

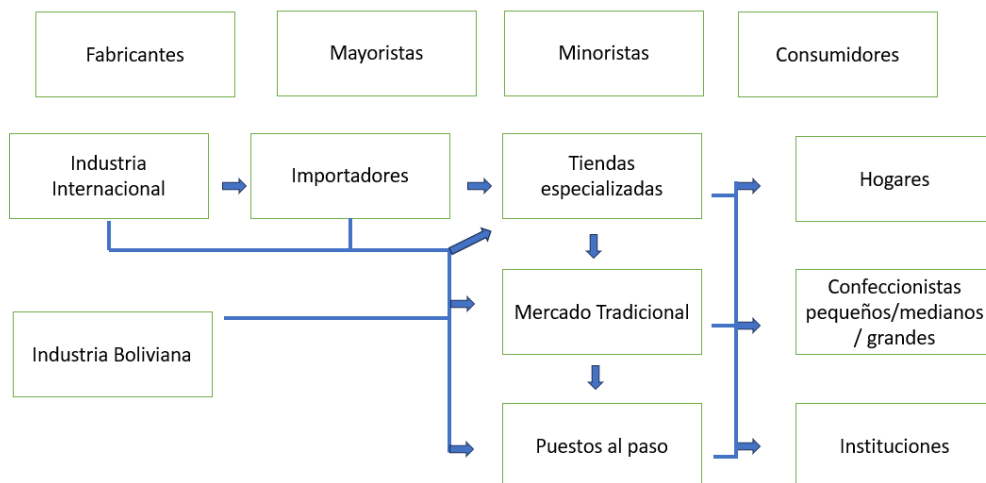
FICHA MERCADO – PRODUCTO

I. DATOS DEL REGISTRO DE LA FICHA			
1.1. Nombre de la OCEX	La Paz	1.2. Fecha	29/09/2023
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	LOS DEMÁS TEJIDOS DE PUNTO. DE ALGODÓN: TEÑIDOS		
2.2 Nomenclatura arancelaria (Ejem.; 0806.10)	6006220000: LOS DEMÁS TEJIDOS DE PUNTO. DE ALGODÓN: TEÑIDOS		
2.3 Denominación o nombre comercial en el país de destino	LOS DEMÁS TEJIDOS DE PUNTO. DE ALGODÓN: TEÑIDOS		
2.4 Requisitos de acceso al mercado (aranceles, requisitos sanitarios y fitosanitarios, certificaciones, otros)	2.4.1. Aranceles		
	Aranceles	20%	
	IVA	14,94%	
	Restricciones	Sin Restricciones	
<p>Los países miembros de la CAN tienen preferencia arancelaria del 100% con la presentación del certificado de origen que acredite la procedencia del producto.</p>			
2.4.2 Licencias previas			
<p>El Decreto Supremo N°40101 dispone la autorización previa de importación de productos como calzoncillos a territorio boliviano, mediante este DS, se dan directrices para la autorización previa de importación; en la sección de exclusiones se señala que las importaciones de partidas arancelarias originarias de países de la Comunidad Andina (Perú) y que además figuran en el D.S. 27522 no requieren presentar autorización previa de importación ante las entidades bolivianas, ni cumplir con otras disposiciones especiales de importación.</p>			
2.4.3. Requisitos de etiquetado			
<p>Los requisitos para el etiquetado de los productos se pueden ver en ANEXO 4.</p>			
2.4.4. Importación de muestras sin valor comercial			
<p>El procedimiento para la importación del producto está detallado en el ANEXO 4.</p>			
2.4.5. Certificaciones:			
<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.</p>			

	<p>2.4.6. Restricciones:</p> <p>Actualmente no hay restricciones para el ingreso de productos de la partida 6006220000 al mercado boliviano, siempre y cuando se cumplan los requisitos de importación y de etiquetado que se requieren para el despacho aduanero e ingreso al país.</p>
<p>2.5 Tendencias del mercado (no incluir estadísticas de comercio exterior)</p>	<p>El sector textil se encuentra con muchas dificultades desde hace mucho tiempo, y con la pandemia, esta situación se agravó. El principal problema radica en que la industria boliviana trata de sobrevivir pese al bajo consumo de las prendas bolivianas en el territorio, la casi nula exportación y grandes problemas como el contrabando.</p> <p>En comparativa, el sector textil boliviano no tuvo apoyo por parte del gobierno, y por otro lado, cuenta con una débil espalda financiera para sobrepassar la crisis que perdura en el sector desde el 2012 que causó el cierre de la principal textilera del país, Enatex. Es por ello que el mercado nacional, ante la falta de oferta de proveedores de tela en Bolivia, prioriza la importación de este insumo de otros países la cual llega ya sea de forma legal o por contrabando.</p> <p>Es importante destacar que, según las conversaciones realizadas a varios puntos de venta de tela en la ciudad de La Paz y Santa Cruz donde se comercializan estos productos, se percibe un mayor consumo y preferencia por insumos internacionales, en ese sentido podemos detallar que La Paz prioriza la importación desde Perú, esto por la cercanía y Santa Cruz se provee principalmente de Brasil.</p> <p>Por otro lado, el mercado más prominente en Bolivia es el de la ciudad de Santa Cruz, donde su población busca diferenciarse ya sea con marcas o modelos exclusivos y buscan reemplazar rápidamente los anteriores modelos por nuevos. En ese sentido, esta ciudad se caracteriza por ser una ciudad de consumo masivo. Es importante destacar que Santa Cruz concentra más del 30 % de la población y 40 % del consumo en Bolivia. Está clasificada como la ciudad con mayor crecimiento en Latinoamérica y una de las de mayor crecimiento a nivel mundial. Se espera que hasta el 2030, esta ciudad tenga un crecimiento de más del 1300 % de su clase media, lo cual la clasifica como un mercado prominente y de gran demanda de bienes y servicios y por ende de los productos detallados.</p> <p>Es de destacar el crecimiento que han tenido las importaciones textiles en Bolivia en la última década. Sin embargo, una gran parte de estas importaciones entran al país por contrabando. Esto ha generado inestabilidad en el sector y por ello empresas textiles han decidido cerrar sus puertas o luchan para mantenerse a flote.</p> <p>A pesar de la presencia del contrabando en Bolivia, el mercado para tela de algodón se perfila como uno con grandes posibilidades, dado que cada vez más empresas confeccionistas están abriendo sus puertas en busca de insumos de buena calidad.</p> <p>Las empresas fabricantes de tela en Bolivia ofrecen telas de algodón de menor calidad al mercado local, esto dado que no tienen la maquinaria adecuada para tratar el algodón. Si bien varias fábricas textiles cerraron sus puertas en los últimos años, se observa que la presencia de microempresas dedicadas a la confección se hace cada vez más importante.</p> <p>Al hacer la prospección de mercado la empresa "Todo Telas" indicó que la tela peruana es muy</p>

	<p>bien recibida en el mercado boliviano. Se tiene una percepción positiva en relación a telas provenientes de países como China o Brasil, que muestran menor calidad en términos de duración.</p> <p>Existen tiendas que venden telas a menor precio provenientes de China, sin embargo son percibidas en el mercado como telas de calidad inferior.</p>
<p>2.6 Estacionalidad de la producción local</p>	<p>2.6.1 Estacionalidad:</p> <p>Las prendas de vestir se comercializan todo el año, sin embargo, a fin de año se incrementa la demanda.</p> <p>2.6.2 Exhibición:</p> <p>Los productos se exhiben en maniqués, en colgadores y se comercializan en distintos comercios.</p> <p>A pesar que los consumidores de Bolivia compran las telas más en mercados locales que en centros comerciales, se prevé que continúen abarcando mayor cuota de mercado. La región de mayor consumo es Santa Cruz, este mercado adquiere productos de mayor calidad, adecuados al clima húmedo y caliente. En La Paz y Cochabamba compran basados en la relación precio - calidad y para soportar un clima más frío o fresco.</p> <p>En Bolivia existen grandes centros comerciales: Megacenter, Cielo Mall, Las torres Mall y el Shopping Norte en La Paz, mientras que en Santa Cruz se tiene el Ventura Mall, las Brisas, Patio Design, Open Mall y Ciudad Indara , y finalmente se tiene el Hupper mall y el paseo de Aranjuez en Cochabamba.</p> <p>Respecto a los mercados tradicionales, cada zona en las ciudades, hay puestos que se dedican a la comercialización de prendas de vestir.</p> <p>En mercados locales como Uyustus, Tumusla, Graneros, en La Paz, la Cancha en Cochabamba y en Santa Cruz nos encontramos con mercados locales como la Ramada, la Feria de Barrio Lindo, 7 calles y los Pozos, predomina el comercio informal y mercadería que ingresa al país vía contrabando.</p> <p>2.6.3 Principales industrias en Bolivia:</p> <p>La industria boliviana dedicada a la confección de ropa y distribución de tela, es la siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● NOVARA S.R.L.: Fabrican productos de la marca TEXTILON. Inició con la producción de calcetines y medias, actualmente cuenta con 30 agencias de distribución a nivel nacional, la mayoría de ellas está en La Paz. Mantienen líneas de producción especializadas para mujer, varón, niños y bebés, además de haber ampliado la variedad de productos ofertados en ropa interior, para dormir y casual. ● Mitsuba: La ropa interior para varones (boxer y calzoncillos) los producen en Santa Cruz. Esta empresa se desarrolla únicamente en la ciudad de Santa Cruz. Cuentan con tiendas propias.

	<ul style="list-style-type: none"> ● Icom Tex: Icom Tex tiene presencia en Santa Cruz, Cochabamba, Oruro, Tarija, La Paz, Yacuiba y Bermejo. Este año pretende ingresar a los mercados de Potosí y Sucre, vender sus productos en supermercados y abrir una tienda para la atención directa al público. ● Textilera Sucre: Esta es una de las empresas textiles más grandes de Bolivia y se encuentra en Sucre. Fabrican una amplia gama de productos textiles, incluyendo prendas de vestir y textiles para el hogar. ● Iturri Group: Esta empresa se dedica a la fabricación y distribución de uniformes y ropa de trabajo. Tienen operaciones en Bolivia y atienden a varios sectores, incluyendo la industria petrolera y de la construcción. ● Cotton Viu: Empresa dedicada a la confección de ropa. Estos se basan en la ciudad de La Paz y se especializan en la confección de ropa casual 100% algodón para mujeres, varones y niños (poleras, polos, blusas, busos y chamarras). ● Zecomtex: especializada en la confección de ropa casual y de trabajo. Cuentan con una fábrica localizada en la ciudad de La Paz y con tiendas propias en el eje troncal (Pure Cotton). ● COLTEX 100% ALGODÓN: Distribuidor de telas en la ciudad de Cochabamba. ● Textiles Giorgio Santa Cruz: Especializada en la confección de ropa casual y de trabajo. Cuentan con una fábrica localizada en la ciudad de Santa Cruz ● Multitelas: Localizada en la ciudad de La Paz, se especializan en la comercialización de telas.
<p>2.7 Principales puntos de ingreso del producto al mercado (puertos y/o aeropuertos)</p>	<p>El intercambio comercial de Bolivia se hace principalmente por vías terrestres o multimodales (caso de importaciones ultramar). Los principales puntos de ingreso de este producto se encuentran en las fronteras de Bolivia con sus países vecinos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Desaguadero – Perú - Tambo Quemado – Chile - Yacuiba – Argentina - Beni, Pando y Santa Cruz – Brasil
<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>La cadena de distribución y comercialización de telas en Bolivia suele involucrar varios actores y etapas, desde la producción de las telas hasta su llegada al consumidor final. Esta se puede ver en el siguiente cuadro:</p>



2.8.1 Comercializadores e importadores mayoristas:

Son los que se encargan de importar masivamente el producto para revenderlo a las tiendas especializadas. Se caracterizan por la demanda de precio más que por la demanda de calidad. Este tipo de tiendas venden principalmente telas de poliéster de baja calidad.

2.8.2 Tiendas especializadas en venta de tela (minoristas) / importadoras:

Tiendas que manejan una a varios tipos de tela, pero se especializan en una categoría. Dependiendo del segmento que maneje la tienda puede variar la demanda entre precio-calidad. En esta categoría de producto se encuentra Todo Telas, Sillerico y Vanguardia, que sólo venden telas provenientes de Perú, y Telas Milton, que vende telas específicamente para la confección de trajes de vestir. Por otro lado encontramos a Tiendas Faromi, que se encuentran tanto en La Paz como en Santa Cruz e importan tela de todo tipo, principalmente de algodón.

Por otro lado, Bolivia cuenta con tiendas tradicionales o comercios que venden ropa de diferente tipo. Es importante resaltar que, generalmente y según la localización de donde estén estas tiendas, éstas pueden contar con una oferta de mayor calidad o menor.

2.8.3 Mercados tradicionales:

En los mercados tradicionales hay venta al por mayor y menor de telas por m2. Las vendedoras en mercados se abastecen de la producción nacional y de importaciones, tienen contacto directo con productores e importadores (que generalmente son de contrabando).

2.8.4 Tiendas especializadas y puestos al paso

Las tiendas especializadas en la venta de tela, se encuentran ubicadas generalmente en algunos malls, o calles muy comerciales donde se encuentran galerías en la cual se especializan por la venta de estos productos que provienen de diferentes lugares.

2.8.5 Analizar las particularidades del mercado boliviano de telas:

- La mayor parte de la comercialización del producto se realiza en mercados mayoristas

	<p>tradicionales, tiendas especializadas y mercados tradicionales minoristas.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Es un producto que no necesita condiciones especiales para su conservación. ● Es importante tomar en cuenta la ventaja del arancel 0% para la exportación de estos productos al mercado boliviano y la del Decreto Supremo N°40101. ● De lo reportado por las empresas peruanas que han querido introducir su producto al mercado boliviano, se ha identificado que el mercado prioriza precio por encima de la calidad. ● En años anteriores existía mayor demanda de telas de algodón dada la existencia de fábricas o plantas productoras de prendas de vestir. Sin embargo, tras el cierre de varias de estas plantas la demanda de tela ha sido afectada negativamente. Sin embargo, después de la pandemia, a partir del 2020, las exportaciones del Perú a Bolivia cuentan con un crecimiento de más del 100%, pasando así de USD 1,6 millones en el 2020 a USD 3.8 millones en el 2022, con una proyección mayor para el 2023. Ello muestra una recuperación de la industria textil boliviana y un crecimiento constante de la demanda de estos productos. ● En lo vinculado a la oferta peruana especializada como ser “algodón orgánico”, no marca todavía la diferencia en la percepción del cliente boliviano (no es un punto que pueda marcar la diferencia al momento de la compra). Sin embargo, al mencionar que el algodón es peruano la aceptación es directa y positiva. ● Las empresas importadoras y/o comercializadoras bolivianas demandan productos en volúmenes pequeños. Por lo que es recomendable adaptarse a este requerimiento al ingresar al mercado. ● El mercado boliviano está en una etapa de desarrollo industrial, lo cual abre posibilidades para la entrada de nuevos productos. ● Se identifican más oportunidades para las telas de algodón frente a las limitaciones de importación aplicadas a otros países fuera de la CAN. ● Es un mercado muy competitivo en precios. ● Dado que no son muchos los profesionales expertos en la fabricación y el uso de telas, es muy bien recibido cuando el proveedor ofrece capacitaciones sobre el uso de su producto.
<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 el tamaño de la empresa:</p> <p>Analizar el ámbito de cobertura: Ver si el importador tiene una cobertura local o nacional, si sus productos pueden llegar en buen estado a Cochabamba y Santa Cruz. En Bolivia es importante la presencia en el “eje troncal” (La Paz, Santa Cruz y Cochabamba).</p> <p>Experiencia en la distribución de telas y el portafolio de productos: En los últimos años se ha observado nuevos emprendimientos de distribuidoras, muchos de ellos sin experiencia en este rubro. Por ello es importante evaluar la relación del importador con los minoristas, la rotación de su inventario y el portafolio actual de productos que podría ofrecer, para de esta manera verificar si los productos son competencia directa al producto que se desea introducir.</p> <p>2.9.2 Ubicación de la(s) tienda(s):</p> <p>Es importante tomar en cuenta la ubicación de las tiendas al momento de ingresar en el mercado boliviano, dado que esta variable dará una pauta sobre el segmento al que provee dicho negocio. En La Paz, la Zona Sur concentra tiendas con precios más elevados que el</p>

	<p>promedio. Es importante tomar en cuenta que la Zona Eloy Salmón es conocida en esta industria por la oferta de telas chinas de calidad inferior y a precios reducidos.</p> <p>En Santa Cruz encontramos una mayor oferta por zonas comerciales como Barrio Lindo y 7 Calles. De igual manera, algunas tiendas especializadas en zonas más exclusivas como Equipetrol tienden a tener precios más altos .</p> <p>Es importante tomar en consideración que en el caso de telas de algodón e insumos textiles en Bolivia, la ubicación ideal no es necesariamente la zona más transitada o la zona más comercial, sino una zona reconocida por la calidad de productos que se ofertan.</p>
<p>2.10 Presencia de la oferta peruana en el mercado (temporadas, puntos de venta)</p>	<p>En el 2021, las exportaciones de este producto crecieron un 75% respecto al 2020, totalizando los USD 4,05 millones, siendo Perú el principal proveedor para el mercado boliviano, con un 87% del mercado, seguido por Brasil con 11.7%. Hasta junio del 2023, las exportaciones de Perú representan un 85% del total, seguido por Brasil con un 9.3% y China con 6.4% del total. Hasta junio del 2023 las exportaciones de este producto a Bolivia alcanzaron los USD 1.9 millones.</p> <p>En cuanto a la oferta peruana, destacan empresas exportadoras como:</p> <ul style="list-style-type: none"> - PRECOTEX S.A.C. (con un 43% del mercado en lo que va el 2023). - TEXTILES CAMONES (con un 27% del mercado en lo que va el 2023). - INDUSTRIA TEXTIL SANTA CLARA S.A.C. (con un 12 % del mercado en lo que va el 2023). - INVERSIONES TEXTILES DEL PACIFICO SAC (con un 9% del mercado en lo que va el 2023). - TEXTIL OCEANO S.A.C. (con un 5 % del mercado en lo que va el 2023). - CAMELL TEX S.A.C. (con un 1% del mercado en lo que va el 2023).

<p>2.11 Actividades de promoción idóneas para promover el producto</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Promocionar en el Perú la oportunidad de mercado que existe en Bolivia. ● Se sugiere a los empresarios interesados en expandirse en esta línea, realizar visitas personalizadas a las tres ciudades que conforman el “eje troncal” del país (La Paz, Cochabamba y Santa Cruz), poniendo a consideración contar con el apoyo de la OCEX Bolivia. ● Dependiendo de los recursos de la empresa y el modelo de exportación al cuál quiera apuntar: <ul style="list-style-type: none"> ○ Venta directa al usuario final: La venta debería incluir despachos puerta a puerta (DDP), dado que los empresarios del rubro de confecciones no tienen conocimientos de comercio exterior. ○ Representante: Se recomienda elegir un representante que cuente con una cartera de clientes y sea recomendado, para así confiar en la comercialización efectiva del producto. Se sugiere visitar al representante 2 a 3 veces al año para asegurar el cumplimiento en distribución del o de los productos. ● Participar en las ruedas multisectoriales del Eje Troncal.
--	--

ANEXO I PROCESO DE IMPORTACIÓN (MENOR CUANTÍA)



Procedimiento importación menor cuantía¹:



1. Registrarse como importador apersonándose a la Oficina de Aduana Nacional de Bolivia o llenando el Formulario de Registro de Importadores vía web (para informarse sobre el llenado del formulario en línea puede ingresar al siguiente enlace, que explica el proceso en detalle: www.aduana.gob.bo/infosuma/operadores.php?op=1).
2. La mercadería no debe sobrepasar el valor comercial de 2000 USD FOB **3**. La solicitud de importación por menor cuantía se puede hacer sólo una vez cada siete días.
3. Esta mercadería puede ingresar a territorio boliviano en forma peatonal, bicicletas, triciclos, buses con pasajeros, carga aérea o fluvial.
4. a) El consignatario de la mercadería debe realizar la Declaración Única de Importación de menor cuantía mediante el sistema informático SIDUNEA b) Original de la factura comercial (o: nota comercial, fiscal o de venta)
c) Fotocopia de documento de identificación (NIT o pasaporte)
d) Autorizaciones previas si corresponden
e) Original del certificado de origen
f) Copia de parte de recepción si la mercadería entra por vía aérea
5. El consignatario deberá realizar el pago de los tributos aduaneros al Banco Unión y presentarlo a la administración aduanera.



¹Fuente: Anexo Cartilla Guía de Importación – Aduanas de Bolivia

ANEXO II

PRECIOS DE REFERENCIA EN LOS DIFERENTES CANALES SEGÚN ORIGEN DEL PRODUCTO

Punto de venta	Unidad (m) (Kg., rollo)	Precio (US\$ por m)	Origen del producto	Fecha de toma de información	Características o forma de presentación	Foto
<p>TELAS POLAR LA PAZ</p> <p>Calle Isaac Tamayo GALERÍA SANTIAGO I, L#20 Y #21", La Paz, Bolivia</p>	1 m	2.73	China	26/09/2023	Algodón Jersey	
<p>COLTEX 100% ALGODÓN</p> <p>Av. Suecia entre Pasajes 20 y 21 acera sud , Cochabamba, Bolivia</p>	1 Kg (3 m) Ancho: 1.80 m	15.80	Perú	26/09/2023	Algodón Jersey Listado (reactivo)	

<p>MULTITELAS</p> <p>Av Aroma Entre Ayacucho y Nataniel Aguirre Acera Norte, Cochabamba, Bolivia</p>	<p>1 Kg (3.5 m)</p> <p>Ancho: 90 cm</p>	<p>12.93</p>	<p>Chile</p>	<p>26/09/2023</p>	<p>Jersey Light</p> <p>50% Algodón, 50% Polyester</p>	
<p>JADUE S.R.L. MANUFACTURAS TEXTILES</p> <p>PI-43, Santa Cruz de la Sierra, Bolivia</p>	<p>1 Kg (3 m)</p> <p>Ancho: 90 cm</p>	<p>12.07</p>	<p>Bolivia</p>	<p>27/09/2023</p>	<p>Algodón Jersey</p>	

<p>COMERCIAL CHARITO Santa Cruz -Bolivia</p>	<p>1 Kg (2.8 m) Ancho: 1.40 m</p>	<p>10.49</p>	<p>Brasil</p>	<p>27/09/2023</p>	<p>Algodón Jersey</p>	
<p>TEXTILES JOSUE Cochabamba</p>	<p>1 Kg (2.8 m) Ancho: 90 cm</p>	<p>13.65</p>	<p>Perú</p>	<p>28/09/2023</p>	<p>Algodón Full Lycra</p>	
<p>TEXTILES JOSUE Cochabamba</p>	<p>1 Kg (3m) Ancho: 90 cm</p>	<p>13.65</p>	<p>Perú</p>	<p>28/09/2023</p>	<p>Algodón Jersey Peinado</p>	

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

ANEXO III

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:</p> <p>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 IV

1) Requisitos de etiquetado

Para productos textiles se sigue la norma boliviana NB 95001:2007 “Etiquetado para prendas de vestir y otros productos textiles” que establece la información en el etiquetado que los importadores, deben fijar en las prendas de vestir y otros productos textiles. La información a incluir en las etiquetas es:

- a. Marca Comercial.
- b. País de Origen o de Fabricación.
- c. Datos del fabricante y/o importador (Tener en cuenta que el incluir nombres de marcas comerciales o logotipos no sustituye la identificación del fabricante o importador).
- d. Composición de fibras de las prendas. Es obligatorio la declaración de las fibras componentes presentes en más de un 5%. En caso de presentarse en menos de 5%, esta o estas pueden denominarse como “otra fibra”. El término “100% puro” o total se empleará para prendas hechas en su totalidad de una sola fibra con una tolerancia del 2%.⁴
- e. Instrucciones de cuidado de las prendas durante su tiempo de vida, que incluirá la simbología normalizada, pueden incluir por tanto instrucciones en forma de texto, simbología o ambos.
- f. Talla.

2) Importación de muestras sin valor comercial

Las muestras de prendas de vestir no cumplen con las características para ser una muestra sin valor comercial, los requisitos que no cumplen son:

- 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 Bolivia, y aquellas mercancías de otras secciones que se comercializan 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 lado izquierdo y en las que no sea posible su diferenciación deberán estar inutilizadas.

Esta información se aclara en la Circular 109/20216, donde además señalan que muestras que mantengan sus características para ser comercializadas no son consideradas las 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, (esto claro si se lleva gran cantidad y variedad de muestras) .

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 frecuentes 7.