



Ministerio de
Desarrollo Productivo
y Economía Plural

Guía para la Exportación





*PRESIDENTE CONSTITUCIONAL DEL ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA
EVO MORALES AYMA*

Artículo 311.

II. *La economía plural comprende los siguientes aspectos:*

- 1. El Estado ejercerá la dirección integral del desarrollo económico y sus procesos de planificación.*
- 2. Los recursos naturales son de propiedad del pueblo boliviano y serán administrados por el Estado...*
- 3. La industrialización de los recursos naturales para superar la dependencia de la exportación de materias primas y lograr una economía de base productiva, en el marco del desarrollo sostenible, en armonía con la naturaleza.*

Artículo 318.

V. *El Estado promoverá y apoyará la exportación de bienes con valor agregado y los servicios.*

PRESENTACIÓN

Herманas y hermanos productores, consciente de la importancia de promover mayores niveles de producción nacional y su realización en los mercados tanto interno como externo el Ministerio de Desarrollo y Economía Plural busca acrecentar las oportunidades de los productores, particularmente de aquellos de micro y pequeña escala urbanos y rurales para acceder de forma paulatina a los circuitos del comercio exterior, de forma tal de, no solo diversificar la oferta exportable nacional, sino de crear nuevas oportunidades para las unidades productivas que se han visto limitadas en la posibilidad de encontrar mercados internacionales para su producción.



Así, herманas y hermanos productores, el Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural a través del Viceministerio de Comercio Interno y Exportaciones pone a su disposición la “GUÍA PARA LA EXPORTACIÓN”, como una herramienta de consulta sobre procesos y procedimientos de exportación, condiciones de venta, medios de pagos utilizados, transporte y canales de comercialización, entre otros muchos aspectos inherentes a las exportaciones que servirá como medio de consulta para todo aquel productor interesado en conocer más sobre los procesos y procedimientos de exportación.

Esperando que la presente guía les sea de utilidad, agradezco el trabajo que realiza nuestro sector productivo nacional en beneficio de todo el pueblo boliviano.



Eugenio Rojas Apaza
MINISTRO DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y ECONOMÍA PLURAL

CRÉDITOS

2017	Guía para la Exportación
Copyright:	© MINISTERIO DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y ECONOMÍA PLURAL (MDPyEP) Todos los derechos reservados
Autores:	Nora Gemio Zabala, Profesional en Proyectos para las Exportaciones. Patricia Améstegui Urriolagoitia, Jefa de la Unidad de Desarrollo Productivo de las Exportaciones.
Supervisión y Revisión	Marcelo Olgúin Ribera, Director General de Exportaciones Milton Málaga Arteaga, Responsable de Planificación Estratégica.
Fotografías Portada:	© MINISTERIO DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y ECONOMÍA PLURAL (MDPyEP), 2017.
Diagramación:	Juan Carlos Castillo Martínez, Técnico en Diseño Gráfico, Unidad de Comunicación, MDPyEP. Jhonny Javier Quispe Cuellar, Consultor MDPyEP.
Impresión	Bit Phot&Video
Cita del Libro:	Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural. 2017. Guía para la Exportación. Bit Photo&Video. La Paz.
Contactos:	Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural Viceministerio de Comercio Interno y Exportaciones Av. Camacho esq. Bueno No. 1488 1er piso Tel.:(591-2) 2372054 Fax: (591-2) 2372057 Web: http://vcie.produccion.gob.bo E-mail: vcie@produccion.gob.bo  http://www.facebook.com/vcie.gob.bo  http://twitter.com/vcie_bo

Índice

CAPÍTULO I	
¿Qué significa exportar?	13
¿Por qué es importante las exportaciones para un país?	13
¿Qué o quién es considerado como "Exportador"?	13
¿A qué se denomina "Exportación Definitiva"?	13
¿A qué países del mundo se puede exportar?	14
¿Qué tipos de compradores o distribuidores existen?	14
CAPÍTULO II	
Constitución de una empresa	19
Constitución de asociaciones de productores	19
¿Qué necesita una empresa para exportar?	21
Otras certificaciones que se necesitan para exportar	22
Otras modalidades de facturación	23
CAPÍTULO III	
Requisitos y procedimientos de exportación	27
¿Qué requisitos previos existen para el inicio de una operación de exportación?	27
¿Qué documentos se requiere para exportar?	28
¿Existen otro tipo de certificados necesarios para la exportación?	33
¿Qué requisitos documentales específicos existen según el producto a exportar?	35
¿Qué otros requisitos documentales de carácter general existen según el tipo de producto a exportar?	36
¿En qué consiste el despacho de exportación aduanero?	37
CAPÍTULO IV	
Mercados para la exportación	41
¿Qué define un Acuerdo Comercial?	41
¿Qué beneficios otorga el Sistema Generalizado de Preferencias?	41
Investigación de mercados	42
Fuentes de información	43
Definir a que mercados exportar	44
¿Qué tipo de intermediarios median en las exportaciones?	45
¿Qué son los Términos de Negociación Internacional (INCOTERMS)?	45
¿Qué finalidad tiene el uso de los INCOTERMS?	46
¿Cómo se usan los INCOTERMS?	46
Tipos de INCOTERMS y su descripción	46
Representación de Costos/Riesgos de cada parte	46
¿Cómo se cobran o pagan las exportaciones?	48
¿Qué son las condiciones de pago?	48
¿Qué son los medios internacionales de pago?	49

CAPÍTULO V

<i>Obstáculos Técnicos al Comercio</i>	55
<i>Medidas Sanitarias y Fitosanitarias</i>	55
<i>Preparación de un producto para exportar</i>	56
<i>Clasificación arancelaria</i>	56
<i>Ficha técnica</i>	56
<i>¿Qué ajuste debe considerarse para la exportación?</i>	57
<i>Adaptación del producto</i>	58
<i>Diseño del Producto</i>	58
<i>Etiquetas, Envases y Embalajes</i>	59
<i>Precio</i>	61
<i>Estrategias para la fijación de precios</i>	61
<i>Elementos de la estructura de precio</i>	62
<i>Recomendaciones para los cálculos del precio de exportación</i>	63
<i>Plaza - Distribución interna</i>	63
<i>Distribución Internacional</i>	64
<i>¿Cómo promocionar el producto para exportar?</i>	65
<i>Formas de comunicación</i>	65
<i>Medios de promoción</i>	66
<i>Participación en ferias</i>	66
<i>Importancia de participar en ferias internacionales</i>	67
<i>¿Por qué participar en una feria Internacional?</i>	67
<i>¿Qué es lo más importante en una feria?</i>	68
<i>¿Cuáles son los beneficios de participar en una feria internacional?</i>	68
<i>¿Qué se necesita para participar exitosamente en una feria internacional?</i>	69
<i>Otros eventos</i>	70
<i>Página web</i>	71
<i>¿Cómo realizar un envío de muestras al exterior?</i>	72

CAPÍTULO VI

<i>Definición de logística comercial internacional</i>	77
<i>Parámetros de la distribución comercial internacional</i>	77
<i>Alcance de la distribución física internacional</i>	77
<i>Definición de la distribución física internacional</i>	78
<i>Transporte</i>	78
<i>Medio de transporte</i>	78
<i>Protección del producto</i>	79
<i>Selección del seguro</i>	79
<i>Entrega de la mercancía al transportista</i>	79
<i>Política de pedido de la empresa</i>	79

CAPÍTULO VII

<i>¿Cómo se realiza un contrato de compra-venta?</i>	83
<i>Condiciones de pago</i>	83
<i>Medios internacionales de pago</i>	83

CAPÍTULO VIII

<i>Regímenes y mecanismos de apoyo a la exportación</i>	87
<i>¿En qué consiste la devolución de impuestos o neutralidad impositiva?</i>	87
<i>¿Cómo se realiza la solicitud de devolución impositiva o de impuestos?</i>	89
<i>¿Qué es el Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo - RITEX?</i>	90
<i>Beneficio del RITEX</i>	91
<i>¿Qué son las zonas francas?</i>	92
<i>¿Con qué tipo de mecanismos de financiamiento para la exportación cuenta el Estado Plurinacional?</i>	93
<i>Anexo A</i>	97
<i>Anexo B</i>	100
<i>Anexo C</i>	113



CAPÍTULO I

¿QUÉ SIGNIFICA EXPORTAR?





HECHO EN

BOLIVIA

CAPÍTULO I

¿Qué significa exportar?

La exportación es el procedimiento de envío legal de mercancías nacionales para su uso o consumo en el extranjero, pudiendo ser entendida también como la venta de una mercancía (bien o servicio) producida en un país determinado bajo un marco jurídico e institucional nacional y la compra de la misma en otro país constituyéndose para éste, como una importación.

¿Por qué es importante las exportaciones para un país?

Las exportaciones de bienes y servicios es importante para un país puesto que genera un resultado positivo para la balanza comercial, la cuenta corriente y la balanza de pagos de un país, asimismo se constituye en una fuente de demanda para la producción doméstica de bienes promoviendo la operación con economías a escala y logrando multiplicar los ingresos de la economía general de un país.

¿Qué o quién es considerado como “Exportador”?

Es la persona natural o jurídica que realiza el envío legal de mercancías nacionales para su uso o consumo en el extranjero, cumpliendo todas las disposiciones legales previstas en el ordenamiento jurídico e institucional vigente en un país.

¿A qué se denomina “Exportación Definitiva”?

Al régimen¹ aplicable a las mercancías y productos que salen del territorio nacional y que permanecerán para ser consumidas o usadas definitivamente en el país importador.

Nuestra legislación se refiere a los siguientes regímenes de exportación: al Régimen General, cuyos conceptos y alcances comprenden a los procesos de venta y compra de una mercancía que una vez que sale del país, es consumida en el exterior.

También están vigentes los Regímenes Especiales entre los que se encuentra por ejemplo el Régimen de Internación Temporal para el Perfeccionamiento Activo (RITEX), por el cual se importa al país ciertas mercancías en calidad de materias primas con exención del pago de tributos aduaneros, para que sean transformadas y sean exportadas, agregándoles valor mediante la aplicación de trabajo nacional, a otro país.

IMPORTANTE

- El Estado promueve y apoya la exportación de bienes con valor agregado y servicios.
- El Estado garantiza la libre exportación de mercancías, con excepción de aquellas que están sujetas a prohibición expresa (caso de las drogas), las que afectan a la salud pública, la seguridad del Estado, la preservación de la fauna y flora y del patrimonio cultural, histórico y arqueológico de la nación.

1 El régimen se refiere al conjunto de normas de carácter legal y de tipo procedimental o administrativo, que en Bolivia y en otros países del mundo, se define en la Ley de Aduanas.



- La política de desarrollo productivo y de exportación garantiza una oferta de bienes y servicios suficientes para cubrir de manera adecuada las necesidades básicas internas y fortalecer la capacidad exportadora, priorizando particularmente en el caso de los alimentos y bienes de la canasta familiar, satisfacer primeramente las necesidades internas.

¿A qué países del mundo se puede exportar?

Un exportador que bajo la economía plural existente en nuestro país puede ser el Estado o un emprendimiento particular de la economía tanto empresarial y/o social comunitaria, legalmente constituido, está facultado para exportar sus productos a cualquier país del mundo.

Sin embargo en varios países existen también normas y medidas que regulan la compra de las mercancías importadas, debiendo por tanto los exportadores nacionales conocer y entender las mismas.

Asimismo, en los países importadores como en el nuestro, existe normativa disponiendo que las exportaciones – importaciones procedentes del exterior deben pagar tributos y/o deben cumplir determinados requisitos de carácter sanitario, en cuanto su empaque y embalaje o en cuanto a un número o volumen específico que sólo puede exportarse, limitando la exportación sólo a ese número o volumen, entre otros requisitos.

A fin de facilitar el acceso de las mercancías de la economía plural a mercados específicos del extranjero, Bolivia ha suscrito y es beneficiaria de varios Acuerdos y Tratados Comerciales que facilitan el acceso de su producción exportable a ellos.

Algo relevante en esos Tratados y Acuerdos es que se establece que las mercancías nacionales exportadas a los países con quienes se mantienen los mismos, no deben pagar tributos aduaneros (exención o desgravación arancelaria total) o bien que deben pagar sólo parte de esos tributos.

¿Qué tipos de compradores o distribuidores existen?

Dependiendo el país o región al que se pretenda exportar se pueden identificar diversos tipos de compradores o distribuidores para la exportación boliviana, resaltando entre los más comunes los siguientes:

- **Importador Mayorista**, que en buena parte de las ocasiones es un mayorista especializado, bien sea en el tipo de productos que suele importar o bien en el mercado de compra que puede ser una ciudad o una región en el país importador
- **Centrales de Compra**, que mantienen relación de forma directa con el importador directo, éstas por lo general suelen tener una infraestructura logística de almacenes orientada a la distribución posterior.
- **Importador Directo**, que generalmente es una unidad productiva o una persona natural y/o jurídica que importa mercancías, es decir, que las compra directamente a los exportadores para su uso o consumo, sin intermediarios.



Considerando el sentido de las anteriores definiciones, se puede entender también que pueden exportarse mercancías para su consumo final en el país importador o bien para su consumo intermedio, es decir para su uso en calidad de materias primas que serán utilizadas para producir otras mercancías. Por lo general, la exportación de productos para su consumo final genera mayores beneficios a sus exportadores.



CAPÍTULO II

CONSTRUCCIÓN DE UN EMPREDIMIENTO EXPORTADOR





HECHO EN

BOLIVIA

CAPÍTULO II

Constitución de una Empresa

- El primer requisito para la exportación es la constitución legal de una unidad económica.
- La legislación boliviana contempla los siguientes tipos de empresas:

Empresa Unipersonal	En la que una sola persona es la propietaria y se hace responsable de las obligaciones sociales generadas por la empresa. El tamaño de la empresa está dado por los aportes que realice.
Sociedad de responsabilidad limitada (SRL)	Conformada por dos o más socios que son responsables de las obligaciones sociales según el monto de sus aportes de capital. El fondo común está dividido en cuotas de capital de dinero en efectivo, no en acciones o títulos valor. No debe tener más de veinticinco socios.
Sociedad Colectiva (SC)	Constitución similar a la de una SRL pero con la diferencia de que sus socios se hacen responsables de las obligaciones sociales de la empresa en forma subsidiaria, solidaria e ilimitada según el monto de su aporte.
Sociedad en comandita Simple (SCS)	Conformada por uno o más socios que sólo responden con el capital que se obligan a aportar, y por uno o más socios que responden por las obligaciones sociales en forma solidaria e ilimitada, hagan o no hagan aportes al capital social.
Sociedad Anónima (SA)	Conformada por uno o más socios. El capital de la empresa está representado por acciones y las responsabilidades de sus socios es limitada a la cantidad de acciones con la que cuente cada uno.
Sociedad en comandita por acciones (SCA)	Conformada por uno o más socios, que hacen responsables de las obligaciones sociales de la empresa de forma subsidiaria, solidaria e ilimitada según la cantidad de acciones con las que cuente cada uno. Sólo los aportes de socios comanditarios se representan por acciones.
Sociedad en Economía Mixta	Conformada por una institución pública (dependiente del estado) y por una empresa privada para la realización de actividades de interés colectivo, la implantación, el fomento o el desarrollo de actividades industriales, comerciales o de servicios. La responsabilidad de ambas partes está limitada a los aportes efectuados y compromisos establecidos al momento de la constitución.
Sociedad Constituida en el Extranjero	Es una empresa que se rige a las leyes del país en que fue constituida, pero que para desarrollar actividades en Bolivia debe obtener capacidad jurídica constituyéndose como una sociedad local y quedar sujeta a las leyes nacionales.
Asociaciones de productores	Organizaciones productivas que bajo diferentes modalidades jurídicas participan en la producción y el comercio interno o externo de bienes y servicios. Por ejemplo, Cooperativas, Organizaciones Económicas Campesinas (OECAs), Corporaciones Agropecuarias Campesinas (CORACAs), Empresas comunales, barriales y otras formas asociativas urbanas y rurales.

En el anexo "A" se presenta el modelo de Matrícula de Comercio emitida por FUNDEMPRESA.

Constitución de asociaciones de productores

Para que una asociación de productores sea reconocida, debe solicitar su Personería Jurídica como persona colectiva y presentar el memorial de solicitud dirigido al Viceministro (a) de Autonomías junto a los siguientes documentos:



Reserva de nombre y de otorgación de Personería Jurídica

- Nota de solicitud dirigida a la Viceministra o Viceministro
- Poder de representación legal (fotocopia) o acta de compromiso de constitución de una persona colectiva indicando los nombres de los integrantes, las actividades sin fines de lucro a realizar y los Departamentos donde las desarrollarán (original).
- Fotocopia de la cédula de identidad de la o las personas que suscriben la solicitud
- Otros documentos que consideren pertinentes.
- Comprobante de pago del trámite por Bs.120
- FORMULARIO B - Verificación de cumplimiento de requisitos

Solicitud de Personería Jurídica

- ORIGINALES:
- Poder especial del representante legal
- Certificado de Reserva de nombre en el Viceministerio de Autonomías
- Escritura Pública de Constitución, concordante con el contenido del Estatuto Orgánico
- Acta de fundación, (notariada), identificando el domicilio legal de la persona colectiva, así como el nombre completo, profesión, domicilio, número de cédula de identidad y firma de los fundadores
- Acta de elección y posesión del directorio u otro ente de representación (notariada), con nombre y firma de los miembros, especificando el tiempo de gestión
- Estatuto Orgánico en versión impresa y digital, con nombre y firma de los miembros del directorio
- Reglamento Interno en versión impresa y digital, con nombre y firma de los miembros del directorio
- Actas de aprobación del Estatuto Orgánico y del Reglamento Interno, con nombre y firma de los miembros del directorio
- Lista de los miembros que conforman la persona colectiva suscrita por cada uno
- Comprobante de pago del trámite.
- Certificado de no adeudo pendiente con el nivel central del Estado, de los miembros del directorio que conforman la persona colectiva, emitida por la institución correspondiente
- FOTOCOPIAS SIMPLES de las cédulas de identidad vigentes de los miembros



¿Qué necesita una empresa para exportar?

1. MATRÍCULA DE COMERCIO

- Documento que habilita el ejercicio legal de la actividad comercial, según el código de comercio.
- FUNDEMPRESA - www.fundempresa.org.bo

2. NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA [NIT]

- Debe ir impreso en facturas, notas fiscales o documentos equivalentes
- Impuestos Nacionales - www.impuestos.gob.bo

3. LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO PARA ACTIVIDADES ECONÓMICAS

- Otorgada de acuerdo a actividad económica que realice la empresa
- Gobierno Municipal de cada ciudad

4. AFILIACIÓN A LA CAJA NACIONAL DE SALUD

- La afiliación es obligatoria por ley
- Caja Nacional de Salud - www.cns.gob.bo

5. AFILIACIÓN A ADMINISTRADORAS DE FONDOS DE PENSIONES

- La afiliación es obligatoria por ley. Se necesitan fotocopias de NIT y de C.I. del representante legal.
- www.afp-futuro.com y www.prevision.com.bo

6. REGISTRO ÚNICO DE EXPORTADOR [RUEX]

- Certificado que habilita para todo proceso de exportación. Se renueva anualmente.
- SENAVEX - <http://www.senavex.gob.bo>

7. REGISTRO EN EL SISTEMA ÚNICO DE MODERNIZACIÓN ADUANERA (SUMA)

- Habilita a los Operadores de Comercio Exterior para realizar Declaraciones de Mercancías de Exportación
- Aduana Nacional - www.aduana.gob.bo/infosuma

8. REGISTRO EN SENASAG (si aplica)

- El Registro Sanitario se emite una vez verificado el cumplimiento de reglamento, permite la emisión de Certificados sanitario de exportación SENASAG



Otras certificaciones que se necesitan para exportar:

CERTIFICADO ICO – CAFÉ

- Certificado que autoriza la exportación de Café.
- Emitido por el SENADEX

CERTIFICADO DE ABASTECIMIENTO INTERNO Y PRECIO JUSTO

- Certificado que autoriza la exportación de productos alimenticios regulados.
- Emitido por el Viceministerio de Comercio Interno y Exportaciones

LICENCIAS DE EXPORTACIÓN

- Autoriza la exportación de caña de azúcar y sus derivados.
- Emitido por el Viceministerio de Comercio Interno y Exportaciones

RESOLUCIÓN ADMINISTRATIVA DE INCORPORACIÓN O MODIFICACIÓN AL REGIMEN DE ADMISIÓN TEMPORAL PARA EL PERFECCIONAMIENTO ACTIVO - - RITEX

- Emitido por el Viceministerio de Comercio Interno y Exportaciones

CERTIFICACIÓN DE COSTO BRUTO DEL VIVIR BIEN/ BIEN PRODUCIDO

- Emitido por Promueve Bolivia

CERTIFICADO DE UNIDAD PRODUCTIVA

- Emitido por la Autoridad de Bosques y Tierras - ABT

CITES

- Emitido por el Ministerio de Medio Ambiente y Agua



FORMULARIO ÚNICO DE EXPORTACIÓN DE MINERALES Y METALES (FORMULARIO M-03)

- Emitido por el Servicio Nacional de Registro y Control de la Comercialización de Minerales y Metales - SENARECOM

FACTURA COMERCIAL DE EXPORTACIÓN

- Este tipo de factura que difiere de la factura tradicional para uso de comercio interno, permite declarar el valor de la mercancía a exportarse, y no está sujeto al régimen tributario nacional es decir "No se tiene Derecho a Crédito Fiscal", Sin embargo está sujeto al pago del IUE. Este documento de presentación obligatorio, es elaborado por el propio exportador ya sea de forma manual (pre-impresa) o computarizada en el formato, color, forma, idioma, etc., que este eligiera. (Ver Anexo B).

Otras modalidades de Facturación:

- **Facturación electrónica.** En esta modalidad los sistemas informáticos de los sujetos pasivos o terceros responsables, deben interactuar directamente con los Sistemas Informáticos del SIN, a efectos de solicitar la generación de facturas o notas fiscales por las transacciones comerciales de compra y venta que se realice por medios electrónicos, individualizadas con un Código de Control generado y asignado por la Administración Tributaria.

No requiere dosificación, por la característica de la misma y la participación del sistema, la conexión es inmediata. Los datos de dosificación son proporcionados por el SIN en cada solicitud de generación de Facturas. Se debe tramitar la respectiva suscripción del Contribuyente ante el SIN y coordinar aspectos técnicos que caracterizan a esta modalidad.

- **Facturación Computarizada.** Esta modalidad de facturación se realiza a partir del sistema de facturación computarizado desarrollado o adquirido por el propio sujeto pasivo o tercero responsable, permitiendo la emisión de facturas o notas fiscales individualizadas con un Código de Control generado a partir de determinados datos de la transacción comercial, datos de la dosificación y la llave (dato alfanumérico) entregada a tiempo de recabar la dosificación correspondiente (Ver Anexo A).
- **Facturación manual.** Estas facturas o notas fiscales deben ser emitidas únicamente de forma manuscrita, de acuerdo a los formatos y características técnicas establecidas en el Anexo A, requieren dosificación previa, los datos de la dosificación deberán ser preimpresos por una imprenta autorizada.

Nota: Para mayor referencia ver la Resolución: RND 10-0021-16, de Impuestos Nacionales referente al "Sistema de Facturación Virtual".



OTROS REGISTROS

- Lo siguientes registros habilitan a la empresa a beneficiarse con un margen preferencial de 20% en licitaciones públicas y Apoyo Nacional a la Producción y Empleo (ANPE)
- El Registro y Acreditación de Unidades productivas,
- Pro Bolivia www.probolivia.gob.bo
- El empadronamiento o formalización como proveedor boliviano
- Certificados de Producción Nacional y de Costo Bruto de Producción, que se tramitan con los dos registros anteriores más la ficha técnica y costo bruto del bien a certificar, el comprobante de pago y una carta de solicitud.
- Promueve Bolivia - www.promueve.gob.bo

AFILIACIÓN A GREMIOS EMPRESARIALES

- La afiliación no es obligatoria, sin embargo las empresas o asociaciones pueden beneficiarse al formar parte de gremios como la CANEB, FEDEMYPES, AOPEB (<http://www.aopeb.org>), CIOEC (<http://www.cioecbolivia.org>), etc.



CAPÍTULO III

REQUISITOS Y PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN





CAPÍTULO III

Requisitos y Procedimientos de Exportación

Toda exportación de productos bolivianos debe cumplir con trámites que están normados por las Leyes N° 1489 de 16 de abril de 1993 (Ley de Desarrollo y Tratamiento Impositivo de las Exportaciones) y N° 1963 de 23 de marzo de 1999², rigiéndose sus procedimientos bajo el principio de auto gestión que implica la elección por parte del exportador entre dos procedimientos alternativos para efectuar la tramitación procedimental de sus exportaciones, los cuales son:

- A través de una Agencia Despachante de Aduanas, que se responsabiliza de efectuar todo el trámite de exportación por encargo expreso del exportador, su trabajo comprende el llenado de formularios, gestión ante las instituciones pertinentes y presentación de la documentación requerida.
- El exportador en uso pleno de los derechos que le otorga la auto gestión; realiza el trámite en forma directa y personal.

La tramitación de la exportación requiere de documentos que son de uso común a nivel internacional los mismos que se detallan a continuación³.

¿Qué requisitos previos existen para el inicio de una operación de exportación?

Para el inicio de las operaciones de exportación los emprendimientos exportadores deben contar con los siguientes registros:

- **Registro Único de Exportación (RUEX)**, el cual es otorgado por el Servicio Nacional de Verificación de las Exportaciones (SENAVEX) y cuyos requisitos son los siguientes:

Tipo de Emprendimiento	Requisitos Documentales
Empresa Unipersonal	<ul style="list-style-type: none"> • NIT - Número de Identificación Tributaria • Matrícula de Comercio de FUNDEMPRESA, vigente • Carnet de Identidad del Propietario • NIM - Número de Identificación Minera, cuando se exporte minerales
Sociedad Anónima S.R.L. SOC.ECO.Mixta	<ul style="list-style-type: none"> • NIT - Número de Identificación Tributaria • Matrícula de Comercio de FUNDEMPRESA, vigente • Constitución de la empresa, Poder del Representante Legal y Carnet de Identidad • NIM - Número de Identificación Minera, cuando se exporte minerales
Administración Pública	<ul style="list-style-type: none"> • NIT - Número de Identificación Tributaria • Norma de Creación de la Entidad • Designación de la Maxima Autoridad y Carnet de Identidad • NIM - Número de Identificación Minera, cuando se exporte minerales
Asociaciones ONG's Cooperativas OECA's CORACA's	<ul style="list-style-type: none"> • NIT - Número de Identificación Tributaria • Personería Jurídica • Poder del Representante Legal y Carnet de Identidad • NIM - Número de Identificación Minera, cuando se exporte minerales
Vigencia	<ul style="list-style-type: none"> • La vigencia del RUEX es de tres años
Plazo de entrega	<ul style="list-style-type: none"> • El plazo máximo de revisión de la documentación y emisión es de un día hábil (4 horas)

2 La cual modifica el artículo 12° de la Ley N° 1489, estableciendo la devolución de tributos no sólo a las materias primas e insumos físicamente incorporados en las mercancías de exportación sino por el consumo intermedio en general para producir y distribuir los exportables.

3 En el Anexo B se presentan modelos de los documentos y certificados requeridos para un proceso de exportación.



- **Registro en el Sistema Único de Modernización Aduanera (SUMA)**

El SUMA, es el nuevo proceso de salida de mercancías que tiene por objetivo simplificar y agilizar las operaciones de exportación de mercancías a partir de la aplicación de un nuevo procedimiento normativo y un sistema informático basado en tecnología Web, dicho sistema Web incorpora innovaciones como la utilización de la firma electrónica/digital, digitalización de documentación, notificación electrónica, automatización de procesos entre otros.

El declarante podrá elaborar en el sistema SUMA los siguientes tipos de declaración:

- Declaración de Mercancías de Exportación (DEX), para los regímenes de exportación definitiva y re-exportación. De forma adicional, el despachante de aduana podrá elaborar declaraciones de exportación temporal para reimportación en el mismo estado y exportación temporal para perfeccionamiento pasivo.
- Declaración de Mercancías de Exportación Simplificada (DEXS), que podrá ser utilizada exclusivamente en los siguientes casos:
 - Exportación de mercancías cuyo valor FOB por envío no exceda los USD 1.000 (Un mil 00/100 dólares americanos).
 - Re-exportación RITEX de menor cuantía, para mercancía cuyo valor FOB por envío no exceda los USD 1.000 (Un mil 00/100 dólares americanos).
 - Menaje Doméstico, independientemente del valor FOB declarado.
 - Equipaje acompañado y no acompañado amparado en el régimen de viajeros.

¿Qué documentos se requiere para exportar?

- **Factura Comercial de Exportación**

Este documento de presentación obligatorio, es elaborado por el propio exportador ya sea de forma manual (pre-impresa) o computarizada en el formato, color, forma, idioma, etc. que este eligiera. Este tipo de factura que difiere de la factura tradicional para uso de comercio interno, permite declarar el valor de la mercancía a exportarse, y no está sujeto al régimen tributario nacional es decir “No se tiene Derecho a Crédito Fiscal”, sin embargo está sujeto al pago del IUE.

Una factura comercial de exportación debe contener la siguiente información mínimamente:

- Número correlativo de factura (Dosificada de acuerdo a Resolución del Servicio de Impuestos Nacionales (SIN) - numérico, alfanumérico) .
- Número de autorización
- Lugar y fecha de emisión
- Nombre o razón social y Dirección del exportador en caso de existir sucursales debidamente registrados en la Administración Tributaria
- Información general del importador o consignatario



- INCOTERMS y puerto de destino
- Moneda de la transacción comercial
- Tipo de cambio
- Detalle y cantidad de la mercancía (NANDINA, Descripción, Cantidad, Unidad de medida, Precio unitario y Subtotal)
- Firma del exportador y sello de la empresa

Nota: Los números deberán estar expresados en notación alfanumérica.

- **Lista de Empaque**

La lista de empaque “packing list” es un documento que refiere de forma precisa y con mayor detalle la distribución de la mercancía en sus embalajes, en especial aspectos de dimensiones, formas de embalaje, tallas, marcas, contenidos de envases y pesos que no son considerados habitualmente en la Factura Comercial. Por esta razón la Lista de Empaque siempre debe acompañar a la Factura Comercial y ambas deben guardar correspondencia en la información que contienen.

La información que debe comprender una lista de Empaque es la siguiente:

- Número de la factura comercial de exportación relacionada con la lista de empaque
 - Lugar y fecha de emisión
 - Información general del exportador
 - Cantidad total de bultos, dimensiones y peso de cada bulto
 - Cantidad exacta de los artículos que contiene cada caja, bulto, envase u otro tipo de embalaje
 - Descripción del embalaje
 - Marcas y tallas de las mercancías
 - Peso neto y bruto total
 - Firma del exportador y sello de la empresa
- **Declaración de Mercancías de Exportación (DEX)**
Documento que contiene datos relacionados a las mercancías destinadas a la exportación o reexportación en diferentes modalidades, firmada electrónicamente por el Declarante, el cual se constituye en declaración jurada para efectos aduaneros.
 - **Declaración de Mercancías de Exportación Simplificada (DEXS)**
Documento que contiene una estructura simplificada de datos relacionada a las mercancías destinadas a la exportación en diferentes modalidades, firmada electrónica o manualmente por el Declarante, el cual se constituye en declaración jurada para efectos aduaneros. Es utilizado para la exportación de mercancías de menor cuantía, menaje doméstico, equipaje acompañado y envíos urgentes courier.



- **Certificado de Origen**

El Certificado de Origen es un documento por medio del cual se acredita que los productos bolivianos han cumplido con todas las exigencias establecidas para ser considerados “originarios de Bolivia”.

Esta certificación, permite a las exportaciones bolivianas beneficiarse de preferencias arancelarias establecidas en los Acuerdos Comerciales o Regímenes Preferenciales de los cuales Bolivia es parte.

Asimismo, permite identificar a los productos como “originarios de Bolivia”, para el ingreso a países que cuentan con medidas de defensa comercial o sanitaria, aplicados hacia determinados países.

El Certificado de Origen es emitido por el Servicio Nacional de Verificación de Exportaciones (SENAVEX), a través de sus 10 oficinas Regionales de Registro y Certificación de Origen, ubicadas a nivel nacional

Para que un exportador esté habilitado y pueda obtener la Certificación de Origen debe seguir los siguientes pasos:

1º Paso: Obtener el RUEX

2º Paso: Presentar la Declaración Jurada de Origen

Formulario en el que se detalla el proceso de producción y los insumos que se han utilizado para la elaboración de cada mercancía a ser exportada.

A través de este formulario el SENAVEX determina el cumplimiento de la Norma de Origen del acuerdo comercial y régimen preferencial respectivo y le asigna del criterio correspondiente.

El SENAVEX tiene un plazo máximo de tres días hábiles para revisar las Declaraciones Juradas de Origen presentadas por los exportadores, sin ningún costo.

Existen cuatro diferentes tipos de Declaraciones Juradas de Origen:

1. Tipo ALADI: Para determinar el cumplimiento de las normas de origen de los acuerdos o tratados:

- Acuerdo de Complementación Económica No. 22 (Bolivia - Chile).
- Acuerdo de Complementación Económica No. 47 (Bolivia - Cuba).
- Comunidad Andina de Naciones (Bolivia - Perú, Colombia y Ecuador).



2. Tipo MERCOSUR: Para determinar el cumplimiento de las normas de origen de los acuerdos:

- Acuerdo de Complementación Económica No. 36 MERCOSUR (Bolivia - Argentina, Brasil Uruguay y Paraguay).
- Acuerdo Regional de Apertura de Mercados AR.AM N° 1 (Bolivia – Panamá).

3. Tipo SGP: Para determinar el cumplimiento de las normas de origen de los Regímenes Preferenciales:

- Sistema Generalizado de Preferencias de la Unión Europea,
- Sistema Generalizado de Preferencias de Estados Unidos,
- Sistema Generalizado de Preferencias de Canadá,
- Sistema Generalizado de Preferencias de Suiza,
- Sistema Generalizado de Preferencias de Noruega,
- Sistema Generalizado de Preferencias de Japón,
- Sistema Generalizado de Preferencias de Nueva Zelanda,
- Sistema Generalizado de Preferencias de la Federación Rusa,
- Sistema Generalizado de Preferencias de Turquía,
- Sistema Generalizado de Preferencias de Bielorrusia,
- Sistema Generalizado de Preferencias de Australia,
- Sistema Generalizado de Preferencias de Kazajistán,
- Otros Países miembros de la OMC (Certificación de Origen no preferencial)

4. Tipo Venezuela: Para determinar el cumplimiento de las normas de origen del Acuerdo de Complementariedad Económica y Productiva entre el gobierno de la República Bolivariana de Venezuela y el Estado Plurinacional de Bolivia.

3º Paso: Certificación de Origen

Una vez que se cuente con la Declaración Jurada de Origen aprobada, el exportador podrá comprar y llenar el Certificado de Origen que corresponda según el acuerdo comercial o régimen preferencial que quiera beneficiarse y presentarlo al SENAVEX en un folder con la siguiente documentación:

- Factura Comercial de exportación dosificada por el Servicio de Impuestos Nacionales.
- Declaración Jurada de Origen en vigencia correspondiente a los productos a ser exportados



- Carta de solicitud de emisión.
- Certificación de PROMUEVE BOLIVIA, en caso de exportaciones amparadas por el acuerdo ARAM

Existen seis diferentes tipos de Certificado de Origen de acuerdo al tipo de Acuerdo de integración donde nuestros productos tienen Preferencias Arancelarias:

1. Certificado de Origen de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) para los Acuerdo de Complementación Económica No. 22, No. 47, la Comunidad Andina de Naciones y Acuerdo Regional de Apertura de Mercados AR.AM N° 1
2. Certificado de Origen del Acuerdo de Complementación Económica MERCOSUR - ACE No. 36.
3. Certificado de Origen Tipo A, para países otorgantes de Sistemas Generalizados de Preferencias -SGP-FORMA A
4. Certificado de Origen para el Acuerdo de Complementación Económica No. 66 celebrado entre los Estados Unidos Mexicanos y el Estado Plurinacional de Bolivia, mismo que establece la auto-certificación.
5. Certificado de Origen para Terceros Países, para el caso de Certificación de Origen No Preferencial.
6. Certificado de Origen para el Acuerdo de Complementariedad Económica y Productiva entre el gobierno de la República Bolivariana de Venezuela y el Estado Plurinacional de Bolivia.

Importante

Las certificaciones de origen deben cumplir los siguientes requisitos:

- No pueden presentar tachaduras, correcciones o enmiendas y solo son válidas si todos sus campos excepto el de observaciones están debidamente llenados
- No pueden ser expedidos antes de la fecha de emisión de la factura comercial correspondiente a la operación de exportación
- Las mercancías que se definan como originarias según el certificado de Origen, deben ser expedidas directamente por el país exportador al país destinatario
- Tienen una validez de 180 días, computables a partir de la fecha de emisión

Costos por Emisión de Certificados de Origen

VALOR FOB DE EXPORTACIÓN	VENTA CERTIFICADO Bs	EMISIÓN Bs	TARIFA TOTAL SERVICIO DE EMISIÓN DE C.O. (Bs)
Valor entre 0 – 750 \$us	70,00	50,00	120,00
Valor entre 751 – 10.000 \$us	70,00	158,00	228,00
Valor entre 10.001 – 50.000 \$us	70,00	266,00	336,00
Valor entre 50.001 – 100.000 \$us	70,00	374,00	444,00
Valor entre 100.001 \$us – en adelante	70,00	506,00	576,00
Reemplazo de Certificados de Origen	70,00	266,00	336,00



Costos por Servicios Conexos

PROCESO	DESCRIPCIÓN	TARIFA DEL SERVICIO (BS)
Declaración Jurada de Origen	Acuerdo o Preferencia Arancelaria Revisada	80,00
Emisión Certificado SUCRE	Exportaciones según Valor FOB Menor a USD 50.000	300,00
	Exportaciones según Valor FOB Mayor a USD 50.000	550,00
Servicios varios	Impresión(es) de C.O.(s)	5,00
	Impresión(es) de Docs.	5,00
	Impresión(es) de DUE	5,00
	Legalización(es) I RUEX	100,00
	Legalización(es) I C.O.	100,00
	Legalización(es) I Fact. Com.	150,00
	Centro Publico	60,00
	Sellado(s) I Doc. De Exp. (Mayor a 50000)	50,00
	Sellado(s) I Doc. De Exp. (Menor a 50000)	25,00

¿Existen otro tipo de certificados necesarios para la exportación?

Certificados de Abastecimiento Interno y Precio Justo

En el marco de la política de soberanía y seguridad alimentaria implementada por el Estado Plurinacional, que establece la provisión de alimentos al mercado local en condiciones de precio justo y abastecimiento oportuno, el Viceministerio de Comercio Interno y Exportaciones en conjunto con el Viceministerio de Desarrollo Rural y Agropecuario certifican la exportación de los excedentes de producción de los productos sensibles de la canasta familiar.

En este sentido, ningún producto alimenticio que se encuentre regulado puede ser exportado sin antes contar con el “*Certificado de Abastecimiento Interno y Precio Justo*”, que es otorgado por el Viceministerio de Comercio Interno y Exportaciones a simple solicitud del interesado y previa verificación de las condiciones de producción, expendio fluido, oportuno y a precios accesibles para toda la población y existencias de excedentes para la exportación.

La Resolución Bi-Ministerial N° 002.2015, que aprueba el “Reglamento para la Emisión de Certificado de Abastecimiento Interno y Precio Justo” se encuentra publicada en la página web del Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural (www.produccion.gob.bo).

Otros Certificados de acuerdo al producto

Para la exportación de productos de origen animal, vegetal, o productos comestibles, orgánicos o aquellos que contengan contenidos y mezclas químicas, debe obtenerse otros certificados que garanticen su uso y consumo en el país al que se está exportando. El tipo de certificado depende de la naturaleza de la mercancía.

- **Certificados Sanitarios.-** Estos documentos los emite el Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaria (SENASAG), habiendo realizado análisis de laboratorios u otros pertinentes al producto y/o al lugar de producción cuando corresponda, después del cual certifica que las mercancías se encuentran libres de contaminación, buen estado y aptos para su consumo o uso.
- **Certificado Zoonosanitario.-** Documento oficial emitido por el SENASAG, que certifica la condición sanitaria de los productos y subproductos de origen animal a ser



exportados. (cueros de ovinos, cueros de camélidos, lana de camélidos, lana ovinos, huevos de gallina, pesuñas de caprinos, carnes, etc.). Es conveniente que antes de efectuar la exportación el exportador consulte los requisitos del país importador.

- **Certificado Fitosanitario.-** Documento oficial emitido por el SENASAG, para la exportación de productos provenientes del reino vegetal y que certifica la condición Fitosanitaria de un envío o embarque de plantas, productos y subproductos de origen vegetal. Se recomienda que el exportador efectúe las consultas sobre requisitos específicos del país importador.
- **Certificado de Inocuidad Alimentaria.-** Documento emitido por el SENASAG, para la exportación de productos alimenticios acabados que asegura la calidad en la producción y elaboración de los productos alimentarios
- **Certificado Ictosanitario.-** Documento emitido por el SENASAG, para la exportación de productos provenientes de la piscicultura
- **Certificado Bromatológico.-** Documento oficial emitido por el SENASAG, para la exportación de productos comestibles en general.
- **Certificado Toxicológico.-** Documento emitido por el Ministerio de Salud, para la exportación de productos alimenticios elaborados con materias primas provenientes del reino animal o agentes orgánicos.
- **Certificado Químico.-** Documento emitido por el Ministerio de Salud, para la exportación de productos químicos como curtientes o tintóreos, pigmentos de resina y preparaciones de perfumería, tocador o cosmética.

Documentos de Transporte

Estos documentos son emitidos por la empresa transportadora que es contratada por el exportador para realizar el envío de la mercadería al mercado de destino. El documento en si tiene varias denominaciones que dependen de medio de y transporte a utilizarse, los documentos son los siguientes:

- **Conocimiento de embarque marítimo (Bill of Lading).-** Cuando el transporte de la mercadería de exportación se realiza por vía marítima la agencia naviera emite este documento que demuestra la existencia de un contrato de transporte y otorga derechos sobre las mercancías. El conocimiento de embarque es emitido en juegos de originales, normalmente dos o tres. Quién posea el BL (Bill of Lading) acredita la posesión de la mercancía.
- **Guía aérea (Airway Bill).-** En el caso de que el transporte de mercaderías de exportación se realice por vía aérea, la línea aérea es quien emite este documento el cual queda como constancia, pues tiene carácter de contrato de transporte de carga, de haber recibido los productos para ser transportadas de un aeropuerto a otro.
- **Carta de Porte por Ferrocarril (ICM).-** Este documento es emitido por la empresa ferroviaria cuando el transporte se efectúa por ferrocarril y al igual que los otros tipo de documentos de transporte se constituye en un contrato de transporte en el que se identifican las partes intervinientes, se describe la mercancía transportada y se determinan las responsabilidades por la operación realizada



• **Seguros**

Cuando el exportador quiere asegurar la mercancía contra cualquier daño o pérdida material durante su transporte se recurre a los Seguros de Exportación, servicio que es brindado por empresas aseguradoras.

• **Manifiesto Internacional de Carga / Declaración de Tránsito Aduanero MIC/DTA**

Es el documento de control aduanero que ampara el transporte de mercancías, este documento se utiliza para el transporte carretero, desde el lugar donde son cargadas a bordo de un vehículo, hasta el lugar en donde se descargan, mismo que debe contener todos los datos de importador, fechas, aduana, país de partida, país de destino, transporte, moneda, peso descripción y otros.

¿Qué requisitos documentales específicos existen según el producto a exportar?

De acuerdo a la naturaleza del producto y el país destino, el exportador debe presentar la siguiente documentación:

• **Exportación de café**

Certificado de origen ICO	Certificado de calidad del café de exportación
<p>Lugar de Trámite: Servicio Nacional de Verificación de las Exportaciones</p> <ul style="list-style-type: none"> • Solicitar N° de Inscripción ICO • Aporte a la Organización Internacional del Café (\$us0,20 por cada saco de 60Kg) • Certificado de SENASAG (para café procesado) 	<p>Lugar de Trámite: Instituto Boliviano de Normalización y Calidad (IBNORCA)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Certificado voluntario, a requerimiento del exportador

• **Exportación de madera**

Registro en la Superintendencia Forestal	Certificado de exportación CFO-4
<ul style="list-style-type: none"> • Carta de solicitud de inscripción dirigida al Director Departamental • Programa de abastecimiento y procesamiento de materias primas de la gestión presente • Fotocopia del NIT • Fotocopia del RUEX • Fotocopia de la Matrícula de Comercio • Poder del Representante Legal (cuando corresponda) 	<ul style="list-style-type: none"> • Carta de Solicitud al Director Departamental • CFO-2 de origen original • Planilla de descripción del producto <p>Costo del CFO-4: Bs140.</p>



Tabla de Certificados forestales de origen (CFO)

SIGLA	DESCRIPCIÓN	ARANCEL
CFO1-TZ	Para madera Troza	Bs.35
CFO2-ME	Para madera elaborada	Bs.140
CFO3-NM	Para Productos Forestales No Maderables	Bs.140
CFO4-XM	Para exportación de productos maderables	Bs.140
CFO5-XN	Para exportación de productos maderables	Bs.140
CFO6-DM	Para madera en Tronca producto de desmonte para empresas transformadoras	Bs.140

• **Exportación de Productos Maderables, No maderables y Palmito Cultivado**

Las empresas dedicadas a la comercialización de palmito cultivado deberán registrarse anualmente a la superintendencia Forestal, presentando la siguiente documentación

- o Formulario de registro ante la Autoridad de Bosques y Tierras (ABT)
- o Programa de abastecimiento y Procesamiento de Materia Prima
- o Solicitud de talonario y guías de transporte
- o Descripción general de la empresa y procesamiento de materia prima para la elaboración de productos terminados
- o Croquis de distribución de equipo y maquinaria
- o Proyección de las fuentes de abastecimiento
- o Hasta cuatro firmas autorizadas, adicionales a la del representante legal para la emisión de: Notas de recepción de materia prima y guías de transporte.

¿Qué otros requisitos documentales de carácter general existen según el tipo de producto a exportar?

De forma general se precisan los siguientes documentos por tipo de producto a exportar

Exportación de Productos Agrícolas	Exportación de Productos del Reino Animal
<ul style="list-style-type: none"> • Factura Comercial (Original y copias) dosificada • Lista de empaque, cuando corresponda • Declaración de Mercancías de Exportación - SUMA • Certificado de Origen, cuando corresponda. • Certificado Fitosanitario 	<ul style="list-style-type: none"> • Factura Comercial (Original y copias) dosificadas • Lista de empaque, cuando corresponda • Declaración de Mercancías de Exportación - SUMA • Certificado de Origen, cuando corresponda. • Certificado Zoosanitario (Carnes)



Exportación de productos alimenticios	Exportación de artesanías
<ul style="list-style-type: none"> • Factura Comercial (Original y copias) dosificada • Lista de empaque, cuando corresponda • Declaración de Mercancías de Exportación - SUMA • Certificado de Origen, cuando corresponda. • Certificado de Inocuidad Alimentaria • Certificado Bromatológico (Productos Enlatados) 	<ul style="list-style-type: none"> • Factura Comercial (Original y copias) dosificada • Lista de empaque, cuando corresponda • Declaración de Mercancías de Exportación - SUMA

¿En qué consiste el despacho de exportación aduanero?

El día de la exportación, el transportista, el agente despachante o el exportador, una vez que arriba a la Aduana de Salida presenta los ejemplares del (los) manifiesto(s) de Carga en Ventanilla de la Aduana de Salida.

De acuerdo a sorteo establecido en el reglamento de la Aduana, se determina si debe realizarse un reconocimiento físico de la mercadería o no, asignándose un Vista de Aduana para la revisión de ésta y de los documentos que la acompañan. Una vez que el Vista de Aduana declara su conformidad con los resultados de su inspección y estampan los sellos correspondientes a la declaración de mercancías de exportación y a los documentos de transporte, se procede a la emisión del Certificado de Salida, documento con el cual se consolida y se cierra la operación de exportación en el sistema de la Aduana Nacional. Posterior a ello el transportista con un ejemplar del Certificado de Salida emitido por la Aduana, puede continuar su viaje con rumbo al exterior.



CAPÍTULO IV

MERCADOS DE EXPORTACIÓN





HECHO EN

BOLIVIA

CAPÍTULO IV

Mercados para la exportación

Los mercados para la exportación pueden abrirse y ampliarse mediante Acuerdos y Tratados de Comercio que permiten a un país exportar a otros países y esquemas de integración del mundo, en condiciones preferenciales generalmente consistentes en desgravaciones totales o parciales de pago de aranceles. El Estado Plurinacional de Bolivia ha suscrito y ratificado varios Acuerdos, siendo la exportación nacional beneficiaria además de desgravaciones arancelarias otorgadas unilateralmente por países del hemisferio norte, a través de los Sistemas Generalizados de Preferencias (SGPs).

¿Qué define un Acuerdo Comercial?

Un Acuerdo Comercial define las preferencias arancelarias para productos nacionales, calificados como tales de acuerdo a sus normativa de origen que establece a su vez el contenido de materia prima y de bienes intermedios nacionales e importados incorporados en dichos productos, para poder ser calificados como “nacionales” y beneficiarse de la desgravación total o parcial de pago de aranceles en los mercados en los cuales Bolivia se beneficia de un esquema de preferencias arancelarias. En los Acuerdos también se definen los requisitos técnicos, fito-zoosanitarios y las salvaguardas a lo acordado, entre otras materias inherentes al comercio.

¿Qué beneficios otorga el Sistema Generalizado de Preferencias?

El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), es una concesión unilateral (no requiere contrapartidas o beneficios recíprocos comerciales) ofrecida a determinados países para fomentar su comercio a través de la exención total o parcial de los tributos aduaneros, siempre y cuando también se demuestre que el producto es de origen nacional o bien producido en Bolivia con materias primas e insumos importados de terceros países, pero que acumulen las condiciones establecidas en cuanto a requisitos de origen específicos en el SGP.

Esquemas y acuerdos de Preferencias Arancelarias de los que goza Bolivia

No.	Acuerdo	Tipo de Acuerdo	Países
1	Comunidad Andina CAN	Zona de Libre Comercio	Bolivia, Colombia Ecuador y Perú
2	ACE 22	Acuerdo de Complementación Económica	Bolivia - Chile
3	ACE 66	Acuerdo de Complementación Económica	Bolivia - México
4	ACE 36	Acuerdo de Complementación Económica	Bolivia - MERCOSUR: Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay
5	ACE 47	Acuerdo de Complementación Económica	Bolivia - Cuba
6	SGP – Australia	Sistema Generalizado de Preferencias	Australia
7	SGP – Bielorrusia	Sistema Generalizado de Preferencias	Bielorrusia
8	SGP – Canadá	Sistema Generalizado de Preferencias	Canadá
9	SGP Plus - Unión Europea	Sistema Generalizado de Preferencias	Países de la Unión Europea

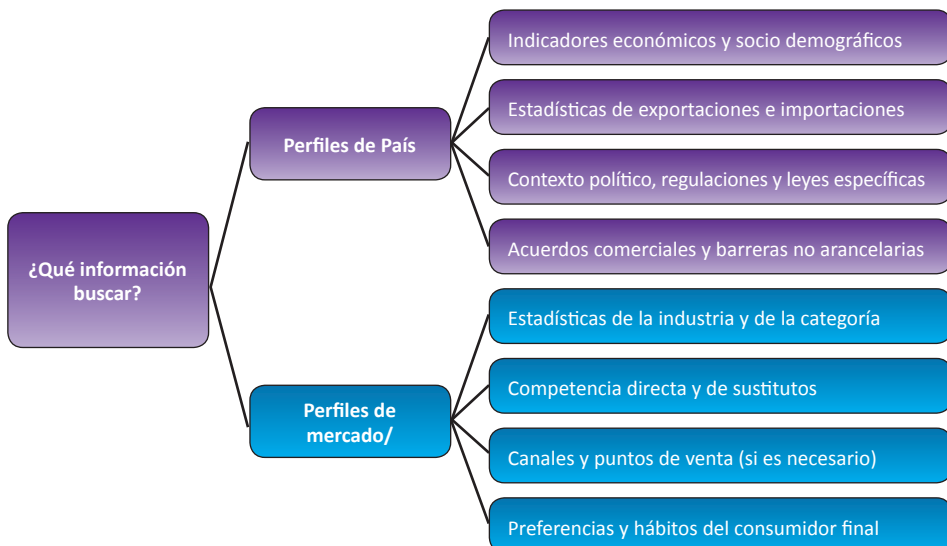


No.	Acuerdo	Tipo de Acuerdo	Países
10	SGP – Japón	Sistema Generalizado de Preferencias	Japón
11	SGP – Kazajistán	Sistema Generalizado de Preferencias	Kazajistán
12	SGP – Nueva Zelanda	Sistema Generalizado de Preferencias	Nueva Zelanda
13	SGP Plus - Noruega	Sistema Generalizado de Preferencias	Noruega
14	SGP – Federación Rusa	Sistema Generalizado de Preferencias	Federación Rusa
15	SGP – Suiza	Sistema Generalizado de Preferencias	Suiza
16	SGP – Turquía	Sistema Generalizado de Preferencias	Turquía
17	SGP – EE.UU.	Sistema Generalizado de Preferencias	Estados Unidos de América
18	Acuerdo de Comercio de los Pueblos para la complementariedad Económica, Productiva entre el Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela y el Estado Plurinacional de Bolivia.	Acuerdo Comercial	Venezuela - Bolivia
19	AAP. AG N°2	Acuerdo de Alcance Parcial para la Liberación y Expansión del Comercio Intrarregional de Semillas	Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Paraguay, Perú, Uruguay, Ecuador, Venezuela y Cuba

Investigación de mercados

La investigación de mercados es un proceso sistemático de recopilación, procesamiento y análisis de información, que sirve como herramienta para la toma de decisiones comerciales.

La investigación de mercados externos normalmente se realiza a través de fuentes de información secundarias (Ej. Estadísticas, estudios o reportes disponibles)



Fuentes de información

Existen varias organizaciones, orientadas a la promoción del comercio Internacional, que publican información estadística, perfiles de países y de productos en Internet, sin costo:

▶ **Fuentes de información comercial en Bolivia:**

- Representaciones diplomáticas de otros países
- Promueve Bolivia
- Oficinas nacionales de promoción comercial
- Cámaras privadas de exportadores, comercio e industria y otros organismos privados
- Universidades y centros de capacitación
- Cámaras binacionales

▶ **Fuentes de información comercial internacional:**

- Representaciones diplomáticas de Bolivia en el extranjero
- Agregados comerciales
- Organismos de promoción de importaciones
- Organismos estatales
- Cámaras binacionales de comercio
- Eventos internacionales

▶ **Otras fuentes de información:**

	<p>Organización Mundial del Comercio (OMC)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Información comercial a todo nivel, ayuda sobre obstáculos técnicos al comercio o barreras no arancelarias • http://www.wto.org/indexsp.htm
	<p>Trade Map – Centro de Comercio Internacional</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estadísticas de importaciones y exportaciones entre países • http://www.trademap.org/Index.aspx
	<p>Centro para la promoción de importaciones Holanda</p> <ul style="list-style-type: none"> • Información del mercado y consumidor europeo por sector • http://www.cbi.eu/
	<p>Japan External Trade Organization (JETRO)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estadísticas y reportes de mercado respuesta a consultas • http://www.jetro.go.jp/
	<p>Market Access Map</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proporciona información sobre aranceles aduaneros (incluyendo preferencias arancelarias) aplicados por más de 200 países. Cubre contingentes arancelarios, remedios comerciales, reglas y certificados de origen, aranceles consolidados de los miembros de la OMC, medidas no arancelarias y flujos comerciales • http://www.macmap.org/

En el anexo “C” se presenta una realaciona nominal de sitios web de interés para la busqueda de información.



Definir a que mercados exportar

A continuación se presentan 8 características ideales de un mercado destino para el Exportador:



► **Barreras no arancelarias:**

Por otro lado es importante verificar si los siguientes aspectos no constituyen barreras no arancelarias:

- Restricción para importar el producto
- Permisos de importación
- Cuotas de importación
- Normas técnicas
- Regulaciones fitosanitarias y zoonitarias
- Calidad exigida en el mercado



¿Qué tipo de intermediarios median en las exportaciones?

La estructura y canales de distribución, (entendiendo por canal de distribución al “conjunto de instituciones comerciales que vinculan al productor con el consumidor final), pueden variar de acuerdo al mercado y producto. Entre los intermediarios más frecuentes se encuentran los comercializadores, agentes, importadores, mayoristas y minoristas. De acuerdo a su posición, especialización y funciones en el mercado, actuarán de manera particular en la distribución.

- **Agentes Comerciales.** El agente comercial es una organización acreditada oficialmente por el fabricante que obtiene pedidos, los deriva al productor, quien embarca directamente al comprador y gestiona el cobro. El agente comercial recibe comisión o plus por esta actividad.
- **Importador/mayorista.** Es aquel individuo o empresa que compra a un exportador; cuenta con existencias y las vende. Cubre sus gastos y obtiene beneficios gracias a la diferencia entre el precio de compra y el precio de venta. A diferencia del agente, el mayorista cuenta con un stock bajo su propio riesgo. Sin embargo, existen una serie de combinaciones donde los mayoristas/importadores pueden fungir también como agentes y viceversa.
- **Minoristas.** Los minoristas constituyen un paso previo antes de que el producto llegue a las manos del consumidor. La variedad de minoristas depende del producto de que se trate, de la cadena de productos que manejan, del grupo de consumidores al que están dirigidos los productos, de la forma en que se hacen distinguir de sus competidores, etc.
- **Tiendas Departamentales.** La tienda departamental ofrece a los consumidores la oportunidad de comprar una gran variedad de productos bajo un mismo techo. La mayoría de las tiendas departamentales son miembros de cadenas comerciales y tienen decisiones de compra de manera centralizada bajo un departamento de compras especializado por grupo de productos.
- **Tiendas Múltiples.** Generalmente conocidas como tiendas múltiples o tiendas en cadena, juegan un papel muy importante para el sector de textil y confección. Las compras son centralizadas y ofrecen la variedad en precio, calidad y moda. Generalmente comercializan su propia marca.

¿Qué son los Términos de Negociación Internacional (INCOTERMS)?

Los “*INCOTERMS*” son expresiones acordadas que se utilizan a nivel mundial para establecer las responsabilidades del vendedor (exportador) y del comprador (importador) dentro de una operación de comercio internacional, procurando eliminar la incertidumbre y la libre interpretación de los contratos de exportación.

La aplicación de los INCOTERMS, permite establecer un lenguaje común para compradores y vendedores de diferentes países y que al momento de la negociación y firma del contrato se facilite la determinación de las obligaciones en cuanto al transporte de la carga, la contratación del seguro, el riesgo asumido, el pago de impuestos, el despacho aduanero y demás aspectos financieros y documentales relacionados a la transferencia de propiedad de la mercancía.



¿Qué finalidad tiene el uso de los INCOTERMS?

- Establecer un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos utilizados en el comercio internacional. Así podrán evitarse las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones de tales términos en diferentes países
- Determinar el punto exacto de la transferencia del riesgo y la responsabilidad del cuidado de la mercancía entre vendedor y comprador.
- Determinar el punto exacto de la transferencia del riesgo y las responsabilidades entre el vendedor y comprador.
- Indicar en donde inicia y en donde termina la responsabilidad del que vende y en donde empieza la responsabilidad del que compra.
- Los INCOTERMS no determinan la propiedad de una mercancía, este punto debe ser previsto en otra cláusula en el contrato de venta.
- Los INCOTERMS son específicos al modo de transporte – no observar esta norma puede resultar en invalidez de los términos del embarque.

¿Cómo se usan los INCOTERMS?

La forma de uso de estos términos se remite a la mención que se hace en el contrato de la operación de compra – venta, estableciendo el INCOTERM a ser utilizado seguido de la denominación de algún lugar convenido para la entrega de la mercadería, sirviendo dicho INCOTERM, a la vez como un término de cotización que va en función al grado de responsabilidad asumido por las partes.

A partir de ese momento y gracias a la utilización del INCOTERM, quedan perfectamente delimitadas las obligaciones y responsabilidades del vendedor y del comprador.

De esta forma se establecen los precios, lugares de entrega, la absorción de riesgos, responsabilidades de contratación de transporte, seguro y demás obligaciones y compromisos entre el importador y el exportador que van señalados implícitamente en función al INCOTERM utilizado.

Tipos de INCOTERMS y su descripción

Sigla	Término	Descripción	Medio de Transporte
EXW	Ex Works En fábrica (Lugar convenido).	El vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en sus instalaciones o fábrica. Todos los gastos a partir de ese momento son por cuenta del comprador.	El incoterm EXW se puede utilizar con cualquier tipo de transporte o con una combinación de ellos (conocido como transporte multimodal).
FCA	Free Carrier Libre transportista (Lugar convenido).	El vendedor se compromete a entregar la mercancía en un punto acordado dentro del país de origen, se hace cargo de los costos hasta que la mercancía está situada en ese punto convenido; entre otros, Ej.: a aduana en el país de origen.	El incoterm FCA se puede utilizar con cualquier tipo de transporte: transporte aéreo, ferroviario, por carretera y en contenedores/ transporte multimodal.



Sigla	Término	Descripción	Medio de Transporte
FAS	Free Alongside Ship Libre al costado del buque (Puerto de carga convenido).	El vendedor entrega la mercancía en el muelle pactado del puerto de carga convenido; esto es, al lado del barco. El incoterm FAS es propio de mercancías de carga a granel o de carga voluminosa porque se depositan en terminales del puerto especializadas, que están situadas en el muelle. El vendedor es responsable de la gestión y costo de la aduana de exportación.	Solo utilizado en Transporte Marítimo. (Marítimo/Fluvial)
FOB	Free On Board Libre a bordo (Puerto de carga convenido).	El vendedor entrega la mercancía sobre el buque. El vendedor contrata el transporte a través de un transitario o un consignatario, pero el coste del transporte lo asume el comprador. El incoterm FOB es uno de los más usados en el comercio internacional. Se debe utilizar para carga general (bidones, bobinas, contenedores, etc.) de mercancías, no utilizable para granel.	Solo utilizado en Transporte Marítimo. (Marítimo/Fluvial)
CFR	Cost and Freight Costo y flete (Puerto de destino convenido).	El vendedor se hace cargo de todos los costos y el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento que la mercancía se encuentra cargada en el buque, en el país de origen.	Solo utilizado en Transporte Marítimo. (Marítimo/Fluvial)
CPT	Carriage Paid To Transporte pagado hasta (Lugar de destino convenido).	El vendedor asume todos los costos, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen.	El incoterm CPT se puede utilizar con cualquier modo de transporte incluido el transporte multimodal (combinación de diferentes tipos de transporte para llegar a destino).
CIF	Cost, Insurance and Freight Costo, seguro y flete. (Puerto de destino convenido).	El vendedor se hace cargo de todos los costos, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador.	Solo utilizado en Transporte Marítimo. (Marítimo/Fluvial)
CIP	Carriage and Insurance Paid (To) Transporte y seguro pagados hasta (Lugar de destino convenido).	El vendedor se hace cargo de todos los costos, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. El riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador.	El incoterm CIP se puede utilizar con cualquier modo de transporte o con una combinación de ellos (transporte multimodal).





	Modalidad	Embalaje y		Transp. Interior	Formalid.	Costes manip.	Transp.	Seguro mcia.	Coste manip.	Formalid.	Transp.	Entrega
		verificación	Carga		Aduana export.	de mercancía	Principal	Seguro transp.	Aduana import.	Interior		
EXW	Ex-Works		●	○	○	○	○	○	○	○	○	○
FCA	Free Carrier		●	●	●	○	○	○	○	○	○	○
FAS	Free Alongside Ship		●	●	●	○	○	○	○	○	○	○
FOB	Free on Board		●	●	●	●○	○	○	○	○	○	○
CFR	Cost and freight		●	●	●	●	●	○	○	○	○	○
CIF	Cost, insurance and freight		●	●	●	●	●	●	○	○	○	○
CPT	Carriage paid to		●	●	●	●	●	●	○	○	○	○
CIP	Carriage and insurance paid to		●	●	●	●	●	●	○	○	○	○
DAT	Delivered at terminal		●	●	●	●	●	●	●	○	○	○
DAP	Delivery at place		●	●	●	●	●	●	●	○	●	●
DDP	Delivered duty paid		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●

● Coste riesgos vendedor
○ Coste riesgos comprador

¿Cómo se cobran o pagan las exportaciones?

Antes de iniciar la operación de exportación, debe establecerse claramente con el importador las condiciones y medios de pago a los que se sujetarán el contrato de compra-venta internacional.

¿Qué son las condiciones de pago?

Las condiciones de pago se basan en los convenios entre el exportador y el importador con relación a la cancelación de las sumas de dinero correspondientes a la transferencia de propiedad de la mercadería. A continuación, se describen las condiciones de pago más usuales

- **Pago anticipado** Implica que el importador deberá hacer efectiva la cancelación de la suma total correspondiente a la compra de la mercadería antes de que se haga efectiva la transferencia de propiedad de la misma. El pago debe ser realizado en una fecha convenida de mutuo acuerdo entre el exportador y el importador según el contrato de compra-venta internacional suscrito entre ambos.
- **Al contado** Implica que el importador deberá hacer efectiva la cancelación de la suma correspondiente a la compra de la mercadería en un solo pago, mismo que será realizado en una fecha convenida de mutuo acuerdo entre el exportador y el importador según el contrato de compra-venta internacional suscrito entre ambos.
- **Contra entrega** Implica que el importador deberá hacer efectivo el pago correspondiente a la compra de la mercadería al momento mismo de la transferencia de propiedad de la



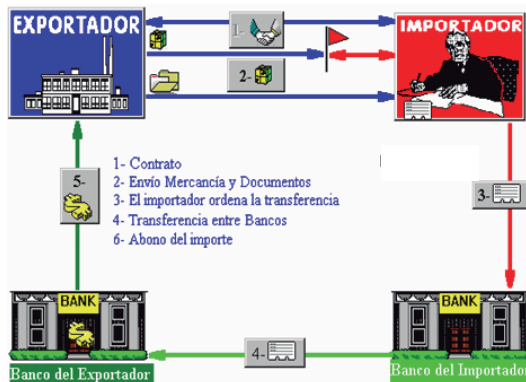
mercadería, transacción a ser realizada en fecha y lugar convenidos de mutuo acuerdo entre el exportador y el importador según el contrato de compra-venta internacional suscrito entre ambos.

- **Al crédito** Implica que el importador deberá hacer efectiva la cancelación de la suma correspondiente a la compra de la mercadería en forma diferida, totalmente, o en pagos parciales, mismos que serán realizados en las fechas convenidas de mutuo acuerdo entre el exportador y el importador según el contrato de compra-venta internacional suscrito entre ambos.
- **En cuenta corriente** Esta condición de pago es una variante de pago al crédito, y se emplea cuando existe una relación muy periódica, estable y confiable entre el exportador y el importador. En este caso, el exportador va efectuando continuos despachos de mercancía al importador, el cual va realizando asimismo los pagos en la medida en que se han concertado en el contrato de compra - venta internacional.
- **En consignación** Esta condición de pago es también una variante de pago al crédito pero el derecho de propiedad de la mercadería no es traspasado hasta el momento de su venta en el extranjero, constituyéndose el importador en un receptor y depositario de la mercadería y en un intermediario en la venta de la misma. En este caso, el exportador va efectuando despachos de mercadería al importador, el cual va realizando los pagos en la medida en que efectivamente se venden en el exterior.

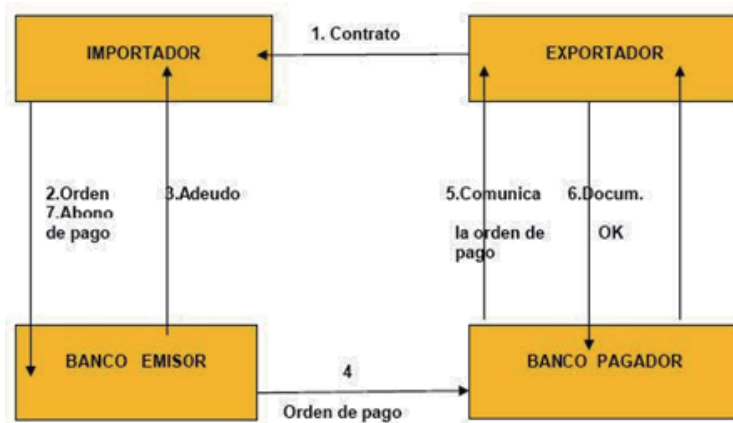
¿Qué son los medios internacionales de pago?

Los medios internacionales de pago se basan en los convenios entre el exportador y el importador con relación a la forma en la que se realiza la transferencia de las sumas de dinero correspondientes a la venta de la mercadería. Al igual que en las condiciones de pago, El establecimiento del medio internacional de pago a ser utilizado en la transacción de comercio internacional va en función al grado de confianza existente las partes y está sujeto a lo convenido en negociaciones realizadas entre éstas. A continuación, se describen los más usuales medios internacionales de pago.

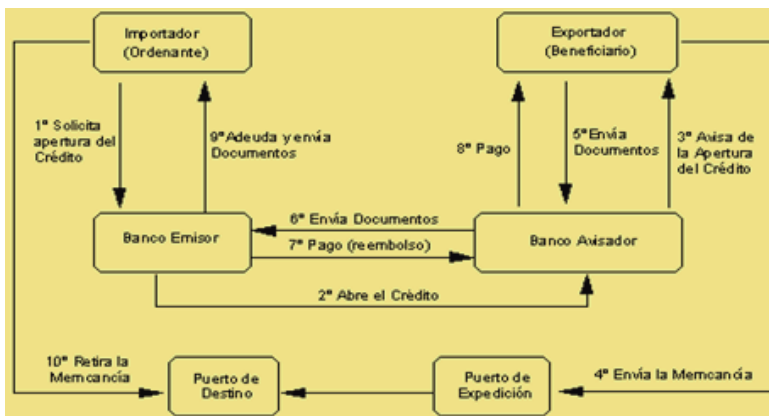
- **Pago directo** Consiste en que el importador realiza el pago de la suma correspondiente a la compra de la mercadería en forma directa al exportador y/o utiliza los servicios de algún banco para que se haga efectivo dicho pago. En este caso, el banco es únicamente responsable de la transferencia de dinero, ya sea mediante cheque, orden de pago, abono en cuenta o giro.



- Cobranza** Consiste en que el importador realiza el pago de la suma correspondiente mediante un banco en el exterior, que obrando según las instrucciones del exportador, hace entrega al importador de los documentos necesarios para que este se constituya en el propietario de la mercadería.



- Crédito documentario** El Crédito documentario o Carta de Crédito es el medio internacional de pago más utilizado en el mundo, no sólo por las garantías y seguridades que ofrece al exportador, sino porque gracias a la intermediación requerida de los bancos contratados, se consigue minimizar los riesgos que asumen el exportador y el importador. prueben el cumplimiento de la transacción.



- Letra de cambio internacional** Es un cheque en una moneda extranjera que se libra contra los fondos depositados en un banco extranjero. Las letras de cambio internacionales se hacen efectivas de manera local en el país de origen del beneficiario y son una de las formas más económicas y convenientes de realizar pagos en el extranjero.



Una letra de cambio debe mencionar al menos dos de los lugares siguientes e indica que dos de los lugares así mencionados están en Estados diferentes:

- a) El lugar donde se libra la letra.
 - b) El lugar indicado junto a la firma del librador.
 - c) El lugar indicado junto al nombre del librador.
 - d) El lugar indicado junto al nombre del tomador.
 - e) El lugar de pago.
- **Pagaré internacional** El pagaré internacional, es un pagaré que menciona al menos dos de los lugares siguientes e indica que dos de los lugares así mencionados están situados en Estados diferentes:
 - a) El lugar donde se suscribe el pagaré.
 - b) El lugar indicado junto a la firma del suscriptor.
 - c) El lugar indicado junto al nombre del tomador.
 - d) El lugar del pago.



CAPÍTULO V

PLAN DE MERCADO





HECHO EN

BOLIVIA

CAPÍTULO V

Obstáculos Técnicos al Comercio

Las OTC; son restricciones que imponen los países a las importaciones de productos provenientes de otros países con el fin de obstaculizar el comercio, fundado en requisitos técnicos, de estándares industriales, de marcado y embalaje, entre otras. Estas imposiciones se pueden presentar a través de reglamentos técnicos, normas técnicas y procedimientos de evaluación de la conformidad.

Los obstáculos técnicos al comercio por lo general son consecuencia de la preparación, la adopción y la aplicación de diferentes reglamentos y procedimientos de evaluación de la conformidad. Si Por ejemplo, un productor del país A desea exportar al país B, se verá obligado a cumplir las prescripciones técnicas que el país B aplique a los productos que va a exportar, con las consecuencias financieras que ello conlleva.

En ese marco el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC, tiene por objetivo el de asegurar que las regulaciones técnicas, las normas, las pruebas, y los procedimientos de certificación, no creen obstáculos innecesarios al comercio ni sean discriminatorios. El Acuerdo reconoce el derecho de los países miembros de la OMC a aplicar medidas para alcanzar objetivos normativos legítimos, tales como la protección de la salud y la seguridad de las personas o la protección del medio ambiente.

Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF)

Las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) son todas aquellas leyes, reglamentos, prescripciones y procedimientos, establecidos por los países, necesarias para proteger la vida y la salud de las personas y los animales o para preservar los vegetales, previendo que no se introduzcan en sus territorios, plagas o enfermedades que atenten contra el bienestar nacional.

Es así, que el Acuerdo sobre la Aplicación de las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (Acuerdo MSF) de la (OMC), que se refiere a la aplicación de reglamentaciones en materia de inocuidad de los alimentos y control sanitario de los animales y los vegetales, autoriza a los países a establecer sus propias normas. Estas medidas deben estar basadas en principios científicos y no pueden ser mantenidas sin testimonios científicos suficientes. Dado que algunas MSF pueden ser fácilmente utilizadas para la restricción del comercio,



las disposiciones de este Acuerdo prevén el uso de las mismas con fines proteccionistas, estableciendo normas claras con respecto a su aplicación.

Preparación de un producto para exportar

La preparación de un producto para su exportación incluye: la clasificación del mismo en una partida arancelaria, elaboración de la ficha técnica correspondiente y su adecuación para el envío a mercados extranjeros.

Clasificación arancelaria

Es la enumeración descriptiva, ordenada y metódica de las mercancías que son objeto de Comercio Internacional. En Bolivia se utiliza la nomenclatura NANDINA.

Este código define el tratamiento del producto en el mercado internacional y el cobro de derecho de importación (arancel).

Estructura de código arancelario NANDINA

Capítulo	1	0								
Partida			0	8						
Sub partida				9	0					
Apertura regional					1	9				
Apertura nacional							0	0		
Código arancelario	1	0	0	8	9	0	1	9	0	0

Ejemplo de Ficha técnica

Contiene las especificaciones y fotografía del producto, los datos del exportador y el lugar y fecha de registro de la ficha técnica.

La misma se usa en solicitudes de certificación y para realizar ofertas a potenciales clientes.



Logo de la empresa	REGISTRO	
	FICHA TÉCNICA DE PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN	A-PME/SERV/P/302/R04

Empresa	REYDEC SRL
Nombre del Producto	CONJUNTOS DEPORTIVOS (SACO, PANTALON)CD-025
Código arancelario (Nandina)	(Escriba aquí)



Especificaciones Técnicas	
Descripción del Producto	Conjunto deportivo en cuello redondo y abierto
Materiales	Tela brillo y pique, cierre bolsillo, cierre delantero, elastico, rib
Origen de la Materia Prima	China, peruano, boliviano
Tallas disponibles	S, M, L, XL, XXL
Colores disponibles	Azul marino, negro, blanco, rojo, azul pastel
Presentación del Producto	
Certificaciones u Otros	Pesa 900 gramos
Precios referenciales	Brasil=70 reales, Argentina y Venezuela=30 USD
Capacidad de producción mensual	1,000 prendas

Lugar y fecha de registro de la ficha técnica:	La Paz, XX-XXX-20XX
---	---------------------

¿Qué ajuste debe considerarse para la exportación?

Es importante verificar los siguientes aspectos al adecuar el producto nacional para su comercialización en mercados extranjeros:



Producto y etiquetado

- **Características:** Color, gusto, dimensiones, diseño, estilo, materiales, especificaciones técnicas, razones para su uso, métodos y condiciones de uso.
- **Envase destinado al consumidor:** preferencias de tamaño, etiquetado,
- **Etiquetado:** idiomas, conocimiento que el consumidor tiene del producto, instrucciones de uso, necesidad de folleteria, inclusión de código de barras.
- **Requisitos legales y para certificaciones:** etiquetado, peso, medidas y materiales.
- **Envase de productos industriales:** condiciones de almacenamiento, requisitos de identificación, como las mercancías se sacan del envase, requisitos sobre nueva utilización.
- **Para la comercialización:** concesiones de exportación, preferencias de tamaño y forma.

Embalaje y almacenamiento

- **Distribución doméstica:** medio de transporte y condiciones de almacenamiento doméstico
- **Cadena de distribución física internacional:** requisitos de protección
- **Almacenamiento:** métodos de almacenamiento, manipulación, condiciones existentes en el almacén.
- **Otros:** Requerimientos de reciclado o desecho de material de empaque.

Adaptación del producto

Cuando se tiene la intención de exportar puede ser necesario realizar alguna modificación en el producto, en función de gustos y preferencias del consumidor, situación geográfica, condiciones climáticas, estándar de vida, cambio del packaging (este término comprende envase, etiqueta y presentación)

La modificación del producto no sólo se refiere a sus aspectos técnicos, sino también a temas de marca y etiquetado.

En el caso del packaging es importante definir si se va con una imagen de marca “local” o con una marca internacional.

También es importante definir los colores utilizados en la etiqueta los cuales deben ser atractivos para el consumidor y se debe tener en cuenta que en algunos países los colores pueden cambiar de significado en función de colores nacionales, creencias religiosas, factores culturales, etc. Se debe considerar el idioma al imprimir las etiquetas, las medidas utilizadas en las mismas.

Diseño del Producto

La globalización y la batalla por captar clientes se han vuelto más agresivas y requiere del uso de todas las herramientas disponibles para tener éxito en los mercados.

En el mercado global más que competir con calidad y precio, es importante lograr una diferenciación de los productos. Es por esto que el factor diseño hay que concebirlo como un factor estratégico a la hora de exportar.

A lo largo de la actividad comercial, el punto culminante es llegar a la demanda, por ello es importante antes de iniciar tanto el desarrollo como la modificación de un producto,



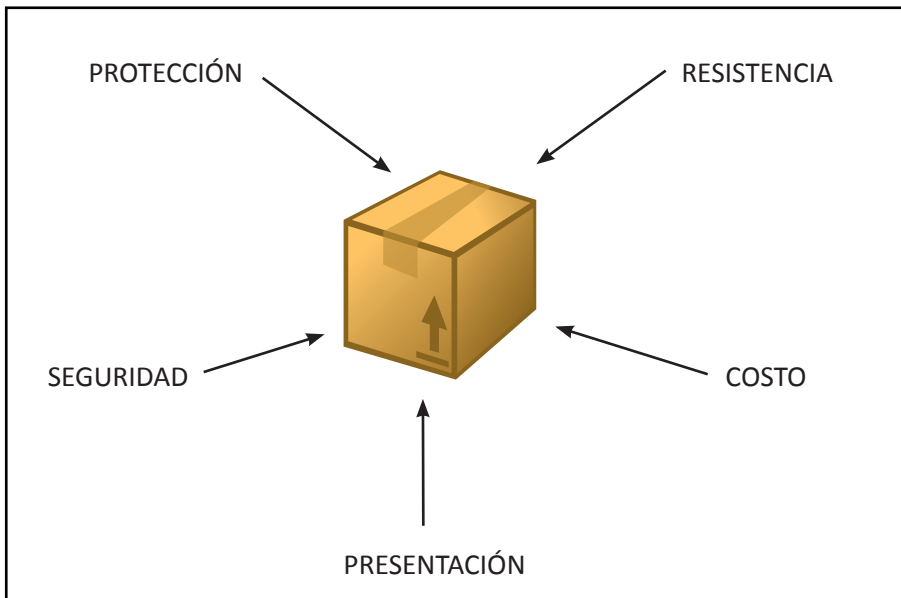
hay que investigar las preferencias, hábitos, necesidades y exigencias del mercado de destino. El diseño debe ser visto como una forma de agregar valor al producto y como una inversión, debido a los siguientes puntos:

- ▶ Aumenta la calidad de los atributos considerados por los clientes
- ▶ Adecua la apariencia del producto a las preferencias y gustos de los consumidores
- ▶ Optimiza los factores que conforman el precio del producto

Etiquetas, Envases y Embalajes

Para vender en el exterior es preciso que los productos se identifiquen claramente a través del envase y la etiqueta, a través de formas, colores y leyendas adecuadas.

Al momento de la elección del envase se debe evaluar la mejor relación entre protección, seguridad, presentación, costo y resistencia. También se deberá evaluar las condiciones de transporte, almacenamiento intermedio y almacenamiento final del producto.



En el envase y según el tipo de producto se necesitará una etiqueta o un envase determinado que incluyan los siguientes elementos:

- ▶ La marca
- ▶ El nombre del producto
- ▶ Nombre del fabricante
- ▶ País de origen
- ▶ Contenido Neto
- ▶ Ingredientes
- ▶ Fecha de vencimiento, etc.



Ejemplo de etiquetas:



	100ml	1 porción
Energía (kcal)	35	7,0
Proteínas (g)	3,5	7,0
Grasa total (g)	0,05	0,1
Hidratos de Carbono disp. (g)	5,0	10,0
Vitamina A (µg ER)	35,0	7%
Vitamina D (µg ET)	0,2	4%
Vitamina E (mg ET)	0,03	0,6%
Riboflavina (mg)	0,2	40%
Vitamina B ₁₂ (µg)	160	28%
Calcio (mg)	110	22%
Fósforo (mg)	110	22%



Las funciones principales del envase y del embalaje son las siguientes:

- Exhibir el producto
- Permitir la conservación de los productos que contienen
- Proteger y permitir la manipulación, transporte y comercialización del producto
- Orientar sobre las ventajas del producto
- Reducir las roturas y el desperdicio
- Optimización de envases y embalajes para reducir la cantidad de material a utilizar en los mismos.

No debemos olvidar que el envase y el embalaje pueden llegar a ser vendedores silenciosos al momento de la elección de compra por parte del cliente.

Precio

La política de precios de una empresa deberá ser establecida según el posicionamiento que se le quiera dar en relación con la competencia, siendo coherente con las características del país y del mercado objetivo. El precio definido fluctuará a partir de un máximo establecido tácitamente por el mercado y un mínimo que dependerá del costo del producto. La determinación de los precios internacionales considerará factores de la empresa, del producto y del entorno.

- ▶ Factores de la empresa: objetivos de la empresa en los mercados exteriores, recursos de la empresa, segmentación y posicionamiento, control sobre los canales de distribución.
- ▶ Factores del producto: grado de diferenciación (mientras mayor sea, más libertad), etapa del ciclo de vida y localización del producto.
- ▶ Factores del entorno: nivel adquisitivo, necesidades y gustos del cliente final, costo de regularización del producto, productos de la competencia y precios del mercado.

Estrategias para la fijación de precios

Para definir qué criterio se usará para fijar los precios, primero se deben conocer algunas características básicas del mercado objetivo que hemos elegido, tales como sus aspectos generales (tamaño, ingreso per cápita, cultura, idioma, etc.), el nicho de mercado y el consumidor a los que queremos llegar (tamaño del segmento, gustos, preferencias de los consumidores, precios de los productos sustitutos y competidores, etc.).

Se pueden identificar dos estrategias para la fijación de precios:



► **Estrategia de precios de penetración (precios bajos):**

Se trata de una estrategia a corto plazo que da como resultado un bajo margen de utilidades. Es recomendable usar esta estrategia para estimular el crecimiento de las ventas en cuanto a volumen y participación en el mercado, también esta estrategia es usada para vender rápidamente un excesivo inventario. Hay que considerar que esta estrategia no se puede sostener en el tiempo, ya que otras empresas podrían innovar el producto o mejorar la tecnología de fabricación y así reducir los costos, aumentando así la satisfacción del cliente.

► **Estrategia de precios altos:**

Se recomienda elegir esta estrategia cuando el mercado objetivo presenta un segmento de ingresos medios muy pequeño y un segmento de ingresos bajos que no es capaz de acceder a la oferta de la empresa, dejando sólo como alternativa el segmento de ingresos altos que es menos sensible al precio.

También esta estrategia se emplea cuando se trata de un producto nuevo o único, o si la empresa quiere dar una impresión de alta calidad para el producto. El beneficio de adoptar esta estrategia está en los altos márgenes de utilidades que se pueden obtener, siempre y cuando coincida con que la oferta total del mercado es limitada. La precaución a considerar con esta estrategia es que puede limitar los volúmenes comercializados del producto y que se puede atraer a la competencia.

Cuanto más desarrollado esté el mercado y el producto, mayores posibilidades se dan de encontrar segmentos con necesidades específicas y dispuestos a pagar precios superiores por ciertos servicios o características especiales, concepto conocido como diferenciación.

También en algunos casos se habla de una estrategia de precios moderados, la que trataría de equilibrar las dos anteriores y sería una línea más conservadora y segura para enfrentar los mercados extranjeros, ya que permite que la empresa enfrente a la competencia conservando un margen adecuado de utilidad y ampliando así su participación en el mercado. Esta estrategia le permite a la empresa exportadora lograr un posicionamiento a largo plazo en el mercado objetivo.

Elementos de la estructura de precio

1. Costo de fábrica de las mercancías
2. Embalaje y marcación para la exportación
3. Carga en la fábrica para el transporte
4. Transporte al muelle o aeropuerto
5. Gastos de manipulación y derechos de puerto o aeropuerto



6. Costo de los documentos (conocimiento de embarque, carta de porte aéreo)
7. Factura consular, certificado de origen

1 a 7 = F.O.B.

8. Prima del seguro y costo de la póliza
9. Gastos del flete carretero, marítimo y/o aéreo
10. Gastos de descarga en el punto de destino
11. Gastos de manipulación y derechos de aeropuerto

1 a 11 = C.I.F.

12. Derechos de impuestos de importación
13. Derechos del agente encargado del despacho de aduanas

1 a 13 = Coste una vez desembarcada la mercancía

14. Transporte al almacén del importador
15. Margen o sobreprecio del importador
16. Margen o sobreprecio del mayorista
17. Margen o sobreprecio del minorista

1 a 17 = Precio de consumo

Recomendaciones para los cálculos del precio de exportación

No se trata de hacer un sistema de cálculo para cada uno de los productos con posibilidad de exportación. O bien se hace con los productos fundamentales o con “un producto promedio” que sirve para obtener conclusiones generales.

- a) **La mayor parte de los gastos no se devengan por unidad sino por peso,** volumen, carga completa, etc. Debe, por tanto, hacer una importación a la unidad de producto de la forma más adecuada. Procure que el cálculo sea realizado para una unidad típica de envío (contenedor, camión completo, etc.), según los usos o costumbres de su sector.
- b) **Hay elementos que no dependen de la empresa,** pero la empresa puede actuar y cambiar su táctica de precios entre otros, (margen de contribución deseada, nivel de comisiones, fijación de INCOTERM, etc.)
- c) **Gran parte de los costos de logística internacional** pueden ser calculados por un transportista.

Plaza - Distribución interna

De acuerdo a la estrategia de acceso (ingreso de mercados) definido en el capítulo 5, ahora se tiene que definir los detalles de misma para hacer llegar el producto al consumidor final



(mercado objetivo).

Distribución Internacional

La distribución internacional es la cadena formada por la empresa productora junto con cada uno de los intermediarios por los que pasa el producto hasta llegar al consumidor final. Esta cadena tiene como objetivo la introducción del producto en el mercado objetivo y así ponerlo al alcance del consumidor final. Se deben considerar factores como el tipo de producto a distribuir, el segmento de mercado al cual se dirigen, la cuota de mercado, los servicios que prestan los integrantes de la cadena de distribución, entre otros.

La distribución directa exige que la empresa exportadora cuente con una infraestructura (logística) y un know-how de gran capacidad, ya que debe ser capaz de abastecer al mercado por sí misma. Lo normal es que haya intermediarios, los que generalmente se dividen en mayoristas o minoristas.

- ▶ **Mayoristas:** por lo general se trata de empresas de un tamaño que varía de mediano a grande y que se especializan en determinadas áreas y que además prestan servicios de apoyo a sus clientes.
- ▶ **Minoristas:** tienen una mayor presencia en mercados menos desarrollados y varían según los hábitos de consumo, la cultura del país, el poder adquisitivo de sus habitantes, entre otros factores.

En cuanto a la cadena de distribución de los productos, su longitud dependerá de la cantidad de intermediarios que participen en la estructura del canal.

a) Distribución larga

Hay muchos intermediarios involucrados y se da en el caso de que la empresa no conoce mucho el mercado y/o su presencia no está muy consolidada. Puede resultar una fórmula más cómoda para el exportador en la etapa de introducción inicial.

b) Distribución corta

Mientras menos intermediarios tengan la cadena, mayor es el contacto con el comprador final. Con esta modalidad se distribuye directamente a mayoristas o centrales de compra. Se debe tener en cuenta que la empresa debe contar con una capacidad logística que le permita cumplir con todas las funciones requeridas por la cadena.

La elección del canal de distribución dependerá de las características del mercado, el tipo de producto, de los contactos realizados con los intermediarios y de cómo sea esta relación, y un factor de muchísima importancia, de la capacidad de la empresa para suplir todos los



eslabones de la cadena y así llevar el producto hasta el cliente final.

¿Cómo promocionar el producto para exportar?

Formas de comunicación

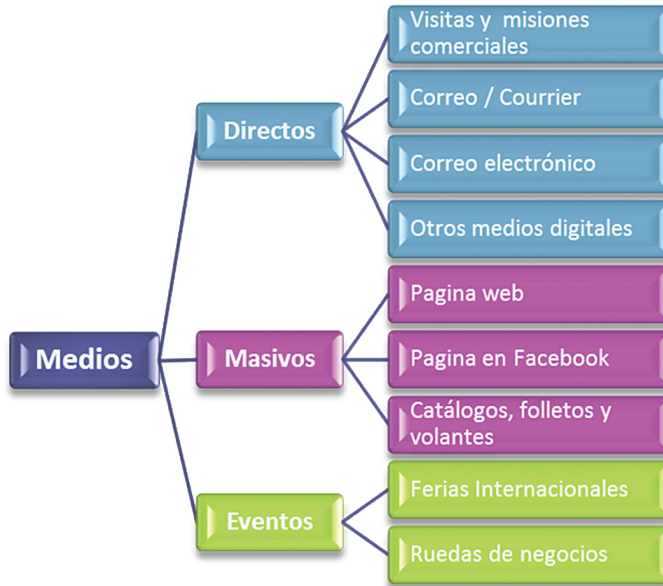
Las formas de comunicación con potenciales clientes y socios extranjeros varían en función a la cultura y las costumbres del país destino. El exportador deberá indagar sobre las mismas para facilitar la relación comercial.

En general, las formas de comunicación personal y no personal tienen las siguientes ventajas y desventajas.

Descripción y ventajas	
Se organiza la agenda, por sectores y de acuerdo a la oferta exportable disponible	Puede ser un solo lugar o en distintas visitas a varios compradores
Para el envío de catálogos y muestras, que son parte de la imagen de la empresa	Las muestras pueden regalarse, cobrar solo el flete o venderse.
Es necesario contar con una base de datos de potenciales compradores.	Se puede enviar catálogos, ofertas y links de página web o Facebook
Anuncios, PopUp, Banners en navegadores y en páginas web relacionadas al producto	Herramientas como Google AdWords permiten elegir país, edad, género, etc.
El primer paso es comprar o rentar un dominio en https://www.nic.bo/	Se busca un servidor, se realiza el diseño y se prevé mantenimiento. Alcance mundial.
Fan Page, obtener fans cuando presionan la opción me gusta y siguen a la empresa	Permite personalizar la página, usar anuncios y tener estadísticas de Facebook
Explicando de forma clara y llamativa la oferta de productos de la empresa	Pueden repartirse en ferias, llevarse a cámaras o asociaciones, hoteles, etc.
Eventos de duración determinada, donde expositores presentan su oferta	Permite estudiar al mercado potencial, conocer la competencia, captar contactos
Reúne a compradores y vendedores de 2 o más países, puede ser uno o más sectores	Permite hacer negocios, intercambiar experiencias y estudiar el mercado del país



Medios de promoción



Participación en ferias

La feria es un método para reunirse con clientes actuales y contactar clientes potenciales, descubrir nuevas perspectivas y ofrecer bienes y servicios en el mercado internacional

<ul style="list-style-type: none"> •Acceder a nuevos mercados •Encontrar distribuidores o agentes. •Contactar potenciales clientes •Examinar a la competencia •Conocer y actualizar las tendencias •Diagnosticar el sector •Hacer alianzas estratégicas <p>Objetivos</p>	<ul style="list-style-type: none"> •Comerciales: fomento de comercio internacional •Especializadas: presentan información y avances tecnológicos •Exposiciones mundiales: avances un sector •Exhibiciones comerciales o show rooms <p>Tipos de ferias</p>	<ul style="list-style-type: none"> •Entender quienes participan: clientes potenciales, representantes o distribuidores, líderes de opinión, competidores, •La relevancia y tipo de feria en el sector: tendencias , la versión, país •La participación actual o pasada de competidores <p>Consideraciones para participar</p>
<ul style="list-style-type: none"> •Planificar y definir objetivos •Asignar coordinador •Elaborar presupuesto (costos) •Seleccionar productos a exponer •Diseñar y supervisar armado de stand •Contratar y capacitar personal •Gestionar transporte y logística <p>Preparación y participación</p>	<ul style="list-style-type: none"> •De personal y viajes: pago a eventuales, viáticos, hoteles, etc. •De exposición y logística: alquiler, transporte, stand, decoración, mobiliarios, etc. •De promoción: en medios de difusión, impresión de catálogos y boletería <p>Costos</p>	<ul style="list-style-type: none"> •Imagen que proyecta el stand: debe mostrar eficiencia y enfoque al cliente •Diseño del stand: ser vistoso, relacionado al producto y que permita negociaciones •Promoción previa de la feria •Envío de invitaciones personales <p>Recomendaciones</p>

Importancia de participar en ferias internacionales

La participación en una feria internacional es una oportunidad única para quienes deseen conocer un mercado en forma rápida y eficiente, pues las ferias concentran en un solo lugar a los potenciales compradores sean ellos importadores directos, mayoristas o distribuidores, sin dejar de lado que se trata de una ocasión para estudiar a nuestra competencia y sus productos.

Por todas las razones señaladas la participación en ferias es un paso importante y debe ser preparado de la mejor forma posible. Por lo tanto, es muy importante saber seleccionar la feria en la cual se participará y los costos implicados, tales como: Pasajes, estadía, traslados del personal que viajará, arriendo de stand, personal de atención y montaje del stand, traslado de muestras, preparación del material publicitario de calidad, contratación de intérpretes y las tarjetas de presentación en el idioma local e inglés.

Durante la feria considere ser atento y diligente con todas las personas que visiten su stand, la información que les entregue debe ser real y no ofrezca más de lo que puede cumplir, una comunicación abierta le permitirá generar confianza con su interlocutor.

Realice una buena presentación de sus productos, es muy importante contar con muestras y material informativo de calidad, tome nota de sus contactos y de las consultas y requerimientos que ellos le planteen.

Una feria es un evento con una duración determinada, que se lleva a cabo regularmente y en la cual una cantidad de expositores presentan una oferta principal de uno o varios sectores productivos o de servicios.

Asimismo, las ferias son una de las principales herramientas de promoción para las empresas, ya que éstas permiten al empresario, aparte de exhibir su producto, conocer con mayor facilidad el mercado objetivo, estudiar el nivel de la competencia, establecer relaciones directas con sus futuros clientes a nivel internacional, incursionar en mercados internacionales y maximizar el número de contactos en el menor tiempo posible.

Además, las ferias son plataformas de iniciativas de cooperación, son sitios de encuentros y centros de distribución para el intercambio e innovación de ideas, productos y conocimientos.

¿Por qué participar en una feria internacional?

Antes de tomar la decisión de participar en una feria, es necesario hacer un análisis de la situación de la empresa, determinar por qué debo participar en esta feria o aquella, fijando los objetivos de participación, definidos en el marco de la planificación a mediano plazo.



Los objetivos pueden ser:

- Acceder a nuevos mercados
- Encontrar nuevos distribuidores o agentes
- Iniciar contactos con potenciales nuevos clientes
- Examinar y conocer a las empresas de la competencia.
- Conocer y actualizar las tendencias
- Orientar de mejor manera la situación del rubro
- Conseguir alianzas estratégicas o cooperaciones
- Percibir las nuevas tendencias del desarrollo
- Incrementar las ventas

¿Qué es lo más importante en una feria?

- ▶ ¿Quiénes son los visitantes? ¿Se trata de posibles clientes, de distribuidores (mayoristas), líderes de opinión, competidores, o algo diferente?
- ▶ Relevancia de la feria para el sector respectivo de la industria: ¿Se trata de un evento de tendencias innovadoras, vamos a participar para hacer acto de presencia en nuestros mercados-destino?
- ▶ Nuestros competidores: ¿Han participado en el pasado, tienen previsto participar en el futuro?

¿Cuáles son los beneficios de participar en una feria internacional?

Las ferias comerciales son consideradas como uno de los mejores métodos para reunirse con los clientes actuales y contactar a clientes potenciales, descubrir nuevas perspectivas y ofrecer bienes y servicios en el mercado internacional.

Se pueden clasificar según los objetivos para los que se organizan:

- ▶ Exposiciones mundiales: se presentan los avances logrados a nivel nacional e internacional en distintos campos de las actividades económicas
- ▶ Ferias comerciales: se organizan para fomentar el comercio internacional, dirigido especialmente a vendedores y compradores
- ▶ Ferias especializadas: se exponen determinados productos o grupos de productos específicos y se presenta la última información y avances tecnológicos

Se ha descubierto que la mayoría de los compradores utilizan las ferias o exposiciones como fuente principal de información al decidir una compra. El stand de una empresa dice mucho sobre sus capacidades, eficiencia y empeño. El exportador debe considerar a su stand como una tarjeta de visita, por lo cual es fundamental dar una buena impresión desde un principio para atraer clientes potenciales.



El stand en una feria es una expresión de la empresa y como tal, su diseño debe transmitir inmediatamente su imagen: debe tener un fuerte impacto visual y proyectar, en un vistazo, la empresa y el producto que propone. Su papel es doble ya que no basta con que sirva de pantalla, sino también debe servir de escenario para demostraciones, debates y ventas. Los estudios demuestran que las empresas que participan en ferias tienen aproximadamente siete segundos para captar el interés de los visitantes.

El comunicar a los compradores potenciales que la compañía participará en una feria es una actividad de comercialización muy importante para reforzar las ventas. La inversión en actividades promocionales antes de la feria, redundará en mayor éxito y mejores resultados.

Está comprobado que las invitaciones personales son la motivación más frecuente por la cual alguien visita una exposición comercial. Sin embargo, no se debe confundir una invitación personal con panfleto publicitario en donde solamente se indique el lugar, la fecha y la ubicación de la muestra. Si es posible, las invitaciones deberán ser personalizadas indicando una razón para visitar la exposición. Algunas empresas realizan seguimiento por medio de llamadas telefónicas para asegurarse de que la invitación fue recibida y recalcar la oportunidad de negocios que significa el evento.

¿Qué se necesita para participar exitosamente en una feria internacional?

Para lograr todos los objetivos de participación en las ferias, es indispensable planificar. La planificación permite proteger las inversiones y sacar el mejor y mayor provecho a las mismas.

Para que la planificación y participación den buen resultado, es indispensable designar a un coordinador para las ferias. Dicha persona se encargará de reservar el stand más estratégico, según las características del producto, confirmar y comunicar objetivos claros que se desean obtener de la participación, prepara un presupuesto detallado y controlar costos, confirmar la selección y disponibilidad de los productos a exponer, ejecutar el tema de la exposición, encargarse del diseño y construcción del stand, contratar al personal necesario para la exposición y capacitarlo, organizar el transporte y manipulación de los artículos expuestos y preparar un informe sobre la rentabilidad de la feria y los resultados obtenidos después de la participación.

Las empresas interesadas en participar en ferias comerciales deben tener presente que los organizadores de ferias brindan servicios de asesoramiento a los participantes en todos los aspectos relativos a la feria.

Es indispensable preparar un presupuesto detallado y atenerse a él. El mejor método para preparar un presupuesto global realista, consiste en tomar en cuenta las tareas por



realizar, siguiendo los siguientes pasos:

- A. Decidir los objetivos deseados con la participación
- B. Elaborar una lista con las tareas que se deben realizar
- C. Estimar los costos que entrañan las tareas a realizar

Para elaborar una lista detallada de los posibles gastos y asignar adecuadamente recursos proporcionales a la participación, tome en cuenta los siguientes gastos que suele exigir la participación en una feria:

- ▶ **Costos de exposición:** Alquiler del espacio, diseño y decoración del stand, servicios (costo de agua, luz y teléfono, etc.), mobiliario, equipos de luz y/o sonido, arreglos florales, transporte de la mercancía, impuestos, seguros, almacenamiento y vigilancia.
- ▶ **Costos de funcionamiento y de personal:** Capacitación del personal, alojamiento en el hotel, viáticos, uniformes, pasajes aéreos, impuestos del viajero, transporte, sueldos del personal de atención.
- ▶ **Costos promocionales:** Preparación y elaboración de información para la prensa, alquiler de salas para ruedas de prensa, participación en seminarios y/o ruedas.

Otros eventos

▶ ¿Qué es una misión comercial o empresarial?

Una misión comercial es un evento donde participa un grupo de empresarios de un sector específico, al cual se le organiza una agenda de negocios a medida de acuerdo a su oferta exportable, esta agenda puede ser cumplida en un solo lugar o consistir en visitas a las empresas o fábricas de los compradores. Las misiones comerciales pueden ser sectorializadas o monográficas o de dos o más sectores.

▶ ¿Qué es una rueda de negocios?

Es un evento que reúne a un grupo de empresarios de dos o más países invitados, de uno o varios sectores, en un país determinado y en un solo lugar, con el ánimo de hacer negocios de comercialización, intercambio de negocios, intercambio de experiencias y estudiar el mercado del país al que se visita. En una rueda de negocios el empresario tiene la oportunidad de mostrar su producto características del mismo y negociar el precio con el posible comprador.

▶ ¿Qué podemos obtener o conseguir de una rueda de negocios?

En una rueda de negocios también se pueden obtener representaciones de productos, captación de inversiones para mejorar la producción o negocio, etc.



¿Qué son las exhibiciones comerciales – show rooms?

Son exposiciones de productos de uno o varios sectores, donde el empresario productor tiene la oportunidad de mostrar su producto y explicar las características del mismo, tanto al público especializado como público en general asistente al evento. A este tipo de evento normalmente se invita a compradores y comercializadores de productos.

Página web



Hace no más de una década atrás la principal forma que tenía una empresa exportadora para promover internacionalmente sus productos y servicios era la participación en ferias, misiones comerciales, viajes de prospección y el envío de catálogos y brochures, lo cual además de costoso es de un alcance parcial y acotado a una región geográfica específica.

Todos los puntos anteriores siguen siendo una gran herramienta de promoción, no obstante, Internet ha modificado radicalmente el panorama, actualmente en cada segundo del día existen miles de consumidores cotizando y comprando productos online, ya no tan solo en las fronteras de su propio país, sino que posiblemente productos fabricados en el otro extremo del mundo, por lo tanto, es impensable hoy en día comercializar internacionalmente un buen servicio fuera del cyberspacio.

Al ser Bolivia un país ubicado a miles de kilómetros de distancia de los principales centros económicos del mundo tales como China, Japón, India, Europa y Estados Unidos, Internet se transforma en una verdadera aliada de nuestra empresa al permitirnos romper las barreras de la distancia, el idioma, los tiempos de consulta y respuesta, y, los gastos en publicidad.



A través de un sitio en Internet podemos llegar a infinitos consumidores, ubicados en cualquier lugar del mundo, promocionar nuestros productos a un muy bajo costo, centralizar las consultas sobre nuestros productos en un solo lugar, gestionar cotizaciones y pedidos, dar a conocer inmediatamente una nueva línea de productos o una nueva oferta, etc. Los beneficios son infinitos y el límite es la imaginación.

Al momento de desarrollar nuestro sitio web, debemos considerar que nuestro público es internacional y de diversas culturas, por lo que la web debe ser lo más “transcultural” posible, descartando todo mensaje o contenido que cree confusiones.

A continuación damos una pauta sobre los principales puntos que se deben considerar a la hora de desarrollar un sitio web:

- Presentación de la historia de la empresa, con el fin de generar confianza y transmitir la-visión y los valores de la compañía.
- Ubicación (Se debe indicar claramente que la empresa está ubicada en Bolivia, para que el importador pueda determinar los costos del transporte, un mapa de situación puede ser muy útil).
- Calidad de los ingredientes
- Productos - marcas - precios - catálogos - promociones - líneas de productos (orgánicos) certificaciones
- Idiomas (poner banderas de idiomas)
- Atención a clientes (nacionales, internacionales e industriales)
- Atención a proveedores
- Destacados - noticias
- Recetas - salud y bienestar

Nunca debemos olvidar que nuestra web es una herramienta de comunicación con el cliente, que estamos comunicando nuestro producto o servicio con el fin de lograr despertar el interés del importador. Algunas reglas básicas a considerar son:

- El diseño debe ser sencillo permitiendo una fácil navegación a través del sitio.
- El sitio debe cargar rápidamente en cualquier computador.
- Estructurar los contenidos del sitio desde la mayor a la menor importancia para nuestro potencial cliente.

¿Cómo realizar un envío de muestras al exterior?

Las muestras son objetos representativos de una categoría determinada de mercadería ya producida, que están destinados exclusivamente a exhibiciones o demostraciones para concretar operaciones comerciales con dicha mercadería.

Las muestras son la parte más representativa de los productos que está ofreciendo a



su comprador y reflejan la imagen de su compañía. El que sus muestras le lleguen en buen estado y oportunamente al cliente significará mucho para el desarrollo de sus exportaciones.

La importación y la exportación de muestras están exentas del pago de tributos que graven la importación para consumo o la exportación para consumo cuando no excedan los valores máximos que establece la reglamentación.

Los envíos de muestras al exterior se pueden realizar por los siguientes medios o servicios:

- ▶ **Mensajería (Couriers):** son las compañías más utilizadas para el envío de muestras, ya que ofrecen un servicio de puerta a puerta, incluyendo el transporte y desaduanización de las muestras. Es comúnmente utilizado en envío de muestras pequeñas o en volúmenes reducidos de productos.
- ▶ **Paquetería:** lo ofrecen muchas empresas transportistas; su limitación es que algunas veces no se proporciona el servicio de despachar en la aduana.
- ▶ **Consolidadoras de Cargas:** se emplean para el envío de muestras de volumen significativo, las compañías consolidadoras (que agrupan carga de varios usuarios) ofrecen también el servicio puerta a puerta incluyendo el despacho en aduanas. Describa en sus facturas el artículo que envía. Asigne un valor monetario a todos sus artículos, aunque en la misma factura ponga la leyenda: Muestras sin valor comercial, valor declarado para fines aduaneros.



CAPÍTULO VI

DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL, LOGÍSTICA Y TRANSPORTE





HECHO EN

BOLIVIA

CAPÍTULO VI

Definición de logística comercial internacional

Según el Centro de Comercio Internacional (CCI) “Es un sistema que engloba a las operaciones requeridas para realizar una transacción de comercio internacional que respetando el medio ambiente, llene la brecha espacial y de tiempo entre producción y consumo, a través de la gestión sistemática del flujo de bienes, información y capital e implique (interrelacione) las funciones de abastecimiento, producción, comercialización y distribución, para satisfacer las necesidades del consumidor JUSTO A TIEMPO (JAT) y con CALIDAD TOTAL (CT) teniendo como operadores comerciales a los empresarios usuarios y proveedores de servicios logísticos.”

Parámetros de la logística comercial internacional

- **Costo logístico total**

Es la sumatoria de todos los costos involucrados desde la producción del bien hasta su destino final.

- **Tiempo logístico total**

Representa la sumatoria de la duración de cada operación en el proceso de producción, las actividades de comercialización y la cadena de distribución (tiempo de tránsito). El tiempo que tome será reflejado en las entregas a los clientes con oportunidad y dentro del tiempo estipulado.

- **Calidad total**

Se refiere a las especificaciones de los mercados objetivos y de los clientes con relación a los bienes, como es el caso de las normas universalmente formuladas ISO y otras normas inherentes (CODEX, O.I.E.,etc).

Alcance de la distribución física internacional

La realización óptima de una transacción comercial internacional culmina con la movilización física de la mercadería (carga), hasta el lugar acordado entre el vendedor (exportador) y el comprador (importador), dentro de los términos acordados en el contrato de compra-venta internacional, en coordinación con los contratos de transporte, seguros y pagos, que usando los INCOTERMS como los términos comerciales internacionales facilita la elección de la alternativa más aceptable para el movimiento de la carga.



Definición distribución física internacional

Es el conjunto de operaciones que, para el desplazamiento de la carga (producto) desde su lugar de producción o manufactura en el país de origen hasta el local del importador en el país de destino, requiere una ejecución secuencial denominada CADENA DE DFI, con un duración total llamada TIEMPO DE TRANSITO, que implica costos, tiempo y calidad de los servicios, para el cumplimiento de la orden JUSTO A TIEMPO (JAT).

Transporte

El transporte es una de las etapas más importantes de la comercialización internacional pues implica el traslado seguro de las mercancías desde la bodega del exportador a la bodega del importador, lo que debe realizarse en forma legal, segura, limpia y en las condiciones y plazos acordados en el contrato.

Para realizar lo anterior debemos considerar el transporte internacional de un producto como la suma de las siguientes etapas:

- ü Fase de protección del producto
- ü Fase de selección del medio de transporte
- ü Fase de selección del seguro
- ü Fase de entrega de la mercancía al transportista

Medio de transporte

Considera el análisis de las ventajas y desventajas de los distintos medios de transporte disponibles, sus características técnicas, su costo, capacidad de carga, rapidez.

A continuación un cuadro comparativo con los principales medios de transporte y sus principales características:

MEDIO	TIPO DE MERCANCÍA	RAPIDEZ	CAPACIDAD	COSTO
Barco	Sobre todo contenedores de granel y grandes volúmenes	Baja	Muy alta	Bajo
Avión	Muy valiosas o perecederas	Alta	Baja	Alto
Camión	Todas	Alta	Baja	Bajo

Dependiendo del trayecto a realizar consideraremos la elección de un solo medio de transporte o la combinación de dos o más de ellos.



Protección del producto

Se establecen las condiciones para proteger y preservar la calidad del producto, tales como la definición del envase y embalaje a utilizar, el almacenaje, la manipulación de la mercancía, la estiba (carga del producto en vehículos), determinar el número máximo de cajas que se pueden apilar, selección de pallets y de contenedores.

Selección del seguro

En esta etapa es cuando protegemos la operación del transporte internacional de los potenciales riesgos que pudieran ocurrir durante el trayecto lo que se materializa mediante la contratación de un seguro de transporte internacional, que consiste en que un asegurador, a cambio de una prima, se obliga a pagar una indemnización a un asegurado o a un tercero (beneficiario) en el caso de que se convierta en realidad un riesgo de la persona o cosa que se asegura. El documento donde se refleja dicho contrato se denomina póliza.

Entrega de la mercancía al transportista

Una vez que hemos seleccionado el medio de transporte en el cual realizaremos el envío de nuestras mercancías, debemos poner las mismas a disposición del transportista en el punto acordado.

Al momento de realizar la entrega al transportista, éste nos debe proporcionar un documento que certifique dicha entrega y el correspondiente embarque de las mismas, dicho documento, según el medio de transporte utilizado recibe los siguientes nombres:

- Vía marítima: Conocimiento de Embarque / Bill of Lading
- Vía aérea: Guía Aérea / Airway Bill
- Vía terrestre: Carta de Porte

La importancia de los documentos mencionados subyace en el hecho de que el original de cada uno de estos documentos representa la propiedad de la mercancía. El transportista solo recibe la carga y es tenedor temporal de las mismas, debiéndolas entregar al importador al momento de llegar al punto de entrega acordado en el país de destino.

Política de pedido de la empresa

Cuando la empresa empieza sus exportaciones, hay que tomar decisiones sobre los



siguientes puntos.

- a) Cantidad mínima de pedido
- b) Aprobación del pedido
- c) El proceso del pedido
- d) Tiempo de entrega del pedido

Hay que definir claramente los tiempos necesarios para poder cumplir con los pedidos. Serviría mucho a la empresa hacer una estimación previa de los tiempos de entrega de los pedidos.

Se tiene el pedido, y ahora se tiene que entregarlo al cliente en las condiciones exigidas para percibir el precio pactado.

Para esto se tienen que resolver varias operaciones, a saber:

- ü Embalaje de la mercadería
- ü Cumplir con la documentación necesaria
- ü Asegurar la mercadería
- ü Determinar el transporte y logística

ETAPAS DEL PROCESO DE DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL



CAPÍTULO VII

CONTRATOS DE COMPRA VENTA INTERNACIONAL





CAPÍTULO VII

¿Cómo se realiza un contrato de compra - venta?

Es difícil citar un contrato tipo que se pueda aplicar a todos los acuerdos de exportación; no obstante, es importante considerar ciertas disposiciones mínimas o condiciones generales, que son útiles para la elaboración de cualquier contrato.

Condiciones de pago

Se basan en los convenios entre el exportador y el importador con relación a la cancelación de las sumas de dinero correspondientes a la transferencia de propiedad de la mercancía, siendo las más usuales las siguientes:

<p>Pago anticipado El pago debe ser realizado en una fecha convenida de mutuo acuerdo entre el exportador y el importador, con carácter previo a la entrega de la mercancía.</p>	<p>Al contado El importador hace efectiva la cancelación por la compra de la mercancía en un solo pago a tiempo de ser entregada la mercancía</p>
<p>Contra entrega El importador debe hacer efectivo el pago correspondiente a la compra de la mercancía al momento mismo de la transferencia de propiedad de la mercancía.</p>	<p>Al crédito El importador debe hacer efectiva la cancelación de la suma correspondiente a la compra de la mercancía en forma diferida, totalmente, o en pagos parciales, según acuerdo entre partes.</p>
<p>En consignación Esta condición de pago es también una variante de pago al crédito pero el derecho de propiedad de la mercancía no es traspasado hasta el momento de su venta en el extranjero, constituyéndose el importador en un receptor y depositario de la mercancía y en un intermediario en la venta de la misma.</p>	<p>En cuenta corriente Esta condición de pago es una variante de pago al crédito, y se emplea cuando existe una relación muy periódica, estable y confiable entre el exportador y el importador.</p>

Medios internacionales de pago

El establecimiento del medio internacional de pago a ser utilizado en la transacción de comercio internacional va en función al grado de confianza existente entre las partes y está sujeto a lo convenido en negociaciones realizadas entre éstas, los más usuales son:



Pago directo El importador realiza el pago de la suma correspondiente a la compra de la mercancía en forma directa al exportador y/o utiliza los servicios de algún banco para que se haga efectivo dicho pago.

Cobranza El importador realiza el pago de la suma correspondiente mediante un banco en el exterior, que obrando según las instrucciones del exportador, hace entrega al importador de los documentos necesarios para que este se constituya en el propietario de la mercancía.

Crédito documentario El Crédito documentario o Carta de Crédito es el medio internacional de pago más utilizado en el mundo, Consiste en un compromiso adquirido por un banco a solicitud del importador, para cancelar o negociar al exportador las sumas convenidas contra documentos que prueben el cumplimiento de la transacción.



La selección de la forma de pago puede irse ajustando por el mayor o menor nivel de experiencia y confianza que, de manera recíproca se van teniendo las partes, cuando han tenido la oportunidad de comerciar entre sí en repetidas ocasiones y, por lo tanto, conocen su seriedad en el cumplimiento de sus compromisos, así como su solvencia moral y económica.

Riesgo exportador-importador por formas y momento de pago

Forma de pago	Momento de pago al vendedor (exportador)	Bienes disponibles para el comprador (importador)	Riesgos para el vendedor (exportador)	Riesgos para el comprador (importador)
Cheque	Antes de embarcar.	Al arribo.	Alto riesgo; verificar recomendaciones en el apartado correspondiente.	Total confianza en el exportador al embarcar las mercancías.
Giro bancario	A la fecha del giro.	Antes del pago.	Alta confianza de que el importador envíe el giro; alto riesgo exportador.	Mínimo riesgo. Sólo verifica cantidad y calidad al arribo.
Orden de pago	Antes de embarcar.	Al arribo.	Ninguno; verificar solamente el correcto acreditamiento a la cuenta.	Alta confianza en el exportador; alto riesgo parte compradora.
Cobranza bancaria	Al momento de presentar documentos financieros (letra de cambio) y documentos comerciales (facturas, conocimiento de embarque, etc.).	Al arribo.	Riesgo medio ante la renuencia del comprador de cubrir las letras de cambio.	Riesgo medio bajo; el comprador mantiene la posibilidad de negarse al pago si el embarque no ha llegado o está incompleto.
Carta de crédito (confirmada e irrevocable)	Cuando el embarque ha sido enviado.	En cuanto llegue el embarque previamente confirmado.	Ninguno, tomando en cuenta los términos de la carta de crédito (Irrevocable y confirmada).	Casi ninguno, especificando los requerimientos del comprador en la carta de crédito.



CAPÍTULO VIII

CONTRATOS DE COMPRA VENTA INTERNACIONAL





HECHO EN

BOLIVIA

CAPÍTULO VIII

Regímenes y mecanismos de apoyo a la exportación

En el marco del nuevo modelo plural de desarrollo productivo se proyecta la promoción y fortalecimiento de las exportaciones nacionales de manufacturas, productos industriales y alimentos procesados principalmente orgánico ecológicos, con valor agregado a diversos mercados internacionales, estableciendo la aplicación de determinados regímenes y mecanismos de apoyo, promoción y fomento a las exportaciones, a saber:

- Devolución o neutralidad impositiva
- Solicitud de devolución impositiva (SDI)
- Incorporación de una empresa al Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo (RITEX)
- Zonas Francas
- Fideicomisos

¿En qué consiste la devolución de impuestos o neutralidad impositiva?

La devolución o neutralidad impositiva de las exportaciones es un concepto de carácter tributario, cuya finalidad es garantizar la competitividad de las exportaciones a través de la devolución o reintegro de impuestos internos (IVA, ICE, GA) y aranceles pagados por la compra de bienes de capital, activos fijos, insumos, servicios y otros gastos necesarios para la producción de mercancías de exportación.

Marco Normativo

- Ley N°843 "Ley de Reforma Tributaria" de 28 de mayo de 1986
- Ley N°1489 "Desarrollo y Tratamiento impositivo a las Exportaciones" de 16 de abril de 1993
- Ley N°1963 "Modificaciones a la Ley 1489, artículos 12 y 13" de 23 de marzo de 1999
- Decreto Supremo N° 25465 de 23 de julio de 1999
- Decreto Supremo N° 26397 de 17 de noviembre de 2001
- Decreto Supremo N° 26630 de 20 de mayo de 2002

• Devolución del IVA (Impuesto al Valor Agregado)

En aplicación del principio de neutralidad impositiva, una vez efectuada la exportación, se devuelve al exportador el crédito fiscal del impuesto al valor agregado correspondiente a los costos y gastos realizados por importaciones definitivas o compras de bienes, bienes de capital, activos fijos, contratos de obras o prestación de servicios, en mercado interno, siempre y cuando estén vinculados a la actividad exportadora.

El monto máximo de devolución, previa presentación de las correspondientes notas fiscales es el 13% del valor FOB de exportación.



• **Devolución del ICE (Impuesto al Consumo Específico)**

Otro tributo que se devuelve al exportador es el impuesto al Consumo Específico, pagado por la compra de los bienes finales de exportación, previa presentación de las correspondientes notas fiscales. Este impuesto se devuelve en forma total, si el exportador de productos gravados con ICE es la misma empresa productora no se paga el impuesto, en razón de que los bienes de exportación no se consideran comprendidos en el objeto del tributo.

• **Devolución del GA (Gravamen Arancelario)**

La devolución del GA se establece en los aranceles pagados directamente por el exportador o por terceros en la importación de los bienes y servicios incorporados en el costo del producto exportado como ser: las materias primas, insumos directos, e indirectos, servicios y depreciaciones correspondientes a activos fijos.

La devolución del GA se realiza mediante coeficientes los cual se determinan de acuerdo a procedimiento automático, determinativo o específico y a las listas aprobadas anualmente por la “Comisión Técnica de Devolución de Impuestos a las Exportaciones”.

Determinación de coeficiente para la devolución del GA

Procedimiento Automático	Procedimiento determinativo
<p>a)</p> <p>4% del Valor FOB de exportación para las subpartidas arancelarias nuevas o las que hayan alcanzado en el año calendario anterior, un valor total de exportación menor a un millón de dólares estadounidenses (\$us1.000.000.-)</p>	<p>a)</p> <p>Anualmente se calculan coeficientes de reintegro del GA, basados en la estructura de costos por rubro de exportación. La devolución del Gravamen Arancelario a la sub - partidas arancelarias no contempladas en procedimiento automático y que hayan alcanzado en el año calendario anterior un valor total de exportación mayor a tres millones de dólares estadounidenses (\$us.3.000.0000) se sujetará a este procedimiento.</p>
<p>b)</p> <p>2% del Valor FOB de exportación para las subpartidas arancelarias nuevas o las que hayan alcanzado en el año calendario anterior, un valor total de exportación igual o mayor a un millón de dólares estadounidenses (\$us1.000.000.-) y menor a tres millones de dólares estadounidenses (\$us3.000.000.-)</p>	<p>Procedimiento Específico</p> <p>b)</p> <p>Para los exportadores que consideren que los coeficientes de reintegro del Gravamen Arancelario no corresponden a su estructura de costos de acuerdo a los cálculos según los procedimientos automático y determinativo, se reconoce el procedimiento del coeficiente específico, que determina el monto de devolución del Gravamen Arancelario sobre la base de su singular estructura de costos de la empresa, debidamente respaldada en base al formulario que le será otorgado en el Viceministerio de Comercio Interno y Exportaciones.</p>
<p>c)</p> <p>4% del Valor FOB exportado, para los exportadores que inicien actividades por sus primeros cien mil dólares estadounidenses (\$us100.000.-)</p>	<p>La devolución del GA en las exportaciones del Software se sujeta al procedimiento determinativo o específico según corresponda</p>



¿Cómo se realiza la solicitud de devolución impositiva o de impuestos?

• Presentación de la solicitud

La presentación de la solicitud SDI deberá realizarse a partir del primer día del mes siguiente que se efectuó la exportación. A partir de esa fecha los exportadores tendrán un plazo de 180 días calendario para solicitar la devolución de impuestos. Finalizado el plazo, las solicitudes no serán consideradas y no procederá la devolución.

• Certificado de Devolución Impositiva (CEDEIM)

Los Certificados de Devolución de Impuestos (CEDEIMs) son títulos valores transferibles por simple endoso, con vigencia indefinida y podrán ser utilizados por el tenedor final para el pago de cualquier tributo cuya recaudación esté a cargo de la Aduana Nacional de Bolivia (ANB) o del Servicio de Impuestos Nacionales (SIN), conforme a la legislación vigente.

Importante

- Los CEDEIMs podrán ser fraccionados de acuerdo a disposiciones adoptadas por el Servicio de Impuestos Nacionales (SIN).
- Los CEDEIMs que no hayan sido recogidos por el exportador dentro los 90 días calendario, a partir de la fecha de emisión, serán anulados por el SIN, considerándose desistida la Solicitud SDI.

• Requisitos para la solicitud de devolución impositiva y recojo de CEDEIM

TRÁMITE	ENTIDAD RESPONSABLE	REQUISITOS
Solicitud de devolución impositiva: IVA, ICE, GA	Servicio de Impuestos Internos (SIN)	<ul style="list-style-type: none"> • Declaración de Mercancías de Exportación • Factura comercial de exportación • Certificado de salida por vía aérea, terrestre, fluvial, original



TRÁMITE	ENTIDAD RESPONSABLE	REQUISITOS
Recojo de CEDEIMs	Servicio de Impuestos Internos	<ul style="list-style-type: none"> • Boleta de garantía por el 100% del valor del CEDEIM por el Impuesto IVA e ICE con validez de 120 días hábiles a partir de la fecha de emisión del CEDEIM • Copia legalizada del NIT • Copia legalizada del Registro de Comercio FUNDEMPRESA • Testimonio de Constitución de la Empresa • Poder original y fotocopia de Cédula de Identidad del representante legal para el trámite del CEDEIM y recojo de valores. • Carta de porte • Guía aérea con sello de Aduana de salida • Manifiesto de carga con cruce de frontera o conocimiento marítimo para la hidro-vía • Para las exportaciones ultramar, el conocimiento de embarque marítimo *

Importante

Para conocer, más a detalle el proceso de solicitud de Devolución de Impuestos de las Exportaciones, se recomienda revisar el: “Manual de Usuario de Solicitud de Devolución Impositiva Formularios Magnéticos” del Servicios de Impuestos Nacionales.

¿Qué es el Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo - RITEX?

Este Régimen permite la importación y el ingreso temporal (un año) de materias primas y bienes intermedios en territorio aduanero nacional, con suspensión del pago de tributos de importación, siempre y cuando éstos bienes sean incorporados en un proceso productivo o se hayan sometido a una transformación, obteniendo como resultado un nuevo producto para la exportación.

MARCO NORMATIVO

- Ley N° 1990 “Ley de Aduanas” de 28 julio de 1990
- Ley N° 1489 “ Ley de desarrollo y tratamiento impositivo en las exportaciones” de 16 de abril de 1993
- Decreto Supremo N° 25870 “Reglamento a la Ley General de Aduanas “ de 11 de agosto de 2000
- Decreto Supremo N° 25706 de 14 de marzo de 2000
- Decreto Supremo N° 26397 de 7 de noviembre de 2001
- Decreto Supremo N° 27128 de 14 de agosto de 2003
- Decreto Supremo N° 28125 de 17 de mayo de 2005
- Decisión Andina N° 671 de la Comunidad Andina (CAN)



• **Tributos suspendidos**

Se suspende por admisión temporal de materias primas y bienes intermedios:

- Impuesto al Valor Agregado (IVA)
- Impuesto a los Consumos Específicos (ICE, en el caso de bienes suntuosos, bebidas alcohólicas y cigarrillos.)
- Gravamen Arancelario (GA)

• **Requisitos para importar, exportar y SDI sujetas a RITEX**

TRÁMITE	ENTIDAD RESPONSABLE	REQUISITOS
Incorporación al RITEX	Viceministerio de Comercio Interno y Exportaciones	<ul style="list-style-type: none"> - Formulario de solicitud - Informe Pericial - Información de ventas de una gestión anterior - Información de gastos de una gestión anterior - Información del número de personal y remuneraciones - Poder del representante legal (original o fotocopia) - Certificado de Registro de Comercio FUNDEMPRESA - Número de Identificación Tributaria (NIT) (fotocopia) - Certificado de la Dirección de Substancias Controladas (cuando corresponda)
Plazo de permanencia es de 360 días improrrogables	Aduana Nacional de Bolivia (ANB)	<p>En calidad de garantía la empresa deberá presentar:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Boleta de garantía bancaria, ó - Fianza de seguro, ó - Declaración jurada de liquidación y pago por el monto correspondiente al 100% de los tributos suspendidos presentados por su representante legal ante la ANB
Exportación bajo RITEX	- Aduana Nacional de Bolivia - SENAVEX	<ul style="list-style-type: none"> - Factura comercial - Declaración de Mercancías de Exportación - Certificado de Origen - Otros Certificados
Solicitud de devolución impositiva: IVA, ICE, GA	Servicio de Impuestos Internos	Declaración del valor agregado nacional contenido en las exportaciones RITEX

Beneficio del RITEX

El Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo - RITEX permite importar temporalmente con suspensión del pago de tributos aduaneros, materias primas y bienes intermedios para que a través de un Proceso Productivo, sean transformadas, elaboradas o ensambladas en un bien final a ser exportado.

Los tributos de importación suspendidos del cobro son el IVA (14,94%), el GA (0 a 40%) y el ICE. El beneficio obtenido por las empresas RITEX representa en promedio un 23% del costo de las materias primas importadas.

Importante

El Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo **RESTRINGE** la admisión temporal de bienes de capital, sus repuestos, herramientas, combustibles, hidrocarburos, lubricantes y energía eléctrica.



¿Qué son las Zonas Francas?

Las Zonas Francas son áreas del territorio nacional perfectamente delimitadas y cercadas, dotadas de infraestructura adecuada para la realización de operaciones industriales, exentas del pago de impuestos internos y de aranceles aduaneros.

Zonas Francas Industriales: Son áreas en las cuales las mercancías introducidas son sometidas a operaciones de perfeccionamiento pasivo como son las operaciones de producción, ensamblaje, transformación, elaboración y confección de productos finales, actividades de reacondicionamiento y reparación para su posterior exportación, reexportación o importación al resto del territorio aduanero nacional.

Toda persona natural o jurídica, nacional o extranjera, puede ser usuaria de zona franca. La calidad de usuario le da derecho a beneficiarse de los tratamientos tributarios y aduaneros especiales del Régimen.

En caso de importaciones realizadas desde Zonas Francas (cuando la mercancía es nacionalizada) se debe pagar el Impuesto al Valor Agregado (IVA), a los Consumos Específicos (ICE), el Impuesto Especial a los Hidrocarburos y sus derivados y el Gravamen Arancelario (GA), según corresponda.

Marco Normativo

- Ley N°843 "Ley de Reforma Tributaria" de 28 de mayo de 1986
- Ley N° 1990 "Ley de Aduanas" de 28 julio de 1990 ()
- Ley N° 1489 "Ley de desarrollo y tratamiento impositivo en las exportaciones" de 16 de abril de 1993
- Ley N° 2493 " Modifica la Ley N°843"de 04 de agosto de 2003
- Decreto Supremo N° 29858 "Establece los procedimientos legales de intervención administrativa de zonas francas comerciales o industriales" de 15 de diciembre de 2008
- Decreto Supremo N° 470 "Aprueba el Reglamento Especial de Zonas Francas" de 07 de abril de 2010

• Requisitos de ingreso de mercancías a una Zona Franca

TRÁMITE	ENTIDAD RESPONSABLE	REQUISITOS
Solicitud de ingreso de mercancías del país a Zona Franca	Aduana Nacional de Bolivia	- Declaración de Mercancías de Exportación - Factura Comercial - Documentos de Transporte - Lista de Empaque - Certificado de ingreso a depósito - Registro y sellos de Aduana
Solicitud de ingreso de mercancías de otro país a Zona Franca	Aduana Nacional de Bolivia	- Factura comercial - Lista de empaque (cuando corresponda) - Documento de transporte de mercancías estableciendo el nombre de la zona franca como destino final.

• Concesionarios y usuarios de Zonas Francas

Las Zonas Francas están administradas por sociedades anónimas (empresas concesionarias) a las cuales se les otorgó una concesión de administración con el objeto que cumplan una función de carácter público en beneficio de los operadores del comercio exterior.

Toda persona natural o jurídica, nacional o extranjera, puede ser usuaria de zona franca. La



calidad de usuario le da derecho a beneficiarse de los tratamientos tributarios y aduaneros especiales del Régimen.

En caso de importaciones realizadas desde Zonas Francas (cuando la mercadería es nacionalizada) se debe pagar los impuestos IVA, ICE, Especial a los Hidrocarburos y sus Derivados y el GA según corresponda.

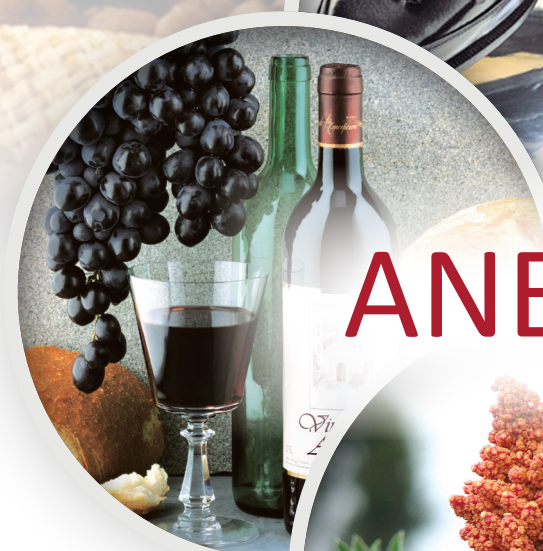
La internación de mercancías a zonas francas nacionales provenientes de territorio aduanero extranjero, consignadas a usuarios de las mismas, se encuentra bajo régimen especial no sujeta al pago de impuestos:

- IVA 13% (se aplica este porcentaje a los débitos y créditos fiscales).
- IEHD (son tasas específicas, por litros actualizadas anualmente).
- ICE (varía en función al bien, por un lado se aplica la Alícuota porcentual sobre el precio neto de la ventas y por otro lado se aplica la Alícuota específica por unidad de litro comercializado).
- GA (se devuelve el Gravamen Arancelario en base a aranceles pagados directamente por el exportador o por terceros en la importación de los bienes y servicios incorporados en el costo del producto exportado de acuerdo a la Nomenclatura NANDINA).



Guía para la Exportación

ANEXOS





HECHO EN

BOLIVIA



REGISTRO DE COMERCIO DE BOLIVIA

FORMULARIO 0020/10
SOLICITUD DE MATRÍCULA DE COMERCIO

1. AÑO DE REGISTRO

2. TIPO DE ORGANIZACIÓN JURÍDICA

<input type="checkbox"/> Empresa Unipersonal o Comerciante Individual	<input type="checkbox"/> Sociedad de Responsabilidad Limitada	<input type="checkbox"/> Sociedad Anónima	<input type="checkbox"/> Sociedad Anónima Mixta
<input type="checkbox"/> Sociedad Colectiva	<input type="checkbox"/> Sociedad Constituida en el Extranjero	<input type="checkbox"/> Sociedad en Comandita Simple	<input type="checkbox"/> Sociedad en Comandita por Acciones

3. DATOS DE LA EMPRESA UNIPERSONAL O SOCIEDAD COMERCIAL

Nombre, Razón Social o Denominación:

Dirección:

Calle o Avenida (favor dibujar croquis en el reverso)

N°:

Zona:

UV:

Manzana:

Nombre del Edificio:

Piso:

Oficina N°:

Casilla Postal N°:

Municipio:

Provincia:

Departamento:

Teléfonos:

Fax:

Correo Electrónico de contacto:

4. OBJETO DE LA EMPRESA

(Preciso y determinado):

5. INFORMACIÓN FINANCIERA:

CAPITAL:

Bs. : _____

Son: _____ Bolivianos

CAPITAL ASIGNADO (solo para empresas constituidas en el extranjero):

Bs. : _____

Son: _____ Bolivianos

6. INFORMACIÓN DE FECHA DE CIERRE DE GESTIÓN FISCAL

<input type="checkbox"/> Actividad Bancaria, de Seguros, Comerciales, de Servicios y otras no contempladas en las fechas siguientes	31 de Diciembre
<input type="checkbox"/> Actividad Industrial y Petrolera	31 de Marzo
<input type="checkbox"/> Actividad Gomera, Castañera, Agrícola, Ganadera o Agroindustrial	30 de Junio
<input type="checkbox"/> Actividad Minera	30 de Septiembre

7. INFORMACIÓN DE LA PUBLICACIÓN

SOLICITO PRESENTAR LA PUBLICACIÓN EN FORMA POSTERIOR A LA REVISIÓN Y ACEPTACIÓN DEL TESTIMONIO POR EL REGISTRO DE COMERCIO.

9. INFORMACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL O PROPIETARIO

NOMBRE:

FIRMA:

NÚMERO DE CÉDULA DE IDENTIDAD:

EXPEDIDA EN:

10. ESPACIO RESERVADO PARA USO DE FUNDEMPRESA

Control de documentos

TESTIMONIOS N°:	<input style="width: 100%;" type="text"/>		
PUBLICACIÓN:	<input style="width: 20px;" type="text"/>	BALANCE:	<input style="width: 20px;" type="text"/>
		DEPÓSITO BANCARIO:	<input style="width: 20px;" type="text"/>
OTROS DOCUMENTOS:	<input style="width: 100%;" type="text"/>		
FECHA DE INGRESO:	<input style="width: 100%;" type="text"/>		
CÓDIGO DE TRÁMITE:	<input style="width: 100px;" type="text"/>	N° FACTURA:	<input style="width: 50px;" type="text"/>
NÚMERO DE OPERACIÓN:	<input style="width: 100%;" type="text"/>		
MONTO PAGADO:	<input style="width: 100%;" type="text"/>		
FIRMA Y SELLO DE FUNCIONARIO:	<input style="width: 100%; height: 40px;" type="text"/>		
FECHA DE REINGRESO:	<input style="width: 20px;" type="text"/>	<input style="width: 20px;" type="text"/>	<input style="width: 20px;" type="text"/>

Toda la información proporcionada en este formulario tiene caracter de Declaración Jurada. No se permiten tachaduras, borrones ni enmiendas.


**FORMULARIO 0020/10
SOLICITUD DE MATRÍCULA DE COMERCIO**
8. INFORMACIÓN COMERCIAL

Persona de contacto: Teléfono / Celular: Tel. Atención Cliente o Línea 800: Web o correo electrónico área comercial:

--	--	--	--

Principales productos o servicios:

<hr/> <hr/>

CROQUIS DE UBICACIÓN

INSTRUCTIVO PARA EL LLENADO DEL FORMULARIO.


- En **AÑO DE REGISTRO**. Escriba el año en el cual procede a la presentación del trámite.
- En **TIPO DE ORGANIZACIÓN JURÍDICA** identifique con una X el tipo de empresa o sociedad que inscribe.
- En **DATOS DE LA EMPRESA UNIPERSONAL O SOCIEDAD COMERCIAL**, considere lo siguiente:
En Nombre, Razón Social o Denominación identificar el nombre que tendrá la sociedad/empresa unipersonal. Completar la dirección, Calle o Avenida, N°, Zona, UV (Unidad Vecinal), Manzana, Nombre del Edificio, Piso, Oficina, Municipio, Provincia y Departamento.
- Completar los datos referentes a teléfono, fax, casilla postal y correo electrónico de contacto.
- En **OBJETO DE LA EMPRESA**, señalar la actividad o actividades a las que se dedica la empresa de forma precisa y determinada.
- En **INFORMACIÓN FINANCIERA** considerar lo siguiente:
Capital. Aporte de los socios o propietario con que cuenta la empresa.
Capital asignado. En el caso de empresa constituida en el extranjero, colocar el capital asignado.
- En **INFORMACIÓN DE FECHA DE CIERRE DE GESTIÓN FISCAL**, marcar con una X la actividad de su sociedad o empresa sujeta al cierre de gestión fiscal.
- En **INFORMACIÓN DE LA PUBLICACIÓN**, marcar con una X, cuando se requiera presentar la publicación después de haber sido aceptado el testimonio por el Registro de Comercio de Bolivia.
- En **INFORMACIÓN COMERCIAL**, identificar la persona de contacto, el número de su teléfono/celular, el teléfono de atención al cliente, la línea 800 y el correo electrónico del área comercial o portal Web. Asimismo, listar los principales productos o servicios que ofrece su empresa.
- En **INFORMACION DEL REPRESENTANTE LEGAL** indicar el nombre completo del representante legal o propietario de la empresa unipersonal, la cédula de identidad y la firma del mismo.
- No llenar el espacio **RESERVADO PARA USO DE FUNDEMPRESA**.

 Para cualquier consulta, aclaración o si desea obtener mayor información, puede comunicarse a la línea **800-10-7990**, apersonarse a Informaciones, Ventanilla de Atención al Cliente o conectarse al portal Web: www.fundempresa.org.bo

NOTA: No se permiten cambios ni devolución de factura, por favor detallar y verificar sus datos para la emisión correcta de la misma.

NOMBRE: **NIT:**

MODELO FACTURA COMPUTARIZADA
(EJEMPLO VÁLIDO ÚNICAMENTE PARA FINES ILUSTRATIVOS)



ITAJU
S.R.L.
INSTITUTO TÉCNICO
Casa Matru
AVENIDA LOS PARRALES N° 100
ZONA NORTE
TELÉFONO: 2222111
LA PAZ-BOLIVIA

NIT: **123456022**
N° FACTURA: **529**
N° AUTORIZACIÓN: **23041440**

ORIGINAL
Enseñanza de adultos y otros tipos de Enseñanza

FACTURA


Lugar y fecha: La Paz, 15 de marzo de 2015 NIT/CI: 4313912
 Señor(es): Gabriela Rosales
 Alumno(a): José Barrios Rosales

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	SUBTOTAL
2000	Matrícula	100.00
1000	Mensualidad marzo-2015	500.00
TOTAL Bs		600.00

Son: Seiscientos 00/100 Bolivianos.

Código de Control: **BD-54-F1-4E-77**

Fecha Límite de Emisión: **30/06/2015**



ESTA FACTURA CONTRIBUYE AL DESARROLLO DEL PAÍS. EL USO ILÍCITO DE ÉSTA SERÁ SANCIONADO DE ACUERDO A LEY
Ley N°453. "El proveedor debe brindar atención sin discriminación, con respeto, calidad y cordialidad a los usuarios y consumidores"

MODELO FACTURA MANUAL
(EJEMPLO VÁLIDO ÚNICAMENTE PARA FINES ILUSTRATIVOS)



ITAJU
S.R.L.
Casa Matru
AVENIDA LOS OLIVOS N° 100
ZONA CRISTAL
TELÉFONO: 2222111
LA PAZ-BOLIVIA
Sucursal N° 5
CALLE LOS PINOS N° 111 ZONA
BLANCA
TELÉFONO: 3222333
SANTA CRUZ-BOLIVIA

NIT: **123456022**
N° FACTURA
000007
N° AUTORIZACIÓN: **100601141**

ORIGINAL
- VENTA DE OTROS PRODUCTOS EN ALMACENES NO ESPECIALIZADOS
- DECORACIÓN

FACTURA

Santa Cruz, DÍA MES AÑO NIT/CI: **254874020**

Señor(es): Diaz

CANTIDAD	CONCEPTO	PRECIO UNITARIO	SUBTOTAL
100	<i>Sillas</i>	75,00	7.500,00
70	<i>Mesas</i>	125,00	8.750,00
TOTAL Bs			16.250,00

Son: Dieciséis mil doscientos cincuenta 00/100 Bolivianos.

FECHA LÍMITE DE EMISIÓN: 02/06/2015

ESTA FACTURA CONTRIBUYE AL DESARROLLO DEL PAÍS. EL USO ILÍCITO DE ÉSTA SERÁ SANCIONADO DE ACUERDO A LEY
Ley N° 453. "En caso de incumplimiento a lo ofertado o convenido el proveedor debe reparar o sustituir el producto"



ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA
SERVICIO NACIONAL DE VERIFICACIÓN DE EXPORTACIONES
"SENAVEX"

CERTIFICADO

N°

**CERTIFICADO DE ORIGEN
ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN**

PAÍS EXPORTADOR PAÍS IMPORTADOR

N° DE ORDEN (1)	CLASIFICACIÓN ARANCELARIA	DENOMINACIÓN DE LAS MERCADERÍAS

DECLARACIÓN 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)

Declaro bajo juramento, en cumplimiento de las normas de origen, que los datos consignados son fidedignos.

Fecha :

Sello y firma del Representante Legal del exportador o productor:

OBSERVACIONES:

CERTIFICACIÓN DE ORIGEN

Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de

..... a los

.....
Sello y firma Entidad certificadora

A.L. 029581
CONTROL

- NOTAS: (1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las Mercaderías comprendidas en el presente certificado. En caso de ser insuficiente los números de orden, 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 indicará la norma de origen con que cumple cada mercadería individualizada por su número de orden.
- El formulario no podrá presentar raspaduras, tachaduras o enmiendas.

SERVICIO NACIONAL DE VERIFICACIÓN DE EXPORTACIONES
"SENAVEX"



CERTIFICADO DE ORIGEN

ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONÓMICA CELEBRADO ENTRE LOS GOBIERNOS
DE LOS ESTADOS PARTES DEL MERCOSUR Y EL GOBIERNO DE LA REPÚBLICA DE BOLIVIA

1. Productor Final o Exportador (Nombre, Dirección, País)		Identificación del Certificado (Número)		
2. Importador (Nombre, Dirección, País)		Nombre de la Entidad Emisora del Certificado		
3. Consignatario (Nombre, País)		Dirección:		
		Ciudad:	País:	
4. Puerto o Lugar de Embarque Previsto		5. País de Destino de las Mercaderías		
6. Medio de Transporte Previsto		7. Factura Comercial		
		Número:	Fecha:	
8. N° de Orden (A)	9. Códigos NALADISA	10. Denominación de las Mercaderías (B)	11. Peso Líquido o Cantidad	12. Valor FOB en Dólares (US\$)
N° de Orden	13. Normas de Origen (C)			
14. Observaciones:				
CERTIFICACIÓN DE ORIGEN				
15. Declaración del Productor final o del Exportador		16. Certificación de la Entidad Habilitada:		
<ul style="list-style-type: none"> • Declaramos que las mercaderías mencionadas en el presente formulario fueron producidas en • y están de acuerdo con las condiciones de origen establecidos en el Acuerdo 		<ul style="list-style-type: none"> • Certificamos la veracidad de la declaración que antecede de acuerdo con la legislación vigente. 		
Fecha		Fecha		
Sello y Firma		Sello y Firma		

CONTROL 008468

VER AL DORSO

**ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA No. 66 CELEBRADO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS
MEXICANOS Y EL ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA
CERTIFICADO DE ORIGEN**
(Instrucciones al Reverso)


No 003438

Llenar a máquina o con letra de imprenta o molde. Este documento no será válido si presenta alguna raspadura, tachadura o enmendadura.

1. Nombre, Domicilio del Exportador: Número de Registro Fiscal:		2. Período que cubre: D D M M A A D D M M A A DE: / / A: / /		
3. Nombre y Domicilio del Productor: Número de Registro Fiscal:		4. Nombre y Domicilio del Importador: Número de Registro Fiscal:		
5. Descripción del (los) bien (es):	6. Clasificación Arancelaria	7. Criterio para trato preferencial	8. Valor de contenido regional(método utilizado)	9. Otras Instancias
10. Declaro bajo protesta de decir verdad que: - La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en o relacionada con el presente documento. - Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes haya entregado éste de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. - Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que les son aplicables conforme al Acuerdo de Complementación Económica No. 66 celebrado entre los Estados Unidos Mexicanos y el Estado Plurinacional de Bolivia, y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 5-17 del Acuerdo. Este certificado se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos.				
Firma Autorizada:		Empresa:		
Nombre:		Cargo:		
Fecha: D D M M A A / /		Teléfono:		Fax:
11. Observaciones:				

1. Goods consigned from (exporter's business name, address, country)		Reference No			
2. Goods consigned to (consignee's name, address, country)		GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate) FORM A Issued in (country) See notes overleaf			
3. Means of transport and route (as far as known)		4. For official use			
5. Item number	6. Marks and numbers of packages	7. Number and kind of packages; description of goods	8. Origin criterion (see notes overleaf)	9. Gross weight or other quantity	10. Number and date of invoices
11. Certification		12. Declaration by the exporter			
It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.		The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct: that all the goods were produced in (country) and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the generalized system of preferences for goods exported to (importing country)			
Place and date, signature and stamp of certifying authority		Place and date, signature of authorized signatory			

ANEXO B

<p>1. Nombre del Exportador, dirección, país <i>Exporter's name, address, country</i></p>		 <p>Nº</p> <p>ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA</p> <p>SERVICIO NACIONAL DE VERIFICACIÓN DE EXPORTACIONES "SENAVEX"</p> <p>CERTIFICADO DE ORIGEN <i>CERTIFICATE OF ORIGIN</i></p> <p>Declaración y Certificación <i>Combined Declaration and Certification</i></p> <p>PARA TERCEROS PAISES <i>FOR OTHER COUNTRIES</i></p>		
<p>2. Nombre del destinatario, dirección, país <i>Consignee's name, address, country</i></p>				
<p>3. Medio de transporte y ruta (si se conoce) <i>Means of transport and route (if known)</i></p>		<p>4. Para uso oficial <i>For official use only</i></p>		
<p>5. Número de ítem <i>Item number</i></p>	<p>6. Códigos del Sistema Armonizado <i>Harmonized System Codes</i></p>	<p>7. Número y descripción de las mercaderías <i>Number and description of goods</i></p>		<p>8. Peso bruto u otra cantidad <i>Gross weight or other quantity</i></p>
		<p>9. Número y fecha de la factura <i>Number and date of invoice</i></p>		
<p>10. DECLARACIÓN DEL EXPORTADOR <i>DECLARATION OF THE EXPORTER</i></p> <p>El abajo firmante declara que los detalles e indicaciones que preceden son exactos, que todas las mercaderías han sido producidas en BOLIVIA y van destinadas a:</p> <p><i>The undersigner hereby declares that above details and atatements are correct and that all the goods were produced in BOLIVIA and are going to:</i></p> <p>.....</p> <p>PAÍS DE DESTINO <i>COUNTRY OF DESTINATION</i></p> <p>.....</p> <p>Lugar y fecha, firma autorizada <i>Place and date, authorized signature</i></p>		<p>11. CERTIFICACIÓN <i>CERTIFICATION</i></p> <p>De acuerdo al control efectuado, se certifica la veracidad de lo declarado por el exportador</p> <p><i>it is hereby certified, on the basis of control carried out, that declaration by the exporter is correct</i></p> <p>.....</p> <p>Lugar y fecha, firma y sello de la autoridad certificante <i>Place and date, signature and stamp of certifying authority</i></p>		

CONTROL TIP 007627

TODOS LOS DATOS DE ESTE DOCUMENTO DEBERAN SER TRASLADADOS A HOJA MERCANTIL O HOJA 1 DE EMPRESA DE LA EMPRESA CONSERVAS ARANO. A.

ORDEN DE COMPRA EN FIRME. ICPO

COMPRADOR: Conservas Arano, S.A. Dirección completa: C.I.F	VENDEDOR: Prodynamic, S.L. Dirección completa: C.I.F:
--	---

Nº Referencia de la proforma enviada: (la que haya enviado Prodynamic) Fecha Emisión: (la que haya enviado Prodynamic)

Tipo de mercancía: Anchoas en semiconserva.

País origen / procedencia: Marruecos / Marruecos.

País destino: España. Unión Europea.

Lugar carga: Fabrica de ERRAMED, Agadir, Marruecos.

Lugar descarga: Fabrica de Conservas Arano, por cuenta del comprador.

Plazo de entrega: Desde la emisión de este documento, el tiempo del primer transporte que se notificara en un plazo no superior a 48 horas. Fecha confirmación del pedido: Máximo 22 de marzo de 2002.

Transporte recomendado: Carretera frigorizado, Combinado Incoterm: DDP Ampuero, Fabrica de Conservas Arano (2000 ICC) Cantabria, España. Unión Europea.

Tipo de divisa: Euros.

Condiciones y forma de pago: (La que se decida y este puesta en la factura proforma. En este documento hay que indicar los bancos de las dos partes, Arano y Prodynamic y los números de cuenta).

Nº Ref.	Descripción de la mercancía.	Cantidad Q	Precio Unitario EUR.	Total EUR/Div.
	Anchoas en semiconservas filetadas, en latas de 10 Kg contiendo cada una 8 kg de anchoa y 2 de aceite vegetal. Código arancelario: 1604.20.40.00. Certificados en origen: Certificado EUR-1. Certificados en Algeciras: VETER, SANIM y TSANT.	24.000 o 25.000 Kg		

Peso Bruto: 24.000 o 25.000 Kg. Peso neto: Nº Bultos: 2.400 latas de 10 Kg cada una.

Volumen: El total de la caja del camión. Embalaje:

Arbitraje: Las parte intervinientes acuerdan que todo litigio, discrepancia o interpretación derivada de la ejecución o realización del presente contrato se resolverán definitivamente en el marco de Las Reglas de Arbitraje del Consejo Superior de Cámaras de Comercio de España. Ambas partes aceptan los árbitros que se designen y el laudo de dicho arbitraje.

Firma y sello : Conservas Arano.

MODELO FACTURA COMERCIAL DE EXPORTACIÓN
(EJEMPLO VÁLIDO ÚNICAMENTE PARA FINES ILUSTRATIVOS)



Casa Verde
AV. BARRIOS GRANDES N° 105
ZONA AMAPALORES
TELÉFONO: 2-22111
LA PAZ BOLIVIA

NIT: 123456022
N° FACTURA: 911
N° AUTORIZACIÓN: 2801035440

ORIGINAL
Venta al por mayor de otros productos

FACTURA COMERCIAL DE EXPORTACIÓN
SIN DERECHO A CRÉDITO FISCAL

Lugar y fecha:	La Paz, 15 de abril de 2015
Nombre:	Mr. Joseph Indiana Keystone Crossing.
Dirección del importador:	Suite 222 QUEBEC, IN 5555 Telef. 1-418-123-4321 CANADA
NIT:	0
INCOTERM y Puerto Destino:	ClF - Vancouver
Moneda de la Transacción Comercial:	Dólar Americano
	TIPO DE CAMBIO 1\$us: Bs5.96

DETALLE							
ITEM	CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO	SUBTOTAL	
1.-	0909610000	Semilla de Anis	100	Kg	100.00	10,000.00	
TOTAL \$us						10,000.00	
Son: Diez mil 00/100 Dólares Americanos.						TOTAL Bs	69,600.00
Son: Sesenta y nueve mil seiscientos 00/100 Bolivianos.							

PRECIO O VALOR BRUTO	\$us 6,975.00
GASTOS DE TRANSPORTE HASTA FRONTERA	\$us 375.00
GASTOS DE SEGURO HASTA FRONTERA	\$us 150.00
TOTAL F.O.B. - FRONTERA	\$us 7,500.00
TRANSPORTE INTERNACIONAL	\$us 2,000.00
SEGURO INTERNACIONAL	\$us 500.00
OTROS	\$us 0.00
TOTAL CIF-VANCOUVER	\$us 10,000.00

Código de Control:	E3-45-BF-4F-12
Fecha Límite de Emisión:	15/09/2015

ESTA FACTURA CONTRIBUYE AL DESARROLLO DEL PAÍS. EL USO ILÍCITO DE ÉSTA SERÁ SANCIONADO DE ACUERDO A LEY

LA INFORMACIÓN DEL RUBRO DETALLE PUEDE SER COMPLEMENTADA CON OTRA INFORMACIÓN
ADICIONAL DE ACUERDO A LAS NECESIDADES DEL EXPORTADOR

**MODELO FACTURA COMERCIAL DE
EXPORTACIÓN EN LIBRE CONSIGNACIÓN
(EJEMPLO VÁLIDO ÚNICAMENTE PARA FINES ILUSTRATIVOS)**



Casa N°122
AVENIDA LOS CEDROS N° 750
ZONA CENTRAL
TELÉFONO: 2 222 111
LA PAZ BOLIVIA

NIT: 123456022
N° FACTURA: 123
N° AUTORIZACIÓN: 2601035450

ORIGINAL
Comercialización

**FACTURA COMERCIAL DE EXPORTACIÓN EN LIBRE CONSIGNACIÓN
SIN DERECHO A CRÉDITO FISCAL**

Lugar y fecha: La Paz, 11 de enero de 2015
Remitente: ITAJÚ S.R.L.
Consignatario: PUERTO ROSARIO - ARGENTINA
Moneda de la Transacción Comercial: Dólar Americano TIPO DE CAMBIO 1 \$us: Bs6.96

DETALLE						
ITEM	CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PORCENTAJE	SUBTOTAL
1.-	2616901000	Trióxido de Antimonio	10.000	lb.	5.00	50,000.00
TOTAL \$us						50,000.00
TOTAL Bs						348,000.00
Son: Cincuenta mil 00/100 Dólares Americanos.						
Son: Trescientos cuarenta y ocho mil 00/100 Bolivianos.						
Código de Control: A6-22-1D-EF-11						
Fecha Límite de Emisión: 22/06/2015						

ESTA FACTURA CONTRIBUYE AL DESARROLLO DEL PAÍS. EL USO ILÍCITO DE ÉSTA SERÁ SANCIONADO DE ACUERDO A LEY

LA INFORMACIÓN DEL RUBRO DETALLE PUEDE SER COMPLEMENTADA CON OTRA INFORMACIÓN
ADICIONAL DE ACUERDO A LAS NECESIDADES DEL EXPORTADOR


TRANSPORTE MARITIMO - BILL OF LADING

Este documento lo emite la empresa de Transporte Marítimo y luego en Aduana de salida se procede al sellado por la Aduana Nacional de Bolivia.

MAERSK SEALAND		BILL OF LADING FOR OCEAN TRANSPORT OR MULTIMODAL TRANSPORT		Bill No. LPB507389		
Shipper FABRICA DE CONFECCIONES TRIAL AV. TTE. VEGA NO. 99 SANTA CRUZ-BOLIVIA		Booking No. 002449380		Export references		
Consignee (negotiable only if consigned "to order", "to order of a named Person" or "to order of bearer") JORDACHE LTD. 1400 BROADWAY 15TH, FLOOR NEW YORK, NY 10018 U.S.A.		Overland inland routing (Not part of Carriage as defined in clause 1. For account and risk of Merchant)				
Notify Party (see clause 22) JORDACHE LTD. 1400 BROADWAY 15TH, FLOOR NEW YORK, NY 10018 U.S.A.		Place of Receipt: Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L (see clause 1) SANTA CRUZ S/D				
Vessel (see clause 1 + 19) C CA	Voyage No. 0458	Place of Delivery: Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L (see clause 1) NEW JERSEY, UNITED STATES				
Port of Loading ARICA	Port of Discharge NEWARK					
PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER - CARRIER NOT RESPONSIBLE						
Kind of packages; Description of goods; Marks and Numbers; Container No./Seal No.		Gross Weight	Measurement			
N/M TTNU1613026 20/DRY 8'6 ML-SA1421849 3218 KGS CARGO PROCEEDING FROM BOLIVIA IN TRANSIT 1 X20'DRY SAID TO CONTAIN 157 PACKAGES CONTAINING: 261.666 DZ MENS FASHION CARGO JEANS* W/HANGER (PC:5462SN;STYLE:112652NAKXN) RECEIVED FOR SHIPMENT: 04.07.08 ON BOARD: 04.07.14 CREDIT LETTER SEE ATTACHED SHEET		3218 KGS	30.000 CB			
Above particulars as declared by Shipper, but without responsibility of or representation by Carrier (see clause 14)						
Weight & Charges		Date	Unit	Currency	Prepaid	Collect
BASIC FREIGHT 1.00		1875.00	20'	USD		1875.00
INLAND HAUL. EXPORT		1200.00	S2	USD		1200.00
INLAND HAUL. IMPORT		230.00	S2	USD		230.00
ORIG HANDLING CHARG		80.00	S2	USD		80.00
Carrier's Receipt (see clauses 1 and 14) Total number of containers or packages received by Carrier: 1 CONTAINER(S)	Declared value (see clause 7.3) Place of Issue of B/L LA PAZ	SHIPPED as far as ascertained by reasonable means of inspection in apparent good order and condition unless otherwise stated herein the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the Bill of Lading as "Carrier's Receipt" for carriage from the Port of Loading to the Port of Discharge. If mentioned subject to the Port of Discharge for the Place of Delivery. If mentioned above, such carriage being subject to the terms, rights, duties, provisions, conditions, exceptions, limitations and liabilities herein contained. All "Freight" "TARE" AND "COMMISSIONS" on the bills of lading numbered 1 to and 1900000000 and issued in accordance with the CARRIER'S ARTICLES ("ARTICLES") and the Merchant's liability is defined as follows in accordance to the Charterparty in respect of an ocean voyage (see clause 10) and the carrying vessel (see clause 10). Where the bill of lading is non-negotiable the Carrier and any indorsees of the Goods to the named consignee shall be responsible for the loss and without limiting such responsibility of an original bill of lading, where the bill of lading is negotiable, the Carrier will be entitled to give delivery of the Goods against what he may receive subject to a genuine original bill of lading. Delivery is allowed as aforesaid and shall constitute due delivery hereunder and the Merchant shall have no claim for loss or non-delivery. In accepting this bill of lading, the Merchant agrees to be bound by all Terms and Conditions stated herein whether written, printed, stamped or incorporated in the back or reverse side hereof, as fully as if they were all signed by the Merchant. It is HEREBY AGREED that the number of original bills of lading issued on this side have been agreed and represent the original bill of lading that have been surrendered and others shall be void.				
Number & Sequence of Original B/L(s): 3/THREE	Date of Issue of B/L JUL 13 04	Signed for the Carrier A.P. Møller - Maersk A/S trading as Maersk Sealand DEL MAR SHIPPING S.R.L. As Agent(s) for the Carrier				



Carta de Porte Internacional por Carretera - CRT

Este documento es emitido y sellado por las empresas de transporte Carretero autorizadas por la Aduana Nacional de Bolivia para el transporte internacional de mercaderías.

 Carta de Porte Internacional por carretera (Cono Sur) Conhecimento de Transporte Internacional por Rodovia		El transporte realizado bajo esta Carta de Porte Internacional está sujeto a las disposiciones del Convenio sobre el Contrato del Transporte y la Responsabilidad Civil del Porteador en el Transporte Terrestre Internacional de Mercancías, las cuales anulan toda estipulación que se aparte de ellas en perjuicio del remitente o del consignatario. O transporte realizado do amparo desde conhecimento do Transporte Internacional está sujeito do disposições do Convenio sobre o Contrato de Transporte Terrestre o a Responsabilidade Civil do Transportador no Transporte Terrestre Internacional de Mercaderías as quais anula toda estipulação contraria as mesma em prejuizo do remetente ou de consignatário.			
1 Nombre y domicilio del remitente Nome e endereço de remetente		2 Número / Número 03 COPIA NO NEGOCIABLE			
4 Nombre y domicilio del destinatario Nome e endereço do destinatário		3 Nombre y domicilio del porteador / Nome do transportador			
		5 Lugar y país de emisión / Localidade e país de emissão			
6 Nombre y domicilio del consignatario Nome e endereço do consignatário		7 Lugar, país y fecha en que el porteador se hace cargo de las mercancías / Localidade, país e data em que o transportador se responsabiliza pela mercadoria			
9 Notificar a: / Notificar:		8 Lugar, país y plazo de entrega / Localidade, país e prazo de entrega			
		10 Porteadores sucesivos / Transportadores sucesivos			
11 Cantidad y clase de bultos, marcas y números, tipos de mercancías, contenedores y accesorios / Quantidades e categorias de volumes, marcas e números, tipo do mercadorias, containers e pecas.		12 Peso bruto en Kg. / Peso bruto em Kg.			
		13 Volumen en m.cu. / Volumen em m.cu.			
		14 Valor / Valor			
		Moneda / Moeda			
15 Gastos a pagar / Gastos a pagar	Monto remitente / Valor remitente	Moneda / Moeda	Monto destinatario / Valor destinatario	Moneda / Moeda	16 Declaración de valor de las mercancías / Declaração do valor das mercadorias
Flete / Frete					17 Documentos anexos / Documentos anexos.
TOTAL					18 Instrucciones sobre formalidades de aduanas / Instruções sobre formalidades do alfandega
19 Monto de flete externo / Valor de reembolso contra entrega.					22 Declaraciones y observaciones / declarações e observações
20 Monto de reembolso contra entrega / Valor de reembolso contra entrega.					
21 Nombre y firma del remitente o su representante / Nome e assinatura do remetente ou seu representante					24 Nombre y firma del destinatario o su representante / Nome e assinatura do destinatário ou seu representante
Fecha / Data					
Las mercancías consignadas en esta Carta de Porte fueron recibidas por el porteador aparentemente en buen estado, bajo las condiciones que figuran al dorso. As mercadorias consignadas neste Conhecimento de Transporte foram recebidas pelo transportador aparentemente em bom estado, sobre as condições gerais que figuram no verso.					Fecha / Data
23 Nombre, firma, sello del porteador o su representante / Nome, assinatura e carimbo do transportador o seu representante					
Fecha / Data					


**TRANSPORTE INTERNACIONAL FERROVIARIO
DECLARACION DE TRANSITO ADUANERO TIF/DTA**

Este documento es emitido y sellado por la empresa de transporte ferroviario, una vez recibida la mercadería para su transporte, se constituye en un documento probatorio de la existencia de un contrato de transporte, pero no acredita la propiedad de la mercadería.

EMPRESA FERROVIARIA ORIENTAL S.A. (FCO S.A.)		PRIMER ORIGINAL		
 TRANSPORTE INTERNACIONAL POR FERROCARRIL CONOCIMIENTO • CARTA DE PORTE INTERNACIONAL • TIF DECLARACION DE TRANSITO ADUANERO INTERNACIONAL • DTA		ESTACION DE DESTINO		ADUANA DE DESTINO
		PAIS	1	PAIS
NOMBRE Y DOMICILIO DEL REMITENTE		 EMPRESA FERROVIARIA ORIENTAL S.A. (FCO S.A.) Av. Montes Final: Sede Administrativa Casilla 3569 - Santa Cruz - Bolivia Telf.: 463900 - Fax: 463900		
NOMBRE Y DOMICILIO DEL DESTINATARIO IMPORTADOR		FECHA	NUMERO	
NOMBRE Y DOMICILIO DEL CONSIGNATARIO		LUGAR O ESTACION DE PROCEDENCIA		
LUGAR DE RECEPCION		ADUANA DE CARGA		FIRMA, SELLO Y OBSERVACIONES DE LA ADUANA DE PARTIDA
LUGAR DE COBRANZA		NUMERO DE VAGON		
NUMERO DE BULTOS	CLASE DE BULTOS, TIPO DE MERCANCIA, PAIS DE ORIGEN, MARCAS, NUMEROS, ACCESORIOS Y CONTENEDORES	CODIGO NANDINA	PESO BRUTO EN KG.	VALOR EN US\$
15	16	17	18	19
PRECINTOS				
DOCUMENTOS ANEXOS A LA CARTA DE PORTE		ITINERARIO Y TARIFFAS SOLICITADOS		
PLAZO DE TRANSPORTE		DIAS: HORAS:		
FLETES Y GASTOS A PAGAR POR EL REMITENTE	SECTOR	SECTOR	SECTOR	
MONTO	MONTO	MONTO	MONTO	
SELLO DE LA ESTACION DE PROCEDENCIA	FIRMA REPRESENTANTE FERROCARRIL EMISOR	FIRMA CONFORME DEL REMITENTE		
26	27	FIRMA CONFORME DEL DESTINATARIO		
28				
29				

POLIZA DE SEGURO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL

La póliza es emitida por una compañía de seguros y reaseguros, es sellada y firmada por los funcionarios autorizados por la compañía para tal efecto.

 <p>NACIONAL SEGUROS Y REASEGUROS S.A.</p>	
<p>POLIZA DE SEGURO DE TRANSPORTE</p>	
<p>Nº TRA-847/SC/95</p>	
<p>NACIONAL DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A., (en adelante llamada "La Compañía") en base a las declaraciones del Asegurado y con sujeción a los términos de las Condiciones Generales, Particulares y Especiales, emite el presente Contrato de Seguro:</p>	
<p>CONDICIONES PARTICULARES</p>	
<p>ASEGURADO :</p>	<p>Sres.: BANCO SUDAMERICANO PARA: CURT BAS S.A. CARLOS VALDOVINOS 101 SANTIAGO - CHILE</p>
<p>SOBRE</p>	<p>SUMAS ASEGURADAS</p>
<p>- 2.000 CUEROS DE VACUNO (4.000) LADOS W BLUE, 34/36 PIE 2. CLASE DE EMBALAJE : 667 BULTOS NEGROS PESO NETO : 34.000 KGS. VALOR DE LA MERCADERIA : \$US. 57.000,00 PCT 20% : \$US. 11.400,00 TOTAL VALOR ASEGURADO : <u>\$US. 68.400,00</u></p>	
<p>FECHA DE EMBARQUE : 24 de Mayo de 1995 FECHA DE ARRIBO : 24 de Junio de 1995 (APROX.) FRANQUICIA DEDUCIBLE DEL : 0.7% (Cero punto siete por ciento) sobre el valor asegurado del embarque.</p>	
<p>TOTAL ASEGURADO: SESENTA Y OCHO MIL CUATROCIENTOS 00/100 DOLARES AMERICANOS</p>	
<p>EMBARCADO O A EMBARCAR A BORDO: Via Terrestre EN VIAJE DE: Desde: Nuestros almacenes ubicados en el Km. 6 carretera antigua a Osba. con destino a Santiago - Chile, via Arica.</p>	
<p>CONDICIONES GENERALES: "Todo Riesgo", incluso transporte desde bodega a bodega, destino final Santiago Chile, Guerra, Huelgas y robo, incluido 80 días de estadía en aduana, según Cláusula "A" del Instituto de Londres y Condicionado Standard.</p>	
<p>PRIMA TOTAL PAGADA: \$US. 420.- CREDITO DOCUMENTARIO Nº 71514202158</p>	
<p>En caso de avería o pérdida, el Consignatario deberá dirigirse necesariamente e inmediatamente a : LLOYD'S DE LONDRES. Comisario de Avería de esta Compañía en: LUGAR DE DESTINO, para hacer verificar bajo su vigilancia la Pérdida o daño que haya tenido lugar.</p>	
<p>Santa Cruz, 19 de Mayo de 1995</p>	
<p>..... FIRMAS AUTORIZADAS</p>	

**LISTA DE EMPAQUE
(Formato tipo)**

REFERIDA A LA FACTURA N° :2315/2001



LISTA DE EMPAQUE

TEXTILES FRISA LTDA.

Av. Velarde 400

Teléfono: 331540

Fax: 337012

FECHA: ___ de _____ de _____	PEDIDO N° _____
------------------------------	-----------------

CANTIDAD	NUMERO	CONTENIDO DE CADA BULTO	DIMENSIONES DE CADA BULTO	PESO DE CADA BULTO

Naturaleza del producto : Líquido	Sólido
Frágil	Peligroso
Otro _____	
Recomendación de manejo _____	

Método de embalaje	: _____	
Marcas y números	: _____	
Número total de bultos	: _____	
Volumen total	: _____	
Peso neto total	: _____	
Peso bruto total	: _____	Firma y Sello

I. INSTITUCIONES GUBERNAMENTALES DEL ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA

INSTITUCIÓN	DIRECCIÓN	TELEFONOS	PÁGINA WEB
MINISTERIO DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y ECONOMIA PLURAL	AV. MARISCAL SANTA CRUZ, No. 1092, EDIFICIO PALACIO DE COMUNICACIONES, PISOS 16, 17 Y 20	(2)212 42 35-40 FAX: (2)212 42 42	http://www.produccion.gob.bo
VICEMINISTERIO DE COMERCIO INTERNO Y EXPORTACIONES	AV. CAMACHO, ESQUINA CALLE BUENO, No. 1488, PRIMER PISO	(2)237 20 54 FAX: (2)237 20 57	http://www.produccion.gob.bo
PROMUEVE – BOLIVIA	AV. CAMACHO, ESQUINA CALLE BUENO, No. 1488, 2º PISO	(2) 233 68 86 FAX: (2) 233 69 96	http://www.promueve.gob.bo
PRO BOLIVIA	AV. CAMACHO, ESQUINA CALLE BUENO, No. 1488, 4º PISO	(2)211 51 99 FAX: (2)211 30 43	http://www.probolivia.gob.bo
SENAVEX	AV. CAMACHO, ESQUINA CALLE BUENO, No. 1488, 5º PISO	(2) 211 36 21	http://www.senavex.gob.bo
INSUMOS BOLIVIA	Av. Mariscal Santa Cruz, Edif. Hansa Piso 20 Murillo La Paz Bolivia	(2) 2408191 (2) 2408266	http://www.insumosbolivia.gob.bo/
EMAPA	Calle Héroes del Acre, Esquina Conchitas, Nro. 1778 - Zona San Pedro	2115500 2119162 2112702	
SENASAG	Av. José Natush esquina Satori S/N Trinidad	3-4628105 3-4628106	www.senasag.gov.bo/
FUNDEMPRESA	Av. Mariscal Santa Cruz Nº 1392 Edif. Cámara Nacional de Comercio 2do. Mezanine	2145440 – 2145442 Fax: 2312058	http://www.fundempresa.org.bo

II. EMBAJADAS DE DIFERENTES PAISES EN EL ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA

Descripción	Teléfono	Fax	Email
EMBAJADA DE ARGENTINA EN BOLIVIA, LA PAZ	2417737 - 2413511 - 2422912 al 15	242 2727 2422728	embarbol@accelerate.com - ebolv@mrecic.gov.ar
EMBAJADA DE BRASIL EN BOLIVIA, LA PAZ	216 64 00 - 216 64 26	244 00 43 211 27 33	embajadabrasil@brasil.org.bo - webmaster@brasil.org.bo
EMBAJADA DE COLOMBIA EN BOLIVIA, LA PAZ	2790386 - 2790389	2156972- 2796011	embajadacol@gmail.com - emcol@accelerate.com
EMBAJADA DE CUBA EN BOLIVIA, LA PAZ	272 1646 - 211 5018	272 3419	embacuba@embacubabol.com / consulbol@accelerate.com
EMBAJADA DE CHINA EN BOLIVIA, LA PAZ	2793851 - 2792902	279- 7121	adelaxiaojie@hotmail.com
EMBAJADA DE DINAMARCA EN BOLIVIA, LA PAZ	2432070 - 2433871	243-3150	lpbamb@um.dk
EMBAJADA DE ECUADOR EN BOLIVIA, LA PAZ	278 44 22 - 211 58 69	277 10 43	mecuabol@entelnet.bo - eecubolivia@mrrree.gov.ec
EMBAJADA DE ESPAÑA EN BOLIVIA, LA PAZ	2430118 - 243 3518 (atención 24 hrs.) 2433880 directo	243 27 52 211 32 67	embespa@entelnet.bo
EMBAJADA DE FRANCIA EN BOLIVIA, LA PAZ	214-9900	214-9901	information@ambafrance-bo.org
EMBAJADA DE JAPON EN BOLIVIA, LA PAZ	241 91 10 al 13	241 19 19	coopjapon@accelerate.com - jpncons@accelerate.com - jpncont@accelerate.com - jpncult@accelerate.com
EMBAJADA DE MEXICO EN BOLIVIA, LA PAZ	2771871 Sección Consular 2771824	2792845	embamex@embamexbolivia.org
EMBAJADA DE VENEZUELA EN BOLIVIA, LA PAZ	2788501 - 2788326	2788254	embvzla@accelerate.com
EMBAJADA DE ALEMANIA EN BOLIVIA, LA PAZ	244-0066 - 244-1166	244-1441	info@la-paz.diplo.de
EMBAJADA DE ESTADOS UNIDOS EN BOLIVIA, LA PAZ	216-8000	2168111	
EMBAJADA DE UNION EUROPEA EN BOLIVIA, LA PAZ	2782244	2784550	

III. INSTITUTOS NACIONALES DE ESTADÍSTICA

País	Página web	IDIOMA
AMERICA		
ARGENTINA	http://www.indec.mecon.ar	ESPAÑOL
BRASIL	http://www.ibge.gov.br	PORTUGUÉS
CANADÁ	http://www.statcan.gc.ca	INGLÉS/FRANCÉS
CHILE	http://www.ine.cl	ESPAÑOL
COLOMBIA	http://www.dane.gov.co	ESPAÑOL
ESTADOS UNIDOS	http://www.nsf.gov http://www.stat-usa.gov http://www.cdc.gov http://www.ers.usda.gov http://www.fedstats.gov http://www.nass.usda.gov http://www.bea.gov http://www.bts.gov http://www.usitc.gov	INGLÉS
MÉXICO	http://www.inegi.org.mx	ESPAÑOL
PARAGUAY	http://www.dgeec.gov.py	ESPAÑOL
PERÚ	http://www.inei.gob.pe	ESPAÑOL
URUGUAY	http://www.ine.gub.uy	ESPAÑOL
VENEZUELA	http://www.ine.gov.ve	ESPAÑOL
EUROPA		
ALEMANIA	http://www.destatis.de	ALEMÁN
AUSTRIA	http://www.statistik.at	INGLÉS/ALEMÁN
BÉLGICA	http://statbel.fgov.be	FLAMENCO/FRANCÉS/INGLÉS/ALEMÁN
DINAMARCA	http://www.dst.dk	INGLÉS/DANÉS
ESPAÑA	http://www.ine.es	ESPAÑOL
FRANCIA	http://www.insee.fr	FRANCÉS
PAÍSES BAJOS	http://www.cbs.nl	NEERLANDÉS
PORTUGAL	http://www.ine.pt	INGLÉS/PORTUGUÉS
REINO UNIDO	http://www.statistics.gov.uk	INGLÉS
SUECIA	http://www.scb.se	SUECO/INGLÉS
DATOS DE COMERCIO EXTERIOR		
INTERNATIONAL TRADE CENTRE		http://www.intracen.org
TRADE MAP		http://www.trademap.org
MARKET ACCESS MAP		http://www.macmap.org
INVESTMENT MAP		http://www.investmentmap.org
PRODUCT MAP		http://www.p-maps.org
ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO		http://www.wto.org
UNCTAD		http://www.unctad.org
PRECIOS DE INTERNACIONALES DE COMMODITIES		
PINK SHIT (BANCO MUNDIAL)		http://econ.worldbank.org
INDEX MUNDI		http://www.indexmundi.com
FONDO MONETARIO INTERNACIONAL		http://www.imf.org



Av. Camacho esq. Bueno No 1488, 1erPiso
Teléfono: (591-2) 2372054
Fax: (591-2) 2 372057
<http://www.vcie.produccion.gob.bo>
http://twitter.com/vcie_bo
<http://www.facebook.com/vcie.gob.bo>