actualización de dicha norma, mediante el Decreto Supremo N.º 1427. Este decreto estableció modificaciones a los Convenios Marco y al Registro Único de Proveedores del Estado – RUPE.

Se puede consultar el documento completo en el siguiente enlace: <http://extwprlegs1.fao.org/docs/pdf/bol141864.pdf>

De acuerdo con el Decreto Supremo N° 1427, las convocatorias para las compras públicas en Bolivia se encuentran dirigidas únicamente a empresas bolivianas o a empresas legalmente establecidas en Bolivia. Sin embargo, podrán participar empresas extranjeras, en caso no exista producción o servicios nacionales que sean requeridos por entidades bolivianas, a partir de contratos de más de BOB 8 millones (aproximadamente USD 1,15 millones).

En caso se adjudique el contrato, la empresa extranjera tendrá que acreditar un representante legal en Bolivia antes de la firma del contrato.

En Bolivia, el principal criterio utilizado para la elección del proveedor en las contrataciones públicas es que presente el precio más bajo, acredite la mayor experiencia y demuestre la capacidad financiera para ejecutar el proyecto y/o contrato. Asimismo, existen beneficios cuando se cuenta con insumos y mano de obra nacional. Estas condiciones le otorgarían al postor un margen de preferencia. En el primer caso, un 10% al precio ofertado en aquellos bienes producidos en el país, independientemente del origen de los insumos. En el segundo caso, un 20% cuando el componente nacional esté entre el 30% y 50% del componente total. En el tercer caso, un 25% cuando el componente nacional represente más del 50% del total.

A continuación, se presentan las entidades públicas contratantes:

- Empresas Municipales
- Empresas Nacionales
- Empresas Regionales
- Instituciones Financieras Bancarias
- Instituciones Financieras No Bancarias
- Instituciones Públicas Descentralizadas
- Ministerios
- Municipalidades
- Otras de la Administración Central
- Poder Judicial
- Poder Legislativo
- Prefecturas
- Servicios Nacionales
- Superintendencias

El único portal para la contratación pública boliviana es el SICOES, Sistema de Información de Contrataciones Estatales, que fue establecido y administrado por el Ministerio de Hacienda, órgano rector del Sistema de Administración de Bienes y Servicios (SABS). El SABS es responsable de administrar el portal electrónico para presentar las convocatorias, pliegos de condiciones,

recepción de contrato e información relevante con el fin de asegurar transparencias en los procesos de contratación pública efectuadas por el Estado.

Uno de los requisitos principales para participar en las contrataciones públicas bolivianas es el registro del proveedor en el RUPE, este comprende dos etapas. La primera está constituida por el registro inicial mediante el cual se informa sobre el tipo de proveedor, información general, datos de dirección, representante legal, bienes y servicios ofertados, registro del gestor y la finalización del registro. La segunda etapa comprende la activación del registro y la obtención del usuario y contraseña.

Para más información visitar el siguiente enlace:

www.sicoes.gob.bo/portal/index.php

08

8. Regulaciones y procesos de importación

Proceso de importación

Para cualquier tipo de operación de importación es requisito indispensable que el importador esté registrado en la Unidad de Servicios de Operadoras (USO), como importador habitual o no habitual. Para este fin es necesario que complete el formulario N° 170, disponible en el siguiente enlace www.aduana.gob.bo

El proceso de importación comienza cuando la mercancía llega a la aduana boliviana a través de un transportista autorizado y con la documentación correspondiente: el manifiesto internacional de carga. Luego, la aduana emite un parte que confirma la recepción de la mercancía. El siguiente paso, se lleva a cabo ante la Agencia Despachante de Aduana, la misma que deberá realizar los trámites correspondientes para el ingreso de la mercancía. En este caso, el importador tiene la opción de contratar una agencia despachante de aduana o realizar el trámite de forma personal.

En ambos casos, deberá presentar la siguiente documentación:

1. Original de la factura comercial.
2. Original o copia del documento de embarque.
3. Original de la Declaración Andina de Valor (en caso la mercancía exceda en valor a USD 5 000).
4. Copia de la póliza de seguro de transporte.
5. Original del documento de gastos portuarios.
6. Copia de la factura de transporte internacional.
7. Original del certificado de origen, en caso la mercancía esté sujeta a preferencia arancelaria.
8. Original de certificaciones o autorizaciones previas, dependiendo de la naturaleza de la mercancía.
9. Otros documentos dependiendo del caso.

Autorización previa

El Ministerio de Desarrollo Rural y Tierras, a través del Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaria (SENASAG) otorgará autorizaciones previas, en sustitución del Permiso de Importación, para la importación de alimentos y bebidas comprendidos

(aceite, azúcar, jugos y aguas envasadas), en el anexo del Decreto Supremo N° 2751, de fecha de 1 de mayo de 2016, en un plazo de hasta 30 días hábiles, a partir de la fecha de recepción de la solicitud.

Para más información visitar el siguiente enlace:

www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo/index.php/normas/lista/11

El Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural, a través del Viceministerio de Comercio Interno y Exportaciones, bajo el Decreto Supremo N° 2752, de fecha 1 de mayo de 2016, otorgará autorizaciones previas, en sustitución del Permiso de Importación, para la importación de confecciones (abrigos, trajes, camisas, ropa interior, confecciones de las partidas arancelarias 61, 62, 63, 64 y 65). El otorgamiento de estas autorizaciones se realizará en un plazo de hasta 60 días hábiles, tanto para emitir las autorizaciones como para proceder a su nacionalización. Se excluyen de la aplicación del mencionado decreto aquellas importaciones originarias de los

países de la Comunidad Andina.

Para más información visitar el siguiente enlace:

www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo/index.php/normas/lista/11

Con respecto a los pasos para importar, se brinda información detallada en la Guía Básica de Importación y Exportación, puede ingresar a este material a través de los siguientes enlaces:

- www.aduana.gob.bo/aduana7/sites/default/files/kcfinder/files/FLUJOS%20NORMATIVA/GUIA%20IMP%20EXP%202018_opt.pdf
- <https://www.aduana.gob.bo/aduana7/content/guia-de-procedimientos-aduaneros>

Despacho de menor cuantía

- Para acceder al despacho de menor cuantía se debe cumplir lo siguiente:

Un importador registrado en la modalidad No Presencial podrá realizar importaciones de menor cuantía siempre que cumpla las siguientes condiciones⁸:

- Si el interesado es una persona natural sin NIT o cuenta con un NIT como persona natural bajo el Régimen General, los límites son los siguientes:
 - El valor declarado de las mercancías (valor FOB) de cada operación no deberá ser mayor al límite establecido para un despacho de menor cuantía (USD 2 000)
 - El valor declarado acumulado anual de las mercancías (de enero a diciembre de la misma gestión) no deberá superar los USD 4 000.
- Si el interesado cuenta con un NIT bajo el Régimen Tributario Simplificado, los límites son los siguientes:
 - El valor declarado de las mercancías (valor FOB) de cada operación no deberá superar el límite establecido para los despachos de menor cuantía, ni el monto del capital declarado ante el Servicio de Impuestos Nacionales.
 - El valor acumulado anual de las mercancías (de enero a diciembre

de la misma gestión) no deberá ser mayor a dos veces el monto del capital declarado ante el Servicio de Impuestos Nacionales.

- No puede importar electrodomésticos, electrónicos, ni mercancías gravadas por el ICE.
- Este trámite no requiere de intermediarios, basta entrar al enlace: <http://anbsw09.aduana.gob.bo:7601/dmc/memorizar.do> y llenar el formulario. Una vez realizado el llenado se le informará el número de trámite y el despacho de la aduana en frontera le entregará el Documento Único de Importación (DUI) con el cual se debe ir al banco y pagar el tributo aduanero.

Despacho abreviado

En los esquemas precedentes se observan las dos modalidades de trámites para la importación. Desde enero del 2016, se introdujo el despacho abreviado. Este tiene como ventaja el ahorro de tiempo, pero deben cumplirse los siguientes puntos:

- Se puede solicitar este tipo de despacho solo para las aduanas en frontera y aduanas interiores.
- El Documento Único de Importación

(DUI) debe ser memorizado, ya que este número será utilizado para el MIC. (Carta de Porte Internacional para transporte por Carretera).

- La documentación de importación debe estar completa y dispuesta para el despachante aduanero con anticipación.
- No pueden beneficiar del despacho abreviado las siguientes mercancías: vehículos usados, mercancías destinadas a depósitos especiales o transitorios, mercancías que requieran examen previo, mercancías sometidas a procedimientos específicos, mercancía consolidada, si el medio de transporte es fluvial, aéreo o ferroviario o cuando el destino final sea cualquier zona franca.

Para información más detallada se recomienda ingresar al siguiente enlace:

www.slideshare.net/romichama182/despachos-abreviados-18-nov-2016-a-toguardado

Regulaciones de importación

Medidas arancelarias

Aranceles

Bolivia mantiene desde 1985 un régimen arancelario uniforme y general de libre importación y exportación para bienes y servicios. Además, su política de comercio exterior es abierta y en ella ha dispuesto siete tasas arancelarias que son las siguientes: 5%, 10%, 15%, 20%, 30%, 35% y 40%. Estas tres últimas fueron publicadas mediante decretos supremos de los años 2009 al 2012.

Desde 1995, Bolivia aplica el Arancel Externo Común de la CAN. En ese sentido, los productos provenientes de los países miembros no pagan aranceles para ingresar a Bolivia, lo cual incluye al Perú. Sin embargo, dichos productos están sujetos a pagos tributarios como el IVA (13%).

(8) www.aduana.gob.bo/infosuma/operadores.php?op=1

Es importante mencionar que Bolivia cuenta con un número significativo de zonas francas, las cuales se mencionan a continuación:

- ZOFRADESA, Desaguadero, frontera con el Perú (zona franca comercial).
- ZOFRO, Oruro (zona franca industrial y comercial).
- Zona franca Puerto Aguirre (zona franca comercial).
- ZOFRACO, Cochabamba (zona franca industrial y comercial).
- GIT, La Paz – El Alto y Santa Cruz (zona franca industrial y comercial).

Medidas no arancelarias

Mercancías prohibidas

A continuación, se presenta los productos que Bolivia prohíbe para su importación:

- Billetes de lotería extranjera, imitaciones de monedas y material monetario.
- Vehículos (partida 8703) que no cuenten con la fabricación original del volante en dirección a la izquierda, y a su vez el año de fabricación sea mayor a cinco años.
- Vehículos (partidas 8702 y 8704), cuyo año de fabricación sea mayor a siete años.

- Farmacéuticos, medicamentos y fórmulas no registrados ante el Ministerio de Salud y Deportes.
- Productos comestibles o bebidas que se encuentren en estado de descomposición, estén adulterados o sean sustancias dañinas para la salud.
- Animales vivos con enfermedades.
- Plantas, frutos, semillas y otros productos vegetales que tengan sustancias o gérmenes dañinos para la salud.
- Prendería vieja.
- Sustancias que afecten el medio ambiente.
- Desechos de las partes y accesorios utilizados para el ensamblaje de un vehículo.

Mercancías restringidas

Para la importación de aparatos emisores y receptores de radiodifusión y televisores, es necesario contar con la autorización previa que otorga la Superintendencia de Telecomunicaciones.

Con respecto a la importación de carburantes, lubricantes, y demás productos derivados del petróleo, es necesario contar

con el permiso o autorización previa de la Superintendencia de Hidrocarburos.

Adicionalmente, para que la caña de azúcar (de las subpartidas 1701.11.90 y 1701.99.00) ingrese al mercado boliviano, se requiere de la licencia previa de importación emitida por el Ministerio de Desarrollo Económico.

Medidas sanitarias y fitosanitarias

El Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaria (SENASAG) es la entidad boliviana encargada de otorgar los registros sanitarios de bebidas y alimentos; así como de entregar la certificación de inocuidad alimentaria de productos alimenticios de consumo nacional, exportación e importación.

Para mayor detalle visitar el enlace:

<http://www.senasag.gob.bo/registros-unia/registro-sanitario.html>

Medidas para medicamentos y cosméticos

La entidad que emite los registros sanitarios de productos como medicamentos, cosméticos, productos naturales, dispositivos médicos y otros es la UNIDAD de Medicamentos y Tecnologías en Salud (UNIMED) del Ministerio de Salud y Deporte de Bolivia. Para mayor detalle visitar el enlace: <http://agemed.minsalud.gob.bo/unimed/servicios.htm#>

Normalización

La entidad que elabora las normas técnicas en Bolivia es el Instituto Boliviano de Normalización y Calidad (IBNORCA). Las normas pueden ser obligatorias en algunos casos y en otras voluntarias, dependiendo del producto que se va a comercializar en Bolivia. Para mayor detalle visitar el enlace: www.ibnorca.org

Etiquetado textil, para países miembros de la CAN

La etiqueta textil debe incluir de forma obligatoria la siguiente información:

- Composición de la prenda.
- Instrucción de cuidado, por medio de símbolos normalizados.
- Datos del fabricante y/o importador.
- País de origen.
- Talla.

Con respecto al detalle de la composición de la tela usada en la prenda, solo se debe mencionar la que tenga un porcentaje mayor al 5%. En el caso que sea menor a dicho porcentaje, solo bastará con designar como “otra fibra” u “otras fibras”. Una confección puede calificarse 100% pura o total, si se usa el mismo material textil en la totalidad de la prenda, teniendo una tolerancia del 2% de otras fibras.

Etiquetado para alimentos

El reglamento de etiquetado NB 314001-01, aplica a todo producto pre envasado y envasado que se comercialice en Bolivia. Esta norma fue aprobada por el Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaria (SENASAG).

En dicho reglamento existen excepciones para el etiquetado de alimentos, específicamente aquellos productos que se envasan en presencia del cliente o en establecimientos de venta al público; así como los productos que se encuentren en su estado natural (sin o con envase básico), como, por ejemplo, los granos, frutas, hortalizas y huevos.

La información que debe ir de forma obligatoria para el etiquetado de alimentos es la siguiente:

- Nombre del alimento.
- Naturaleza y condición física del

alimento.

- Contenido neto y composición del alimento.
- Identificación del lote.
- Fecha de vencimiento.
- Instrucción para su conservación.
- Nombre o razón social.
- Dirección de la empresa.
- Lugar y país de origen.
- Marca
- Registro sanitario SENASAG.
- Número de Identificación Tributaria (NIT⁹).

A esto se debe añadir el procedimiento de etiquetado vigente a partir de enero 2017 que, mediante la Ley N°775: “Ley de Promoción de Alimentación Saludable”, indica que todo alimento procesado deberá registrarse por el etiquetado con un sistema gráfico de barras de colores de acuerdo con el nivel de grasas saturadas, nivel de azúcares añadidos y sodio. (anexo Ley N°775).



(9) Similar al RUC en Perú

Gráfico 8: Sistema gráfico de barras de colores según niveles de grasas saturadas, azúcares y sodio

Nivel/ componentes	Concentración “Baja o Saludable”	Concentración Media	Concentración “Muy Alta”
Grasas Saturadas	Menos o igual a 1,5 gramos en 100 gramos	Mayor a 1,5 y menor a 10 gramos en 100 gramos	Igual o mayor a 10 gramos en 100 gramos
Azúcar añadida	Menor o igual a 5 gramos en 100 gramos	Mayor a 5 y menor a 15 gramos en 100 gramos	Igual o mayor a 15 gramos en 100 gramos
Sal (Sodio)	Menor o igual a 120 miligramos de sodio en 100 gramos	Mayor a 120 y menor a 600 miligramos de sodio en 100 gramos	Igual o mayor a 600 miligramos de sodio en 100 gramos

Para más información del reglamento de etiquetado, revisar el siguiente enlace: www.senasag.gob.bo/registros-unia/etiquetado/normativa.html

Permisos y/o certificados para alimentos procesados

A parte de la etiqueta, los alimentos procesados deben cumplir ciertos requisitos adicionales:

- **Bebidas y líquidos alcohólicos:** Certificado Sanitario (bromatológico, toxicológico, microbiológico y/o radiológico) expedido por el órgano

competente del país de origen y certificado otorgado por el Ministerio de Salud, que acredite la inocuidad para el consumo humano. La falta de presentación de los certificados impedirá el despacho aduanero.

- **Productos vitivinícolas:** Certificados que acrediten su genuinidad y aptitud para el consumo expedidos por oficinas autorizadas del país de origen. Los productos importados deberán cumplir con todos los requisitos exigibles a los de producción nacional incluidos los de carácter tributario para su circulación y venta.

09

- **Productos lácteos, carnes, preparaciones de carnes y pescados:** Certificado sanitario oficial expedido en el país de origen.
- **Productos alimenticios:** Certificado Sanitario (bromatológico, toxicológico, microbiológico y/o radiológico) otorgado por el Ministerio de Salud que acredite su aptitud para el consumo humano. Certificado Sanitario expedido por el órgano competente del país de origen.

Para mayor información ingresar al siguiente enlace: <http://ibce.org.bo/documentos/haga-negocios/IBCE-Guia-Importacion.pdf>

Permisos y/o certificados para alimentos frescos⁽¹⁰⁾

- **Agropecuarios y agroindustriales:** Certificados fitosanitarios y zoosanitarios emitidos por las autoridades nacionales competentes. Para la

obtención de los certificados nacionales se requiere de las respectivas certificaciones sanitarias otorgadas por las autoridades competentes del país de origen.

- **Semillas o frutos para siembra:** Certificado fitosanitario expedido por el Ministerio de Agricultura y Ganadería de Bolivia, así como el certificado fitosanitario expedido por el órgano competente en el país de origen.
- **Productos de origen vegetal:** Inscripción del importador en el Registro Fitosanitario de Sanidad Vegetal. La inscripción en el Registro estará vigente por un periodo de 2 años.
- **Aves, productos y sub productos avícolas:** Certificado zoosanitario expedido por la autoridad de sanidad animal del país exportador en el que conste el cumplimiento de los requisitos indicados en la Resolución Ministerial N°153 de 10/12/99 del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural.

9. Distribución y transporte de mercancías

Según datos de SUNAT, en el 2017 los principales medios de transporte utilizados para la importación de productos a Bolivia, provenientes del Perú, se distribuyeron de la siguiente manera:

- **Carretera: 78%.** Los principales productos importados por este medio fueron barras y perfiles de hierro o acero, carbonato de sodio y demás artículos para el envasado de plásticos, tapas, cápsulas, entre otros.
- **Aéreo: 15%.** Los principales productos importados por este medio fueron perfumes y aguas de tocador, huevos, aves de la especie gallus domesticus y tarjetas inteligentes.
- **Marítimo: 7%.** Los principales productos importados por este medio fueron condimentos y saponadores, jabón en barra, demás pastas alimenticias sin cocer, demás preparaciones para lavar y de limpieza; y glutamato monosódico.

que realiza se producen principalmente a través de los puertos de Arica y Antofagasta en Chile, así como por los puertos de Ilo y Matarani en Perú, para luego continuar por vía terrestre.

Con respecto al transporte acuático, existen dos vías: La primera es la fluvial, conformada por el sistema amazónico, el mismo que es bimodal, por carretera y fluvial; y el sistema de la Plata, también bimodal, por vía ferroviaria y fluvial. La segunda vía es lacustre, cuyo sistema fluye por el Lago Titicaca.

Bolivia tiene acceso al Océano Atlántico por medio de la hidrovía Paraguay – Paraná, cuya extensión es de 3 422 km.

La Administración de Servicios Portuarios (ASP-B), se encuentra en los países colindantes, con el objetivo de apoyar y desarrollar las operaciones de comercio exterior en los puertos habilitados para el tránsito de mercancías desde y hacia Bolivia.

Vía marítima y fluvial

Bolivia no cuenta con costas marítimas. Por ello, las importaciones y exportaciones

(10) Guía de importación: <https://dlca.logcluster.org/download/attachments/7307435/GLCSC%20LCA%20BOLIVIA%20Guia%20Importacion%20140930.pdf?version=1&modificationDate=1422272679000&api=u2>

Adicionalmente, se denota que el 22% de la carga total marítima boliviana fue transportada por los puertos peruanos. El 80% de las importaciones bolivianas se hace por puertos chilenos y el 61% de las exportaciones bolivianas se hacen por los puertos chilenos. Y, el 19% de la carga total marítima boliviana fue transportada por los puertos fluviales Jennfer, Aguirre y Gravela.

A continuación, se comparten enlaces donde figuran los puertos de tránsito que utiliza Bolivia para las exportaciones e importaciones:

<http://ibce.org.bo/images/ibcetransporte/Edicion-235-Hidrovia-Paraguay-Parana.pdf>
www.paginasiete.bo/economia/2015/12/26/bolivia-comercio-mundo-traves-puertos-exterior-81467.html

En cuanto al flujo comercial entre Perú y Bolivia, en el 2017 el principal puerto marítimo conexo fue Arica (Chile), a través del cual se comercializaron principalmente productos del sector agropecuario, seguido del sector químico, como los artículos de limpieza.

Es importante recalcar que los problemas y oportunidades que se van presentando

actualmente para las importaciones y exportaciones que realiza Bolivia. En ese sentido, en los últimos años, el puerto de Arica, principal punto de salida de Bolivia, se ha visto afectado por las constantes controversias, dado que Chile está imponiendo nuevas medidas no arancelarias (certificados y licencias), así como el pago del “flete vacío”, almacenamiento limitado para las mercancías bolivianas, que causan retrasos en las exportaciones e importaciones de Bolivia. Este problema, brinda oportunidades para el Terminal Portuario de Matarani – TISUR de Perú, de consolidarse como un punto de salida y de tránsito para el país del Altiplano.

Para mayor información ingresar a los siguientes enlaces: <http://ibce.org.bo/userfiles/file/notas-archivos/Analisis%20Comparativo%20para%20las%20exportaciones%20bolivianas.pdf>

Vía terrestre

En Bolivia más de la mitad de las vías terrestres aún no están asfaltadas. Por consiguiente, sus costos logísticos son elevados (mayor tiempo de viaje, daños al vehículo y a la carga, problemas por erosión de las vías por agentes climáticos, riesgos de accidentes de tránsito, entre otros), repercutiendo todo ello en el precio del producto.

Con respecto a su sistema vial de transporte terrestre, este tiene una longitud de alrededor de 80 887 km, y se conforma de la siguiente manera:

- **Red Vial Fundamental⁽¹¹⁾**, es la red vial que conecta a los países vecinos de Sudamérica. Tiene una extensión de 15 919 km y está compuesta por los ejes La Paz, Cochabamba y Santa Cruz. La dirige la Administradora Boliviana de Carreteras y reúne al 80% de tráfico nacional.
- **Red Vial Departamental**, su extensión es de 24 531 km y es administrada por las prefecturas departamentales.
- **Red Vial Municipal**, es gestionada por los municipios y tiene una longitud de 40 437 km.
- En el caso de los lugares de destino más utilizados por Bolivia para la importación desde el Perú, se identifican a la Red Vial Fundamental, así como los ejes constituidos por La Paz, Cochabamba, Santa Cruz, Desaguadero y Kasani.

La firma Logistics Cluster presenta una evaluación de la red de carreteras de Bolivia; ver la matriz de distancia: <http://dlca.logcluster.org/display/public/DLCA/2.3+Bolivia+Red+de+carreteras>

Vía Ferroviaria

El sistema ferroviario boliviano comprende la Red Andina y la Red Oriental. Ambos sistemas no están interconectados. La Red Andina está administrada por la empresa Ferroviaria Andina Sociedad Anónima (FCASA). Tiene conexiones con los países vecinos, como son los casos de: La Paz con Arica (Chile) y Guaqui (Perú), Potosí con Antofagasta (Chile) y Villazón-La Quiaca (Argentina). Su longitud es de 2 274 km.

La empresa Ferroviaria Oriental Sociedad Anónima (FCOSA) es la encargada de gestionar la Red Oriental. Las conexiones de esta red son las siguientes: Santa Cruz con Yacuiba-Pocitos (Argentina) y Puerto Suárez-Quijarro- Corumbá (Brasil). Tiene una extensión de 1 244 km.

La firma Logistics Cluster presenta una evaluación de la red ferroviaria de Bolivia; ver la matriz de tiempo de viaje: <https://dlca.logcluster.org/pages/releaseview.action?pagelid=7307712>

Vía aérea

Bolivia presenta 3 principales aeropuertos internacionales, los cuales son:

- El de Viru de Santa Cruz, es el de mayor importancia. En este aeropuerto se

(11) El mapa de la Red Vial Fundamental 2018 se aprecia en el siguiente enlace: http://www.abc.gob.bo/wp-content/uploads/2018/08/mapa_abc_2018_web.pdf

- realiza vuelos internacionales y nacionales. Aproximadamente tiene un tránsito de pasajeros de 1,2 millones de personas al año y operan a distintos destinos como Sudamérica, Panamá, Estados Unidos, España, entre otros.
- El segundo, es el aeropuerto internacional El Alto, utilizado mayormente por la capital, La Paz, al igual que el anterior realiza vuelos internacionales y nacionales. En promedio, el tránsito de pasajero es de 1 millón de personas al año. También opera a distintos destinos.
 - El tercer aeropuerto en importancia en el país es el Internacional de Cochabamba, y su tráfico de pasajeros al año es de aproximadamente 750 mil personas.
 - Las aerolíneas que tienen salidas hacia la capital peruana son:
 - Peruvian Airlines
 - Latam
 - Avianca

Tabla 8: Resumen de los medios de transporte directos, utilizados para la importación y exportación de mercancía Exportación (según valor FOB)

	2014	2015	2016	2017
Carretera	51,10%	25,17%	30,98%	27%
Ductos	22,20%	45,52%	29,87%	33,47%
Ferrovial	13,20%	13,24%	18,57%	20%
Aérea	10,20%	11,86%	15,17%	16,64%
Fluvial	3,30%	0%	5,42%	3%

Importación (según valor CIF)

	2014	2015	2016	2017*
Carretera	83,83%	82,06%	83,35%	84,50%
Ductos	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Ferrovial	3,22%	4,34%	3,49%	2,00%
Aérea	2,81%	2,57%	2,00%	1,00%
Fluvial	9,89%	10,79%	5,00%	4,28%
Courier	0,14%	0,17%	0,20%	0,20%
Postal	0,02%	0,03%	3,00%	0,026%
otros	0,09%	0,04%	2,00%	0%

Fuente: Instituto Boliviano de Comercio Exterior, IBCE
Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia
*(hasta noviembre 2017)

Por último, existe una serie de proyectos en cartera, a cargo de las autoridades bolivianas responsables de impulsar el desarrollo de la infraestructura vial y ferroviaria, conjuntamente con el apoyo financiero de organizaciones internacionales. Entre las cuales destacan:

El corredor bioceánico
http://www.la-razon.com/nacional/potenciara-comercio-conexion-Peru_0_1779422066.html

Red de ciudades principales del área de influencia del corredor interoceánico para Perú, Chile y Bolivia
www.iirsa.org/admin_iirsa_web/Uploads/Documents/iprlg_gp5_ioc_informe_final.pdf

Esquema sobre intercambio de productos que se verían beneficiados por este corredor (Perú y Bolivia)
www.iirsa.org/admin_iirsa_web/Uploads/Documents/iprlg_gp5_ioc_informe_final.pdf

Corredor Ferroviario Bioceánico Central
http://www.la-razon.com/economia/Gobierno-Brasil-corredor-bioceanico-Bolivia_0_2177182309.html

Proyecto de ferrocarril bioceánico Perú-Brasil
<https://treneando.com/2016/11/07/el-plan-del-tren-bioceanico-toma-impulso/>



10

10. Análisis comercial

10.1 Sector alimentos convencionales (frescos y procesados)

10.1.1 Descripción del sector

Bolivia es un país que produce y vende principalmente productos agrícolas y materia prima para la industria alimentaria. Por ende, es un importador de alimentos procesados en su mayoría. En los últimos años, ha probado ser un destino importante para exportadores de alimentos y bebidas listas para consumir.

Como parte de producción de la industria boliviana de alimentos destacan la molinería y la ganadería con productos alimenticios diversos, como los de carnes frescas y elaboradas, lácteos, azúcar y confitería.

En Bolivia, también existe la presencia de empresas estatales dentro del sector

alimentos y bebidas. La incubadora del Servicio de Desarrollo de las Empresas Públicas Productivas (SEDEM) proyecta dar autonomía a emprendimientos estatales de alimentos desde el 2017, tales como Boliviana de Almendras ([EBA](#)) y Lácteos de Bolivia ([LACTEOSBOL](#)).

Los siguientes datos que proporciona el INE (solo se cuentan con datos hasta el 2014 sobre la industria manufacturera), específicamente a los alimentos procesados muestra cuáles son los sectores que han tenido un mayor crecimiento y cuáles han ido cayendo, de acuerdo al cálculo del Índice de Volumen de Ventas de la industria manufacturera, tomando como año base a 1990, durante el 2010 al 2014.

Tabla 9: Bolivia - Índice de Volumen de Ventas de la industria manufacturera, según grupo de actividad industrial (año base 1990=100)
Variación en %

Ranking	Descripción	2010	2011	2012	2013	2014	Variación 2014-2010
	Industria Manufactura	226,7	233,1	245,66	262,54	266,23	17%
1	Industrias vinícolas y otras bebidas fermentadas	404,5	467,6	540,95	777,14	811,15	101%
2	Fabricación de productos lácteos	305,8	256	309,84	369,21	539,83	77%
3	Elaboración de alimentos preparados para animales	78,94	83,72	91,7	97,44	121,52	54%
4	Productos molinería	64,75	89,98	82,12	95,08	93,32	44%
5	Matanza de ganado y preparación de carne	153,9	171,7	177,96	188,92	195,41	27%
6	Fabricación de aceites y grasas vegetales y animales	415,3	398,2	499,92	527,99	518,22	25%
7	Elaboración de productos alimenticios diversos	319,6	322,1	312,18	352,12	358,75	12%
8	Ind de bebidas no alcohólicas y aguas gaseosas	574	516,1	552,87	644,3	637,23	11%
9	Fabricación de productos de panadería	125,2	129,2	138,77	127,58	129,63	4%
10	Bebidas maltadas y malta	389	382,9	374,8	367,08	396,01	2%
11	Envasado y conservación de hortalizas y legumbres	506,3	557,4	591,56	536,15	505,81	0%
12	Industrias del tabaco	194	180,3	173,72	174,25	177,68	-8%
13	Destilación, rectificación y mezcla de bebidas espirituosas	545,4	426,3	471,13	640,4	481,24	-12%

Ranking	Descripción	2010	2011	2012	2013	2014	Variación 2014-2010
	Industria Manufactura	226,7	233,1	245,66	262,54	266,23	17%
14	Fabricas y refinerías de azúcar	170	165,8	142,53	185,89	146,31	-14%
15	Fabricación de cacao, chocolate y artículos de confitería	184,9	134,8	133,29	130,96	126,47	-32%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas, INE
Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia

De la **Tabla 9**, los subsectores en color verde y amarillo muestran una industria en desarrollo en relación al índice de volumen de ventas del 2014 en comparación con el año base; mientras que los subsectores en rojo muestran un decrecimiento. Ello sumado al crecimiento de las principales ciudades, así como el fenómeno del bono demográfico de Bolivia nos permite concluir que existe un interesante potencial para las exportaciones peruanas de alimentos procesados de los subsectores en verde y amarillo.

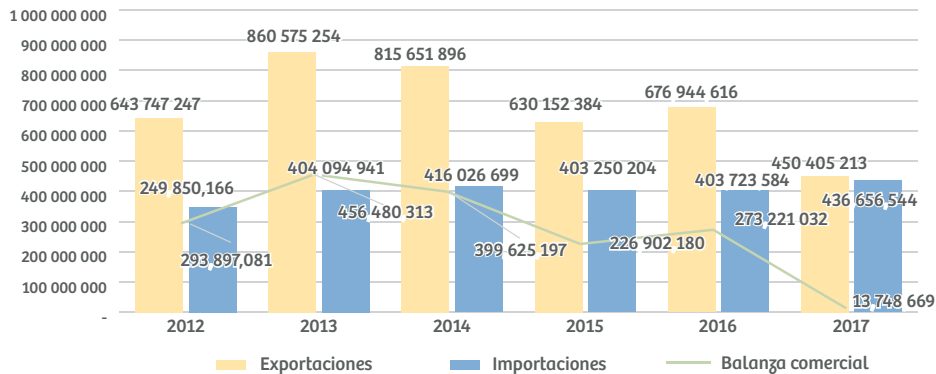
10.1.2 Tamaño de mercado

Para definir el tamaño del mercado se empezará con el estudio de los alimentos procesados. Se tomarán en cuenta los grupos de productos más importados y su procedencia, las principales empresas bolivianas que importan estos productos y, si existen, las principales empresas bolivianas productoras y exportadoras de este tipo de productos (seguidamente se realizará el mismo tipo de análisis para los alimentos frescos).

10.1.3 Alimentos procesados

En el siguiente Gráfico se visualiza la evolución de la balanza comercial de los alimentos procesados entre 2012 y 2017.

Gráfico 9: Importaciones y exportaciones de alimentos procesados, entre 2012 y 2017, en USD



Fuente: INE
Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia

Importaciones

En el Gráfico 9, en los últimos cinco años, se muestra que las exportaciones de alimentos procesados han sobrepasado a las importaciones. Sin embargo, la brecha en 2017 es más cerrada entre la exportación y la importación de alimentos procesados. Dentro de los grupos de productos de

alimentos procesados (clasificados por grupo NANDINA) más importados en el 2017, se encuentran. En primer lugar, las preparaciones alimenticias con una participación del 33%. En segundo lugar, las preparaciones de harina con un 18%. Y, en tercer lugar, el grupo de bebidas y líquidos alcohólicos con un 11%.

Tabla 10: Importación de alimentos y bebidas procesados 2017 (Valor CIF en USD)

Clasificación NANDINA, por grupo de productos	Enero a septiembre del 2017 (USD)	Participación
Total, importaciones alimentos procesados	436 656 544	100%
Preparaciones alimenticias diversas	145 506 049	33%
Preparaciones a base de cereales, de harina, de almidón de fécula o de leche; productos de pastelería	79 160 913	18%
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	48 402 523	11%
Azúcares y artículos de confitería	34 791 304	8%
Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales.	36 724 995	8%
Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados.	27 496 433	6%
Cacao y sus preparados	26 819 970	6%
Preparaciones de legumbres u hortalizas, de frutos o de otras partes de plantas.	25 874 013	6%
Preparados de carne, de pescado o de crustáceos, de moluscos o de otros invertebrados acuáticos.	11 880 344	3%

Fuente Instituto Nacional de Estadísticas, INE
Elaboración: Oficina comercial del Perú en Bolivia

En las siguientes tablas se visualizan específicamente la participación de los 3 principales grupos, ya que suman más del 50% de las importaciones bolivianas de alimentos procesados, además de su procedencia.

Tabla 11: Preparaciones Alimenticias: Importación del producto y procedencia (2017)

Grupo de productos NANDINA	Producto	Participación por país				
Preparaciones alimenticias diversas	Preparaciones alimenticias no expresadas, ni comprendidas en otra parte. 73%	Chile: 34%	Brasil: 32%	Estados Unidos: 21%	Argentina: 4%	Colombia: 2%
	Extractos, esencias y concentrados de café, té o yerba mate y preparaciones a base de estos productos o a base de café, té o yerba mate; achicoria tostada y demás sucedáneos del café tostados y sus extractos, esencias y concentrados. 13%	Brasil: 34%	Estados Unidos: 24%	Malasia: 23%	Colombia: 8%	Chile: 8%
	Preparaciones para salsas y salsas preparadas; condimentos y sazónadores, compuestos; harina de mostaza y mostaza preparada. 10%	Perú: 69%	Argentina: 13%	Estados Unidos: 7%	Brasil: 5%	Chile: 2%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas, INE
Elaboración: Oficina comercial del Perú en Bolivia

En la **Tabla 11** se ostenta las preparaciones alimenticias con más participación en las importaciones pertenecientes al grupo de las “preparaciones alimenticias no comprendidas en otra parte”. Este grupo de alimentos acoge los productos de la subpartida 2106.10.00 a la subpartida 2106.90.90.

Dentro de este grupo, la subpartida **2106.90.29.00, las demás preparaciones compuestas cuyo grado alcohólico volumétrico sea inferior o igual al 0,5% vol., para la elaboración de bebidas presentadas en envases acondicionadas para la venta al por menor**, es la que más importa Bolivia, con un valor de más de USD 69 millones en el 2017, siendo su principal proveedor Chile, con una participación del 52%. Este producto se usa sobre todo en la industria alimenticia para la preparación de gelatinas y bebidas no alcohólicas.

En segundo lugar, se encuentra el grupo de productos pertenecientes a los “extractos y esencias de café, té y hierba mate”. Este grupo de alimentos acoge a los productos de la partida 2101.11 a

la partida 2101.30.00. Dentro del grupo, la subpartida **2101.11.00.00, extractos, esencias y concentrados de café**, es la que más importa Bolivia, con un valor de más de USD 8 millones en el 2017. Su principal proveedor fue Brasil, abarcando más del 90% de participación.

Finalmente, en tercer lugar, corresponde al grupo de productos pertenecientes a las “salsas preparadas, condimentos y sazónadores”, el cual acoge a las subpartidas arancelarias de 2103.10 a la subpartida 2103.90.90. Dentro de este grupo, la subpartida más importada es la **2103.90.20.00, los demás, condimentos y sazónadores**, compuestos, con un valor superior a los USD 10 millones en el 2017. El principal proveedor de este producto fue Perú, que registró una participación de más del 92% en el total de la importación de este producto.

Entonces, se observa que dentro del grupo de “preparaciones alimenticias diversas” la que más importa Bolivia es la relacionada con los productos que sirven como materia prima para la industria alimentaria.

Tabla 12: Importaciones de preparaciones a base de cereales, de harina, de almidón de fécula o de leche; productos de pastelería: grupo producto y proveniencia 2017

Grupo de productos NANDINA	Grupo de producto	Participación por país				
Preparaciones a base de cereales, de harina, de almidón de fécula o de leche; productos de pastelería	1° Extracto de malta; preparaciones alimenticias de harina, grañones, sémola, almidón, fécula o extracto de malta, que no contengan cacao o con un contenido de cacao inferior al 40% en peso calculado sobre una base totalmente desgrasada. 51%	Argentina: 56%	Brasil: 24%	México: 10%	Chile: 4%	Países bajos: 3%
	2° Productos de panadería, pastelería o galletería, incluso con adición de cacao; hostias, sellos vacíos de los tipos utilizados para medicamentos, obleas para sellar, pastas secas de harina, almidón o fécula, en hojas, y productos similares. 28%	Perú: 55%	Argentina: 22%	Brasil: 8%	Chile: 4%	Colombia: 3%
	3° Productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado, por ejemplo: hojuelas o copos de maíz; cereales excepto el maíz en grano o en forma de copos u otro grano trabajado excepto la harina, grasones y sémola, precocidos. 14%	Chile: 45%	Perú: 20%	Colombia: 11%	México: 9%	Malasia: 8%

Fuente: Instituto Nacional de estadísticas, INE
Elaboración: Oficina comercial del Perú en Bolivia

En la **Tabla 12** se observa que la importación de “extracto de malta” es la que lidera dentro de las importaciones de productos a base de cereales y harina. Las partidas arancelarias que acoge este grupo de productos van de la 1901 a la 1905. Dentro de las cuáles, la subpartida **1901.20.00.00, mezclas y pastas para la preparación de productos de panadería, pastelería o galletería de la partida 1905** es la principal importada con USD 15 millones en 2017 y el principal proveedor fue Argentina con más del 50% de la participación.

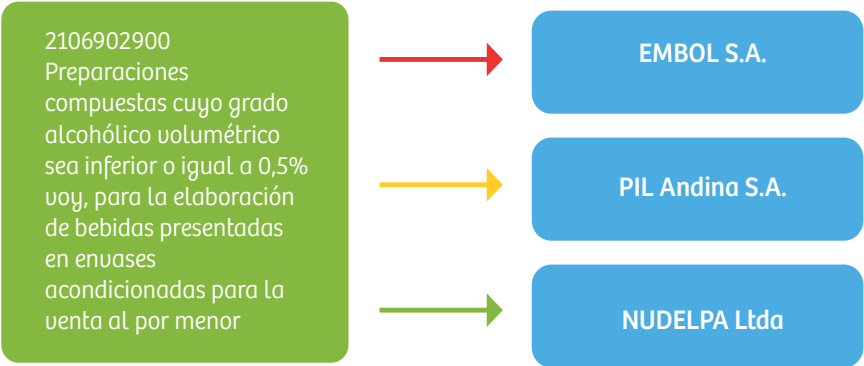
En segundo lugar, el grupo de “productos de panadería y pastelería”, el cual comprende las subpartidas arancelarias 1905.10 a la 1905.90. La subpartida arancelaria más importada dentro de este grupo de productos es la subpartida **1905.31.00.00, galletas dulces (con adición de edulcorante)** con más de USD 11 millones en 2017, siendo Perú el que obtuvo la mayor participación en esta importación, con más del 75%.

Finalmente, el tercer grupo de productos más importados son los “productos obtenidos a base de cereales por inflado o tostado”. Las subpartidas arancelarias de este grupo de productos van de la 1904.00 a la 1904.90. La subpartida arancelaria más importada de este grupo de productos es la **1904.10.00.00, productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado**, con USD 6 millones y el principal país proveedor fue Chile, con una participación del 35%.

1. Principales empresas bolivianas importadoras y productoras de alimentos procesados

Los productos más importados dentro de lo que son los alimentos procesados pertenecen a la industria alimentaria, es decir, a las fábricas de productos terminados. Por ello, en este punto se muestran cuáles son las principales empresas bolivianas que importan estos productos y qué es lo que fabrican o comercializan.

Producto 1: Las demás preparaciones compuestas cuyo grado alcohólico volumétrico sea inferior o igual al 0,5% vol., para la elaboración de bebidas presentadas en envases acondicionadas para la venta al por menor



Fuente: Veritrade
Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia

La principal empresa importadora de este producto es la Embotelladora Boliviana S.A. (EMBOL S.A.), socio embotellador de “The Coca Cola Company”. Importa los insumos para sus bebidas azucaradas, principalmente desde Chile. Para más información sobre su catálogo de productos visitar: <http://www.coca-cola.com.bo/es/home/>

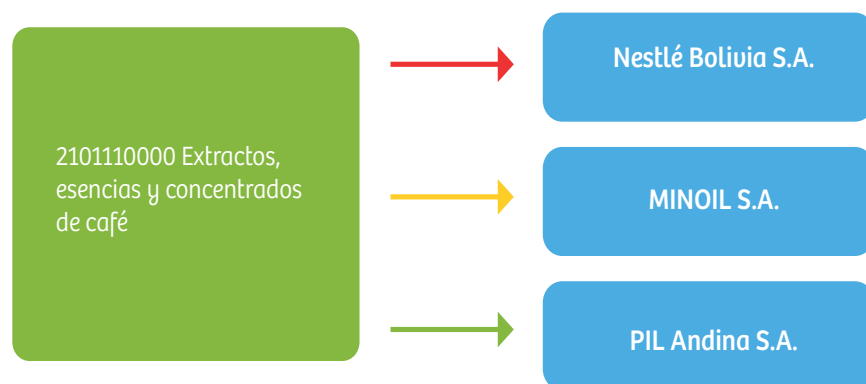
La segunda empresa importadora de este producto es PIL Andina S.A., de capital peruano (del grupo Gloria S.A.). Esta compañía importa principalmente de Estados Unidos el concentrado para uno de sus productos estrella: el jugo de naranja “Tampico”. Para más información sobre la compañía y su catálogo de productos visitar: <http://www.pilandina.com.bo/>

La tercera empresa que importa este tipo de productos es NUDELPA Ltda., también

socio embotellador de “The Coca Cola Company”. Importa los insumos para sus bebidas azucaradas principalmente desde Chile. Para más información sobre la compañía visitar: <http://www.nudelpa.boliviafull.com/>

Como se observa, las principales empresas que importan este tipo de producto lo hacen para la fabricación de sus bebidas azucaradas. Coca-Cola es la bebida azucarada más consumida en Bolivia, junto con sus otros productos. PIL Andina S.A. es la principal empresa de productos lácteos de Bolivia, y desde hace dos años representa también a la marca “Tampico”¹², marca estadounidense, que ya tenía una presencia muy fuerte en el mercado boliviano, ya que era distribuida por la segunda compañía de lácteos más importante de Bolivia: Delizia S.A.¹³

Producto 2: Extractos, esencias y concentrados de café



Fuente: Veritrade
Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia

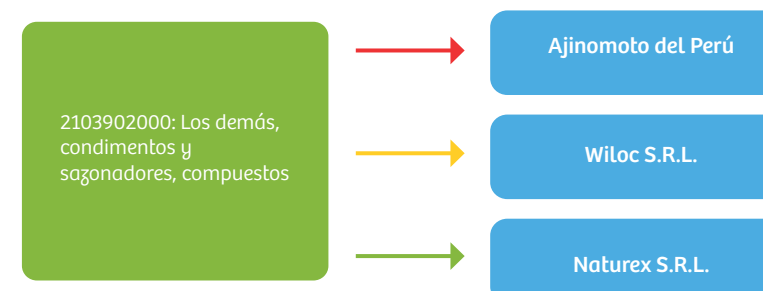
La primera empresa importadora de este producto es Nestlé Bolivia S.A., filial de la transnacional Nestlé S.A. La importación que realiza con esta subpartida arancelaria es "Nescafé", que proviene principalmente de Brasil. La marca es muy fuerte en Bolivia y se la puede considerar como líder en cuanto a los cafés solubles. Esta filial no fabrica el café en destino. Para más información sobre la empresa visitar: www.nestle.com.bo/es

En segundo lugar, la empresa que más importa este tipo de productos es la importadora y comercializadora MINOIL S.A. La marca de café soluble que importa esta empresa es "IGUAÇU", también proveniente del Brasil. MINOIL S.A. es una de las principales importadoras y distribuidoras de alimentos procesados. Tiene presencia nacional manejando marcas, tales como M&M's, Snickers, Equal, entre otras. Para más información sobre la empresa visitar: www.minoil.com.bo

En tercer lugar, se cuenta con PIL Andina S.A., la cual importa café soluble bajo la marca "Mónaco" y proviene principalmente de Colombia. Para más

información visitar: www.pilandina.com.bo/productos/cafe-liofilizado-premium-monaco

Producto 3: Los demás, condimentos y sazonadores, compuestos



Fuente: Veritrade
Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia

La primera empresa importadora de este producto es la representante boliviana de la empresa Ajinomoto. La importación de esta empresa en cuanto a sazonadores y condimentos es de más de USD 5 millones entre enero y septiembre del 2017. Para más información: www.ajinomoto.com.pe

La segunda empresa importadora de este tipo de productos es la empresa Wiloc S.R.L. Esta empresa está registrada con la actividad principal de transformación industrial y agroindustrial de productos alimenticios, comercialización, distribución, importación y exportación de

insumos y materias primas para la fabricación y transformación de alimentos.¹⁴

La tercera empresa que importa este producto es Naturex S.R.L. Esta empresa importa este tipo de productos principalmente de Chile y Brasil, especialmente condimentos para la producción de fiambres y embutidos. Para más información visitar: www.naturex.com.bo

Si bien la importación de este tipo de producto está concentrada en un 85% en una sola empresa (Ajinomoto), vale

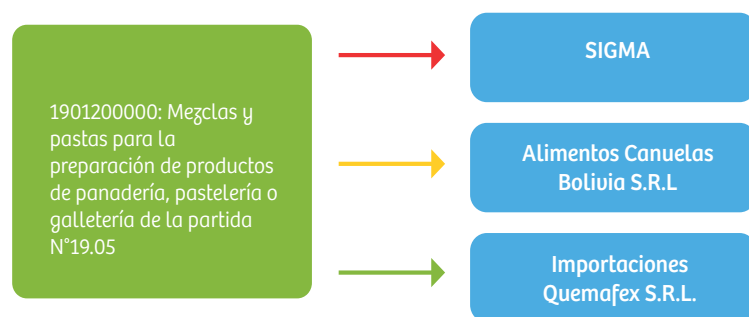
(12) <http://tampico.es>
(13) www.delizia.com.bo

(14) Fuente: FUNDEMPRESA

La pena recalcar que el consumo de este producto en Bolivia es considerable y que existen empresas bolivianas que producen y comercializan este tipo de producto (más

de 80 empresas registradas en Fundem- presa, entre importadoras, procesadoras y comercializadoras de condimentos y saz- nadores compuestos)¹⁵.

Producto 4: Mezclas y pastas para la preparación de productos de pana- dería, pastelería o galletería de la partida 1905



Fuente: Veritrade
Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia

SIGMA, es la principal importadora de este producto, importó en 2017 más de USD 5,5 millones, su principal proveedor es de Brasil. La empresa no cuenta con página web, pero por lo investigado los principales productos que importa son para la producción de medicamentos.

La segunda empresa importadora de este tipo de producto es Importaciones Quemafex S.R.L., con más de USD 1,5 millón entre enero y agosto del 2017, su principal proveedor es Argentina, y el

producto que más importa con esta partida arancelaria es mezcla para marraqueta (la marraqueta es el pan emblemático del departamento de La Paz). La empresa no cuenta con una página web, pero por lo investigado, es una empresa comercializadora de insumos para la fabricación de pan (su principal producto importado es la harina de trigo).

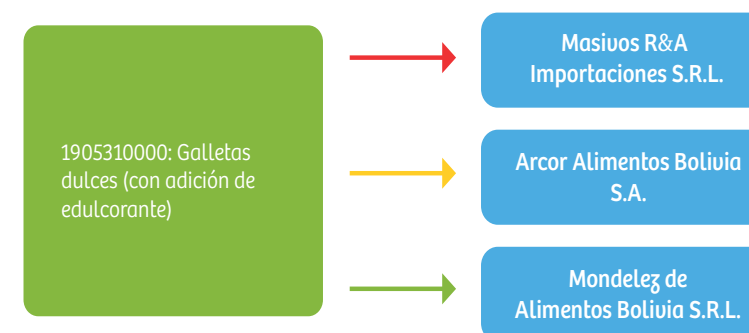
La tercera empresa Alimentos Canuelas Bolivia S.R.L. también importa y comer-

cializa insumos para la comercialización de pan y tampoco cuenta con página web.

Bolivia no satisface la demanda de harina de trigo, por lo que necesita importar este producto y sus derivados, para responder

a la demanda del país. El principal proveedor de este producto procede de Argentina.

Producto 5: Galletas dulces (con adición de edulcorante)



Fuente: Veritrade
Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia

Masivos R&A Importaciones S.R.L. es la principal empresa en importar galletas dulces. En 2017 importó USD 3,3 millones, siendo su principal proveedor una empresa peruana. Esta empresa representa en Bolivia a la empresa chilena Carozzi, que se encarga de la importación y distribución de sus productos. Para más información sobre la empresa visitar: www.carozzicorp.com

En segundo lugar, se encuentra la empresa Arcor Alimentos Bolivia, filial de Arcor, empresa transnacional argentina. Esta empresa importó en el mismo periodo más de USD 900 mil en galletas dulces provenientes principalmente de Argentina. Esta empresa, se dedica a la importación y comercialización, usando como modelo principal, el de terciarización de la distribución de sus productos. Para más información visitar: www.

(15) www.fundempra.org.bo/directorio/Inicio/pagina/90

arcor.com/Arcor_es_oficinasMundo_bolivia_32.aspx

En tercer lugar, está la empresa Mondelez de Alimentos Bolivia, representante de la empresa multinacional Mondelez. En el mismo periodo esta empresa importó más de USD 560 mil, siendo su principal proveedor una empresa peruana. Para más información visitar: www.mondelezinternational.com/en#regions

Si bien estas empresas son representantes de marcas multinacionales y tienen una participación muy fuerte en el mercado local, vale la pena nombrar a las principales empresas de producción de galletas bolivianas:



Fagal S.R. L, que pertenece al grupo Nestlé S.A. fabrica galletas bajo la marca "Mabel's". Su fábrica principal se encuentra en la ciudad de Santa Cruz.



La Francesa S.A., fábrica además de galletas, panes, panetones y productos lácteos. Es una empresa con importante presencia, sobre todo en el occidente del país. Su fábrica se encuentra en la ciudad de El Alto. Para más información: <http://www.lafrancesa.com/>

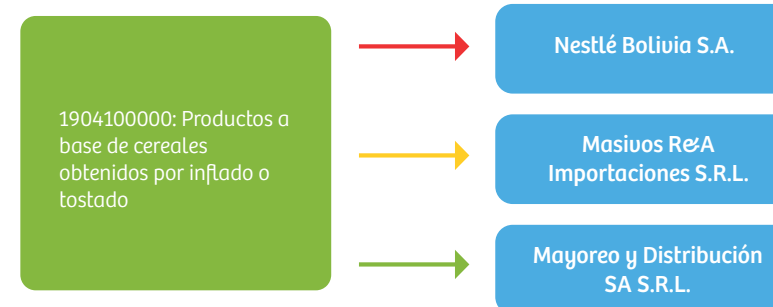


La Suprema, marca perteneciente al grupo Molino Andino. Esta empresa comercializa sus propios productos como galletas, panes, panetones, entre otros. Sus fábricas se encuentran en La Paz y Santa Cruz. Para más información: <https://www.facebook.com/LaSupremaBolivia/>



San Gabriel, marca perteneciente al grupo SOALPRO S.R.L., que ofrece y comercializa galletas, panetones y cereales. La empresa Soalpro S.R.L. también produce productos a base de leche y soya. Su fábrica se encuentra en la ciudad de El Alto. Para más información: <https://www.soalpro.com/catalogo-de-productos>

Producto 6: Productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado



Fuente: Veritrade
Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia

Nestlé Bolivia S.A. es la primera empresa importadora de esta subpartida arancelaria. Esta filial del grupo Nestlé importa productos a base de cereales provenientes de Chile, por más de USD 2 millones en 2017.

La segunda empresa importadora es Masivos R&A Importaciones S.R.L., e importa cereales peruanos bajo la marca "Ángel". En 2017 la importación ascendió a más de USD 1 millón.

La tercera empresa importadora de este producto es MADISA (Mayoreo y Distribución S.A.), que importa y comercializa los cereales de la marca "Kellogg's" provenientes de Colombia. En 2017 importó

USD 1 millón. Esta empresa importadora y distribuidora de alimentos procesados, tiene presencia nacional, representa varias marcas internacionales y produce chocolate en polvo. Para más información visitar: www.madisa.com.bo

En Bolivia no existen muchas empresas que produzcan este tipo de productos, pero las principales son:



Cereales Princesa, marca de la empresa SIMSA (Sociedad Industrial Molinos S.A.),

Produce cereales para todo tipo de público bajo el mismo concepto de las marcas internacionales, usando mascotas en sus presentaciones y fomentando la alimentación saludable. Para más información visitar: <http://princesa.com.bo>



Cereales KRIS, producidos por la industria de alimentos VENADO S.A., una de las empresas de producción de alimentos procesados más importantes de Bolivia. Sus principales productos son sazónadores y salsas listas; hace unos cinco años iniciaron con la producción de cereales y lácteos. Para más información visitar: www.grupovenado.com/kris

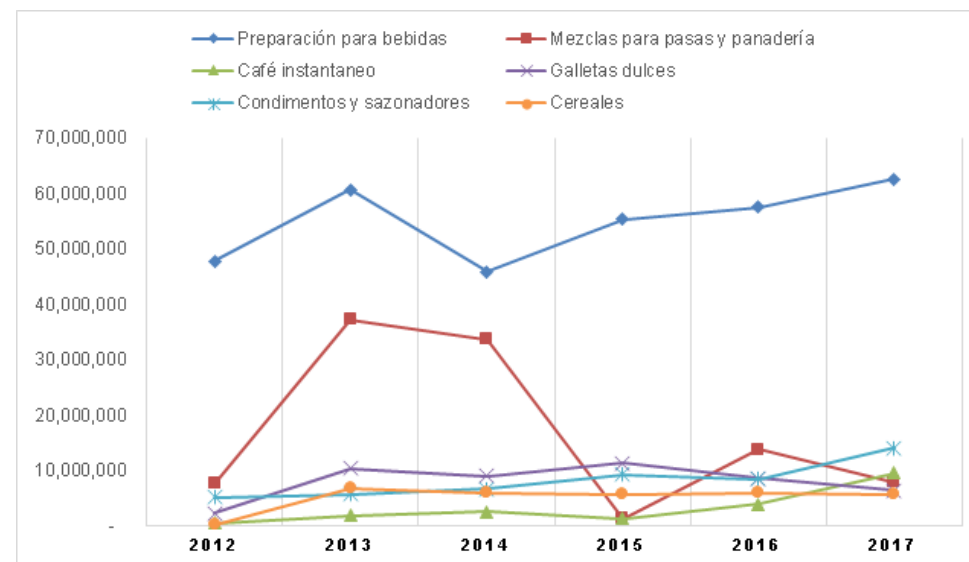


Cereales San Gabriel, esta marca pertenece al grupo SOALPRO y dentro los productos que fabrica están los cereales dirigidos principalmente al público infantil. Para más información: www.soalpro.com/catalogo-de-productos

Finalmente, en el siguiente gráfico se resume el comportamiento de cada uno de estos productos, en cuanto a sus importaciones en los últimos cinco años, siendo esta información la que nos permitirá determinar el crecimiento de la demanda del producto.



Gráfico 10: Evolución y tendencia de los principales alimentos procesados importados por Bolivia, entre 2012 y 2017, en USD



Fuente: Veritrade
Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia

Como se visualiza en el anterior gráfico, el producto líder en las importaciones de alimentos procesados son las **preparaciones para bebidas**. De 2012 a 2017 la importación de estos productos se incrementó en 6%, manteniéndose arriba de los USD 40 millones por año.

En segunda instancia, se concentran los otros alimentos procesados: condimentos

y sazónadores, café instantáneo, mezclas para panadería, galletas y cereales. Estos productos no sobrepasan en promedio los USD 20 millones importados por año, y son productos cuyo valor de importación se ha mantenido más o menos continuo (a excepción de las mezclas para panadería que solo mantuvieron un alto pico de rendimiento entre 2013 y 2014 de USD 37 millones, debido a una caída en la

producción de este insumo del principal proveedor que es Argentina)¹⁶.

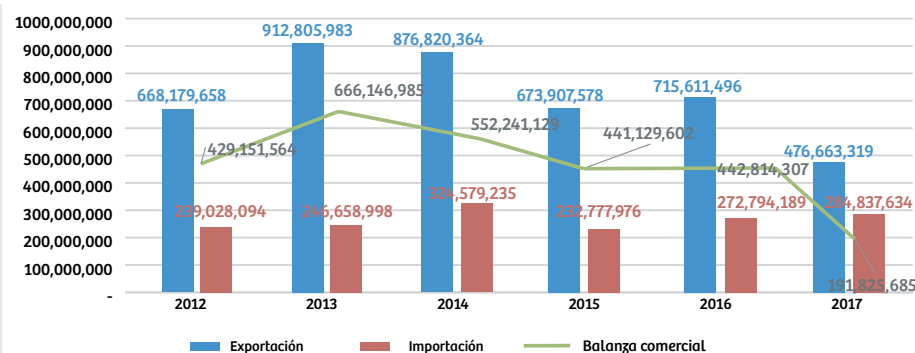
Si bien las importaciones se mantienen a un nivel estable, es importante recalcar el nacimiento de nuevas empresas productoras de estos alimentos, por lo que será importante integrar a las empresas ya existentes para que formen parte de la

cadena de valor de nuevos productos o servicios.

10.1.4 Alimentos frescos

En el siguiente gráfico se aprecia la evolución de la balanza comercial de los alimentos frescos entre 2012 y 2017.

Gráfico 11: Importaciones y exportaciones de alimentos frescos, entre 2012 y 2017



Fuente: INE
Elaboración: Oficina comercial del Perú

Importaciones

Cabe destacar que una característica fundamental del mercado boliviano es la existencia de un gran comercio informal, motivo por el cual las cifras del comercio internacional, en especial de las importaciones bolivianas no se ven reflejada en las estadísticas oficiales. Más aún, el ingreso informal de alimentos frescos, tales como hortalizas y frutas a Bolivia, proviene mayormente del Perú. Por ejemplo, se estima que el ingreso informal de varios alimentos frescos provenientes del Perú alcanza cifras muy importantes: 20 toneladas de trucha que semanalmente ingresan por el Lago Titicaca, 15 toneladas de papa peruana semanalmente, así como 27 toneladas de mariscos y pescado de la costa peruana que semanalmente se escabullen por la frontera de Desaguadero.

Las cifras oficiales del INE muestran que en el 2017 las importaciones de alimentos frescos alcanzaron los USD 242 millones. En primer lugar, están todos los productos relacionados a la molinería, con una participación del 52%. Bolivia no es un país con grandes extensiones de tierra para el cultivo de trigo (principal ingrediente para la harina) por lo que su abastecimiento de trigo depende mucho de la importación proveniente de Argentina. En segundo lugar, se importan los cereales con una participación del 25% y, en tercer lugar, los productos lácteos, huevos y otros con una participación del 8%.

En las siguientes tablas se realiza un análisis de los dos principales grupos de productos que suman más del 60% de alimentos frescos importados por Bolivia, tales como los productos de molinería y los cereales.



(16) <http://www.opinion.com.bo/opinion/articulos/2013/0605/noticias.php?id=96690>

Tabla 13: Importaciones de alimentos frescos en USD en 2017

Clasificación NANDINA, por producto	Enero a septiembre del 2017	Participación
Total, Alimentos frescos importados	284 837 634	100%
Productos de molinería; malta, almidón y fécula; inulina; gluten de trigo	125 126 812	44%
Cereales	60 987 531	22%
Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal no expresados ni comprendidos en otros capítulos.	23 218 766	8%
Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forrajes.	23 529 007	8%
Frutas comestibles; cortezas de agrios o de melones.	19 752 404	7%
Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos	11 496 568	4%
Café, té, hierba mate y especias.	5 111 485	2%
Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	3 669 529	1%
Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	2 346 500	1%
Plantas vivas y productos de la floricultura.	1 411 864	1%
Los demás productos de origen animal, no expresados ni comprendidos en otros capítulos	1 334 976	1%
Carne y despojos comestibles	1 407 051	1%
Materias trenzables y demás productos de origen vegetal, no expresados ni comprendidos en otros capítulos.	1 859	0%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas, INE
Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia

Tabla 14: Grupo de producto y procedencia

Grupo de productos NANDINA	Producto	Participación por país		
Productos de molinería; malta, almidón y fécula; inulina; gluten de trigo	Harina de trigo o de morcajo tranquillón: 75%	Argentina: 99%	Paraguay: 0,99%	
	Malta de cebada u otros cereales, incluso tostada: 18%	Argentina: 97%	Chile: 1,2%	Uruguay: 0,5%
	Almidón y fécula; inulina: 6%	Paraguay: 43%	Brasil: 42%	Argentina: 12%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas, INE
Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia

En la **Tabla 14** se observa que la importación de harina de trigo es la que lidera la importación de productos de molinería. Las partidas que forman parte de este capítulo van de la 1101 a la 1109. La partida arancelaria de la harina de trigo de morcajo tranquillón es la 1101. Las importaciones de este producto alcanzaron los USD 91 millones, siendo Argentina su principal país proveedor.

En segundo lugar, se encuentran los productos de malta u otros cereales, que comprenden las subpartidas arancelarias de la 1107.10 a la 1107.20, de las cuales la subpartida más importada es la 1107.10.00.00, cebada malteada en grano inclusive la cebada cervecera, con

más de USD 22 millones, su principal país proveedor fue Argentina con 98% de participación.

Finalmente, el tercer grupo de productos más importados son los almidones de fécula que comprenden las subpartidas arancelarias de la 1108.11 a la 1108.20. La subpartida arancelaria más importada es la 1108.12.00.00, almidón de maíz, con más de USD 3 millones, siendo Brasil el principal país proveedor de este producto con una participación de más del 60%.

Tabla 15: Grupo de producto y proveniencia (Datos de enero a septiembre 2017, clasificación realizada por valor CIF en USD)

Grupo de productos NANDINA	Producto	Participación por país		
Cereales	Trigo y morcajo tranquillón: 46%	Argentina: 94%	Paraguay: 5%	Canadá: 1%
	Maíz: 25%	Argentina: 75%	Brasil: 11%	Chile: 7%
	Arroz: 17%	Argentina: 82%	Brasil: 18%	

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas, INE
Elaboración: Oficina comercial del Perú en Bolivia

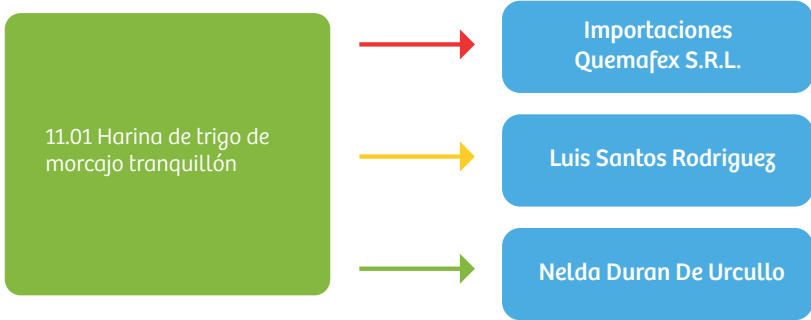
De la **Tabla 15** se aprecia que las subpartidas arancelarias que incluyen el grupo de cereales van desde la 1001.11 hasta la 1008.90. Dentro de estas subpartidas, las tres primeras subpartidas arancelarias que más se importan son la **1001.99.10.00, los demás trigos**, con más de USD 25 millones provenientes principalmente de Argentina con una participación superior al 95%. En segundo lugar, la subpartida más importada es la **1006.30.00.00, arroz semi blanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado**, con más de USD 10 millones en el mismo periodo provenientes principalmente de la

Argentina con un 82% de participación. En tercer lugar, la subpartida más importada es la **1005.90.11.00, maíz amarillo duro**, con más de USD 8 millones y dónde una vez más el principal proveedor es Argentina con casi el 75% de participación.

Principales empresas bolivianas importadoras de alimentos frescos

Como se realizó en el anterior punto, se indican las 3 principales empresas bolivianas que importan cada uno de estos productos.

Producto 1: Harina de trigo de morcajo tranquillón



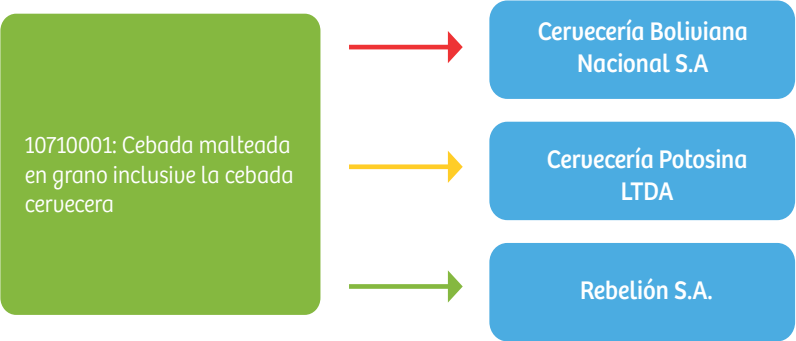
Fuente: Veritrade
Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia

La primera empresa importadora de este producto es Importaciones Quemafex S.R.L., como se mostró anteriormente esta empresa es una importadora de productos para la elaboración de pan y productos de panadería. En segundo y tercer lugar figuran dos empresas unipersonales (personas naturales con negocio)

que importan este tipo de productos. En Bolivia, se utiliza mucho más la modalidad de empresa unipersonal que cualquier otro país, esto debido a que los trámites son mucho más sencillos que con las otras modalidades como la S.R.L., S.A. u otra.



Producto 2: Cebada malteada en grano inclusive la cebada cervecera



Fuente: Veritrade
Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia

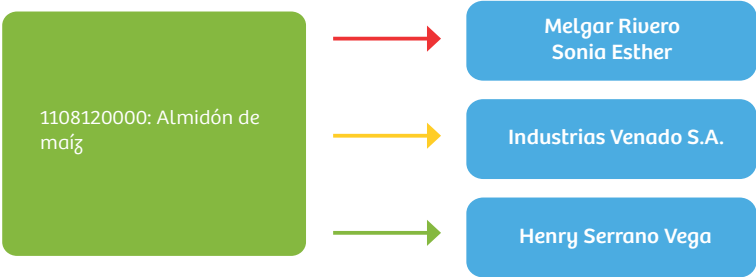
La primera importadora de este tipo de producto es la Cervecería Boliviana Nacional S.A, la cual entre enero y septiembre del 2017 importó USD 22 millones, provenientes principalmente de Argentina. Esta empresa produce y comercializa las cervezas de la marcas Paceña y Huari; y bebidas azucaradas de las marcas Pepsi y 7UP. Por ende, es la empresa productora más grande de cerveza del país. Para más información: www.cbn.bo

La segunda empresa importadora de malta es Cervecería Nacional Potosí

Ltda. Esta empresa importó USD 630 mil en 2017, provenientes principalmente de Alemania. Es una empresa que también se dedica a la fabricación de cervezas bajo la marca Potosina. Para más información: <http://potosina.bo>

En tercer lugar, se ubica la empresa Rebelión S.A, la cual importa la malta principalmente de Alemania, entre enero y septiembre del 2017, la empresa importó USD 12 mil. no cuenta con un sitio web.

Producto 3: Almidón de maíz



Fuente: Veritrade
Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia

La primera empresa importadora de almidón de maíz es la empresa unipersonal de la señora Sonia Esther Melgar Rivero, quién el 2017 importó USD 1 millón, principalmente del Brasil.

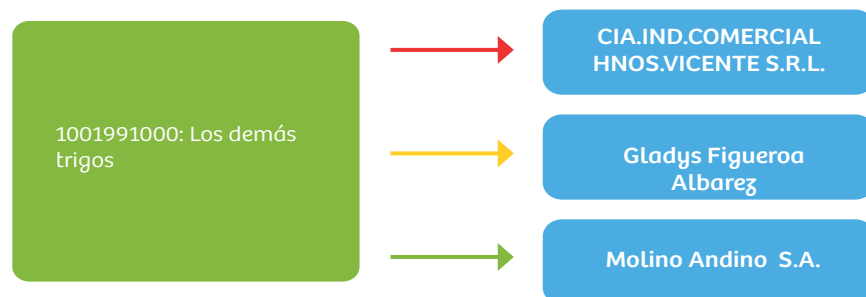
El segundo importador es Industrias Venado S.A. (ver el punto anterior para más referencias), quién importa mayor-

mente este producto de Argentina. En 2017 importó USD 622 mil.

Finalmente, se evidencia a otra empresa unipersonal del señor Henry Serrano Vega, quién importó este producto también del Brasil, por un monto de USD 529 mil.



Producto 4: Los demás trigos



Fuente: Veritrade
Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia

El primer importador de este producto es la Compañía Industrial y comercial Hermanos Vicente S.R.L., la cual en 2017 importó casi USD 4,8 millones, proveniente principalmente de Argentina.

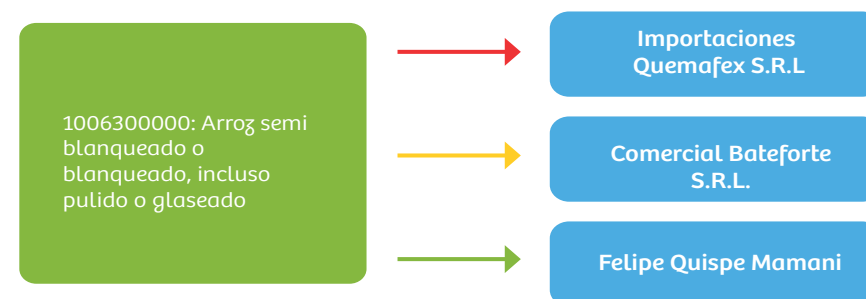
La segunda empresa, es la empresa unipersonal de la señora Gladys Figueroa Albarez, quién importó más de USD 3,9

millones de este producto, proveniente también de Argentina.

Y, por último, se aprecia a la empresa Molino Andino (para más referencia ver punto anterior), la cual importó más de USD 3 millones, principalmente de Argentina.



Producto 5: Arroz semi blanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado



Fuente: Veritrade
Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia

Importaciones Quemafex S.R.L importó el 2017 USD 2,2 millones de este producto, su principal proveedor fue Argentina.

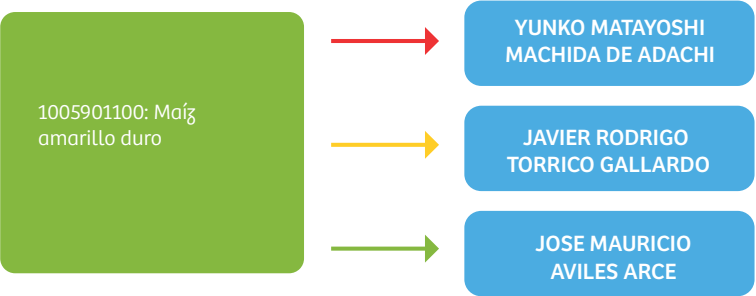
En segundo lugar, se encuentra la firma Comercial Bateforte S.R.L. (empresa importadora y comercializadora de varios alimentos procesados), con más de USD 1,5 millones, principalmente del Brasil.

Para más información visitar: <https://www.facebook.com/Super-Mayorista-Bate-Forte-1423133367703561/>

Finalmente, se ubica la empresa unipersonal del señor Felipe Quispe Mamani, quién importó principalmente de Argentina por más de USD 1 millón.



Producto 6: Maíz amarillo duro



Fuente: Veritrade
Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia

Este producto se utiliza mayormente como alimento para animales, sobre todo para el pollo.

Entre los productos frescos, los derivados del trigo y el maíz son los que más importa Bolivia. El propósito del gobierno boliviano de incrementar las plantaciones de estos productos no es todavía sufi-

ciente para abastecer al mercado local, por lo que Bolivia depende mucho de los proveedores extranjeros, y de los precios internacionales de estos productos. En 2017 su importación fue por más de USD 8 millones.



Tabla 16: Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal no expresados ni comprendidos en otros capítulos: Grupo de producto y proveniencia (Datos de enero a septiembre 2017, clasificación realizada por valor CIF en USD):

Grupo de productos NANDINA	Producto	Participación por país		
Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal no expresados ni comprendidos en otros capítulos	1° Leche y nata crema, concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante.: 56%	Perú: 50%	Uruguay: 12%	Países bajos: 11%
	2° Huevos de ave con cáscara cascarón, frescos, conservados o cocidos.: 16%	Perú: 73%	Brasil: 25%	Argentina: 3%
	3° Quesos y requesón.: 12%	Paraguay: 55%	Argentina: 33%	Estados Unidos: 3%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas, INE
Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia

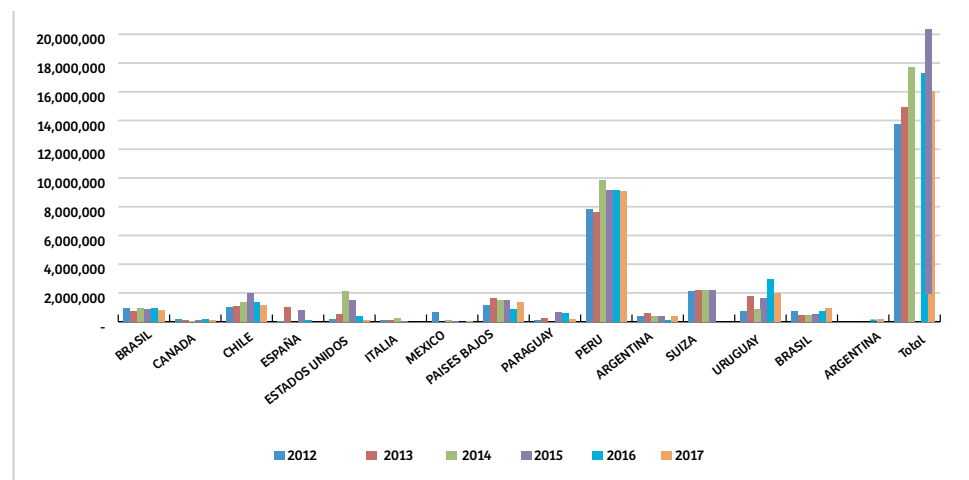
Un tercer grupo de productos frescos cuyo consumo ha ido aumentando de manera importante en los últimos años, donde Perú tiene muchas oportunidades, está conformada por la leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal no expresados ni comprendidos en otros capítulos.

Como se puede observar en la Tabla 16, los productos más importados por Bolivia, en esta categoría son la leche y huevos de

ave. Perú es el que lidera la participación en estos dos productos, sumando más de USD 9 millones en 2017.

En el siguiente gráfico se visualiza el comportamiento de la importación de este grupo de productos durante los últimos cinco años (se tomará en cuenta a los países que exportaron más de dos años seguidos a Bolivia).

Gráfico 12: Evolución de las importaciones de leche y huevos, entre 2012 y 2017, en USD

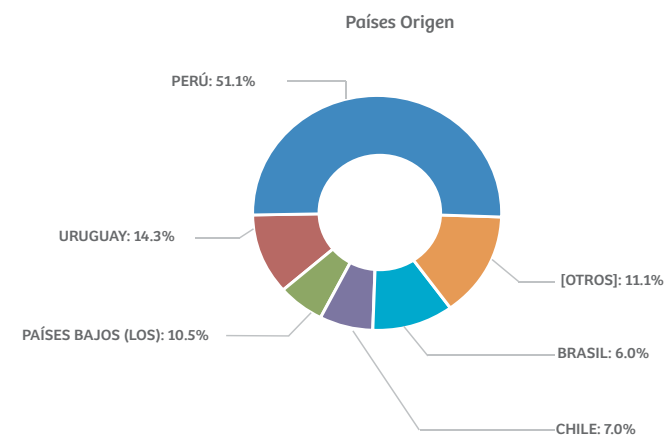


Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas, INE
Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia

En el Gráfico 13 se visualiza que el principal proveedor de este grupo de productos es Perú. Por otro lado, el nivel de importación más alto ha sido el año 2015 con más de USD 18 millones y el 2017, los niveles de importación de estos productos alcan-

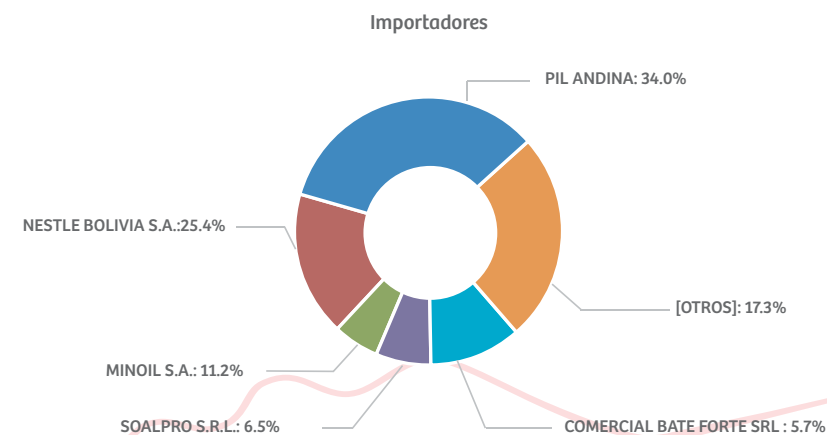
zaron los USD 16 millones. Finalmente, se puede ver que existen varios países que participan en la exportación de leche y huevos, lo que nos muestra que Perú no será el único exportador a Bolivia y deberá competir con estos otros países.

Gráfico 13: Importaciones de productos lácteos por país en el 2017:



Fuente: Veritrade

Gráfico 14: Participación de empresas importadoras de productos lácteos en 2017:



Fuente: Veritrade

De acuerdo con los gráficos precedentes, Perú es el principal proveedor de leche y nata de crema (partida arancelaria 0402) y la empresa que más importa este producto es PIL Andina S.A., con una participación del 34% del total de las importaciones bolivianas de estos productos.

Tabla 17: Los 3 productos lácteos más importados de enero a septiembre 2017

Prductos	Total registros	Total US\$ FOB	%	Total kg	US\$/ kg
04029110000 sin adición de azúcar ni otro edulcorante: leche evaporada	230	6 053 214	47,69%	4 010 096	1 509
04029910000 Leche condensada	173	2 530 840	19,94%	1 668 524	1 517
04021090000 en polvo, gránulos o demás formas sólidas, con un contenido de materias grasas inferior o igual al 1,5% en peso: los demás	27	1 423 437	11,21%	588 095	2 420

Fuente: Veritrade

Actualmente, el gobierno de Estado Plurinacional de Bolivia ha presentado un proyecto de reglamento (este proyecto aún no ha entrado en vigencia) para la importación de leche en polvo, el cual busca restringir su entrada y comercio ilegal. Sin embargo, la adición de trámites con nuevos documentos y autorizaciones de parte de otra entidad gubernamental, podría hacer que el proceso de importación de este producto sea más engorroso.

De las importaciones de lácteos, el primer lugar lo ocupa la leche evaporada (subpartida arancelaria 0402.91.10.0), el segundo lugar la leche condensada (subpartida arancelaria: 0402.99.10.00), y el tercer lugar la leche en polvo (subpartida arancelaria: 0402.21.19).

Según el referido proyecto de reglamento, el importador deberá solicitar al Viceministerio de Comercio Interno y Exportaciones (VCIE) la emisión del “documento de cumplimiento de Reglamento Técnico”, el mismo que deberá ser presentado adicionalmente a la Dirección Técnica de Acreditación, quién acreditará dicho documento, seguidamente el VCIE expide dicho documento para el despacho aduanero.

Según lo conversado con los empresarios, este trámite complicaría más la importación de la leche en polvo, no ayudaría en nada a restringir la importación ilegal, sino todo lo contrario.

10.1.5 Zonas o regiones de consumo

La población de Bolivia concentra más del 71% de su población en tres de sus departamentos, como Santa Cruz, La Paz y Cochabamba. Según las proyecciones que hace el Instituto Nacional de Estadística, INE, hasta el 2020, estos tres departamentos serán los que seguirán liderando la lista: Santa Cruz tendrá un crecimiento del 6%, Cochabamba un 4% y La Paz un 2%. Estas tres ciudades son también las áreas de densidad demográfica y por tanto las zonas urbanas en donde la demanda por bienes de consumo será mayor.

Cabe recalcar que estos tres departamentos representan también ejes logísticos estratégicos para la distribución a los demás departamentos. Por ejemplo, el área de influencia del departamento de Santa Cruz es Tarija, Beni y Pando; el área de influencia de La Paz es Oruro, Potosí y Pando; y el área de influencia

de Cochabamba es Santa Cruz, La Paz y Chuquisaca.

Un estudio sobre costumbres alimenticias de la población boliviana, realizado por la organización independiente Equipos Mori en el 2016, concluyó que en el eje troncal boliviano el 53% de la población consume productos alimenticios transgénicos. Asimismo, el 43% indicó que al momento de comprar alimentos opta por el producto “que sea de buena calidad”; el 32%, “que sea barato/económico”; 13%, “que sea hecho en Bolivia”; el 8%, “que no sea transgénico”; el 4%, “otro”; y el 1% no supo que responder.¹⁷

10.1.6 Requerimientos y exigencias del mercado

Requerimientos exigidos por el mercado destino.

La autoridad Estatal que autoriza la importación y comercialización de alimentos es SENASAG (Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaria). En el capítulo 8 se detallaron los procedimientos y requerimientos que deben ser cumplidos para la importación de alimentos.

(17) Revista Urgente Bolivia

Exigencias o estándares que solicitan los compradores.

Una vez cumplidos los puntos exigidos por la autoridad Estatal SENASAG, los estándares de los compradores son bastante generales. Entre estos se encuentran:

- 1. Claridad en la negociación: cantidad y precio definidos de la mercancía.
- 2. Gestión logística: modo de transporte, destino final, términos de incoterms (FOB, CIF, otros), tiempo de llegada de la mercancía a destino final.
- 3. Gestión de stocks: disponibilidad de stocks, vencimientos (en general

deben ser mayor a 6 meses para los alimentos procesados, mientras que para los frescos no deben estar aún en etapa de maduración).

10.1.7 Canales de Comercialización

Los canales de distribución en Bolivia son simples y en las operaciones de comercio exterior generalmente intervienen tres agentes: el productor, importador mayorista y el supermercado.

al de años anteriores, debido a que el canal minorista se ha enfocado en una fuerte competencia de precios, tanto entre cadenas de supermercados como en el comercio informal. Además, la desaceleración de la economía boliviana ha hecho que los supermercados realicen grandes descuentos, creando aumento de volumen a corto plazo, pero afectando las ganancias a largo plazo.

10.1.7.1 Importador mayorista

En el mercado boliviano existen importadores mayoristas de productos de consumo masivo, como los alimentos procesados, congelados, refrigerados o frescos. Estos

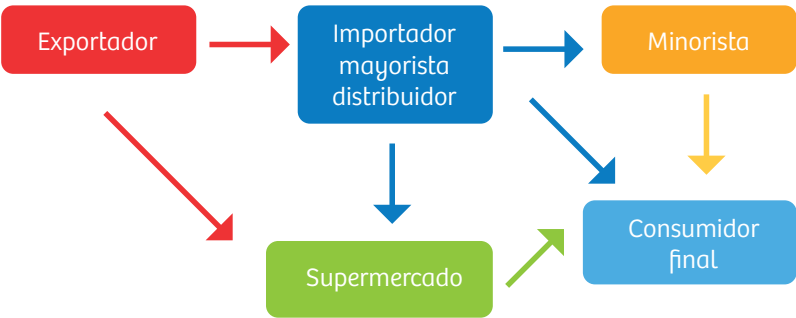
mismos importadores, aparte de comprar los productos en el exterior, cumplen el rol de distribuidor a los hipermercados, supermercados, mercados de abasto y otros almacenes especializados. Sin embargo, existe también la figura de que algunos supermercados importen directamente desde el proveedor. Por esta razón, al momento de realizar una visita comercial a Bolivia es importante tener en agenda la visita a los supermercados y llevar muestras.

La siguiente lista muestra los principales importadores de alimentos procesados de Bolivia:

Tabla 18: Principales importadores de alimentos procesados de Bolivia

Importador	Ciudad	Dirección	Teléfonos	Página web
Masiuos ReA importaciones SRL	Santa Cruz	345, Av Grigotá	33581000	
Madisa	Santa Cruz	Avenida Roque Aguilera #3105	33532516	www.madisa.com.bo
Minoil	Santa Cruz	4to Anille esq. Dr. Victor Pino	33888208	www.minoil.com.bo
Proesa	La Paz	Obrajes, Av. Costanerita Esq. Calle 6471, Torre Hergo, Piso 4	2784777 2784770	www.proesabol.com
Companex	La Paz	Au. 2 de febrero esq. C. Incaroca #400 Zona Villa Oriental - Rio Seco - EL Alto	2 2861136	www.companex.com
Coinser	La Paz	Au. Hernando Siles No. 5377	2 2786074	www.coinser.com
Aidisa	La Paz	N° 2141, Av Chacaltaya	2 2305353	www.aidisa.com/aidisa15/
Nexolider	Santa Cruz	Au. Rogue Aguilera No. 120 y Santos Dumont	3 3507124	nexolider.com
Comercial Bateforte	Santa Cruz	Km. 71/2 al norte 1 cuadra antes del Surtido Totaltu (546,13km)	3434730	www.facebook.com/Super-Mayorista-Bate-Forte-1423133367703561/

Gráfico 15: Canales de comercialización para alimentos procesados



Fuente: Euromonitor International

Según el estudio realizado por Euromonitor International, los supermercados han

crecido 9% en valor durante el 2016. Sin embargo, este crecimiento es mucho menor

Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia
10.1.7.2 Retail / Supermercados

En Bolivia el sector minorista o retail (ventas al por menor) es bastante joven (no más allá de 25 años) y se ha ido desarrollando de manera gradual, ya que los participantes de este sector, como supermercados, cadenas de farmacias y almacenes especializados, han tenido que hacer frente a su principal competidor: el mercado informal. Esto implica una formación del consumidor y una lucha constante por lo precios que el mercado informal ofrece.

Hasta hoy, la lucha es continua porque a los mercados de abasto siguen ingresando productos de modo ilegal y la costumbre del consumidor boliviano está muy anclada con la visita semanal de estos mercados. Sin embargo, en un esfuerzo conjunto, el Estado boliviano y los retailers han ido educando al cliente boliviano mostrándoles las ventajas de adquirir sus productos en sus establecimientos, tales como garantía del producto (fechas no alteradas, posibilidad de cambio si él cliente no está conforme

con el producto), descargo con facturas a impuestos, encontrar todo en un solo lugar, premios, higiene, entre otros.

De esta forma, y tomando en cuenta el crecimiento de la clase media, gracias a la bonanza económica que Bolivia ha tenido los últimos diez años, este sector ha ido creciendo de manera muy positiva. Según un estudio realizado por la consultora internacional A.T. Kearney, en 2016 este sector tuvo un incremento del 7%, colocando a Bolivia en el puesto N°28 respecto a la significativa tasa de crecimiento de la ventas al por menor (con más de USD 15 millones), incluso antes que el Brasil¹⁸.

En cuanto a los alimentos procesados los principales comercializadores en el sector retail son los supermercados y las cadenas de farmacias (algunas de ellas tienen modelos norteamericanos dónde se ofrecen además de medicamentos, algunas golosinas, galletas y cereales).

A continuación, se presentan a las principales cadenas de supermercados:

Tabla 19: Principales cadenas de supermercados en Bolivia

Cadena	Participación de mercado	Cantidad de tiendas	Clúster
Hipermaxi	41%	22 (presente en el eje troncal)	Hipermercados/Supermercados/ Conveniencia
Fidalga	21%	11 (presente en Santa Cruz y La Paz)	Hipermercados/ Supermercados
Ketal	15%	8 (presente en La Paz)	Hipermercados/Supermercados/ Conveniencia
IC Norte	6%	3 (presente en Santa Cruz y Cochabamba)	Hipermercados/Supermercados/ Conveniencia
Plaza	6%	3 (presente en Santa Cruz)	Supermercados
Supermercados Tía	6%	3 (presente en Santa Cruz)	Supermercados

Fuente: Euromonitor International
Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia



(18) www.eldeber.com.bo/dinero/Bolivia-entre-paises-mas-atractivos-para-el-retail--20171009-0128.html

Tabla 19: Ventas en Retails por canal 2011-2016 (en millones de BOB)

Canal	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Retails modernos	1 954,7	2 274,4	2 570,8	2 904,0	3 197,6	3 499,8
* Tiendas en estaciones de servicio	2,0	2,3	2,6	3,0	3,5	3,9
*Hipermercados	795,2	947,5	1 065,6	1 200,9	1 330,8	1 437,6
*Supermercados	1 157,4	1 324,6	1 502,7	1 700,0	1 863,3	2 058,4
Retails tradicional	21 914,1	23 621,6	25 523,7	27 867,4	30 371,6	32 945,0
* Especialistas en Comida/bebida/tabaco	1 512,6	1 580,1	1 664,9	1 744,4	1 822,9	1 901,5
*Pequeñas tiendas independientes	10 163,0	11 052,6	12 036,3	13 363,7	14 807,0	16 268,5
* Otros retail	10 238,5	10 988,9	11 822,5	12 759,2	13 741,7	14 775,1
Total	23 868,8	25 896,0	28 094,5	30 771,4	33 569,2	36 444,8

Fuente: Euromonitor International

10.1.8 Tendencias del Consumidor

Los bolivianos incluyen en su dieta diaria cada vez más productos ultra procesados con poco o nulo valor nutritivo, como las gaseosas, comidas chatarra y masas industrializadas, según la percepción de la Organización Panamericana de la Salud y la Organización Mundial de la Salud (OPS/OMS).

La comida empaquetada continuó presentando un fuerte crecimiento en

términos de demanda para el 2016, a pesar de la ralentización de la economía en los últimos años se ve una tendencia creciente, debido a la demanda interna y a la voluntad de las tiendas para adquirir y ofrecer nuevos productos. Las empresas de este sector concentraron sus esfuerzos en distribución, estrategias de precios e innovación (Euromonitor, 2017).

El canal favorito de venta para los compradores bolivianos en el sector de la comida empaquetada y bebidas sigue

siendo el de las tiendas de barrio tradicionales y los mercados tradicionales (76% de las compras se siguen realizando por este canal). A pesar de los grandes esfuerzos de los supermercados para ofrecer promociones enfocadas en descuentos, los consumidores continúan prefiriendo las tiendas de barrio gracias a su proximidad, así como visitar por lo menos 1 vez a la semana el mercado de abasto de su barrio para ver las “novedades” (hasta ahora estos mercados ofrecen antes estas novedades que los canales modernos de retail).

Por último, las familias en Bolivia destinan un 63% de su presupuesto a la compra de alimentos.

En la estructura de gasto de los hogares, éstos compran alimentos y bebidas para su consumo dentro y fuera del hogar:

- En el primer grupo está la compra de legumbres, hortalizas, tubérculos, lácteos, carnes, frutas y otros.
- En el segundo grupo están aquellos que corresponden al servicio de suministro de comidas en restaurantes, pensiones, cafés y establecimientos similares.

Según datos del periódico Página Siete, entre enero y septiembre del 2017, el

precio de alimentos y bebidas consumidos dentro del hogar se incrementó en 4,31% en comparación a la misma fecha del año 2016, en tanto que el precio de los alimentos y bebidas consumidos fuera del hogar subió en 1,19%.¹⁹

La demanda de comida procesada o empaquetada presenta una tendencia creciente. Sin embargo, este crecimiento estará encabezado por categorías emergentes de productos y por los esfuerzos en innovación de las empresas para alcanzar un mayor nivel de penetración en el mercado.

10.1.9 Recomendaciones

Por lo expuesto, las oportunidades para los productos peruanos del rubro de alimentos son muy amplias. Si bien el mercado boliviano no es muy grande en términos de volúmenes, vale la pena tomarlo en cuenta, dado que es un mercado con la industria todavía muy joven. En efecto, si un producto en el Perú ya llegó a la madurez, en Bolivia puede representar una oportunidad y ser un producto estrella. Todo está en la manera en la que se introduzca el producto y en cuánto se está dispuesto a invertir.

(19) www.paginasiete.bo/economia/2017/10/8/precio-alimentos-subio-431-nueve-meses-155008.html

En cuanto a los alimentos frescos, lamentablemente, no se tiene un número específico de la importación, ya que una gran mayoría entra de modo ilegal. Sin embargo, la oportunidad se encuentra en legalizar estas formas de ingreso, ya que permite a los dos países beneficiarse a nivel de precios justos, estudios de mercados específicos, así como el apoyo de los dos Estados, entre otros. Bolivia como muchos países, no abastece la demanda interna y la oportunidad se encuentra en complementarse con los países vecinos, en este caso con el Perú, del cual ya se importa cantidades importantes en frutas, hortalizas y papa.²⁰

De acuerdo con lo analizado en los puntos anteriores, los canales que deben utilizarse para llegar al mercado boliviano dependen mucho del tipo de producto:

- **Para alimentos procesados (empaquetados, etiquetados).** Si se quiere introducir el producto es recomendable hacer contacto con las importadoras mencionadas y con los supermercados. La ventaja de utilizar estos canales es que ya cuentan con una infraestructura comercial que permitirá que el producto llegue al punto de venta directamente, ahorrando los costos de efectuar un estudio de mercado y comercialización.

- **Para alimentos frescos (sin ningún tipo de empaquetado ni etiquetado).** La harina y la leche hacen parte de los productos frescos, sus formas de presentación son empaquetados y etiquetados por lo que el canal de comercialización a utilizar sería el mismo que el de los alimentos procesados. Para los otros alimentos, sin ningún tipo de proceso, la introducción es mucho más compleja, ya que se deberá hacer a través de los importadores de mercados de abasto a precios competitivos.

Sugerencias para la exportación de su producto hacia el mercado boliviano.

1. Se recomienda contactar siempre, en primer lugar, a la OCEX La Paz, puesto que esta oficina le brindará la información necesaria sobre el mercado y podrá ayudarlo con los contactos necesarios.
2. Traer muestras del producto que quiere introducir, porque todos los importadores necesitan ver y probar el producto.
3. Traer información de la empresa (brochures y catálogos) que indique los productos que produce/comercializa, a dónde exporta, si es que ya lo hace.

4. Saber el margen que está dispuesto a negociar con su futuro importador (dependiendo del producto se manejan márgenes desde el 10% al 25% sobre el precio FOB).

5. Realizar siempre un seguimiento con el futuro cliente después de cerrar el trato o cuando el mismo está en proceso.

10.2 Sector Moda

10.2.1 Descripción del sector

El sector moda y textil en Bolivia se caracteriza por ser un importador más que productor. La pérdida de las preferencias arancelarias con Estados Unidos en 2009, el alza de los costes de producción y la caída de la demanda por la crisis internacional del 2008, entre otros factores, explican el colapso de la próspera industria textil de antaño en Bolivia.

La Fundación Milenio (fundación que realiza investigaciones económicas, sociales y políticas de Bolivia)²¹ señala que son cada vez menos los empresarios dedicados a la producción, sobre todo industrial, toda vez que prefieren el comercio de la importación, que es más rentable y con menos demanda de trabajadores.

Asimismo, este rubro está severamente afectado por tres factores: (1) La entrada

de mercancía ilegal al país, en especial ropa usada y prendas chinas; (2) La falta de innovación en el sistema productivo y (3) la pérdida de competitividad de los exportadores bolivianos, debido a un tipo de cambio fijo con respecto al dólar y que no se ha ajustado al precio real.

Por otro lado, en un esfuerzo por disminuir las importaciones de países fuera de la CAN (Comunidad Andina de Naciones) el gobierno boliviano autorizó el Decreto 2752, el cual establece que todas las prendas de las partidas 6101 a la 6405²² necesitarán una autorización previa, expedida por el Viceministerio de Comercio Interno y Externo, este trámite podría durar hasta 60 días hábiles. Por consiguiente, puede representar una oportunidad para los productos peruanos de estas partidas.

Hasta 2014 la industria textil generó aproximadamente 167 500 empleos

(20) http://correodelsur.com/capitales/20160816_bolivia-importa-al-menos-16-alimentos-que-produce.html

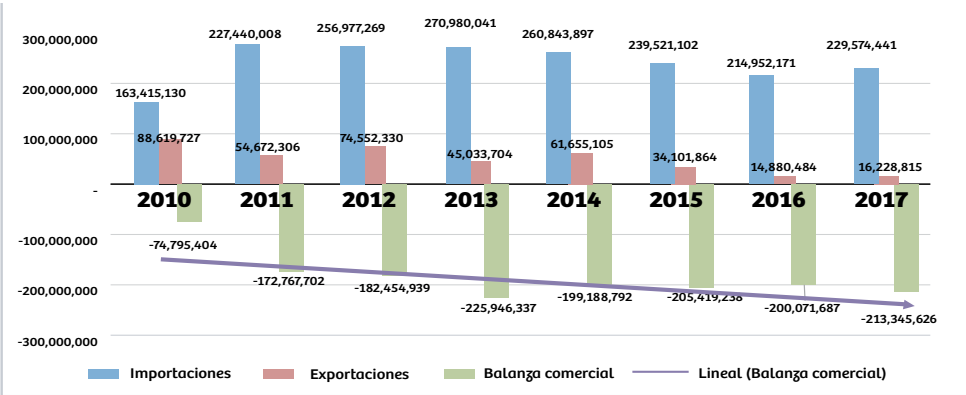
(21) <https://fundacion-milenio.org/>

(22) <http://fepec.org.bo/relacionespublicas/Circulares%202016/MAYO%20OK/D.S.%202752%20de%20Autorizaciones%20Previas%20para%20la%20Importaci%C3%B3n%20de%20Productos.pdf>

directos. Hasta finales de 2015, había 51938 microempresas, 856 pequeñas y medianas empresas (Pymes) y 45 empresas grandes en este sector. Actualmente, el 90% de la industria textil en Bolivia se concentra en el eje central del país: 60% en La Paz, 17% en Cochabamba y el 13% en Santa Cruz.

En el **Gráfico 16** se observa la evolución de las exportaciones, importaciones y balanza comercial del sector textil de Bolivia entre 2010 y 2017.

Gráfico 16: Importaciones y exportaciones de materiales textiles y sus manufacturas entre 2010 – 2017 (en USD)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística
Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia

Del gráfico se aprecia que el déficit comercial de este sector ha aumentado, debido a una reducción paulatina desde el 2014 de las exportaciones e importaciones bolivianas de textiles, con una ligera recuperación en el 2017, sin contabilizar el ingreso ilegal de ropa usada del extranjero que se comercializa en Bolivia.

La siguiente tabla hace referencia a la industria textil boliviana, reflejando el Índice de Volumen de Ventas desde el 2010 hasta el 2014.

Tabla 20: Bolivia: Índice de Volumen de Ventas de la industria manufacturera, según grupo de actividad industrial (año base 1990=100).

Descripción	2010	2011	2012	2013	2014*	Variación 2014-2010
Industria Manufacturera	226,7	233,06	245,66	262,54	266,23	17%
Hilado, Tejido y Acabado de Textiles	438,84	451,89	392,9	416,62	380,09	-13%
Fabricación de Tejidos de Punto	43,8	53,05	57,59	61,47	56,94	30%
Fabricación de Prendas de Vestir, excepto Calzado	350,44	324,75	388,14	387,22	389,92	11%

Fuente: INE
Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia
*Información disponible y la más actual

La **Tabla 20** muestra que la evolución de la fabricación de tejidos de punto es la más sobresaliente en relación al cálculo del índice de volumen de ventas del año base en comparación con el 2014. La segunda es la fabricación de prendas de vestir, lo cual se interpreta como oportunidad para la materia prima provista (telas, insumos para la fabricación de prendas, entre otros) por empresas de Perú que inician su etapa exportadora.

10.2.2 Tamaño de mercado

Bajo la premisa de que el sector textil en Bolivia es más que todo importador, en

este punto se analizará cuáles son los productos que más se importan, por quién y de dónde provienen.

Como se observa en la Tabla 21 los tres primeros grupos de productos son los que concentraron el 52% de las importaciones en el 2017, los cuales son las fibras sintéticas, tejidos de algodón. Con esta información en las siguientes tablas se ve específicamente los productos más importados de cada grupo, así como de dónde provienen.

Tabla 21: Importaciones de textiles en 2017 en USD (valor CIF)

	Clasificación NANDINA, por grupo de productos	2017	
		USD	Participación
	TOTAL	229 574 441	100%
1	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	52 800 320	23%
2	Tejidos de algodón	33 692 943	15%
3	Tejidos de punto	33 034 340	14%
4	Prendas y complementos de vestir, de punto	24 933 573	11%
5	Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	20 747 261	9%
6	Filamentos sintéticos o artificiales	13 863 476	6%
7	Tejidos impregnados; recubiertos, revestidos o estratificados; artículos técnicos de materias textiles	12 471 153	5%
8	Los demás artículos textiles confeccionados; conjuntos o surtidos; prendería y trapos	10 211 137	4%
9	Tejidos especiales; superficies textiles con pelo insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados	7 663 797	3%
10	Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin.	6 965 474	3%
11	Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materias textiles	6 709 761	3%
12	Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería.	5 700 292	2%
13	Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel	679 858	0%
14	Seda	101 056	0%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas, INE
Elaboración: Oficina Comercial del Perú

Fibras sintéticas o artificiales discontinuas

Dentro de las fibras sintéticas o artificiales discontinuas, que representaron el 23% de las importaciones en este sector

en 2017, existen dos grupos de productos que representan más del 50% de las importaciones: los demás tejidos de fibras sintéticas discontinuas; y fibras sintéticas discontinuas, cardadas, peinadas o transformadas de otro modo para la hilatura.

Tabla 22: Productos que más se importan dentro del grupo Los demás tejidos de fibras sintéticas discontinuas (valor CIF USD)

Grupo de productos NANDINA	Producto	Participación por país		
Los demás tejidos de fibras sintéticas discontinuas. (43%)	5515.19.00.00: Los demás tejidos de fibras sintéticas discontinuas de poliéster (46%)	China: 90%	Corea del sur: 4%	Taiwán: 2%
	5515.11.00.00: Los demás tejidos de fibras sintéticas discontinuas de poliéster mezclados exclusiva o principalmente con fibras discontinuas de rayón viscosa (27%)	China: 89%	Chile: 8%	Taiwán: 1%

Fuente: INE
Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia

Las partidas que integran este grupo van de las partidas 5513 a la 5516, de las cuales las subpartidas que se presentan en la **Tabla 22** son las más importadas con una participación del 73% dentro de este grupo de productos.

La primera subpartida es la **5515.19.00.00, los demás tejidos de fibras sintéticas discontinuas de poliéster**, con una participación del 46%, importados desde China por un monto de USD 2 millones, seguido de Corea del Sur con USD 289 mil de tejidos sintéticos importados por Bolivia.

La segunda subpartida es la 5515.11.00.00, los demás tejidos de fibras sintéticas discontinuas de poliéster mezclados exclusiva o principalmente con fibras discontinuas de rayón viscosa, con una

participación del 27%, China se posicionó como su principal proveedor, con un valor importado superior a USD 5 millones, seguido de Chile con USD 460 mil.

Tabla 23: Productos que más se importan dentro del grupo Fibras sintéticas discontinuas, cardadas, peinadas o transformadas de otro modo para la hilatura (valor CIF USD)

Grupo de productos NANDINA	Producto	Participación por país		
Fibras sintéticas discontinuas, cardadas, peinadas o transformadas de otro modo para la hilatura. (19%)	5509.99.00.00: Los demás hilados sin acondicionar para la venta al por menor (51%)	Perú: 99%	Estados Unidos:0,5%	China: 0,5%
	5509.32.00.00: Hilados retorcidos o cableados de fibras sintéticas discontinuas, con un contenido de fibras discontinuas acrílicas o modacrílicas sup.o igual al 85% en peso (22%)	Perú: 98%	India: 1%	Turquía: 1%

Fuente: INE
Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia

Las partidas que integran el grupo de productos de la Tabla 23 son las fibras sintéticas discontinuas, cardadas, peinadas o transformadas de otro modo para la hilatura van de la 5507 a la 5510, de las cuales las subpartidas que se presentan en la tabla anterior son las que tienen una participación mayor del 70%.

La primera subpartida es la 5509.99.00.00, los demás hilados sin acondicionar para la venta al por menor registró una participación del 51%, siendo el Perú el mayor proveedor de este producto con más de USD 2 millones en el 2017.

La segunda subpartida más importante de este grupo es la 5509.32.00.00, hilados retorcidos o cableados de fibras sintéticas discontinuas, con un contenido de fibras discontinuas acrílicas o modacrílicas sup. o igual al 85% en peso, con una participación del 22%, siendo también el Perú el mayor proveedor de Bolivia de este producto con más USD 1 millón en el 2017.

En ese sentido, existen 4 productos que concentran las importaciones bolivianas de fibras sintéticas o artificiales discontinuas. En valores absolutos, el proveedor líder de Bolivia es China con USD 14 millones frente a USD 3 millones importados desde Perú durante el 2017.

Tejidos de algodón

Tabla 24: Productos que más se importan dentro del grupo Tejidos de algodón con un contenido de algodón superior o igual al 85 % en peso, de peso superior a 200 g/m²

Grupo de productos NANDINA	Producto	Participación por país		
Tejidos de algodón con un contenido de algodón superior o igual al 85 % en peso, de peso superior a 200 g/m² (45%)	5209.42.00.00: Tejidos de mezclilla ("denim") con hilados de distintos colores (85% o más de algodón) de gramaje superior a 200 g/m2 (55%)	Brasil: 47%	China: 46%	México: 3%
	5209.39.00.00: Los demás tejidos de algodón teñidos (85% o más de algodón), de gramaje superior a 200g/m2 (13%)	China: 82%	Brasil: 12%	Pakistán: 3%

Fuente: INE
Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia

Como se observa en la Tabla 24, el grupo de productos de tejidos de algodón con un contenido de algodón superior o igual al 85 % en peso, de peso superior a 200 g/m² va de la subpartida 5209.11 a la 5209.59.

Dentro de las cuales la primera subpartida más importada por Bolivia es la 5209.42.00.00, tejidos de mezclilla («denim») con hilados de distintos colores (85% o más de algodón) de gramaje superior a 200 g/m² (30%), siendo Brasil el principal país proveedor de Bolivia

con más de USD 3,4 millones en el 2017, seguidamente de China con una participación del 46%, que ascendió a más de USD 3,3 millones en el mismo año.

La segunda subpartida más importada por Bolivia es la 5209.39.00.00, los demás tejidos de algodón teñidos (85% o más de algodón), de gramaje superior a 200g/m², el principal proveedor de Bolivia fue China con más de USD 2 millones en el 2017, continuó Brasil con USD 283 mil.

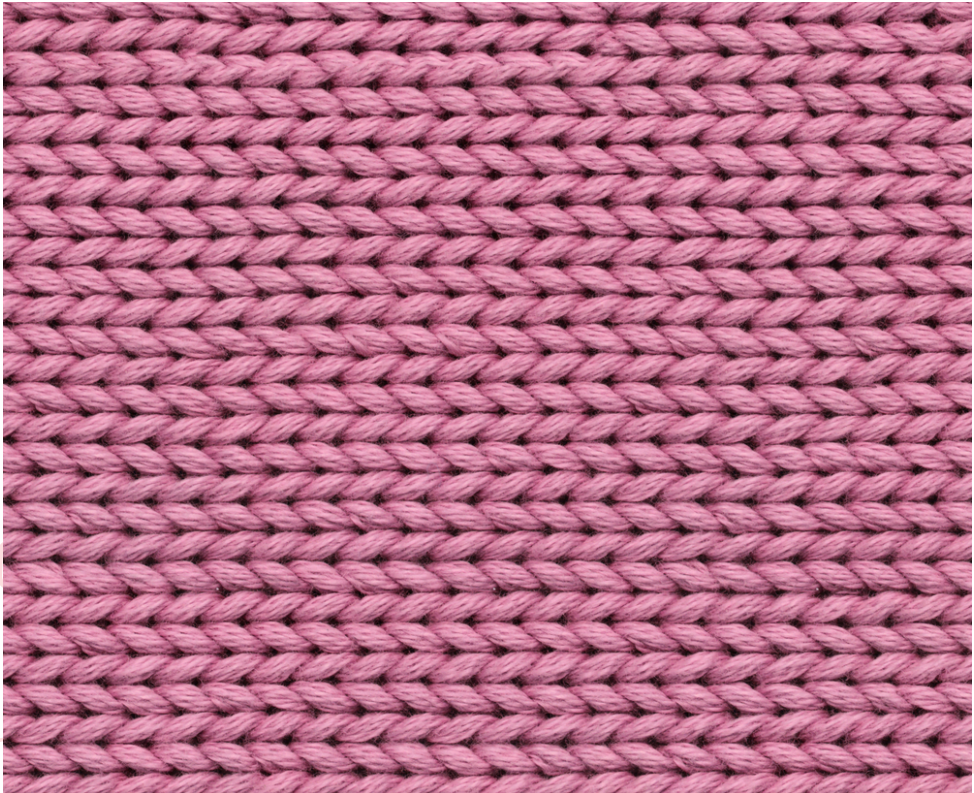


Tabla 25: Productos que más se importan dentro del grupo Tejidos de algodón con un contenido de algodón inferior al 85 % en peso, mezclado exclusiva o principalmente con fibras sintéticas o artificiales, de peso superior a 200 g/m².

Grupo de producto	Producto	Participación por país		
Tejidos de algodón con un contenido de algodón inferior al 85 % en peso, mezclado exclusiva o principalmente con fibras sintéticas o artificiales, de peso superior a 200 g/m ² .	5210.41.00.00: Tejidos de algodón de ligamento tafetán con hilados de distintos colores (menos de 85% en peso), mezclados con fibras sintéticas o artificiales, de gramaje inferior o igual a 200 g/m ² (20%)	Tailandia: 45%	Perú: 36%	Brasil: 10%
	5211.49.00.00: Los demás tejidos de algodón con hilado de distintos colores (menos de 85% de algodón), mezclados con fibras sintéticas o artificiales, de gramaje superior a 200 g/m ² (18%)	China: 52%	Brasil: 44%	España: 4%
	5210.49.00.00: Los demás tejidos de algodón con hilados de distintos colores (menos de 85% de algodón) mezclados con fibras sintéticas o artificiales, de gramaje inferior o igual a 200 g/m ² (12%)	China: 63%	Brasil: 13%	Tailandia: 11%

Fuente: INE
Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia

Como se observa en la Tabla 25, los productos que más se importan dentro del grupo son los tejidos de algodón con un contenido de algodón inferior al 85% en peso, mezclado exclusiva o principalmente con fibras sintéticas o artificiales, de peso superior a 200 g/m², sus principales proveedores provienen de los países asiáticos.

La primera subpartida 5210.41.00.00, tejidos de algodón de ligamento tafetán con hilados de distintos colores (menos de 85% en peso), mezclados con fibras sintéticas o artificiales, de gramaje inferior o igual a 200 g/m2, con una participación del 20%, el primer proveedor fue Tailandia con USD 188 mil, seguido del Perú con USD 157 mil.



La segunda subpartida más importada 5211.49.00.00, los demás tejidos de algodón con hilado de distintos colores (menos de 85% de algodón), mezclados con fibras sintéticas o artificiales, de gramaje superior a 200 g/m2, como principal proveedor se posicionó Brasil con 165 mil USD, seguido de China con USD 108 mil.

El tercer producto pertenece a la subpartida 5210.49.00.00, los demás tejidos de algodón con hilados de distintos colores (menos de 85% de algodón) mezclados con fibras sintéticas o artificiales, de gramaje inferior o igual a 200 g/m2, China se consolidó como el principal proveedor de este producto con más de USD 102 mil.

Tabla 26: Productos que más se importan dentro del grupo los demás tejidos de punto y al grupo tejidos de punto de anchura superior a 30 cm, con un contenido de hilados de elastómeros o de hilos de caucho superior o igual al 5% en peso, excepto los de la subpartida 60.01

Grupo de productos NANDINA	Producto	Participación por país		
Los demás tejidos de punto	6002.90.00.00: Los demás tejidos de punto de anchura inferior o igual a 30 cm, con un contenido de hilados de elastómeros o de hilos de caucho superior o igual al 5% en peso, excepto los de la partida 60.01. (50%)	Brasil 54%	China: 39%	Argentina:9%
	6002.40.00.00: Tejidos de punto de anchura inferior o igual a 30 cm, con un contenido de hilados de elastómeros o de hilos de caucho superior o igual al 5% en peso, excepto los de la partida 60.01. con un contenido 26%	China: 87%	Brasil:13%	
	6004.90.00.00: Los demás tejidos de punto de anchura superior a 30 cm, con un contenido de hilados de elastómeros o de hilos de caucho superior o igual al 5% en peso, excepto los de la partida 60.01. (24%)	China: 68%	Brasil:18%	Corea del Sur: 13%

Fuente: INE
Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia

En la Tabla 26 se observa que los productos que más se importan dentro del grupo los demás tejidos de punto comprenden a las partidas 6002 a la 6004.

La primera subpartida más importada es la 6002.90.00.00, los demás tejidos de punto de anchura inferior o igual a 30 cm, con un contenido de hilados de elastómeros o de hilos de caucho superior o igual al 5% en peso, excepto los de la partida 6001, el principal proveedor fue Brasil con más de USD 155 mil en el 2017.

La segunda subpartida más importada es la 6002.40.00.00, tejidos de punto de anchura inferior o igual a 30 cm, con un contenido de hilados de elastómeros o de hilos de caucho superior o igual al 5% en peso, excepto los de la partida 6001, China se posicionó como el principal proveedor de este producto con USD 150 mil.

Finalmente, la tercera subpartida más importada es la 6004.90.00.00, los demás tejidos de punto de anchura superior a

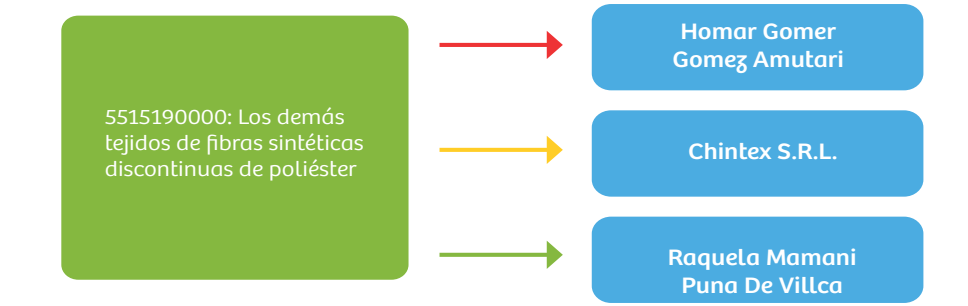
30 cm, con un contenido de hilados de elastómeros o de hilos de caucho superior o igual al 5% en peso, excepto los de la partida 6001, el principal proveedor también correspondió a China con una participación del 68%, que reafirma su liderato.

Luego de analizar las tablas precedentes, se puede concluir que:

- Bolivia sigue siendo un país que confecciona. Las 3 primeras secciones de productos textiles corresponden a materias primas para la fabricación de prendas.
- China es indudablemente el principal proveedor de estas materias para Bolivia, que lo convierte en un competidor muy fuerte sobre la base de su eficiencia operativa (menores precios).

En las siguientes líneas se muestra algunos ejemplos de quienes son los principales importadores de los primeros productos de acuerdo a las **Tablas 22, 23, 24, 25 y 26**.

Producto 1: Los demás tejidos de fibras sintéticas discontinuas de poliéster



Fuente: Veritrade
Elaboración: Oficina Comercial del Perú

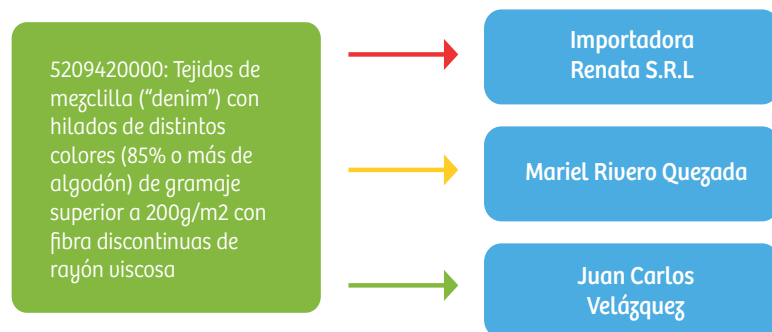
Homar Gomer es el principal importador de este tipo de producto. Como se presentó en el punto de los alimentos, muchas empresas optan por inscribirse como “unipersonal”. En base a datos de Fundempresa, la principal actividad de esta empresa localizada en La Paz consiste en la “venta al por mayor de productos textiles, prendas de vestir y calzados”. El producto que más importó esta empresa el 2017 fue tela de polyester, por un valor de USD 423 mil, proveniente principalmente de China.

El segundo importador es la empresa Chintex SRL, de Santa Cruz, la cual también importó principalmente tela de polyester de China por un valor de USD

373 mil. La principal actividad de esta empresa es la “importación y comercialización de telas y artículos variados para costura, juguetes, adornos y otros productos relacionados”.

El tercer importador es Raquel Mamani, empresa unipersonal que en 2017 importó principalmente tela tipo forro para colchón por un valor de USD 330 mil y proveniente principalmente de China. Su principal actividad es la “venta al por mayor de productos textiles, prendas de vestir y calzados” y se encuentra en la ciudad de El Alto.

Producto 2: Tejidos de mezclilla ("denim") con hilados de distintos colores (85% o más algodón) de gramaje superior a 200 g/m2



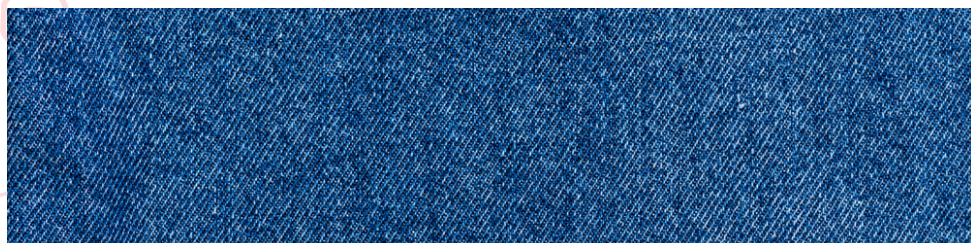
Fuente: Veritrade
Elaboración: Oficina Comercial del Perú

La primera importadora de este producto es Importadora Renata S.R.L, la cual importa tejidos de mezclilla desde Brasil y México por la suma de USD 1,6 millones al 2017. Esta firma se encuentra en Santa Cruz, y la actividad con la cual está registrada es la "importación de textiles en general para su comercialización al por mayor y/o menor en el mercado nacional."

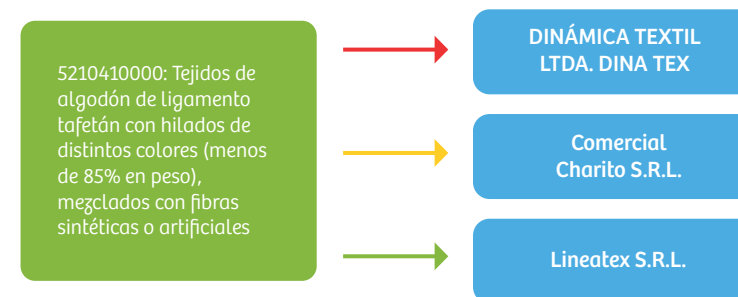
Mariel Rivero, es la segunda importadora y se encuentra en Santa Cruz. En 2017 importó tela principalmente de China

por un valor de USD 551 mil. La actividad con la cual está registrada es "importador frecuente y comercialización de los productos tales como textiles, pintura en aerosoles, detergentes".

Por último, el tercer importador es Juan Carlos Velázquez, que también compró tela por un valor de USD 418 mil procedente de China. No se encuentra el registro en Fundempresa.



Producto 3: Tejidos de algodón de ligamento tafetán con hilados de distintos colores (menos de 85% en peso), mezclados con fibras sintéticas o artificiales, de gramaje inf. o igual a 200 g/m2)



Fuente: Veritrade
Elaboración: Oficina Comercial del Perú

La primera importadora de este producto es la empresa Dinámica Textil Ltda. Dinatex Ltda. En 2017 importó principalmente tela para camisa proveniente de Tailandia e Indonesia por un valor de USD 218 mil. Esta empresa fabrica prendas de vestir formales bajo la marca Manhattan, su actividad se encuentra principalmente en la ciudad de La Paz, pero tiene sucursales en Santa Cruz y Cochabamba. Para más información visitar: www.dinatex.com/LaEmpresa.html

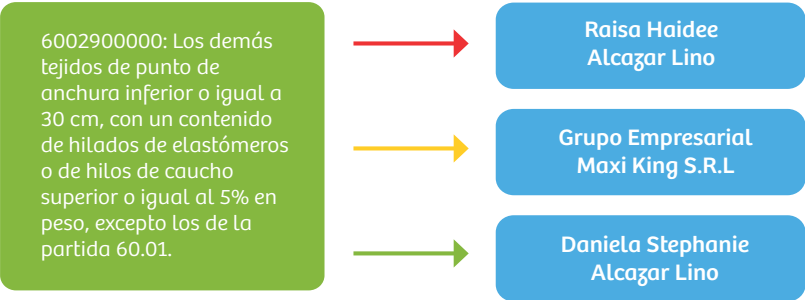
Comercial Charito S.R.L. es la segunda importadora de este producto. En el 2017 importó tela Oxford por un valor de USD 145 mil. Su principal actividad es la de

proveedora de telas, está situada en la ciudad de Santa Cruz. Para más información visitar: <http://comercialcharito.com/comercial-charito.php>

Lineatex S.R.L. es la tercera importadora y se encuentra en Santa Cruz. En 2017 importó tela con 67% de algodón proveniente principalmente del Brasil, por un valor de USD 23 mil. La principal actividad de esta empresa está registrada como "confecciones en general, venta de artículos promocionales, diseño gráfico integral y actividades conexas."

Para más información, visitar: www.lineatex.com.bo

Producto 4: Los demás tejidos de punto de anchura inferior o igual a 30 cm, con un contenido de hilados de elastómeros o de hilos de caucho superior o igual al 5% en peso, excepto los de la partida 6001 (50%)



Fuente: Veritrade
Elaboración: Oficina Comercial del Perú

La principal importadora de este producto es Raisa Haidee Alcazar Lino. En 2017 importó malla sombra por un valor de USD 75,5 mil, proveniente principalmente de China.

La segunda empresa importadora fue el Grupo Empresarial Maxi King que se encuentra en Santa Cruz SRL, el cual importó tela para colchones por un valor de USD 65,4 mil, principalmente desde

Brasil. Su actividad está registrada como “comercial: compraventa de productos, sub productos y mercancías. importación de productos; industrial: productos mediante transformación, producción, procesos químicos, productos y subproductos y demás bienes relativos a las industrias de la metalurgia”. Para más información visitar: <http://maxiking.com.bo/LIVING/nosotros>

La tercera importadora es Daniela Stephanie Alcazar Lino, quién importó malla sombra por un valor de USD 49,9 mil en el 2017, provenientes principalmente de China.

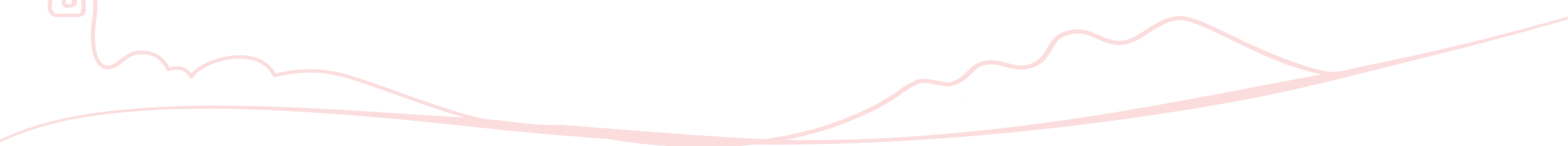
Del punto precedente, se evidenció que en Bolivia aún se hacen confecciones. Sus principales proveedores de insumos textiles son China y Brasil.



Tabla 27: Ranking de importación de prendas de vestir de punto, variación 2014- 2017, y país de procedencia. (valor CIF en USD)

Partida NANDINA	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Variación 2012-2017 en %	Procedencia según valor 2017		
T-shirts y camisetas interiores, de punto.	5 309 280	4 953 772	5 659 521	6 572 018	5 959 575	5 574 447	5%	China: 21%	Brasil: 19%	Perú:8%
Trajes sastre, conjuntos, chaquetas,sacos,vestidos,faldas, faldas pantalon, pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos calzones y shorts excepto de baño, de punto, para mujeres o niñas.	3 347 208	3 179 278	3 895 537	3 540 070	1 705 597	3 285 247	-2%	Brasil: 44%	Colombia: 19%	China 16%
Sueteres jerseys, pullovers, cardiganes, chalecos y articulos similares, de punto.	4 208 641	3 974 566	3 594 027	3 907 881	3 745 026	2 894 013	-31%	China: 37%	Ecuador: 16%	Perú: 12%
Calzas, panty-medias, leotardos, medias, calcetines y demas articulos de calceria, incluso para varices, de punto.	7 255 745	6 664 103	7 038 665	6 104 708	4 068 824	2 834 683	-61%	China: 25%	Brasil: 22%	Perú: 11%
Los demas complementos y accesorios de vestir confeccionados, depunto; partes de prendas o de complementos o accesorios, de vestir, de punto.	5 560 227	3 598 034	1 569 625	1 831 619	1 762 538	1 475 213	-73%	Perú: 73%	C h i n a : 19%	Colombia: 3%
Combinaciones, enaguas, bragas bombachas, calzones incluso las que no llegan hasta la cintura, camisones, pijamas, saltos de cama, albornoces de baño, bata de casa y articulos similares, de punto para mujeres o niñas	1 830 798	11 739 071	1 754 261	1 675 687	1 524 845	1 438 501	-21%	Brasil: 39%	Colombia: 35%	China: 10%
Calzoncillos incluidos los largos y los slips, camisones, pijamas, albornoces de baño, batas de casa y articulos similares, de punto, para hombres o niños	1 274 914	1 519 329	1 514 713	1 633 334	842 933	1 366 543	7%	Brasil: 70%	Colombia: 8%	Perú: 7%
Camisas, blusas y blusas camiseras, de punto, para mujeres o niñas.	1 425 847	1 540 324	1 429 167	1 2268 964	1 087 513	1 182 488	-17%	Brasil: 61%	China: 16%	VietNam:6%
Trajes ambos o ternos, conjuntos, chaquetas sacos, pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos calzones y shorts excepto de baño, de punto, para hombres o niños.	1 532 342	1 966 453	1 292 868	1 094 201	976 307	891 080	-42%	Brasil: 45%	China: 24%	Ecuador: 6%
Camisas de punto para hombres oniaños.	724 597	923 270	928 643	631 387	541 878	821 802	13%	China: 48%	Brasil: 25%	B a n g l a - desh:6%
Los 10 primeros	32 469 599	30 058 200	28 677 027	28 260 869	23 215 036	21 764 017	-33%			
El resto	4 261 187	3 904 501	4 149 754	4 130 251	3 525 585	3 169 556	-26%			
Total	36 730 786	33 962 701	32 826 781	32 391 120	26 740 621	24 933 573	-32%			

Fuente: INE
Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia



La Tabla 27 muestra el tercer capítulo más importado, prendas y complementos de vestir, de punto que comprende los productos con las partidas arancelarias de las 6101 a la 6117. Estas partidas forman parte de las que se mencionan en el Decreto 2752, Decreto que fue creado para limitar las importaciones provenientes de países fuera de la CAN. (principalmente productos chinos). Sin embargo, en la Tabla 27 se evidencia que en los 10 principales productos importados por Bolivia, entre enero y septiembre del año 2017, siguen liderando la lista los países que están fuera de la CAN, como Brasil y China.

Aunque los precios de China son bastante competitivos, se debe tomar en cuenta la oportunidad que se genera para los productos peruanos, gracias a la barrera no arancelaria que se ha implementado.

10.2.3 Zonas o regiones de consumo

El 90% de la producción textil en Bolivia se concentra en sus principales ciudades, el 60% en La Paz, 17% en Cochabamba y 13% en Santa Cruz. En cuanto a las confecciones (prendas de vestir) la mayoría del consumo se centra también en este “eje troncal”, pero es la ciudad de Santa Cruz

la que sobresale en cuanto a compras de prendas, caracterizada por tener una población más consumidora y con un mayor poder adquisitivo que las demás ciudades.

Por otro lado, los consumidores bolivianos prefieren comprar en mercados locales, como Huyustus en La Paz; La Cancha en Cochabamba; y La Ramada, la Feria de Barrio Lindo o Los Pogos en Santa Cruz. En estos centros de compra predomina el comercio informal y mercancía que ingresa al país de manera ilegal. Sin embargo, cabe resaltar la importancia que están adquiriendo los centros comerciales tipo “malls” y el crecimiento de los supermercados.

En Bolivia existen 4 grandes centros comerciales: Megacenter en La Paz, Ventura Mall y las Brisas en Santa Cruz y Hupper Mall en Cochabamba. En cuanto a los supermercados existen actualmente cerca de 60 locales, centralizados principalmente en las ciudades de Santa Cruz, Cochabamba y La Paz. Estos dos canales se encuentran ganando cada vez más mercado, presentándose también como un importante actor en las compras de prendas de vestir

10.2.4 requerimientos y exigencias del mercado.

Requerimientos formales:

- Etiquetado según las normas de la CAN:
Composición de la prenda.
Instrucción de cuidado, por medio de símbolos normalizados.
Datos del fabricante y/o importador.
País de origen.
Talla.
- Si el producto no es de origen de los países miembros de la CAN debe seguir los reglamentos del Decreto 2752.

Requerimientos de los intermediarios:

- Se necesita tener en cuenta las tallas para las prendas de las mujeres y la contextura varía por ciudad.
- Es importante cumplir con fechas y volúmenes de entrega.
- Se recomienda realizar un contrato privado entre las dos partes (comprador y vendedor) en el que se establezcan los puntos principales, tales como la fecha de entrega, modalidad de entrega, precio, entre otros.
- Tener en cuenta el embalaje empleado, ya que el importador boliviano le da mucha importancia.

10.2.5 Canales de Comercialización

El canal de comercialización predominante para el sector prendas de vestir y textil en Bolivia es a través de importadores directos y representantes de marca.

La mayoría de las prendas son distribuidas por los importadores, que ejercen la función de importador/distribuidor y se comercializan a través de sus redes de distribuidores oficiales.

Los importadores/distribuidores tienen la ventaja de cubrir todo el mercado boliviano, debiendo identificar a aquellos con adecuado nivel de experiencia, formalidad y seriedad, que cuenten con sucursales, cadenas de distribución a nivel nacional y una fuerza de venta desarrollada.

10.2.5.1 Importadores

Descripción general

Como se mencionó en el punto precedente, el modo de adquisición más común para este sector es la importación directa. En el caso de textiles, las importaciones se realizan, ya sea por empresas unipersonales que después se encargan también de vender los insumos textiles, o ya sea por los mismos confeccionistas que trans-

forman la materia prima en prendas de vestir, colchones, sábanas, alfombras, entre otros.

En el caso de prendas de vestir, la importación se realizará, ya sea directamente por las tiendas minoristas, o indirectamente por distribuidores que revenderán las prendas a tiendas especializadas o puestos en las ferias o mercados. Los supermercados juegan también un papel importante de participación en la venta de prendas de vestir. Se observa que la gran mayoría de las salas de supermercado cuentan con un sector destinado a prendas de vestir para toda edad.

Volúmenes de ventas del canal

La información oficial de las ventas por canal de este sector no se encuentra disponible, pero según el Índice de Volúmenes de Venta de este sector, se aprecia que el subsector que ha tenido un mayor crecimiento es el de “fabricación de tejidos de punto”. El segundo es la “fabricación de prendas de vestir”.

Asimismo, el sector textil boliviano tiene un gran porcentaje de venta informal (sobre todo ropa usada y proveniente del exterior, los que evaden los controles aduaneros), por lo que es difícil tener los

números exactos. Por otro lado, el sector de confecciones boliviano se ha caracterizado siempre por tener un fuerte volumen de ventas en las exportaciones antes que en el mercado nacional. No obstante, tras el cierre de la ATPDEA en el año 2009, las exportaciones bolivianas sufrieron una fuerte caída; mientras que continúa el ingreso de ropa usada y de ropa china con precios muy bajos²³.

Finalmente, los pocos confeccionistas que se encuentran todavía en el sector subsisten por demandas estacionarias, tales como el ingreso a clases, dónde se necesita la confección de uniformes escolares y por las tendencias de moda, sobre todo del sector deportivo.

Principales grupos por canal de comercialización

La información descrita en la **Tabla 28** es únicamente referencial por lo observado en el mercado, ya que no se encuentra información oficial:

Tabla 28: Principales grupos de importadores, por canal de comercialización

Canal	Características	Participación (%) 2017
Importadores directos de telas/ Importadores y distribuidores de prendas de vestir	Son importadores que ya sea revenden la tela o la utilizan para sus confecciones. / Son importadores que cuentan con una red de tiendas o revenden y distribuyen los productos importados a tiendas especializadas	70% / 40%
Confeccionistas/ tiendas especializadas	Importan y confeccionan no revenden/ Tiendas especializadas por género, tipo de prenda, entre otros.	20% / 50%
Otros / Supermercados	Revenden, pero no es principal actividad / Los supermercados tienen una sección especial para prendas de vestir	10%/ 10%

Fuente: Oficina Comercial del Perú en Bolivia

Análisis de la competencia

Visto el análisis que se hizo en los puntos precedentes, en el sector textil y confección, la principal competencia son los proveedores de China y de Brasil.

En cuanto a prendas de vestir los principales competidores locales y extranjeros son:

- **Locales:** principalmente los comerciantes de ropa usada, se estima que existen 250 mil “ropavejeros” ²⁴.

- **Extranjeros:** proveedores de China y de Brasil, ver la Tabla 29 que muestra las participaciones por país en cuanto a las importaciones bolivianas de prendas de vestir; además esta tabla ostenta el precio FOB unitario de las 3 principales prendas importadas por Bolivia procedentes de China, Brasil y Perú.

(23) www.eldeber.com.bo/bolivia/Caen-en-80-exportaciones-de-textiles-bolivianos-20170929-0019.html

(24) www.lostiempos.com/actualidad/economia/20171017/ropavejeros-protestan-contra-decomisos

Tabla 29: Precio FOB de las principales prendas importadas por Bolivia el 2017:

Partida más importada	País de procedencia	FOB promedio unitario USD	Participación 2017 en %
6109.10.00.00: tshirts y camisetas interiores, de punto, de algodón	Brasil	3,346	35,11%
	China	0,527	15%
	Perú	3,28	10,44%
6104.22.00.00: conjuntos de algodón	Brasil	7,892	96%
	China	8,297	1,66%
	Perú	2,17	menos de 1%
6110.30.90.00: suéters, jeseys de fibras sintéticas o artificiales; de fibras sintéticas o artificiales; las demás	China	1,544	35%
	Perú	1,376	17%
	Jordania	15,49	13%

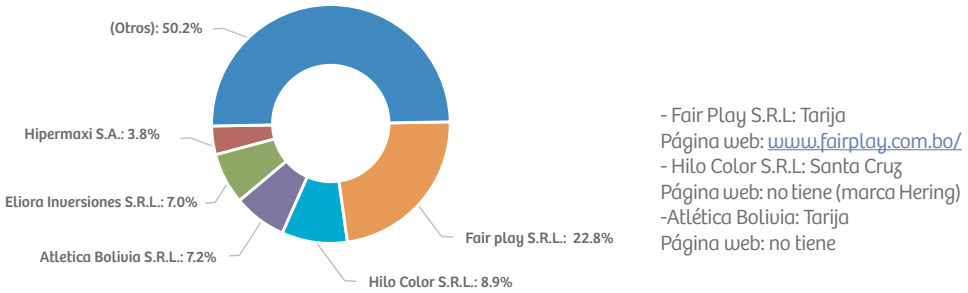
Fuente: Veritrade
Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia

10.2.5.2 Importadores y distribuidores

Como se mostró en el punto 10.2.2, los principales importadores de insumos textiles son empresas unipersonales, que son los mayoristas de telas o confeccionistas directos.

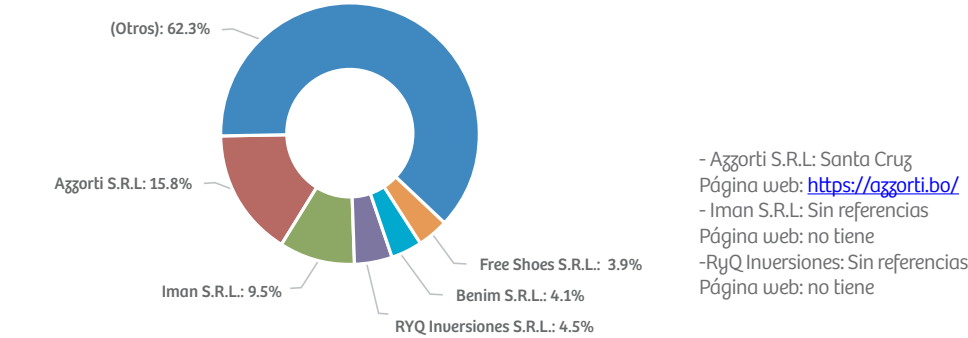
Considerando como referencia de las importaciones de prendas y complementos de vestir, a continuación se identifican los principales importadores por producto:

1. Importadores de t-shirts y camisetas interiores, de punto. Partida 6109



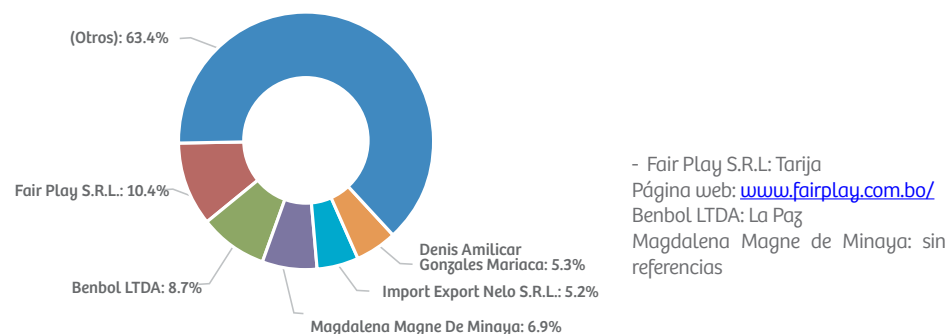
Fuente: Veritrade

2. Importadores de trajes sastre, conjuntos, chaquetas, sacos, vestidos, faldas, faldas pantalón, pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos calzones y shorts excepto de baño, de punto, para mujeres o niñas. Partida 6104



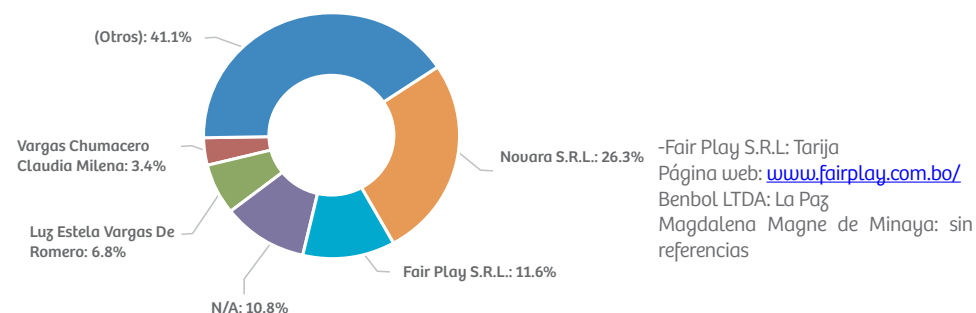
Fuente: Veritrade

3. Importadores de suéteres jersey, pullovers, cardiganes, chalecos y artículos similares, de punto. Partida 6110



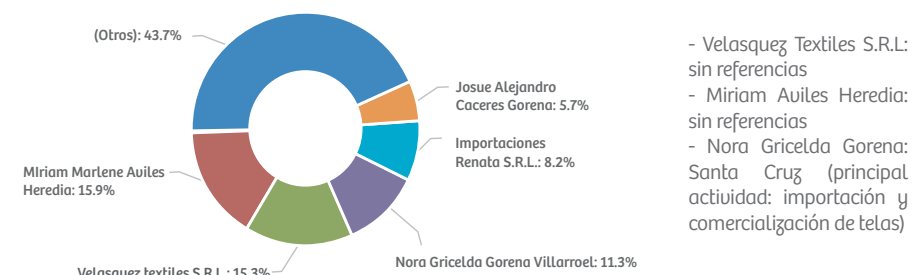
Fuente: Veritrade

4. Importadores de calzas, panty-medias, leotardos, medias, calcetines y demás artículos de calcetería, incluso para varices, de punto. Partida 6114



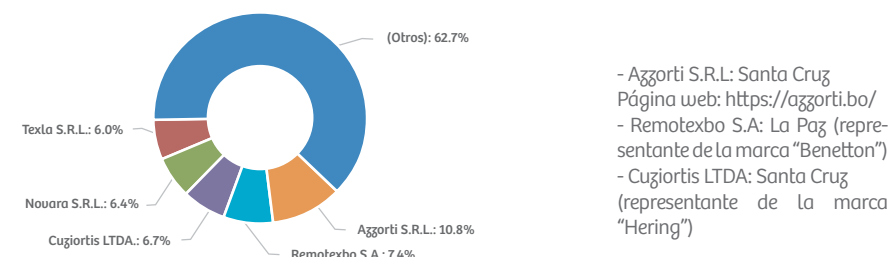
Fuente: Veritrade

5. Importadores de los demás complementos y accesorios de vestir confeccionados, de punto; partes de prendas o de complementos o accesorios, de vestir, de punto. Partida 6117



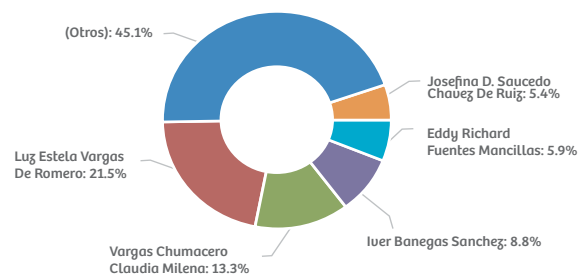
Fuente: Veritrade

6. Importadores de combinaciones, enaguas, bragas bombachas, calzones incluso las que no llegan hasta la cintura, camisones, pijamas, saltos de cama, albornoces de baño, batas de casa y artículos similares, de punto, para mujeres o niñas. Partida 6108



Fuente: Veritrade

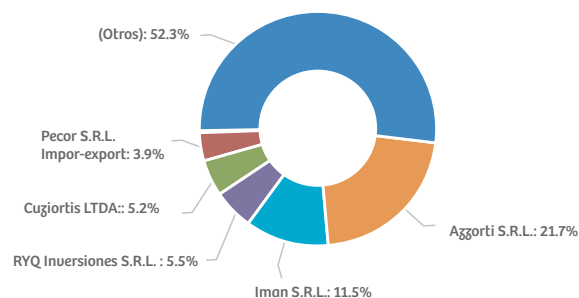
7. Importadores de calzoncillos incluidos los largos y los slips, camisones, pijamas, albornoces de baño, batas de casa y artículos similares, de punto, para hombres o niños. Partida 6107



- Luz Estela Vargas de Romero: Santa Cruz (actividad principal venta de lencería masculina)
- Vargas Chumacero: sin referencias
- Eddy Richard Fuertes: La Paz (actividad principal venta de prendas de vestir)

Fuente: Veritrade

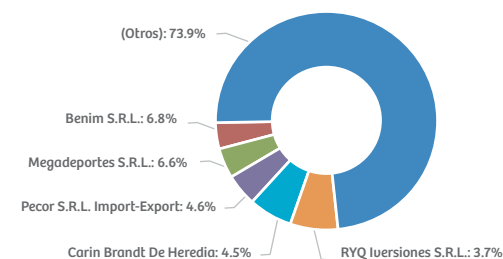
8. Importadores de camisas, blusas y blusas camiseras, de punto, para mujeres o niñas. Partida 61.06



- Aggorti S.R.L.: Santa Cruz
Página web: <https://aggorti.bo/>
- Iman S.R.L.: Sin referencias
- RyQ Inversiones: Sin referencias

Fuente: Veritrade

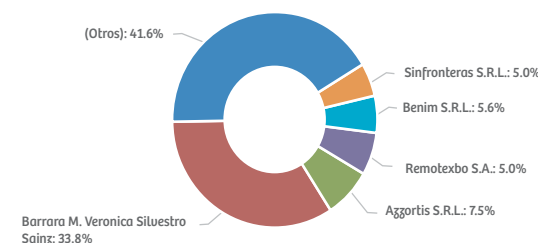
9. Importadores de trajes ambos o ternos, conjuntos, chaquetas sacos, pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos calzones y shorts excepto de baño, de punto, para hombres o niños. Partida 6103



- Megadeporte SRL: La Paz (actividad principal venta de material de deporte)
- Pecor SRL: Santa Cruz
- Carin Brandt de Heredia: Santa Cruz

Fuente: Veritrade

10) Importadores de camisas de punto para hombres o niños.



- Barbara Verónica: sin referencias
- Aggorti S.R.L.: Santa Cruz
Página web: <https://aggorti.bo/>
- Remotexbo S.A.: La Paz (representante de la marca "Benetton")

Fuente: Veritrade

10.2.6 Tendencias del Consumidor

En Bolivia el consumo de ropa usada ha crecido a un ritmo acelerado. Aunque no existe un registro exacto de cuántas personas se dedican a la venta de ropa usada en el país, el sector de confecciones - textil considera que en los últimos dos años la internación de este tipo de mercancía ha crecido en un 80%, basado

en el incremento de las ferias que se abren en diferentes barrios cada fin de semana, pese a que el Decreto Supremo 28761 del 21 de junio del 2006 prohíbe la internación y la venta de esta. Esta actividad se desarrolla con total normalidad.

La demanda de ropa usada no distingue niveles sociales o económicos, es decir que el consumo, que antes sólo estaba

destinado a personas de escasos ingresos, también está siendo efectuado por gente de ingresos medio e inclusive, aunque en una proporción muy pequeña, de ingresos altos. Asimismo, el consumo de confecciones y textiles en Bolivia tiene estrecha relación con las regiones. En Santa Cruz, la población tiene mayor poder adquisitivo en general y tiende a consumir productos de mayor calidad que sean adecuados para el clima húmedo y caliente, que es lo que caracteriza a la región.

Por el contrario, el consumidor de La Paz presenta niveles menores de consumo y toma decisiones de compra basadas principalmente en el precio y se inclinan por los descuentos. El clima en la región de La Paz es, en general, frío lo cual puede incidir también en los productos a adquirir. Se observan mayormente personas con chaquetas, chompas de hilo, pantalones de tela o calzas y botas.

Gran parte de la mercancía que se comercializa en Latinoamérica proviene de los almacenes norteamericanos conocidos como "Good Will", o buena voluntad y de los "Second Hand", traducidos al español como de segunda mano. Los "Good Will", son grandes almacenes que reciben donaciones a nivel mundial y los comercializan por unidad a precios

económicos, y el dinero que se recauda es donado a instituciones caritativas. Sin embargo, aquella mercancía que no tiene salida, por lo general es donada a países del Tercer Mundo, a través de Organizaciones No Gubernamentales (ONGs). Entre los países más favorecidos con este tipo de donaciones se encuentran países centroamericanos como Haití, República Dominicana, y entre los latinoamericanos a Bolivia.

En cuanto a las nuevas tendencias en la industria de la moda y textil boliviana se ve que existe una clara división. Una parte se dedica a la fabricación de prendas en masa, y la otra se especializa en el diseño, en donde encontramos a grandes diseñadores bolivianos que buscan innovar con sus prendas, haciendo uso de materiales de alta calidad y en su mayoría insumos nacionales.

10.2.7 Recomendaciones

Canales para llegar al mercado de destino:

- Para telas:

Lo más recomendable es acercarse a los grandes distribuidores de telas del país. Si bien existe una competencia muy fuerte con los proveedores de China y Brasil,

la diferenciación puede encontrarse en la calidad del producto. Puede que los volúmenes a comercializarse no sean los esperados, pero el cliente boliviano se caracteriza por ser fiel al proveedor cuando este le ofrece un producto de calidad, buen precio y que se venda.

- Prendas de vestir:

La competencia más fuerte, en cuanto a volumen, se encuentra con la venta de ropa usada. Sin embargo, existen distribuidores de prendas y tiendas que importan de manera formal. Para esto es importante informarse sobre el posible cliente, los precios a los que compra, de dónde, así como poder ofrecer las ofertas. Este canal se guía por los niveles socio económicos:

NSE A: calidad

NSE B: calidad y precio

NSE C y D: precio

10.4 Manufacturas Diversas

10.4.1 Descripción del sector

La industria manufacturera fue el sector con mayor dinamismo en el año 2017 y según un reporte de la Fundación para el Desarrollo Empresarial (Fundempresa), alcanzó un total acumulado de 32 333 empresas a enero del 2017²⁵. La industria manufacturera al 2017 participó con el

Sugerencias:

- 1.- Visitar en el mercado de destino a los principales importadores, ya que ellos tienen identificados a sus clientes y la introducción del producto será mucho más fácil. La OCEX Bolivia puede proveerle esta información y realizar los contactos.
- 2.- Tomar en cuenta la diferencia de climas entre las diferentes ciudades de Bolivia para la oferta de sus productos (telas y prendas de vestir).
- 3.- Es importante cumplir con fechas de entrega y volúmenes de entrega.
- 4.- Se recomienda realizar un contrato privado entre las dos partes (comprador y vendedor) en el que se establezcan los puntos principales: fecha de entrega, modalidad de entrega, precio, entre otros.
- 5.- Traer muestras y catálogos de producto, ser capaz de realizar cotizaciones incluyendo los costos de transporte.

16% del PBI, invirtió en promedio USD 240 millones por año, contribuyó con el 18% de las recaudaciones tributarias y generó más de 650 mil fuentes de empleo.²⁶

10.4.2 Tamaño de mercado

Como se observa en la Tabla 31, a enero del 2017 (datos oficiales más recientes),

(25) www.fundempresa.org.bo/docs/content/enero_1055.pdf

(26) www.eldiario.net/noticias/2016/2016_03/nt160326/economia.php?n=4e-desciende-crecimiento-del-sector-industrial-en-bolivia

Las empresas de la industria manufacturera representaron el 13% del total de las empresas matriculadas.

Tabla 31: Base empresarial vigente según actividad económica a enero 2016 y 2017 (en cantidad de empresas)

Sección	Actividad	2016 Enero	2017 Enero	Crecimiento	
				En cantidad	En porcentaje
G	Venta por mayor y menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas	103 226	106 788	3 562	3%
G ₁	Venta por mayor y por menor	97 975	101 273	3 298	3%
G ₂	Reparación de vehículos automotores	4 289	4 506	217	5%
G ₃	Venta y reparación de motocicletas	962	1 009	47	5%
F	Construcción	34 815	37 178	2 363	7%
C	Industrias manufacturera	30 213	32 333	2 120	7%
M	Servicios profesionales y técnicos	22 525	23 741	1 216	5%
I	Actividades de alojamiento y servicio de comidas	15 933	16 448	515	3%
H	Transporte y almacenamiento	15 487	15 728	241	2%
J	Información y comunicaciones	14 830	15 182	352	2%
N	Actividades de servicios administrativos y de apoyo	10 302	10 742	440	4%
Q	Servicios de salud y de asistencia social	4 525	4 638	113	2%
S	Otras actividades de servicios	4 028	4 155	127	3%
B	Explotación de minas y canteras	3 458	3 799	341	10%
P	Servicios de educación	3 513	3 720	207	6%
R	Actividades artísticas de entretenimiento y recreativas	2 858	3 138	280	10%
A	Agricultura, ganadería, caza, pesca y silvicultura	2 964	3 087	123	4%
L	Actividades inmobiliarias	2 529	2 634	105	4%

Sección	Actividad	2016 Enero	2017 Enero	Crecimiento	
				En cantidad	En porcentaje
K	Intermediación financiera y seguros	1 444	1 492	48	3%
E	Suministro de agua; evacuación de aguas residuales, gestión de desechos y descontaminación	345	369	24	7%
D	Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	149	145	-4	7%
Actividades no declaradas		155	155	0	0%
Total		273 299	285 472	12 173	4%

Fuente: FUNDEMPRESA

La Tabla 32 muestra el Índice de Volumen Físico de producción (sólo se tiene información hasta el 2015), de los sub-sectores de la industria manufacturera siendo en primer lugar, las industrias viní-

colas y otras bebidas fermentadas las que tuvieron un mayor crecimiento; en segundo lugar está la fabricación de joyas y, en tercer lugar, los productos cárnicos de bovinos.

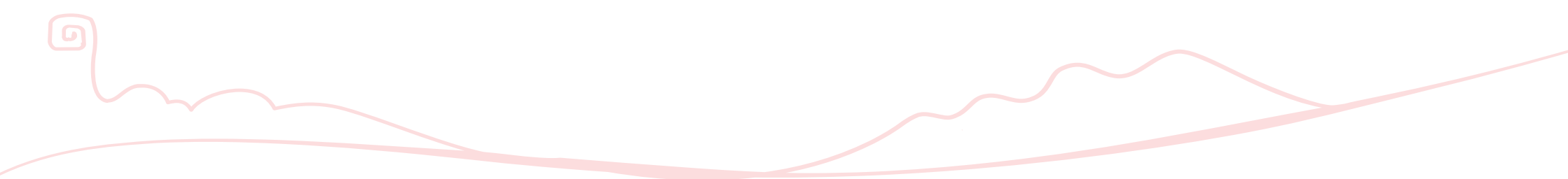


Tabla 32: Índice de Volumen Físico 2010-2015 (año base 1990)

Ranking	Ramas de actividad	Promedios						Variación %
		2010	2011 ⁽¹⁾	2012 ⁽¹⁾	2013 ⁽¹⁾	2014 ⁽¹⁾	2015 ⁽¹⁾	
	Índice general	197,82	204,77	215,72	232,97	239,09	239,43	21%
1	Industrias vinícolas y otras bebidas fermentadas	323,81	411,89	453,54	605,56	680,31	781,21	141%
2	Fabricación de joyas y artículos conexos	609,99	574,37	727,44	1.187,18	1.023,24	1.416,48	132%
3	Matanza de ganado y preparación y conservación de carne	172,30	193,67	211,58	232,89	248,40	269,67	57%
4	Fabricación de productos de arcilla para construcción	202,70	212,56	232,95	239,96	293,35	295,60	48%
5	Fabricación de productos de plástico	345,45	427,25	455,89	494,92	527,83	501,77	45%
6	Fabricación de cemento, cal y yeso	426,90	489,91	479,89	541,26	590,02	613,23	44%
7	Fabricación de productos minerales no metálicos, n.c.p.	269,90	314,68	342,28	348,20	375,64	373,47	38%
8	Refinerías de petróleo	157,39	161,37	170,32	197,23	202,79	214,00	36%
9	Aserraderos, talleres de acepilladura	50,29	49,99	51,49	44,48	52,55	67,58	34%
10	Fabricación de muebles y accesorios	219,44	161,24	137,27	282,01	315,90	288,44	31%
11	Fabricación de aceites y grasas vegetales y animales	412,93	431,87	551,97	590,36	558,26	536,14	30%
12	Industria de bebidas no alcohólicas y aguas gaseosas	541,13	599,57	643,71	683,72	667,54	680,75	26%
13	Productos de molinería	72,84	87,16	77,65	98,79	94,20	89,34	23%
14	Fabricación de sustancias Químicas industriales básicas	308,44	322,65	320,93	341,23	409,88	376,70	22%
15	Elaboración de alimentos preparados para animales	73,66	77,23	82,21	89,76	111,49	87,43	19%
16	Fabricación de productos lácteos	391,46	410,61	470,41	481,47	595,32	452,97	16%
17	Fabricación de productos de panadería	75,54	80,05	82,04	82,12	83,86	84,07	11%
18	Imprentas, editoriales e industrias conexas	223,08	242,13	238,90	224,62	231,27	239,41	7%
19	Fabricación de calzados, excepto de caucho vulcanizado	152,12	192,58	177,31	178,09	174,49	163,07	7%

Ranking	Ramas de actividad	Promedios						Variación %
		2010	2011 ⁽¹⁾	2012 ⁽¹⁾	2013 ⁽¹⁾	2014 ⁽¹⁾	2015 ^(a)	
20	Fabricación de jabones y preparados de limpieza y tocador	570,77	609,87	607,07	610,87	633,49	604,59	6%
21	Fabricación de vidrio y productos de vidrio	218,81	201,58	200,04	173,40	220,30	230,20	5%
22	Industrias básicas de metales no ferrosos	122,02	118,90	118,34	121,86	126,15	126,68	4%
23	Fábricas y refinerías de azúcar	153,35	174,48	204,62	193,79	168,14	159,11	4%
24	Elaboración de productos alimenticios diversos	211,49	88,50	205,28	205,91	178,96	217,35	3%
25	Envasado de conservación de frutas y legumbres	552,15	629,15	643,21	586,09	620,72	543,80	-2%
26	Destilación, rectificación, mezcla de bebidas espirituosas	503,03	496,35	543,25	639,31	528,90	490,44	-3%
27	Fabricación de tejidos de punto	38,46	35,76	42,78	43,82	41,82	37,22	-3%
28	Bebidas malteadas y malta	355,49	334,63	326,46	318,15	328,99	324,04	-9%
29	Industria del tabaco	191,16	183,55	177,43	170,92	170,82	174,24	-9%
30	Hilado, tejido y acabado de textiles	140,94	137,04	140,21	120,29	135,10	120,26	-15%
31	Fabricación de productos metálicos estructurales	50,35	43,45	40,82	36,42	44,78	42,57	-15%
32	Curtidurías de talleres de acabado	182,32	181,00	190,06	205,57	223,45	141,71	-22%
33	Fabricación de cacao, chocolate y artículos de confitería	193,06	155,14	153,94	164,10	126,93	144,05	-25%
34	Fabricación de prendas de vestir, excepto calzado	261,58	196,92	200,30	201,95	191,47	192,59	-26%
35	Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo (?)	135,11	113,54	104,59	114,93	117,66	96,03	-29%

Fuente: UDAPE
Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia



La industria manufacturera representó un 11% del PBI en 2016 (ver gráfico 3 de la primera parte), es el tercer sector de mayor crecimiento, después del sector de la construcción, con una tasa de crecimiento entre 2015 y 2016 del 6,2%.

En 2015, el déficit comercial en el sector manufacturero se elevó a USD 7 116 millones. El 18% de los productos que importó el país para la industria manufacturera provinieron de China y ascendieron a un valor de USD 1 746 millones.

Según los datos publicados en el periódico Página Siete, en 2015 las compras totales del exterior llegaron a USD 9 656 millones y las exportaciones a USD 2 540 millones²⁷.

Lo que más importó el país para la industria manufacturera es diésel, gasolina, máquinas y aparatos mecánicos, barras de hierro, vehículos para carga de 4,5 toneladas, vehículos de diferentes cilindradas, aviones, medicamentos y harina de trigo.

En cambio, lo que más se exportó es oro bruto, torta de soya, estaño sin alear, aceite de soya, joyería, plata en bruto aleada y alcohol etílico, entre otros.

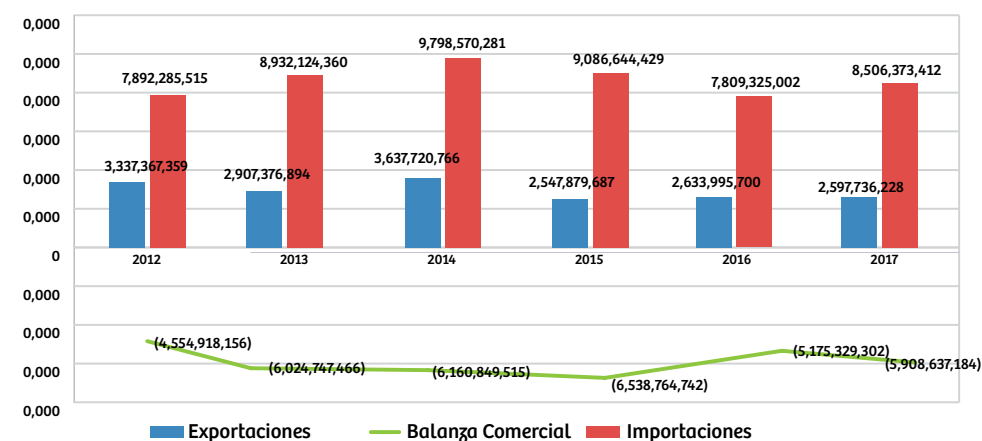
De acuerdo con un estudio realizado por la Confederación de Empresarios Privados de Bolivia (CEPB), el valor de lo que mueve el contrabando está entre un 61% y hasta 81% del PBI de la industria manufacturera, y entre el 20% y el 26% de todas las importaciones legales del país, y que en promedio alcanzaron los USD 8 478 millones en el periodo 2010-2014.

Según un estudio realizado por la Cámara Departamental de Industrias de Cochabamba²⁸, el valor de importación estimado en el 2014 de los principales productos que ingresan por esta vía informal:

- Bebidas alcohólicas: específicamente la importación de cerveza, que representaría USD 150 millones en 2014.
- Productos farmacéuticos: USD 65 millones en productos que ingresaron ilegalmente en 2014.
- Ropa usada: USD 160 millones en 2014.
- Granos de arroz, maíz y trigo (sin datos específicos).

En el **Gráfico 17** se observa la evolución de la balanza comercial de este sector entre 2012 y 2017.

Gráfico 17: Importaciones y exportaciones de la industria manufacturera, entre 2012 y 2017, en USD



Fuente: INE
Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia

10.4.3 Zonas o regiones de consumo

En la Tabla 33 se muestran los principales departamentos donde se instalan estas industrias:

(27) www.paginasiete.bo/economia/2016/4/12/importaciones-manufactura-china-92908.html

(28) [www.ciqb.org/images/files/boletin%20cir%2017\(1\).pdf](http://www.ciqb.org/images/files/boletin%20cir%2017(1).pdf)

Tabla 33: Principales departamentos industriales, según ramas de actividad

Ranking	Ramas de Actividad	Departamento
1	Industrias Vinícolas y Otras Bebidas Fermentadas	La Paz (incluye El Alto), Santa Cruz, Cochabamba, Tarija
2	Fabricación de Joyas y Artículos Conexos	La Paz (incluye El Alto), Santa Cruz, Oruro, Potosí
3	Matanza de Ganado y Preparación y Conservación de Carne	Santa Cruz, Beni
4	Fabricación de Productos de Arcilla para Construcción	La Paz (incluye El Alto), Cochabamba, Santa Cruz, Oruro, Tarija
5	Fabricación de Productos de Plástico	La Paz (incluye El Alto), Cochabamba
6	Fabricación de Cemento, Cal y Yeso	La Paz (incluye El Alto), Chuquisaca, Santa Cruz
7	Fabricación de Productos Minerales no Metálicos, n.c.p.	La Paz (incluye El Alto), Oruro
8	Refinerías de Petróleo	Santa Cruz, Cochabamba, Chuquisaca
9	Aserraderos, Talleres de Acepilladura	Santa Cruz, La Paz (el Alto), Cochabamba
10	Fabricación de Muebles y Accesorios	Santa Cruz, La Paz (el Alto), Cochabamba

Fuente: FUNDEMPRESA
Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia

Considerando las líneas priorizadas de manufacturas diversas establecidas por Promperú (www.siicex.gob.pe/siicex/resources/sectoresproductivos/Directorio%20Manufacturas%20Diversas%202015.pdf), se considera que el mercado boliviano presenta interesantes oportunidades para los siguientes sub-sectores:

- 1. **Equipamiento para la industria de alimentos:** la producción y demanda de bebidas y de alimentos está en expansión, por lo que existe una oportunidad para la oferta peruana.
- 2. **Envases y embalajes:** actualmente el sector de envases y embalajes no abastece la demanda boliviana, exis-

tiendo un déficit en el suministro de botellas de plástico, tapas de plástico, cartón corrugado, entre otros.

- 3. **Materiales y acabados para la construcción:** el crecimiento de producción de yeso, cemento y cal indica un desarrollo positivo del sector de la construcción, y por lo tanto la necesidad de materiales, tales como chapas, vidrios, puertas, entre otros. Asimismo, las visitas de campo a las ciudades del “eje troncal” muestran que hay mucha construcción de edificaciones comerciales y de vivienda.

10.4.4 Requerimientos y exigencias del mercado

Favor referirse al **punto 8** del presente documento para ver en detalle las exigencias formales para cada sector.

10.4.5 Canales de Comercialización

Debido a que Bolivia es un país sin litoral, la mercancía importada debe ser transportada por vía aérea o terrestre desde puertos chilenos, peruanos, brasileños o argentinos.

En Bolivia el método más común de distribución de bienes es mediante el

nombramiento de un representante cualificado. El nombramiento de un agente o distribuidor es aconsejable para las empresas que buscan desarrollar un mercado de forma sostenida.

Los mayoristas (distribuidores) a menudo importan directamente, y luego distribuyen bienes a través de puntos de venta minoristas urbanos, frecuentemente haciendo uso de pequeñas operaciones, usualmente familiares, vendedores ambulantes y otros canales informales de distribución.

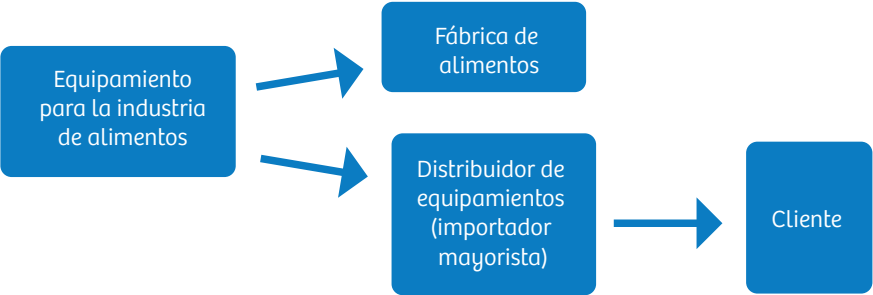
Un enfoque alternativo a la distribución es establecer una filial o sucursal local. Para distribuir bienes, muchas empresas establecen oficinas en La Paz, Cochabamba o Santa Cruz, con agentes de ventas en otras grandes ciudades.

Es muy común, especialmente en el caso de maquinaria y suministros industriales, que los compradores bolivianos se contacten directamente con los productores, debido a que prefieren las compras directas con el fin de eliminar los costos adicionales asociados con el uso de los distribuidores. En general, los compradores directos ya cuentan con medios para cubrir los trámites de transporte e importación.

Cabe recalcar que, en general, los empresarios de Bolivia prefieren no utilizar transferencias internacionales de dinero, sea para hacer pagos o recibirlos, sino tienden a emplear efectivo. Ello debido a los elevados costos que cobran los bancos

y las entidades de transferencia internacional de fondos, en comparación con otros países y también porque no quieren ser “fichados” por las oficinas tributarias de Bolivia.

Ejemplo:



Fuente: Oficina Comercial del Perú en Bolivia

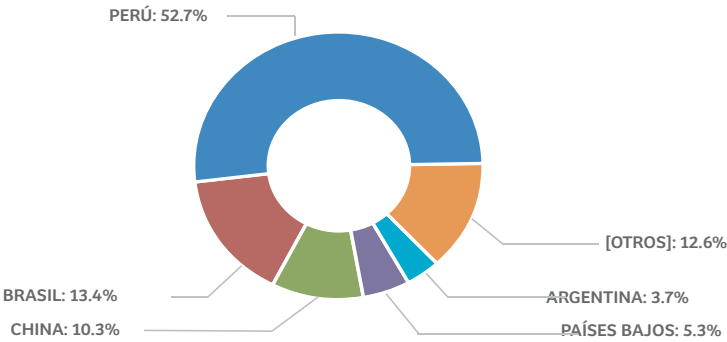
Análisis de la competencia

1. Equipamiento para la industria de alimentos (para este análisis se tomará en cuenta las importaciones de enero de 2015 a 2017, puesto que las inversiones son altas en estos productos)

Competidores Extranjeros:

La subpartida arancelaria que más importó Bolivia entre 2015 y 2017 fue la 8438.10.10 (máquinas para panadería, pastelería o galletería)

Gráfico 18: Principales países proveedores de la subpartida 8438.10.10 (2015-2017)



Fuente: Veritrade

El principal país proveedor de este producto importado por Bolivia fue Italia con un valor mayor a USD 10 millones y con una participación del 52%, entre enero 2015 y diciembre del 2017. El segundo proveedor fue Brasil con una participación del 13,4% y un valor de de más de USD 3 millones en el mismo periodo. El tercer proveedor fue China con 10,3% de participación y con USD 2 millones.

Competidores Locales: En Bolivia no existen fabricantes de este tipo de maquinaria, los que hay son aquellos

que fabrican máquinas para industrias pequeñas y no para empresas de productos de consumo masivo. Es por eso que la mayoría de las industrias de este rubro importan sus máquinas.

Las importaciones de este tipo de maquinaria son guiadas sobre todo por la calidad de la máquina antes que por el precio. Al ser una inversión fuerte, las industrias se basarán su decisión de compra priorizando el factor productividad de la máquina, así como el asesoramiento y las garantías de funcionamiento.

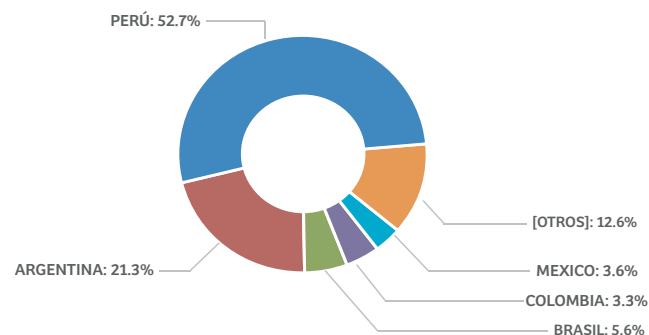
2. Envases y embalajes

Competidores Extranjeros:

La subpartida arancelaria que más importó Bolivia entre enero

y noviembre del 2017 fue la 3923.50.90.00 (los demás tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre, de plástico)

Gráfico 19: Principales países proveedores de la subpartida 3923.50.90.00 (enero a noviembre del 2017)



Fuente: Veritrade

El principal país proveedor de este tipo de producto importado por Bolivia fue Perú, con una participación de más del 50%, y un valor mayor a USD 5,6 millones en el 2017. En segundo lugar se ubicó Argentina con una participación del 21%, que se traduce en un monto superior a USD 2 millones en el mismo año. En tercer lugar, se

situó Brasil con una participación del 5%, y un valor de USD 592 mil en el mismo año.

Competidores locales:

La **Tabla 32** calcula el Índice de Volumen Físico de las industrias manufactureras, donde la fabricación de productos de

plástico se ubicó como quinto sector y obtuvo un crecimiento del 45%. El departamento de Bolivia que se ha especializado en este tipo de industrias es Cochabamba. Sin embargo, la importación de este producto sigue siendo importante (en el análisis, dentro de las importaciones de envases y embalajes, esta subpartida es la que más importa Bolivia), por lo que se puede concluir que la oferta no satisface la demanda nacional de Bolivia.

Ejemplos de fabricantes competidores de tapas plásticas:

- INPROMAT: se especializa en la fabricación de artículos de plástico. Su segunda actividad es la importación y venta de maquinaria y accesorios para el sector productivo de plástico. Como tercera actividad tiene el diseño y la fabricación de moldes matrices para plásticos. Página web: www.inpromat.com.bo
- EMPACAR: esta empresa trabaja a partir de los plásticos reciclados, se dedica a la fabricación de resina ECOPEP para después transformarla en botellas o tapas de plástico. Tiene también la fabricación de cartón corrugado. Página

web: www.empacar.com.bo

- Grupo RAVI: esta empresa realiza envases metálicos, tapas corona, envases flexibles, soplado de envases y tapas de plástico. Página web: www.gruporavi.com
- Marecbol: al igual que la empresa Empacar, trabaja a partir del plástico que recicla. Entre los productos que fabrica están las botellas PET, preformas de botella, tapas de plástico, jaladores de botellas. Página web: <http://marecbol.com/Web2.0/todosProd.html>

3. Materiales y acabados para la construcción

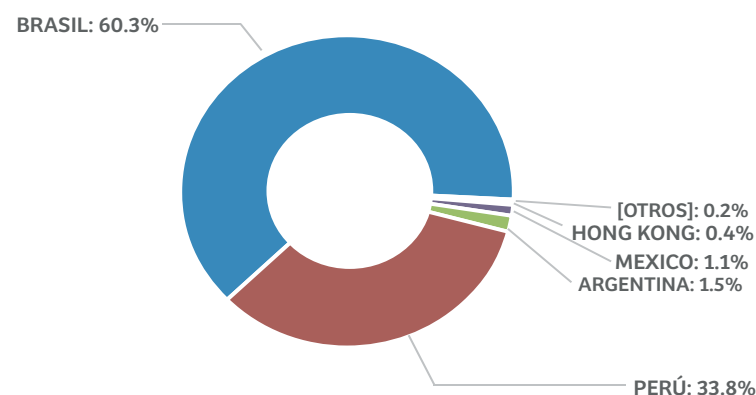
Uno de los sectores que tuvo mayor crecimiento fue el de la construcción, cuyo crecimiento entre 2015 y 2017 fue de más del 7%, más aun el gobierno ha apostado por este sector como impulsor del crecimiento del PBI.

De esta forma, analizando las principales importaciones de este sector, la subpartida arancelaria más importada en el 2017 fue la 7214.20.00.00, barras de hierro o acero sin alear, simplemente forjadas, laminadas o extrudidas, en caliente, así como las

sometidas a torsión después del laminado. con muescas, cordones, surcos o relieves, producidos en el laminado o

sometidas a torsión después del laminado, con un valor mayor a USD 168 millones.

Gráfico 20: Principales países proveedores de la subpartida 7214.20.00.00 (2015 - 2017)



Fuente: Veritrade

El principal país proveedor de este tipo de producto fue Brasil con una participación del 63%, alcanzando un valor de USD 106 millones en el 2017. En segundo lugar, se ubicó Perú, con una participación del 34%, por un valor de USD 57 millones en el mismo año. En tercer lugar, se situó Argentina con una participación del 1,6%, es decir,

equivalente a un valor de USD 2,5 millones. Según lo mencionado en una entrevista por el gerente general de la empresa Las Lomas, fabricante de barras: "En la zona andina provee la empresa Aceros Arequipa de Perú; en los llanos, Ornital de Brasil. Ésos son los dos principales proveedores de Bolivia."²⁹

(29) www.paginasiete.bo/economia/2014/2/10/oruro-tiene-primera-fabrica-ferro-construccion-pais-13556.html

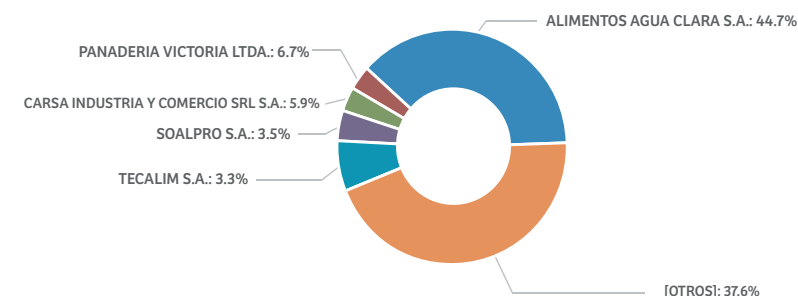
Competidores locales: El más grande competidor local es la empresa "Las Lomas" que, entre los productos que fabrica, tiene barras de acero liso y corrugado. En 2014 la empresa estableció su fábrica en Oruro, siendo la primera empresa en Bolivia que fabrica este tipo de productos. Para más información visitar: www.laslomas.com.bo/productos

10.4.5.2 Importadores

A continuación, se brindan los principales importadores de maquinarias para la industria de alimentos, tapas plásticas y barras de acero.

Equipamiento para la industria de alimentos:

Gráfico 21: Principales importadores de máquinas para panadería, pastelería o galletería



Fuente: Veritrade

El principal importador es Alimentos Agua Clara S.A., que fabrica y comercializa los productos de panadería y galletería bajo la marca "Gustossi", esta empresa importó desde Italia una máquina industrial para hacer galletas. Esta empresa es nueva, tiene en el mercado menos de 4 años y su fábrica se encuentra en la ciudad de El Alto. Para más información visitar:

<https://es-la.facebook.com/GustossiBolivia/>

El segundo importador es Panadería Victoria Ltda., la cual fabrica y comercializa productos de panadería. Las importaciones que realizó fueron máquinas panificadoras y de la línea de fabricación de pan, provenientes de

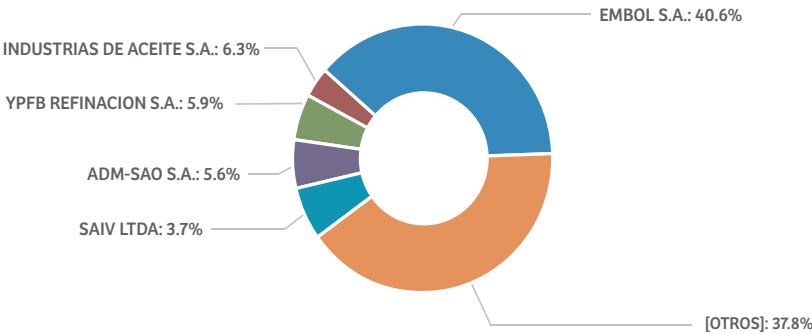
Francia y Alemania. Para más información visitar: www.victoria.bo

La tercera importadora es Carsa Industria y Comercio S.R.L., es una división de la empresa “SOALPRO” exclusivamente dedicada a la fabricación de galletas. La

importación que realizó fueron máquinas para la línea de producción de galletería, proveniente principalmente de Italia. Para más información visitar: www.soalpro.com

Tapas de plástico:

Gráfico 22: Principales importadores de tapas de plástico



Fuente: Veritrade

El principal importador es EMBOL S.A., tal como se mencionó anteriormente es la embotelladora oficial de los productos de The Coca Cola Company. Hasta noviembre del 2017 importó un monto de USD 4,5 millones de este producto, principalmente desde Perú.

La segunda importadora es la empresa nacional YPFB Refinación, que importó

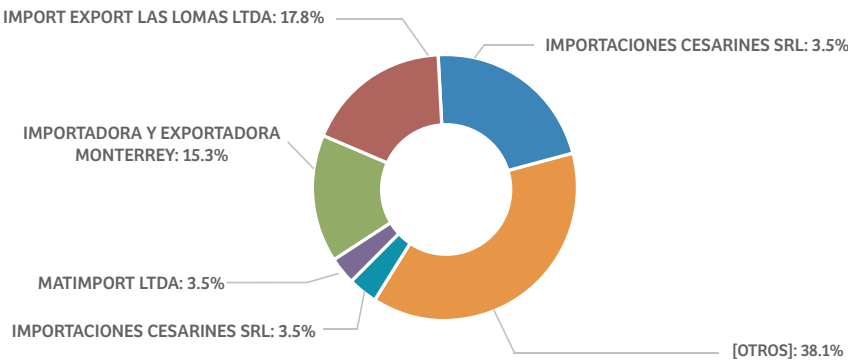
este producto por un valor mayor a USD 674 mil, principalmente desde Perú. Esta empresa fabrica carburantes y lubricantes. Para más información visitar: www.ypfbrefinacion.com.bo

El tercer importador es Industrias de Aceite S.A. Esta empresa importó más de USD 644 mil en 2017, principalmente desde Perú y Argentina. Esta empresa se

encuentra en Santa Cruz y comercializa aceite bajo la marca “Fino”. Para más información visitar: www.fino.com.bo

Barras de acero o hierro:

Gráfico 23: Principales importadores de barras de acero o hierro



Fuente: Veritrade

El principal importador de este tipo de producto es la Importadora Campero S.R.L., con una participación del 21,8%, en 2017 por más de USD 33 millones, importados principalmente desde Brasil.

El segundo importador es la empresa Import Export Las Lomas Ltda. del grupo Las Lomas, importó en el 2017 un valor de USD 27 millones, proveniente de Brasil.

El tercer importador es la Importadora y Exportadora Monterrey con una participa-

ción del 15,3% y un valor de más de USD 23 millones, también procedente de Brasil.

10.4.5.3 Distribuidores

1. Equipamiento a la industria de alimentos

En cuanto a los distribuidores de equipamiento para la industria de alimentos, estos se concentran más en la venta de productos para las pequeñas y medianas empresas, ofreciendo productos, como hornos para

panaderías, batidoras para panaderías, frigoríficos, entre otros, bienes y equipos que en su gran mayoría provienen de Brasil.

2. Tapas de plásticos

Este tipo de productos no tiene distribuidores directos, ya que depende mucho del nivel de demanda de cada fábrica (volúmenes, especificaciones técnicas, entre otros).

Sin embargo, se puede ver la posibilidad de tener un representante comercial en Bolivia que pueda ofrecer directamente un catálogo de productos derivados de plástico a las empresas de este rubro.

3. Barras de hierro o acero

Los diferentes importadores de estas barras se encargan también de distribuir este tipo de productos, tanto a las firmas constructoras (en las mismas construcciones) como a las tiendas especializadas (ferreterías).

10.4.6 Tendencias del Consumidor

La industria manufacturera de Bolivia experimentó un crecimiento del 4% al 6,2% del PBI entre 2015 y 2016, esta tendencia

positiva continuará en tendencia positiva. Como en la mayoría de los sectores ya analizados, es en el “eje troncal” boliviano en dónde el consumo, así como las industrias se concentran.

Los sectores de construcción y alimentos de consumo masivo de Bolivia presentan importantes oportunidades para el sector de manufacturas diversas de Perú, debido al gran crecimiento registrado, que se prevé se mantendrá en los próximos años.

10.4.7 Recomendaciones

Para el equipamiento a la industria de alimentos y la industria de envases y embalajes lo más recomendable es dirigirse directamente al cliente, ya que son compras con muchas especificaciones técnicas, y el cliente boliviano prefiere tener un contacto directo con el proveedor de la máquina.

En el caso de materiales para la construcción, aparte del acero, existen varios materiales que pueden tener buena recepción en el mercado boliviano. Es recomendable realizar el contacto con importadores y distribuidores de este tipo de productos, puesto que la gran mayoría tienen ya sus locales (ferreterías) o conocen la red de estas. Es recomendable

también considerar una posible implementación directa en el mercado con una línea de productos de este sector.

- De manera general, se sugiere identificar al cliente para el producto ofrecido. La OCEX La Paz puede ayudarlo a identificarlos, así como también realizar citas con posibles clientes.

10.5 Sector Servicios

10.5.1 Descripción del sector

A diferencia del Perú y otros países, en Bolivia el sector público tiene una presencia muy importante en la economía, pues muchas de las empresas públicas ofrecen servicios que en otros países están a cargo del sector privado. Para el análisis del sector servicios se ha considerado los subsectores con mayor contribución al PBI, fundamentalmente se descomponen de la siguiente manera:

- Servicios de la Administración Pública: 16%
- Comercio: 7%
- Establecimientos financieros: 10,6%
- Otros servicios: 6,6%

Sumando todos los subsectores, el sector servicios tuvo una participación del 40,2%

- Es bueno realizar una visita personal a los posibles compradores, dejando catálogos de los productos.
- Al momento de cerrar la negociación se recomienda realizar contratos privados que protejan tanto al comprador como al vendedor.
- Tener en claro los costos de transporte internacional, incluso los fletes internos.

del PBI en el 2016. Cabe recalcar que este total no incluye los servicios públicos básicos (agua, electricidad y gas) que representaron el 2,2% del PBI.

Por otro lado, según artículo del periódico Página Siete del 1 de mayo del 2014, del análisis del mercado laboral, realizado por la Fundación para la Producción (Funda-Pró), se evidencia que el sector de servicios terciarios (hospedaje, restauración, administración del Estado y otros organismos público y privados) ha captado un 67% del empleo en el país en comparación con los servicios primarios (agricultura, ganadería y minería) y secundarios (industria, manufactura, energía y construcción) ³⁰.

(30) www.paginasiete.bo/economia/2014/5/1/sector-terciario-concentra-empleo-pais-20337.html

10.5.2 Tamaño de mercado

La **Tabla 34** detalla los diferentes tipos de servicios importados por Bolivia. Las importaciones de servicios han tenido una tendencia decreciente entre 2014 y 2016, con una disminución de 8%, comprendidas sustancialmente por los subsectores de transportes con una caída de 92%, servicios

de construcción con una caída del 71%, y servicios de seguros y pensiones con una caída del 49%. Estas cifras se condicen con la desaceleración de la economía boliviana. Sin embargo, el actual gobierno, como parte de su campaña electoral ha anunciado el lanzamiento de importantes proyectos de infraestructura y de industria pesada como los presentados en la **Tabla 35**.

Por otro lado, la Tabla 34 muestra los subsectores de servicios que presentan oportunidades para la exportación de servicios peruanos, que a la vez son también aquellos que entre el 2014 y el 2016 incrementaron el valor de las importaciones, tales como:

- Servicios de mantenimiento y reparación: creció 160%.
- Cargos por el uso de propiedad intelectual: creció 43%.
- Servicios de telecomunicaciones, informática e información: creció 31%.
- Servicios personal, cultural y creatividad: creció 16%.
- Servicios de manufactura sobre insumos físicos pertenecientes a otros: creció 13%.
- Servicios financieros: creció 2%.
- Viajes: creció 1%.

En relación a las exportaciones de servicios, resalta el crecimiento de los rubros de viajes, transportes y seguros que van en acorde con la política pública orientada a fomentar el turismo a través de la Empresa Boliviana de Turismo y el Vice-ministerio de Turismo (Boltur), debido al mayor dinamismo de las dos líneas aéreas nacionales BOA y Amazonas. De acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), de septiembre de 2016, “en 2015 la llegada de turistas extranjeros a Bolivia alcanzó la cifra de 881 569, cifra mayor en 1,3% respecto al flujo registrado en 2014, cuando arribaron 870 540 visitantes”⁽³¹⁾. Los seguros también registraron un crecimiento asociado principalmente al comercio. Entre 2016 y 2017 este sector creció un 3,37%⁽³²⁾.

Tabla 34: Importaciones de servicios al 2016 por producto (en USD)

Descripción del servicio	2014	2015	2016	Variación	Variación
				2014-2016	2015-2016
Todos los servicios	3 023 508	2 810 097	2 783 543	-8%	-1%
Servicios comerciales	2 977 324	2 766 523	2 740 198	-8%	-1%
Viajes	806 030	710 094	817 689	1%	15%
Transporte	826 359	753 003	67 055	-92%	-91%
Servicios de manufactura sobre insumos físicos pertenecientes a otros	451 740	480 400	510 754	13%	6%
Otros servicios empresariales	333 785	384 180	325 737	-2%	-15%
Servicios de seguros y pensiones	212 513	164 602	108.045	-49%	-34%
Servicios de telecomunicaciones, informática e información	75 279	78 037	98 710	31%	26%
Cargos por el uso de la propiedad intelectual m.i.o.p	68 285	83 569	97 543	43%	17%
Construcción	149 725	53 394	43 090	-71%	-19%
Servicios financieros	32 489	31 824	33 094	2%	4%
Servicios personales, culturales y creatiuvod	15 385	15 083	17 574	14%	17%
Servicios de mantenimientos y reparación n.i.o.p	5 734	12 336	14 908	160%	21%

Fuente: Banco Mundial
Elaboración : Oficina Comercial del Perú en Bolivia

(31) www.ine.gob.bo/index.php/principales-indicadores/item/420-flujo-de-turistas-hacia-bolivia-aumento-en-1-3
(32) www.eldeber.com.bo/economia/El-sector-de-seguros-registra-un-crecimiento-del-337-en-2017-20180127-0045.html

Tabla 35: Proyectos industriales y de infraestructura del Estado Boliviano

Institución encargada	Página web	Proyectos	Monto USD
Ministerio de obras públicas y vivienda	www.Oopp.Gob.Bo	Proyecto "instalación de comunicaciones por radio bases, fase i y ii	84 881 174
		Construcción de obras vía férrea montero-bulo bulo	51 020 658
		Programa de mejora de gestión municipal	22 459 057
		Mejoramiento y ampliación del aeropuerto fadul de cobija	12 138 613
		Construcción aeropuerto internacional de san ignacio de velasco	12 068 966
		Construcción ciudad unasur san benito cochabamba	7 665 433
		Construcción doble vía puentes tamborada cruce villa israel cocha-bamba	6 221 264
		Proyecto "instalación de comunicaciones por fibra óptica"	2 327 957
		Estudio de diseño técnico de preinversión del aeropuerto de guayara-merin	396 170
		Estudio de diseño técnico de preinversión del aeropuerto de riberalta	394 879
		Estudio de preinversión construcción aeropuerto san borja	387 500
		Estudio de diseño técnico de preinversión del aeropuerto de reyes	387 500
		Rehabilitación y mejoramiento aeropuerto de trinidad	307 471
		Corredor ferroviario bioceánico	286 185
		Estudio de preinversión aeropuerto ramón dario	226 862
		Implementación programa de infraestructura aeroportuaria trinidad y cobija	222 730
		Desarrollo proyectos aeroportuarios estratégicos	171 896
		Estudio de diseño técnico de preinversión del aeropuerto oriel lea plaza ciudad de tarija	158 602
		Diseño y construcción aeropuerto tito yupanqui copacabana	143 678
		Diseño técnico de preinversión del aeropuerto la joya andina de uyuni	99 407

Institución encargada	Página web	Proyectos	Monto USD
Ende	Ende.Bo/proyectos/estudio	Proyectos hidroeléctricos	Montos no especificados
Yacimiento de litio boliviano	www.Ylb.Gob.Bo/	Convocatorias de bienes y servicios	Montos no especificados
Empresa estratégica boliviana de construcción y conservación de infraestructura civil	www.Ebc.Gob.Bo/	Proyectos en ejecución	Montos no especificados
		Construcción de obras doble vía huarina - achacachi	
		Construcción doble vía puente tamborada -- cruce villa israel	
		Construcción obras de conclusión piscina olímpica departamental tarija	
Empresa minera colquiri	www.Colquiri.Gob.Bo/	Construcción velódromo olímpico departamental tarija	75 000 000
		Planta concentradora de 2000 tnd	
Abc de aminos	www.Abc.Gob.Bo/	Proyectos de caminos	Montos no especificados

Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia

En efecto, como muestra la tabla anterior, existen numerosos proyectos de inversión de infraestructura e industriales, que representan muchas oportunidades para el sector de servicios especializados del Perú.

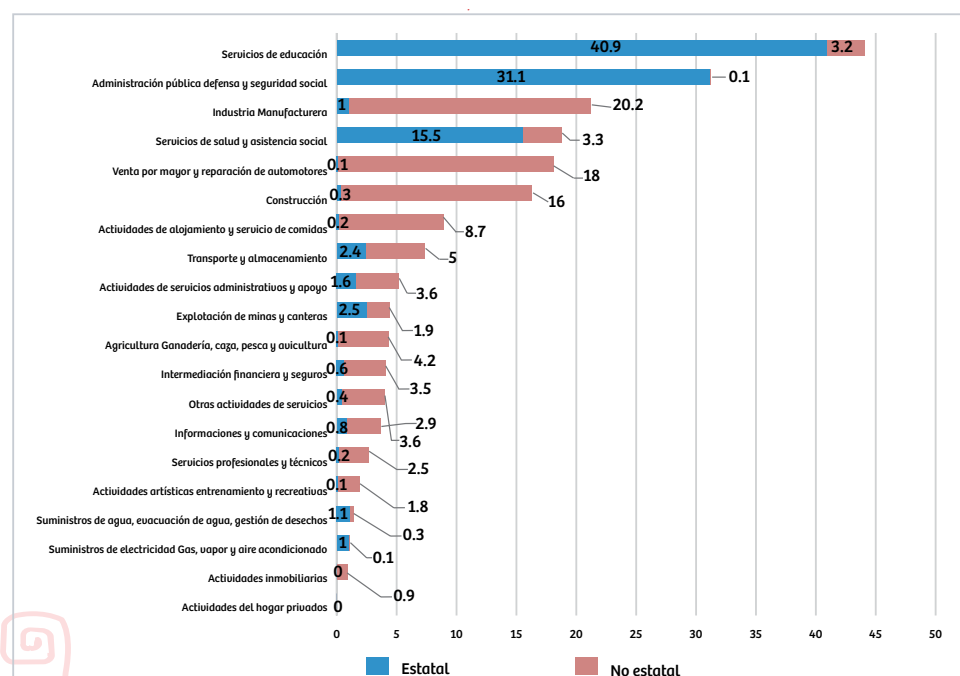
10.5.3 Zonas o regiones de consumo y/o desarrollo

El **Gráfico 24** refleja la participación del empleo formal del sector público y privado de las zonas urbanas bolivianas según actividad económica durante el cuarto trimestre del 2016. Del sector

público destacan los servicios de educación, la administración pública, defensa y seguridad social, y el servicio de salud y asistencia social con participaciones del 41%, 31,1% y 15,5%, respectivamente, como las actividades económicas que más concentran a la población urbana asalariada estatal.

riada estatal. Del sector privado destacan la venta por mayor y reparaciones de automotor con una participación del 18%, construcción con el 16%, y las actividades de alojamiento y servicios de comidas con el 8,7%, que son actividades con mayor población urbana asalariada no estatal.

Gráfico 24: Participación de la población urbana asalariada estatal y no estatal por actividad económica, cuarto trimestre 2016 en %



Fuente: INE
Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia

En cuanto a servicios de turismo, Santa Cruz, Cochabamba y La Paz son los principales destinos turísticos que visitan los viajeros nacionales y extranjeros. El Gobierno indicó que los bolivianos viajan en promedio dos veces al año, cuando antes solo hacían un viaje³³.

10.5.4 Requerimientos y exigencias del mercado

Como se observó en el punto 6 sobre las compras públicas de bienes y servicios, todas las licitaciones nacionales, departamentales y municipales se presentan en la página web: www.sicoes.com.

Tomar en cuenta que para presentarse a cualquier licitación pública la empresa debe estar constituida en Bolivia, para esto también se aceptan consorcios, una empresa peruana puede entrar en sociedad con una empresa boliviana para presentarse a este tipo de licitaciones.

Es importante prestarle mucha atención a las especificaciones de las licitaciones públicas, ya que pueden ser un factor clave para la diferenciación con las demás empresas que se presenten.

En cuanto a los servicios ofrecidos a las empresas privadas, la competencia es

fuerte por lo que es clave buscar nichos o segmentos que se encuentren desaprovechados. Bolivia no tiene desarrollados muchos de los servicios que ya se ofrecen en el Perú, tales como comercio electrónico, servicios de almacenamiento de software empresarial en la nube, negocios electrónicos, entre otros.

Análisis de la competencia

En cuanto a los servicios ofrecidos a las instituciones públicas para megaproyectos, como los que se compartieron en la **Tabla 35**, es importante tener en cuenta la presencia de empresas chinas en el mercado boliviano. En los últimos años el Estado boliviano ha adjudicado varias licitaciones a empresas chinas, ya que estas presentan precios bastante competitivos en comparación a otras empresas extranjeras.

10.5.5 Tendencias del Consumidor

Para el sector privado las tendencias en servicios son:

- Franquicias gastronómicas: cada vez más franquicias extranjeras y bolivianas se instalan en el "eje troncal" del país.

(33) www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/noticias/NEW2015424107.html?idPais=BO

- Servicios de diseño y arquitectura: la construcción privada (edificios, casas, oficinas, urbanizaciones, entre otros) tiene una tendencia creciente.
- Marketing Digital: Bolivia aún se encuentra por detrás de sus vecinos en cuanto a marketing digital y hasta hace pocos años este concepto se limitaba únicamente a diseños de sitios web y mailing; sin embargo, las pymes han comenzado a ver a esta alternativa como una oportunidad para llegar a más consumidores. Es así que el auge de las redes sociales ha generado la aparición de agencias digitales que ofrecen en exclusiva la gestión de Facebook.



10.5.6 Recomendaciones

Para cada sector se recomienda lo siguiente:

- **Sector público:** seguir escrupulosamente los términos de referencia y las indicaciones de las licitaciones públicas.
- **Sector privado:** Bolivia representa una oportunidad para todos los sectores de servicios, pues es todavía un país en desarrollo concerniente al desarrollo de tecnologías y del servicio al cliente.

11

11. Priorización de productos

La selección de los bienes y servicios con oportunidad comercial en Bolivia se realizó sobre la base de un análisis cuantitativo y cualitativo. Se consideraron la demanda y el consumo de productos (bienes y servicios) en Bolivia, en especial aquellos con un considerable crecimiento, lo que significa que son altamente potenciales, siendo catalogados como productos prometedores o estrellas, pero aún no consolidados.

En coordinación con MINCETUR y Prom-Perú, se realizó el análisis de estos productos tomando en cuenta la oferta exportable peruana y su capacidad de satisfacer la demanda del mercado objetivo en un horizonte de tiempo de corto plazo y mediano plazo.

Se realizó un análisis comparativo sobre el desempeño de países con oferta exportable similar a la peruana para identificar la presencia de productos diferentes con potencial, que permita posteriormente realizar benchmarking.

Asimismo, se ejecutó un trabajo de campo para verificar la presencia real de los productos identificados en el mercado. De igual manera, se realizaron entrevistas a potenciales compradores para determinar el interés de compra y sus perspectivas de crecimiento. Así, se llegó a una lista de diez bienes/servicios sobre los cuales se elaborarán perfiles. La siguiente tabla es un resumen de dichos productos priorizados por sector:



Tabla 36: Lista de perfiles de productos priorizados

Sector	Perfiles
Textil y confecciones	T-shirts de algodón
	Camisas y blusas para hombres, mujeres, niños y niñas
	Ropa para bebé de algodón
	Tejidos de punto de algodón
Alimentos	Mariscos congelados
	Pescados congelados
	Conservas de pescado (atún, caballa, sardina, ancho-veta)
Servicios	Servicios de ingeniería en geotecnia
Servicios: Instalación en destino de empresas gastro-nómicas	Pollos a la brasa
	Comida peruana al paso

12. Oportunidades comerciales para productos peruanos

12.1 Galletas dulces

12.1.1 Descripción del producto en el mercado boliviano

Las galletas dulces son parte de los productos de consumo masivo en Bolivia, llegando a todos los niveles socioeco-nómicos. Las galletas peruanas son las más importadas por Bolivia con una

participación del 73%. En Bolivia existen fabricantes de este producto, sin embargo, en la **Tabla 37** se visualiza que en el año 2017 las importaciones bolivianas de este producto registraron un valor superior a los USD 10,5 millones y las exportaciones sobrepasaron los USD 4,7 millones.

Tabla 37: Importación y exportación del producto en los últimos 5 años (valor FOB en USD)

		2012	2013	2014	2015	2016	2017	Varicación 2012-2017 en %
1905.31.00.00: Galletas dulces (con adición de edulcorante)	Exportaciones	2 102 238	3 864 490	4 082 491	3 822 462	3 795 614	4 692 516	123%
	Importaciones	1 047 280	10 408 522	11 488 040	11 107 260	9 849 749	10 518 551	0%
	Balanza comercial	8 445 042	6 544 032	7 405 549	7 684 798	6 054 135	5 826 037	-31%

Fuente: Veritrade
Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia

Producción local

Según el Índice de Volumen Físico representado en la **Tabla 38**, la industria de fabricación de panadería (en la cual entraría la producción de galletas) obtuvo

una variación positiva del 11% entre el 2010 y el 2015, ubicándose en el puesto 17 de las industrias según su variación en el mismo periodo.

Tabla 38: Posición según el Índice de Volumen Físico de la industria de fabricación de panadería Sacar lo verde y solo marca la fabricación de peroductos de panadería.

Ranking	Ramas de actividad	Promedios						Variación %
		2010	2011 ⁽¹⁾	2012 ⁽¹⁾	2013 ⁽¹⁾	2014 ⁽¹⁾	2015 ⁽¹⁾	
		197,82	204,77	215,72	232,97	239,09	239,43	
1	Industrias vinícolas y otras bebidas fermentadas	323,81	411,89	453,54	605,56	680,31	781,21	141%
2	Fabricación de joyas y artículos conexos	609,99	574,37	727,44	1 187,18	1 023,24	1 416,48	132%
3	Matanza de ganado y preparación y conservación de carne	172,30	193,67	211,58	232,89	248,40	269,67	57%
4	Fabricación de producto de arcilla para construcción	202,70	212,56	232,95	239,96	293,35	285,60	46%
5	Fabricación de productos de plástico	345,45	427,25	455,89	494,92	527,83	501,77	45%
6	Fabricación de cemento, cal y yeso	426,90	469,91	479,89	541,26	590,02	613,23	44%
7	Fabricación de productos minerales no metálicos, n.c.p.	269,90	314,68	342,28	348,20	375,64	373,47	38%
8	Refinerías de petróleo	157,39	161,37	170,32	197,23	202,79	214,00	36%
9	Aserraderos, talleres de acepilladura	50,29	49,99	51,49	44,48	52,55	67,58	34%
10	Fabricación de muebles y accesorios	219,44	161,24	137,27	282,01	315,90	288,44	31%
11	Fabricación de aceites y grasas vegetales y animales	412,93	431,87	551,97	590,36	558,26	536,14	30%
12	Industria de bebidas no alcohólicas y aguas gaseosas	541,13	599,57	643,71	683,72	667,54	680,75	26%
13	Productos de molinería	72,84	87,16	77,65	98,79	94,20	89,34	23%
14	Fabricación de sustancias químicas industriales básicas	308,44	322,65	320,93	341,23	409,88	376,70	22%
15	Elaboración de alimentos preparados para animales	73,66	77,23	82,21	89,76	111,49	87,43	19%
16	Fabricación de productos lácteos	391,46	410,61	470,41	481,47	595,32	452,97	16%
17	Fabricación de productos de panadería	75,54	80,05	82,04	82,12	83,86	84,07	11%

Fuente: Udape

Elaboración: Oficina comercial del Perú en Bolivia

Regiones con mayor demanda

Las regiones con mayor demanda se encuentran en el “eje troncal” del país.

Número de empresas y facturación

Las principales fábricas de galletas dulces son las siguientes:



Fagal S.R.L., que pertenece al grupo Nestlé S.A. fabrica galletas bajo la marca “Mabel’s”. Su fábrica principal se encuentra en la ciudad de Santa Cruz.



La Francesa S.A. fabrica, además de galletas, panes, panetones y productos lácteos. Es una empresa con una importante presencia, sobre todo en el occidente del país. Su fábrica se encuentra en la ciudad de El Alto. Para más información: www.lafrancesa.com



La Suprema es una marca perteneciente al grupo Molino Andino. Y comercializa galletas, panes, panetones, entre otros. Sus fábricas se encuentran en La Paz y Santa Cruz. Para más información: www.facebook.com/LaSupremaBolivia



San Gabriel es una marca perteneciente al grupo Soalpro S.R.L. y comercializa galletas, panetones y cereales. La empresa Soalpro S.R.L. también produce productos a base de leche y de soja. Su fábrica se encuentra en la ciudad de El Alto.

Para más información: www.soalpro.com/catalogo-de-productos

No se cuenta con datos sobre la facturación de estas empresas. Sin embargo, se percibe que la marca Mabel’s es la líder del mercado con un 60% de participación³⁴.

Según Fundempresa, existen 526 empresas activas, entre fabricantes y comercializadoras de galletas.

Participación del producto o línea de producto en el subsector o economía nacional

No existen cifras oficiales de la participación de este rubro en la economía nacional. Sin embargo, se conoce que toda la industria manufacturera representa un 11% del PBI nacional y que en los últimos años se han ido abriendo varias fábricas de galletas sobre todo en el departamento de La Paz.

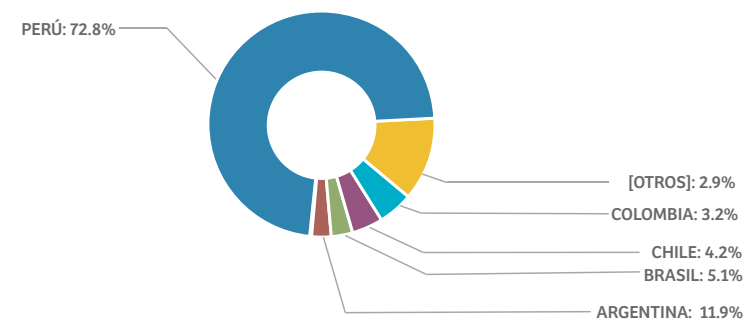
Descripción y análisis de la competencia nacional y extranjera

Los productores locales mencionados anteriormente tienen la ventaja de ser vistos como marcas tradicionales del

mercado boliviano, por lo que su presencia es muy fuerte en todos los canales de comercialización. Las presentaciones de galletas dulces más consumidas son las surtidas de un kilogramo, que contienen distintos sabores, y las que vienen en presentación personal.

En cuanto a las presentaciones extranjeras, estas empresas han sabido ingresar con un producto innovador y a un precio muy accesible, siendo la presentación más vendida el “six pack”, justamente por su utilidad al momento de la distribución del consumo durante la merienda y en los recreos de los niños.

Gráfico 25: Participación de los principales países proveedores de galletas dulces de Bolivia (2012-2017)



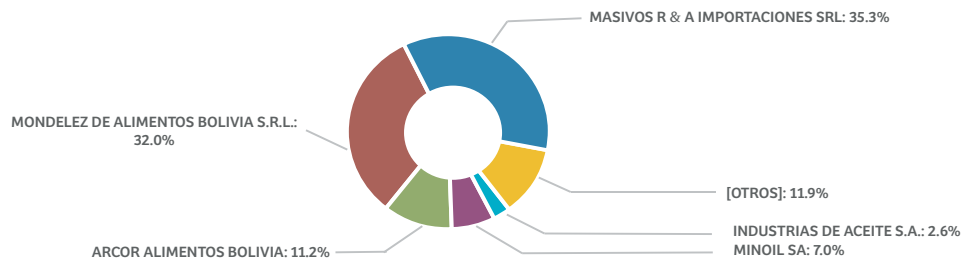
Fuente: Veritrade

(34) www.la-razon.com/index.php?url=/suplementos/financiero/consumo-anual-galletas-Bolivia-persona-financiero_0_2086591441.html

Entre el 2012 y 2017, el principal país proveedor de galletas dulces al mercado boliviano fue el Perú, con una participación del 73%, seguido por Argentina con una participación del 12%. Los otros

países proveedores tienen participaciones menores a los 10%, pero año tras año van mostrando su presencia en el mercado boliviano.

Gráfico 26: Participación de los principales importadores de galletas dulces en Bolivia (2012-2017)

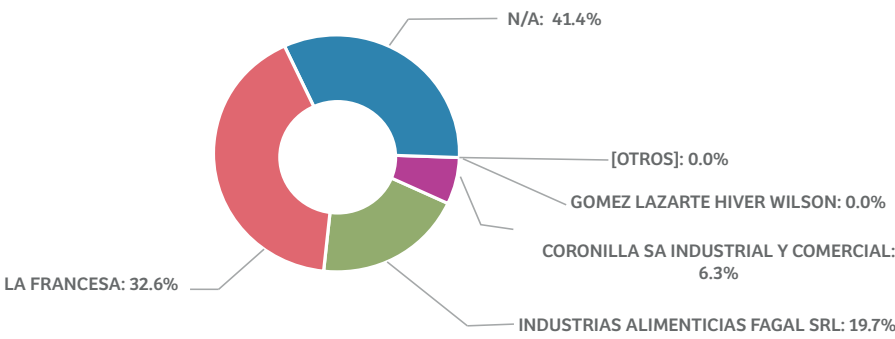


Fuente: Veritrade

Entre el 2012 y 2017, el principal importador de galletas es la empresa Masivos R&A Importaciones, con una participación del 35%. El segundo importador es

Mondelez de Alimentos con una participación del 32% y el tercer importador más importante es Arcor Alimentos S.A. con una participación del 11,2%.

Gráfico 27: Participación de los principales exportadores de galletas dulces en Bolivia (2012-2017)



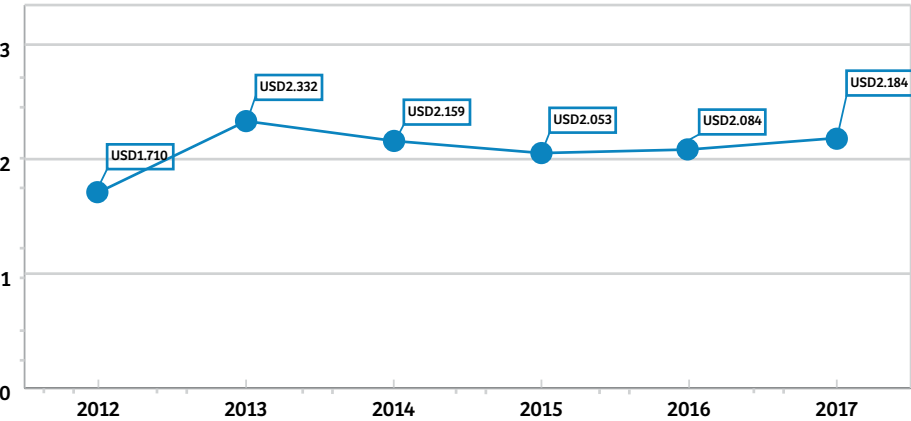
Fuente: Veritrade

El principal exportador de galletas dulces en Bolivia es la empresa La Francesa S.A. con una participación del 33%, la cual exportó entre 2012 y 2017 más de USD 7 millones. El segundo exportador boliviano en el mismo periodo, es Industrias Alimen-

ticias Fagal S.R.L. con una participación del 20% y una exportación de más de USD 4 millones. Finalmente, en tercer lugar, se encuentra a la firma Coronilla S.A. con una participación del 6,3% y con exportaciones de más de USD 1 millón.



Gráfico 28: Variación de precios promedio por kilogramo de galletas (valor FOB-USD/kg), 2012-2017



Fuente: Veritrade

Entre 2013 y 2017 la variación de precios no es muy grande, lo que indica que el mercado de galletas es muy competitivo y tiene sensibilidad a los cambios de precio por lo que será importante al momento de ingresar al mercado tener en cuenta los precios de productos similares.

12.1.2 Presentación del producto:

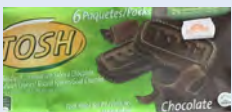
Tabla 39: Presentaciones de galletas en Bolivia

Punto de venta	Presentación	Precio (USD por unidad)	Origen del producto	Foto
Mercado Rodríguez	110 g	0,50	Bolivia	
Supermercado Hipermaxi	180 g	1,17	Brasil	
Supermercado Hipermaxi	110 g	0,45	Bolivia	
Supermercado Hipermaxi	100 g	0,57	Perú	
Supermercado Hipermaxi	-	0,57	Brasil	

Punto de venta	Presentación	Precio (USD por unidad)	Origen del producto	Foto
Supermercado Hipermaxi	140 g	0,64	Bolivia	
Supermercado Hipermaxi	92 g	0,64	Argentina	
Supermercado Hipermaxi	77 g	0,53	Chile	
Supermercado Ketal	162 g	1,36	Perú	
Mercado Rodríguez	600 g	2,87	Bolivia	
Supermercado Ketal	165 g	0,80	Bolivia	

Punto de venta	Presentación	Precio (USD por unidad)	Origen del producto	Foto
Supermercado Ketal	340 g	2,06	Bolivia	
Supermercado Hipermaxi	500 g	2,72	Bolivia	
Supermercado Ketal	180 g	0,99	Bolivia	
Supermercado Ketal	1 kg	4,75	Bolivia	
Mercado Mayorista Garcilazo	600 g	2,58	Bolivia	
Supermercado Ketal	1 kg	2,74	Bolivia	

Punto de venta	Presentación	Precio (USD por unidad)	Origen del producto	Foto
Supermercado Hipermaxi	400 g	2,29	Bolivia	
Supermercado Ketal	1 kg	2,11	Bolivia	
Mercado mayorista Garcilazo	384 g	1,15	Perú	
Mercado mayorista Garcilazo	240 g	1,58	Perú	
Supermercado Ketal	165 g	1,18	Argentina	
Supermercado Ketal	145 g	1,02	Argentina	
Supermercado Hipermaxi	282 g	1,22	Perú	
Supermercado Hipermaxi	216 g	1,27	Perú	

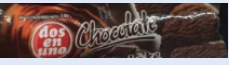
Punto de venta	Presentación	Precio (USD por unidad)	Origen del producto	Foto
Supermercado Hipermaxi	396 g	2,51	Colombia	
Mercado Mayorista Garcilazo	240 g	0,71	Bolivia	
Supermercado Hipermaxi	264 g	1,72	Chile	
Supermercado Hipermaxi	144 g	1,93	Colombia	
Mercado Mayorista Garcilazo	135 g	1,22	Chile	  

Punto de venta	Presentación	Precio (USD por unidad)	Origen del producto	Foto
Supermercado Ketal	400 g	2,22	Argentina	
Supermercado Ketal	400 g	2,22	Argentina	
Supermercado Ketal	400 g	2,60	Argentina	
Mercado Rodríguez	650 g	1,58	Bolivia	

Punto de venta	Presentación	Precio (USD por unidad)	Origen del producto	Foto
Mercado Mayorista Garcilazo	400 g	1,79	Bolivia	
Mercado Rodríguez	650 g	1,29	Bolivia	
Mercado Rodríguez	350 g	0,71	Bolivia	
Mercado mayorista Garcilazo	100 g	1,43	Alemania	
Supermercado Ketal	270 g	0,86	Bolivia	

Punto de venta	Presentación	Precio (USD por unidad)	Origen del producto	Foto
Supermercado Ketal	300 g	0,87	Bolivia	
Supermercado Hipermaxi	216 g	1,72	Chile	
Mercado Rodríguez	368 g	1,58	Perú	
Supermercado Hipermaxi	201 g	1,15	Perú	

Punto de venta	Presentación	Precio (USD por unidad)	Origen del producto	Foto
Mercado Rodríguez	216 g	1,00	Perú	
Supermercado Hipermaxi	228 g	1,43	Chile	
Supermercado Ketal	100 g	—	Chile	
Supermercado Ketal	85 g	1,46	Chile	

Punto de venta	Presentación	Precio (USD por unidad)	Origen del producto	Foto
Supermercado Hipermaxi	250 g	1,93	Argentina	
Mercado Mayorista Garcilazo	187 g	1,58	Chile	
Supermercado Hipermaxi	230 g	2,44	Argentina	
Supermercado Ketal	140 g	1,15	Chile	
Supermercado Ketal	125 g	1,00	Chile	
Supermercado Ketal	135 g	1,13	Chile	

12.1.3 Comportamiento del consumidor, tendencias de consumo y exigencias del mercado

Comportamiento del mercado

Un estudio realizado por la empresa inglesa Kantar Worldpanel muestra que en 2013 el consumo de galletas per cápita anual boliviano alcanzó los 5 kg, mismo que “está por encima del promedio en América Latina”³⁵. El mismo estudio indica que entre las galletas dulces más consumidas por el ciudadano boliviano son las “galletas wafer y rellenas”, consumidos mayormente “en el desayuno y meriendas de manera complementaria”³⁶.

Tendencias de consumo

“Bolivia muestra un potencial destino para productos dulces, siendo que el 30% de las empresas bolivianas se dedican a la venta al por mayor y menor, con un crecimiento anual del 4%, los canales comerciales

continúan creciendo a través de centros comerciales, supermercados, y tiendas de marcas específicas; la población boliviana cada vez se concentra cercanamente hacia las ciudades principales y existe más facilidades de acceso a variedad de productos cercanos a los hogares”³⁷.

La galleta dulce es un producto de consumo diario, pero se podría identificar la época de clases como la temporada más alta de su consumo (de febrero a noviembre). Por otro lado, en la época navideña las presentaciones de galletas dulces surtidas son las que más se venden.

Exigencias del mercado (certificaciones y/o requerimientos comerciales)

En cuanto a los requisitos sanitarios para la importación de galletas dulces a Bolivia, este debe cumplir con los requisitos de importación de alimentos procesados y etiquetados:

(35) Fuente : www.la-razon.com/index.php?url=%2Fsuplementos%2Ffinanciero%2Fconsumo-anual-galletas-Bolivia-persona-financiero_0_2086591441.html
(36) www.la-razon.com/suplementos/financiero/consumo-anual-galletas-Bolivia-persona-financiero_0_2086591441.html
(37) Fuente: Bolivia, un mercado creciente para productos dulces http://ibce.org.bo/images/estudios_mercado/Perfil-mercado-dulces.pdf

a) Requisitos sanitarios:

Pasos	Duración Trámite y costo	Documentos
Paso 1: Registro Sanitario de la empresa en SENASAG (si la empresa importadora no cuenta con uno)	60 días - Empresa alimentos: BOB 500	- Carta Solicitud al Jefe distrital - Fotocopia NIT - Formulario solicitud - Formulario de relación de ingredientes - Carta de aprobación de etiquetas - Croquis distribución de almacenes - Croquis ubicación - Certificado de Origen y resultados análisis fisicoquímicos y microbiológicos - Depósito bancario
Paso 2: Registro del producto y aprobación de etiquetas	Registro producto: 2 días hábiles para el registro de del producto y costo depende del monto de la importación. Aprobación de etiquetas: 10 días hábiles BOB 50 etiquetas en español BOB 100 etiquetas en otro idioma	Registro del producto: - Solicitud de aprobación de etiqueta - Declaración jurada - Formulario de solicitud - Factura comercial - Certificado sanitario de origen - Lista de empaque - Depósito bancario Aprobación de etiqueta: - Solicitud de Aprobación de Modelo de Etiqueta - Declaración Jurada - Depósitos bancario

b) Requisitos de etiquetado:

El proceso de etiquetado se aplica a todos los productos pre envasados y deben contener esta información obligatoria:

1. Nombre del alimento
2. Naturaleza y condición física del alimento

3. Contenido neto
4. Composición del Alimento
5. Identificación del lote
6. Fecha de vencimiento
7. Instrucciones para su conservación
8. Nombre o razón social
9. Dirección de la empresa
10. Lugar y país de origen

11. Marca Registro sanitario SENASAG
12. Número de NIT

Referencia: www.senasag.gob.bo/registros-unia/etiquetado.html

A esto se debe añadir el procedimiento de etiquetado vigente a partir de enero 2017

que mediante la Ley N°775: “Ley de Promoción de Alimentación Saludable” indica que todo alimento procesado deberá regirse por el etiquetado con un sistema gráfico de barras de colores de acuerdo a los niveles añadidos de grasas saturadas, azúcares y sodio.

Nivel/ componentes	Concentración “Baja o Saludable”	Concentración “Media”	Concentración “Muy Alta”
Grasas Saturadas	Menos o igual a 1,5 gramos en 100 gramos	Mayor a 1,5 y menor a 10 gramos en 100 gramos	Igual o mayor a 10 gramos en 100 gramos
Azúcar añadida	Menor o igual a 5 gramos en 100 gramos	Mayor a 5 y menor a 15 gramos en 100 gramos	Igual o mayor a 15 gramos en 100 gramos
Sal (Sodio)	Menor o igual a 120 miligramos de sodio en 100 gramos	Mayor a 120 y menor a 600 miligramos de sodio en 100 gramos	Igual o mayor a 600 miligramos de sodio en 100 gramos

Fuente: Ministerio de Salud

c) Requisitos generales de importación:

Pasos	Duración Trámite y costo	Documentos
Paso 1: Registro del Importador en la Unidad de Servicio a Operadores de La Aduana Nacional de Bolivia	Trámite gratuito. -Persona natural: inmediato -Persona jurídica: 48 hrs	- Persona jurídica: - Formulario de registro importador - Testimonio de constitución de empresa o testimonio de poder legal. - Matrícula de Registro de Comercio. (FUNDAEM-PRESA) - Número de Identificación tributaria (NIT) - Croquis de dirección actual (con factura de electricidad o agua) - Persona natural: todos los documentos excepto NIT y reemplazarlo por su carnet.
Paso 2: Despacho aduanero de importación		- Original de la factura comercial - Original o copia de documento de embarque - Original declaración Andina de Valor (si la mercancía sobrepasa los USD 5000) - Original parte de la recepción emitido por la Zona Franca o concesionario de depósito aduanero - Copia de póliza de seguro de transporte - Original de documentos de gastos portuarios - Copia de Factura de transporte - Original de Certificado de Origen - Original certificaciones o autorizaciones previas

d) Importación de muestras sin valor comercial:

Para la importación de muestras sin valor comercial, éstas no deben sobrepasar los 10 kg (netos), y deben contar con el permiso de inocuidad alimentaria de importación.

Para este permiso se debe seguir los procedimientos de registro de producto, en este caso no será imprescindible que el producto cuente con un registro sanitario vigente, pero sí que el producto tenga una vigencia de al menos 2 meses y esté herméticamente sellado.

12.2 Condimentos y sazonadores

12.2.1 Descripción del producto en el mercado de destino

Bolivia es un gran importador de condimentos y sazonadores, lo que lo convierte en un gran consumidor de estos productos.



Tabla 40: Importación y exportación 2012-2017 (valor FOB USD)

Partida arancelaria	2012		2013		2014		2015		2016		2017		Variación 2012 - 2017	
	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones
21039020000 condimentos y sazónadores compuestos	5 269 111	-	5 838 547	-	6 742 186	-	9 421 374	24	8 583 306	-	8 946 708	-	70%	0%

Fuente: Veritrade
Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia

Entre 2012 y 2017 la importación de condimentos y sazónadores aumentó en un 70%.

Producción local

Entre importadores, fraccionadores y comercializadores de condimentos y sazónadores existen más de 100 empresas activas.

Demanda del mercado

El consumo de este tipo de producto en Bolivia es muy alto. De hecho, no hay tienda de barrio que no ofrezca este tipo de productos. Si bien Ajinomoto del Perú (sede Bolivia) es el líder en el mercado con los concentrados de carne y pollo de su marca “doña Gusta”, existen otros participantes que entran al mercado boliviano con diferentes preparados, más que todo para la preparación de embutidos.

Por la concentración de la población, se puede decir que el “eje troncal” es dónde más volumen de este producto se consume. Sin embargo, vale la pena tomar en cuenta todas las ciudades de Bolivia, puesto que la cultura culinaria de cada ciudad es diferente y también utilizan este tipo de productos para sus platos.

Participación del producto en el subsector

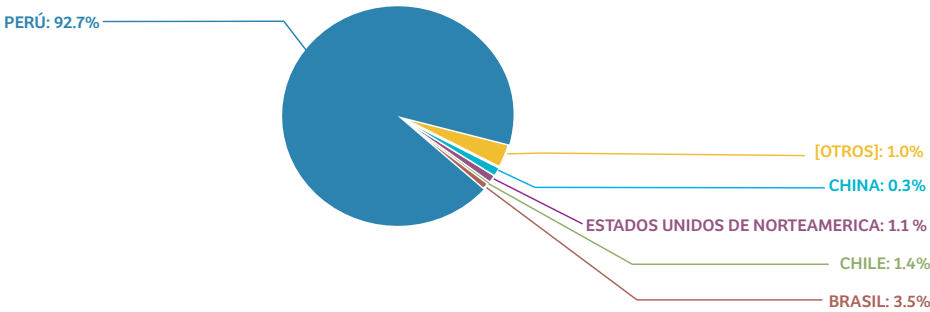
No existen detalles numéricos sobre la participación de este producto en la industria de la manufactura. Sin embargo, como se mencionó antes, es un producto que se consume en gran proporción en Bolivia.

Descripción y análisis de la competencia local y extranjera

En cuanto a la competencia local existen sobre todo empresas importadoras de

condimentos a granel, los que se encargan del fraccionamiento y envasado para el comercio interno.

Gráfico 29: Participación de los principales países proveedores de condimentos y sazónadores de Bolivia, entre 2012 y 2017 (según valor FOB USD)

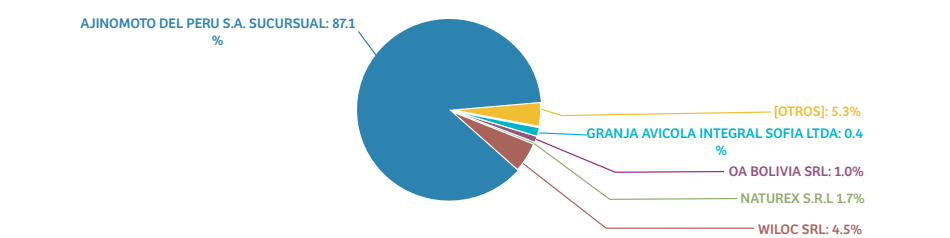


Fuente: Veritrade

Como se muestra en el gráfico, el principal país proveedor de este tipo de productos fue

Perú con una participación del 93%, seguido de Brasil con el 4% aproximadamente.

Gráfico 30: Participación de los principales importadores de condimentos y sazónadores en Bolivia, entre 2012 y 2017 (según valor FOB USD)



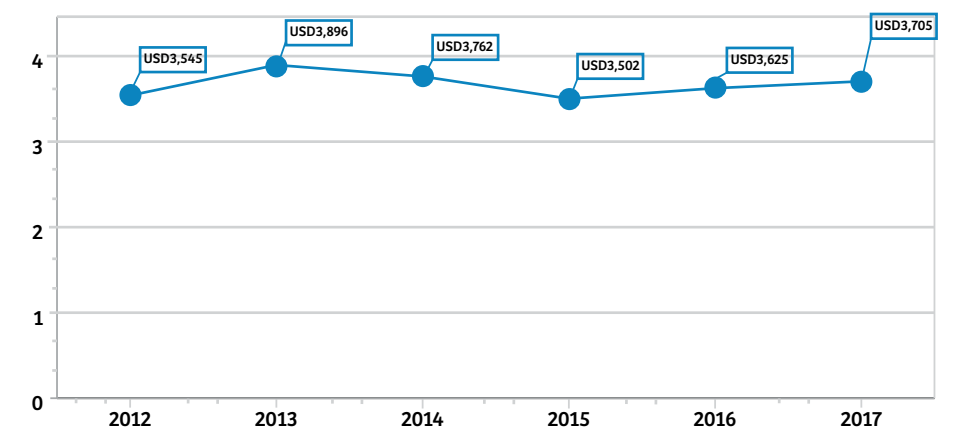
Fuente: Veritrade

El principal importador de estos productos en Bolivia fue la sucursal de Ajinomoto de Perú S.A., como se mencionó anteriormente, también existen otros participantes en el mercado que en algún momento ingresaron con presentaciones similares a los de Ajinomoto. Es importante tomar en cuenta que es un mercado con bastante potencial, pero que ahora el abastecimiento está monopolizado por esta

empresa, se infiere que la oportunidad se enfoca en la inserción de la cadena productiva de esta empresa, mediante la provisión de insumos para la elaboración de condimentos y sazónadores.

Exportadores bolivianos: Hasta ahora no existen registros de exportaciones de este producto al mundo.

Gráfico 31: Variación de precios promedio por kilogramo de condimentos y sazónadores (valor FOB-USD/kg), 2012-2017



Fuente: Veritrade

Los precios por kilogramo de condimento no han variado mucho en los últimos cinco años. Si se quisiera ingresar al mercado con un nuevo producto habría que tener muy cuenta el precio y el tipo

de producto dado que el mercado está acostumbrado a un precio de venta estable. En general en Bolivia la variable precio es fundamental para la elección de un producto de consumo masivo.

12.2.2 Presentación del producto:

Tabla 41: Presentaciones de condimentos y sazonadores en Bolivia

Punto de venta	Precio (USD por unidad)	Origen del producto	Características o forma de presentación	Foto
Supermercado Hipermaxi	0,50	Perú	La caja viene con 6 sobres de 7 g cada uno	
Supermercado Hipermaxi	0,43	Perú	La caja viene con 6 sobres de 7 g cada uno	
Supermercado Ketal	0,53	Perú	La caja viene con 6 sobres de 7g cada uno	
Supermercado Hipermaxi	0,43	Perú	Bolsa viene con 3 sobres de 12 g cada uno	

Punto de venta	Precio (USD por unidad)	Origen del producto	Características o forma de presentación	Foto
Supermercado Hipermaxi	0,79	España	Sobre de 7 g	
Supermercado Hipermaxi	5,31	España	Caja con 3 sobres de 12 g	
Supermercado Hipermaxi	0,99	El Salvador	Sobre de 60 g	
Supermercado Hipermaxi	0,99	El Salvador	Sobre de 60 g	

Punto de venta	Precio (USD por unidad)	Origen del producto	Características o forma de presentación	Foto
Supermercado Hipermaxi	0,99	El Salvador	Sobre de 60 g	
Supermercado Hipermaxi	1,58	Estados Unidos	Sobre de 28 g	
Supermercado Hipermaxi	0,84	Bolivia	Sobre de 28 g	
Supermercado Ketal	1,46	Estados Unidos	Sobre de 28 g	

Punto de venta	Precio (USD por unidad)	Origen del producto	Características o forma de presentación	Foto
Supermercado Ketal	0,96	España	Sobre de 7 g	
Supermercado Ketal	0,96	España	Sobre de 7 g	
Supermercado Ketal	0,96	España	Sobre de 7 g	
Supermercado Ketal	0,90	Brasil	Sobre con 10 sobres de 5 g	

Punto de venta	Precio (USD por unidad)	Origen del producto	Características o forma de presentación	Foto
Supermercado Ketal	0,90	Brasil	Sobre con 10 sobres de 5 g	
Supermercado Ketal	0,90	Brasil	Sobre con 10 sobres de 5 g	
Supermercado Ketal	0,97	Perú	Bolsa con 3 sobres de 34.2 g	
Supermercado Ketal	0,50	Perú	Bolsa con 6 sobres de 8.73 g	

Punto de venta	Precio (USD por unidad)	Origen del producto	Características o forma de presentación	Foto
Mercado de Achumani	0,72	Perú	Tira de 10 sobres de 7 g	

12.2.3 Comportamiento del consumidor, tendencias de consumo y exigencias del mercado

Comportamiento del mercado

Los condimentos y sazónadores compuestos son productos de consumo diario, este producto es utilizado cotidianamente en las cocinas bolivianas. La presentación más consumida es la de sobre de 7 gramos. Por otro lado, se puede observar que en los últimos años la introducción de salsas preparadas podrían considerarse como competencia directa de estos productos, ya que al igual que estos,

las salsas preparadas pueden utilizarse en la preparación del plato de comida. La producción boliviana se concentra más que todo en los condimentos naturales envasados, como el orégano, el ajo molido, ají amarillo y rojo, entre otros.

Tendencias de consumo

La cocina boliviana es bastante condimentada, puesto que el paladar del consumidor boliviano está acostumbrado a los sabores fuertes. Por ello, la tendencia de consumo no debería tener cambios muy radicales en el tiempo. El consumo de estos productos va muy ligado a la

búsqueda del sabor tradicional en las comidas y es un producto del día a día, por lo que es importante considerarlo como uno de los principales artículos de la canasta familiar boliviana y, por consecuencia, el precio juega un rol importante en la decisión de compra.

En cuanto a la industria de alimentos, los condimentos más utilizados son para la preparación de fiambres y embutidos.

Exigencias del mercado (certificaciones y/u requerimientos comerciales)

En cuanto a los requisitos sanitarios para la importación de condimentos y sazónadores a Bolivia, este debe cumplir con los requisitos de importación de alimentos procesados y etiquetados; ver requisitos exigidos del acápite 12.1.3.

12.3 Botellas de plástico

12.3.1 Descripción del producto en el mercado de destino

El consumo de bebidas en botella de plástico se ha ido incrementando a través de los años. Las diferentes presentaciones, tanto para refrescos, agua, yogurt, y otros son esenciales para atraer al consumidor.



Tabla 42: Importación y exportación de botellas de plástico del 2012-2017 (valor FOB en USD):

Partida arancelaria	2012		2013		2014		2015		2016		2017		Variación 2012 - 2017 en %	
	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones
39233020000 Bombonas (de majuanas), botellas, frascos y artículos similares: preformas	7 164 415	12 236	6 584 765	106 350	5 882 889	34 023	5 915 068	24 480	6 135 377	5 810	3 075 075	217 259	-57%	1 678%

Fuente: Veritrade
Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia

Si bien las exportación de botellas de plástico de Bolivia se ha incrementado sustancialmente, el valor total de las exportaciones es bajo en comparación a las importaciones de este producto. Por otro lado, la importación de botellas de plástico han caído en un 57% entre 2012 y 2017, debido a un incremento en la producción nacional de este tipo de producto.

Producción local:

Un estudio realizado por Empacar, la principal empresa de producción de ese producto, indica que cada año se “mueven 30 mil toneladas de botellas PET” y que 7 de cada 10 botellas de plástico son producidas por esta empresa.

Demanda del mercado:

La demanda de botellas de plástico se concentra en las tres principales ciudades del eje troncal, Santa Cruz, La Paz y Cochabamba, donde también se encuentran las principales fábricas de bebidas.

Según un artículo del periódico El Día, la facturación es aproximadamente USD 36 millones al año.

Participación de la producción del producto en el subsector

No existen cifras actualizadas sobre la participación de este producto en la economía. Sin embargo, el crecimiento económico de los últimos años fruto del mayor consumo de una clase media emer-

gente, nos permite inferir que el número de botellas de plástico demandadas se ha incrementado.

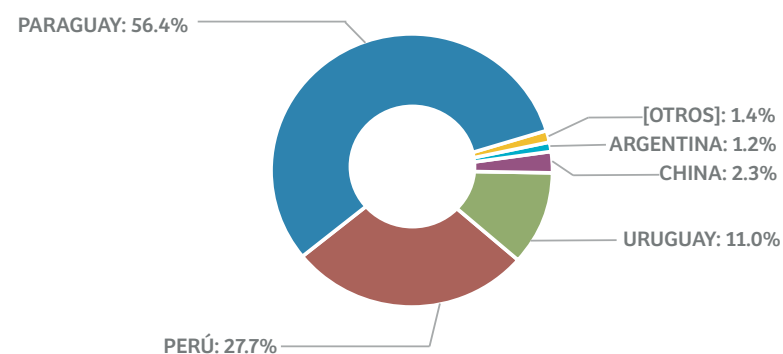
Descripción y análisis de la competencia local y extranjera:

- Competencia local:
Entre productores y recicladores de plás-

tico existen 195 empresas activas. La principal empresa de producción de plástico es Empacar (<http://www.empacar.com.bo/>) que se encuentra en la ciudad de Santa Cruz y MARECBOL (<http://marecbol.com/Web2.0/>) en la ciudad de El Alto.

Competencia extranjera:

Gráfico 32: Participación de países proveedores de botellas de plástico de Bolivia, entre 2012 y 2017 (según valor FOB USD)

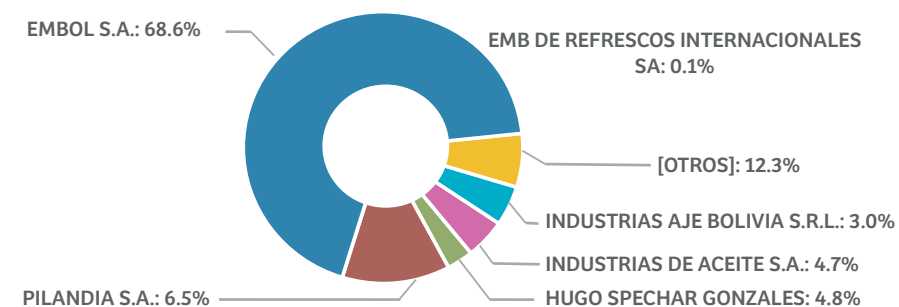


Fuente: Veritrade

Paraguay fue el principal país proveedor de botellas de plástico con una participación del 56,4%, entre 2012 y 2017, por un valor mayor a USD 19 millones. El segundo proveedor fue el Perú con una

participación del 28% y un valor de más de USD 9 millones en el mismo periodo. Los productos más importados son preformas de botellas.

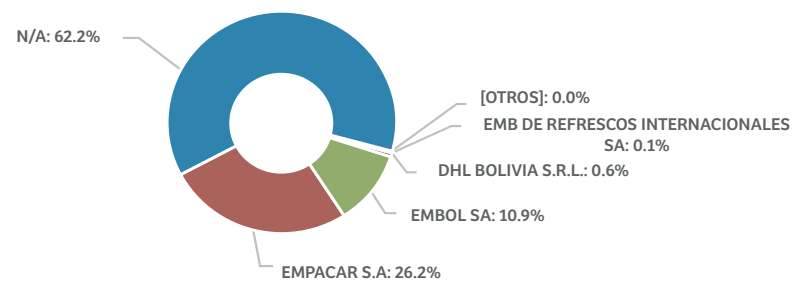
Gráfico 33: Participación de empresas importadoras de botellas de plástico en Bolivia, entre 2012-2017 (según valor FOB USD)



Fuente: Veritrade

El principal importador de botellas de plástico es la empresa EMBOL S.A. (embotelladora de los productos de "The Coca Cola Company"), con una importación de más de USD 23 millones entre 2012 y 2017. El segundo importador es Pil Andina S.A. con una importación, entre 2012 y 2017, de más de USD 2 millones.

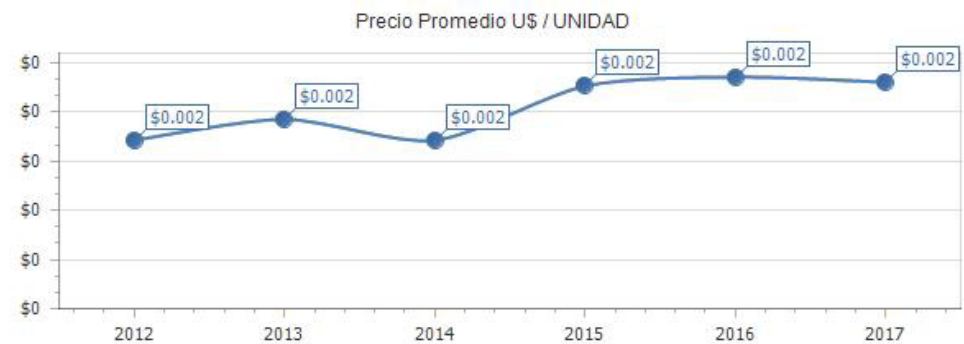
Gráfico 34: Participación de empresas exportadoras de botellas de plástico en Bolivia, entre 2012-2017 (según valor FOB USD)



Fuente: Veritrade

Empacar es la principal exportadora de botellas de plástico de Bolivia, entre 2012 y 2017 tiene una participación del 26%. La segunda exportadora es EMBOL S.A con una participación del 10,9%.

Gráfico 35: Variación de precios promedio por kilogramo de botellas de plástico (valor FOB-USD/kg), 2012-2017

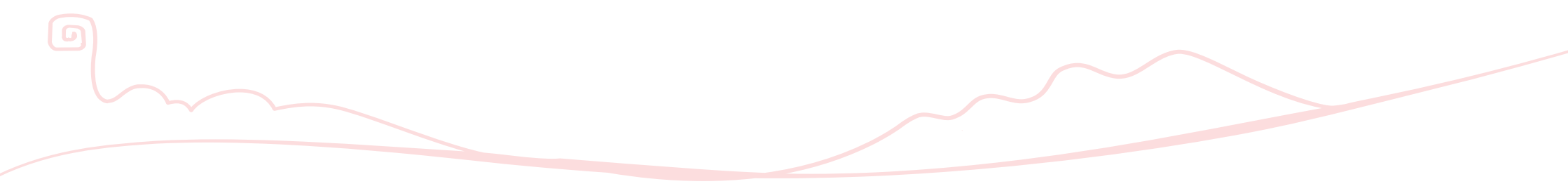


Fuente: Veritrade

Según estos datos no existe una variación del precio FOB por kilogramo de botella plástico en este periodo.

12.3.2 Presentación del producto:

Algunos ejemplos de las presentaciones en botellas de plástico que existen en el mercado (hacer Ctrl+click en la imagen para ser redirigidos al sitio web de la empresa):



Agua:



Refrescos y jugos :



Yogurts:



12.3.3 Comportamiento del consumidor, tendencias de consumo y exigencias del mercado

Comportamiento del consumidor

Los principales consumidores intermedios de este tipo de productos son las industrias de productos de consumo masivo, que se dedican a la fabricación de bebidas. Estas empresas se encuentran en un mercado muy competitivo por lo que la diferenciación se encuentra tanto en los costos del material como en las presentaciones de los envases para el consumidor final.

Tendencias de consumo

Al igual que en todo el mundo, la tendencia por la utilización de botellas de plástico es cada vez más grande, si bien existen campañas para reducir este consumo, esta sigue en crecimiento, sobre todo por las botellas individuales de 620 ml y de 1 l.

Por otro lado, el consumo de refrescos familiares ha incrementado mucho y la aparición de presentaciones de 3 l tiene

una buena recepción en el mercado. Finalmente, existe una tendencia del consumo de jugos de frutas naturales, además del tetrapack, la presentación en botellas de 1,5 l y 2 l tiene buena llegada en el mercado boliviano.

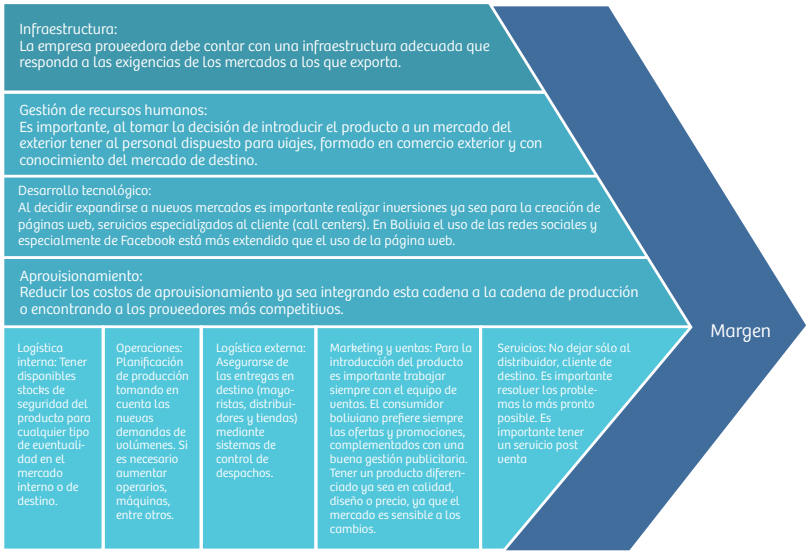
Exigencias comerciales

- El 31 agosto de 2015 el Gobierno nacional promulgó el Decreto Supremo 2887 que obliga a las empresas productoras y envasadoras de botellas PET a usar un mínimo de 30% de material reciclado en la cadena productiva y de distribución de sus productos hasta el 2018, para descargar el documento de este Decreto dirigirse a la página web: <http://extwpr-legs1.fao.org/docs/pdf/bol160177.pdf>

- Las especificaciones exigidas para las botellas se debe ver con cada cliente.

12.4 Cadena de valor de las empresas bolivianas enfocado en bienes

Gráfico 36: Cadena de valor de las empresas bolivianas enfocado en bienes



Elaboración: Oficina comercial del Perú en Bolivia

12.5 Costos y Gastos transversales para bienes

Costo laboral promedio (mensuales/hora) en el mercado.

El salario mínimo mensual nacional en Bolivia es de BOB 2 000, es decir USD 287.

Para mayor detalle, se muestra la evolución salarial mínimo del país, tomando como año base el 2007.

Tabla 43: Evolución salario mínimo en Bolivia (base 2007)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Salario mínimo nacional (en BOD)	Bs 525,00	Bs 577,50	Bs 647,00	Bs 679,50	Bs 815,40	Bs 1 000,00	Bs 1 200,00	Bs 1 440,00	Bs 1 656,00	Bs 1 805,00	Bs 2 000,00
En USD (tipo de cambio 6,96)	75,43	82,97	92,96	97,63	117,16	143,68	172,41	206,90	237,93	259,34	287,36

Fuente: Instituto Nacional de Estadística de Bolivia (INE)

Las obligaciones son las siguientes:

Tabla 44: Obligaciones del empleador

Sueldo Básico	Cotribución	Observaciones
Bono de antigüedad	7,89%	
AFP	6,71%	Se resta del sueldo del empleado para depositarlo en los fondos de pensiones.
Caja de Salud	10%	
Aguinaldo	8,33%	
2do Aguinaldo	8,33%	Si el gobierno decreta el pago de este.
Quinquenio	6,28%	
Indemnización	2,57%	Si el empleado renuncia o se lo despide, el pago se hace de todas formas.

Sueldo Básico	Cotribución	Observaciones
Prima anual	8,33%	
Vacación	4,59%	Derecho a 15 días de vacación al año.
Subsidio	7,25%	Si la trabajadora se embaraza o la esposa del trabajador se embaraza la empresa debe dar un subsidio por dos años.

Fuente: Costos Laborales en Bolivia y Propuestas de Reformas por economista Freddy Terrazas

Nota: Tener en cuenta que Bolivia tiene los costos laborales más altos de Latinoamérica, con un 55,9% respecto a contribuciones obligatorias del empleador, superando a Perú con el 46,0% y Argentina con 32,9% en el 2015; para mayor información visitar el siguiente enlace: <http://eju.tv/2015/10/costos-laborales-en-bolivia-y-propuestas-para-el-segundo-aguinaldo>

Costos y gastos para la apertura del local .

Entre los costos y gastos generales de los bienes, dependerá de la modalidad de comercialización, si se decide instaurar una empresa en Bolivia, solamente abrir el negocio puede costar hasta los USD 1 600 y todos los trámites (si todo está en orden) demoran 50 días hábiles.

La instalación en destino conlleva a realizar los siguientes trámites:

<https://boliviainpuestos.com/requisitos-para-crear-una-empresa-en-bolivia>

Contratar los servicios de un agente comercial o representate calificado para la venta de productos peruanos. Ahora bien, si la modalidad es sólo la exportación del producto desde el país de origen (Perú), es importante tener conocimiento de los márgenes que manejan desde un distribuidor hasta un minorista son de la siguiente manera:

- A través de distribuidores el margen varía entre el 15% al 25% en productos de consumo masivo
- Los supermercados manejan un margen entre el 20% al 33% en estos productos.

Costos de servicios públicos (energía, agua, telefonía, internet, otros) en promedio

Tabla 45: Costos de principales servicios públicos

Producto	Boliviano (BOB)	Dólar (USD)
1min. de la tarifa de prepago móvil local (no hay descuentos o planes)	1,18	0,17
Básicos (electricidad, gas, agua, basura)	280,00	40,82
Internet (6 Mbps, tarifa plana, cable / ADSL)	560,00	81,63

Fuente: <https://preciosmundi.com/bolivia/precio-transporte-servicios>

Gasto de alquiler de local/piso

Los alquileres de locales varían mucho según la ciudad, la zona y el tamaño que se busca.

En La Paz en zonas comerciales (San Miguel, Centro, Miraflores) un local de unos 50 m2 puede costar entre USD 1 000 a USD 2 000.

En Santa Cruz en zonas comerciales (Equipetrol, Centro) un alquiler con las mismas características puede estar en los mismos precios.

Costos tributarios

Favor referirse a la tabla de Estructura tributaria del nivel del Estado del presente documento.



Costos financieros (préstamos).

Tabla 46: Información sobre la tasa de interés estimado por un préstamo

BANCO CENTRAL DE BOLIVIA

INFORMACIÓN SOBRE EL INTERÉS QUE SE PAGA POR UN PRÉSTAMO

19 de febrero de 2018

TASAS ACTIVAS*

Entidades	MONEDA NACIONAL					MONEDA EXTRANJERA					UFV	MVDOL
	Empresarial	PYME	Micro-crédito	Consumo	Vivienda	Empresarial	PYME	Micro-crédito	Consumo	Vivienda	Promedio	Promedio
BANCOS MULTIPLES												
NACIONAL DE BOLIVIA	6,09	7,09	15,47	12,13	7,06							
MERCANTIL SANTA CRUZ	5,11	6,50	12,90	12,52	8,68		18,45					
CREDITO DE BOLIVIA	5,09	6,70	16,98	22,92	7,88							
BISA	7,46	8,04	16,10	12,68								
UNION		6,43	13,31	19,40	6,20							
ECONOMICO		5,90	13,56	19,35	9,22							
GANADERO		6,30	13,71	21,01	6,39		10,27					
NACIÓN ARGENTINA												
DO BRASIL	4,58											
FASSIL		7,31	12,74	19,18	6,63							

ENTIDADES ESPECIALIZADAS EN MICROFINANZAS												
BANCOS MULTIPLES												
SOLIDARIO			15,47	25,60	23,08							
FIE	5,35	7,17	14,62	26,80	14,75							
FORTALEZA		4,53	13,45	24,97	6,06							
PRODEM		20,84	16,78	23,60	9,90							

BANCOS PYME												
DE LA COMUNIDAD			20,15	14,02	12,10							
ECO FUTURO			14,72	28,39	18,19							

Fuente: Banco Central de Bolivia

12.6 Servicios: Cursos cortos de gestión

12.6.1 Descripción de la línea de servicios en el mercado de destino

Los cursos de gestión se inscribirían en la “educación superior no universitaria”. El objetivo de cursos cortos es en principio dar formación profesional y práctica. En Bolivia el sistema de Educación Supe-

rior no universitaria está constituido por instituciones de nivel superior públicas y privadas.

Las instituciones y títulos otorgados en la Educación Superior no Universitaria serían los siguientes:

- Escuelas Normales: Profesores con mención en la especialidad.
- Institutos Superiores Profesionales: Comerciales con mención en la carrera.
- Institutos Superiores Tecnológicos: Técnico Superior con mención en la carrera.
- Escuela Superior: Técnico Superior con mención en la carrera.
- Escuelas de Artes: Título en la Especialidad.
- Conservatorio Nacional: Título en la Especialidad.

En los siguientes puntos se muestran dos opciones en las que se podrían otorgar cursos cortos de gestión, ya sea en institutos técnicos para un nivel de post estudios secundarios o en forma de cursos especializados para el recurso humano de las empresas.

12.6.2 Comportamiento del consumidor, tendencias de consumo y exigencias del mercado

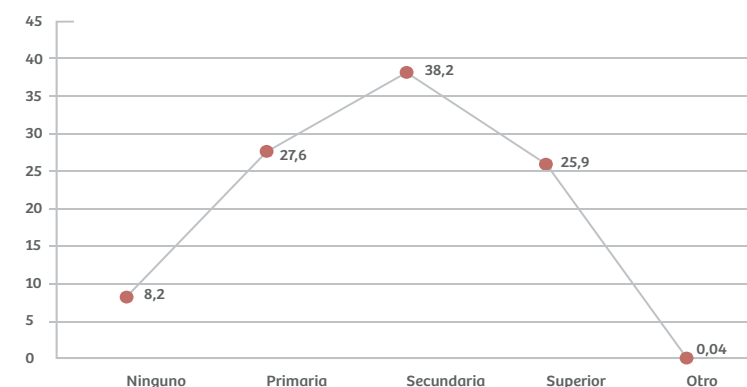
a) Formación técnica post estudios secundarios:

La mayoría de la población boliviana pertenece a los NSE C y D, por esta razón

existe una premura por salir al mundo laboral para poder mantener a la familia. Es por eso que los estudiantes secundarios que egresan de los NSE C y D prefieren los estudios técnicos. Por estas razones la formación técnica constituye un importante segmento del mercado educativo boliviano. Estas tendencias han llevado a que en Bolivia se abran cada vez más institutos que ofrecen formaciones técnicas, permitiendo acceder más rápido al mundo del trabajo con una formación especializada.

Por otro lado, un estudio revela, por ejemplo, que, en La Paz, una de las ciudades más importantes de Bolivia, sólo 5 de cada 100 alumnos sale titulado, lo que es una tasa demasiado baja para el volumen de alumnos que se inscriben a una carrera. De esta forma optar por una formación técnica, que dirija al alumno directamente a su profesión puede ser la clave para tener a personal más formado dentro de las empresas. Artículo del periódico Página siete: www.paginasiete.bo/sociedad/2017/9/14/cada-universitarios-solo-cinco-logran-titularse-152015.html

Gráfico 37: Proporción de la población boliviana según nivel de estudio: (año 2015)



Fuente: INE – Encuesta de hogares, 2015

La información precedente nos muestra que existe oportunidades para estudiantes bachilleres de los institutos tecnológicos y técnicos en Bolivia. Esto les permite acceder a formaciones prácticas y completas, ingresando más rápidamente al mercado laboral.

Los institutos técnicos y tecnológicos ofrecen diferentes formaciones para todos los sectores. La ventaja, es que las formaciones pueden ser anuales o modulares, dependiendo de la formación.

Para más información: www.minedu.gob.bo/index.php/component/k2/

item/88-guia-de-institutos-tecnicos-y-tecnologicos-privados

En cuanto al ranking de los mejores institutos en Bolivia, un estudio realizado por la revista “Nueva Economía”, en 2016, revela que dentro de los institutos de formación técnica y tecnológico los institutos privados son los que están en la posición 1, siendo la Fundación INFOCAL La Paz el mejor Instituto de formación técnica: <http://nuevaeconomia.com.bo/web/index.php/2016/10/27/ranking-de-institutos>

Para más información sobre este instituto visitar: www.infocallp.org/infocal1

Ranking de institutos



Fuente: Estudio de percepción - Consultora GNE
Elaboración: Revista Nueva Economía

b) Formación de actualización para el recurso humano de las empresas

Si bien el sector privado boliviano valora mucho al personal con estudios universitarios, maestrías o doctorados, el problema recide en el nivel de actualización que las empresas ofrezcan a su personal. En efecto, existen muy pocas empresas bolivianas que den impor-

tancia a la actualización y capacitación de su personal en temas específicos, como atención al cliente, utilización de nuevos programas de venta, o utilización de los aplicativos Microsoft, entre otros.

En Bolivia existen centros de formación y profesionalización al personal como la Cámara de Industria, Comercio, Servicios y Turismo de Santa Cruz (CAINCO),

o ENFOCAR con su oficina central en la ciudad de La Paz, que cada mes ofrecen cursos de capacitación para los diferentes niveles de personal de las empresas. Cualquier empresa o persona puede participar pagando un costo de inscripción y al final de cada curso los participantes reciben certificados de constancia de participación.

Para más información sobre CAINCO visitar: www.caincoempresarial.com/envio/cursos/sa01.html

Para más información sobre ENFOCAR visitar: www.enfocaedu.com/oferta_talleres.php

Seguidamente, se comparten enlaces acerca de cursos ofrecidos en el mes de febrero y marzo 2018:

- CAINCO - <http://www.cainco.org.bo/index.php?r=web/pagina&id=9>
- Enfoca SRL - https://www.enfocaedu.com/oferta_talleres.php

Condiciones técnicas:

- Los institutos técnicos y tecnológicos deben seguir el reglamento a Ley N° 070 de la Educación "Avelino Siñani -

Elizardo Pérez". Se recomienda visitar el siguiente enlace: www.minedu.gob.bo/files/publicaciones/vesfp/dgftla/RM-350-2015-RESOLUCION-REGLAMENTO-DE-INSTITUTOS.pdf

- Para los centros que ofrecen cursos empresariales, no necesitan ningún tipo de permiso especial del Ministerio de Educación. Sin embargo, deben constituirse como empresas legales, para los pasos de creación de empresa visitar: <https://boliviainpuestos.com/requisitos-para-crear-una-empresa-en-bolivia/>

Por otro lado, en cuanto a los cursos empresariales estos pueden ser proporcionados en las instalaciones de la entidad, o la empresa puede contratar los servicios del instructor para que forme al personal dentro de sus instalaciones.

Condiciones comerciales:

- Los institutos técnicos y tecnológicos tienen formaciones por horas y sus costos por formación cuestan de BOB 200 a BOB 350 (USD 29 a USD 50).
- Los precios de los cursos empresariales van desde los BOB 350 a los BOB 900 por persona (USD 50 a USD 130).

Certificados de calidad:

- Los intitutos técnicos o tecnológicos deben seguir el reglamento del Ministerio de Educación de Bolivia (ver punto precedente), de este modo los certificados entregados a los alumnos son válidos.
- Las instituciones que dictan cursos de formación a nivel empresarial suelen firmar acuerdos y convenios con universidades privadas para mejorar el certificado que entregan a los participantes.
- Los certificados voluntarios, como el ISO, que vela por la calidad, no es una certificación exigida por la población estudiantil boliviana.

Certificados laborales:

- Para los institutos tecnológicos y técnicos, los rectores deben contar con título profesional a nivel mínimo

de licenciatura o superior a este. Los profesores deben contar con una licenciatura en la formación que hagan.

- Para los cursos cortos estos deben ser dictados por especialistas del ámbito, con un grado mínimo de licenciatura.

12.6.3 Costos y Gastos específicos

Costo laboral promedio (mensuales/hora) en el mercado.

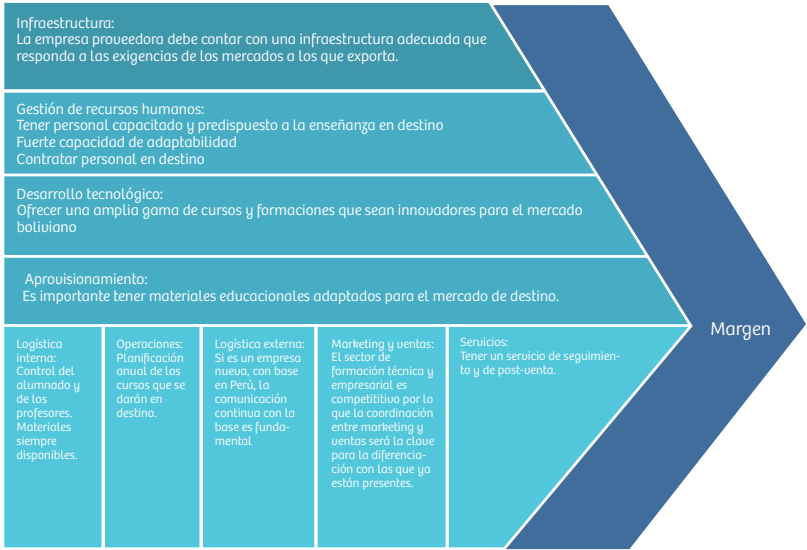
En Bolivia el sueldo de un profesor oscila entre USD 272,32 y USD 1 016,51 (dependiendo de dónde enseñe).

Presencia comercial o instalación

Un alquiler de un espacio para un instituto puede superar los USD 2 000.

12.6.4 Cadena de valor de las empresas bolivianas enfocado en cursos cortos de gestión

Gráfico 38: Cadena de valor de las empresas bolivianas enfocado en cursos cortos de gestión



Elaboración: Oficina comercial del Perú en Bolivia

12.6 Servicios: Instalación en destino de empresas gastronómicas (chifas)

12.6.1 Descripción de la línea de servicio en el mercado

Si bien “chifa” es un término originado en el Perú, cada país se ha apropiado de esta forma de servir comida asiática adaptándolo al paladar regional de Bolivia.

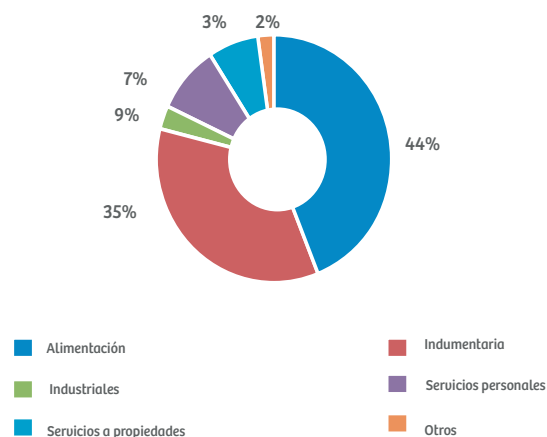
Este punto se enfoca en la instalación de los chifas peruanos bajo una modalidad

de franquicia, ya que permitiría al empresario tener una visión de crecimiento a mediano y largo plazo en el mercado de destino. Por otro lado, le permitiría reducir los costos de operación, lo que muchas veces limita la instalación del negocio con capital propio por ser considerados muy altos.

Tamaño del mercado

Las franquicias en Bolivia son mayormente de alimentación, concentrando una participación del 44% (en 2016).

Gráfico 39: Participación de las franquicias en el mercado boliviano (2016)



Fuente: Guía de Franquicias de Bolivia 2016 pág.16, CAFRAN

De acuerdo con datos oficiales de la Cámara Boliviana de Franquicias (CAFRAN), en Bolivia existen cerca de 120 empresas constituidas con el sistema de franquicias, concentradas fundamentalmente en La Paz y Santa

Cruz. De estas franquicias gastronómicas la mayoría pertenecen al negocio de comida rápida.

Importaciones de franquicias: las principales franquicias gastronómicas

proviene de Estados Unidos con las marcas Burger King, Subway, Kentucky Fried Chicken, Har Rock Café, Starbucks, Pizza Hut, Papa John's. En segundo lugar, están las franquicias argentinas con las marcas Havanna, California Burrito Co, Piegari y Freddo.

Exportaciones de franquicias: actualmente no existen exportaciones de franquicias bolivianas hacia el mundo, pero se cree que a finales del presente año la franquicia de Factory's y de Casa del Camba se instalará en mercados chilenos y argentinos.

Demanda del mercado

Zonas de mayor demanda:

Las franquicias internacionales optan por instalarse en el "eje troncal" boliviano. Sin embargo, se ha visto una relevante preferencia por el mercado de Santa Cruz (marcas como Starbucks, Kentucky Fried Chicken, y Piegari, entre otras sólo se encuentran en esta ciudad).

Número de restaurantes:

Tomando en cuenta la información de Fundempresa sobre la apertura de restaurantes en el "eje troncal" las cifras hasta marzo del 2016 indican:

- En Santa Cruz se abrieron 154 nuevos restaurantes (en marzo de 2015 había 2 642, representando un aumento del 6%).
- En La Paz se abrieron 102 nuevos restaurantes (en marzo de 2015 había 2 606, subió el 4%).
- En Cochabamba se registró un aumento de 92 nuevos restaurantes (en marzo de 2015 habían 2 114, representando un aumento del 4%).

En 2017 Fundempresa registró 515 empresas, superior al 2016, respecto al sector de hotelería y restaurantes.

Por otro lado, según los datos comunicados por el Ministerio de Economía, el valor facturado en 2017 (de enero a octubre) de los restaurantes alcanzó los USD 617 millones (un crecimiento del 4%).

Participación del servicio: la hotelería y la restauración crecieron un 0,2 % entre 2016 y 2017.

Competencia local y extranjera: como se observó anteriormente la principal competencia, en cuanto a franquicias proviene de Estados Unidos y de Argentina.

Por otro lado, si se toma en cuenta específicamente el término “chifas”, estas son muy diferentes a las que se conocen en Perú. No existen franquicias de chifas en Bolivia y la presencia de establecimiento de comida similares no es significativa. Cada ciudad tiene de 5 a 10 restaurantes chifa. La mayoría son manejados por personas locales que han aprendido un poco de cocina asiática.

Localmente las marcas más reconocidas de comida son:



12.6.2 Comportamiento del consumidor, tendencias de consumo y exigencias del mercado

Comportamiento del consumidor:

Conforme se incrementa el bono demográfico, el consumo y la economía, los restaurantes también se verán beneficiados como hasta ahora. En tal contexto, y tomando en cuenta que los NSE con más crecimiento de este bono demográfico son los C y D, termina convirtiéndose en una pauta sobre el precio al cual se pueden vender los platos de comida.

Cabe recalcar que el 30% de la población boliviana sale a comer y gasta un promedio de USD 22 por fin de semana en actividades de recreación, incluyendo la restauración, ver gráfico “**Actividades y gastos por esparcimiento en un fin de semana**”, del acápite 2.

Para este tipo de negocios Santa Cruz es considerada la ciudad más atractiva, puesto que el nivel de consumo es superior al de las otras ciudades de Bolivia: “Las familias de Santa Cruz acostumbran a comer fuera de casa cuatro veces al mes, gastando en promedio entre BOB 80 y 100, dependiendo del lugar, del plato y de la fecha elegida”.

Tendencias de consumo del servicio:

Tomando en cuenta el comportamiento del consumidor, la tendencia de consumo va por los restaurantes (y franquicias) de comida rápida que ofrecen un servicio rápido y económico.

En cuanto al consumo en las franquicias y restaurantes de comida extranjera la tendencia es creciente sobre todo en las ciudades de La Paz y Santa Cruz.

Sin embargo, se puede notar que mucho de los restaurantes y franquicias han tenido que adaptar sus menús para cada región de la ciudad. Un claro ejemplo es el de Pollos Copacabana, franquicia de la ciudad de La Paz, que instaló un restaurante en Santa Cruz y que al principio no tuvo éxito porque su menú no tenía arroz, acompañamiento esencial para los cruceños. Una vez que implementó este cereal en sus menús, su éxito fue sorprendente.

Por otro lado, el éxito de las franquicias internacionales se debe principalmente a su reconocimiento internacional. No obstante, no es una limitación, puesto que el mercado boliviano se ha mostrado bastante receptivo a las novedades.

Algunos casos de éxito de restaurantes peruanos en Bolivia:



- Hango en Santa Cruz:



- Altamar Costa Andina en La Paz:



- Puomar en Santa Cruz:

El mercado boliviano está abierto a nuevas propuestas gastronómicas; sin embargo, es importante saber a qué sector de la población dirigir la oferta, ya que esto definirá el nivel de inversión.

Exigencias del mercado

Condiciones técnicas: La empresa a la que se vende la franquicia debe estar constituida en Bolivia. Pasos para abrir una empresa: <https://boliviainpuestos.com/requisitos-para-crear-una-empresa-en-bolivia>

Para el marco legal del contrato de franquicia puede asesorarse por estudios jurídicos especializados en el tema (Ratio Legis www.ratio-legis.com.bo).

Para abrir cualquier local de comida (después de haber realizado los trámites de apertura de empresa) es necesario contar con:

- Registro Sanitario del establecimiento y del personal:
SENASAG: www.senasag.gob.bo/registros-unia/registro-de-em-presas.html
- Carné sanitario: por cada servicio municipal de la ciudad

Condiciones comerciales: si se decide realizar franquicia, se deben especificar en el contrato (formas de pago, garantías, entre otros).

Certificados de calidad: no existen legislaciones en el código de comercio de Bolivia que establezcan especificaciones de calidad sobre franquicias. Sin embargo, el franquiciante (propietario de la franquicia) cuenta con un modelo de negocio particular que debe ser cumplido por el franquiciado para replicar correctamente la franquicia; además, como se trata de restaurantes se deben contar con todos los permisos sanitarios y de funcionamiento.

Certificados laborales: No existen exigencias sobre este aspecto.

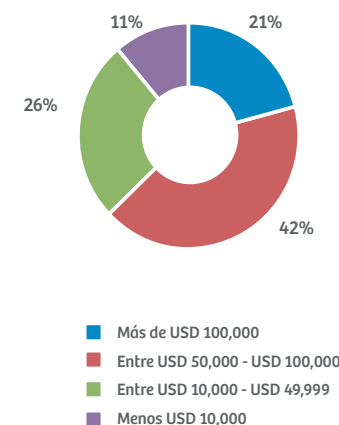
Capital humano: dependerá del propietario la contratación del personal.

12.6.3 Costos y Gastos específicos

Costos y Gastos del servicio:

Mínimamente el canon de ingreso de una franquicia puede costar USD 5 000. Todo depende del tamaño de esta y su popularidad en el mercado internacional y nacional.

Gráfico 40: Costo de una franquicia pagada en Bolivia



Fuente: Guía de franquicias de Bolivia 2016

Otros gastos serán los de aprovisionamiento que dependerán de los ingredientes que se utilizarán y el contrato signado entre el franquiciante y franquiciado. A modo de referencia, se comparten los precios de algunos productos en los supermercados bolivianos en la siguiente tabla:

Tabla 47: Precios de ingredientes en supermercados de Bolivia

Producto	Boliviano (BOB)	Dólar(USD)
Ternera (1kg) (cadera o similar)	39,80	5,80
Cebollas (1kg)	4,50	0,66
Plátanos (1kg)	5,10	0,74
Tomates (1kg)	6,50	0,95
Arroz (1kg)	9,00	1,31
Lechuga (1 unidad)	4,70	0,69
Patatas (1kg)	6,10	0,89
Naranjas (1kg)	5,60	0,82
Manganas (1kg)	11,60	1,69
Pechugas de pollo (1kg)	21,20	3,09
La cerveza importada (33cl)	19,50	1,97
Cerveza nacional (0.5 litros)	13,50	2,84
Botella de vino (calidad media)	32,40	4,72
Agua (1,5 litros)	6,70	0,98
Queso fresco (1kg)	33,10	4,83
Una docena de huevos	10,40	1,52
Un kilo de pan (1kg)	7,70	1,12
Leche (1 litro)	6,10	0,89

Fuente: <https://preciosmundi.com/bolivia/precios-supermercado>

Presencia comercial o instalación
El alquiler de un espacio para restaurante puede ir de USD 500 a USD 3 000 (depende del barrio, si será instalado en un patio de comidas, y el tamaño del local el cual es variable).



12.6.4 Cadena de valor de las empresas bolivianas enfocado en franquicias

Gráfico 41: Cadena de valor de las empresas bolivianas enfocado en franquicias



Elaboración: Oficina comercial del Perú en Bolivia

Conclusión:

Bolivia representa una gran oportunidad para todos los sectores peruanos. Si bien se pueden considerar en algunos sectores que los volúmenes son bajos en relación con los sectores de Perú, es importante considerar que Bolivia es una economía en crecimiento y que ingresar a este mercado permitirá a las empresas peruanas a crecer con él y beneficiarse naturalmente de esta expansión.



13

14

13. Plan de acción

14. Ferias

El Plan de Acción de Bolivia se sustenta en el Plan Estratégico Nacional Exportador 2025 (PENX 2025), orientado a impulsar un crecimiento sostenible y diversificado de las exportaciones peruanas, y cuyo objetivo principal es lograr el camino hacia la internacionalización de las empresas peruanas. Para ello, el PENX 2025 se orienta al desarrollo de cuatro pilares, como son la Internacionalización de la empresa y diversificación de mercados; Oferta exportable diversificada, competitiva y sostenible; Facilitación del comercio exterior y eficiencia de la cadena logística internacional; y Generación de capacidades para la internacionalización y consolidación de una cultura exportadora.

El Plan de Acción de Bolivia comprende actividades tanto del sector público como del sector privado a lo largo del periodo de implementación del PENX, a efectos de desarrollar el mercado boliviano y diversificar las exportaciones peruanas, así como lograr encadenamientos productivos con este país. El Plan de Acción es un documento que irá siendo actualizado en el tiempo según las necesidades del mercado.

En el marco de los cuatro pilares establecidos en el PENX 2025, se han definido acciones de corto, mediano y largo plazo, que consideran la realización de diversas actividades de promoción que incluyen ferias internacionales, misiones de compradores y de exportadores, implantación comercial, centros de ventas, centros de promoción, centros de facilitación del comercio, negociaciones comerciales, y la superación de barreras de carácter fitosanitario y sanitario para permitir el acceso a nuevos productos peruanos en el mercado boliviano.

Tabla 48: Principales ferias comerciales en Bolivia

Sector	Feria	Lugar	Mes	Enlace
Automotriz	FIACRUZ	Santa Cruz	De febrero a marzo	http://fexpocruz.com.bo/fiacruz
Manu- facturas diversas	-FIMA	La Paz	Marzo	http://tecnoeventos.org/?page_id=240
	-Feria Industrial			
	- Construtec			
	- Tecnología para el agua			
	- Ferretería, Herramientas			
	-Empaque y embalaje			
Servicios- Financieros	Feria del Crédito	Cocha- bamba	Marzo	http://www.feicobol.com.bo/es/inicio/index.php/feria-credito
Servicios- Turismo	FIT	Santa Cruz	Marzo	http://www.fitbolivia.com/es/
Arquitectura y Construc- ción	FICAD	Santa Cruz	Marzo	http://fexpocruz.com.bo/ficad/
Multisecto- rial	EXPO CHAPARE	Iuigazama Cocha- bamba	Marzo	http://tecnoeventos.org/?page_id=240
Agroindustria	AGROPECRUZ	Santa Cruz	Abril	http://fexpocruz.com.bo/agrope-cruz/

Sector	Feria	Lugar	Mes	Enlace
Forestal	EXPOFOREST	Santa Cruz	Abril	http://fexpocruz.com.bo/expofo-rest/
Servicios-Franquicia	FIFBO	Santa Cruz	Abril	www.feriasdefranquicias.org/FIFBO
Minería y Metalurgia	BOLIVIA MINNING	Potosí	Abril	http://tecnoeventos.org/?page_id=240
Manu-facturas diversas	FERIA INTEGRAL DE LA MUJER	Santa Cruz	Mayo	http://fexpocruz.com.bo/mujer/
Multisecto-rial	FEICOBOL	Cocha-bamba	De abril a mayo	www.feicobol.com.bo/inicio/index.php/feria-internacional
Servicios-Marketing	EXMA	Santa Cruz	Junio	http://fexpocruz.com.bo/exma/
Maquinaria y Equipos	EXPO MAQUINA	Santa Cruz	Junio	http://tecnoeventos.org/?page_id=240
Servi-cios-Eventos	EXPO EVENTOS	Santa Cruz	Junio	http://fexpocruz.com.bo/expo-eventos/
Multisecto-rial	LA PAZ EXPONE	La Paz	Julio	http://lapazexpone.com.bo/inicio
Construcción	TECNOCONS-TRUCCION	Santa Cruz	Agosto	http://tecnoeventos.org/?page_id=240
Bebidas	VINOFEST	Cocha-bamba	Agosto	www.feicobol.com.bo/inicio/index.php/vinofest
Minería y Metalurgia	EXPO BOLIVIA MINERA	La Paz	Agosto	http://tecnoeventos.org/?page_id=240
Servicios-pe-nitenciaris	EXPO REINCOR-PORA	Cocha-bamba	Septiembre	www.feicobol.com.bo/inicio/index.php/reincorpora

Sector	Feria	Lugar	Mes	Enlace
Multisecto-rial	EXPO CRUZ	Santa Cruz	Septiembre	http://fexpocruz.com.bo/expocruz/
Alimentos	EXPO ALIMENTA	Cocha-bamba	Octubre	www.feicobol.com.bo/inicio/index.php/expo-alimenta
Multisecto-rial	FIPAZ	La Paz	De octubre a noviembre	www.fipaz.com.bo
Multisecto-rial	EXPOPYME	Santa Cruz	Noviembre	http://fexpocruz.com.bo/expomype/
Automotriz	ICHILLO MOTORS	Santa Cruz	Noviembre	http://tecnoeventos.org/?page_id=240
Automotriz	EXPO MOTO	Santa Cruz	Diciembre	http://tecnoeventos.org/?page_id=240

Elaboración: Oficina Comercial del Perú en Bolivia

15

15. Oficinas y gremios

Tabla 49: Principales oficinas y gremios en Bolivia

Sector	Descripción	Ciudad
Servicios de comercio internacional	IBCE - Instituto Boliviano de Comercio ExteriorIBCE - Instituto Boliviano de Comercio Exterior	Santa Cruz
	http://ibce.org.bo/	
	ibce@ibce.org.bo, ibce-lpz@ibce.org.bo	
Servicios de registro de empresas	FundempresaFundempresa	Todas la ciudades
	http://www.fundempresa.org.bo/	
	info@fundempresa.org.bo	
Multisectorial	CAINCO - Cámara de Industria, Comercio, Servicios y Turismo de Santa Cruz-CAINCO - Cámara de Industria, Comercio, Servicios y Turismo de Santa Cruz	Santa Cruz
	http://www.cainco.org.bo/	
	relaciones.publicas@cainco.org.bo; cainco@cainco.org.bo	
Multisectorial	CADEXCADEX	Cochabamba
	http://www.cadex.org/	
	cadex@cadex.org	
Industria de hidrocarburos	Cámara Boliviana de Hidrocarburos	La Paz
	http://www.cbh.org.bo/	
	cbh@cbh.org.bo	

Sector	Descripción	Ciudad
Servicios de Aduana	CRDA - SCZCRDA - SCZ	Santa Cruz
	http://www.crdascz.com/	
Multisectorial	CNC: Cámara de comercio de Bolivia	La Paz
	http://www.cnc.bo/	
Servicios de Aduana	CNDA - Cámara Nacional de Despachantes de AduanasCNDA - Cámara Nacional de Despachantes de Aduanas	La Paz
	http://www.cnda.net.bo/	
Industrias	CNI: Cámara Nacional de Industrias	La Paz
	http://www.bolivia-industry.com/	
Forestal	Cámara Forestal de BoliviaCámara Forestal de Bolivia	Santa Cruz
	http://www.cfb.org.bo/	
Industrias	Cámara Departamental de IndustriaCámara Departamental de Industria	Santa Cruz
	http://www.camind.com/	

Sector	Descripción	Ciudad
Construcción	CABOCO - Cámara Boliviana de la Construcción CABOCO - Cámara Boliviana de la Construcción	La Paz
	http://www.caboco.org.bo/	
Servicios Aduanas	Despachantes de Aduana Despachantes de Aduana	La Paz
	http://www.despachantes.org.bo/	
Construcción	CADECO- Cámara de la Construcción de La Paz CADECO- Cámara de la Construcción de La Paz	La Paz
	http://www.cadecolp.com/	
Servicios	Asociación de Bancos Privados de Bolivia	La Paz
	www.asoban.bo	
Industria de la minería	Cámara Nacional de Minería - CANALMIN	La Paz
Gremio	Federación de Empresarios Privados de La Paz	La Paz
	http://www.feplp.com.bo/	
Gremio	Federación de Empresarios Privados de Santa Cruz	Santa Cruz
	www.fepsc.org.bo	
Gremio	Cámara Americana de Comercio de Bolivia	La Paz
	www.amchambolivia.com	
Gremio	Confederación de Empresarios Privados de Bolivia	La Paz
	www.cepb.org.bo	

Sector	Descripción	Ciudad
Gremio	Cámara Nacional de Exportadores	La Paz
	http://www.caneb.org.bo/wordpress_4/	
Gremio	Cámara de Comercio e Industria boliviano peruana de Santa Cruz	Santa Cruz
	https://es-la.facebook.com/CamaraDeComercioElIndustriaBolivianoPeruana/	
Gremio	Cámara de Comercio e Industria boliviano peruana de La Paz	La Paz
Gremio	Cámara de Industria y Comercio de sucre cainco	Chiquisaca
	http://caincochiquisaca.net/new4/index.php	
Industria agroalimentaria	Cámara boliviana de Exportadores de Quinua y Productores Orgánicos	La Paz
	http://www.cabolqui.org/	
Industria de la minería	FENCOMIN	La Paz

Fuentes

FUNDEMPRESA

Concesionaria del Registro de Comercio de Bolivia, 2017

www.fundempresa.org.bo/acerca-de-fundempresa/mision-vision-y-valores/

Estimaciones del FMI

Fondo Monetario Internacional - World Economic Outlook Database, 2018

<https://es.actualitix.com/pais/bol/bolivia-tasa-de-desempleo.php>; <http://www.paginasiete.bo/economia/2017/8/6/morales-bolivia-tiene-tasa-des-empleo-baja-sudamerica-147390.html>; <https://www.telesurtu.net/news/Tasa-de-desempleo-en-Bolivia-es-la-mas-baja-de-Suramerica-20161228-0005.html>

Banco Central de Bolivia

www.bcb.gob.bo/eeb/sites/default/files/9eeb/archivos/Viernes%202/603/Doble%20aguinaldo%20e%20inflacion%20en%20Bolivia.pdf

Banco Mundial

Doing Business

<http://espanol.doingbusiness.org>

Instituto Nacional de Estadísticas, INE

2012-2018

www.ine.gob.bo

For International Futures.

Frederick S. Pardee, 2016

www.ifs.du.edu/ifs

Estudio Multicliente de Niveles Socioeconómicos 2015

Ipsos, 2015

www.ipsos.com.bo/2015/estudios/NSE2015.html

Proyecciones de población de ambos sexos, según edad, 2012-2020

EL DEBER-INE, 2018

www.eldeber.com.bo/bolivia/Bolivia-ya-tiene-mas-de-11-millones-de-habitantes-20170408-0055.html

Relacion comercial con países fronterizos

Inpola Consultores SRL (según datos INE), 2016

Flujo comercial Perú – Bolivia

The Observatory of Economic Complexity, 2016

https://atlas.media.mit.edu/es/visualize/tree_map/hs92/export/per/bol/show/2016/

Principales productos no tradicionales exportados de Perú a Bolivia

SUNAT e INE, 2012- 2017

www.sunat.gob.pe

Ley General de Aduanas

Autoridad de Impugnación Tributaria, 2013

www.ait.gob.bo/PUBLICACION_DE_INTERES/3.Normas_Tributarias/Ley_General_Aduanas_y_Reglamento.pdf

Importar a Bolivia

Instituto Boliviano Comercio Exterior (IBCE), 2017

www.comercioexterior.ub.edu/fpais/bolivia/Normas.htm



Procedimiento general para la importación

Aduana Nacional, 2017

www.aduana.gob.bo/aduana7/sites/default/files/kcfinder/files/proyectosprocedimientos/ImpCons

Análisis comparativo

Alexina Flores Gallegos/José Endara Mollinedo, 2010

<http://ibce.org.bo/userfiles/file/notas-archivos/Analisis%20Comparativo%20para%20las%20exportaciones%20bolivianas.pdf>

Terminal Portuario de Matarani

TISUR, 2017

www.ositran.gob.pe/terminal-portuario-de-matarani.html

Movimientos de carga

IBCE, 2017

Boletín semanal N° 235

<http://ibce.org.bo/images/ibcetransporte/Edicion-235-Hidrovia-Paraguay-Parana.pdf>

Carretera Interoceánica Sur del Perú

Sergio Bravo Orellana, 2013

http://publicaciones.caf.com/media/34441/carretera_interoceanica.pdf

Análisis del Potencial de Integración Productiva y Desarrollo de Servicio

Logísticos del Valor Agregado - I.I.R.S.A., 2009

www.iirsa.org/admin_iirsa_web/Uploads/Documents/iprlg_gp5_ioc_informe_final.pdf

Corredor bioceánico de integración

La Razón/Walker San Miguel, 2017

www.la-razon.com/opinion/columnistas/Corredor-bioceanico-integracion_0_2837716204.html

Veritrade Datos

Oficina Comercial del Perú en Bolivia, 2018

www.veritradecorp.com

Ventas Retail por canal

Euromonitor International, 2016

www.euromonitor.com/retailing

Déficit comercial en el sector manufacturero

Periódico el Diario, 2017

www.eldiario.net/noticias/2017/2017_06/nt170627/economia.php?n=14

Indicadores de empleos en producción

INE – INESAD, 2017

www.eminpro-inesad.com/ <http://www.ine.org.com.bo/>

El consumo anual de galleta en Bolivia es de 5 kg por persona.

Aliane Quispe, 2017

http://www.la-razon.com/suplementos/financiero/consumo-anual-galletas-Bolivia-persona-financiero_0_2086591441.html

Bolivia, un mercado creciente para productos dulces

IBCE, 2016

http://ibce.org.bo/images/estudios_mercado/Perfil-mercado-dulces.pdf

Costos Laborales en Bolivia y Propuestas de Reformas.

Economista Freddy Terrazas, 2015

<http://eju.tv/2015/10/costos-laborales-en-bolivia-y-propuesta-para-el-segundo-agui-naldo/>

Precios de transportes y servicios en Bolivia

Preciosmundi, 2017

<https://preciosmundi.com/bolivia/precio-transporte-servicios>

Ranking de Institutos
Revista Nueva Economía, 2017
<http://nuevaeconomia.com.bo/>

Mercado de Franquicia
Alfredo Navarro, 2016
Guía de Franquicias de Bolivia 2016 pág.16
www.franquiciadirecta.com/franquiciasinternacionales/bolivia/27

Revista Comercio Exterior
IBCE - N°254, 2017

Logística de los Corredores Interoceánicos Suramericanos por Bolivia
Dr. Alberto Ruibal H., 2005



2019

