

FICHA MERCADO – PRODUCTO

I. DATOS DEL REGISTRO DE LA FICHA

1.1. Nombre de la OCEX	La Paz	1.2. Fecha	30/03/2022
1.3. Elaborado por:	Nombres y apellidos	Juan Carlos Reguena Orozco	
	Cargo	Especialista en Comercio e Inversiones	

II. DATOS DEL MERCADO – PRODUCTO

2.1 Producto	<i>Calzados</i>						
2.2 Nomenclatura arancelaria (Ejem.; 0806.10)	<i>6403; 6404; 6405</i>						
2.3 Denominación o nombre comercial en el país de destino	<p><i>6403: Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural.</i></p> <p><i>6404: Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de materia textil.</i></p> <p><i>6405: Los demás calzados.</i></p>						
2.4 Requisitos de acceso al mercado (aranceles, requisitos sanitarios y fitosanitarios, certificaciones, otros)	<p>2.4.1. Aranceles</p> <table border="1"> <tr> <td>Aranceles</td> <td>40%</td> </tr> <tr> <td>IVA</td> <td>13%</td> </tr> <tr> <td>Restricciones</td> <td>Ninguna</td> </tr> </table> <p>El arancel para ingresar a Bolivia los productos de calzado industrial para países miembros de la CAN se reduce a 0%, con la presentación del certificado de origen.</p> <p>Para la importación de calzados, según la legislación boliviana, se deben gestionar autorizaciones previas, las cuales no rigen para países miembros de la CAN. Al ser Perú parte de la CAN, esta autorización no es necesaria.</p> <p>En detalle: El Decreto Supremo N°40101 dispone la autorización previa de importación de productos como calzado a territorio boliviano; en la sección de exclusiones se señala que las importaciones de partidas arancelarias originarias de países de la Comunidad Andina (entre los que se encuentra Perú) y que además figuran en el D.S. 2752 no requieren presentar autorización previa de importación ante las entidades bolivianas, ni cumplir con otras disposiciones especiales de importación.</p> <p>2.4.2. Requisitos de etiquetado</p> <p>Para productos de calzado se sigue la norma boliviana NB 95001:2107 “Etiquetado para calzado y otros productos de marroquinería”, la cual establece la información que debe llevar el etiquetado de los importadores. La información a incluir en las etiquetas es:</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Nombre comercial, marca y modelo. b. Nombre o razón social del (los) fabricante. 	Aranceles	40%	IVA	13%	Restricciones	Ninguna
	Aranceles	40%					
IVA	13%						
Restricciones	Ninguna						

	<ul style="list-style-type: none"> c. Nombre del país de origen. d. Especificaciones técnicas relevantes (dimensiones, tipo de material). e. Número de lote o sistema de codificación de producción. <p>2.4.3. Importación de muestras sin valor comercial</p> <p>Los productos que califican como muestra sin valor comercial, cumplen con los siguientes requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Se hallen inutilizados para su venta (perforados, cortados, etc.). b) Muestras que corresponda a capítulos 41, 48 y de la Sección XI del compendio de Aranceles de Importación de la Aduana Nacional de Bolivia¹, y aquellas mercancías de otras secciones que se comercialicen normalmente en medidas de longitud, no deberán exceder los 30 cm lineales. c) Mercancías que su comercialización sea en pares (calzados, guantes, etc.) solo se considerarán como muestras aquellas que correspondan al par izquierdo y en las que no sea posible su diferenciación deberán estar inutilizadas. <p>Esta información se aclara en la Circular 109/2021², donde además señalan que muestras que mantengan sus características para ser comercializadas no son consideradas muestras sin valor comercial. Por lo tanto, para hacer la importación de muestras se deberá seguir el conducto de importaciones de productos de menor cuantía, si se lleva gran cantidad y variedad de muestras.</p> <p>Se aceptan mercancías como Despacho de Importación de Menor Cuantía que no excedan los USD. 2.000,00. Para más información visitar la página de la Aduana Nacional de Bolivia, en la sección preguntas frecuentes³.</p> <p>2.4.4. Certificaciones:</p> <p>El consumidor boliviano usualmente no exige certificaciones en sus prendas, sin embargo, el producto tendrá más valor comercial si tiene el certificado derivado de material orgánico o reciclado. Por otro lado, Bolivia no exige ningún tipo de certificación para el ingreso de estos productos.</p> <p>2.4.5. Restricciones:</p> <p>En la actualidad no existe ninguna restricción específica para la importación de calzado al territorio boliviano.</p>
<p>2.5 Tendencias del mercado (no incluir estadísticas de comercio exterior)</p>	<p>Los consumidores cambian sus preferencias de acuerdo a las zonas de vida, las zonas altiplánicas tienen diferentes gustos y preferencias al momento de tomar las decisiones de compras contrariamente a las zonas de los llanos. Los productos específicos deben enfocarse en diferentes estrategias para fidelizar ambos tipos de consumidores y ganar participación de mercado.</p> <p>Asimismo, los productos básicos siguen el mismo patrón de consumo, y son los que tienen más canales comerciales y puntos de venta al por menor llegando hasta las fronteras de cada ciudad.</p> <p>Bolivia es un mercado atractivo, que se está convirtiendo en un consumidor de productos importados, y espera adquirir novedades y productos nuevos, que tengan precios atractivos, diseños atractivos, versatilidad y buena calidad. El año 2019 mostró un panorama favorable, con</p>

¹ <https://www.economiayfinanzas.gob.bo/arancel-aduanero-de-importaciones.html>

² <https://www.aduana.gob.bo/aduana7/sites/default/files/kcfinder/files/circulares/circular1092021.PDF>

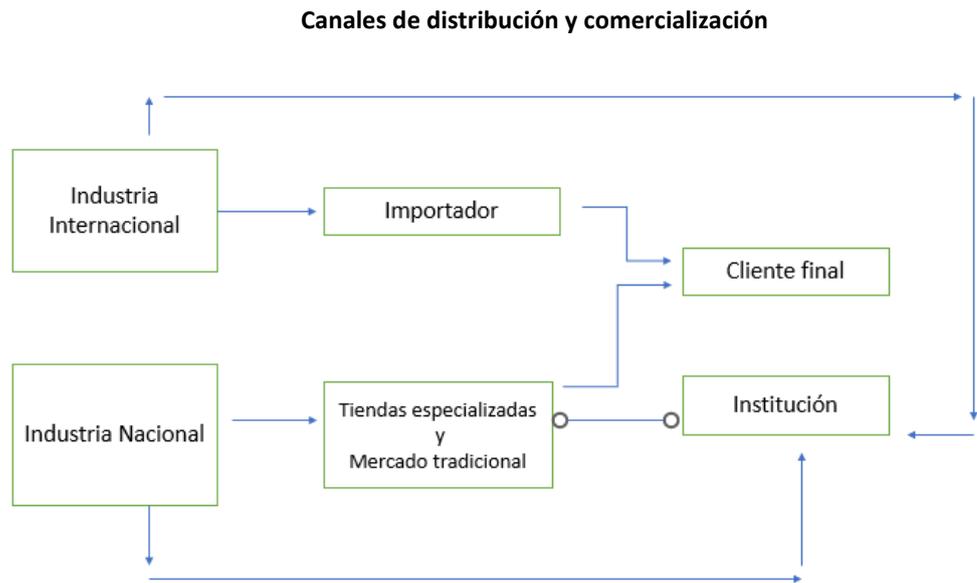
³ <https://www.aduana.gob.bo/aduana7/faq-page/340#t340n90187>

	<p>un incremento en el consumo masivo, con lo cual, las empresas deben desarrollar estrategias innovadoras para acercarse a los consumidores. Las marcas, por lo tanto, deben transformarse, pero esa innovación requiere ser pensada en función de la sostenibilidad de las empresas en el mercado.</p> <p>La producción nacional se ha estancado en los últimos años, principalmente en el ámbito artesanal. Las dificultades para obtener economías de escala y la gran competencia del calzado de origen asiático son algunas de las principales causas del descenso de la producción en Bolivia. No obstante, existen algunas empresas que han logrado desarrollar su producción a nivel industrial. Destaca el caso de Manaco (Grupo Bata), que actualmente tiene una cuota de mercado aproximada del 30%. Respecto a los materiales utilizados, la principal fortaleza de Bolivia es el cuero, cuya calidad y exóticas especialidades han captado la atención de grandes fabricantes en todo el mundo.</p> <p>La demanda de este tipo de productos se ha disparado considerablemente, debido principalmente al aumento de la clase media-alta y la adopción de tendencias occidentales relativas al sector de la moda. Sin embargo, los productos ecológicos y “ecofriendly” no son aún muy atractivos y los consumidores prefieren el cuero o textil de calidad.</p> <p>El consumo de calzado en Bolivia tiene una estrecha relación con el clima de las regiones. En Santa Cruz, en general, la población tiende a consumir productos de mayor calidad y reputación (MARCAS) que sean adecuados para un clima húmedo y caliente, que es lo que caracteriza a la región. Es importante resaltar que el consumidor de esta región busca colores más vivos y fuertes.</p> <p>El consumidor de La Paz presenta niveles menores de consumo y toma decisiones de compra basadas principalmente en el precio. El clima en la región de La Paz es en general frío. El consumidor de esta región tiene más tendencia a usar y adquirir calzados con colores más sobrios, colores pasteles y oscuros.</p> <p>Respecto al tipo de calzado más demandado, la categoría “Los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico” ocupa casi la mitad del volumen total importado. Por otro lado, el contrabando sigue siendo una de las principales preocupaciones para las empresas del sector.</p>
<p>2.6 Estacionalidad de la producción local</p>	<p>2.6.1 Estacionalidad:</p> <p>La demanda por este tipo de producto crece en el mercado por actividades de fin de año, fiestas navideñas y se prolonga hasta carnaval por sus grandes y conocidos festejos. Desde febrero las empresas identifican productos novedosos y negocian para adquirirlos en el segundo semestre. Bajo esta consideración, las empresas peruanas pueden promocionar sus productos a través de misiones comerciales o envío de catálogos para encontrar a potenciales socios bolivianos.</p> <p>2.6.2 Exhibición:</p> <p>Se exhiben en showrooms y tiendas especializadas. La información técnica de los productos y fotografías ilustrativas están disponibles en catálogos o folletos impresos, como también están publicados en páginas web, redes sociales y tiendas virtuales.</p> <p>2.6.3 Principales industrias en Bolivia:</p> <p>No existe gran cantidad de empresas industriales que se dediquen al sector. La mayor representación del sector de calzados está conformado por microempresas que realizan la</p>

	<p>producción de manera artesanal o en pequeña escala; este sector está representado por Federación Departamental de Productores de Calzado (FEDEPROCALPAZ).</p> <p>Las empresas medianas y grandes que realizan la producción con una base tecnológica desarrollada, se encuentran principalmente en la ciudad de Cochabamba, entre las cuales se encuentran:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● MANUFACTURA BOLIVIANA S.A (MANACO): Manufactura Boliviana S.A está localizada en Cochabamba, Bolivia. La Compañía está trabajando en servicios industriales, ropa, accesorios y zapatos. Emplean a más de 400 personas y cuentan con más de 35 sucursales a nivel nacional. Cuenta con un 30 % del mercado nacional. ● Calzart Bolivia: Empresa de talla mediana / pequeña. Esta empresa está localizada en la ciudad de Cochabamba y se enfoca principalmente en la producción de calzado con cuero.
<p>2.7 Principales puntos de ingreso del producto al mercado (puertos y/o aeropuertos)</p>	<p>Los productos correspondientes a las partidas de calzados detalladas líneas arriba provienen principalmente por vía terrestre de Brasil (46,29%), China (23,67%) y Perú (15,94%), seguidos por Argentina (7,64%) y otros (6,38%). La carga que ingresa vía aérea es escasa, representa el 0,1%.</p> <p>Las ciudades destino de las importaciones bolivianas forman parte del Eje Troncal (Santa Cruz, La Paz y Cochabamba) en su mayoría, algunas importaciones toman como destino otras ciudades (Oruro y Tarija).</p> <p>Respecto a las aduanas de ingreso, las aduanas de La Paz y Santa Cruz abarcan mayor flujo de productos de esta partida arancelaria.</p> <p>Para mayor detalle sobre los puntos de ingresos revisar anexo III.</p> <p>A continuación, una imagen que representa los puntos de ingreso y las ciudades capitales.</p> <p style="text-align: center;">Mapa de puntos de desaduanización</p>  <p style="text-align: center;">Fuente: Aduanas fronterizas - Prensa local ⁴</p>

⁴ <https://eju.tv/2010/07/las-aduanas-fronterizas-se-reducirn-de-16-a-slo-4/>

2.8 Descripción de la cadena de distribución y comercialización del producto en el mercado (identificar los principales actores en cada eslabón de la cadena)



El eslabón consumidor está compuesto principalmente por las empresas comercializadoras que realizan importaciones por contacto directo con el fabricante o con la importadora. Las importaciones son realizadas para atender la demanda del eje troncal boliviano.

2.8.1 Importadoras

Entre las empresas más conocidas tenemos a:

- Fair Play: Cuenta con más de 22 sucursales a nivel nacional. Importa principalmente de China y se enfoca en el sector deportivo.
- Femenina Srl: Empresa con sede en Santa Cruz que de igual manera representa varias marcas brasileñas. Esta empresa se especializa en la venta al por menor y por mayor. Es importante resaltar que esta empresa compra directamente a fábricas brasileñas a un costo de 10 a 15 \$ el par de zapatos (incluido el costo de importación).
- Manaco: Aparte de su producción nacional, esta empresa importa otros modelos para abastecer a sus más de 35 sucursales a nivel nacional. Es importante resaltar que esta empresa boliviana pertenece a Bata, empresa italiana internacional especializada en la costura de zapatos y otras indumentarias.
- Nova Moda: Empresa con sede en Santa Cruz, representante de varias marcas brasileñas. Priorizan la demanda del oriente boliviano.

2.9 Criterios de los actores claves de los canales de distribución y comercialización para la selección de proveedores (en orden de importancia)

Los criterios a tomar en cuenta son:

2.9.1 Analizar la participación de la empresa tanto en el mercado tradicional como moderno.

- Analizar el ámbito de cobertura: Ver si el importador tiene una cobertura local o nacional, si sus productos pueden llegar en buen estado a las ciudades de los departamentos con mayor consumo de calzado como ser el Eje Troncal (Santa Cruz, Cochabamba y La Paz).
- Experiencia en la distribución de productos calzados: En los últimos años se ha observado nuevos emprendimientos de pequeños comerciantes, muchos de ellos sin experiencia en este rubro. El producto requiere un grado de conocimiento en las necesidades del sector, por ello es importante evaluar el nivel de formación del área comercial del cliente potencial. También será importante considerar su experiencia como importador, rotación de su inventario, y portafolio actual de productos, para de esta manera verificar, si los productos son competencia directa al producto que se desea introducir.
- Márgenes y precios que maneja la empresa: Al momento de negociar es importante ver el margen que maneja el distribuidor o representante de marca, teniendo en cuenta los puntos precedentes. En el caso de ser representante de marca se podría tratar de consolidar un plan de ventas.

2.9.2 Analizar las particularidades del mercado boliviano de calzados:

- La mayor parte de la comercialización del producto se realiza de importadoras y en zonas donde hay mayor concentración de población.
- En los últimos 5 años se identifica que las importaciones de las partidas 6403,6404 y 6405 que corresponde al calzado, producto en el cual se enfoca el presente documento, alcanzaron valores cercanos a los 55 millones de USD, siendo el año con mayor consumo el año 2019.

Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Bolivia
Producto: 6403;6404;6405 – Calzados

Unidad : Miles Dólar Americano

Exportadores	Valor importado en 2018	Valor importado en 2019	Valor importado en 2020	Valor importado en 2021	Valor importado en 2022
Mundo	55776	47167	27906	38405	46946
China	18084	17224	11010	16089	18250
Brasil	18021	17432	8960	12675	16290
Viet Nam	9961	6563	4201	5580	6218
Indonesia	6139	3445	1636	1838	3303
Perú	268	297	539	723	749
Colombia	593	327	205	268	512
Bangladesh	291	236	277	127	506
India	361	306	131	74	226
Camboya	910	283	113	211	218
Myanmar	85	143	140	71	205
Estados Unidos de América	77	114	47	51	116
España	106	100	44	103	68
México	292	77	13	45	46
Italia	82	48	41	2	35
Sri Lanka	0	0	0		31
Paraguay	185	55	112	186	25
Portugal	17	29	15	6	22
Bosnia y Herzegovina	3	2	1		20
Canadá	0	0	2		19
Tailandia	12	11	11	12	14
Polonia	0	2	0	3	13
Argentina	68	65	13	10	11
Filipinas	56	12	0		9
Rumania	17	10	6	12	8
Lao, República Democrática Popular	0	0	0		6
Hong Kong, China	6	16	216	63	5
Alemania	0	0	0	1	3
Taipei Chino	3	4	4	1	3
Albania	3	0	0	3	2
Reino Unido	3	2	3	16	2
Chile	46	119	89	132	1
El Salvador	0	0	0		1
Francia	1	0	0		1
Malasia	34	0	0		1
Pakistán	0	1	4	3	1
Panamá	0	11	38	1	1
Uruguay	0	0	0		1
Ecuador	0	138	0	0	0

Fuente: Trademap

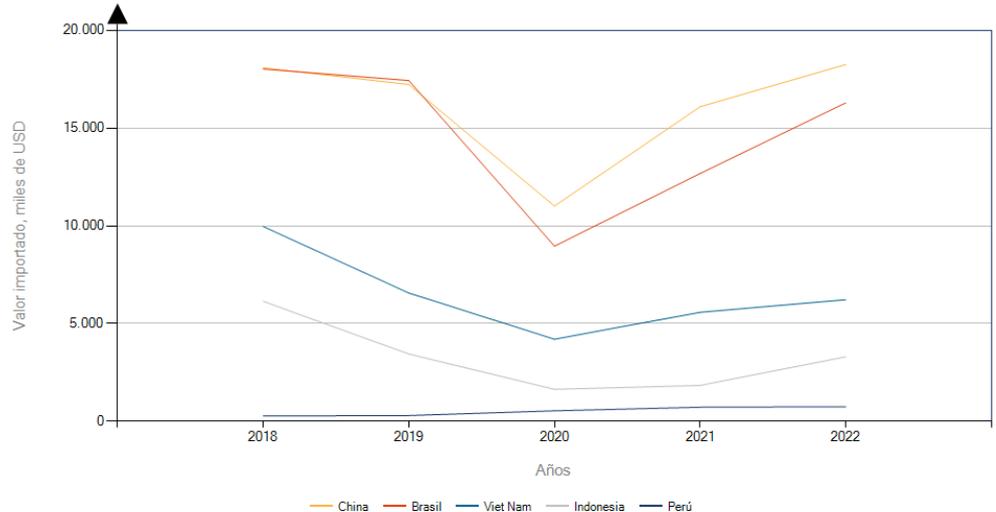
Importaciones de calzados hacia Bolivia en millones USD (2018-2022)

Año	2018	2019	2020	2021	2022
Monto	53,2	45,9	27,9	38,4	47.4
Variación	-10%	-15,8%	-60%	+42%	+23%

Fuente: Veritrade

- El Perú previo a la pandemia se ubicaba en una onceava posición como país proveedor de Bolivia de calzados, sin embargo, con la pandemia y los problemas de abastecimiento de Asia hacia Latinoamérica, el abastecimiento desde Perú mejoró significativamente, incluso logrando en el 2022 ubicarse como el quinto proveedor a Bolivia (749 miles USD).

Lista de los mercados proveedores para un grupo de productos importado por Bolivia, Estado Plurinacional de
Grupo de productos : Calzado



- El mercado boliviano es un mercado muy competitivo en precios y las empresas esperan encontrar descuentos por compras expresadas en montos grandes.
- Es importante tomar en cuenta la ventaja del arancel 0% para la exportación de estos productos al mercado boliviano.

2.10 Presencia de la oferta peruana en el mercado (temporadas, puntos de venta)

Según la herramienta Veritrade, en el periodo de 2018 a 2022, las exportaciones hacia Bolivia de calzados provienen principalmente de China con 50,64%, Vietnam 20,77% y Brasil en 11,63%. Perú se encuentra en el 5to lugar con 1,17%.

Existen flujos comerciales con otros países en menor medida como se observa en el siguiente cuadro:

Importaciones a Bolivia por país origen (2019-2022)

País Origen	Porcentaje (%)
China	50,64%
Vietnam	20,77%
Brasil	11,63%
Perú	4,63%
Colombia	3,48%
Otros países (Bangladesh, Indonesia, México , Myamar)	8,85%
Total	100,00%

Fuente: Veritrade

	<p>En cuanto a la oferta peruana, destacan empresas exportadoras como:</p> <ul style="list-style-type: none">● EQUIPERU S.A.C: Exporta ya hace varios años, pero con una tendencia a la baja.● KS DEPOR S.A.: Representan de manera exclusiva a marcas como CAT, Hi-tec, Merrell, Umbro, Joma, Converse, Steve Madden.
--	---

<p>2.11Actividades de promoción idóneas para promover el producto</p>	<p>Con respecto a la organización de eventos presenciales, en Bolivia las restricciones para reuniones han sido levantadas y se han mantenido recomendaciones sobre el uso de barbijo y la vacunación de los asistentes, por lo tanto, se recomienda desarrollar eventos presenciales e ir retomando el contacto con clientes corporativos de forma presencial en reuniones privadas de proveedor-cliente.</p> <ul style="list-style-type: none">● Promocionar en el Perú la oportunidad de mercado que existe en Bolivia.● Realizar agendas de negocios personalizadas online/presencial con apoyo de la OCEX Bolivia.● Recomendar a empresarios peruanos la elaboración de presentaciones virtuales de sus productos y publicaciones de material multimedia en redes sociales y sitios web.
---	---

ANEXO I
PRECIOS DE REFERENCIA EN LOS DIFERENTES CANALES SEGÚN ORIGEN DEL PRODUCTO

Punto de venta	Unidad (Caja, Kg., otro)	Precio (US\$ por unidad) Incluye IVA 13%	Origen del producto	Fecha de toma de información	Características o forma de presentación	Foto
BATA (MANACO)	U	28.59	Bolivia	27/03/2023	North Star ZAPATILLAS SKATER CASUAL	
BATA (MANACO)	U	38.64	Bolivia	27/03/2023	Marie Claire BOTAS SILVIA CASUAL	

BATA (MANACO)	U	35.77	Bolivia	27/03/2023	Puerta de madera cedro de 0.90x 1.80m	
BATA (MANACO)	U	40.08	Bolivia	27/03/2023	Bata ZAPATOS DE VESTIR SHASHA T	

<p>BATA (MANACO)</p>	<p>U</p>	<p>50.14</p>	<p>Bolivia</p>	<p>27/03/2023</p>	<p>Bata BOTAS TRIXI CASUAL</p>	
<p>BATA (MANACO)</p>	<p>U</p>	<p>34.33</p>	<p>Bolivia</p>	<p>27/03/2023</p>	<p>Bata Comfit ZAPATOS DE VESTIR ANNA</p>	

BATA (MANACO)	U	42.95	Bolivia	27/03/2023	North Star BOTAS KYOTO CASUAL	
BATA (MANACO)	U	35.77	Bolivia	27/03/2023	Power ZAPATILLAS FLEX- WALK VELD 360	

BATA (MANACO)	U	71.69	Bolivia	27/03/2023	Urbano ZAPATOS CASUALES TOSCANA	
BATA (MANACO)	U	47.27	Bolivia	27/03/2023	Bata ZAPATOS DE VESTIR FORMALES FORMAL KLEIN	

BATA (MANACO)	U	53	Bolivia	27/03/2023	<p>Power</p> <p>ZAPATILLAS DEPORTIVA RIFT PROVO H2O</p>	
BATA (MANACO)	U	25.71	Bolivia	27/03/2023	<p>Bubble Gummers</p> <p>ZAPATILLAS SOUL-Teen/niña</p>	

BATA (MANACO)	U	38.64	Bolivia	27/03/2023	Teener ZAPATILLA PATTY TRABA T - Teen/niña	
BATA (MANACO)	U	38.64	Bolivia	27/03/2023	North Star BOTINES EDDY - Teen/niño	

BATA (MANACO)	U	15.99	Bolivia	27/03/2023	Bubble Gummers BALLERINA ESCOLAR - Teen/niña	
BATA (MANACO)	U	25.71	Bolivia	27/03/2023	Manaco ZAPATILLA MARLON CORDON- Teen /Niño	
BATA (MANACO)	U	32.90	Bolivia	27/03/2023	Bubble Gummers ZAPATILLAS ATHLETIC - Teen/niño	

BATA (MANACO)	U	28.59	Bolivia	27/03/2023	Bubble Gummers BOTINES SAM	
FAIR PLAY	U	64.55	China	27/03/2023	Puma Zap Retaliate	
FAIR PLAY	U	115	China	27/03/2023	Adidas Zap Ax2s	

FAIR PLAY	U	95	China	27/03/2023	Rbk Zap Club C 85 Vegan	
FAIR PLAY	U	145	China	27/03/2023	Columbia Zap Pivot Wp	
FEMENINA	U	43,10	Brasil	27/03/2023	ZAPATILLA DE LONA COLORS	

FEMENINA	U	49,5	Brasil	27/03/2023	MOCASÍN CON DETALLE DE CORBATA	
FEMENINA	U	63	Brasil	27/03/2023	BOTA COMBAT CON CORDÓN	

FEMENINA	U	63	Brasil	27/03/2023	BOTÍN CLASICO CON DETALLE LATERAL	
FEMENINA	U	61	Brasil	27/03/2023	TENIS VINTAGE COMBINADO	

FEMENINA	U	67	Brasil	27/03/2023	BOTÍN CON TACÓN DE ANABELA	
----------	---	----	--------	------------	----------------------------------	---

* Incluir información en distintos puntos de la cadena (mercados mayoristas, distribuidores y puntos de venta final) y de diferentes países de origen.

ANEXO II

PROCEDIMIENTOS GENERALES DE IMPORTACIÓN

Pasos	Duración del trámite y costos	Documentos
<p>Paso 1: Registro del importador en la Unidad de Servicio a Operadores de la Aduana Nacional de Bolivia.</p>	<p>Costo: Trámite gratuito.</p> <p>Tiempo:</p> <p>Persona natural: inmediato.</p> <p>Persona jurídica: 48 hrs.</p>	<p>Persona jurídica:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Formulario de registro importador. ● Testimonio de constitución de empresa o testimonio de poder legal. ● Matrícula de Registro de Comercio (FUNDAEMPRESA). ● Número de Identificación tributaria (NIT). ● Croquis de dirección actual (con factura de electricidad o agua). <p>Persona natural: Todos los documentos excepto:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● NIT y reemplazarlo por su carnet.
<p>Paso 2: Nacionalización de mercancías en frontera</p>	<p>Tiempo: 1 día</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Original de la factura comercial. ● Original o copia de documento de transporte (guía aérea, carta de porte, conocimiento marítimo o conocimiento de embarque). ● Original Declaración Andina de Valor en aduanas, suscrita por el importador (si la mercadería sobrepasa los USD. 5000). ● Original parte de recepción emitido por la Zona Franca o concesionario de depósito aduanero. ● Copia de póliza de seguro de transporte. <p>Cuando corresponda serán exigibles los siguientes documentos adicionales:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Original de documentos de gastos portuarios. ● Copia de Factura de transporte. ● Original de Certificado de Origen. ● Original certificaciones o autorizaciones previas. ● Original o copia de Lista de Empaque.

ANEXO III

Participación de vías de ingreso por medio de transporte, país de origen, aduana de ingreso y departamento (2019-2021)

Medio de transporte	País de Origen	Vía de Ingreso	Aduana de ingreso	Departamento	Porcentaje (%)	
Terrestre	Brasil	Corumbá - Puerto Suárez	Aduana Interior La Paz	La Paz	46,29%	
			Aduana Interior Santa Cruz	Santa Cruz		
			Aduana Puerto Suarez			
	China	Iquique - Pisiga - Bella Vista	Arica - Charana - Tambo Quemado	Aduana Interior La Paz	La Paz	23,67%
					La Paz	
		Iquique - Pisiga - Bella Vista	Arica - Charana - Tambo Quemado	Aduana Interior Cochabamba	Cochabamba	
					Iquique - Pisiga - Bella Vista	
		Iquique - Pisiga - Bella Vista	Arica - Charana - Tambo Quemado	Aduana De Frontera Pisiga		
					Iquique - Pisiga - Bella Vista	
		Iquique - Pisiga - Bella Vista	Arica - Charana - Tambo Quemado	Aduana Interior Santa Cruz		

	Perú	Desaguadero	Aduana Interior La Paz	La Paz	15,94%
			Aduana Frontera Desaguadero	La Paz	
			Aduana Interior Cochabamba	Cochabamba	
			Aduana Interior Santa Cruz	Santa Cruz	
	Argentina	Pocitos - Yacuiba	Aduana De Frontera Yacuiba	Tarija	7,64%
			Aduana Interior Santa Cruz	Santa Cruz	
	España	Arica - Charana - Tambo Quemado	Aduana De Frontera Tambo Quemado	Oruro	5,18%
			Aduana Interior Santa Cruz	Santa Cruz	
	Francia	Arica - Charana - Tambo Quemado	Aduana Interior Santa Cruz	Santa Cruz	0,66%
	Alemania	Arica - Charana - Tambo Quemado	Aduana Interior Cochabamba	Cochabamba	0,29%
	México	Arica - Charana - Tambo Quemado	Aduana Interior Santa Cruz	Santa Cruz	0,14%
	Colombia	Iquique - Pisiga - Bella Vista	Aduana Interior La Paz	La Paz	0,10%
Arica - Charana - Tambo Quemado		Aduana Interior Santa Cruz	Santa Cruz		
Estados Unidos	Arica - Charana - Tambo Quemado	Aduana Interior Cochabamba	Cochabamba	<0,00%	
Aéreo	Brasil	Aérea	Aduana	La Paz	0,07%

			Aeropuerto El Alto		
	España	Aérea	Aduana Aeropuerto Viru Viru	Santa Cruz	0,02%
	Chile	Aérea	Aduana Aeropuerto El Alto	La Paz	<0,00%
	Colombia	Aérea	Aduana Aeropuerto Viru Viru	Santa Cruz	<0,00%

Fuente: INE