

FICHA MERCADO – PRODUCTO

I. DATOS DEL REGISTRO DE LA FICHA

1.1. Nombre de la OCEX	La Paz	1.2. Fecha	30/03/2023
1.3. Elaborado por:	Nombres y apellidos	Juan Carlos Requena Orozco	
	Cargo	Especialista en Comercio e Inversiones	

II. DATOS DEL MERCADO – PRODUCTO

2.1 Producto	<i>Calzados industriales</i>						
2.2 Nomenclatura arancelaria (Ejem.; 0806.10)	640340						
2.3 Denominación o nombre comercial en el país de destino	<i>Los demás calzados, con puntera metálica de protección.</i>						
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 calzado industrial, 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 industrial 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 industrial, 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. El 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 hallan 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>No existe una norma que obligue a las empresas comercializadoras de calzados industriales el traer productos que cuenten con una certificación. Sin embargo, es importante detallar que las empresas industriales o mineras demandantes de este tipo de calzado generalmente solicitan que el calzado industrial cuente con la certificación ASTM F2412 (Métodos de prueba para protección de los pies) o F2413 (Especificación sobre requisitos de rendimiento para calzado de protección) o NB 56008 (Equipo de protección individual - Calzado de seguridad).</p> <p>2.4.5. Restricciones:</p> <p>En la actualidad no existen restricciones para la importación de calzado industrial al territorio boliviano.</p>
<p>2.5 Tendencias del mercado (no incluir estadísticas de comercio exterior)</p>	<p>Las empresas demandantes de los calzados industriales, generalmente solicitan que cumplan con una de las certificaciones expuestas. Generalmente empresas corporativas como la Minera San Cristóbal o Panamerican Silver, entre otras, son las que imponen la tendencia o tipo de calidad que esperan. Estas empresas hacen pedidos anualmente y de manera directa, en los cuales buscan lo último en tendencia de seguridad como:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Determinación del espesor por micrómetro. - Resistencia a la tracción.

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>

	<ul style="list-style-type: none"> - Elongación - Dureza suela de goma. - Flexionado de suela. - Tipo de punta (dureza de la punta de acero del calzado de seguridad). <p>Finalmente se resalta que existe una preferencia de zapatos de seguridad industrial con colores más claros, esto más que todo por mayor seguridad, dado que permite una mejor visualización de estos en planta.</p>
<p>2.6 Estacionalidad de la producción local</p>	<p>2.6.1 Estacionalidad:</p> <p>La demanda por este tipo de producto es constante todo el año. Aumenta con el desarrollo de nuevos proyectos industriales en el país y se encuentra principalmente en las regiones donde existe mayor actividad industrial o minera. Existe una alta demanda por parte de las empresas mineras que hacen una rotación del producto cada 2 años.</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 industriales está conformada por microempresas que realizan la producción de manera artesanal o en pequeña escala y se encuentran principalmente en la ciudad de Cochabamba.</p> <p>Las empresas medianas y grandes que realizan la producción con una base tecnológica desarrollada, se encuentran principalmente en las ciudades de Cochabamba y La Paz.</p> <p>Mencionamos a:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● MANUFACTURA BOLIVIANA S.A (Bata industrial).: Manufactura Boliviana S.A está localizado en Cochabamba, Bolivia. Emplean a más de 400 personas y cuentan con una cuota del 30 % del mercado nacional. ● Calzart Bolivia: Empresa de talla mediana / pequeña que realiza la producción a pedido. ● Go Far industrial: Empresa de talla pequeña localizada en la ciudad de Santa Cruz. No cuentan con una producción constante y trabajan a pedido.
<p>2.7 Principales puntos de ingreso del producto al mercado (puertos y/o aeropuertos)</p>	<p>Los productos correspondientes a la partida de calzados industriales provienen principalmente por vía terrestre de Brasil (38.29%), China (31.67%) y Perú (18,64%), seguidos por Bangladesh (7,94%) y otros (3,46%). 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</p>

Paz y Cochabamba) en su mayoría, algunas importaciones toman como destino a otras ciudades (Oruro y Tarija).

Respecto a las aduanas de ingreso, las aduanas de La Paz y Santa Cruz abarcan mayor flujo de productos de esta partida arancelaria.

Para mayor detalle sobre los puntos de ingresos revisar anexo III.

A continuación, una imagen que representa los puntos de ingreso y las ciudades capitales.

Mapa de puntos de desaduanización



Fuente: Aduanas fronterizas - Prensa local ⁴

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

<p>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)</p>	<p style="text-align: center;">Canales de distribución y comercialización</p> <pre> graph LR subgraph "Industria Internacional" II[Industria Internacional] end subgraph "Industria Nacional" IN[Industria Nacional] end subgraph "Importador" I[Importador] end subgraph "Tiendas especializadas y Mercado tradicional" T[Tiendas especializadas y Mercado tradicional] end subgraph "Institución" Inst[Institución] end subgraph "Cliente final" CF[Cliente final] end II --> I I --> CF IN --> T IN --> Inst T --> Inst Inst --> CF CF --> II Inst --> IN </pre> <p>El eslabón consumidor está compuesto principalmente por las empresas mineras, constructoras e industriales que realizan importaciones por contacto directo con el fabricante o con la importadora. Las importaciones son realizadas para atender proyectos que gestionan desde su División de Proyectos en Santa Cruz, Cochabamba y La Paz.</p> <p>2.8.1 Importadoras</p> <p>Es importante resaltar que las empresas industriales demandantes de este producto realizan generalmente una importación directa. Sin embargo, hay algunas empresas especializadas en el sector que importan el producto para después comercializarlo a nivel nacional.</p> <p>Entre las empresas más conocidas tenemos a:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● LIBUS BOLIVIA SRL: Oferta productos tanto para la industria petrolera, como la minera y de construcción. Distribuye sus productos principalmente en el eje troncal. ● HERRACRUZ S.A: Empresa con sede en Santa Cruz, representante de marcas brasileñas y chinas. Es una de las principales ferreterías de Santa Cruz. ● FERRETERIA UNIVERSAL: Empresa con sede en Santa Cruz, cuenta con oficinas en el eje troncal y se especializa en el sector de construcción. ● CATMANIA Store: Con presencia en el eje troncal, esta empresa es representante de marcas americanas y generalmente trabajan bajo pedidos grandes. Cuentan con varios showrooms en La Paz y Santa Cruz.
<p>2.9 Criterios de los actores claves de los canales de distribución y comercialización para la selección de proveedores (en orden de importancia)</p>	<p>Los criterios a tomar en cuenta son:</p> <p>2.9.1 Analizar la participación de la empresa tanto en el mercado tradicional como moderno.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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 industrial como ser el Eje Troncal

(Santa Cruz, Cochabamba y La Paz) y ciudades donde se encuentra mucha actividad minera y petrolera como Tarija, Oruro y Potosí.

- **Contacto con las principales empresas industriales y mineras del País:** Es importante tener en cuenta el nivel de contacto que cuenta la empresa comercializadora con las principales empresas mineras e industriales del país, donde existe la mayor demanda de estos productos.
- **Experiencia en la distribución de productos calzados industriales:** 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 industriales:

- En los últimos 5 años se identifica que la importación de la partida 640340 que corresponde a calzado con puntera metálica, producto en el cual se enfoca el presente documento, alcanzaron valores cercanos al millón USD, siendo el año con mayor consumo el año 2019, año el cual el valor se acercó a los 1,200 mil dólares. En esos 5 años no se han registrado exportaciones de Bolivia al mundo.

Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Bolivia, Estado Plurinacional de

Producto: 640340 Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero ...

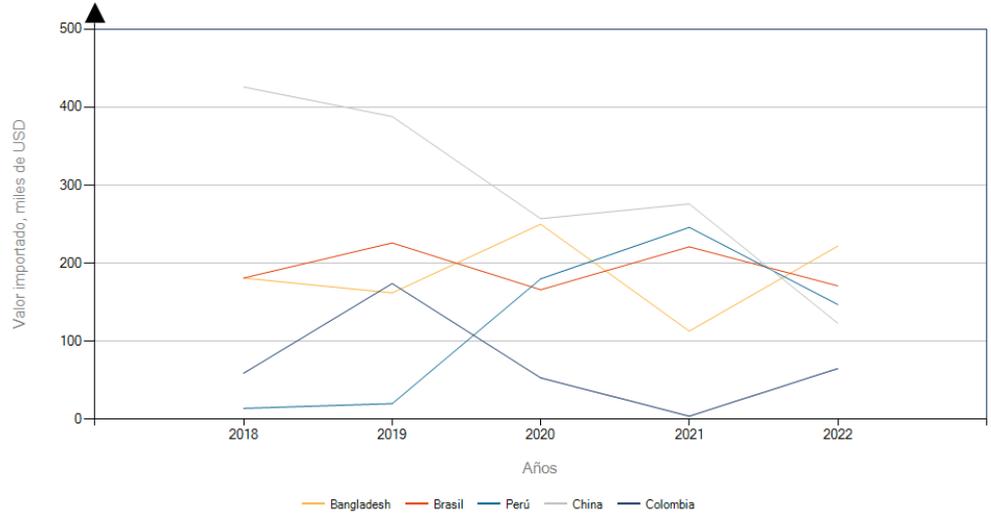
Unidad : miles Dólar Americano

Exportadores	Valor importado en 2018	Valor importado en 2019	Valor importado en 2020	Valor importado en 2021	Valor importado en 2022
Mundo	1000	1157	1062	1088	787
Bangladesh	181	162	250	113	222
Brasil	181	226	166	221	171
Perú	14	20	180	246	147
China	426	388	257	276	123
Colombia	59	174	53	4	65
Paraguay	106	54	112	186	25
Polonia	0	2	0	3	13
Argentina	25	34	12	8	9
Estados Unidos de América	0	38	1	18	6
Rumania	0	7	6	11	4
México	0	0	0	1	1
Italia	0	6	0		
India	0	14	0		
Viet Nam	6	33	24		
España	2	0	0		

Fuente: Trademap

- El Perú previo a la pandemia se ubicaba en una séptima u octavo posición como país proveedor de Bolivia de botas con puntera metálica, sin embargo, con la pandemia y los problemas de abastecimiento de Asia hacia Latinoamérica, el abastecimiento desde Perú mejoró significativamente, incluso logrando en el 2021 ubicarse como el segundo proveedor a Bolivia (246 miles USD)

Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Bolivia, Estado Plurinacional de Producto : 640340 Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural, con puntera metálica de protección (exc. calzado de deporte y calzado ortopédico)



- Según un informe de la Cámara Nacional de industrias de Bolivia CNI, se estima que en el 2022 un 30 % de las importaciones totales en Bolivia es contrabando (alrededor de 3000 millones de USD), por lo cual las cifras de importación de calzado industrial podrían ser mayores.
- La mayor parte de la comercialización del producto se realiza por importación directa y en zonas donde hay mayor concentración de población y actividad industrial.
- Los principales países proveedores para este producto para este producto en el mercado boliviano son China, seguido por Brasil y recientemente Perú.
- 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 2019-2022, las importaciones a Bolivia de calzados provienen principalmente de China con 28,1% seguido por Brasil con 19.4% y en 3era posición está Bangladesh con 18%. Perú se encuentra en el 4to lugar con 11,8%.

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	28,1%
Brasil	19,4%
Bangladesh	18%
Perú	11,8%
Paraguay	9,4%
Otros países	13.3%
Total	100,00%

Fuente: Veritrade

En cuanto a la oferta peruana, destacan empresas exportadoras como:

- TRADE SANDDER GROUP S.A.C: Principal empresa peruana exportadora de calzados de seguridad. Exportan productos de diferentes marcas al mercado boliviano.
- SEGUSA SAC: Empresa especializada en la seguridad industrial. Cuentan con una primera exportación a Bolivia el año 2022.
- WELLCO PERUANA S.A.: Empresa especializada en el calzado industrial y militar, registraron una primera actividad con Bolivia el 2022.

2.11 Actividades de promoción idóneas para promover el producto

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.

- 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	U	63	Bolivia	27/03/23	Bata Industrials BOTAS DE SEGURIDAD GOLIA	

BATA	U	63	Bolivia	27/03/23	BOTAS DE SEGURIDAD GOLIAT CHOCOLATERA	
GO FAR INDUSTRIAL	U	32	Bolivia	27/03/23	Botas De Seguridad BRUNO	

GO FAR INDUSTRIAL	U	35	Bolivia	27/03/23	Botines de seguridad BRUNO	
IMPULSE	U	126.3	BRASIL	27/03/23	CAT :Botin de Hombre Resorption Ct Wp Seal Brown	

<p>IMPULSE</p>	<p>U</p>	<p>147.9</p>	<p>Bolivia</p>	<p>27/03/23</p>	<p>Botin Hombre Cat Exposition 6 At Pyramid punta de aleación</p>	
<p>IMPULSE</p>	<p>U</p>	<p>186,78</p>	<p>Bolivia</p>	<p>27/03/23</p>	<p>Botin de Hombre Pelton St Dark Beige</p>	

<p>WOLVERINE BOLIVIA</p>	<p>U</p>	<p>194</p>	<p>CHINA</p>	<p>27/03/23</p>	<p>HELL CAT</p>	
<p>WOLVERINE BOLIVIA</p>	<p>U</p>	<p>155</p>	<p>CHINA</p>	<p>27/03/23</p>	<p>TARMAC</p>	

CALZART BOLIVIA	U	75	Bolivia	27/03/2023	Botín industrial	
-----------------	---	----	---------	------------	------------------	---

* 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	38,29%	
			Aduana Interior Santa Cruz	Santa Cruz		
			Aduana Puerto Suarez			
	China	Iquique - Pisiga - Bella Vista	Arica - Charana - Tambo Quemado	Aduana Interior La Paz	La Paz	31,67%
					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		

	Bangladesh	Desaguadero	Aduana Interior La Paz	La Paz	7,94%
			Aduana Frontera Desaguadero	La Paz	
			Aduana Interior Cochabamba	Cochabamba	
			Aduana Interior Santa Cruz	Santa Cruz	
	Perú	Pocitos - Yacuiba	Aduana De Frontera Yacuiba	Tarija	18,64%
			Aduana Interior Santa Cruz	Santa Cruz	
Otros	Arica - Charana - Tambo Quemado	Aduana De Frontera Tambo Quemado	Oruro	3,46%	
		Aduana Interior Santa Cruz	Santa Cruz		
Aéreo	Brasil	Aérea	Aduana Aeropuerto El Alto	La Paz	0,07%
	España	Aérea	Aduana Aeropuerto Viru Viru	Santa Cruz	0,02%

Fuente: INE