

Perfil Logístico:

Bolivia



CONTENIDO

I.	INTRODUCCIÓN.....	5
II.	INDICADORES LOGÍSTICOS.....	7
2.1	Logistics Performance Index	7
2.1.1	Eficiencia Aduanera	8
2.1.2	Calidad de la Infraestructura	8
2.1.3	Competitividad de transporte Internacional de carga	9
2.1.4	Competencia y Calidad en los Servicios Logísticos.....	9
2.1.5	Capacidad de seguimiento y rastreo de envíos	10
2.1.6	Puntualidad en el transporte de entrega	11
2.2	Doing Business.....	11
2.2.1	Facilidad para hacer negocios	11
2.2.2	Apertura de una empresa	12
2.2.3	Pago de impuestos	13
2.3.4	Comercio Fronterizo.....	13
2.3.5	Cumplimiento de contratos.....	14
III.	ENTIDADES REGULADORAS.....	15
3.1	Entidades que regulan la cadena Logística en la salida de productos en el Perú	15
3.1.1.	Superintendencia Nacional de Administración aduanera y tributarias (SUNAT)...	15
3.2	Entidades que regulan la cadena logística de ingreso a Bolivia.....	16
3.2.1	Aduana Nacional de Bolivia.....	16
3.3	Comparación de Entidades regulatorias en el Perú y Bolivia	17
IV.	REGULACIÓN ADUANERA, TRATAMIENTO ARANCELARIO Y OTROS IMPUESTOS DE IMPORTACIÓN, ACUERDOS COMERCIALES EN EL SECTOR VESTIMENTA	18
4.1	Documentación Aduanera a presentar.....	18
4.1.1	Para la exportación.....	18
4.1.2	Para la importación	18
4.2	Estructura Arancelaria.....	19
4.3	Ad valorem e impuestos de Importación.....	22
4.4	Procedimiento de importación	22
4.5	Procedimientos de envío de muestras a feria.....	25
4.6	. Acuerdos Comerciales entre el Perú y Bolivia	26
4.7	. Rotulado del Empaque y Embalaje de las mercancías	28

4.8. Otras Certificaciones.....	29
V. PRODUCTOS QUE SE EXPORTAN	30
5.1 Posición de Sector y vestimenta en las exportaciones peruanas al mercado boliviano	30
5.2 Oferta Exportable del sector vestimenta al mercado boliviano	35
5.3 Modos de transporte y puertos/aeropuertos de llegada	36
5.4 Principales productos de exportación	37
5.4.1 Vestidos de fibras sintéticas.....	38
5.4.2 T.shirts y camisetas de punto de otras materias textiles	39
5.4.3 Partes o complementos de prendas de vestir de punto de otra materia textiles	41
5.5 Envase y Embalaje	42
5.6 Rotulado de Embalaje y de las mercancías	43
VI. INFRAESTRUCTURA LOGÍSTICA DE BOLIVIA.....	44
6.1 Infraestructura carretera.....	44
6.1.1 Red Vial Fundamental.....	44
6.2 Infraestructura Aérea.....	46
6.2.1 Aeropuerto Internacional EL ALTO	46
6.3 Conectividad Terrestre y Aérea Perú – Bolivia.....	48
6.4 Conectividad aérea Perú – Bolivia.....	50
VII. OPERADORES LOGÍSTICOS	52
7.1 Operadores Logísticos	52
7.2 . Estimación de costos Logísticos	53
7.2.1 Costos de Origen	55
7.2.2 Costos en Flete	55
7.2.3 Costos en Destino	56
7.2.4 Costos Totales	56
VIII. MODELOS DE CENTROS DE DISTRIBUCIÓN.....	67
8.1 . Introducción	67
8.2 . Centros de distribución y promoción latinoamericanos a nivel mundial	68
8.2.1 Agencia de promoción de exportaciones e inversiones de Brasil (APEX – Brasil)	68
8.2.2 PROMEXICO	69

8.2.3	Ubicación geográfica.....	69
8.2.4	Características de los centros de negocios	70
8.2.5	Tamaño, tiempo de concesión y costos operativos	70
8.2.6	Beneficios para los usuarios	71
8.2.7	Servicios que brindan	72
8.3	. Centros de distribución y promoción con presencia en Bolivia	73
8.3.1	ICEX España exportación e inversiones	73
8.3.2	Dirección de promoción de exportaciones de Chile(PROCHILE).....	73
8.3.3	Instituto de promoción de exportaciones e inversiones (PROECUADOR)	73
8.3.4	Cámara americana de comercio de Bolivia (AMCHAM Bolivia)	74
8.3.5	Servicios que se brindan y beneficios para los usuarios	74
8.3.6	Características de las Instalaciones.....	75
8.3.7	Ubicación geográfica de los centros estudiados	75
8.3.8	Conectividad	75
IX.	MODELOS DE SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN	77
9.1	Canales de comercialización del sector textil.....	77
X.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	79

I. INTRODUCCIÓN

De acuerdo con el Índice de Competitividad Global 2014, Bolivia se ubica en el puesto 121 de 159 países analizados según el estudio del Banco Mundial, situándose por debajo de países como Estados Unidos (9), y dentro del bloque de Latinoamérica, en posiciones inferiores a la de Chile (42), Panamá (45) y Perú (71).

Acorde con el indicador del Doing Business, Bolivia se ubica en la posición n° 157 de 189 economías estudiadas, ubicándola por debajo de países como Reino Unido (6), Estados Unidos (7), Alemania (15), Japón (34), Panamá (69), Chile (48) y Perú (50).

Las entidades que regulan la cadena logística de exportación de productos peruanos de la industria de la vestimenta al mercado de Bolivia son la SUNAT y su contraparte en este país, la Aduana Nacional de Bolivia, entidad encargada de supervisar el cumplimiento de la legislación aduanera, así como de aplicar la política arancelaria y no arancelaria vigente en este país sobre las importaciones.

Tanto Perú como Bolivia pertenecen a la Comunidad Andina de Naciones (CAN), y junto a Colombia y Ecuador forman una Zona Libre de Comercio libre del pago de aranceles para el 100% de los productos comercializados entre ellos. Sólo es aplicable el Impuesto al Valor Agregado (IVA), equivalente al 14.94% del valor CIF.

La industria de la vestimenta representó apenas el 0.8% del valor FOB total exportado al mercado boliviano durante el año 2015, el cual fue dominado por los sectores químico, sidero-metalúrgico y agrícola. Muchos productos se exportan aun en volúmenes pequeños y de manera esporádica. Las exportaciones del sector vestimenta al mercado boliviano están constituidas por una amplia variedad de productos, cuyos volúmenes varían de manera irregular de año a año, aunque se aprecia el posicionamiento de las camisetas y t-shirts como productos principales, así como de complementos de prendas de vestir. Estos productos se envían principalmente por vía terrestre, siendo los productos de alto valor los que utilizan la vía aérea. Los principales destinos son las ciudades de La Paz y Santa Cruz de la Sierra.

La infraestructura carretera de Bolivia está clasificada en tres grupos: La Red Fundamental, La Complementaria y Vecinal, según el tipo de rodadura se tienen carreteras con pavimento, grava y de tierra.

El transporte por carretera, tiene una participación importante en el crecimiento económico de Bolivia y es un medio de conectividad e integración física entre los países de Sudamérica. La Red Vial Fundamental tiene una extensión de 16.054, 35 km y se encuentra a lo largo de todo el país. Está compuesta por cinco corredores principales: Este – Oeste, Norte – Sur, Oeste – Norte, Oeste - Sur y Central – Sur. El ingreso de los productos de exportación peruanos es a través de La Paz y Santa Cruz, el costo del flete terrestre con destino a La Paz es de US\$5220

para el primer destino y un aproximado de US\$ 7,560 dólares para llegar a Santa Cruz. Respecto a la infraestructura aérea, los aeropuertos principales son El Alto ubicado en La Paz y Viru Viru

en Santa Cruz, ambos son los principales puntos de ingreso de las exportaciones peruanas, el costo del flete aéreo promedio para ambos aeropuertos es de US\$ 3.56 USD el kilo, los vuelos son directos o a través de la ruta Lima – Miami – El Alto o Lima – Miami – Viru Viru, las frecuencias son diarias.

En el análisis de los costos, los costos en destino son los que tienen mayor representación, esto debido al pago de IVA el cual se deduce del 14% de la base imponible, la comisión de agente fluctúa aproximadamente entre el 0.6% al 1.5% por despacho.

Los centros de promoción y distribución en general se caracterizan por brindar apoyo al exportador para su eficaz inserción en el mercado local de su interés. En el caso de Bolivia, las experiencias de centros de promoción y distribución analizadas (ICEX España, PROCHILE, PROECUADOR, AMCHAM) centran su labor en asesorar al exportador en el proceso de venta al mercado extranjero y en defender sus intereses ante el importador y las autoridades extranjeras, ubicándose en La Paz y Santa Cruz, ubicado en una posición estratégica, al ubicar los principales aeropuertos y conformar el principal eje vial del país.

Los canales de comercialización identificados en el mercado boliviano no están muy desarrollados, sin embargo, si existen grandes mayoristas – importadores que comercializan diferentes productos sin tener la exclusividad de los mismos.

El método de distribución más utilizado es a través de importadores directos o nombramiento de representante de marcas a) Exportadores - Retailers b) Exportadores – Importadores, distribuidores o mayoristas que venden a las organizaciones al por menor.

II. INDICADORES LOGÍSTICOS

Este capítulo se organiza en tres apartados, en el primer apartado se brindará un marco general de la situación actual de Bolivia desde el enfoque de los indicadores emitidos por: Logistics Performance Index y El Doing Business. En el segundo apartado se realizará un análisis más profundo del LPI y se realizará la comparación entre el año 2014 y 2012 junto con el análisis de 9 economías en total. En el tercer apartado, se desarrolla el análisis del Doing Business 2016 tomando como línea de base el 2014.

Marco General

El objetivo del primer apartado es describir la situación actual de Bolivia en términos logísticos. El Índice de Competitividad Global 2016, nos indica que Bolivia se ubica en el puesto 138 de 160 países analizados según el estudio del Banco Mundial, Dentro de este ranking, Panamá se ubica en la posición (46), Chile (40) y Perú (69).

Acorde con el indicador Doing Business 2017, de igual forma emitido por el Banco mundial anualmente, Bolivia se ubica en la posición N° 139 de un total de 190 economías. Asimismo, se ubica por debajo de economías como Estados Unidos (6), Reino Unido (7), Alemania (18) y países latinoamericanos como Chile (50), Perú (53) y Panamá (72).

País	Año	LPI Rango	Puntaje LPI	aduana ?	Infraestructura ?	Envíos internacionales ?	Competencia logística ?	Seguimiento y rastreo ?	Oportunidad ?
Bolivia	2016	138	2.25	1.97	2.11	2.40	1.90	2.31	2.79
Angola	2016	139	2.24	1.80	2.13	2.37	2.31	2.21	2.59
Turkmenistán	2016	140	2.21	2.00	2.34	2.37	2.09	1.84	2.59
Armenia	2016	141	2.21	1.95	2.22	2.22	2.21	2.02	2.60
Liberia	2016	142	2.20	2.07	2.01	2.22	2.07	2.07	2.73
Gabón	2016	143	2.19	2.07	2.05	2.28	2.12	2.07	2.52
Eritrea	2016	144	2.17	2.01	2.06	2.16	2.25	2.03	2.50
Chad	2016	145	2.16	2.08	2.07	2.41	2.06	2.07	2.25
República Kirguiza	2016	146	2.16	1.80	1.96	2.10	1.96	2.39	2.72

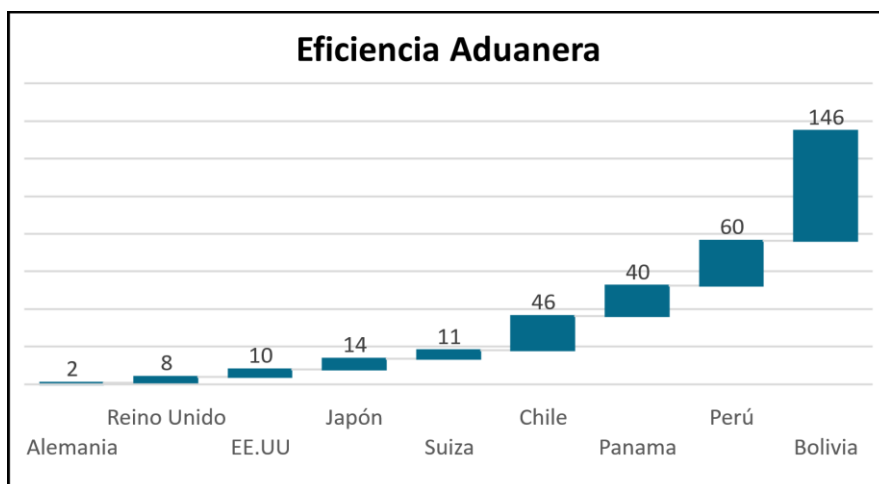
FUENTE: Logistic Perfomance Index 2016 <https://lpi.worldbank.org/international/global>

2.1 Logistics Perfomance Index

Acorde con este informe, y de acuerdo al gráfico anterior, Bolivia ocupa la posición 138 en el año 2016, subiendo 17 posiciones respecto al año 2014, en el cual se ubicó en la posición número 121. A continuación, analizaremos los indicadores contenidos dentro del Indicador de Desempeño Logístico.

2.1.1 Eficiencia Aduanera

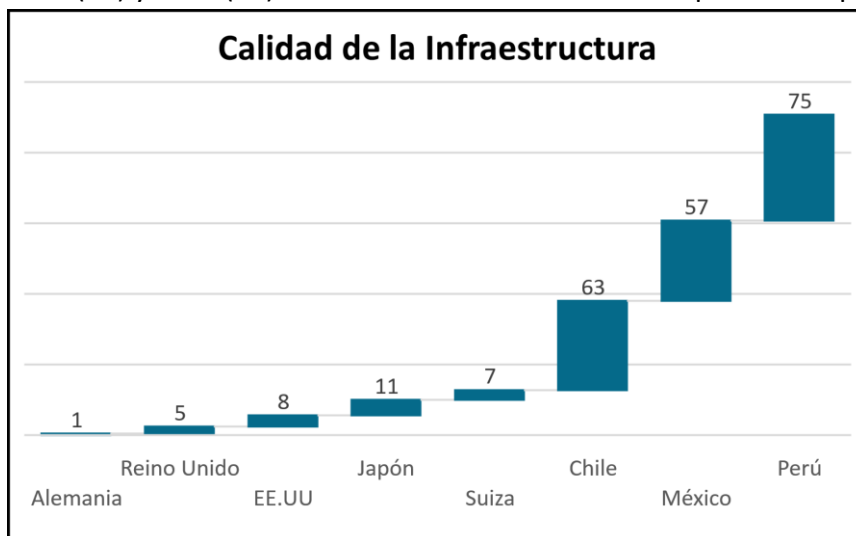
En este indicador mide la eficiencia aduanera y el desaduanaje en frontera, así como también la armonización de una economía a los procedimientos aduaneros y estándares internacionales, Bolivia se ubica en la posición n° 146 en el 2016, descendiendo 38 posiciones respecto al año 2014. Ubicándose dentro del ranking debajo de Alemania (2), Reino Unido (8), EEUU (10), Japón (14), Suiza (11), Chile (46), Panamá (40) y Perú (69).



FUENTE: Logistic Performance Index 2016 <https://lpi.worldbank.org/international/global>

2.1.2 Calidad de la Infraestructura

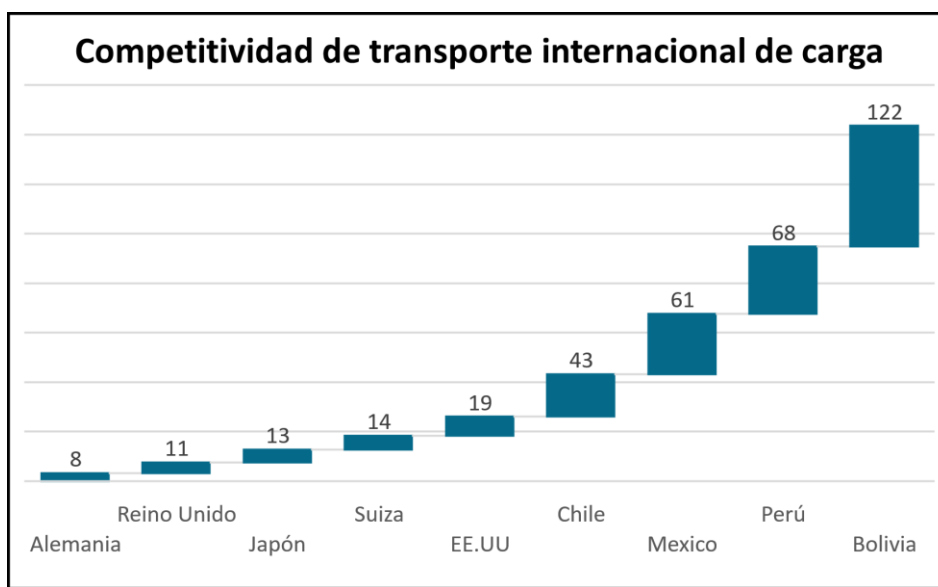
En este indicador se mide la calidad del comercio y la infraestructura portuaria, aérea, carretera, férrea, almacenamiento y telecomunicaciones e IT. Bolivia ocupa la posición N°134 en el 2016, descendiendo 1 posiciones respecto al 2014. Alemania mantiene su liderazgo en este indicador ubicándose en la posición N° 1, Reino Unido (5), EEUU (8), Japón (11), Suiza (7), Chile (63), México (57) y Perú (75) las cuales tienen ubicaciones superiores al país de estudio,



FUENTE: Logistic Performance Index 2016 <https://lpi.worldbank.org/international/global>

2.1.3 Competitividad de transporte Internacional de carga

Este indicador mide la facilidad para realizar envíos a precios competitivos, en el cual Bolivia ocupa la posición n°122 en el 2016 y en el 2014 se ubicaba en la posición n°135. Alemania se ubica en la posición (8), y los países que continúan en posiciones superiores al país de estudio son: Reino Unido (11), Suiza (14), Japón (13), Estados Unidos (19), México (61), Chile (43) y Perú en la ubicación (68).

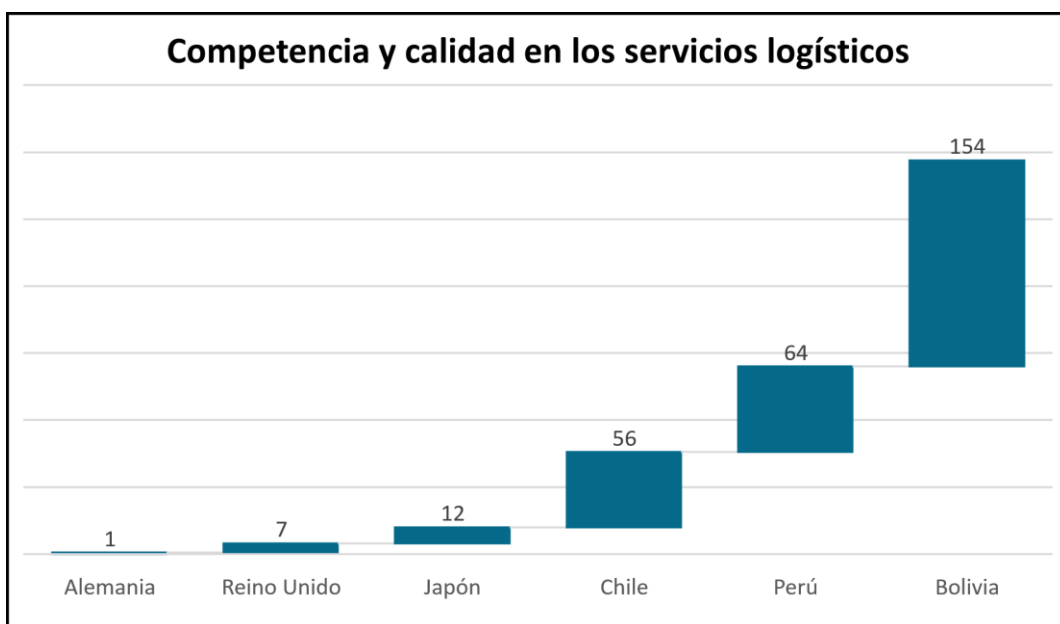


FUENTE: Logistic Performance Index 2016 <https://lpi.worldbank.org/international/global>

2.1.4 Competencia y Calidad en los Servicios Logísticos

Tal como su nombre lo indica, en este criterio se mide la competencia y calidad de los servicios logísticos ofrecidos por los proveedores de servicios, tomando como base que actualmente nos encontramos en un entorno donde los compradores requieren saber cuándo se hará la entrega de su carga, con lo cual se requiere de contratar empresas que ofrezcan servicios de calidad, convirtiéndose en retos para los agentes de servicio y para los gobiernos en brindar herramientas que faciliten el comercio.

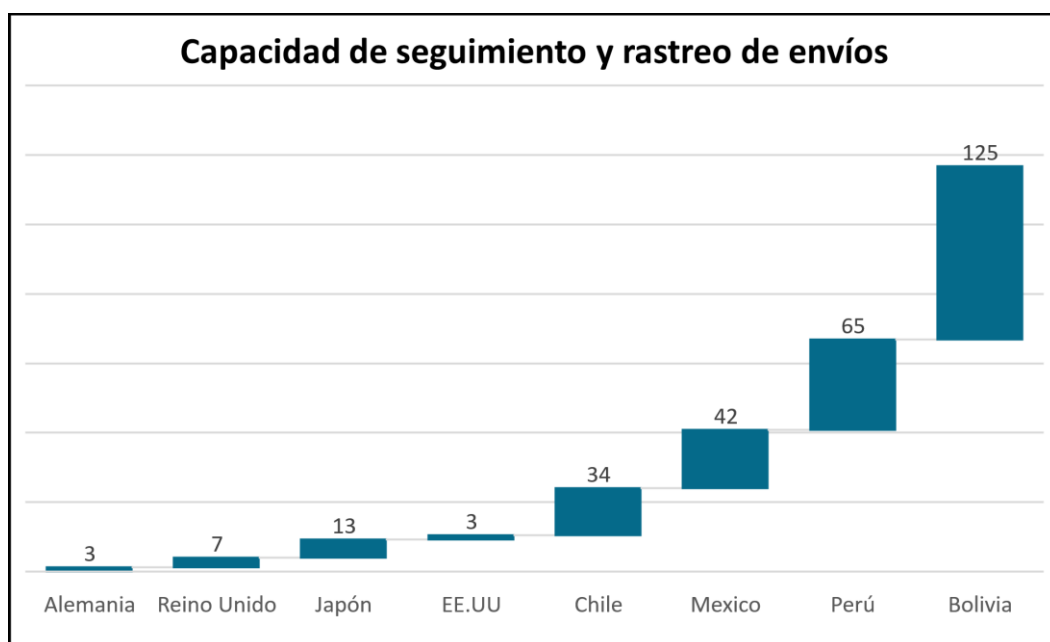
Bolivia en este indicador se ubica en la posición 154, ascendiendo 66 posiciones respecto al informe del 2014. Países como Alemania (1), Reino Unido (7), EEUU (8), Japón (12), Chile (56) y Perú (64), se encuentran en ubicaciones superiores respecto al país de estudio.



FUENTE: : Logistic Performance Index 2016 <https://lpi.worldbank.org/international/global>

2.1.5 Capacidad de seguimiento y rastreo de envíos

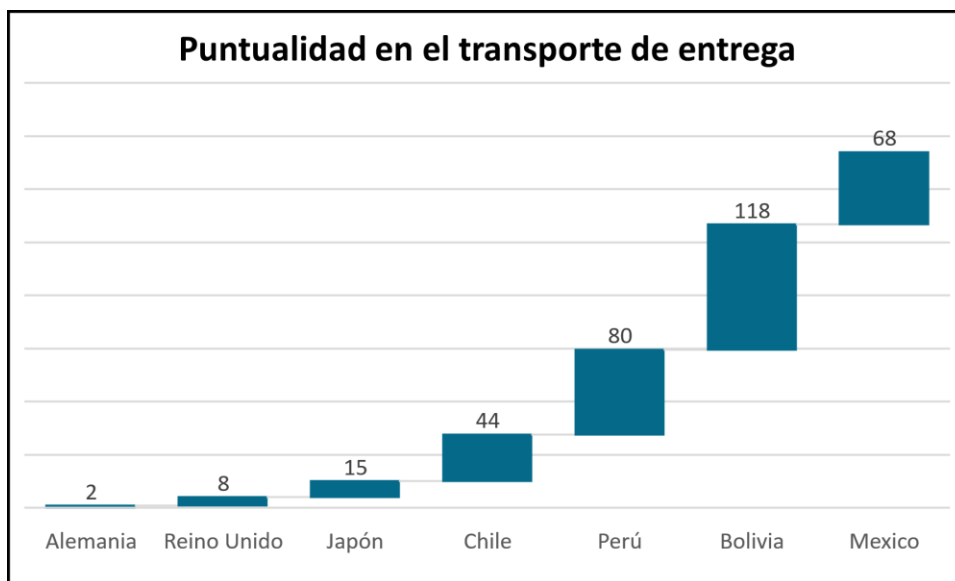
En este ámbito se mide la capacidad para hacer seguimiento y rastreo de una carga, el cual es un indicador esencial dentro de los servicios de entrega de la cadena logística. Bolivia, en el 2016 se ubica en la posición n°125, ascendiendo 31 posiciones respecto al 2014. Los países que tienen mejor posición dentro del ranking son: Alemania (3), Estados Unidos (5), Reino Unido (7), Japón (13), México (42), Chile (34), Perú (65).



FUENTE: Logistic Performance Index 2016 <https://lpi.worldbank.org/international/global>

2.1.6 Puntualidad en el transporte de entrega

En este indicador se mide la frecuencia con la cual las cargas arriban a su destino dentro de lo programado o en los tiempos de entrega estipulados. Como se puede observar en la gráfica, Bolivia ocupa la posición n° 118, descendiendo 23 posiciones respecto al 2014. Asimismo, Bolivia se ubica por debajo de Alemania (2), Reino Unido (8), y Japón (15), y de economías latinoamericanas como Chile (44), México (68) y Perú (80).



FUENTE: Logistic Performance Index 2016 <https://lpi.worldbank.org/international/global>

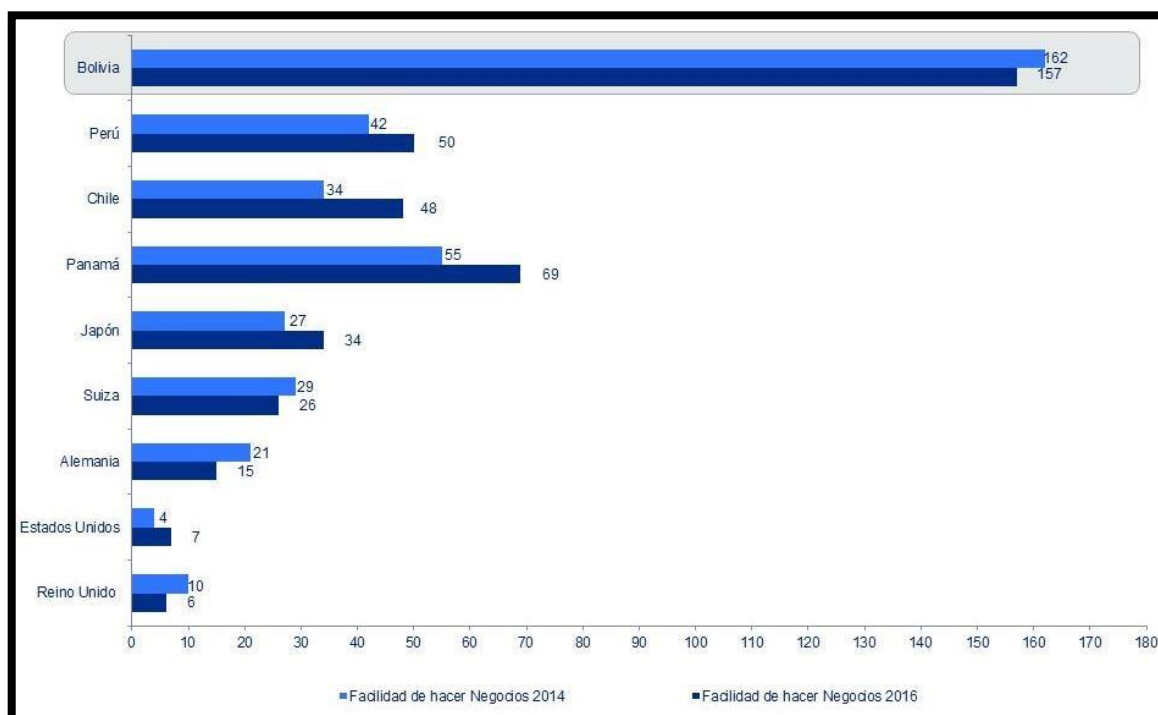
2.2 Doing Business

En el presente apartado, se realizará el análisis de cinco indicadores del Doing Business: Facilidad para hacer negocios, apertura de una empresa, pago de impuestos, comercio fronterizo y cumplimiento de contratos. A continuación, se desarrollarán los siguientes subíndices:

2.2.1 Facilidad para hacer negocios

En el ámbito de la facilidad para hacer negocios, Bolivia se ubica en la posición n°157 en el 2016 en el ranking emitido por el Banco Mundial de un total de 189 economías. Respecto al 2014, ha escalado 5 posiciones. En las principales ubicaciones se encuentra Reino Unido (6), Estados Unidos (7), Alemania (15).

Facilidad para hacer Negocios, Bolivia 2016

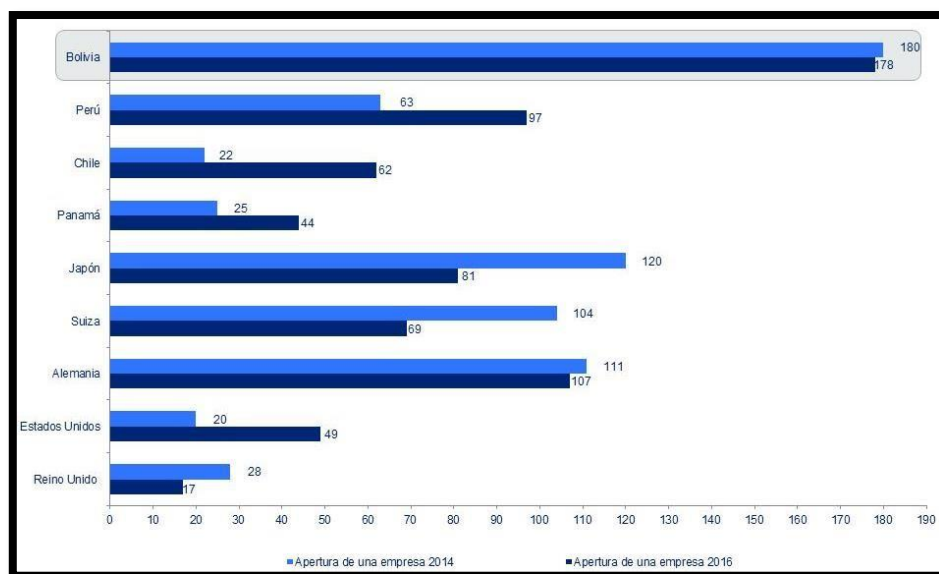


Fuente: doing business <http://www.doingbusiness.org/rankings>

2.2.2 Apertura de una empresa

En este subíndice, Bolivia se encuentra en la posición n°178 ascendiendo 2 posiciones en el ranking mundial, el número de procedimientos que se requieren para abrir una empresa es de 15, el tiempo que toma registrar una empresa son 50 días. Los países que se encuentran en posiciones superiores a Bolivia son: Estados Unidos (49), Alemania (107), Japón (81), entre otros.

Ranking, Apertura de una empresa Bolivia 2016



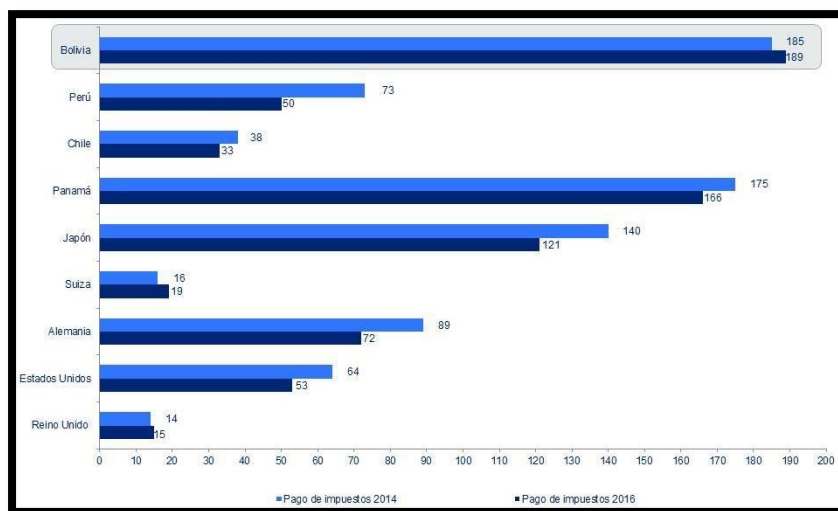
FUENTE: doing business <http://www.doingbusiness.org/rankings>

2.2.3 Pago de impuestos

Respecto a este indicador, como se puede apreciar en este gráfico, Bolivia se ubica en la posición n°189 en el 2016, mostrando un descenso en 4 posiciones respecto al año 2014, donde se ubica en la posición 185, es decir, muy por debajo de la media latinoamericana.

El número de pagos realizados por año por concepto de impuestos en Bolivia es de 42 veces por año, siendo la media en Latinoamérica 30 y el número de horas invertidas por las empresas para realizar los pagos de impuestos es de 1,025 horas, el promedio en Latinoamérica es de 361.

Ranking de Pago de Impuestos, Bolivia 2016



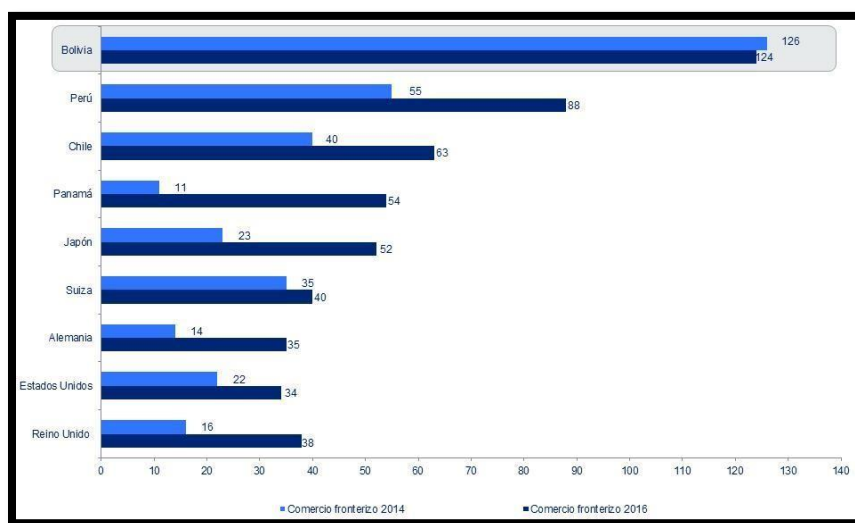
FUENTE: doing business <http://www.doingbusiness.org/rankings>

2.3.4 Comercio Fronterizo

En este indicador, Bolivia se ubica en la posición N°124, mientras que, en el año 2014, se ubicó en la posición n°126. El costo de exportación en aduanas es de \$ 65 USD y los costos de importación en aduanas es de \$ 315 USD, la media de Latinoamérica es de \$ 493 y \$665 respectivamente.

El tiempo que se invierte para realizar una exportación, es decir el tiempo en presentar documentos de exportación, salida de la mercancía, controles sanitarios u otros asciende a \$ 216, la media de Latinoamérica asciende a \$ 86 USD.

Ranking de Comercio Fronterizo, Bolivia 2016

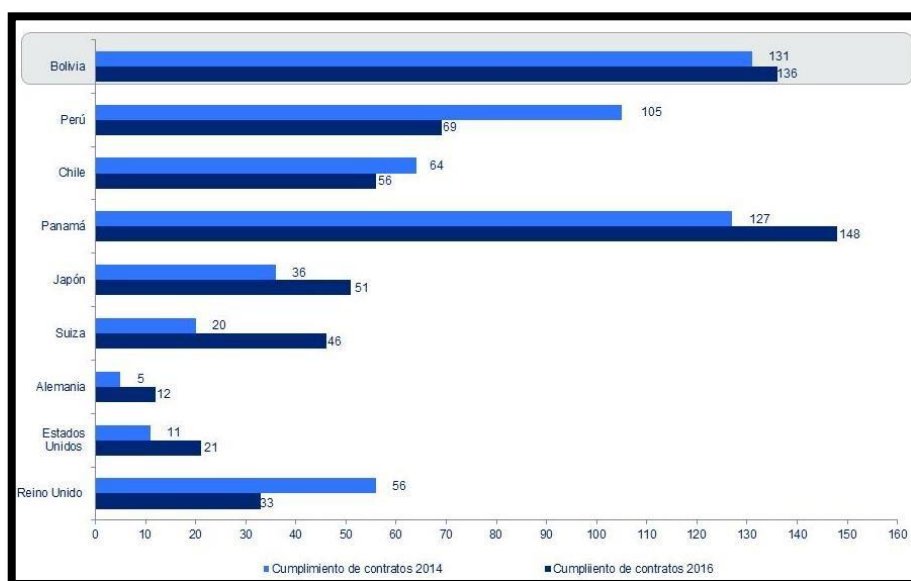


FUENTE: doing business <http://www.doingbusiness.org/rankings>

2.3.5 Cumplimiento de contratos

En este último indicador, se muestra un descenso en la tabla de posiciones de Bolivia si se considera como punto de referencia al año 2014 en el cual se ubicaba en el puesto n° 131. En el último ranking correspondiente al año 2016, se encuentra ubicado en la posición número 136. El número de días para resolver un conflicto asciende a 591 días, la media de Latinoamérica es 736.9 días. Respecto al indicador de costo de las tasas judiciales y honorarios de abogados, el cual es de carácter obligatorio y expresado como un porcentaje del valor de la deuda se ha mantenido constante con 33.2%.

Ranking de cumplimiento de contratos, Bolivia 2016



FUENTE: doing business <http://www.doingbusiness.org/rankings>

III. ENTIDADES REGULADORAS

Las instituciones que regulan el comercio de productos peruanos de la industria de la vestimenta al mercado de Bolivia son la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT), entidad reguladora y fiscalizadora en materia aduanera en el Perú, y la Aduana Nacional de Bolivia, su correspondiente contraparte en ese país.

3.1 Entidades que regulan la cadena Logística en la salida de productos en el Perú

3.1.1. Superintendencia Nacional de Administración aduanera y tributarias (SUNAT)

La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT), institución pública descentralizada del Sector Economía y Finanzas, es el ente rector en materia tributaria y aduanera a nivel nacional¹, asumiendo desde inicios de la década pasada estas últimas funciones tras absorber a la Superintendencia Nacional de Aduanas².

Las principales funciones y atribuciones³ de la SUNAT relacionadas a la administración aduanera son las siguientes:

- Control y fiscalización del tráfico internacional de mercancías que tenga como origen o destino al Perú. La SUNAT es la encargada de la gestión y ejecución de los sistemas de análisis y fiscalización de mercancías para el tráfico internacional en el territorio peruano. En ese sentido, son sus funciones el prevenir, perseguir y denunciar el contrabando y tráfico ilícito de mercancías.
- Determinación y recaudación de los derechos arancelarios sobre las importaciones. La SUNAT tiene a su cargo la determinación y difusión del Arancel Nacional de Aduanas, los tratados y convenios vigentes en materia aduanera, así como las normas y procedimientos relacionados a los mismos. Además, lleva a cabo la recaudación de los tributos aduaneros, así como solicita y ejecuta medidas destinadas a cautelar la percepción de dichos tributos.
- Elaboración de estadísticas de tráfico internacional de mercancías. La SUNAT es la institución que sistematiza y ordena la legislación e información estadística de comercio exterior, a fin de brindar información general sobre la materia.

Entre todas las funciones y atribuciones de la SUNAT, aquellas relacionadas al control y fiscalización del tráfico de mercancías son las de mayor relevancia para el análisis del presente estudio: esta institución regula y supervisa el proceso de salida de territorio nacional de los productos peruanos destinados a la exportación.



FUENTE: SUNAT <http://www.sunat.gob.pe/>

3.2 Entidades que regulan la cadena logística de ingreso a Bolivia

3.2.1 Aduana Nacional de Bolivia

La Aduana Nacional de Bolivia, institución pública adscrita al Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de este país, es el organismo competente en materia tributaria y aduanera en este país, y responsable del control del tráfico internacional de mercancías en su territorio, de manera que constituye la contraparte de la SUNAT en Bolivia.

A continuación, se listan las principales funciones de la Aduana Nacional de Bolivia en materia aduanera:

- Realizar inspecciones respecto a toda mercancía que sea necesaria y prevenir los ilícitos tributarios. Ejecutar medidas precautorias y de ejecución tributaria.
- Proporcionar información precisa sobre la clasificación arancelaria de las mercancías.
- Determinar, calcular y recaudar la deuda tributaria, y efectuar actos de cobranza coactiva de los tributos que le correspondan. Conceder prórrogas y facilidades de pago y aplicar devolución impositiva a contribuyentes.
- Emitir normas que regulen la actividad de los usuarios del servicio aduanero, así como normas de carácter técnico en materia aduanera.
- Compilar información estadística del comercio exterior nacional.

De acuerdo con lo anteriormente mencionado, la Aduana Nacional de Bolivia es la entidad encargada de regular y supervisar el proceso de entrada a territorio boliviano de los productos peruanos a dicho país, así como de administrar los aranceles aplicables a los mismos.



FUENTE: <http://www.aduana.gob.bo/>

3.3 Comparación de Entidades regulatorias en el Perú y Bolivia

A continuación, se presenta un cuadro comparativo de entidades reguladoras de la cadena logística de exportación de productos peruanos de la industria de la vestimenta al mercado de Bolivia. La contraparte de la SUNAT en este país es la Aduana Nacional de Bolivia.

PERÚ	
ENTIDAD	PRINCIPALES FUNCIONES
 Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT)	Regulación y supervisión del proceso de salida de territorio nacional de productos destinados a la exportación, lo que implica: • Supervisar el cumplimiento de la legislación aduanera sobre las exportaciones. • Implementar técnicas de gestión de riesgos a las mercancías exportadas.
BOLIVIA	
ENTIDAD	PRINCIPALES FUNCIONES
 Aduana Nacional de Bolivia	Regulación y supervisión del proceso de entrada a territorio de Bolivia de los productos peruanos, lo que implica: • Supervisar el cumplimiento de la legislación aduanera sobre las importaciones. • Aplicar la política arancelaria y no arancelaria vigente en el país sobre las importaciones.

FUENTE: SUNAT y Aduana Nacional de Bolivia

IV. REGULACIÓN ADUANERA, TRATAMIENTO ARANCELARIO Y OTROS IMPUESTOS DE IMPORTACIÓN, ACUERDOS COMERCIALES EN EL SECTOR VESTIMENTA

4.1 Documentación Aduanera a presentar

4.1.1 Para la exportación

En el caso de exportaciones mayores a un valor FOB de US\$ 5,000, la Declaración Aduanera de Mercancías (DAM), así como la demás documentación relacionada con la exportación, se tramita por medio de un agente de aduanas. Por otro lado, las exportaciones de un valor FOB menor a US\$ 5,000, se procesan por medio de una Declaración Simplificada de Exportación (DSE), que se puede procesar por vía electrónica, a través del portal de la SUNAT, o directamente en las ventanillas de la SUNAT. Toda mercancía destinada a la exportación, con ciertas excepciones, debe ser puesta bajo potestad aduanera, para lo cual ingresa a un depósito temporal.

Los documentos exigidos para sustentar la exportación en ambos casos son los mismos: una copia o fotocopia del documento de transporte; una copia del comprobante de pago (factura o boleta de venta); lista de empaque o packing list; y autorizaciones especiales u otros certificados en función de la naturaleza de la mercancía.

La SUNAT, mediante técnicas de gestión del riesgo, determina qué declaraciones son asignadas al canal naranja y cuáles por el rojo. La mayoría de las declaraciones pasan por el canal naranja y se regularizan automáticamente con la sola aceptación de la información digitalizada, indicando que la mercadería queda expedita. Aquellas a las que se asigna el canal rojo requieren revisión documentaria y reconocimiento físico.

4.1.2 Para la importación

El principal documento requerido para el despacho aduanero en territorio boliviano es la Declaración Única de Importación (DUI), la cual deberá ser completada por el importador o por el agente de aduanas que actúa en su representación. La DUI debe ser ingresada por la vía electrónica a través del Sistema Aduanero Automatizado (SIDUNEA)⁵, y debe consignar la siguiente información, entre otros datos:

- Identificación del importador, del exportador y del agente de aduanas si este es el declarante.
- Régimen aduanero solicitado y tipo de despacho.
- El valor en aduana de las mercancías y otros datos suficientes para la determinación y pago de los impuestos al comercio exterior.
- Número de manifiesto de carga y documento de transporte.

- País de origen de la mercancía.
- Datos para la descripción de la mercancía como peso bruto y peso neto, cantidad y clase de bultos incluidos en el envío, y descripción comercial de las mercancías.

La DUI deberá contar como soporte con los siguientes documentos, los mismos que serán presentados a la Aduana Nacional de Bolivia al momento del despacho, en concordancia con el artículo 111 del Reglamento la Ley General Aduanera de este país:

- Original de la Factura Comercial o documento equivalente, según corresponda.
- Original o copia del documento de embarque: Conocimiento de embarque marítimo (**Bill of Landing – BL**), Guía aérea de carga (**Air Way Bill - AWB**) Carta de porte carretera (**CRT**), Carta de porte ferroviaria (TIF), Conocimiento de embarque fluvial) según corresponda al modo de transporte).
- Copia de la Póliza de Seguro de Transporte.
- Original del documento de gastos portuarios.
- Copia de la Factura de transporte internacional.
- Documentos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias aplicables cuando corresponda.
- Certificado de origen para la aplicación del trato arancelario preferencial ALADI-CAN (ver apartado 4.6).
- Original del Parte de Recepción emitido por el concesionario de depósito aduanero o de Aduana o Zona Franca, según corresponda.
- Lista de empaque, que será obligatoria en caso de despacho de mercancías heterogéneas.
- La Declaración Andina del Valor (DAV)⁷ es requerida si el valor de la importación es igual o superior a USD 5,000, sobre la cual se determina el valor de las mercancías en Aduanas y especifica los gastos causados por dicha operación. Puede ser llevado de manera manual o vía electrónica en el SIDUNEA.

4.2 Estructura Arancelaria

Tanto Perú como Bolivia utilizan la Nomenclatura Arancelaria Común de la Comunidad Andina de Naciones (NANDINA), basada en el Sistema Armonizado de Descripción y Codificación de Mercancías (SA o HS⁸) para describir y codificar las mercancías para comercio internacional. El Sistema Armonizado vigente, determinado por la Organización Mundial de Aduanas (OMA o WCO⁹), entró en vigencia el 1 de Enero del 2012 y será reemplazado el año 2017 por una nueva versión.

Los productos analizados en el presente estudio se encuentran comprendidos en los siguientes capítulos del Sistema Armonizado 2016:

Capítulo 61: Prendas y complementos, de vestir, de punto.

Capítulo 62: Prendas y complementos, de vestir, excepto los de punto.

Capítulo 63: Los demás artículos textiles.

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN ARANCELARIA (SUBCAPÍTULO)
Capítulo 61: Prendas y complementos de vestir, de punto	
6101	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares, de punto, para hombres o niños, excepto los artículos de la partida 61.03.
6102	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares, de punto, para mujeres o niñas, excepto los artículos de la partida 61.04.
6103	Trajes, conjuntos, chaquetas, pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), de punto, para hombres o niños.
6104	Trajes sastre, conjuntos, chaquetas, vestidos, faldas, faldas pantalón, pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), de punto, para mujeres o niñas.
6105	Camisas de punto para hombres o niños
6106	Camisas, blusas y blusas camiseras, de punto, para mujeres o niñas
6107	Calzoncillos (incluidos los largos y los slips), camisones, pijamas, albornoces de baño, batas de casa y artículos similares, de punto, para hombres o niños.
6108	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.
6109	«T-shirts» y camisetas, de punto
6110	Suéteres, «pullovers», cardiganes, chalecos y artículos similares, de punto
6111	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto, para bebés.
6112	Conjuntos de abrigo para entrenamiento o deporte (chandales), monos (overoles) y conjuntos de esquí y bañadores, de punto.
6114	Las demás prendas de vestir, de punto.
6115	Calzas, panty-medias, leotardos, medias, calcetines y demás artículos de calcetería, incluso de compresión progresiva, de punto.
6116	Guantes, mitones y manoplas, de punto.
6117	Los demás complementos (accesorios) de vestir confeccionados, de punto; partes de prendas o de complementos (accesorios), de vestir, de punto.
Capítulo 62: Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	
6201	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares, para hombres o niños, excepto los artículos de la partida 62.03.

6202	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares, para mujeres o niñas, excepto artículos de la partida 62.04.
6203	Trajes, conjuntos, chaquetas (sacos), pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), para hombres o niños.
6204	Trajes sastre, conjuntos, vestidos, faldas, pantalones y shorts para mujeres o niñas, tejido plano
6205	Camisas para hombres o niños.
6206	Camisas, blusas y blusas camiseras, para mujeres o niñas.

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN ARANCELARIA (SUBCAPÍTULO)
6207	Camisetas, calzoncillos (incluidos los largos y los slips), camisones, pijamas, albornoces de baño, batas de casa y artículos similares, para hombres o niños.
6208	Camisetas, 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, para hombres o niñas.
6209	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, para bebés.
6210	Prendas de vestir confeccionadas con productos de las partidas 56.02, 56.03, 59.03, 59.06 o 59.07.
6211	Conjuntos de abrigo para entrenamiento o deporte (chandales), monos (overoles) y conjuntos de esquí y bañadores; las demás prendas de vestir.
6212	Sostenes (corpiños), fajas, corsés, tirantes (tiradores), ligas y artículos similares, y sus partes, incluso de punto.
6213	Pañuelos de bolsillo.
6214	Chales, pañuelos de cuello, bufandas, mantillas, velos y artículos similares.
6215	Corbatas y lazos similares.
6216	Guantes, mitones y manoplas.
6217	Los demás complementos (accesorios) de vestir confeccionados; partes de prendas o de complemento, de vestir, excepto las de la partida 62.12.
Capítulo 63: Los demás artículos textiles	
6301	Mantas
6302	Ropa de cama, mesa, tocador o cocina
6303	Visillos y cortinas, guardamalletas y rodapiés de cama
6304	Los demás artículos de tapicería
6305	Sacos (bolsas) y talegas, para envasar
6306	Toldos, tiendas y artículos de acampar
6307	Los demás artículos confeccionados, incluidos patrones para prendas de vestir
6309	Artículos de prendería
6310	Trapos, cordeles, cuerdas y cordajes de materia textil, en desperdicios o en artículos inservibles

FUENTE : SUNAT <http://www.sunat.gob.pe/>

El análisis de las exportaciones de la industria de la vestimenta se puede consultar en el Capítulo 5 del presente informe, mientras que el Anexo 4 presenta las estadísticas de exportación del sector en detalle.

En caso se requiera consultar el código de 10 dígitos aplicable en Bolivia equivalente al empleado para exportar el producto desde el Perú, se pueden utilizar tanto los primeros 6 dígitos del código como la descripción arancelaria, aunque siempre es importante consultar al importador la confirmación de que efectivamente sea la partida específica asignada por la Aduana Nacional de Bolivia.

La clasificación arancelaria aplicable en Bolivia se puede consultar en la web de la Aduana de este país.

4.3 Ad valorem e impuestos de Importación

Los productos peruanos no pagan aranceles (llamados gravámenes arancelarios) para ingresar a Bolivia, por ser ambos países parte de la Comunidad Andina de Naciones (CAN).

En el caso del intercambio comercial entre los miembros de la CAN, se encuentra en vigencia una Zona Libre de Comercio Andina libre del pago de aranceles para el 100% de los productos, en funcionamiento desde 1993 y a la que el Perú se encuentra incorporado desde 1997.

Además, en Bolivia se aplica el Impuesto al Valor Agregado **(IVA) equivalente al 13% de la suma del valor CIF de los productos y el arancel correspondiente.**

Los valores de aranceles vigentes, así como de otros impuestos aplicados en territorio boliviano, se pueden consultar en la página web de la Aduana Nacional de Bolivia.

4.4 Procedimiento de importación

El flujo básico del proceso de importación en Bolivia se presenta en la Figura 4.1. El procedimiento de despacho aduanero en territorio boliviano se inicia con la entrega de la mercancía por parte del transportador internacional en la aduana de destino y la emisión del Parte de Recepción por parte del concesionario del depósito aduanero.

Para el despacho aduanero el importador puede contratar los servicios de un agente aduanero, aunque en cualquier caso el primero deberá estar registrado ante la Aduana Nacional de Bolivia en la Unidad de Servicio a Operadores (USO).

El declarante elabora la Declaración Única de Importación (DUI) a través del sistema SIDUNEA, que le asigna un número a dicha DUI en señal de aceptación del trámite. Una vez aceptada la

DUI, en el plazo de 3 días hábiles se debe realizar el pago de los tributos aduaneros correspondientes en el Banco Unión, tras lo cual el SIDUNEA asigna automáticamente un canal de control para verificación de la mercancía, pudiendo ser cualquiera de las siguientes tres opciones:

- **Canal verde**, autorizándose el levante (retiro) de la mercancía sin necesidad de verificación física o documentaria.
- **Canal amarillo**, realizándose el examen de la documentación de la DUI.
- **Canal rojo**, realizándose el examen de la documentación de la DUI y el reconocimiento físico de la carga.

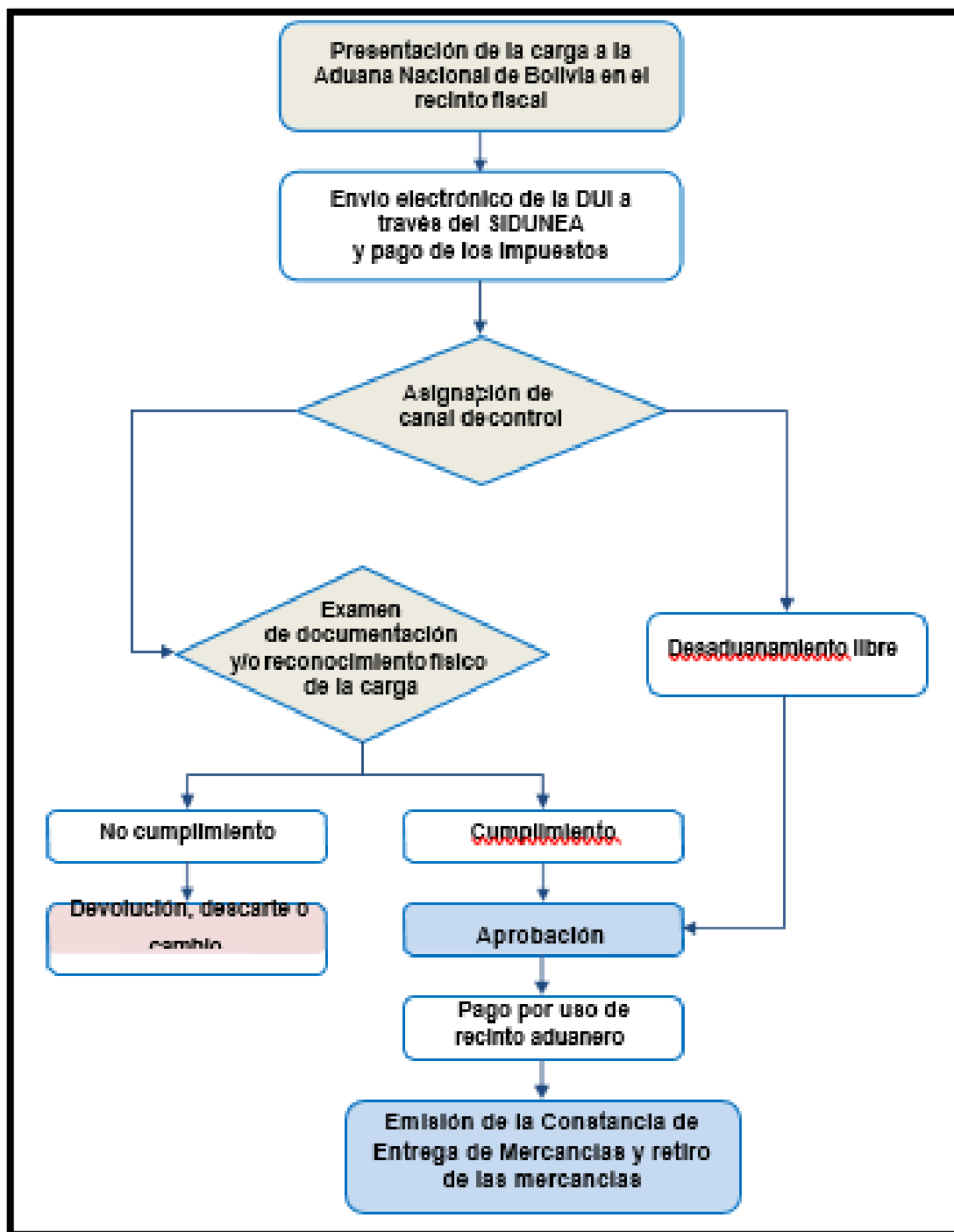
El declarante debe entregar a la Aduana Nacional de Bolivia tres ejemplares impresos y firmados de la DUI, junto a los documentos de soporte descritos en el apartado 4.1.2.

En caso el resultado de la inspección de los canales amarillo y rojo sea positivo y no se detecten irregularidades, la Aduana Nacional de Bolivia acepta la DUI y autoriza el levante de la mercancía.

Con esta autorización, el declarante solicita el retiro de la mercancía del depósito aduanero y paga al concesionario del mismo los costos por concepto de almacenaje y servicios que pudiesen haberse generado.

El concesionario emite una Constancia de Entrega de Mercancías, documento con el cual la mercancía puede circular libremente a través del territorio boliviano.

Flujo del procedimiento de importación en Bolivia



FUENTE: Elaboración propia basado en la Aduana Nacional de Bolivia

4.5 Procedimientos de envío de muestras a feria

El Reglamento de la Ley General de Aduanas de Bolivia contempla que los expositores en ferias internacionales podrán introducir a territorio boliviano artículos de propaganda que estén marcados como **“muestras sin valor comercial”** con fines promocionales y publicitarios tales como lapiceros, llaveros, calendarios, encendedores y otros similares, siempre que su valor unitario no exceda el valor FOB de **US\$ 5** y que el valor total de la mercancía no exceda los **US\$ 2,000**.

Las muestras de productos introducidas en territorio boliviano para su exposición en las ferias internacionales podrán ser aceptadas por la Aduana Nacional de Bolivia bajo el régimen aduanero de admisión temporal, previa constitución de boleta de garantía bancaria, seguro de fianza, hipoteca o garantía prendaria por el pago del 100% de los tributos aduaneros de importación suspendidos.

Se deberán presentar el documento comercial que ampare la mercancía y una lista en la que se consigne por ítems las cantidades y valores de dichas muestras.

La admisión temporal de muestras se formalizará mediante la presentación de la declaración de mercancías suscrita por el importador, debiendo al vencimiento del plazo reexportarse, nacionalizarse o someterse al régimen aduanero de depósito de aduana.

Antes del vencimiento del plazo de permanencia, las mercancías admitidas temporalmente podrán reexportarse o proceder al cambio de régimen aduanero de importación para el consumo, mediante la presentación de la declaración de mercancías de importación y el pago de los tributos aduaneros de importación sobre la base imponible determinada al momento de su admisión temporal, o ingresar a depósito aduanero de la administración aduanera que autorizó la admisión de la mercancía a ferias o exposiciones.

Las mercancías ingresadas a depósito aduanero podrán transferirse a otra feria internacional a realizarse en el país, mediante manifiesto de carga.

Si vencido el plazo de permanencia la mercancía no ha sido reexportada, nacionalizada o sometida a régimen aduanero de depósito de aduana, se ejecutará la garantía otorgada por el monto correspondiente a los tributos aduaneros suspendidos de la mercancía no regularizada.

No están sujetos al pago de tributos aduaneros de importación ni habrá ejecución de las garantías, cuando por fuerza mayor o caso fortuito las mercancías sometidas a la admisión temporal para reexportación en el mismo estado se destruyan o perezcan, siempre que tales circunstancias puedan ser comprobadas por la Aduana Nacional de Bolivia.

4.6. Acuerdos Comerciales entre el Perú y Bolivia

Tanto Perú y Bolivia forman parte de la **Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)** y dentro de esta de la **Comunidad Andina de Naciones (CAN)** junto a Ecuador y Colombia, formando una Zona Libre de Comercio Andina libre del pago de aranceles para el 100% de los productos.

Heredera del Pacto Andino (Acuerdo de Cartagena) de 1969 y creada en 1997, la Comunidad Andina de Naciones (CAN) está conformada por Perú, Bolivia, Ecuador y Colombia, y se constituye en una organización para la integración y cooperación económica y social entre estos países con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano.

En línea con lo anterior, los países miembros de la CAN forman parte a su vez de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), junto a Brasil, Chile, Argentina y otras seis naciones. Con la finalidad de lograr un mercado común latinoamericano, la ALADI propicia la creación de un área de preferencias arancelarias entre los países de la región.

En el caso del intercambio comercial entre Perú, Bolivia y los otros países de la CAN, se encuentra en vigencia una Zona Libre de Comercio Andina libre del pago de aranceles para el 100% de los productos, en funcionamiento desde 1993 y a la que el Perú se encuentra incorporado desde 1997.

Para que las exportaciones peruanas gocen de la liberación de aranceles al ingresar a territorio boliviano, estas requieren de un Certificado de Origen emitido por una entidad certificadora autorizada por MINCETUR.

Este documento tiene una validez de 180 días calendario, contados desde la fecha de emisión, y es emitido en base a una declaración jurada presentada por el productor o exportador (que tendrá una validez de 2 años desde la fecha de recepción por las autoridades certificadoras) y a la respectiva factura comercial.

Formato de Certificado de Origen ALADI-CAN para exportaciones a Bolivia

N°		
CERTIFICADO DE ORIGEN ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO		
PAIS EXPORTADOR:		PAIS IMPORTADOR:
N° de Orden (1)	NALADISA	DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS
DECLARACION DE ORIGEN		
DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondientes a la Factura Comercial N° _____ cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) _____ de conformidad con el siguiente desglose:		
N° de Orden (1)	NORMAS (3)	
Fecha: _____ Razón social, sello y firma del exportador o productor: _____		
OBSERVACIONES: _____		
CERTIFICACION DE ORIGEN		
Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de _____ a los _____		
Nombre, Sello y firma Entidad Certificadora		
Notas: (1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el presente certificado. En caso de ser insuficiente, se continuará la individualización de las mercaderías en ejemplares suplementarios de este certificado, numerados correlativamente. (2) Especificar si se trata de un Acuerdo de Alcance Regional o de Alcance Parcial, indicando número de registro. (3) En esta columna se identificará la norma de origen con que cumple cada mercadería individualizada por su número de orden. - El formulario no podrá presentar raspaduras, tachaduras o enmiendas.		

FUENTE: MINCETUR <https://www.mincetur.gob.pe>

4.7. Rotulado del Empaque y Embalaje de las mercancías

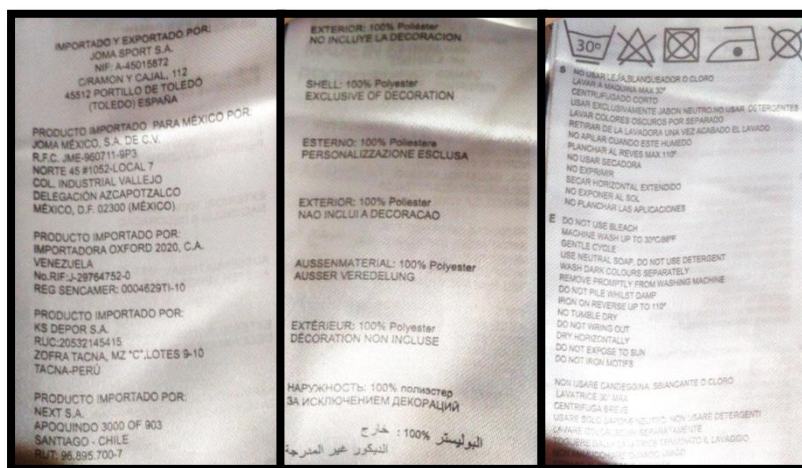
Los productos del sector de vestimenta exportados a Bolivia deben cumplir con la norma boliviana sobre etiquetado para prendas de vestir y otros productos textiles (NB 95001-07) así como con el Reglamento Técnico sobre Etiquetado de Confecciones de la Comunidad Andina, que indica que el etiquetado de textil debe incluir la siguiente información mínima:

- Composición de Materiales Textiles.
- Instrucciones de Cuidado y Conservación.
- Identificación del Fabricante y/o Importador.
- País de origen.
- Talla o dimensiones.

El etiquetado debe consignar el nombre o la razón social, según corresponda, del fabricante y/o importador, incluyendo la identificación tributaria u otros registros de igual índole exigibles en Bolivia. Las etiquetas deben informar sobre la denominación genérica de los materiales textiles y el porcentaje de los mismos que se encuentren presentes en el producto en un porcentaje igual o mayor al 5% de la masa total.

La indicación debe realizarse en orden decreciente de composición de masa y empleando la denominación genérica del material textil. Aquellos materiales textiles que individualmente no superen el 5% de la masa total del producto, pueden designarse mediante las frases, “otra fibra” u “otras fibras”, aun cuando en conjunto superen dicho porcentaje.

Una confección podrá calificarse de “100% puro” o “todo”, si se compone del mismo material textil en su totalidad. En este caso, es admisible una tolerancia del 2%. En confecciones compuestas de dos o más materiales textiles con participaciones mayores al 5%, se admite una tolerancia de +/- 3% en masa para cada material por separado. Las instrucciones de cuidado y conservación deben ser incluidas a través de leyendas, símbolos normalizados o ambos.



FUENTE: JOMA <http://www.joma-sport.com/>

4.8. Otras Certificaciones

El Instituto Boliviano de Normalización y Calidad (IBNORCA) es el organismo encargado de las Normas Técnicas Bolivianas. Estas normas técnicas deben ser cumplidas obligatoriamente, o en algunos casos voluntariamente por los productos comercializados en Bolivia. En el caso de productos textiles, las principales normas vigentes en Bolivia son, entre otras:

- Terminología y clasificación de las fibras textiles (NB 018:1973).
- Confecciones - Prendas de vestir - Requisitos generales (NB 96001:2007).
- Directriz para la preparación, marcado y medición de tela y de prendas (NB 96002:2007).
- Confecciones - Tipos de puntadas – Generalidades (NB 96003:2007).
- Confecciones- pantalones- requisitos generales para pantalones y pantalones cortos (96004 – 2007)
- Confecciones - Camisas - Requisitos para camisas de manga larga y/o corta (NB 96005:2007).
- Confecciones - Guía para la determinación de puntadas por pulgada PPP (SPI) apropiadas para prendas de vestir (NB 96006:2014).
- Tejidos de punto – Conceptos básicos – Vocabulario (NB/ISO 4921:2014).
- Tejidos de punto - Tipos - Vocabulario (NB/ISO 8388:2014).
- Fabricación de vestuario y estudios antropométricos - Dimensiones corporales (NB/ISO 8559:2009).
- Terminología estándar relacionada con las dimensiones del cuerpo para la talla de prendas de vestir (NB/NA 0025:2008).

V. PRODUCTOS QUE SE EXPORTAN

5.1 Posición de Sector y vestimenta en las exportaciones peruanas al mercado boliviano

Las exportaciones peruanas al mercado boliviano experimentaron un crecimiento sostenido durante el período 2017 (Enero – Junio), liderado principalmente por las industrias petrolera y sidero-metalúrgica, que permitió incrementar el valor de las ventas en más del 40% durante este periodo. De hecho, los descensos de estas exportaciones por la caída de sus precios internacionales motivaron que en el 2017 en más del 9%.

EXPORTACIONES DE BOLIVIA 2016 (ENERO - JULIO)

	PAÍS DESTINO / SUB PARTIDA	EXPORTACIÓN - BOLIVIA (ENERO - JULIO)						
		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO
7214200000	BARRA DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR CON MUESCAS, CORDONES, SURCOS O RELIEVES	5,121.6	5,127.2	4,961.1	5,165.5	5,530.6	4,642.9	4,520.2
2710192119	ACEITES DE PETROLEO O DE MINERAL BITUMINOSO	1,932.4	1,986.6	2,594.4	1,264.9	636.7	1,683.2	1,930.0
2523290000	CEMENTO PORTLAND, EXCEPTO CEMENTO BLANCO O COLOREADO ARTIFICIALMENTE	2,590.9	1,446.8	2,113.9	2,172.6	1,996.8	1,901.7	2,672.1
9619001000	PAÑALES PARA BEBÉS	1,833.3	1,153.4	3,085.6	1,982.0	2,235.1	2,207.1	2,240.0
3920100000	LAS DEMAS PLACAS, LAMINAS, HOJAS Y TIRAS DE POLIMEROS DE ETILENO	1,089.0	1,168.3	1,685.7	1,539.8	1,656.5	1,047.0	1,056.6
7216210000	PERFILES DE HIERRO O ACERO EN L, LAMINADOS O EXTRU. EN CALIENTE ALTU	926.7	1,190.9	1,039.0	1,047.5	1,348.0	944.1	740.8
3303000000	PERFUMES Y AGUAS DE TOCADOR.	619.2	779.9	1,023.0	898.0	1,076.6	948.4	776.0
3402200000	DEMAS PREPARACIONES P' LAVAR Y DE LIMPIEZA ACONDIC. P' LA VENTA AL POR MENOR	0.0	1,170.0	684.0	607.9	578.8	1,008.8	1,629.9
1905310000	PROD. D PANAD., PASTEL, O GALLET.... GALLTAS DULCES	728.7	673.6	913.5	713.9	612.8	599.8	357.0
5506300000	FIBRAS ACRILICAS O MODACRILICAS, CARDADAS, PEINADAS O TRANSFORMADAS	668.4	663.0	896.7	568.7	391.5	674.9	448.7
3923509000	LOS DEM-S TAPONES DE SILICONA	419.0	489.7	684.5	838.3	784.8	658.7	714.3
2713200000	BETUN DE PETROLEO	174.3	94.7	131.1	191.9	533.7	408.1	517.2
2103902000	CONDIMENTOS Y SAZONADORES, COMPUESTOS	1,460.8	482.9	471.3	65.5	327.2	640.3	653.6
4911100000	IMPRESOS PUBLICITARIOS, CATALOGOS COMERCIALES Y SIMILARES	624.8	376.5	643.0	415.4	603.5	386.7	633.2
9401800000	LOS DEMAS ASIENTOS	479.1	434.2	665.2	369.8	440.6	392.0	281.8
3923302000	BOMBONAS DE PREFORMAS	261.2	349.4	374.6	332.1	504.9	377.0	483.2
3924900000	LAS DEMAS VAJILLAS, ARTICULOS DE USO DOMESTICO, DE HIGIENE O TOCADOR	303.1	287.0	788.9	346.0	255.9	223.2	363.1
2715009000	DEMAS MEZCLAS BITUMINOSAS A BASE DE ASFALTO, O BETUN NATURAL	558.7	253.9	563.8	305.7	667.2	473.8	417.9
402911000	LECHE EVAPORADA SIN AZUCAR NI EDULCORANTE	134.2	372.4	738.5	438.7	349.3	255.3	634.4
3920209000	LAS DEMAS PLACAS DE POLIMEROS DE POLIPROPILENO	453.2	356.3	657.6	578.6	311.2	651.2	451.2
	RESTO	19,724.8	19,940.9	27,967.5	23,866.9	24,359.1	21,992.9	20,453.1

FUENTE: SUNAT www.sunat.gob.pe

EXPORTACIONES BOLIVIA 2016 (AGOSTO – DICIEMBRE)

	PAÍS DESTINO / SUB PARTIDA	EXPORTACIÓN - BOLIVIA (ENERO - JULIO)					
		AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
7214200000	BARRA DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR CON MUESCAS, CORDONES, SURCOS O RELIEVES	4,201.4	4,798.2	5,145.5	4,174.7	5,734.8	59,123.6
2710192119	ACEITES DE PETROLEO O DE MINERAL BITUMINOSO	2,300.9	3,163.8	5,412.7	4,535.6	4,473.3	31,914.4
2523290000	CEMENTO PORTLAND, EXCEPTO CEMENTO BLANCO O COLOREADO ARTIFICIALMENTE	4,304.4	3,086.7	2,515.4	2,539.0	2,116.3	29,456.5
9619001000	PAÑALES PARA BEBÉS	1,995.7	2,096.6	2,348.0	2,693.2	2,236.5	26,106.4
3920100000	LAS DEMAS PLACAS,LAMINAS,HOJAS Y TIRAS DE POLIMEROS DE ETILENO	1,234.1	817.6	647.8	1,360.5	1,013.6	14,316.6
7216210000	PERFILES DE HIERRO O ACERO EN L, LAMINADOS O EXTRU. EN CALIENTE ALTU	935.4	892.4	1,149.8	727.3	809.3	11,751.2
3303000000	PERFUMES Y AGUAS DE TOCADOR.	959.9	976.7	783.8	799.5	986.2	10,627.0
3402200000	DEMÁS PREPARACIONES P' LAVAR Y DE LIMPIEZA ACONDIC. P' LA VENTA AL POR MENOR	524.5	496.9	495.0	735.1	377.7	8,308.6
1905310000	PROD. D PANAD., PASTEL. O GALLET....GALLTAS DULCES	715.8	432.0	745.5	729.7	795.7	8,018.1
5506300000	FIBRAS ACRILICAS O MODACRILICAS ,CARDADAS,PEINADAS O TRANSFORMADAS	1,202.6	695.9	422.7	528.9	566.6	7,728.5
3923509000	LOS DEM-S TAPONES DE SILICONA	691.7	694.8	443.9	324.2	503.8	7,247.7
2713200000	BETUN DE PETROLEO	542.1	1,102.3	907.7	743.4	1,820.8	7,167.3
2103902000	CONDIMENTOS Y SAZONADORES, COMPUESTOS	618.3	788.1	709.3	819.2	75.3	7,111.7
4911100000	IMPRESOS PUBLICITARIOS, CATALOGOS COMERCIALES Y SIMILARES	561.3	799.5	514.6	482.9	715.3	6,756.8
9401800000	LOS DEMAS ASIENTOS	501.3	430.5	522.6	608.0	724.1	5,849.2
3923302000	BOMBONAS DE PREFORMAS	626.4	542.7	404.4	480.9	948.8	5,685.7
3924900000	LAS DEMAS VAJILLAS, ARTICULOS DE USO DOMESTICO, DE HIGIENE O TOCADOR	285.4	378.7	405.5	1,160.7	842.6	5,640.3
2715009000	DEMÁS MEZCLAS BITUMINOSAS A BASE DE ASFALTO, O BETUN NATURAL	374.8	300.4	466.7	472.5	691.4	5,546.7
402911000	LECHE EVAPORADA SIN AZUCAR NI EDULCORANTE	435.5	476.8	464.6	614.2	537.0	5,450.9
3920209000	LAS DEMÁS PLACAS DE POLÍMEROS DE POLIPROPILENO	338.7	329.6	425.7	413.3	195.2	5,161.7
	RESTO	24,246.6	25,055.3	28,753.4	27,896.2	28,555.1	292,811.7

FUENTE: SUNAT www.sunat.gob.pe

EXPORTACIONES BOLIVIA 2017 (ENERO – DICIEMBRE)

		PAÍS DESTINO / SUBPARTIDA NACIONAL	EXPORTACIONES DESTINO BOLIVIA 2017 (ENERO - JULIO) VALOR FOB EN MILES DE DÓLARES							
			Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	TOTAL	
1	7214200000	BARRA DE HIERRO	4,153.3	5,031.5	5,554.3	3,748.0	3,946.2	3,401.8	25,835.1	
2	2710192119	ACEITES DE PETROLEO O DE MINERAL BITUMINOSO	3,041.4	2,831.1	3,942.4	5,082.9	2,921.1	6,731.6	24,550.5	
3	9619001000	PAÑALES PARA BEBÉS	1,527.9	1,981.0	2,146.4	2,245.5	3,106.7	1,860.2	12,867.7	
4	2523290000	CEMENTO PORTLAND, EXCEPTO CEMENTO BLANCO	1,964.2	1,996.6	1,710.6	2,051.6	1,396.0	1,471.0	10,590.0	
5	7308909000	LOS DEMAS CONSTRUCCIONES Y SUS PARTES DE FUNDICON	836.7	602.5	1,694.9	1,360.0	1,245.9	1,159.1	6,899.2	
6	3402200000	DEMÁS PREPARACIONES P' LAVAR Y DE LIMPIEZA ACONDIC.	1,345.7	1,090.7	1,035.6	909.2	1,241.3	795.6	6,418.1	
7	3303000000	PERFUMES Y AGUAS DE TOCADOR.	1,020.0	727.0	1,113.6	1,064.5	1,173.9	723.9	5,822.8	
8	2103902000	CONDIMENTOS Y SAZONADORES, COMPUESTOS	868.3	878.8	1,106.1	772.7	793.7	956.4	5,376.0	
9	7216210000	PERFILES DE HIERRO O ACERO EN L, LAMINADOS	866.3	1,254.9	782.3	1,066.9	683.9	694.0	5,348.4	
10	3920100000	LAS DEMAS PLACAS,LAMINAS,HOJAS Y TIRAS DE POLIMEROS	963.2	370.9	1,242.0	664.1	1,012.9	982.3	5,235.4	
11	2715009000	DEMÁS MEZCLAS BITUMINOSAS A BASE DE ASFALTO	1,315.8	761.4	351.2	405.2	1,296.0	754.3	4,883.9	
12	5506300000	FIBRAS ACRILICAS O MODACRILICAS ,CARDADAS,PEINADAS	486.1	1,003.2	631.8	968.9	851.2	853.5	4,794.8	
13	2713200000	BETUN DE PETROLEO	890.2	752.8	1,043.4	731.9	456.0	344.2	4,218.5	
14	1905310000	PROD. D PANAD., PASTEL. O GALLET....GALLTAS DULCES	380.9	623.7	701.6	493.0	849.2	847.7	3,896.1	
15	7308901000	CHAPAS,BARRAS,PERFILES,TUBOS Y SIMI.,P' CONSTRUCCION	384.3	776.7	1,054.8	329.3	891.4	434.5	3,871.1	
16	2710121339	LOS DEM-S GASOLINAS SIN TETRAETILENO DE PLOMO	902.1	1,162.8	550.2	1,195.4	0.0	0.0	3,810.5	
17	4911100000	IMPRESOS PUBLICITARIOS, CATALOGOS COMERCIALES Y SIM	710.2	413.3	486.7	542.9	852.0	418.2	3,423.3	
18	3923509000	LOS DEMAS TAPONES DE SILICONA	483.5	494.6	537.7	403.9	479.8	814.8	3,214.3	
19	4029110000	LECHE EVAPORADA SIN AZUCAR NI EDULCORANTE	281.6	712.2	334.8	690.7	347.1	354.1	2,720.6	
20	9401800000	LOS DEMAS ASIENTOS	445.2	567.0	388.8	460.1	338.8	474.6	2,674.5	
RESTO			22,990.6	24,876.7	27,612.4	27,150.3	24,697.0	21,601.9	148,928.9	
TOTAL BOLIVIA			45,857.6	48,909.7	54,021.4	52,337.0	48,580.2	45,673.9	295,379.8	

FUENTE: SUNAT www.sunat.gob.pe

Principales sectores productivos de la oferta exportadora peruana a Bolivia en el 2016

En el siguiente cuadro se informa el cuadro comparativo entre las exportaciones peruanas al mercado boliviano a lo que respecta los años **2014,2015,2016** de las partidas arancelarias **Capítulo 61: Prendas y complementos de vestir, de punto, Capítulo 62: Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto y Capítulo 63: Los demás artículos textiles** en dólares americanos:

Código del producto	Descripción del producto	Perú exporta hacia Bolivia		
		Valor en 2014	Valor en 2015	Valor en 2016
'6117	Complementos "accesorios" de vestir confeccionados, de punto; partes de prendas o de complementos ...	580	1082	1303
'6106	Camisas, blusas y blusas camiseras, de punto, para mujeres o niñas (exc. "T-shirts" y camisetas)	295	164	290
'6104	Trajes sastre, conjuntos, chaquetas "sacos", vestidos, faldas, faldas pantalón, pantalones ...	430	327	262
'6111	Prendas y complementos "accesorios" de vestir, de punto, para bebés (exc. gorras)	455	106	160
'6114	Prendas de vestir especiales, para usos específicos "p.ej., profesional, deportivo, etc.", ...	1502	313	128
'6109	T-shirts y camisetas, de punto	2162	682	124
'6108	Combinaciones, enaguas, bragas "bombachas, calzones", incl. las que no llegan hasta la cintura, ...	185	207	85
'6110	Suéteres "jerseys", "pullovers", cardiganes, chalecos y artículos simil., de punto (exc. chalecos ...	56	120	53
'6116	Guantes, mitones y manoplas, de punto (exc. para bebés)	13	53	36
'6107	Calzoncillos, incl. los largos y los "slips", camisones, pijamas, albornoces de baño, batas ...	37	43	28
'6112	Conjuntos de abrigo para entrenamiento o deporte "chandales", monos "overoles" y conjuntos ...	0	0	26
'6115	Calzas, "panty-medias", leotardos, medias, calcetines y demás artículos de calcetería, incl. ...	47	28	21
'6103	Trajes "ambos o ternos", conjuntos, chaquetas "sacos", pantalones largos, pantalones con peto, ...	23	0	10
'6105	Camisas de punto, para hombres o niños (exc. camisones, "T-shirts" y camisetas)	36	44	7
'6102	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos simil., de punto, para mujeres ...	12	9	4
'6101	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos simil., de punto, para hombres ...	0	1	4
'6113	Prendas de vestir confeccionadas con tejidos de punto, cauchutados o impregnados, recubiertos ...	0	0	0

Fuente: TradeMap <http://www.trademap.org>

Código del producto	Descripción del producto	Perú exporta hacia Bolivia		
		Valor en 2014	Valor en 2015	Valor en 2016
'6205	Camisas para hombres o niños (exc. de punto, así como camisones y camisetas)	7	161	378
'6204	Trajes sastre, conjuntos, chaquetas "sacos", vestidos, faldas, faldas pantalón, pantalones ...	190	79	346
'6206	Camisas, blusas y blusas camiseras, para mujeres o niñas (exc. de punto y camisetas)	73	29	167
'6203	Trajes "ambos o ternos", conjuntos, chaquetas "sacos", pantalones largos, pantalones con peto, ...	36	29	86
'6211	Conjuntos de abrigo para entrenamiento o deporte "chandales", monos "overoles y conjuntos de ...	25	39	72
'6210	Prendas de vestir confeccionadas con fieltro y tela sin tejer, incl. impregnadas, recubiertas, ...	0	84	34
'6212	Sostenes "corpiños", fajas, corsés, tirantes "tiradores", ligas y artículos simil. y sus partes, ...	58	81	30
'6214	Chales, pañuelos de cuello, pasamontañas, bufandas, mantillas, velos y artículos simil. (exc. ...	0	15	17
'6201	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos simil., para hombres o niños (exc. ...	3	10	6
'6202	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos simil., para mujeres o niñas (exc. ...	10	10	6
'6209	Prendas y complementos "accesorios", de vestir, de todo tipo de materia textil, para bebés ...	4	24	6
'6217	Complementos "accesorios" de vestir confeccionados, así como partes de prendas o de complementos ...	16	3	3
'6216	Guantes, mitones y manoplas, de todo tipo de materia textil (exc. de punto, así como guantes, ...	0	0	3
'6208	Camisetas interiores, combinaciones, enaguas, bragas "bombachas, calzones", incl. las que no ...	0	4	1
'6215	Corbatas y lazos simil., de materia textil (exc. de punto)	0	0	1
'6207	Camisetas interiores, calzoncillos, incl. los largos y los "slips", camisones, pijamas, albornoces ...	8	1	0
'6213	Pañuelos de bolsillo, cuyos lados sean de longitud <= 60 cm (exc. de punto)	0	0	0

Fuente: TradeMap <http://www.trademap.org>

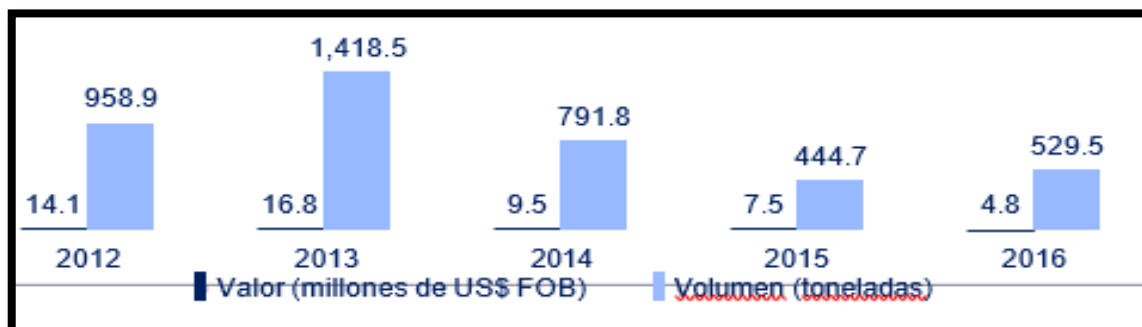
Código del producto	Descripción del producto	Perú exporta hacia Bolivia, Estado Plurinacional de		
		Valor en 2014	Valor en 2015	Valor en 2016
'6305	Sacos "bolsas" y talegas, para envasar, de todo tipo de materia textil	818	840	563
'6301	Mantas de todo tipo de materia textil (exc. manteles y colchas, así como artículos de cama ...	183	127	390
'6302	Ropa de cama, de mesa, de tocador o de cocina, de todo tipo de materia textil (exc. bayetas, ...	92	180	223
'6306	Toldos de cualquier clase, tiendas "carpas", velas para embarcaciones, deslizadores o vehículos ...	20	91	96
'6307	Artículos de materia textil, confeccionados, incl. los patrones para prendas de vestir, n.c.o.p.	102	125	90
'6304	Artículos de moblaje de todo tipo de materia textil (exc. mantas, ropa de cama, de mesa, de ...	11	16	46
'6308	Juegos constituidos por piezas de tejido e hilados, incl. con accesorios, para la confección ...	0	0	21
'6309	Artículos de prendería consistentes en prendas y complementos "accesorios" de vestir, mantas, ...	0	0	0
'6303	Visillos y cortinas; guardamalletas y ropapiés de cama, de todo tipo de materia textil (exc. ...	18	7	0
'6310	Trapos de todo tipo de materia textil, así como cordeles, cuerdas y cordajes, de materia textil, ...	3	0	0

Fuente: TradeMap <http://www.trademap.org>

5.2 Oferta Exportable del sector vestimenta al mercado boliviano

El presente estudio está enfocado en el sector vestimenta, comprendiendo los siguientes capítulos del Sistema Armonizado 2016:

- Capítulo 61: Prendas y complementos, de vestir, de punto.
- Capítulo 62: Prendas y complementos, de vestir, excepto los de punto.
- Capítulo 63: Los demás artículos textiles.



Fuente: SUNAT www.sunat.gob.pe

Las exportaciones del sector vestimenta al mercado boliviano están constituidas por una amplia variedad de productos, cuyos volúmenes varían de manera irregular de año a año, aunque se aprecia el posicionamiento de las camisetas y t-shirts como productos principales, así como de complementos de prendas de vestir.

5.3 Modos de transporte y puertos/aeropuertos de llegada

Las exportaciones de productos del sector vestimenta al mercado boliviano se llevan a cabo mayoritariamente por vía terrestre, utilizándose el modo aéreo solo para el transporte de las mercancías más valiosas.

Los principales destinos de las exportaciones peruanas de vestimenta son las ciudades de La Paz y Santa Cruz de la Sierra, tanto por la vía terrestre (a través del paso de frontera de Desaguadero) como por la vía aérea (aeropuertos de El Alto, Viru Viru y El Trompillo).

Principales partidas arancelarias

PARTIDA	DESCRIPCION ARANCELARIA	2015				2016			
		US\$ FOB	%	Kg	%	US\$ FOB	%	Kg	%
6117909000	PARTES DE PRENDAS O DE COMPLEMENTOS DE VESTIR DE PUNTO DE OTRAS MATERIAS	535,794	7%	26,008	6%	1,029,846	21%	87,369	17%
6305320000	CONTINENTES INTERMEDIOS FLEXIBLES PARA PRODUCTOS A GRANEL	373,197	5%	77,264	17%	397,834	8%	87,712	17%
6305332000	LOS DEMÁS CONTINENTES, DE POLIPROPILENO	421,390	6%	118,168	27%	266,545	6%	70,882	13%
6109100039	LOS DEMÁS T-SHIRTS DE ALGODÓN, PARA HOMBRES O MUJERES	511,495	7%	5,738	1%	36,764	1%	734	0%
6109901000	T-SHIRTS Y CAMISETAS INTERIORES DE PUNTO DE FIBRAS ACRÍLICAS O MODACRÍLICAS	459,411	6%	3,690	1%	3,388	0%	91	0%
6109909000	T-SHIRTS Y CAMISETAS INTERIORES DE PUNTO DE LAS DEMÁS MATERIAS TEXTILES	664,840	9%	10,808	2%	142,693	3%	6,117	1%
6104430000	VESTIDOS DE PUNTO PARA MUJERES O NIÑAS, DE FIBRAS SINTÉTICAS	208,616	3%	5,985	1%	138,652	3%	3,526	1%
6114300000	LAS DEMÁS PRENDAS DE VESTIR DE PUNTO DE FIBRAS SINTÉTICAS O ARTIFICIALES	1,214,797	16%	14,017	3%	228,833	5%	6,887	1%
OTROS		3,133,339	42%	183,037	41%	2,558,558	53%	266,167	50%
TOTAL		7,522,878	100%	444,714	100%	4,803,113	100%	529,485	100%

FUENTE: SUNAT www.sunat.gob.pe

5.4 Principales productos de exportación

Efectuada la revisión de las tendencias de las exportaciones peruanas de la industria de la vestimenta a Bolivia, así como de aquellos de particular interés para PROMPERU dado su conocimiento del sector, se llevó a cabo una selección de los productos a ser analizados en el presente estudio, siendo esta lista validada con la entidad.

De esta manera, se seleccionaron los siguientes productos:

- Vestidos de fibras sintéticas
- T-shirts y camisetas de punto de otras materias textiles
- Accesorios de vestir de punto de otras materias textiles

En la siguiente tabla se presentan las partidas arancelarias correspondientes a cada uno de los productos seleccionados, así como el movimiento de exportaciones entre Perú y Bolivia durante los últimos dos años para cada uno de ellos.

CODIGO	DESCRIPCIÓN ARANCELARIA	EXPORTACIONES PERU-BOLIVIA			
		2014		2015	
		US\$	KG	US\$	KG
6104430000	Vestidos de fibras sintéticas Vestidos de punto para mujeres o niñas, de fibras sintéticas	208,61	5,98	138,65	3,52
6109909000	T-shirts y camisetas de punto de otras materias textiles T-shirts y camisetas de punto de las demás materias textiles, excepto fibras acrílicas o modacrílicas	664,84	10,8	142,69	6,11
6117909000	Partes o complementos de prendas de vestir de punto de otras materias textiles Partes o complementos (accesorios) de prendas de punto de las demás materias textiles, excepto sintéticas o artificiales	535,79	26,0	1,029,84	87,30

FUENTE: SUNAT www.sunat.gob.pe

5.4.1 Vestidos de fibras sintéticas

Oferta exportable

Las exportaciones de vestidos de fibras sintéticas al mercado boliviano son realizadas principalmente por medio de la siguiente partida arancelaria:

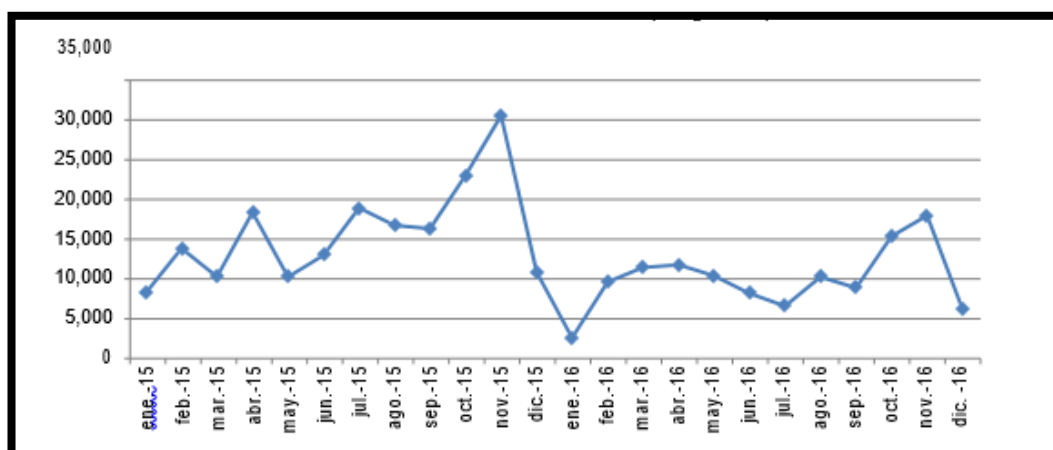
- **Vestidos de punto para mujeres o niñas, de fibras sintéticas (6104430000).**

Durante el año 2016, el Perú exportó bajo esta partida arancelaria 115 toneladas de productos por un valor FOB superior a los 4 millones de dólares. El mercado boliviano fue destino durante ese año de 3.5 toneladas de productos, con un valor de 135mil dólares, representando alrededor del 3% de las exportaciones totales.

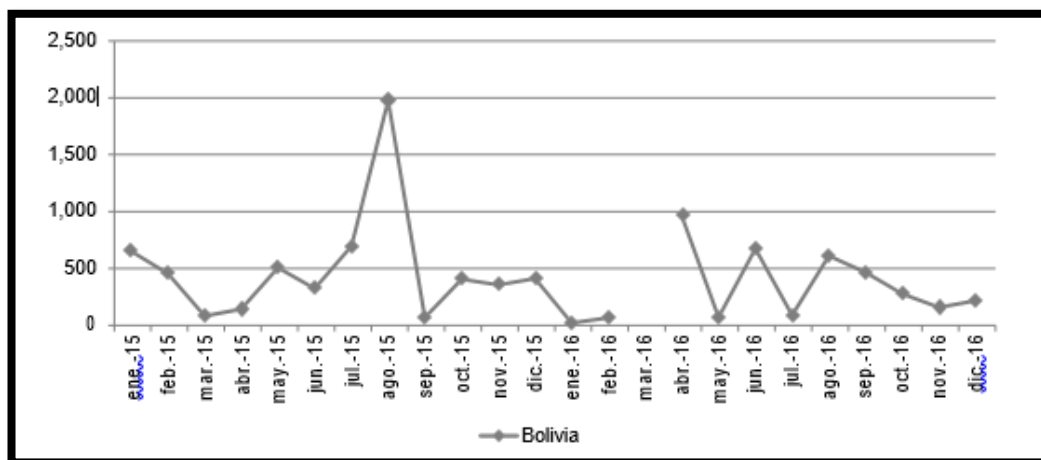
Estacionalidad

Las exportaciones peruanas de vestidos de fibras sintéticas se realizan de manera regular durante todo el año que, como se puede observar en la Figura 5.5, presentan volúmenes pico durante el último trimestre del año. Esta regularidad se ha replicado en el caso boliviano, aunque sin seguir una tendencia anual clara todavía.

Evolución mensual de las exportaciones de vestidos de fibras sintéticas 2015-2016 (kilogramos) – Todos los países



Evolución mensual de las exportaciones de vestidos de fibras sintéticas 2015-2016 (kilogramos) – Bolivia



Ubicación de la producción

El 100% de las exportaciones de vestidos de fibras sintéticas tuvieron como origen a Lima y Callao.

5.4.2 T.shirts y camisetas de punto de otras materias textiles

Oferta exportable

T-shirts y camisetas de punto de otras materias textiles son exportadas a Bolivia principalmente a través de la partida arancelaria mencionada a continuación:

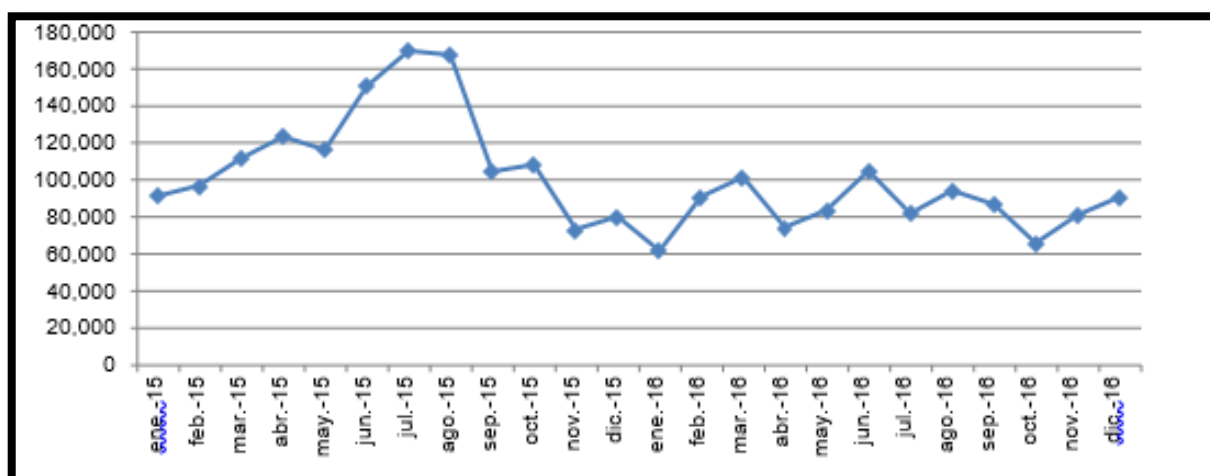
- T-shirts y camisetas de punto de las demás materias textiles, excepto fibras acrílicas o modacrílicas (6109909000).

El valor exportado por el Perú bajo esta partida a nivel mundial en el 2015 superó los 33 millones de dólares, con un volumen de más de 1000 toneladas. Los envíos a Bolivia representaron apenas el 1% de este total, con 142mil dólares y 6 toneladas.

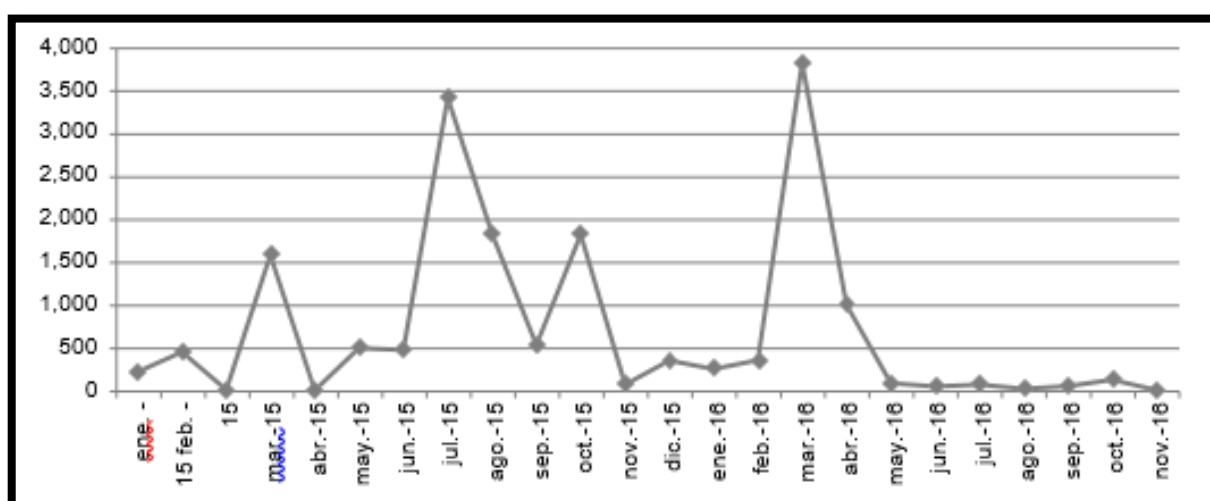
Estacionalidad

Las exportaciones peruanas de estos productos se realizan de manera regular durante el año, tal y como se puede observar en la Figura 5.6, con picos trimestrales. Las exportaciones a Bolivia, en cambio, no siguen una tendencia clara, aunque se llevan a cabo de manera regular.

Evolución mensual de las exportaciones de t-shirts y camisetas de punto de otras materias textiles 2015-2016 (kilogramos) – Todos los países



Evolución mensual de las exportaciones de t-shirts y camisetas de punto de otras materias textiles 2015-2016 (kilogramos) – Bolivia

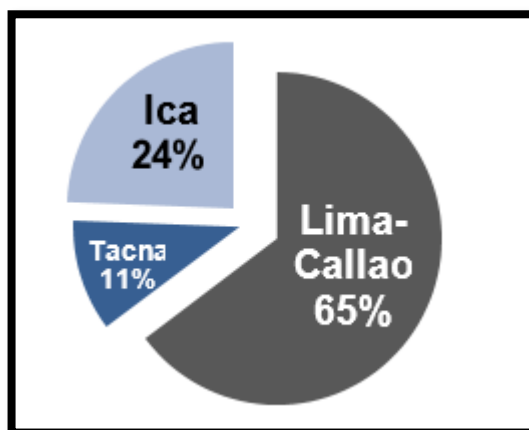


FUENTE: SUNAT www.sunat.gob.pe

Ubicación de Producción

El origen principal de las exportaciones de t-shirts y camisetas de punto de otras materias textiles es la zona metropolitana de Lima y Callao, donde en el 2015 se concentró el 65% de las exportaciones. En segundo lugar, aparece el departamento de Ica, que fue origen del 25% de los envíos de estos productos.

Origen de las exportaciones de t-shirts y camisetas de punto de otras materias textiles (2016)



Fuente: SUNAT www.sunat.gob.pe

5.4.3 Partes o complementos de prendas de vestir de punto de otra materia textiles

Oferta exportable

Las exportaciones al mercado boliviano de partes o complementos de prendas de vestir de otras materias textiles se llevan a cabo principalmente a través de la partida arancelaria mencionada a continuación:

- Partes o complementos (accesorios) de prendas de vestir de punto de las demás materias textiles, excepto fibras sintéticas o artificiales (6117909000).

Bajo esta partida arancelaria el Perú exportó durante el 2015 1.3 millones de dólares, con un volumen de 102 toneladas. Los envíos a Bolivia, por su parte, representaron más de 1 millón de dólares, con 87 toneladas, representando así alrededor del 80% de la oferta exportable peruana.

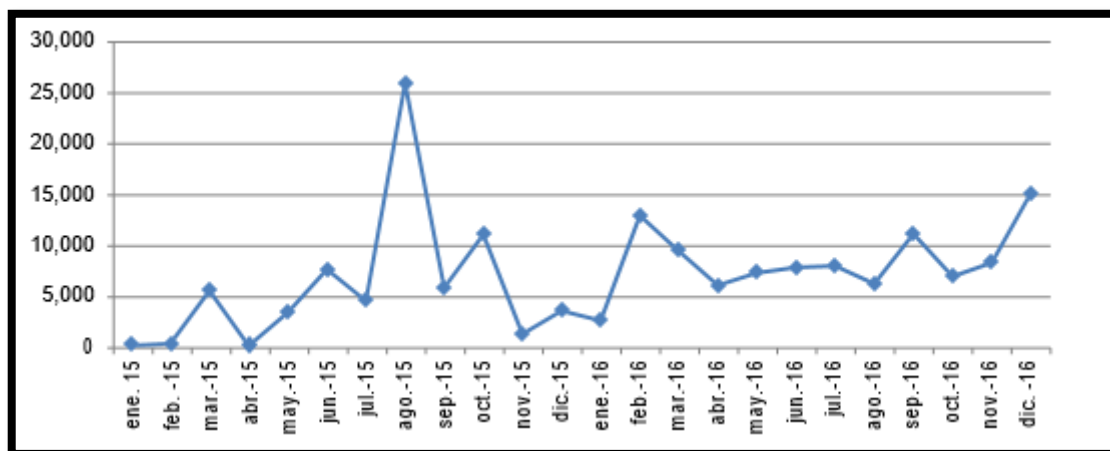
Estacionalidad

Las exportaciones peruanas estos productos se llevan a cabo de manera regular durante todo el año, con volúmenes pico irregulares, pero generalmente ubicados en los meses de marzo y agosto, tal y como se puede apreciar en la Figura 5.8. Por su parte, las exportaciones de estos productos al mercado boliviano se realizan de manera regular desde el último año, pero aún no se aprecia una tendencia clara.

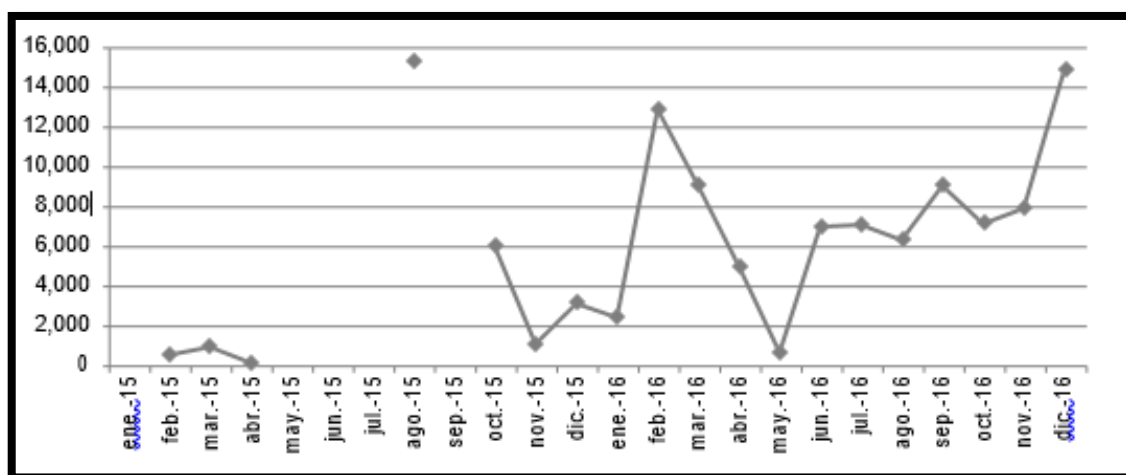
Ubicación de la Producción

El 100% de las exportaciones de estos productos tuvieron como origen a la zona metropolitana de Lima y Callao.

Evolución mensual de las exportaciones de partes o complementos de prendas de vestir de punto de otras materias textiles 2014-2015 (kilogramos) – Todos los países



Evolución mensual de las exportaciones de partes o complementos de prendas de vestir de punto de otras materias textiles 2014-2015 (kilogramos) – Bolivia



FUENTE: www.sunat.gob.pe

5.5 Envase y Embalaje

Para el envase de productos en general se utilizan generalmente bolsas o envoltorios de papel, tela o plástico (polietileno o polipropileno). Los envases de plástico poseen alta transparencia y brillo, permitiendo la visibilidad del contenido, su costo es bajo y se pueden reciclar. Las bolsas de polipropileno o polietileno protegen de la humedad y evitan las raspaduras y fricciones si los objetos están debidamente acondicionados.

Entre los sistemas de envase que utilizan polietileno se pueden mencionar los del tipo pillow pack (envase o bolsa tipo almohada) y los de termo formado (que utiliza rollos de polietileno para sellar el producto según su forma).

Para el envasado de alimentos se utilizan generalmente bolsas o películas de polietileno (ya sea de baja o alta densidad) y el método de la atmósfera modificada (AM), que reemplaza el aire al interior del envase con una distinta composición de dióxido de carbono, nitrógeno y oxígeno, fijada de acuerdo al producto. Los productos envasados en AM son inodoros, fáciles de manipular y etiquetar.

Para el embalaje de los productos generalmente se utilizan cajas de diversos materiales, siendo las opciones más utilizadas el cartón (cajas maestras), el polietileno o el aluminio. Las cajas de cartón son una opción de menor costo, aunque son generalmente desechables tras el envío, al contrario de las cajas de poli estireno y aluminio, que son más durables, pero más costosas. La manipulación y almacenamiento de las cajas normalmente se realiza con paletas de madera o plástico

5.6 Rotulado de Embalaje y de las mercancías

Las etiquetas de los productos y embalajes deberán adecuarse a los requerimientos indicados en el apartado 4.7. Los productos del sector de vestimenta exportados a Bolivia deben cumplir con la norma boliviana sobre etiquetado para prendas de vestir y otros productos textiles (NB 95001-07) así como con el Reglamento Técnico sobre Etiquetado de Confecciones de la Comunidad Andina¹⁷, que indica que el etiquetado de textil debe incluir la siguiente información mínima:

- Composición de Materiales Textiles.
- Instrucciones de Cuidado y Conservación.
- Identificación del Fabricante y/o Importador.
- País de origen.
- Talla o dimensiones.

En general los productos vendidos en Colombia deben contener la siguiente información: nombre o denominación del producto, indicación de cantidad de unidades o contenido, razón social y domicilio fiscal del importador, país de origen, advertencias de riesgos, instrucciones para el uso y fecha de caducidad.

VI. INFRAESTRUCTURA LOGÍSTICA DE BOLIVIA

En el año 2016, Bolivia ocupó la posición N° 138 de un total de 160 economías en el Índice de Competitividad Logística, acorde con el informe emitido por el Banco Mundial.

Dentro de este estudio se hace mención a diversos pilares tales como: a) Eficiencia aduanera, donde Bolivia se ubica en la posición N°146, b) Calidad de la Infraestructura: Puesto N° 134, c) Competitividad del Transporte Internacional de Carga: N°122, d) Competencia, Calidad de los servicios logísticos: Puesto n°154, e) Capacidad de Seguimiento y rastreo de envíos: 125, y por último, Puntualidad en el transporte de carga, en la posición N°118, los cuales ya han sido desarrollado en apartados previos.

En el presente capítulo se ha desarrollado brevemente la infraestructura logística tanto de la vía carretera y aérea en base a la representatividad que tienen los carreteras y aeropuertos de Bolivia para el comercio exterior entre Perú y dicho país.

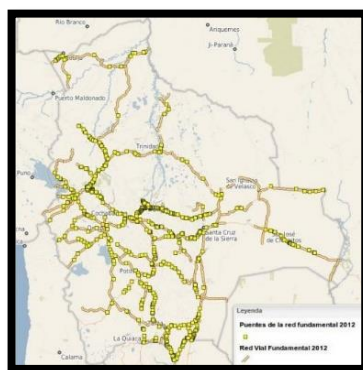
6.1 Infraestructura carretera

La infraestructura carretera de Bolivia, se clasifica en tres grupos: Red Vial Fundamental, La Complementaria y Vecinal, según el tipo de rodadura se tienen carreteras con pavimento, grava y de tierra. El transporte por carretera, tiene una participación importante en el crecimiento económico de Bolivia y es un medio de conectividad e integración física entre los países de Sudamérica.

6.1.1 Red Vial Fundamental

Características: La Red Vial Fundamental tiene una extensión de 16.054, 35 km y se encuentra a lo largo de todo el país. Está compuesta por cinco corredores principales: Este – Oeste, Norte – Sur, Oeste - Norte, Oeste - Sur y Central – Sur.

Red Vial Fundamental



Fuente: Geo Bolivia <http://geo.gob.bo/portal/>

- **Autoridad:** Administración Boliviana de Carreteras
- **Infraestructura:** A continuación, se desarrollan los cinco corredores de la Vía Fundamental.

✓ **Corredor Oeste – Norte**

El Corredor Amazónico, el cual tiene una longitud de 2,962 km y conformado por 19 tramos carreteros y tres ramales (Yucumo – Trinidad, El Choro – Porvenir – Cobija – Nareuda – Extrema y la Paz – Huarina-Ixiamas – Porvenir). Vincula el Altiplano Norte (Región del Lago Titicaca) los valles cerrados paceños, los Yungas, las pampas y llanos mojeños y la Amazonía en los departamentos de La Paz, Beni y Pando. Además, vincula el sudeste del Perú con el centro oeste de Brasil.

✓ **Corredor Norte – Sur**

Tiene una extensión de 1.564 km, inicia en el departamento de Beni, en la localidad fronteriza de Puerto Ustarez y transcurre en dirección sur atravesando los llanos cruceños y el escudo chiquitano y el Chaco en los departamentos de Santa Cruz, Chuquisaca y Tarija. Une principalmente, el centro oeste brasileiro con el norte argentino, además el ramal Boyuibe – Hito Villazón conecta con el noreste paraguayo.

✓ **Corredor Este – Oeste**

También llamado Corredor Bioceánico, con una longitud de 2.539 km y conformada por 35 tramos y dos ramales. El primer ramal al este del país va de San Matías a Santa Cruz, el segundo ramal se ubica en el occidente del país y se encuentra en el departamento de Oruro. Va desde Caihuasi hasta Pisiga. Es el principal corredor del país debido a que es un propósito continental la conexión de los puertos de norte chileno potencialmente los del sur peruano sobre el océano Pacífico con los principales centros industriales brasileiros en las ciudades de Santos y San Paulo y los puertos brasileiros en el océano Atlántico. El cual posibilitará el comercio de los países de la región con mercados europeos hacia el Atlántico y con los asiáticos por el Pacífico.

Al interior del país atraviesa el Altiplano norte y central (La Paz y Oruro), los valles y el Chapare cochabambinos, los llanos cruceños y el escudo de la Chiquitania y las llanuras de Guarayos en Santa Cruz.

✓ **Corredor Oeste - Sur**

Tiene una longitud de 1.546 km de carretera con 21 tramos y un ramal entre Potosí y Villazón. Integra el Altiplano norte y central de La Paz y Oruro respectivamente hacia el sur con el altiplano sur en Potosí, los valles centrales en Chuquisaca y los valles del sur en Tarija. Además, vincula el sur del Perú con el norte de Argentina.

✓ **Corredor Central – Sur**

El Corredor Central – Sur tiene una longitud de 1.039 km y atraviesa el Chaco y los valles

tarijeños y el altiplano del sur en Potosí. Busca vincular además el noreste de Paraguay con el norte chileno.

✓ **Diagonal Jaime Mendoza**

Con una longitud de 706 km, la Diagonal Jaime Mendoza inicia en la ciudad de Oruro atravesando en diagonal el altiplano central, los valles centrales en el norte de Potosí y Chuquisaca y culmina en Cruce Ipatí en las puertas del Chaco en Santa Cruz.

✓ **Y de la Integración**

La “Y” de la Integración tiene una longitud de 330,45 km y vincula el cono sur de Cochabamba con el norte de Chuquisaca y los valles del centro este cruceño. Por su forma, precisamente de letra Y permitirá ingresar a su vez al norte de Chuquisaca con los valles cruceños y viceversa.

Inversión Ejecutada Realizada por la Administración Boliviana de Carreteras (ABC)

La ABC al finalizar el 31 de diciembre del 2016 ha ejecutado un total de Bs. 3.053.978.918, el cual representa el 79.43% respecto al presupuesto de inversión aprobado y 61.45% del presupuesto de inversión vigente para el 2013.

6.2 Infraestructura Aérea

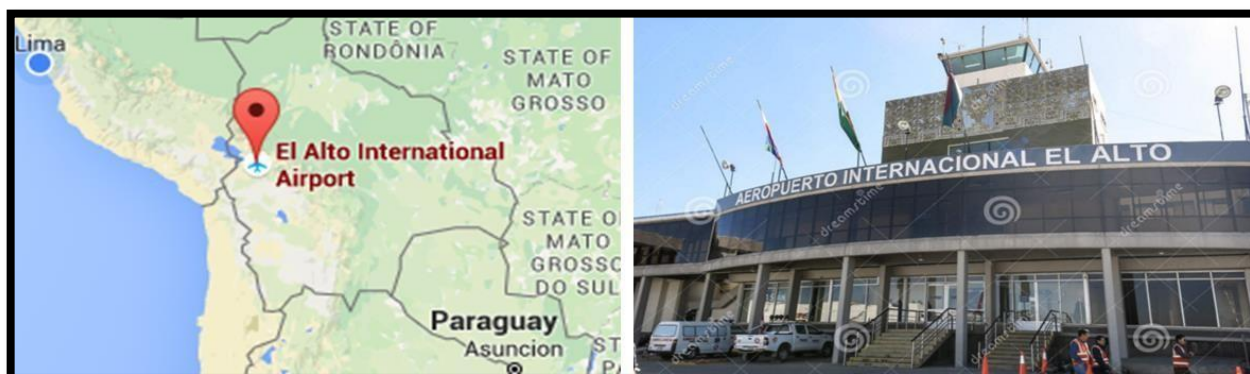
Entre los principales aeropuertos identificados de Bolivia tenemos al Aeropuerto Internacional de El Alto en la Paz y el Aeropuerto Viru Viru en Santa Cruz, los cuales se describirán en el presente apartado, identificando sus ubicación, capacidad, administración, infraestructura y conectividad.

6.2.1 Aeropuerto Internacional EL ALTO

El Aeropuerto Internacional El Alto (Código IATA: LPB, código OACI: SLLP), fue inaugurado el 18 de junio de 1965 y sirve a la capital boliviana de La Paz. El terminal aéreo tiene una elevación 4.008 m.s.n.m, razón por la cual es considerado como uno de los aeropuertos más altos del mundo.

Ubicación: Se encuentra ubicado a 14 kilómetros de la ciudad de El Alto, una ciudad perteneciente a las Paz en Bolivia.

Ubicación geográfica del aeropuerto de El Alto – La Paz



FUENTE: <http://www.aeropuertos.net/aeropuerto-internacional-el-alto/>

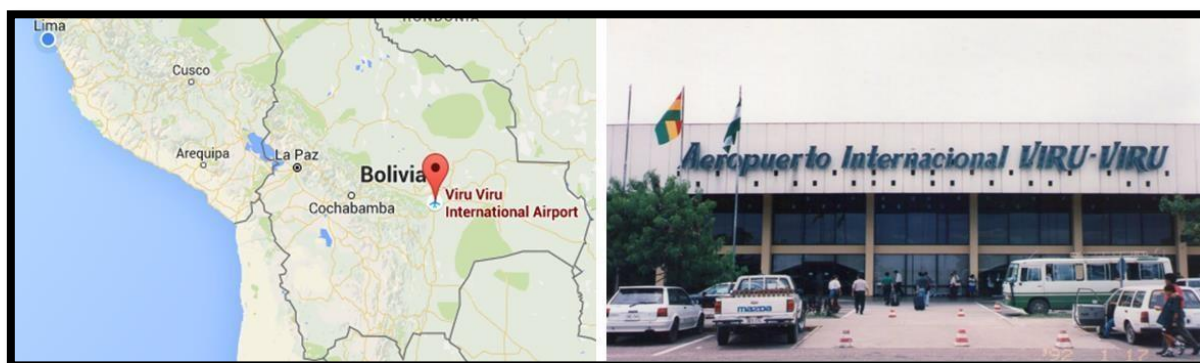
- ✓ **Administración:** SABSA Nacionalizada, empresa del Estado Plurinacional de Bolivia dedicada a la administración, modernización y expansión de los aeropuertos más importante de Bolivia. Hasta antes del 18 de febrero del 2013, SABSA era administrada por el grupo español ABERTIS / AENA, en esta fecha el gobierno de turno nacionalizó las acciones que el grupo español tenía sobre SABSA. Después de esa intervención pasó a nombrarse SABSA nacionalizada.
- ✓ **Infraestructura:** En términos de infraestructura el Aeropuerto de El alto cuenta con dos plataformas. La primera plataforma tiene una dimensión de 115 x 265 mts y la plataforma antigua tiene unas dimensiones de 91 x 195 mts.
- ✓ **Capacidad:** Al cierre del año 2013, el movimiento de pasajeros internacionales asciende a 1, 219,864 y el movimiento de pasajeros nacionales asciende a 3, 677,142, resultando un acumulado de 4,897.006. Cabe destacar que esta información es el resultado total del movimiento de pasajeros de los aeropuertos de El Alto – La Paz, Viru Viru – Santa Cruz y J. Wilstermann – Cochabamba.
- ✓ **Conectividad:** En el aeropuerto de El Alto operan alrededor de 10 aerolíneas entre las cuales cabe señalar: TAM, Gol, Copa Airlines, Taca Airlines, LAN, American Airlines, entre otros. Los destinos más populares hacia donde se dirigen los vuelos que salen de este aeropuerto son Sudamérica y Miami.

6.2.2 Aeropuerto Internacional de Viru Viru – Santa Cruz

El Aeropuerto Internacional de Viru Viru (Código IATA: VVI, código SLVR), es considerado el puerto más grande e importante de Bolivia.

- **Ubicación:** Se encuentra ubicado en el municipio de Warnes a 17 kilómetros del centro de la ciudad de Santa Cruz de la Sierra.

Ubicación geográfica del aeropuerto de Viru Viru



FUENTE: <http://www.aeropuertos.net/aeropuerto-internacional-viru-viru/>

- **Horarios de atención:** Todos los días durante todo el año las 24 horas.
- **Administración:** Sabsa Nacionalizada, empresa del Estado Plurinacional de Bolivia dedicada a la administración, modernización y expansión de los aeropuertos más importante de Bolivia. Hasta antes del 18 de febrero del 2013, SABSA era administrada por el grupo español ABERTIS / AENA, en esta fecha el gobierno de turno nacionalizó las acciones que el grupo español tenía sobre SABSA. Después de esa intervención pasó a nombrarse SABSA nacionalizada.
- **Infraestructura:** El Aeropuerto de Viru Viru cuenta con 2 plataformas, una plataforma principal y la segunda es de carga o antigua terminal de pasajeros.
- **Capacidad:** Al cierre del año 2013, el movimiento de pasajeros internacionales asciende a 1, 219,864 y el movimiento de pasajeros nacionales asciende a 3, 677,142, resultando un acumulado de 4,897.006. Cabe destacar que esta información es el resultado total del movimiento de pasajeros de los aeropuertos de El Alto – La Paz, Viru Viru – Santa Cruz y J. Wilstermann – Cochabamba.
- **Conectividad:** En el aeropuerto de Viru Viru operan alrededor de 7 aerolíneas entre las cuales cabe señalar: AeroCon, American Airlines, Taca, LAN, Transporte Aéreos Bolivianos, BOA. Los destinos más populares hacia donde se dirigen los vuelos que salen de este aeropuerto son Sudamérica, Miami, Panamá, y las principales ciudades de Europa, entre otros.

6.3 Conectividad Terrestre y Aérea Perú – Bolivia

Conectividad terrestre

Tal como se desarrolló en el apartado 5 del presente estudio, el modo de transporte que se utiliza para las exportaciones de productos del sector vestimenta al mercado boliviano se llevan a cabo mayoritariamente por vía terrestre, utilizándose el modo aéreo solo para el transporte de las mercancías más valiosas.

Los principales destinos de las exportaciones peruanas de vestimenta son las ciudades de La Paz y Santa Cruz de la Sierra, tanto por la vía terrestre (a través del paso de frontera de Desaguadero) como por la vía aérea (aeropuertos de El Alto, Viru Viru y El Trompillo).

Respecto a los tiempos de tránsito ofrecidos para llegar a La Paz por vía terrestre, ofrecen 6 días de tiempo de tránsito, esto debido a los controles fronterizos. Para el destino de Santa Cruz, el tiempo de tránsito ofrecido es de 8 días útiles, la compañía de transporte que ofreció los servicios es la empresa DHL Global Forwarding. A continuación se desarrollarán las principales rutas identificadas:

Ruta: Lima – La Paz

En el modo terrestre, las operaciones tienen inicio principalmente en Lima - Callao, El tiempo de tránsito a este destino es de 6 días útiles y la ruta es: Lima – Ica – Nazca – Arequipa - Puno – Desaguadero – La Paz y el costo por el transporte es de aproximadamente \$5,220 dólares



Fuente: Elaboración Propia

Ruta: Lima – Santa Cruz

En el modo terrestre, las operaciones tienen inicio principalmente en Lima - Callao, El tiempo de tránsito a este destino es de 8 días útiles y la ruta es: Lima – Ica – Nazca – Arequipa - Puno – Desaguadero – La Paz

Santa Cruz y el costo por el transporte es de aproximadamente \$7,560 dólares.



Fuente: Elaboración propia

6.4 Conectividad aérea Perú – Bolivia

Para el transporte aéreo, los aeropuertos más importantes para la exportación de carga del sector textil son los aeropuertos de El Alto – La Paz y Viru Viru – Santa Cruz.

Para el desarrollo de este estudio se cotizó con la aerolínea LAN Cargo, el tiempo de tránsito ofrecido para llegar a El Alto si es de forma directa es de 2 horas y para llegar a Viru Viru el tiempo de tránsito es de 3 horas aproximadamente.

Cabe señalar que, si el volumen de carga es considerable, el tiempo de tránsito ofrecido es de 1 a 2 días, esto debido a que se requiere de aviones de mayor capacidad y la ruta ofrecida es: Lima – Miami – La Paz o Lima – Miami – Santa Cruz.

Ubicación geográfica de principales aeropuertos



FUENTE: Elaboración propia

Ruta Callao – El Alto / La Paz

En el modo aéreo las operaciones tienen inicio en el Aeropuerto Internacional Jorge Chávez. La empresa LAN brinda servicios diarios hacia El Alto / La Paz, el tiempo de tránsito es de 2 horas, para esta ruta, el vuelo es directo. Sin embargo, para mayores volúmenes de carga, la ruta que ofrecen las aerolíneas es: Calla –Miami. La Paz y el tiempo de tránsito ofrecido es de 1 a 2 días.

Ruta Callao – Aeropuerto de El Alto / La Paz

FUENTE: Elaboración Propia

Ruta Callao – Viru Viru / Santa Cruz

En el modo aéreo las operaciones tienen inicio en el Aeropuerto Internacional Jorge Chávez. La empresa LAN brinda servicios diarios hacia Viru Viru – Santa Cruz, el tiempo de tránsito es de 3 horas si el vuelo es directo, pero si el volumen de la carga es considerable, el tiempo de tránsito ofrecido es de 1 a 2 días debido a que la ruta es Callao – Miami – Viru Viru.

Ruta Callao – Aeropuerto Viru Viru / Santa Cruz

FUENTE: Elaboración Propia

VII. OPERADORES LOGÍSTICOS

7.1 Operadores Logísticos

Para el desarrollo del presente estudio se realizaron entrevistas y consultas a diversos operadores logísticos tales como operadores de transporte terrestre, agentes de aduana locales, una aerolínea y tres operadores logísticos bolivianos especializados en el despacho y transporte de mercancía en La Paz y Santa Cruz, con lo cual se ha podido recabar información acerca de los servicios logísticos que ofrecen. A continuación, se presenta un cuadro descriptivo por cada operador logístico entrevistado:

**DHL Global Forwarding****DIRECCIÓN:** Calle 1 Manzana F Lote 2 B Callao**TELÉFONO:** 4401936<http://www.dhl.com.pe>**TRANSCONTINENTAL OPERADOR LOGÍSTICO****DIRECCIÓN:** Calle Armando Blondet N° 130, San Isidro**TELÉFONO:** 611-5000<http://www.agtranscontinental.com>**COMEX LANDS S.R.L****DIRECCIÓN:** Calle Yanacocha N°372 Edificio Cristal P-5 of. 507**TELÉFONO:** (591)-2- 2406619 – 2407781<http://www.comexlands.com/>**CUMBRE S.R.L****DIRECCIÓN:** C / Manuel Ignacio Salvatierra No. 358 – 361**TELÉFONO:** (591) 3 336 6729<http://www.cumbre.com.bo/>

**TAN CARGO PERU**

DIRECCIÓN: Jr. Mendoza Merino 317 - La Victoria

TELÉFONO: (511) 424 2455

<http://www.tancargo.pe/>

**CHOICE CARGO SAC**

DIRECCIÓN: Calle Corpac N° 311, Urb. Industrial Fundo Bocanegra, Callao

TELÉFONO: (51-1) 6136001

<http://choice-cargo.com.pe/>

**UNION STAR**

DIRECCIÓN: Calle las Orquídeas 2624 – Urb. San Eugenio – Lince

TELÉFONO: (5.11)4221053 anexo 1000

<http://www.unionstar.com.pe>

**SALAS & CÍA S.R.L**

DIRECCIÓN: Santa Cruz: Av. Tte. Walter Vega 308
La Paz: Av. Ecuador N°2164 – Ed. Carla Patricia – Of. 202

TELÉFONO: 591-3) 332131 (591-2) 2412270

7.2. Estimación de costos Logísticos

El proceso logístico de exportación tiene inicio en la salida del producto desde el almacén del exportador, y se extiende hasta su llegada a la ubicación del consumidor final o proveedor. Este proceso para mayor entendimiento de este estudio se ha dividido en tres etapas:

- El proceso logístico en origen, que incluye todas las actividades realizadas hasta dejar el producto en un terminal de almacenamiento del cliente o terminal de carga terrestre en el país de origen para ser transportado,
- El proceso logístico en destino, que comprende aquellas acciones realizadas desde el momento que el producto desembarca en un terminal, el cual para el desarrollo de este

estudio se consideró a ALBO S.A, depósito aduanero ubicado en La Paz y Santa Cruz hasta su despacho al consumidor final, y para el transporte aéreo en el almacén de la aerolínea en destino, hasta la entrega al cliente final.

- El transporte internacional, que vincula los dos procesos antes mencionados por medio de los aeropuertos o carreteras de salida y entrada.
- Asimismo, las características del producto (valor, tiempo de vida, requerimientos del cliente, etc.) juegan un papel importante en la elección de una ruta para el transporte internacional (modo, recorrido, etc.). Asimismo, los costos, tiempos y características del servicio de este último son los factores de mayor influencia en la cadena de exportación de un producto, tal y como se observará en el presente apartado.

Costos y tiempos logísticos

A fin de analizar los tiempos y costos logísticos del sector textil del mercado de Reino Unido, se ha procedido a costear los productos en base a la naturaleza del producto y sus destinos principales obtenidos de las estadísticas.

Asimismo, para estimar el cálculo de los costos tanto en origen, el flete y los costos en destino, se ha cotizado con diversas empresas navieras, agentes de aduanas locales y agente de aduanas en destino en función al puerto de destino. De manera que para el costeo se han considerado siete partidas arancelarias:

Impuestos aplicados para el desaduanaje de prendas textiles

Producto	Clasificación arancelaria	Arancel Ad- Va	IVA – VAT
Vestidos de punto para mujeres o niñas, de fibras sintéticas	6104430000	0%	14,94%
T – Shirt y camisetas interiores de punto de las materias textiles	6109909000		
Partes de prendas o de complementos de vestir de de otras materias	6117909000		

Cabe señalar, que, para la realización del coste de los productos, se ha considerado el valor del producto por TN y el peso referencial que se ha considerado es de 17 TON.

Costeo de productos por vía terrestre

En la estructura de costos, tal y como se ha mencionado, se ha considerado la naturaleza del producto, es decir, se ha clasificado a los productos del sector textil como carga general

De esta manera, se presenta a continuación la estructura del cuadro de costos que se utilizará para el desarrollo de este apartado:

Costos de Carga General

CARGA GENERAL - 1 x 40 US\$ x TN
Valor de la carga USD
Valor de la carga por tonelada
A. Costos en origen x TN
1. Gastos de Agenciamiento
B. Flete x vía terrestre
C. Costos en destino
2. Ad Valorem
3. IVA
4. Almacenaje
5. Carpeta aduanal
6. Elaboración B Dav
7. Comisión y gastos de despacho
8. Transporte interno
D. Costos Totales US\$ x Ton

Fuente: TAN CARGO <http://www.tancargo.pe/>

7.2.1 Costos de Origen

Los costos en origen están conformados por los gastos de agenciamiento, el cual se desarrolla a continuación:

Gastos de agenciamiento. - Para el cálculo de los gastos de aduana se ha realizado la consulta con agentes de aduana que brinden servicios a empresas de este rubro, de lo cual se conoce que estos gastos representan un porcentaje del valor de la carga. Bajo este criterio, se asume que la comisión del agente es el 0.5% del valor FOB de la carga.

7.2.2 Costos en Flete

En este punto se ha elaborado una breve descripción de los costos que se añaden tanto a los fletes terrestres como aéreos, los cuales se desarrollan a continuación:

Flete Terrestre

En este concepto se va a costear el flete terrestre por destino y bajo la modalidad de carga general.

Flete Aéreo

Para el cálculo del flete aéreo, las aerolíneas ofrecen tarifas de carga consolidada de acuerdo al peso de la misma, la naturaleza del producto y su destino. Asimismo, la tarifa va a variar en función a las temporadas altas o bajas de exportación del producto.

En este sentido, para el cálculo del flete se han sumado los siguientes componentes que explicaremos a continuación:

- **Rate:** Es la tarifa base de la aerolínea sobre el cual se sumarán la comisión del combustible, el uso de aeropuerto y la emisión de la guía aérea.
- **Fuel Surcharge:** Es un recargo por concepto de combustible. Debido que los precios de los combustibles van cambiando constantemente, éstos generan un incremento de los costos en la industria del transporte, motivo por el cual, las aerolíneas agregan a su rate este indicador.
- **Uso de Aeropuerto:** Este concepto es una tasa aeroportuaria que se carga a los despachos de exportación.

Referencia de la línea aérea que se cotizó: GOLDEN FREIGHT PERU SAC

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

7.2.3 Costos en Destino

La estructura de costos señalada por los operadores logísticos es la siguiente

- **Ad Valorem:** Impuesto que afecta a las importaciones y va a depender del producto. Para los productos de este estudio, se aplica el 0% de ad valorem
- **IVA:** Impuesto al Valor Agregado y es igual al 14.94% sobre la base imponible (Valor CIF)
- **Almacenaje:** Costos por concepto de almacenamiento de la mercancía
- **Carpeta aduanal:** El costo de la apertura de la carpeta aduanal es de \$8 dólares
- **Elaboración B Dav:** Costo por concepto de llenado de documentos y elaboración de documentos aduaneros. El monto asciende a \$ 28 dólares
- **Comisión y gastos de despacho:** Comisión que cobran los agentes de aduanas por realizar el proceso de desaduanaje, la comisión va a depender del valor CIF de la mercancía, un referente es el 1,5% de comisión sobre el valor CIF
- **Transporte interno:** Costo por el transporte interno de la mercancía hacia un terminal de importador.

7.2.4 Costos Totales

Este costo corresponde a la suma de los costos en origen, el flete marítimo o aéreo más los costos en destino para la entrega de la mercancía en la dirección del cliente.

Metodología aplicada para el costeo

El procedimiento del costeo que se desarrollará a continuación, se realizará en función a la zona de origen y destino y también en base a la naturaleza del producto, es decir, las cotizaciones propuestas son para carga general. Con respecto al valor de la mercancía para efectos del cálculo de una exportación, el costeo se ha desarrollado sobre el valor FOB que se ha asignado a la carga en base al promedio que ingresa por cada frontera (US\$ / TN). De no contar con información respecto a algún determinado puerto de origen, se ha simulado el valor FOB para el cálculo de la estructura de costos.

Vía Terrestre – Carga General sector textil

Para realizar el costeo de productos del sector textil, el tipo de contenedor que se ha cotizado es el de carga general 40' pies, cuyo promedio de peso carga es de 17 TN o un camión con una capacidad de carga de 17 TN. El principal punto de salida de la mercancía de exportación de esta carga es el Callao y los puntos de destino que se han costeado son La Paz y Santa Cruz.

A continuación, se desarrollarán los costos logísticos y los tiempos de tránsito en la exportación de tres productos: a) Vestidos de punto para mujeres o niñas, de fibras sintéticas, b) T – shirt y camisetas interiores de punto de las demás materias textiles c) Partes de prendas o de complementos de vestir de punto de otras materias.

Costeo de Exportaciones desde Lima - Callao a La Paz

Vestidos de punto de algodón para mujeres o niñas de fibras sintéticas

El valor FOB promedio que se ha considerado para el cálculo de los costos es de US\$ 29,600 por TN. El tiempo de tránsito para llegar a destino es de 6 días aproximadamente. La ruta identificada para llegar a este destino es Callao - Ica – Nazca – Arequipa – Puno – Desaguadero – La Paz.

Los costos en destino son los que tienen mayor representatividad, debido a acuerdo de libre comercio no se paga Ad Valorem siempre que se presente el certificado de origen. Dentro del desglose de costos en destino, el IVA es el que tienen mayor participación, se deduce el 14.94% del valor CIF (Suma del Incoterm FOB mas el flete y seguro).

Lima / Callao - La Paz: Vestidos de punto de algodón para mujeres o niñas de fibras sintéticas



FUENTE: Elaboración Propia

Costeo de Exportaciones desde Lima - Callao a Santa Cruz

Vestidos de punto de algodón para mujeres o niñas de fibras sintéticas

El valor FOB promedio que se ha considerado para el cálculo de los costos es de US\$ 39, 950 por TN. El tiempo de tránsito para llegar a destino es de 8 días aproximadamente. La ruta identificada para llegar a este destino es Callao - Ica - Nazca - Arequipa - Puno - Desaguadero - La Paz - Santa Cruz.

Los costos en destino son los que tienen mayor representatividad, de acuerdo a la consulta realizada con una empresa transportista reconocida, el costo del transporte asciende a \$7, 550 dólares. Debido al acuerdo de libre comercio vigente no se paga Ad Valorem siempre que se presente el certificado de origen. Dentro del desglose de costos en destino, el IVA es el que tienen mayor participación, se deduce el 14.94% del valor CIF (Suma del Incoterm FOB mas el flete y seguro).

**Lima /Callao – Santa Cruz: Vestidos de punto de algodón para mujeres o
niñas de fibras sintéticas**



FUENTE: Elaboración Propia

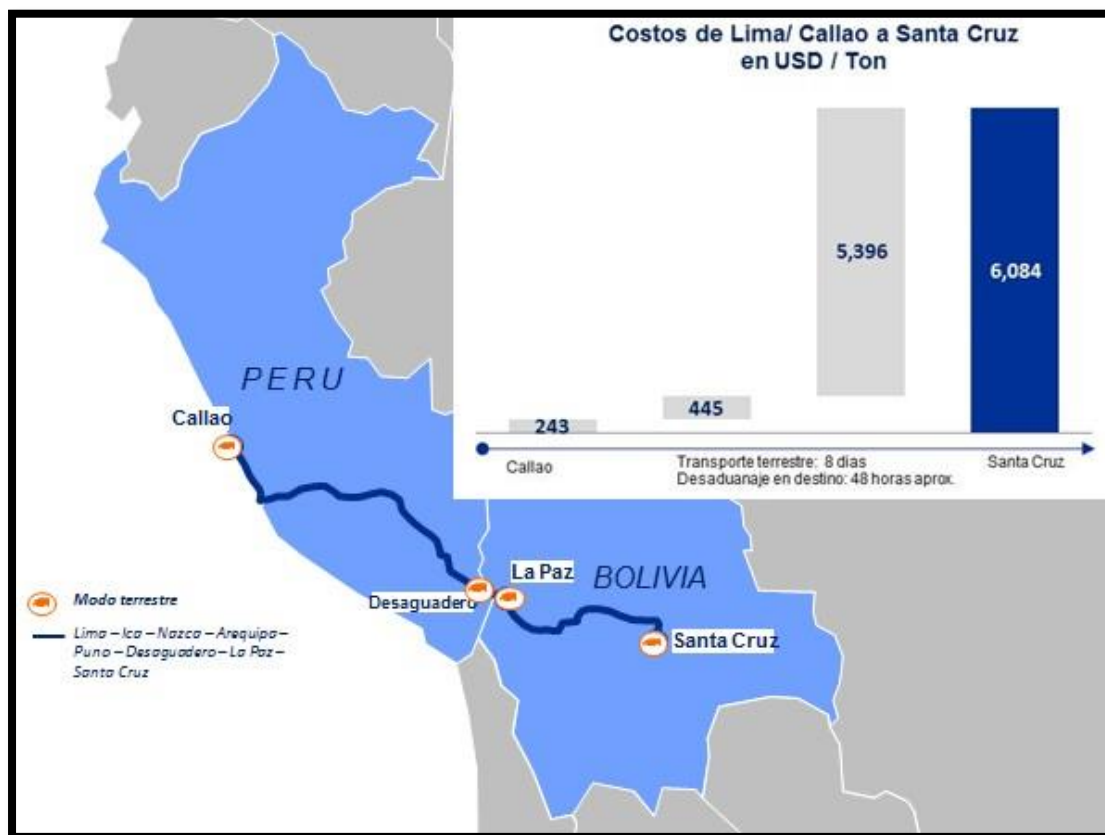
T – shirts y camisetas interiores de punto de las demás materias textiles

El valor FOB promedio que se ha considerado para el cálculo de los costos es de US\$ 31, 494 por TN. El tiempo de tránsito es de 8 días aproximadamente y la ruta identificada para llegar a este destino es Callao - Ica – Nazca – Arequipa – Puno – Desaguadero – La Paz – Santa Cruz.

Los costos en destino son los que tienen mayor representatividad, el costo del transporte asciende a \$7, 550 dólares, debido a acuerdo de libre comercio no se paga Ad Valorem siempre que se presente el certificado de origen.

Dentro del desglose de costos en destino, el IVA es el que tienen mayor participación, se deduce el 14.94% del valor CIF (Suma del Incoterm FOB mas el flete y seguro).

Lima /Callao – Santa Cruz: T – Shirts y camisetas interiores de punto de las demás materias textiles



FUENTE: Elaboración propia

Partes de prendas o de complementos de vestir de punto de otras materias

El valor FOB promedio que se ha considerado para el cálculo de los costos es de US\$ 7,759 por TN. El tiempo de tránsito para llegar a destino es de 8 días aproximadamente. La ruta identificada para llegar a este destino es Callao - Ica – Nazca – Arequipa – Puno – Desaguadero – La Paz – Santa Cruz.

Los costos en destino son los que tienen mayor representatividad, el costo del transporte asciende a \$7, 550 dólares. De presentarse el certificado de origen, la mercancía no paga Ad Valorem. Dentro del desglose de costos en destino, el IVA es el que tienen mayor participación, se deduce el 14.94% del valor CIF (Suma del Incoterm FOB mas el flete y seguro).

Lima / Callao – Santa Cruz: Partes de prendas o de complementos de vestir de punto de otras materias



FUENTE: Elaboración Propia

Costos DDP – Sector Textil –Vía terrestre – Santa Cruz

TERMINAL DE ORIGEN	CALLAO		
TERMINAL DE DESTINO: SANTA CRUZ	VESTIDOS DE PUNTO DE ALGODÓN PARA MUJERES O NIÑAS DE FIBRAS SINTÉTICAS	T-SHIRTS Y CAMISETAS INTERIORES DE PUNTO DE DEMÁS MATERIAS TEXTILES	PARTES DE PRENDAS O DE COMPLEMENTOS DE VESTIR DE PUNTO DE OTRAS MATERIAS
Valor de la carga USD x contenedor	672,366	530,047	130,575
Valor de la carga por tonelada	39,950	31,494	7,759
A. Costos en origen x TN	296	243	82
Total costos en origen	4,740	3,890	1,306
1. Gastos de Agenciamiento	4,740	3,890	1,306
B. Flete marítimo Puerto Le Havre x Tn	445	445	445
C. Gastos en destino x TN	6,782	5,396	1,506
Total gastos en destino	108,654	86,449	24,123
Impuestos (Ad Valorem)	0	0	0
IVA	101,987	80,640	20,720
Almacenaje	2,235	2,235	2,235

Carpeta aduana	8	8	8
Elaboración B Dav	28	28	28
Comisión y gastos de despacho	4,096	3,239	832
Transporte interno	300	300	300
D. Costos Totales x TN	7,523	6,084	2,032

FUENTE: <http://www.tancargo.pe/>

Vía Aérea – Carga General sector textil

Para realizar el costeo de productos del sector textil por vía aérea, se ha considerado como línea de base, el peso de 1 Tonelada, considerada como carga general. El principal aeropuerto de exportación de esta carga es el Callao y los aeropuertos de destino que se ha costeado son los aeropuertos de El Alto – La Paz y Viru Viru – Santa Cruz.

En el presente apartado se hizo el costeo del transporte aéreo a una aerolínea, LAN Cargo. Para el destino de La Paz, dicha compañía ofrece un tiempo de tránsito de 2 horas si el servicio es directo, y de 1 a 2 días si el volumen de carga que se exporta es de gran volumen, y la ruta es Lima – Miami – La Paz, las salidas son diarias y el costo promedio por kg incluyendo los recargos es de \$ 3.56 usd por kilo.

Al destino de Santa Cruz, LAN Cargo ofrece servicios diarios, la ruta vigente para llegar a este destino es directa y el tiempo de tránsito es de 3 horas, pero al igual que en el primer caso, si el volumen de carga es considerable, la ruta a considerar por la aerolínea es Lima – Miami – Santa Cruz, y los tiempos de tránsito que ofrecen son de 1 a 2 días, las salidas son diarias y el costo promedio por kilo incluyendo los recargos es de \$ 3.56 usd por kilo.

A continuación, se desarrollarán los costos logísticos y los tiempos de tránsito en la exportación de tres productos: a) Vestidos de punto para mujeres o niñas de fibras sintéticas, b) T-shirt y camisetas interiores de punto de las demás fibras sintéticas, c) Partes de prendas o de complementos de vestir de punto de otras materias.

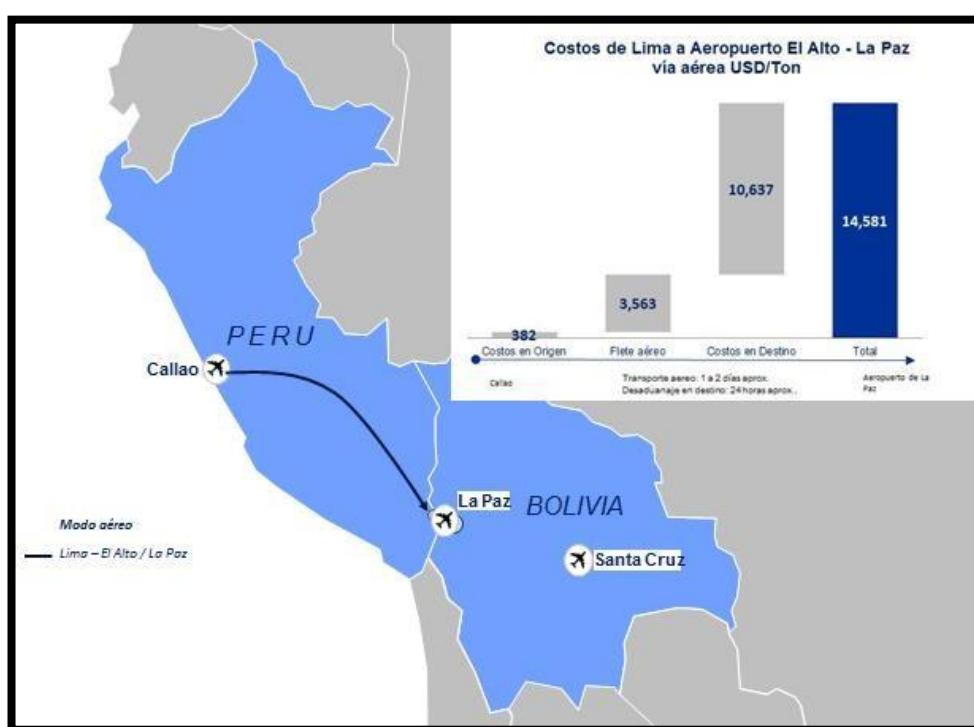
Costeo de Exportaciones desde el Aeropuerto del Callao al Aeropuerto de El Alto – La Paz

T –shirts y camisetas interiores de punto de algodón de las demás fibras sintéticas

El valor FOB que se ha considerado para realizar la simulación de los costos de exportación de este producto es de US\$ 6, 962 por TN. El tiempo de tránsito para llegar al aeropuerto de El Alto es de 2 horas aproximadamente, la aerolínea Lan Cargo ofrece vuelo directo a este destino para el traslado de la carga.

Las prendas textiles no pagan Ad Valorem siempre que la mercancía esté acompañada de la presentación del certificado de origen, pero si está afecto al pago del IVA, el cual es del 14,94% sobre la base imponible. Los costos en destino son los que tienen mayor representatividad con un costo de US\$10,637 dólares por tonelada. Respecto a los costos en destino, Los gastos de almacenaje y la comisión del agente tienen mayor participación en el costeo, las comisiones que cobran los agentes de aduanas para realizar el desaduanaje es del 0,6% del valor CIF de la mercancía, el costo de transporte interno es de \$ 123 dólares por tonelada. En la figura 7.6 se observa la estructura de costos del presente producto:

Callao / Aeropuerto de El Alto – La Paz: T – shirts y camisetas interiores de punto de las demás fibras sintéticas



FUENTE: Elaboración propia

Costos DDP – Sector Textil –Vía aérea – Aeropuerto El Alto – La Paz

12	CALLAO
AEROPUERTO DE DESTINO: EL ALTO - LA PAZ	T - SHIRTS Y CAMISETAS INTERIORES DE PUNTO DE LAS DEMÁS FIBRAS SINTÉTICAS
Valor de la carga USD / TN	60,962
A. Costos en origen	382

1. Gastos de agenciamiento	305
2. Inland terrestre	77
B. Flete aereo	3,563
C. Costos en destino	10,637
Total gastos en destino	10,637
Ad valorem	0
IVA	9,676
Almacenaje	391
Carpeta aduana y B dav	22
Guía	36
Comisión y gastos de despacho	389
Transporte interno	123
D. Costos Totales x TN	14,581

FUENTE: <http://www.tancargo.pe/>

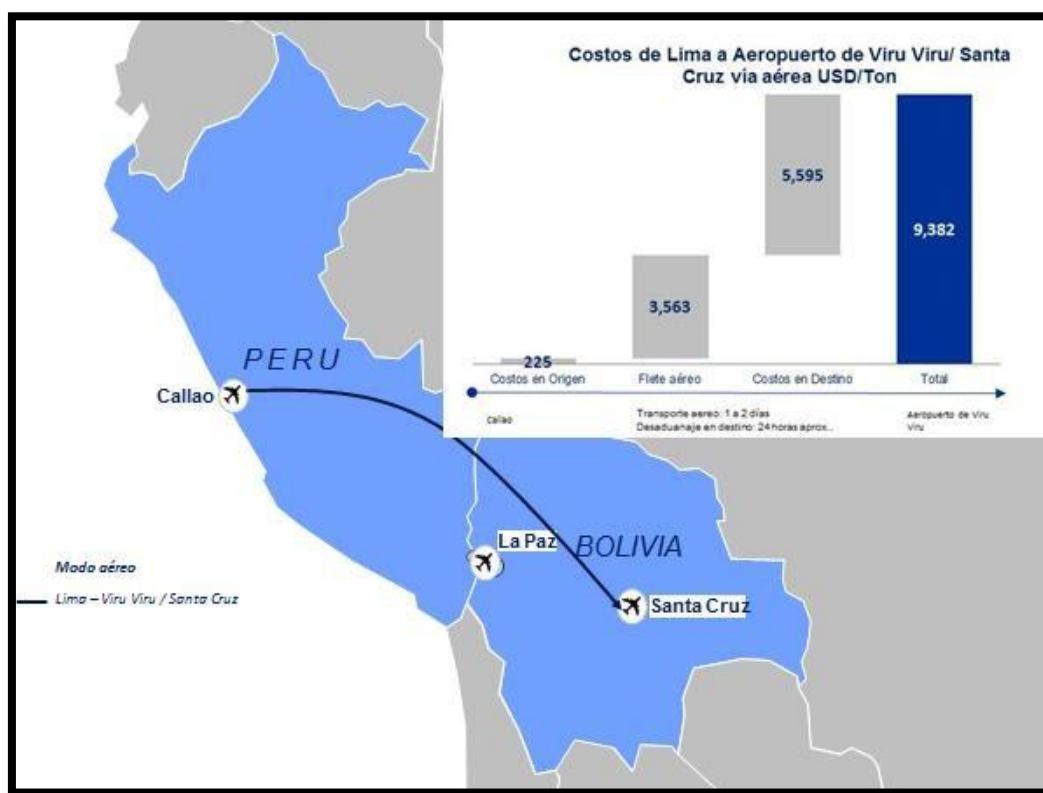
Costeo de Exportaciones desde el Aeropuerto del Callao al Aeropuerto de Viru Viru – Santa Cruz

Vestidos de punto para mujeres o niñas, de fibras sintéticas

El valor FOB que se ha considerado para realizar la simulación de los costos de exportación de este producto es de US\$ 29,606 dólares por TN. El tiempo de tránsito para llegar al aeropuerto de Viru Viru es de 3 horas aproximadamente, la aerolínea Lan Cargo ofrece vuelos directo a este destino para el traslado de la carga y dos salidas por día.

Las prendas textiles no pagan Ad Valorem, pero si el IVA, el cual es del 14,94% sobre la base imponible. Los costos en destino son los que tienen mayor representatividad con un costo de US\$5,595 dólares por tonelada. Respecto a los costos en destino, Los gastos de almacenaje y la comisión del agente tienen participación relevante en el costeo, las comisiones que cobran los agentes de aduanas para realizar el desaduanaje es del 0,6% del valor CIF de la mercancía, el costo de transporte interno es de \$ 50 dólares por tonelada. En la figura 7.7 se observa la estructura de costos del presente producto:

Lima - Callao / Aeropuerto de Santa Cruz: Vestidos de punto para mujeres o niñas, de fibras sintéticas



FUENTE: Elaboración propia

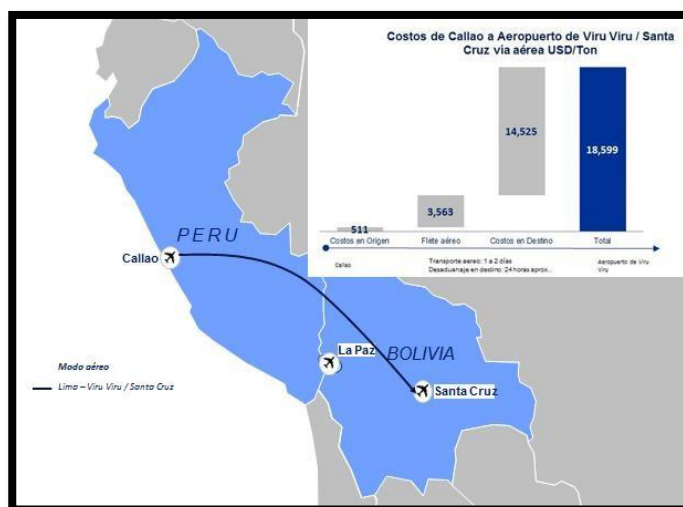
Partes de prendas o de complementos de vestir de punto de otras materias

El valor FOB que se ha considerado para realizar la simulación de los costos de exportación de este producto es de US\$ 86,842 por TN. El tiempo de tránsito para llegar al aeropuerto de Viru Viro es de 3 horas aproximadamente, la aerolínea Lan Cargo ofrece vuelo directo a este destino para el traslado de la carga, ofreciendo servicios diarios y hasta dos salidas diarias.

Las prendas textiles no pagan Ad Valorem pero si el IVA, el cual es del 14,94% sobre la base imponible. Los costos en destino son los que tienen mayor representatividad con un costo de US\$10,637 dólares por tonelada.

Respecto a los costos en destino, Los gastos de almacenaje y la comisión del agente tienen mayor participación en el costeo, las comisiones que cobran los agentes de aduanas para realizar el desaduanaje es del 0,6% del valor CIF de la mercancía, el costo de transporte interno es de \$ 123 dólares por tonelada. En la figura 7.8 se observa la estructura de costos del presente producto:

Lima - Callao / Aeropuerto de Viru Viru – Santa Cruz: Partes de prendas o de complemento de vestir de punto de otras materias



FUENTE: Elaboración propia

Costos DDP – Sector Textil –Vía aérea – Aeropuerto Viru Viru – Santa Cruz

AEROPUERTO DE ORIGEN	CALLAO	
AEROPUERTO DE DESTINO: SANTA CRUZ	VESTIDOS DE PUNTO DE PARA MUJERES O NIÑAS DE FIBRAS SINTÉTICAS	PARTES DE PRENDAS O DE COMPLEMENTOS DE VESTIR DE PUNTO DE OTRAS MATERIAS
Valor de la carga USD / TN	29,606	86,842
A. Costos en origen	225	511
1. Gastos de agenciamiento	148	434
2. Inland terrestre	77	77
B. Flete aéreo	3,563	3,563
C. Costos en destino	5,595	14,525
Total costos en origen	5,595	14,525
Impuestos	0	0
IVA	4,973	13,558
Comisión de agente de aduanas	200	545
Gastos de despacho y carpeta	100	100
Almacenaje	272	272
Transporte interno	50	50
D. Costos Totales USD / TN	9,382	18,599

FUENTE: Elaboración propia

VIII. MODELOS DE CENTROS DE DISTRIBUCIÓN

8.1. Introducción

El presente apartado presenta experiencias relevantes en cuanto a actividades de promoción y apoyo a las exportaciones realizadas por centros extranjeros en destino. Los centros y oficinas de promoción y distribución caracterizadas son los siguientes, agrupados en dos tipos de experiencias analizadas:

Centros y oficinas de países latinoamericanos operados en mercados relevantes a nivel mundial

	 AGÊNCIA BRASILEIRA DE PROMOÇÃO DE EXPORTAÇÕES E INVESTIMENTOS www.apexbrasil.com.br	Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones de Brasil (APEX-Brasil) Sede central: SBN, Quadra 02, Lote 11, Edifício Apex-Brasil CEP 70040-020 Brasília (DF) Central telefónica: (61) 3426-0202
	 www.icex.es	ICEX España Exportación e Inversiones Sede central: Paseo de la Castellana 278 28046 Madrid, España Central telefónica: 900 349 000
	 www.prochile.gob.cl	Dirección de Promoción de Exportaciones (PROCHILE) Sede central: Teatinos 180, Santiago, Chile Central telefónica: +56 2 282 75100
	 Inversión y Comercio www.promexico.gob.mx	PROMEXICO Sede central: Camino a Santa Teresa No. 1679, Col. Jardines del Pedregal, Del. Álvaro Obregón, C.P. 01900, México, D.F. Central telefónica: +52 (55) 5447 7000

 AMCHAM Bolivia www.amchambolivia.com	Cámara Americana de Comercio de Bolivia (AMCHAM Bolivia) Sede central: Av. 6 de Agosto N° 2455, Edif. Hilda, Piso 2, Of. 204, La Paz, Bolivia. Central telefónica: (591-2) 2443939 / 2443795 / 2443674
 PRO ECUADOR INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES www.proecuador.gob.ec	Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PROECUADOR) Sede central: Avenida Francisco de Orellana, en el edificio World Trade Center, Torre A, piso 13, oficina 1301, Guayaquil, Ecuador. Central telefónica: (04)2597980

Se recogió información sobre la ubicación geográfica de los centros y oficinas, así como de las características de operación, tamaño y tiempo de concesión de la infraestructura utilizada (en caso aplique), beneficios para los usuarios, servicios brindados y conectividad.

8.2. Centros de distribución y promoción latinoamericanos a nivel mundial

8.2.1 Agencia de promoción de exportaciones e inversiones de Brasil (APEX – Brasil)

La Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones de Brasil (APEX-Brasil) se creó en el 2003, constituida como un Servicio Social Autónomo adscrito al Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior (MDIC) brasileiro.

El trabajo de APEX-Brasil se concentra en la promoción de productos y servicios brasileiros en el mundo, así como en el fomento de la inversión extranjera en sectores estratégicos de la economía brasileira.

En ese sentido, la Agencia apoya a las empresas brasileiras para la inserción eficaz de sus productos y servicios en el mercado internacional. Actualmente apoya a 13,000 empresas de 83 sectores productivos de la economía brasileña que exportan a más de 200 mercados

8.2.2 PROMEXICO

PROMEXICO es el organismo del gobierno federal mexicano (bajo la figura de fideicomiso público considerado entidad paraestatal, adscrito a la Secretaría de Economía) encargado de promover la inversión extranjera directa y las exportaciones de productos y servicios, así como la internacionalización de las empresas mexicanas.

De esta manera, PROMEXICO coordina las estrategias dirigidas al fortalecimiento de la participación de México en la economía internacional, apoyando el proceso exportador de las empresas establecidas en el país y coordinando acciones encaminadas a la atracción de inversión extranjera.

8.2.3 Ubicación geográfica

En las figuras 8.1 y 8.2 se puede observar la presencia de APEX-Brasil y PROMEXICO en el mundo. Estas entidades siguen modelos distintos de cobertura territorial: mientras que Brasil atiende a distintos mercados regionales con sedes ubicadas en ciudades estratégicas, México se concentra en mercados nacionales específicos por medio de sendas oficinas de promoción.

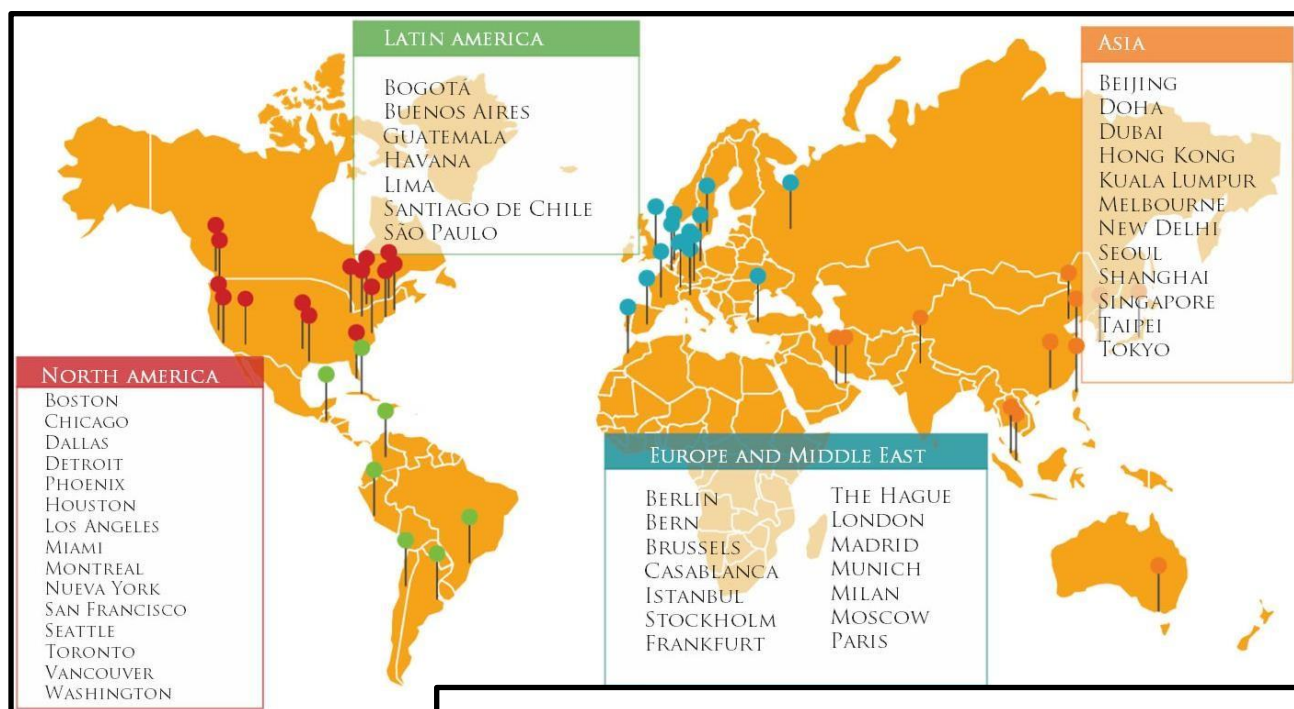
En Bélgica APEX-Brasil opera, además del Centro de Negocios de Bruselas, el Brazilian Business Affairs (BBA), junto a la Confederación Nacional de Industria de Brasil (CNI), con el objetivo de dar seguimiento a las tendencias y deliberaciones de la Unión Europea que puedan tener influencia en el comercio exterior brasileiro.

Presencia de APEX-Brasil en el mundo



FUENTE: APEX – BRASIL <http://www.apexbrasil.com.br/home/index>

Presencia de PROMEXICO en el mundo



FUENTE: PROMEXICO <https://www.gob.mx/promexico>

8.2.4 Características de los centros de negocios

Los Centros de Negocios de APEX-Brasil cuentan con diversas instalaciones según el mix de servicios ofrecidos. Por ejemplo, el Centro de Negocios de Miami (en operación desde el año 2005), localizado en la zona financiera de la ciudad, cuenta con espacios para empresas con módulos de escritorio de diversas categorías (dependiendo del tamaño y la ubicación del módulo) y salas de exposición de productos, salas de reuniones, apartados postales independientes, cocina y recepción con coffee bar.

Asimismo, cuenta con instalaciones de centro de distribución de mercancías para el manejo de la carga en destino a disposición de los exportadores brasileños en el área de influencia del puerto y aeropuerto de la ciudad, donde es posible realizar operaciones de almacenaje, consolidación y distribución. Este centro de distribución solo almacena y despacha carga seca, los productos frescos son entregados al almacén del importador.

8.2.5 Tamaño, tiempo de concesión y costos operativos

En el caso de APEX-Brasil, si bien la Agencia no ha publicado datos acerca del tamaño y tiempo de concesión, en el 2009 se estimó que el costo operativo anual del Centro de Miami se encontraba alrededor de los US\$ 300,000²⁰. Los servicios de centro de distribución son realizados por APEX-Brasil en Miami a través de contratos con operadores logísticos locales

(Phoenix International²¹, Miami International Freight Solutions). Se muestran algunas tarifas aplicadas por servicios brindados por PROMEXICO. En el caso de reportes de inteligencia de mercado, el costo de estos estudios especializados varía según el tamaño de la empresa, siendo de esta forma accesibles para un amplio espectro del sector exportador.

Tarifas por servicios brindados por PROMEXICO, enero 2016

SERVICIO	TARIFA
Programación de Agenda de Negocios	De 8,000 a 25,000 pesos
Asesoría especializada sobre trámites de exportación origen	Hasta 1,000 pesos por asesoría
Participación en Ferias con Pabellón Nacional	Hasta 10,000 dólares por stand
Participación en eventos institucionales o de promoción internacional	Hasta 10 millones de pesos
Reportes de inteligencia de mercado	De 30,000 a 200,000 pesos dependiendo del tamaño empresa
Asesoría en promoción de la oferta exportable	8,000 pesos más IVA por promoción

FUENTE: PROMEXICO <https://www.gob.mx/promexico>

8.2.6 Beneficios para los usuarios

Para realizar exportaciones a través de los Centros de Negocios de APEX-Brasil, las empresas brasileras en general cuentan con dos modalidades²³:

- Mediante la apertura de una filial extranjera con sede en el Centro de Negocios que actúa como importadora. De esta forma, el cliente extranjero adquiere la mercancía ya nacionalizada, incrementando la flexibilidad y agilidad para el despacho del producto.
- Mediante el envío de la mercancía al centro de distribución asociado (todavía en zona aduanera) para que el cliente realice el proceso de nacionalización. De esta forma, el impuesto de importación se paga solo tras concretada la venta.

Los exportadores pueden acceder a los servicios de los Centros de Negocios de manera individual o por medio de grupos de empresas. De esta forma, estos pueden contar con una sede en destino que los acerca con los importadores, así como tienen la posibilidad de mantener stocks y muestras, dinamizando los procesos de venta. Además, APEX-Brasil negocia con operadores logísticos locales condiciones diferenciadas para sus asociados, logrando menores costos para estas empresas.

PROMEXICO ofrece apoyos económicos a las empresas para la instalación en mercados extranjeros. La Figura 8.3 presenta algunos de los rubros de apoyo a los exportadores previstos por PROMEXICO y los montos máximos posibles para los mismos. El acceso a los

servicios ofertados será posible sólo cuando se desarrolle una actividad orientada a la internacionalización de la empresa en el área o ámbito de responsabilidad de la Oficina Comercial.

Muestra de apoyos brindados por PROMEXICO, enero 2015 (Montos en pesos mexicanos)

NOMBRE DEL APOYO	RESUMEN DE LO APOYABLE	MONTO MÁXIMO (No sujeto a IVA)
Bolsa de viaje	Apoyo para viajes de negocios de promoción comercial.	África, Asia y Oceanía \$50,000.00 Europa hasta \$35,000.00 LATAM hasta \$30,000.00 NA hasta \$20,000.00
Apoyo a representantes en negocios internacionales	Apoyo económico a profesionistas egresados de licenciatura o nivel superior seleccionados a través de una convocatoria	\$ 350,000.00
Centros de distribución, Showrooms	Para que pueda instalar un Centro de distribución, Showroom o Centro de negocios en el exterior.	* \$130,000.00
Consultoría para registro de marca internacional	Para la gestión de registro internacional, registro de propiedad intelectual y trámites para patentes en el extranjero.	* \$50,000.00

FUENTE: PROMEXICO <https://www.gob.mx/promexico>

8.2.7 Servicios que brindan

Los centros de distribución y promoción de las exportaciones en general ofrecen a los empresarios de sus países un abanico de servicios agrupados en tres ejes:

- Inteligencia de mercado local: investigaciones de mercados personalizadas (elaboradas por el equipo de la Agencia o por consultores externos) para empresas que desean expandir sus operaciones.
 - Estudios de mercado local.
 - Estudios especializados de mejores prácticas logísticas.
 - Asesoría a exportadores.
- Promoción local de negocios: acciones dirigidas a generar oportunidades de negocios, así como para identificar alianzas estratégicas en el exterior.
 - Búsqueda de representantes comerciales.
 - Acciones de promoción de productos (ferias, misiones prospectivas y eventos

especiales).

- Desarrollo de relaciones institucionales con órganos en los países de destino.
- Apoyo a la instalación local: servicios de soporte para la instalación de empresas brasileras en el exterior.
- En materia administrativa: soporte en el contacto con empresas de abogados, servicios contables, agencias de empleo y de empresas de transporte; así como asesoría de funcionarios para los trámites para la apertura de empresas y negociaciones.
- En materia logística: almacenamiento y despacho de mercancías, distribución, consolidación de mercadería, así como servicios de despacho aduanero.

8.3. Centros de distribución y promoción con presencia en Bolivia

8.3.1 ICEX España exportación e inversiones

ICEX España Exportación e Inversiones (conocido anteriormente como Instituto Español de Comercio Exterior) es un órgano público empresarial adscrito al Ministerio de Economía y Competitividad (MINECO) que tiene a su cargo la promoción de la internacionalización de las empresas españolas, así como el fomento de las inversiones extranjeras en España. Cada año, ICEX organiza más de 2,500 actividades de promoción en el exterior en las que participan más de 13,000 pymes, y apoya unos 2,000 proyectos empresariales orientados a mercados externos.

8.3.2 Dirección de promoción de exportaciones de Chile(PROCHILE)

La Dirección de Promoción de Exportaciones de Chile (PROCHILE) es la institución del Ministerio de Relaciones Exteriores de este país que tiene a su cargo la promoción de la oferta exportable de bienes y servicios chilenos, así como la difusión de la inversión extranjera y el momento del turismo. La labor de PROCHILE está centrada en facilitar y acompañar el proceso de internacionalización de los exportadores chilenos, así como en aportar en la agregación de valor y diversificación de los productos y servicios que componen la oferta exportable chilena.

8.3.3 Instituto de promoción de exportaciones e inversiones (PROECUADOR)

El Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PROECUADOR) es el órgano del Ministerio de Comercio Exterior ecuatoriano encargado de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país, con el fin de promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, los mercados y los actores del Ecuador, propiciando su inserción estratégica en el comercio internacional.

8.3.4 Cámara americana de comercio de Bolivia (AMCHAM Bolivia)

La Cámara Americana de Comercio de Bolivia (AMCHAM Bolivia), establecida en 1975 con el propósito de impulsar y promover el entendimiento y las relaciones comerciales con Estados Unidos, es una cámara de carácter empresarial sin fines de lucro que apoya a sus miembros en el desarrollo de actividades de inversión, comercio y tecnología con distintos países, pero especialmente con los Estados Unidos. En la actualidad cuenta con alrededor de 150 empresas socias.

8.3.5 Servicios que se brindan y beneficios para los usuarios

Se presentan los servicios ofrecidos por los centros estudiados:

ENTIDAD	SERVICIOS OFRECIDOS
	▪ Información personalizada de mercados exteriores ▪ Agendas de reuniones de negocio ▪ Identificación de socios comerciales ▪ Apoyo logístico ▪ Misiones inversas ▪ Asesoramiento sobre inversiones en el exterior ▪ Simulador de costos de establecimiento en mercados exteriores ▪ Información de mercado
	▪ Información especializada para la inteligencia de mercados ▪ Identificación de oportunidades de mercado ▪ Organización y apoyo logístico ▪ Asesoría técnica en comercio exterior ▪ Asesoría técnica en estrategias comerciales
	▪ Información del clima de negocios, incentivos y oportunidades de inversión ▪ Agendas especializadas y acompañamiento con actores públicos y privados ▪ Asistencia durante el proceso de inversión ▪ Información sobre la accesibilidad de productos ecuatorianos a un mercado extranjero, documentos e impuestos necesarios ▪ Ferias y promociones internacionales en que el Ecuador tiene participación ▪ Atención de requerimientos de información específica
	▪ Tramitación de Visas para los Estados Unidos ▪ Información comercial y facilitación de negocios ▪ Formación y capacitación empresarial ▪ Promoción Comercial (ferias, misiones comerciales, etc.) ▪ Publicaciones especializadas ▪ Programas de desarrollo de exportadores

FUENTE: ICEX, PROCHILE, PROECUADOR y AMCHAM Bolivia

8.3.6 Características de las Instalaciones

Los centros estudiados concentran su campo de acción en la asesoría al exportador e inversionista y la labor de promoción de productos y servicios del país, ubicándose en las principales zonas comerciales y financieras de las ciudades de La Paz y Santa Cruz.

8.3.7 Ubicación geográfica de los centros estudiados

Se presenta la presencia de los cuatro centros estudiados tanto en el mundo como en el territorio boliviano, donde las ubicaciones preferidas son las ciudades de La Paz y Santa Cruz.

FUENTE: ICEX, PROCHILE, PROECUADOR y AMCHAM Bolivia

8.3.8 Conectividad

ENTIDAD	PRESENCIA EN EL MUNDO	PRESENCIA EN BOLIVIA
	Cuenta con 98 Oficinas Económicas y Comerciales y Centros de Negocio en el mundo, así como 31 Direcciones en España	La Paz
	Cuenta con una red de 54 Oficinas Comerciales en el mundo, así como con una red nacional de 15 Centros Exportadores en Chile	La Paz
	Cuenta con 29 oficinas y 1 agregaduría comercial en el mundo y una red de 6 oficinas en las principales ciudades de Ecuador	Santa Cruz
	Pertenece a una red de 23 Cámaras de Comercio en América Latina y forma parte de la Cámara de Comercio de EE.UU. (más de 1 millón de asociados)	La Paz, Santa Cruz

Los centros estudiados se ubican en los 2 principales centros económicos del país: La Paz y Santa Cruz de la Sierra, sede de las principales instituciones de gobierno y de las principales compañías instaladas en el país, así como de los aeropuertos internacionales de El Alto y Viru Viru, principales puntos de entrada al país por vía aérea.

Ambas ciudades conforman el principal eje vial del país, que se conecta con el paso de frontera de Desaguadero, en la frontera con Perú.



Fuente: ICEX, PROCHILE, PROECUADOR y AMCHAM Bolivia

IX. MODELOS DE SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN

9.1 Canales de comercialización del sector textil

Los canales de comercialización en el mercado boliviano no están muy desarrollados, sin embargo, si existen grandes mayoristas – importadores que comercializan diferentes productos sin tener la exclusividad de los mismos.

El método de distribución más utilizado es a través de importadores directos o nombramiento de representante de marcas a) **Exportadores - Retailers** b) **Exportadores – Importadores, distribuidores o mayoristas que venden a las organizaciones al por menor**

Canal importador/ distribuidor: Uno de los medios más efectivos para ingresar al mercado boliviano es a través del uso de distribuidores comercial o importadores, en algunos casos, tienen la ventaja de que cubren todo el mercado boliviano. Los distribuidores más especializados tienen la capacidad de llegar a canales minoristas incluso a consumidores finales.

Empresa Novara (Textilón): Es una empresa dedicada a la fabricación y comercialización de productos textiles, su principal producto son las medias y calcetines. La modalidad de venta de esta empresa es a través de la venta directa a través de sus 17 agencias propias distribuidas a nivel nacional y 1 agencia en el Perú. El principal mercado de exportación es Perú, en donde cuenta con una tienda y un centro de distribución en Arequipa y con planes de expansión a Argentina y España.

Canal retailer: Este sector está adquiriendo importancia a través de los supermercados. En Bolivia existen alrededor de 60 locales de supermercados centralizados principalmente en las ciudades de Santa Cruz, Cochabamba y La Paz. A continuación, se hará una breve reseña de las principales cadenas de supermercados:

Hipermaxi S.A: Supermercado boliviano que surge desde el año 1994, Es una cadena de supermercados boliviana. Empresa líder en el segmento retail en Bolivia. Cuenta con 27 supermercados en el país, 30 sucursales de farmacias, es una empresa que está en constante crecimiento.

Hipermercados Ketal S.A: Supermercado boliviano con 25 años de antigüedad, ofrece productos y servicios de alta calidad y variedad, vendiendo productos tales como frutas carnes, abarrotes, productos de limpieza acuerdo con el grupo GSA (Gretidem S.A) dueños de la cadena de cine en Bolivia “Cine Center”, esto convirtió a Ketal en parte del primer Mega Center de Bolivia y uno de los más grandes de Sudamérica. En el 2011 obtuvo el reconocimiento del Bolivian Business por ser la marca más poderosa de La Paz en categorías de supermercados²⁸.

Supermercados Fidalga: Empresa con 37 años de antigüedad, cuenta con 8 sucursales en Santa Cruz y 3 en La Paz, Dentro de la gama de productos que ofrece, el sector moda tiene una participación relevante, vendiendo productos de lencería, prendas de algodón, jeans, entre otras variedades²⁹.

IC Norte Mega Market: Supermercado que ofrece productos de 20 sectores aproximadamente, entre ellos bazar, conservas, lácteos. Mascotas, jardinería, y ropa o prendas de vestir, entre otros. La localización de este centro es en Santa Cruz.

Asimismo, entre otras formas de comercialización de productos en Bolivia, tenemos el perfil de compra del consumidor a través de los mercados, uno de los más importantes a destacar es el mercado La Cancha, el cual está localizado en Cochabamba y es uno de los mercados más grandes y populares de Latinoamérica. En este mercado se puede encontrar todo tipo de productos, tales como verduras, frutas, tecnología, entre otros. En lo que respecta a su infraestructura, esta comprende varios mercados, ferias, tiendas y espacios de venta ambulatoria.

X. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Tanto Perú como Bolivia pertenecen a la Comunidad Andina de Naciones (CAN), y junto a Colombia y Ecuador forman una Zona Libre de Comercio libre del pago de aranceles para el 100% de los productos comercializados entre ellos. Sólo es aplicable el Impuesto al Valor Agregado (IVA), equivalente al 14.94% del valor CIF.

La industria de la vestimenta representó apenas el 0.8% del valor FOB total exportado al mercado boliviano durante el año 2015, el cual fue dominado por los sectores químico, sidero-metalúrgico y agrícola. Muchos productos se exportan aun en volúmenes pequeños y de manera esporádica.

Las exportaciones del sector vestimenta al mercado boliviano están constituidas por una amplia variedad de productos, cuyos volúmenes varían de manera irregular de año a año, aunque se aprecia el posicionamiento de las camisetas y t-shirts como productos principales, así como de complementos de prendas de vestir.

La conectividad existente entre Perú y Bolivia, está básicamente relacionada con las rutas de transporte terrestre y aéreo existentes. Para el transporte terrestre, la ruta ofrecida por el operador logístico para llegar a la Paz es: Lima – Ica – Nazca – Arequipa – Puno – Desaguadero – La Paz y para llegar al destino de Santa Cruz, la ruta ofrecida es: Lima – Ica – Nazca – Puno – Desaguadero – La Paz – Santa Cruz.

El tiempo de tránsito ofrecido para llegar a La Paz es de 6 días y para Santa Cruz son 8 días respectivamente. En lo que respecta a la conectividad aérea, las rutas que ofrecen con destino al Aeropuerto El Alto en La Paz es de 2 horas si el vuelo es directo y 1 o 2 días si el vuelo es vía Miami, para el destino de Santa Cruz el tiempo de tránsito es de 3 horas y 1 o 2 días si el vuelo es vía Miami.

En el caso de los costos en origen, el exportador está en la capacidad de manejar dichas variables, tales como la comisión por el agente de aduanas mediante un contrato a un año o mediano plazo con su operador logístico o agente de aduana, de la misma manera con el transporte local y el servicio de los almacenes aduaneros.

Los costos de flete terrestre con destino a Bolivia fluctúan entre los \$5,000 a \$7,000 dólares y para el transporte aéreo, el costo de transporte por kilo es de \$3.56 dólares.

Los gastos en destino, en líneas generales son los que tienen mayor representación a pesar que no pagan Ad Valorem, si está afecto al pago del IVA, el cual es otro impuesto que se suma al costo de nacionalización en destino, el porcentaje que se aplica en Bolivia es del 14,94% sobre la base imponible. La comisión aduanera fluctúa entre el 0,6% a 1,5% del valor CIF de la

mercancía y el transporte interno fluctúa los US\$ 300 dólares por carga de aproximadamente 17 toneladas y para el transporte aéreo el transporte interno por tonelada asciende a \$ 50 dólares.

En el caso de Bolivia, las experiencias de centros de promoción y distribución analizadas centran su labor en asesorar al exportador en el proceso de venta al mercado extranjero y en defender sus intereses ante el importador y las autoridades extranjeras, ubicándose en La Paz y Santa Cruz, ubicado en una posición estratégica, al ubicar los principales aeropuertos y conformar el principal eje vial del país.

Y, por último, los modelos de sistemas de comercialización en Bolivia para el sector textil son básicamente dos, el primer canal de comercialización es el canal retail dentro de los cuales los canales de comercialización están los hipermercados y supermercados y como segundo canal están representado por el canal importador-distribuidor-mayorista, los cuales venden los productos a los retailers.