

**UNIVERSIDAD MAYOR, REAL Y PONTIFICIA DE SAN
FRANCISCO XAVIER DE CHUQUISACA**

VICERRECTORADO

CENTRO DE ESTUDIOS DE POSGRADO E INVESTIGACIÓN



**ANÁLISIS DE LOS PROCESOS LOGÍSTICOS PARA LA EXPORTACIÓN DEL
MANÍ TOSTADO CON SAL DE LA EMPRESA “MR. MAD CHUQUISACA
BOLIVIA” AL MERCADO DE CHILE.**

**TRABAJO EN OPCIÓN A DIPLOMADO EN GESTIÓN ADUANERA Y COMERCIO
INTERNACIONAL- VERSIÓN I**

JOSEPH MARCELO ORCKO MERILES

SUCRE-BOLIVIA

2023

CESIÓN DE DERECHOS

Al presentar este trabajo, como uno de los requisitos previos para la obtención del certificado de DIPLOMADO EN GESTION ADUANERA Y COMERCIO INTERNACIONAL de la Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, autorizo al Centro de Estudios de Posgrado e Investigación o a la Biblioteca de la Universidad para que haga de este trabajo un documento disponible para su lectura, según normas de la universidad.

También cedo a la Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca los derechos de publicación de este trabajo o parte de él, manteniendo mis derechos de autor hasta un periodo de 30 meses posterior a su aprobación.

Joseph Marcelo Orcko Meriles

Sucre, noviembre de 2023

DEDICATORIA

Este trabajo de investigación, está dedicado a Dios por haberme permitido llegar a esta instancia de mi vida, por darme la fuerza para seguir adelante y no desmayar ante las adversidades. A mi familia. A mi padre, Juan Carlos Orcko. A mi madre, Patricia Meriles Torres. Por haber sido el pilar de mi formación ya que, gracias a su comprensión y sacrificio, han hecho posible que llegue a etapa de mi vida. A mi hermano, Carlos Orcko Meriles. A mis hermanas, Arienka Orcko Meriles y Belen Orcko Meriles por su cariño, A mis abuelos que siempre fueron la mayor inspiración en mi vida.

Joseph Marcelo Orcko Meriles

AGRADECIMIENTOS

A Dios, quien me ayudó a definir y clarificar mis ideas y pensamientos. A la Facultad de Contaduría Pública y Ciencias Financieras, por haberme cobijado y dado la oportunidad de seguir creciendo como profesional. A Mis Catedráticos, por haberme brindado conocimientos en el lapso que estuve en el Diplomado. A mi familia, que siempre estuvieron para darme su apoyo y cariño incondicional.

Joseph Marcelo Orcko Meriles

ÍNDICE

CESIÓN DE DERECHOS	i
DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTOS	iii
ÍNDICE DE TABLAS	vii
ÍNDICE DE FIGURAS	viii
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	ix
RESUMEN	x
CAPÍTULO I	
INTRODUCCIÓN	1
1.1 Antecedentes	2
1.2 Justificación	3
1.3 Metodología	6
1.3.1 Tipo de Investigación	6
1.3.2 Métodos de investigación	6
1.3.3 Técnicas de investigación	8
1.4 Objetivos	8
1.4.1 Objetivo general	8
1.4.2 Objetivos Específicos	8
CAPÍTULO II	
DESARROLLO	9
2.1 Marco teórico	9
2.1.1 Marco contextual	9
2.1.1.1 Relación comercial entre Bolivia y Chile	9
2.1.1.2 Comportamiento comercial de Chile	9
2.1.1.3 Contexto de la empresa orientada a la exportación de sus productos	10
2.1.1.4 Chuquisaca es el tercer mayor productor de maní en Bolivia	11
2.1.1.5 Bolivia registra récord de exportación de maní	12
2.1.1.6 Importancia de la exportación de alimentos y bebidas	14
2.1.1.7 Exportación de productos alimentarios en Bolivia	15
2.1.1.8 Desafíos y oportunidades en la exportación de maní tostado con sal	15
2.1.1.9 Marco legal y regulaciones	16
2.1.1.10 Exportaciones de Bolivia al mercado chileno	16

2.1.1.11	Acuerdos comerciales, ALADI: puerta de entrada de los productos bolivianos al mercado chileno	18
2.1.1.12	Políticas comerciales y acuerdos bilaterales	18
2.1.1.13	Consideraciones contextuales adicionales.....	19
2.1.2	Marco conceptual	20
2.1.2.1	Comercio Internacional	20
2.1.2.2	Operaciones de Importación y Exportación.....	20
2.1.2.3	Operaciones de importación	21
2.1.2.4	Operaciones de exportación	21
2.1.2.5	Exportación.....	21
2.1.2.6	Gestión Logística	22
2.1.2.7	Logística	22
2.1.2.8	Eficiencia logística	23
2.1.2.9	Código arancelario, nomenclatura arancelaria	23
2.1.2.10	Nomenclatura NANDINA.....	23
2.1.2.11	Cadena de suministro	24
2.1.2.12	Market Access Map	24
2.1.2.13	Utilidad de Market Access Map.....	24
2.1.2.14	Trade Map	25
2.1.2.15	Export Potential Map.....	25
2.2	Información y datos obtenidos.....	26
2.2.1	Principales importaciones del mercado chileno	26
2.2.2	Importaciones del maní tostado con sal de Chile.....	27
2.2.3	Valor de las exportaciones del maní tostado con sal de Bolivia a Chile.....	29
2.2.4	Comercio bilateral entre Bolivia y Chile del maní tostado con sal	29
2.2.5	Países a los cuales Bolivia exporta productos con PA 200811	30
2.2.6	Identificación del código arancelario del maní tostado con sal.....	31
2.2.7	Logística de exportación para el maní tostado con sal de la empresa Mr. Mad Chuquisaca.....	33
2.2.7.1	Principales medios de transporte utilizados por Bolivia para la exportación del maní tostado con sal.....	33
2.2.7.2	Principales rutas de salida/frontera de salida utilizados por Bolivia para la exportación del maní tostado con sal.....	34

2.2.7.3 Documentación necesaria para la exportación del maní tostado con sal desde Bolivia a Chile	35
2.2.8 Gravamen Arancelario Bolivia-Chile	36
2.2.9 Derechos de aduana y arancel aplicado al maní tostado con sal.....	36
2.2.10 Remedios comerciales	37
2.2.11 Declaración de valor de aduana	37
2.2.12 Documento de flete	38
2.2.13 Documentación adicional para la importación vía carretera.....	38
2.2.14 Seguro de transporte.....	39
2.2.15 Lista de empaque.....	39
2.2.16 Requisitos reglamentarios específicos.....	40
2.2.16.1 A140- Requisito de autorización por razones sanitarias y fitosanitarias para la importación de determinados productos	40
2.2.16.2 A210- Límites de tolerancia para residuos o contaminación por ciertas sustancias (no microbiológicas).....	41
2.2.16.3 A310- Requisitos de etiquetado	41
2.2.16.4 A410- Criterios microbiológicos del producto final.....	41
2.2.16.5 A830- Requisito de certificación.....	41
2.2.16.6 B310 - Requisitos de etiquetado	41
2.2.16.7 C300- Requisito de pasar por el puerto de aduanas especificado.....	42
2.3 Análisis y discusión de datos.....	42
2.3.1 Análisis.....	42
2.3.2 Discusión.....	44
CAPÍTULO III	
CONCLUSIONES.....	47
BIBLIOGRAFÍA.....	49
ANEXOS.....	52

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Cifras del maní y derivados del maní producidos en Chuquisaca.....	11
Tabla 2. Principales exportaciones de Bolivia a Chile, 2021- ENE/ABR 2023.....	17
Tabla 3. Principales importaciones de Chile Gestión 2022	26
Tabla 4. Lista de los mercados proveedores para 2022 Producto: 200811 "Cacahuetes ""cacahuetes, maníes"" , preparados o conservados (exc. confitados con azúcar)	28
Tabla 5. Valor en Usd de las Exportaciones del Maní tostado con sal de Bolivia a Chile y el mundo	29
Tabla 6. Valor en Usd de exportacion del mani tostado con sal a Chile	29
Tabla 7. Valor en Usd de exportación del maní tostado con sal a Bolivia y el mundo.	30
Tabla 8. País al cual Bolivia exporta (200811) "Cacahuetes ""cacahuetes, maníes" preparados, Conservados.....	30
Tabla 9. Destino de exportaciones para 200811 "Cacahuetes ""cacahuetes, maníes" preparados, Conservados de Bolivia	31
Tabla 10. Código Arancelario Maní tostado con sal	32
Tabla 11. Medios de transporte	33
Tabla 12. Principales Rutas de Salida	34

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Exportaciones de maní Período 2012-2021 y avance al mes de julio del 2022 (En millones de dólares y toneladas).....	12
Figura 2. Vías de salida para la exportación de maní Avance al mes de julio de 2022 (En % s/valor).....	13
Figura 3. Principales países de destino de las exportaciones de maní avance al mes de julio 2022. (En % s/valor)	13
Figura 4. Producción, superficie y rendimientos de maní por departamento, Gestión 2021 (En toneladas, hectáreas y toneladas/hectáreas).....	14
Figura 5. Código Arancelario Maní tostado con sal.....	32

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Partida Arancelaria	32
Ilustración 2. Medios de Transporte para la exportación	34
Ilustración 3. Gravamen Arancelario y Acuerdos Comerciales entre Bolivia y Chile.....	36
Ilustración 4. Aranceles Aduaneros.....	37
Ilustración 5. Remedios Comerciales	37
Ilustración 6. Requisitos Reglamentarios Exigidos por Chile.....	40

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo describir la logística para la exportación del maní tostado con sal de la empresa Mr. Mad Chuquisaca hacia el mercado de Chile. Para lograr este objetivo, se plantearon tres objetivos específicos: describir los conceptos y enfoques teóricos relacionados con la gestión logística en la exportación hacia Chile, examinar los procesos específicos de la logística de exportación del maní tostado con sal hacia Chile e identificar las condiciones de acceso para la exportación del maní tostado con sal de la empresa Mr. Mad de Chuquisaca, Bolivia, al mercado chileno.

Durante el desarrollo de la investigación, se identificó un potencial de exportación significativo para el maní tostado con sal producido por Mr. Mad al mercado chileno. Se analizó la demanda existente en Chile, así como el valor de las exportaciones de maní tostado con sal de Bolivia hacia este país. Este análisis reveló que Chile representa una importante oportunidad para la exportación de este producto boliviano.

Además, se identificaron características distintivas del maní tostado con sal boliviano, como su calidad, sabor y textura, que pueden ser factores diferenciadores en el mercado chileno. Asimismo, a través de un enfoque exhaustivo, se investigaron los conceptos y enfoques teóricos de la gestión logística en el contexto de la exportación hacia Chile, lo que proporcionó una base sólida para comprender los principios y prácticas involucrados. Además, se examinaron en detalle los procesos logísticos específicos para la exportación del maní tostado con sal hacia Chile, poniendo especial énfasis en los aspectos relacionados con la exportación del maní tostado con sal y las condiciones de acceso en el mercado chileno.

Asimismo, Se llevó a cabo una descripción de los procedimientos logísticos de exportación del maní tostado con sal hacia el mercado chileno. Esta descripción permitió comprender las regulaciones vigentes, evaluando así la importancia de su aplicación y cumplimiento.

Como resultado de la investigación, se pudo obtener una visión integral de la gestión logística de exportación del maní tostado con sal de la empresa Mr. Mad Chuquisaca hacia Chile. Además, se proporcionaron recomendaciones para mejorar la eficiencia y el cumplimiento de las regulaciones, con el objetivo de optimizar los procesos logísticos de exportación y garantizar una exportación exitosa del producto al mercado chileno.

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

El maní chuquisaqueño, un producto emblemático de la región de Chuquisaca en Bolivia, ha adquirido reconocimiento internacional debido a su sabor característico y su calidad excepcional, que refleja la dedicación y la tradición arraigada en la tierra de Chuquisaca. A pesar de su reputación destacada, el potencial de exportación del maní chuquisaqueño aún no ha sido plenamente aprovechado, lo que plantea una oportunidad valiosa para impulsar el crecimiento económico y promover la identidad regional a nivel internacional.

El maní tostado con sal, una joya culinaria representativa de la empresa “Mr. Mad Chuquisaca” en Bolivia, ha captado la atención a nivel internacional gracias a su inconfundible sabor y su calidad excepcional. Este producto emblemático refleja la dedicación y la riqueza de la tradición culinaria boliviana, y su exportación ofrece una valiosa oportunidad para resaltar la calidad y la identidad únicas del maní chuquisaqueño y del maní boliviano en el mercado global.

La exportación del maní tostado con sal no solo representa una oportunidad para la empresa de expandir su presencia en el mercado chileno, sino que también permite aprovechar las características distintivas y la alta calidad de sus productos. Por lo tanto, es crucial adquirir un conocimiento profundo de los procesos logísticos involucrados a una exportación exitosa.

El propósito de este estudio se centra en brindar una descripción detallada de la logística de exportación del maní tostado con sal de la empresa "Mr. Mad Chuquisaca" hacia el mercado chileno, destacando el rol crucial que desempeña el maní chuquisaqueño y el maní boliviano en el ámbito internacional. Al examinar los procesos logísticos específicos involucrados en esta exportación, se realizará una descripción minuciosa de los procesos logísticos específicos involucrados en la exportación de los productos derivados del maní, centrándose especialmente en el maní tostado con sal y su orientación hacia el mercado chileno.

A través de esta descripción exhaustiva, se espera subrayar la importancia de impulsar la presencia y el reconocimiento del maní chuquisaqueño y del maní boliviano en los mercados internacionales, reforzando su reputación como productos de alta calidad y valor procedentes de la rica tradición culinaria de Bolivia.

1.1 Antecedentes.

En el contexto empresarial actual, la gestión logística de exportación se ha convertido en un aspecto fundamental para las empresas, especialmente para aquellas que operan en un mercado globalizado y altamente competitivo.

Durante una entrevista exclusiva con el Sr. Gino Urey, propietario de la Empresa Mr. Mad Chuquisaca, se obtuvo una perspectiva valiosa sobre el interés de la empresa en la exportación de sus productos. Según el Sr. Urey, la compañía ha mostrado un firme compromiso en ampliar su presencia internacional y difundir los auténticos sabores del maní chuquisaqueño en el mercado global. Además, expresó entusiasmo por promover la herencia culinaria boliviana mediante la exportación de su producto distintivo.

En los últimos años, se ha observado un creciente interés por parte de las empresas bolivianas en incursionar en el mercado internacional a través de la exportación de sus productos alimenticios. Varios estudios previos han abordado temas relacionados con la gestión logística en el contexto de la exportación de alimentos y bebidas en Bolivia, lo que proporciona una base sólida para esta investigación.

Un estudio relevante en esta área fue llevado a cabo por Pérez y López (2019) quienes realizaron un estudio sobre la eficiencia logística en la exportación de alimentos y bebidas en Bolivia. Su investigación se centró en identificar los desafíos y oportunidades asociados con la gestión logística en el sector de exportación de alimentos y bebidas. A través de su análisis, proporcionaron recomendaciones concretas para mejorar la eficiencia de los procesos logísticos en este ámbito.

Otro estudio relevante fue llevado a cabo por García y Martínez (2020), quienes analizaron la logística de exportación de las empresas en Bolivia. Su investigación se enfocó en examinar los diferentes componentes de la cadena logística, como el transporte, el almacenamiento y la distribución, y evaluar los factores que influyen en su eficiencia. Mediante su análisis, identificaron áreas de mejora y propusieron estrategias para optimizar la gestión logística en el contexto de la exportación.

Estos antecedentes resaltan la importancia de investigar los procesos logísticos para la exportación de alimentos en Bolivia, específicamente en el caso del maní tostado con sal de la empresa "Mr. Mad Chuquisaca-Bolivia" al mercado de Chile. Estos estudios previos proporcionan una base sólida de conocimiento y permiten identificar brechas en la investigación existente, lo que justifica la necesidad de llevar a cabo esta investigación y contribuir con nuevos hallazgos en el campo de la gestión aduanera y el comercio internacional en Bolivia.

En el caso de la empresa exportadora Mr. Mad Chuquisaca, el análisis de la exportación del maní tostado con sal se vuelve de gran relevancia. Dado que el objeto de estudio se centra en los procesos de exportación específicos de esta empresa y su producto, es fundamental comprender, analizar, para finalmente describir los desafíos y oportunidades que surgen en este ámbito.

La exportación de alimentos es una actividad crucial en el contexto económico actual, y el maní tostado con sal representa un producto de interés en el mercado internacional. En Bolivia, el sector exportador ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años, y las empresas exportadoras enfrentan desafíos específicos en términos de la gestión de sus operaciones de exportación. Por lo tanto, diversos estudios se han enfocado en analizar y mejorar los procesos de exportación en empresas bolivianas, evidenciando la necesidad de abordar de manera específica la exportación del maní tostado con sal de la empresa Mr. Mad Chuquisaca.

La optimización de la exportación del maní tostado con sal puede generar beneficios significativos para la empresa, como la ampliación de su presencia en el mercado internacional y el aprovechamiento de las oportunidades comerciales. En consecuencia, este estudio se justifica por la necesidad de comprender a fondo y describir los procesos de exportación del maní tostado con sal de la empresa Mr. Mad Chuquisaca, con el fin de garantizar una exportación exitosa y fortalecer su competitividad en el mercado internacional.

1.2 Justificación.

La investigación "Análisis de los procesos logísticos para la exportación del maní tostado con sal de la empresa "Mr. Mad Chuquisaca-Bolivia" al mercado de Chile" es importante debido a que permite identificar los problemas y áreas de mejora en la gestión de la exportación de los

productos de la empresa, lo que a su vez contribuirá a mejorar su desempeño exportador y su competitividad en el mercado internacional. Además, la investigación permitirá llenar una brecha en el conocimiento sobre la gestión de la exportación en empresas bolivianas, específicamente en el sector de los derivados de maní. La contribución de este estudio será la identificación de recomendaciones concretas que surgen tras analizar la gestión logística de la exportación del maní tostado con sal de Mr. Mad. Chuquisaca Bolivia, que podrán ser aplicables a otras empresas exportadoras del sector de productos derivados de maní en Bolivia como también a empresas exportadoras de alimentos de nuestra región. Los beneficios prácticos de la investigación incluyen la ampliación de la presencia en el mercado internacional y el aumento de las oportunidades comerciales en el extranjero.

El tema de la exportación se ha vuelto cada vez más relevante en el contexto empresarial actual, especialmente para las empresas que buscan expandir su alcance y aprovechar las oportunidades en los mercados internacionales. En este sentido, la importancia de describir los procesos logísticos de la exportación en la empresa Mr. Mad Chuquisaca radica en la necesidad de optimizar sus procesos y mejorar su competitividad en el mercado global.

Además, la exportación eficiente puede generar una serie de beneficios para la empresa, como el acceso a nuevos mercados, el aumento de las ventas y la diversificación de los ingresos. Por lo tanto, la importancia de describir la gestión de la exportación en la empresa Mr. Mad Chuquisaca radica en su capacidad para generar beneficios prácticos y expandir su presencia en el mercado internacional.

Aunque existen diversos estudios sobre la gestión de la exportación en el contexto empresarial actual, la literatura existente sobre la exportación de derivados de maní en Bolivia es aún limitada. En este sentido, el presente estudio busca llenar esta brecha en el conocimiento y contribuir a la literatura existente sobre la exportación de productos alimentarios en Bolivia.

Además, la empresa exportadora Mr. Mad Chuquisaca opera en un sector específico y tiene características particulares que pueden generar conocimientos nuevos y valiosos sobre la exportación de derivados de maní en este contexto. Por lo tanto, este estudio puede contribuir a llenar una brecha en el conocimiento sobre la exportación de productos alimentarios en el sector boliviano y generar nuevos conocimientos específicos sobre la empresa Mr. Mad Chuquisaca.

El presente estudio tiene como objetivo realizar un análisis de los procesos logísticos de exportación, identificando posibles potenciales de exportación, analizando los distintos aspectos aduaneros y las condiciones de acceso para optimizar la gestión de la exportación en su conjunto. En este sentido, el estudio puede contribuir a mejorar la gestión de la exportación de la empresa y aumentar su competitividad en el mercado internacional.

Además, el estudio puede generar conocimientos nuevos y valiosos sobre la exportación de derivados de maní en el contexto del sector boliviano, lo que puede contribuir al estudio existente sobre este tema y servir como referencia para futuros estudios.

La optimización de la exportación de los derivados de maní de la empresa Mr. Mad Chuquisaca Bolivia presenta beneficios prácticos significativos que impactan directamente en la eficiencia y competitividad de la empresa, así como en el sector exportador boliviano en general.

Por otro lado, el estudio puede servir como referencia para otras empresas exportadoras bolivianas que enfrentan desafíos similares en la gestión de la exportación. En este sentido, el estudio puede tener un impacto práctico importante en la mejora de la gestión de la exportación del sector boliviano.

Mejora de la presencia en el mercado internacional, mediante una gestión eficiente de la exportación, se garantiza una mayor visibilidad y penetración en los mercados extranjeros. Esto contribuye a fortalecer las relaciones comerciales, generar confianza y aprovechar las oportunidades comerciales en el extranjero, lo que resulta en un mayor crecimiento y expansión para la empresa.

Ampliación de las oportunidades comerciales, al mejorar la gestión de la exportación, la empresa Mr. Mad Chuquisaca podrá identificar y aprovechar nuevas oportunidades de negocio en el mercado internacional. Esto incluye la búsqueda de nuevos mercados, la participación en ferias comerciales internacionales y la creación de alianzas estratégicas con socios extranjeros, lo que amplía el horizonte de negocios de la empresa.

Por último, la presente investigación se justifica en la generación de buenas prácticas para el sector exportador boliviano, el estudio de la exportación del maní tostado con sal que produce la empresa Mr. Mad puede servir como un referente para otras empresas exportadoras en

Bolivia que enfrentan desafíos similares. Los hallazgos y las prácticas recomendadas pueden compartirse con el sector exportador, contribuyendo así a la mejora de la gestión de la exportación a nivel nacional.

1.3 Metodología.

1.3.1 Tipo de Investigación

El presente trabajo de investigación es de tipo descriptivo con enfoque cualitativo.

- Enfoque: Se emplea un enfoque cualitativo para describir la logística para la exportación del maní tostado con sal que produce la empresa “Mr. Mad Chuquisaca-Bolivia” al mercado de Chile.

Para realizar el análisis de los procesos logísticos de exportación del maní tostado con sal, se llevó a cabo un estudio de caso. Se utilizaron técnicas de recolección de datos primarios y secundarios, como la observación directa, revisión de documentos y análisis de datos.

- Definición del marco teórico: En esta etapa se realizó una revisión bibliográfica de los conceptos y herramientas clave en la gestión logística de exportación, con el fin de establecer un marco teórico sólido que permita entender los procesos logísticos para la exportación del maní tostado con sal de la empresa Mr. Mad Chuquisaca Bolivia.

1.3.2 Métodos de investigación

- Método de análisis y síntesis: Los conceptos de análisis y síntesis se refieren a dos procesos mentales o actividades que son complementarias entre sí, nos sirven para el estudio de problemas o realidades complejas. El análisis consiste en la separación de las partes de esos problemas o realidades hasta llegar a conocer los elementos fundamentales que los conforman y las relaciones que existen entre ellos. La síntesis, se refiere a la composición de un todo por reunión de sus partes o elementos, que se puede realizar uniendo las partes, fusionándolas u organizándolas de diversas maneras. (Limón, 2007)

- Método Inductivo - deductivo: El método inductivo – deductivo es una aproximación de investigación que combina el razonamiento inductivo y deductivo para obtener conclusiones y generar conocimiento, esta técnica de análisis es empleada para obtener o deducir conclusiones lógicas, a partir de principios o preposiciones que se consideran verdaderas. Es decir, aplicando estrategias de razonamiento lógico, el individuo puede determinar o establecer una conclusión con solo analizar una serie de afirmaciones que son consideradas como ciertas. (ConceptoABC., s.f.)
- Método Bibliográfico: El método bibliográfico es el sistema que se sigue para obtener información contenida en documentos. En sentido más específico, el método de investigación bibliográfica es el conjunto de técnicas y estrategias que se emplean para localizar, identificar y acceder a aquellos documentos que contienen la información pertinente para la investigación. (Prado, s.f.)

En el marco de la presente investigación sobre la logística de exportación del maní tostado con sal de la empresa "Mr. Mad Chuquisaca" al mercado de Chile, se emplearon diversos métodos complementarios que enriquecieron la comprensión de los procesos logísticos involucrados en la exportación del maní tostado con sal.

Se realizó un estudio exhaustivo de la literatura especializada y se sintetizaron los conceptos clave y las mejores prácticas identificadas. Este proceso permitió obtener una comprensión detallada de los elementos esenciales que conforman la gestión logística en el contexto específico de la exportación de productos derivados del maní. Además, se aplicó el método inductivo-deductivo para obtener y analizar información de manera sistemática, utilizando el razonamiento lógico como herramienta fundamental en la interpretación de datos y conclusiones relevantes para la logística de exportación del maní tostado con sal de la empresa "Mr. Mad Chuquisaca".

El método bibliográfico desempeñó un papel crucial al proporcionar un marco teórico sólido basado en la revisión exhaustiva de fuentes relevantes. Esta revisión bibliográfica permitió establecer los fundamentos teóricos necesarios para comprender a fondo la logística de exportación del maní tostado con sal de la empresa "Mr. Mad Chuquisaca" al mercado chileno.

1.3.3 Técnicas de investigación

- **Análisis documental:** Se recopilaron documentos, informes y estadísticas relevantes relacionados con la gestión logística de la exportación del maní tostado con sal, las exportaciones bolivianas y el mercado chileno.
- **Observación:** Registro sistemático de los procesos logísticos de exportación a través de la observación directa, para describir la logística de exportación del maní tostado con sal hacia el mercado chileno.

En consonancia con los métodos de investigación mencionados anteriormente, se implementaron diversas técnicas que enriquecieron la recopilación y el análisis de datos. La técnica de análisis documental permitió la recopilación de documentos, informes y estadísticas pertinentes relacionados con la logística de exportación del maní tostado con sal, así como información específica sobre las exportaciones bolivianas y el mercado chileno. Además, la observación directa se utilizó como una herramienta fundamental para registrar de manera sistemática los procesos logísticos de exportación, lo que permitió una descripción detallada de la logística en el contexto específico de la exportación del maní tostado con sal de Chuquisaca al mercado de Chile.

1.4 Objetivos.

1.4.1 Objetivo general

“Describir la logística de exportación del maní tostado con sal de la empresa Mr. Mad Chuquisaca hacia el mercado de Chile.”

1.4.2 Objetivos Específicos

- Describir los conceptos y enfoques teóricos relacionados con la gestión logística en el contexto de la exportación de productos al mercado chileno.
- Examinar los procesos específicos de la logística de exportación involucrados para los productos derivados del maní, haciendo mayor énfasis en el producto maní tostado con sal, orientados hacia el mercado chileno.
- Identificar las condiciones de acceso para la exportación del maní tostado con sal de la empresa Mr. Mad de Chuquisaca, Bolivia, al mercado chileno.

CAPÍTULO II DESARROLLO

2.1 Marco teórico

2.1.1 Marco contextual

La logística para la exportación es un aspecto fundamental en la exportación de alimentos y bebidas, ya que asegura la eficiente distribución y entrega de los productos al consumidor final.

La investigación sobre los procesos logísticos para la exportación del maní tostado con sal de la empresa "Mr. Mad Chuquisaca-Bolivia" al mercado de Chile se enmarca en un contexto comercial entre ambos países, donde se exploran las oportunidades y desafíos de la relación económica bilateral. A continuación, se presentan los aspectos más relevantes que contextualizan esta investigación.

2.1.1.1 Relación comercial entre Bolivia y Chile

Bolivia y Chile comparten una larga historia de intercambio comercial y relaciones diplomáticas. A pesar de algunos desafíos políticos y territoriales en el pasado, ambas naciones han establecido acuerdos y tratados comerciales que han fortalecido sus lazos económicos. Según (Bustos, 2017) el comercio entre Bolivia y Chile ha experimentado un crecimiento sostenido en los últimos años, mostrando un interés mutuo por ampliar las oportunidades comerciales.

2.1.1.2 Comportamiento comercial de Chile

Chile, como destino de exportación, ha mostrado un comportamiento dinámico y atractivo para las empresas bolivianas. Según datos del Banco Central de Chile, las importaciones del país han aumentado significativamente en los últimos años, reflejando un aumento en la demanda de productos extranjeros (Chile B. C., 2022). Esto representa una oportunidad para la empresa "Mr. Mad Chuquisaca-Bolivia" de expandir su presencia en el mercado chileno y aprovechar el crecimiento económico y la apertura comercial del país.

2.1.1.3 Contexto de la empresa orientada a la exportación de sus productos

La empresa S.O.S., a través de su marca empresarial Mr. Mad, se ha posicionado como un emprendimiento sólido y confiable en el sector de la transformación de alimentos en Chuquisaca, Bolivia. Desde su inicio en 2015, la empresa ha apostado por generar valor agregado a los productos naturales producidos en la región.

El enfoque principal de la empresa ha sido la producción de mantequilla de maní (crema de maní), que ha sido bien recibida en el mercado. La calidad y sabor de sus productos han contribuido a consolidar la marca Mr. Mad en el mercado local y sentar las bases para una exitosa expansión en el ámbito internacional.

La visión de la empresa se enfoca en diversificar su oferta de productos a corto plazo, con el objetivo de ampliar su presencia en el mercado y satisfacer las demandas de los consumidores. Además de la mantequilla de maní, la empresa tiene planes de incursionar en la elaboración de salsas y otras cremas, aprovechando la versatilidad y potencial de los derivados de maní.

La empresa S.O.S. se ha destacado por su compromiso con la calidad, la innovación y la excelencia en la producción de alimentos. Su enfoque en la transformación de productos naturales de la región refleja su compromiso con el desarrollo local y la generación de valor agregado.

En el contexto de la exportación de maní tostado con sal, la empresa Mr. Mad Chuquisaca busca aprovechar las oportunidades en el mercado internacional. Su experiencia en la producción de los derivados de maní y su visión de diversificación de productos les brinda una base sólida para expandir su alcance y ofrecer sus productos de alta calidad a los consumidores internacionales.

El contexto empresarial de Mr. Mad Chuquisaca se caracteriza por su espíritu emprendedor, su compromiso con la calidad y su visión de crecimiento a través de la exportación. Con la exportación del maní tostado con sal, la empresa busca abrirse paso en nuevos mercados, fortalecer su presencia internacional y contribuir al desarrollo económico de la región de Chuquisaca. (SOS, 2021)

2.1.1.4 Chuquisaca es el tercer mayor productor de maní en Bolivia

En el departamento de Chuquisaca, Bolivia, se destaca como el tercer mayor productor de maní a nivel nacional. Recientemente, el presidente Luis Arce se comprometió a impulsar el establecimiento de una planta procesadora de maní en un futuro cercano.

Durante la gestión agrícola 2018-2019, Chuquisaca alcanzó su mayor producción de maní, superando las 6.000 toneladas. Desde la campaña 2010-2011, se mantuvo una tendencia creciente en la producción, superando las 4.000 toneladas.

El compromiso y el interés de los productores de la región demuestran el potencial de Chuquisaca para fortalecer y expandir su producción de maní, brindando oportunidades económicas y contribuyendo al desarrollo de la región y del país. (Correo Del Sur, 2021)

Tabla 1. Cifras del maní y derivados del maní producidos en Chuquisaca

Maní: Producción por año agrícola en Chuquisaca	
En toneladas métricas (TM)	
Gestión Agrícola	TM Producidas
2010-2011	4005
2012-2013	4156
2013-2014	4173
2014-2015	4354
2015-2016	4459
2016-2017	4700
2017-2018	4955
2018-2019	6133
2019-2020	5125

Fuente: Elaboración propia en base a (INE, 2023), (Correo Del Sur, 2021).

2.1.1.5 Bolivia registra récord de exportación de maní

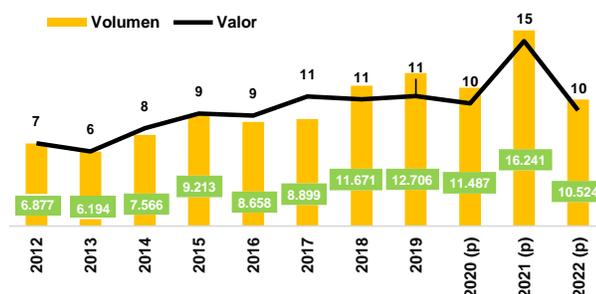
La exportación del maní boliviano marcó un récord en los primeros seis meses de este año, con la venta de 8.000 toneladas (t) por un valor de 7,6 millones de dólares.

El viceministro de Comercio Exterior e Integración, detalló que, entre enero y junio de este año, la venta del producto se incrementó en un 27% en términos de valor y 19% en volumen, en relación a similar periodo de 2020.

Según datos publicados, las exportaciones del maní boliviano tuvieron un comportamiento dinámico en los últimos diez años.

Entre 2012 y julio del 2022, las exportaciones de maní acumularon 107 millones de dólares en valor por la venta de 110 mil toneladas, registrando cifras récord tanto en valor como en volumen en el 2021, con 15 millones de dólares y más de 16 mil toneladas. (IBCE, 2022)

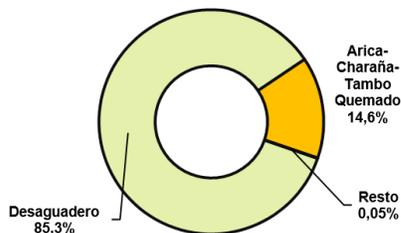
Figura 1. Exportaciones de maní Período 2012-2021 y avance al mes de julio del 2022 (En millones de dólares y toneladas)



Fuente: INE y MDPyEP / **Elaboración:** (IBCE, 2022)

En diez años, el valor y volumen de las exportaciones de maní de Bolivia crecieron más del doble. A julio de 2022, la principal vía de salida para la exportación de maní fue por el Desaguadero.

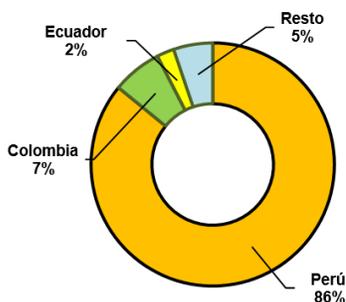
Figura 2. Vías de salida para la exportación de maní
avance al mes de julio de 2022 (En % s/valor)



Fuente: INE y MDPyEP / **Elaboración:** IBCE

Los principales compradores del maní boliviano, fueron los países de la Comunidad Andina concentrando el 95% a julio de 2022.

Figura 3. Principales países de destino de las exportaciones de maní
avance al mes de julio 2022. (En % s/valor)



Fuente: INE y MDPyEP / **Elaboración:** (IBCE, 2022)

Para el año 2021 la producción nacional de maní superó las 26 mil toneladas, siendo los mayores departamentos productores: Tarija (52%), seguido de Santa Cruz (23%) y Chuquisaca (19%). Santa Cruz representó casi el 90% del total de las exportaciones bolivianas de maní.

Figura 4. Producción, superficie y rendimientos de maní por departamento, Gestión 2021 (En toneladas, hectáreas y toneladas/hectáreas)

Departamento	Producción	Superficie	Rendimiento
Tarija	13.875	8.289	1,67
Santa Cruz	6.140	5.738	1,07
Chuquisaca	5.171	3.977	1,30
Cochabamba	715	539	1,33
Beni	231	262	0,88
Potosí	196	190	1,03
La Paz	173	130	1,33
Pando	36	21	1,71
Total Bolivia	26.537	19.146	1,39

Fuente: INE y MDPyEP / **Elaboración:** (IBCE, 2022)

“El maní exportado se produce en Santa Cruz (95%), Cochabamba y Chuquisaca, el mercado principal es la Comunidad Andina (84%) y la Unión Europea (9%)”. (Correo Del Sur, 2021)
Bolivia ocupa el puesto 19 entre los países potenciales proveedores de maní en el mundo, que mueve en promedio 3,6 millones de toneladas por año.

2.1.1.6 Importancia de la exportación de alimentos y bebidas

La exportación de alimentos y bebidas juega un papel fundamental en la economía mundial debido a su crecimiento constante y su impacto en el comercio internacional. Según datos de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), el valor del comercio mundial de alimentos y bebidas ha experimentado un aumento significativo en los últimos años.

La demanda de alimentos y bebidas de alta calidad y diversidad en el mercado internacional ha impulsado el crecimiento de la industria de exportación. Los consumidores buscan cada vez más productos alimentarios distintivos y especializados, lo que ha creado oportunidades para los productores y exportadores en todo el mundo.

En este sentido, la exportación de alimentos y bebidas ofrece una serie de beneficios económicos y comerciales para los países. Permite la generación de empleo, la diversificación de la economía, el acceso a nuevos mercados y la generación de divisas. Además, fomenta

la transferencia de conocimientos y tecnología, impulsa el desarrollo de cadenas de valor y fortalece las relaciones comerciales entre países.

2.1.1.7 Exportación de productos alimentarios en Bolivia

En el caso de Bolivia, la exportación de productos alimentarios ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años. En particular, los derivados de maní, como el maní tostado con sal, han ganado protagonismo en el mercado internacional.

Bolivia es uno de los principales productores de maní en la región, y los derivados de maní han demostrado tener un alto potencial de exportación. Según datos del Instituto Nacional de Estadística de Bolivia, en los últimos años se ha observado un aumento en el volumen de exportaciones de productos alimentarios, siendo los derivados de maní uno de los principales productos exportados.

Los destinos más comunes para las exportaciones de derivados de maní boliviano incluyen países como Brasil, Estados Unidos, Argentina, Chile y otros mercados internacionales. Estos países demandan productos de calidad y se han convertido en importantes socios comerciales para Bolivia en el sector alimentario.

2.1.1.8 Desafíos y oportunidades en la exportación de maní tostado con sal

La exportación de maní tostado con sal enfrenta una serie de desafíos y oportunidades. Uno de los principales desafíos es la competencia en el mercado internacional. Otros países productores también buscan aprovechar la demanda de productos de maní, por lo que es necesario diferenciarse a través de la calidad, el sabor y la presentación del producto.

Además, es importante cumplir con los requisitos de calidad y seguridad alimentaria establecidos por los países importadores. Esto implica garantizar el cumplimiento de las normativas y estándares internacionales de calidad, así como los requisitos específicos de cada mercado.

Por otro lado, la exportación de maní tostado con sal presenta oportunidades de expansión y crecimiento. La demanda de este producto se ha incrementado en diversos mercados internacionales debido a su sabor distintivo y su versatilidad en la gastronomía. Aprovechar

estas oportunidades implica identificar nuevos mercados, establecer alianzas estratégicas con distribuidores y promover la calidad y autenticidad del producto.

2.1.1.9 Marco legal y regulaciones

La exportación de alimentos y bebidas, incluyendo el maní tostado con sal, está sujeta a diversas regulaciones y requisitos legales. Algunos ejemplos de estos aspectos regulatorios incluyen:

- Normas de etiquetado: Los productos alimentarios deben cumplir con las normas de etiquetado establecidas por los países importadores. Esto puede incluir información sobre ingredientes, alérgenos, fechas de caducidad, información nutricional y diseño de etiquetas.
- Estándares de calidad y seguridad: Los alimentos y bebidas destinados a la exportación deben cumplir con los estándares de calidad y seguridad alimentaria establecidos. Esto implica cumplir con regulaciones de higiene, buenas prácticas de manufactura y sistemas de control de calidad.
- Certificaciones y acreditaciones: Algunos mercados internacionales requieren certificaciones específicas para garantizar la calidad y seguridad de los productos. Ejemplos de estas certificaciones pueden incluir ISO 22000, HACCP, BRC, entre otras.
- Requisitos fitosanitarios y de sanidad animal: Para exportar productos alimentarios, es necesario cumplir con los requisitos fitosanitarios y de sanidad animal establecidos por los países importadores. Esto puede incluir certificados de inocuidad, pruebas de residuos químicos y controles de plagas.

2.1.1.10 Exportaciones de Bolivia al mercado chileno

La relación comercial entre Bolivia y Chile ha sido significativa en términos de exportaciones. A continuación, se detalla información más detallada sobre los productos exportados de Bolivia a Chile.

Principales Exportaciones de Bolivia a Chile:

- Gas natural: Bolivia es un importante exportador de gas natural y Chile ha sido uno de los destinos principales. El gas natural boliviano se utiliza para abastecer la demanda energética de Chile.
- Minerales: Bolivia exporta una variedad de minerales a Chile, incluyendo zinc, plata, plomo, estaño, entre otros. Estos minerales se utilizan en diversas industrias, como la construcción, la manufactura y la producción de productos electrónicos.
- Textiles: Bolivia también exporta productos textiles a Chile. La artesanía textil boliviana, como los tejidos de alpaca y lana de llama, son valorados en el mercado chileno por su calidad y diseño.
- Productos alimenticios: Bolivia exporta productos alimenticios a Chile, incluyendo frutas, café, cacao, productos lácteos, entre otros. Estos productos son demandados tanto por los consumidores chilenos como por la industria alimentaria.
- Manufacturas: Bolivia exporta diversas manufacturas a Chile, como productos de madera, muebles, artículos de cuero, calzado, entre otros. Estos productos son valorados por su calidad y precio competitivo en el mercado chileno.

Tabla 2. Principales exportaciones de Bolivia a Chile, 2021- ENE/ABR 2023

(En millones dólares estadounidenses)

Gestión	Enero/abril		
	2021	2022	2023
Principales Productos Exportados	185,9	255,8	46,5
Productos Derivados de Soya	53,9	147,0	21,6
Productos Derivados de Girasol	9,9	13,0	3,1
Papel y Productos de Papel	8,0	12,1	2,6
Alcohol Etílico	9,5	11,8	4,1
Azúcar	5,2	9,1	0,6
Otros Productos	99,3	62,7	14,5

Fuente: Elaboración propia en base a (INE, 2023)

2.1.1.11 Acuerdos comerciales, ALADI: puerta de entrada de los productos bolivianos al mercado chileno

En el marco de la ALADI, la relación comercial entre Bolivia y Chile está regida, fundamentalmente por el Acuerdo de Complementación Económica N° 22. Este acuerdo permite que los productos bolivianos puedan ingresar al mercado chileno en condiciones arancelarias preferenciales. (ALADI, 2023)

Por otro lado, Bolivia y Chile son parte del Acuerdo de Complementación Económica N° 35 (ACE 35), suscrito dentro del marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Este acuerdo tiene como objetivo principal promover el comercio y la cooperación económica entre los países miembros.

El ACE 35 entre Bolivia y Chile establece la reducción de aranceles y barreras comerciales para facilitar el intercambio de bienes y servicios. Además, busca fomentar la cooperación en áreas como la promoción de inversiones, la facilitación del comercio, la cooperación aduanera y la armonización de normas técnicas.

Este acuerdo ha contribuido a fortalecer los lazos comerciales entre Bolivia y Chile y a impulsar el intercambio de productos y servicios entre ambos países. (Chile M. R., 2022)

2.1.1.12 Políticas comerciales y acuerdos bilaterales

Para contextualizar aún más la investigación, es importante considerar las políticas comerciales y los acuerdos bilaterales existentes entre Bolivia y Chile. En este sentido, el Tratado de Libre Comercio entre Chile y Bolivia, vigente desde 1994, establece condiciones favorables para el intercambio comercial y promueve la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias entre ambos países. (Chile M. R., 2022) Este tratado proporciona un marco normativo importante para el estudio de los procesos logísticos de exportación hacia Chile.

Chile y Bolivia firmaron un **Acuerdo de Complementación Económica N.º 22**, suscrito el 6 de abril de 1993, puesto en vigencia mediante D.S. No. 23538 de 30 de junio de 1993. Chile realizó una significativa profundización del programa de liberalización del Acuerdo, mediante el cual otorgó el 100% de preferencia arancelaria a todas las exportaciones bolivianas, a

excepción del trigo, harina de trigo y azúcar (para este último producto, Chile concedió una cuota de 6 mil toneladas anuales libres de arancel). Por su parte, Bolivia concedió preferencias arancelarias a 306 ítems. (ALADI, 2023)

La relación comercial entre ambos países se ha dado históricamente de forma natural, principalmente con el norte de Chile que, además, es parte de la cadena logística para el ingreso y salida de gran parte del comercio exterior boliviano. En este sentido, la zona franca de Iquique ha sido un gran punto de abastecimiento, principalmente de automóviles, línea blanca y textil, entre otros.

2.1.1.13 Consideraciones contextuales adicionales

Además de los aspectos mencionados, es importante tener en cuenta otros factores que podrían influir en los procesos logísticos de exportación hacia Chile. Estos incluyen la infraestructura de transporte y logística, la normativa aduanera y fitosanitaria, así como las características geográficas y culturales del mercado chileno. Un análisis detallado de estos aspectos contribuirá a comprender mejor el entorno en el que opera la empresa "Mr. Mad Chuquisaca-Bolivia" y permitirá identificar oportunidades y desafíos específicos en la exportación de maní tostado con sal.

En el contexto boliviano, la exportación de alimentos y bebidas ha experimentado un importante crecimiento en los últimos años. Según el Instituto Nacional de Estadística de Bolivia (INE), en el año 2020, las exportaciones de alimentos y bebidas representaron el 17% del total de las exportaciones bolivianas. Entre los principales productos exportados se encuentran la soya, la quinua, la caña de azúcar, los productos lácteos y las bebidas alcohólicas. (INE, 2023)

No obstante, a pesar del crecimiento del sector exportador de alimentos y bebidas, aún existen desafíos en términos de eficiencia logística. En Bolivia, la logística es considerada una de las principales barreras para el crecimiento económico del país. Esto se debe, en gran parte, a la falta de infraestructura adecuada, los altos costos de transporte, la falta de capacitación y la falta de coordinación entre los actores del sector logístico.

Por lo tanto, en la presente investigación se busca describir la logística para la exportación de los derivados del maní, con el objetivo de identificar los aspectos del sector logístico, los potenciales de exportación, las condiciones de acceso al mercado chileno y proponer recomendaciones para mejorar la eficiencia de exportación de los productos bolivianos al mercado internacional.

2.1.2 Marco conceptual

El marco teórico conceptual de esta investigación se basa en los siguientes conceptos y definiciones clave:

2.1.2.1 Comercio Internacional

El comercio internacional se refiere al intercambio de bienes y servicios entre países, involucrando transacciones de importación y exportación. Según (Rodríguez, 2018), el comercio internacional es un componente esencial de la economía global, permitiendo a las naciones obtener recursos y productos que no pueden producir internamente, así como promoviendo la especialización y la cooperación económica entre países.

El comercio Internacional según (Krugman P. & Obstfeld, 2018) nos señalan dos conceptos relevantes en el comercio internacional. En primer lugar, destacan el concepto de ventaja comparativa, que se refiere a la capacidad de un país para producir un bien o servicio a un costo relativamente menor que otros países. En segundo lugar, mencionan el concepto de barreras comerciales, que incluyen aranceles, cuotas y regulaciones que restringen el flujo de bienes y servicios entre países.

2.1.2.2 Operaciones de Importación y Exportación

Operaciones de Importación y Exportación: (Czinkota & Ronkainen, 2013) aportan dos conceptos fundamentales en las operaciones de importación y exportación. Por un lado, resaltan el concepto de incoterms, que son términos internacionales que definen las responsabilidades y los costos asociados a la entrega de mercancías en el comercio internacional. Por otro lado, mencionan el concepto de documentación aduanera, que incluye

los diferentes documentos requeridos por las autoridades aduaneras para el despacho de mercancías.

2.1.2.3 Operaciones de importación

Las operaciones de importación son los procesos y actividades relacionados con la adquisición de bienes y servicios procedentes de otros países. Según (Vargas, 2016), las operaciones de importación incluyen la identificación de proveedores internacionales, la negociación de términos comerciales, la logística de transporte y aduanas, y la gestión de pagos internacionales.

2.1.2.4 Operaciones de exportación

Las operaciones de exportación se refieren a las actividades y procesos involucrados en la venta y envío de bienes y servicios a otros países. Según (Duran, 2019), las operaciones de exportación abarcan desde la preparación y adecuación de productos para el mercado internacional, la identificación de clientes potenciales en el extranjero, la negociación de contratos de venta y el cumplimiento de requisitos aduaneros y logísticos.

2.1.2.5 Exportación

La exportación se define como la venta y envío de bienes y servicios producidos en un país a mercados extranjeros. Según (Gonzalez, 2017), la exportación es un pilar fundamental para el crecimiento económico y el desarrollo de las empresas, permitiendo la expansión de sus actividades comerciales más allá de las fronteras nacionales.

(Czinkota & Ronkainen, 2013) también aportan dos conceptos relevantes en el ámbito de la exportación. En primer lugar, resaltan el concepto de adaptación al mercado objetivo, que implica modificar los productos, precios, promoción y distribución para satisfacer las necesidades y preferencias de los clientes extranjeros. En segundo lugar, mencionan el concepto de canal de distribución, que se refiere a la ruta o red utilizada para llevar los productos desde el productor hasta los clientes finales en el mercado de destino.

Según (Sánchez, 2012), la exportación es "el proceso de comercialización de productos o servicios en mercados internacionales, con el fin de expandir el negocio y aumentar las ganancias".

2.1.2.6 Gestión Logística

La gestión logística se refiere a la planificación, organización y control de las actividades relacionadas con el flujo de productos, información y recursos a lo largo de la cadena de suministro. Según (Flores, 2020), la gestión logística involucra la optimización de procesos, la coordinación eficiente de proveedores y socios comerciales, la gestión de inventarios y la búsqueda de la satisfacción del cliente mediante la entrega oportuna de productos.

(Ballou, 2017)) y (Christopher M. (., 2016) también ofrecen dos conceptos relevantes en la gestión de la logística. Ballou destaca el concepto de gestión de transporte, que se refiere a la planificación y control de los movimientos físicos de los productos a lo largo de la cadena de suministro. Por otro lado, Christopher menciona el concepto de tecnología de la información aplicada a la logística, que incluye el uso de sistemas y herramientas tecnológicas para mejorar la eficiencia y la visibilidad de los procesos logísticos.

2.1.2.7 Logística

La logística es el conjunto de actividades y procesos involucrados en la planificación, ejecución y control del flujo de productos, desde el punto de origen hasta el punto de consumo. Según (Perez, 2015), la logística abarca aspectos como el transporte, almacenamiento, gestión de inventarios, embalaje y manipulación de mercancías, así como el manejo de información y la coordinación de actividades entre los diferentes actores de la cadena de suministro.

Según (Ballou, 2017), la logística es el proceso de planificar, implementar y controlar el flujo y almacenamiento eficiente de bienes, servicios e información, desde el punto de origen hasta el punto de consumo, con el objetivo de satisfacer los requerimientos del cliente. Por otro lado, (Christopher M. (., 2016) sostiene que la logística se refiere a "la gestión del flujo de bienes y servicios, desde la etapa inicial de la producción hasta el punto de consumo, con el fin de satisfacer las necesidades del cliente de manera efectiva y eficiente".

2.1.2.8 Eficiencia logística

La eficiencia logística se refiere a la capacidad de los procesos logísticos para lograr resultados óptimos en términos de tiempo, costo y calidad. Según (García, 2018), la eficiencia logística implica minimizar los tiempos de entrega, reducir los costos operativos, optimizar el uso de recursos y garantizar la integridad y disponibilidad de los productos en la cadena de suministro.

La eficiencia logística es definida como la capacidad de una empresa para planificar, implementar y controlar el flujo y almacenamiento de bienes y servicios de manera rentable y efectiva (Christopher M. , 2011)

Por otro lado, (Sánchez, 2012) definen la eficiencia logística como "el grado de cumplimiento de los objetivos logísticos de la empresa, basados en la relación entre los recursos utilizados y los resultados obtenidos".

2.1.2.9 Código arancelario, nomenclatura arancelaria

El Código Arancelario es la clasificación numérica del Sistema Armonizado que sirve para identificar los productos importados a efectos de aplicarles el régimen aduanero correspondiente, en especial los aranceles a la importación. El código arancelario de un producto sirve para identificar correctamente los aranceles que se debe pagar al momento de ingresar a un nuevo país.

“Es la estructura ordenada y consensuada en capítulos, partidas y subpartidas asociadas a un código numérico que permite nombrar y agrupar aquellas mercancías objeto de comercio exterior, permitiéndose la discriminación del pago de gravámenes arancelarios establecidos a las mercancías, el control fiscal, así como la generación adecuada de estadísticas, que luego pueden ser utilizadas como instrumento en las negociaciones comerciales internacionales.” (Aduana Nacional, Aduana Nacional Bo, 2023)

2.1.2.10 Nomenclatura NANDINA

Es la Nomenclatura Común utilizada por los países de la Comunidad Andina que fue aprobada inicialmente mediante la Decisión 249 del 21-07-89 de la Comisión de la CAN. Empezó a regir a partir del 01-01-90 y está basada en la Nomenclatura del Sistema Armonizado, lo toma

íntegramente y lo subdivide cuando ha sido necesario. Contiene Notas Complementarias de Sección o de Capítulos, es decir notas relativas a los desdoblamientos NANDINA. (Aduana Nacional, Aduana Nacional Bo, 2023)

2.1.2.11 Cadena de suministro

La cadena de suministro es un conjunto de actividades que involucran la planificación, adquisición, almacenamiento y distribución de bienes y servicios desde el punto de origen hasta el punto de consumo final (Monczka).

Estos conceptos y definiciones clave proporcionan una base teórica sólida para el análisis y la comprensión de la eficiencia logística en la exportación de alimentos y bebidas en Bolivia, así como para el desarrollo de recomendaciones para mejorar la competitividad de la industria alimentaria y contribuir al desarrollo económico del país.

2.1.2.12 Market Access Map

Market Access Map es un portal analítico gratuito que permite a los usuarios Acceder, Comparar, Analizar y Descargar aranceles aduaneros, cuotas arancelarias, remedios comerciales y medidas no arancelarias aplicables a un bien específico en cualquier mercado del mundo. La aplicación web es interactiva, simple y fácil de usar. (Centre ITC, Market Access Map, 2023)

2.1.2.13 Utilidad de Market Access Map

Si eres EXPORTADOR o IMPORTADOR:

- Encuentre información arancelaria y otros requisitos de acceso al mercado de forma rápida, sencilla y gratuita en la página de Inicio.
- Compare los aranceles aduaneros impuestos a sus productos en múltiples mercados utilizando gráficos y mapas interactivos.
- Compare los aranceles aduaneros que enfrentan sus competidores en el mercado de destino y vea si tiene una ventaja arancelaria con respecto a ellos.

Este es un portal gratuito para Bolivia y los diferentes países en desarrollo, ayuda a obtener información de una forma rápida, reduce el tiempo de búsqueda de información y puede ser

usado por cualquier persona que está interesada en un mercado en específico. (Centre ITC, Market Acces Map, 2023)

2.1.2.14 Trade Map

Trade Map es una plataforma en línea desarrollada por el Centro de Comercio Internacional (ITC) y la Organización Mundial del Comercio (OMC) que brinda datos y estadísticas comerciales detalladas a nivel mundial. Esta herramienta es de gran utilidad para obtener información precisa y actualizada sobre el comercio internacional, lo cual resulta fundamental para la elaboración de investigaciones y análisis en el ámbito de la economía y el comercio.

Una de las características destacadas de Trade Map es su capacidad para visualizar datos comerciales de manera interactiva, a través de gráficos, tablas y mapas. Esta función facilita la comprensión y el análisis de las tendencias comerciales a nivel mundial, permitiendo a los investigadores y analistas obtener una visión clara de los flujos comerciales y los principales actores en el mercado internacional. (Centre ITC, Trade Map, 2023)

2.1.2.15 Export Potential Map

Export Potential Map identifica productos, mercados y países exportadores con potencial para incrementar sus exportaciones, así como oportunidades para diversificar las exportaciones de 226 países y territorios a través de 4.490 productos.

Basado en la metodología del potencial de exportación de ITC, esta herramienta evalúa el desempeño de las exportaciones, la demanda y las condiciones de acceso al mercado, así como los lazos bilaterales entre el país exportador y el mercado para proveer un ranking único de oportunidades prometedoras para el crecimiento de las exportaciones. (Centre ITC, Export Potential Map, 2023)

2.2 Información y datos obtenidos.

2.2.1 Principales importaciones del mercado chileno

Las principales importaciones del mercado chileno abarcan una amplia variedad de productos. Algunos de los sectores de importación más destacados en Chile son:

1. Maquinaria y equipos: Chile importa maquinaria y equipos de diferentes tipos para impulsar su industria y sector productivo, como maquinaria agrícola, maquinaria industrial, equipos electrónicos, entre otros.
2. Productos químicos: Los productos químicos, como productos farmacéuticos, productos petroquímicos, fertilizantes, productos químicos para la industria, son también importaciones significativas en el mercado chileno.
3. Vehículos y autopartes: Chile importa una gran cantidad de vehículos, tanto automóviles de pasajeros como vehículos de carga y transporte. Además, se importan autopartes para la industria automotriz.
4. Productos electrónicos: Chile importa una amplia gama de productos electrónicos, como teléfonos móviles, computadoras, equipos de comunicación, televisores y electrodomésticos.
5. Combustibles y energía: Chile importa una gran cantidad de combustibles y energía, como petróleo crudo, gas natural y otros productos energéticos.
6. Alimentos y bebidas: Aunque Chile es un país productor de alimentos, también importa una variedad de productos alimentarios y bebidas, como cereales, carne, lácteos, vinos y productos gourmet.
7. Productos textiles y prendas de vestir: Chile importa productos textiles, prendas de vestir y accesorios de moda, tanto para el consumo interno como para la reexportación.
8. Productos químicos y materiales de construcción: Chile importa materiales de construcción, productos químicos para la construcción y otros materiales relacionados con la industria de la construcción.

Tabla 3. Principales importaciones de Chile Gestión 2022

Lista de productos al nivel de 2 dígitos importado por Chile en 2022	
Descripción del Producto	Indicadores

Código		Valor importado en 2022 (miles de USD)	Balance comercial 2022 (miles de USD)
'TOTAL	Todos los productos	109265633	-6639842
'27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ...	28296806	-27201476
'87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	12054837	-11772414
'84	Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas ...	10737323	-9034939
'85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción ...	8622612	-8132918
'39	Plástico y sus manufacturas	3395619	-2942044
'30	Productos farmacéuticos	2543826	-2327090
'28	Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de metal precioso, de elementos ...	2378703	8013013
'72	Fundición, hierro y acero	2253684	-1524947
'02	Carne y despojos comestibles	2097570	-373221
'21	Preparaciones alimenticias diversas	764584	-546695

Fuente: Trade Map, (Centre ITC, Trade Map, 2023) Cálculos del CCI basados en estadísticas de Dirección Nacional de Aduanas Chile. (Aduanas Ch, 2023)

2.2.2 Importaciones del maní tostado con sal de Chile

Lista de los mercados proveedores del maní tostado con sal importado por Chile en 2022.

Tabla 4. Lista de los mercados proveedores para 2022 Producto: 200811 "Cacahuetes ""cacahuetes, maníes"", preparados o conservados (exc. confitados con azúcar)

Indicadores		
Exportadores	Valor importado en 2022 (miles de USD)	Saldo comercial en 2022 (miles de USD)
Mundo	19301	-19016
Argentina	11648	-11648
México	3007	-3007
Brasil	2191	-2191
Canadá	929	-929
Estados Unidos de América	490	-489
Colombia	360	-360
Paraguay	343	-343
China	116	-116
Reino Unido	112	-112
España	76	-76
Zona Nep	12	-12
Bolivia, Estado Plurinacional de	9	-9

Fuente: Trade Map, (Centre ITC, Trade Map, 2023) Cálculos del CCI basados en estadísticas de Dirección Nacional de Aduanas Chile. (Aduanas Ch, 2023)

Las importaciones de Chile representan **1,1%** de las importaciones mundiales para este producto, su posición relativa en las importaciones mundiales es **27**. La distancia media de los países proveedores es **2972 km** y la concentración de mercado es de **0,41**.

2.2.3 Valor de las exportaciones del maní tostado con sal de Bolivia a Chile

Valor en Usd de las exportaciones que Bolivia realiza del producto: 200811 "Cacahuetes ""cacahuetes, maníes"" , preparados o conservados (exc. confitados con azúcar)"

Tabla 5. Valor en Usd de las Exportaciones del Maní tostado con sal de Bolivia a Chile y el mundo

Código del producto	Descripción del producto	Bolivia, Estado Plurinacional de exporta hacia Chile			Bolivia, Estado Plurinacional de exporta hacia el mundo		
		Valor en 2020 (miles de USD)	Valor en 2021 (miles de USD)	Valor en 2022 (miles de USD)	Valor en 2020 (miles de USD)	Valor en 2021 (miles de USD)	Valor en 2022 (miles de USD)
'2008119000	Los Demas, maníes (cacahuetes, cacahuates) y demás semillas incluso mezcladas entre si	8	14	10	8	14	10

Fuente: Trade Map, (Centre ITC, Trade Map, 2023) Cálculos del CCI basados en estadísticas de la Aduana Nacional (Aduana Nacional, Aduana Nacional Bo, 2023)

2.2.4 Comercio bilateral entre Bolivia y Chile del maní tostado con sal

Comercio bilateral entre Bolivia y Chile del maní tostado con sal.

Tabla 6. Valor en Usd de exportación del maní tostado con sal a Chile

Código del producto	Descripción del producto	Bolivia, Estado Plurinacional de exporta hacia Chile		
		Valor en 2020 (miles de USD)	Valor en 2021 (miles de USD)	Valor en 2022 (miles de USD)
'2008119000	Los Demas, maníes (cacahuetes, cacahuates) y demás semillas incluso mezclados entre si	8	14	10

Fuente: Trade Map, (Centre ITC, Trade Map, 2023) Cálculos del CCI basados en estadísticas de la Aduana Nacional (Aduana Nacional, Aduana Nacional Bo, 2023)

Tabla 7. Valor en Usd de exportación del maní tostado con sal a Bolivia y el mundo.

Código del producto	Descripción del producto	Chile exporta hacia Bolivia, Estado Plurinacional de			Chile exporta hacia el mundo		
		Valor en 2020(miles de USD)	Valor en 2021(miles de USD)	Valor en 2022(miles de USD)	Valor en 2020(miles de USD)	Valor en 2021(miles de USD)	Valor en 2022(miles de USD)
'20081110	"cacahuets ""cacahuets , maníes"" , preparados o conservados (exc. confitados con azúcar)": ...	0	0	0	0	90	61
'20081190	"cacahuets ""cacahuets , maníes"" , preparados o conservados (exc. confitados con azúcar)": ...	0	0	0	32	81	225

Fuente: Trade Map, (Centre ITC, Trade Map, 2023) Cálculos del CCI basados en estadísticas de Dirección Nacional de Aduanas Chile. (Aduanas Ch, 2023)

2.2.5 Países a los cuales Bolivia exporta productos con PA 200811

En la tabla que se muestra a continuación se muestra las exportaciones nacionales del producto con partida arancelaria 200811 "Cacahuets ""cacahuets, maníes" preparados, Conservados en la gestión 2021.

Tabla 8. País al cual Bolivia exporta (200811) "Cacahuets " "cacahuets, maníes" preparados, Conservados.

2021				
NANDINA	País (Destino para Exportaciones)	Peso Bruto (Kg.)	Peso Neto (Kg.)	Valor FOB (\$us.)
200811 "Cacahuets ""cacahuets, maníes"" , preparados o conservados (exc. confitados con azúcar)"	TOTAL	1.277.697	1.183.659	2.390.817
	CHILE	1.275.118	1.181.288	2.379.783

	PARAGUAY	1.433	1.313	3.574
	ESPAÑA	490	478	2.995
	ESTADOS UNIDOS	334	307	2.338
	EMIRATOS ARABES UNIDOS	269	228	1.756
	HONG KONG	53	44	371

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, (INE, 2023)

En la tabla que se muestra a continuación se muestra el destino de las exportaciones nacionales del producto con partida arancelaria 200811 "Cacahuets ""cacahuets, maníes" preparados, Conservados.

***Tabla 9.** Destino de exportaciones para 200811 "Cacahuets ""cacahuets, maníes" preparados, Conservados de Bolivia*

País (Destino para Exportaciones)	Porcentaje	Valor FOB (\$us.)
CHILE	100%	2.379.783
PARAGUAY	0 %	3.574
ESPAÑA	0 %	2.995
ESTADOS UNIDOS	0 %	2.338
EMIRATOS ARABES UNIDOS	0 %	1.756
HONG KONG	0 %	371
		2.390.817

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, (INE, 2023)

2.2.6 Identificación del código arancelario del maní tostado con sal

El código arancelario específico para el maní tostado con sal en Chile se encuentra en la Tarifa Arancelaria del país, la cual se basa en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA).

El código arancelario específico del maní tostado con sal es el 2008.11.90.00 pero para la búsqueda de información se utilizará el código 200811 el cual es para Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol, no expresados ni comprendidos en otra parte: Maníes (cacahuets, cacahuates): Los demás.

Ilustración 1. Partida Arancelaria

20.08	Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol, no expresados ni comprendidos en otra parte.	
	- Frutos de cáscara, maníes (cacahuets, cacahuates) y demás semillas, incluso mezclados entre sí:	
2008.11	-- Maníes (cacahuets, cacahuates):	
2008.11.10.00	--- Manteca	30
2008.11.90.00	--- Los demás	20
2008.19	-- Los demás, incluidas las mezclas:	
2008.19.10.00	--- Nueces de marañón (mery, cajuil, anacardo, «cajú»)	20
2008.19.20.00	--- Pistachos	20
2008.19.90.00	--- Los demás, incluidas las mezclas	20
2008.20	- Piñas (ananás):	

Fuente: Arancel Aduanero (Aduana Nacional, Arancel Aduanero, 2022).

Figura 5. Código Arancelario Maní tostado con sal



Fuente: Elaboración propia en base a (Aduana Nacional, Arancel Aduanero, 2022)

Tabla 10. Código Arancelario Maní tostado con sal

Mercancía	Maní tostado con sal									
Sección	2									
Capítulo	2	0								
Partida	2	0	0	8						
Subpartida o sistema armonizado	2	0	0	8	1	1				
Nandina	2	0	0	8	1	1	9	0		
Partida nacional	2	0	0	8	1	1	9	0	0	0

Fuente: Elaboración propia en base a (Aduana Nacional, Arancel Aduanero, 2022)

Según la legislación arancelaria de Chile y Bolivia, el maní tostado con sal se clasifica bajo el siguiente código arancelario:

- Código Arancelario en Chile: 2008.11.99.90
- Código Arancelario en Bolivia: 2008.11.90.00

2.2.7 Logística de exportación para el maní tostado con sal de la empresa Mr. Mad Chuquisaca

2.2.7.1 Principales medios de transporte utilizados por Bolivia para la exportación del maní tostado con sal.

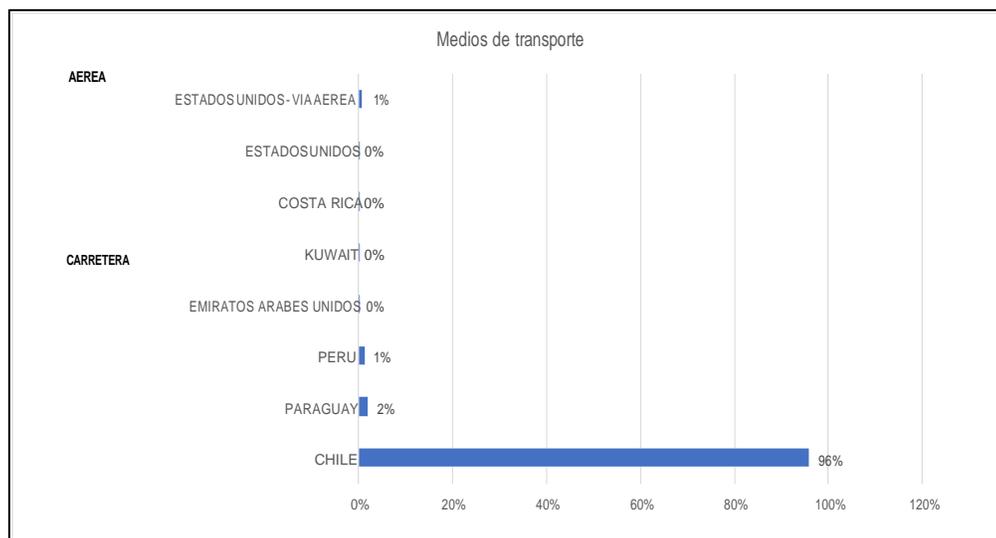
Bolivia utiliza diferentes medios de transporte para la exportación del maní tostado con sal, considerando tanto el transporte nacional como el internacional. A continuación, se mencionan los principales medios de transporte utilizados por Bolivia para exportar este producto.

Tabla 11. Medios de transporte

Transporte	Países	Porcentaje (%)	Valor Fob \$Us
CARRETERA	CHILE	96%	2530190,17
	PARAGUAY	2%	54330
	PERU	1%	32800
	EMIRATOS ARABES UNIDOS	0%	2289,4
	KUWAIT	0%	719,2
	COSTA RICA	0%	689,2
	ESTADOS UNIDOS	0%	363,28
AEREA	ESTADOS UNIDOS - VIA AEREA	1%	18156
TOTAL			2639537,25

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, (INE, 2023)

Ilustración 2. Medios de Transporte para la exportación



Fuente: Instituto Nacional de Estadística, (INE, 2023)

2.2.7.2 Principales rutas de salida/frontera de salida utilizados por Bolivia para la exportación del maní tostado con sal.

Para nuestro análisis de los procesos logísticos de exportación del maní tostado con sal, se identifican las principales vías de salida utilizadas.

Tabla 12. Principales Rutas de Salida

País (Destino para Exportaciones)	Vía de Salida	Porcentaje %	Valor FOB (\$us.)
CHILE Año 2021	ARICA - CHARANA - TAMBO QUEMADO	74%	1.759.866
	POCITOS - YACUIBA	26%	619.538
	IQUIQUE - PISIGA - BELLA VISTA	0%	379
	TOTAL	100%	2.379.783

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, (INE, 2023)

2.2.7.3 Documentación necesaria para la exportación del maní tostado con sal desde Bolivia a Chile

Documentos mínimos con los que debemos contar.

- Factura comercial
- Lista de empaque
- Certificado de origen (solo si corresponde)
- Certificado de calidad
- Declaración de exportación (DEX)
- Documentos de transporte
- Documento de salida.

Factura comercial de exportación.

La factura comercial de exportación es un tipo de factura especial que no tiene **IVA** ni **IT** (las exportaciones en Bolivia están exentas de tales impuestos) y sólo sirven para fuera de Bolivia. En las Facturas Comerciales de Exportación no es obligatorio consignar en los datos de la transacción comercial el Número de Identificación Tributaria (NIT) o número de Documento de Identidad del comprador, debiendo adicionar mínimamente la siguiente información: (Impuestos Nacionales, 2021)

- Nombre del comprador (importador);
- Dirección del comprador (importador);
- NIT consignar el valor cero (0);
- Partida arancelaria en nomenclatura NANDINA;
- Descripción de la mercancía;
- Cantidad;
- Unidad de medida;
- Precio unitario y Subtotal;
- Moneda de la transacción comercial;
- El INCOTERM utilizado;
- El valor FOB FRONTERA de acuerdo a lo establecido en la normativa aduanera vigente;

- El desglose del valor FOB FRONTERA, detallando los costos de flete de transporte interno y seguros hasta la frontera de salida de territorio nacional con excepción de exportación vía aérea;
- Tipo de cambio oficial de venta correspondiente a la fecha de la transacción;
- Total, de la Factura en bolivianos (numeral y literal) y su equivalente en moneda extranjera. El exportador podrá adecuar el formato de la información a consignar como: tipo de moneda e idioma en los datos de la transacción comercial referente a otros aspectos relacionados con la operación comercial de exportación.

2.2.8 Gravamen Arancelario Bolivia-Chile

Ilustración 3. Gravamen Arancelario y Acuerdos Comerciales entre Bolivia y Chile



Fuente: Elaboración propia en base a (Aduana Nacional, Aduana Nacional Bo, 2023)

2.2.9 Derechos de aduana y arancel aplicado al maní tostado con sal

El arancel aplicado para el maní tostado con sal es del 0% por los aranceles aplicados en el marco de la ALADI y el acuerdo preferencial ACE 22. (Centre ITC, Market Acces Map, 2023)

Ilustración 4. Aranceles Aduaneros

Aranceles aduaneros ⓘ

For product 20081190 – Frutas u frutos otros y demás partes comestibles de plantas preparados o conservados de otro modo incluso con concentrado de azúcar u otro edulcorante o alcohol no aumentados ni comprendidos en otra parte: Frutos de cáscara maníes (cacahuates cacahuetes) * y demás semillas mezclados incluso entre sí: Maníes (cacahuates cacahuetes) *: Los demás
Exportado de **Bolivia (Estado Plurinacional de)** a **Chile**
Año tarifario: **2021 (SA Rev.2017)**
Fuente: ITC (mapa de acceso al mercado)

Régimen arancelario ⓘ	Tarifa Aplicada ⓘ	CRA ⓘ	Nota
Derechos NMF (aplicados) ⓘ	6,00%	6,00%	
Arancel preferencial (AAPCE22) para Bolivia ⓘ	0,00%	0,00%	Detalles del acuerdo comercial ▼
Preferencia arancelaria regional (Aladi: AR.PAR4) para Bolivia ⓘ	3,96%	3,96%	Detalles del acuerdo comercial ▼

Fuente: Market Acces Map (Centre ITC, Market Acces Map, 2023)

2.2.10 Remedios comerciales

El maní tostado con sal puede ingresar al mercado de Chile sin que se le aplique ninguna medida correctiva.

Ilustración 5. Remedios Comerciales

Remedios comerciales ⓘ

For product 20081190 – Frutas u frutos otros y demás partes comestibles de plantas preparados o conservados de otro modo incluso con concentrado de azúcar u otro edulcorante o alcohol no aumentados ni comprendidos en otra parte: Frutos de cáscara maníes (cacahuates cacahuetes) * y demás semillas mezclados incluso entre sí: Maníes (cacahuates cacahuetes) *: Los demás
Exportado de **Bolivia (Estado Plurinacional de)** a **Chile**
Fuente: ITC (mapa de acceso al mercado)

Chile no aplica ningún remedio comercial al producto seleccionado .

Fuente: Market Acces Map (Centre ITC, Market Acces Map, 2023)

2.2.11 Declaración de valor de aduana

El objetivo principal de este requisito es determinar el valor de la transacción a fin de fijar el valor en aduana (valor imponible) para aplicar los derechos arancelarios. El valor en aduana corresponde al valor de la mercancía incluidos todos los gastos incurridos (por ejemplo: precio comercial, transporte, seguro) hasta el primer punto de entrada en el país de Chile. El método

habitual para establecer el valor en Aduana es utilizando el valor de transacción (el precio pagado o por pagar por las mercancías importadas).

2.2.12 Documento de flete

Para la importación de productos en Chile, se deben presentar diferentes documentos de flete que respalden el transporte de la mercancía. A continuación, se mencionan algunos de los documentos comunes que se requieren:

1. Conocimiento de embarque (Bill of Lading): Es un documento emitido por la naviera o agente de carga que detalla la información de la carga, el origen, el destino, las condiciones del transporte y la responsabilidad de la mercancía. Existen dos tipos de conocimiento de embarque: el original, que se utiliza para el retiro de la carga en el puerto de destino, y las copias, que se utilizan para el despacho aduanero.
2. Carta de porte aéreo (Airway Bill): Es similar al conocimiento de embarque, pero se utiliza para el transporte de mercancías por vía aérea. Este documento es emitido por la aerolínea y contiene información detallada sobre la carga y las condiciones de transporte.
3. Guía de despacho: Es un documento emitido por el transportista que describe la mercancía y su transporte desde el origen hasta el destino final. Contiene información sobre la cantidad, el peso, la descripción de la carga y los detalles del transporte.
4. Factura comercial: Es un documento emitido por el exportador que detalla la información comercial de la mercancía, incluyendo el valor, la descripción de los productos, la cantidad y los términos de venta. La factura comercial es necesaria para el cálculo de los impuestos y aranceles en la aduana.
5. Póliza de seguro: Es un documento que certifica que la carga está asegurada durante el transporte. La póliza de seguro es emitida por la compañía de seguros y proporciona protección en caso de pérdida o daño de la mercancía durante el flete.

Estos son algunos de los documentos de flete comunes que se deben presentar para la importación de productos en Chile.

2.2.13 Documentación adicional para la importación vía carretera

Si la importación se realiza vía carretera, además de los documentos mencionados anteriormente, existen algunos documentos adicionales que se deben presentar. A continuación, se enumeran algunos de ellos:

1. Carta de porte terrestre: Es el documento principal utilizado para el transporte de mercancías por vía terrestre. Es emitido por el transportista y contiene información detallada sobre la carga, como la cantidad, la descripción de los productos, los lugares de origen y destino, y los términos y condiciones del transporte.
2. Permiso de transporte o autorización: Dependiendo de la legislación nacional, puede ser necesario obtener un permiso de transporte o autorización específica para el transporte de ciertos tipos de mercancías, como productos químicos peligrosos o productos perecederos.
3. Documentos de identificación del vehículo y del conductor: Para el transporte por carretera, es necesario contar con la documentación del vehículo utilizado, como la licencia de conducir del chofer, la tarjeta de circulación del vehículo y el certificado de seguro del vehículo.
4. Documentos aduaneros: Además de los documentos de transporte, también se requerirán los documentos aduaneros correspondientes, como la factura comercial, la lista de empaque y cualquier otro documento exigido por las autoridades aduaneras para la declaración y despacho de la mercancía.

2.2.14 Seguro de transporte

Existe una diferencia entre el seguro de transporte de mercancías y el seguro de responsabilidad del transportista. Los riesgos cubiertos, la compensación fija y la indemnización del contrato de seguro de transporte quedan a elección del titular. No obstante, el seguro de responsabilidad del transportista está determinado por distintas normas. Según el medio de transporte, la indemnización está limitada por el peso y valor de la mercancía y sólo se da en caso de que el transportista no haya podido eludir su responsabilidad. La factura del seguro se requiere para el despacho aduanero únicamente cuando los datos correspondientes no aparecen en la factura comercial que indica la prima pagada para asegurar la mercancía.

2.2.15 Lista de empaque

Se requiere para el despacho de aduana como inventario logístico de la carga entrante. Los datos generalmente incluidos son:

- Información sobre el exportador, el importador y la empresa de transporte.

- Fecha de emisión.
- Número de la factura de flete.
- Tipo de embalaje (tambor, caja, cartón, caja, barril, bolsa, etc.)
- Numero de paquetes.
- Contenido de cada paquete (descripción de la mercancía y número de artículos por paquete).
- Marcas y números.
- Peso neto, peso bruto y medidas de los bultos.

2.2.16 Requisitos reglamentarios específicos

Ilustración 6. Requisitos Reglamentarios Exigidos por Chile

Los requisitos reglamentarios ⓘ

por producto **20081190** – Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol, no mejorados ni acordes en otra parte: Frutos de cáscara, manzanas (cacahuates, cacahuates)* y demás semillas, incluso mezclados entre sí: Manzanas (cacahuates, cacahuates)*. Los demás

Exportado de **Bolivia (Estado Plurinacional de) a Chile**
 Revisión del SA: **SA Rev.2017**
 Clasificación de las MNA: **NTM rev. 2018**
 NTM año: **2018**
 Fuente: **UNCTAD**

Requisitos de importación aplicados a este producto	Medidas totales 8	^
A140- Requisito de autorización por razones sanitarias y fitosanitarias para la importación de determinados productos ⓘ	1	▼
A210- Límites de tolerancia para residuos o contaminación por ciertas sustancias (no microbiológicas) ⓘ	1	▼
A310- Requisitos de etiquetado ⓘ	1	▼
A410- Criterios microbiológicos del producto final ⓘ	1	▼
A830- Requisito de certificación ⓘ	1	▼
B310 - Requisitos de etiquetado ⓘ	2	▼
C300- Requisito de pasar por el puerto de aduanas especificado ⓘ	1	▼

Fuente: Market Acces Map (Centre ITC, Market Acces Map, 2023)

2.2.16.1 A140- Requisito de autorización por razones sanitarias y fitosanitarias para la importación de determinados productos

Requisito de la autorización, el permiso, la aprobación o la licencia relacionados con un envío que se reciben de una agencia gubernamental chilena pertinente por razones sanitarias y fitosanitarias, antes de que pueda llevarse a cabo la importación.

2.2.16.2 A210- Límites de tolerancia para residuos o contaminación por ciertas sustancias (no microbiológicas)

Una medida que establece un límite máximo de residuos (LMR) o un límite de tolerancia de sustancias tales como fertilizantes, pesticidas y ciertas sustancias químicas y metales en alimentos y piensos, que se utilizan durante su proceso de producción, pero no son sus ingredientes previstos: Incluye un permisible nivel máximo (ML) para contaminantes no microbiológicos.

2.2.16.3 A310- Requisitos de etiquetado

Medidas que definen la información directamente relacionada con la seguridad alimentaria, que debe proporcionarse al consumidor: Etiquetado es cualquier comunicación escrita, electrónica o gráfica en el envase del consumidor o en una etiqueta separada pero asociada.

2.2.16.4 A410- Criterios microbiológicos del producto final

Declaración de los microorganismos de interés y/o sus toxinas/metabolitos y el motivo de tal preocupación, los métodos analíticos para su detección y/o cuantificación en el producto final: Los límites microbiológicos deben tener en cuenta el riesgo asociado con los microorganismos, y las condiciones bajo las cuales se espera que el producto sea manipulado y consumido. Los límites microbiológicos también deben tener en cuenta la probabilidad de distribución desigual de microorganismos en el producto y la variabilidad inherente del procedimiento analítico.

2.2.16.5 A830- Requisito de certificación

Certificación de conformidad con una regulación dada que es requerida por el país importador, pero puede ser emitida en el país exportador o importador.

2.2.16.6 B310 - Requisitos de etiquetado

Medidas que regulan el tipo, color y tamaño de la impresión en envases y etiquetas y que definen la información que debe proporcionarse al consumidor. El etiquetado es cualquier comunicación escrita, electrónica o gráfica en el empaque o en una etiqueta separada pero

asociada, o en el producto mismo. Puede incluir requisitos sobre el idioma oficial que se utilizará, así como información técnica sobre el producto, como voltaje, componentes, instrucciones de uso, seguridad y consejos de protección.

2.2.16.7 C300- Requisito de pasar por el puerto de aduanas especificado

Requisito de pasar a través de un puerto de aduanas (Art. 1). Obligación de que las importaciones pasen por un punto de entrada designado y/u oficina de aduanas para su inspección, prueba, etc.

2.3 Análisis y discusión de datos

2.3.1 Análisis

La investigación Análisis de los procesos logísticos de exportación del maní tostado con sal de la empresa Mr. Mad de Chuquisaca, Bolivia, hacia el mercado chileno revela un potencial de exportación alto y oportunidades de crecimiento significativas.

En primer lugar, se identificó que Chile es un mercado importador de maní tostado con sal, lo que indica una demanda existente en el país. Además, se analiza que el valor de las exportaciones de maní tostado con sal de Bolivia a Chile es bajo, lo que destaca la importancia de este mercado como destino de exportación ya que existe un margen de oportunidad que actualmente no está aprovechando Bolivia. Esta demanda sostenida y en crecimiento brinda un potencial significativo para que la empresa Mr. Mad Chuquisaca y otras empresas de Bolivia aumenten sus exportaciones de maní tostado con sal.

Otro aspecto destacado es la calidad y características distintivas del maní tostado con sal producido en Bolivia. Este producto se destaca por su sabor y textura, lo que puede ser un factor diferenciador en el mercado chileno. Los consumidores valoran cada vez más la calidad y buscan productos únicos, lo que brinda oportunidades para que Mr. Mad Chuquisaca Bolivia se posicione como proveedor de maní tostado con sal de alta calidad o para que la empresa inicie y se establezca como una franquicia en el mercado chileno.

Bolivia también tiene una ventaja competitiva en términos de costos de producción y precios competitivos del maní tostado con sal. La accesibilidad a la materia prima a precios favorables

y la competitividad en mano de obra contribuyen a la capacidad de los exportadores bolivianos para ofrecer precios atractivos en el mercado chileno. Esta competitividad en precio es un factor clave para aprovechar el potencial de exportación y ganar participación de mercado.

El Tratado de Libre Comercio (TLC) vigente entre Bolivia y Chile en el marco de la ALADI también juega un papel importante en el impulso de las exportaciones de maní tostado con sal. Este acuerdo elimina barreras arancelarias y reduce las restricciones comerciales, lo que brinda una ventaja a los exportadores bolivianos al ingresar al mercado chileno. Un TLC que fortalece las oportunidades de crecimiento y el potencial de exportación para Bolivia.

Además, se observa una tendencia creciente hacia productos saludables y naturales en el mercado chileno. El maní tostado con sal boliviano puede aprovechar esta tendencia, ya que es un producto natural, nutritivo y beneficioso para la salud. Los consumidores chilenos buscan opciones de snacks más saludables, y el maní tostado con sal boliviano puede posicionarse como una alternativa atractiva y satisfacer esta demanda.

Al examinar la normativa y los requisitos legales relacionados con la exportación de alimentos hacia Chile, se observa que existen regulaciones específicas y aranceles aplicables al maní tostado con sal. Estos incluyen estándares de calidad y seguridad alimentaria, así como procedimientos aduaneros que deben cumplirse para asegurar la legalidad y seguridad de los productos exportados. La empresa debe asegurarse de cumplir rigurosamente con estas regulaciones para evitar posibles problemas legales y proteger su reputación.

En términos de gestión logística, es fundamental evaluar los procesos utilizados por la empresa para exportar el maní tostado con sal. Esto implica analizar y describir el valor de las exportaciones e importaciones entre Bolivia y Chile, así como identificar el tipo de transporte preferido por los exportadores bolivianos y la forma en que los productos son distribuidos en el mercado chileno. Este análisis permite identificar posibles ineficiencias y áreas de mejora en la cadena de suministro, como retrasos en la entrega, costos excesivos de transporte o problemas en la distribución. La optimización de estos procesos logísticos es crucial para garantizar una exportación exitosa y satisfacer las demandas del mercado chileno.

En relación al transporte, se destaca la importancia de considerar las opciones disponibles y seleccionar la más adecuada para la exportación del maní tostado con sal. El transporte

terrestre por carretera se presenta como una opción rápida y flexible para entregar los productos a los puntos de distribución en Chile. Por otro lado, el transporte aéreo se utiliza generalmente para envíos a larga distancia. La empresa debe evaluar cuidadosamente las necesidades de transporte, considerando factores como el tiempo de tránsito, los costos y las capacidades de carga, para tomar decisiones informadas y eficientes en términos de logística de exportación.

2.3.2 Discusión

Con la información obtenida coincido con la cámara de exportadores (CADEX, 2022) de Bolivia, con las publicaciones de los periódicos (Siete, 2023) y (News, 2023) quienes mencionan y hacen énfasis del alto potencial de exportación del maní tostado con sal en el mercado chileno, las cifras positivas que presentan las exportaciones del maní y los derivados del maní producido en Bolivia y en Chuquisaca, representan como proyección a futuro el potencial de exportación que llegaría a tener la empresa Mr. Mad Chuquisaca si se incursiona en la exportación de sus productos al mercado chileno.

El contraste de la normativa y los procedimientos de gestión logística reveló la importancia de cumplir con los requisitos legales y mantener altos estándares de calidad en la exportación del maní tostado con sal. El cumplimiento de estas regulaciones es fundamental para asegurar la aceptación de los productos en el mercado chileno y para construir una reputación sólida de la empresa en términos de calidad y confiabilidad.

Se observó que si la empresa "Mr. Mad Chuquisaca-Bolivia" implementa eficientemente los procedimientos logísticos necesarios para la exportación del maní tostado con sal hacia Chile. La gestión adecuada del inventario, el embalaje seguro y adecuado, así como la selección de los medios de transporte adecuados, contribuirían a la entrega exitosa de los productos en Chile.

Sin embargo, durante el análisis se identificaron algunas áreas de mejora. Por ejemplo, se sugiere explorar opciones de transporte más eficientes y rentables, así como establecer alianzas estratégicas con empresas de logística y distribución en Chile para optimizar la distribución de los productos. Además, es importante estar al tanto de los cambios en la

normativa y adaptar rápidamente los procedimientos logísticos para cumplir con los nuevos requisitos.

La empresa Mr. Mad debe seguir una serie de procedimientos logísticos para la exportación del maní tostado con sal en Bolivia. Esto incluye realizar controles de calidad y seguridad alimentaria en cada etapa de la producción, desde el cultivo y procesamiento hasta el embalaje y etiquetado. Además, se deben obtener los certificados sanitarios y fitosanitarios necesarios para garantizar la inocuidad del producto. La empresa también debe cumplir con los trámites aduaneros y documentación requerida, como la factura comercial y el documento de transporte.

En Chile, la importación de alimentos está regulada por el Servicio Agrícola y Ganadero (SAG). Esta institución establece los requisitos sanitarios y fitosanitarios que deben cumplir los productos importados, incluyendo el maní tostado con sal. El SAG exige certificados sanitarios, certificados de análisis de laboratorio y otros documentos que respalden la calidad e inocuidad del producto.

La empresa Mr. Mad debe cumplir con los procedimientos establecidos por el SAG para la importación del maní tostado con sal en Chile. Esto implica presentar los documentos de flete, como el conocimiento de embarque y la guía de despacho, que respalden el transporte seguro y correcto del producto. Asimismo, se deben cumplir los requisitos de etiquetado, incluyendo la información nutricional, el país de origen y las advertencias necesarias.

Se contrastaron los conceptos y enfoques teóricos de la gestión logística, obtenidos a partir de fuentes académicas como "Logística Integral" de (Alvarez, 2013) y "Logística de Almacenamiento: Métodos y Técnicas para Mejorar la Gestión de Inventarios" de (Cortes, 2013) , con los procesos logísticos de exportación de los derivados de maní en la empresa "Mr. Mad Chuquisaca-Bolivia". Identifico áreas de concordancia con la aplicabilidad de dichos conceptos y enfoques en el contexto específico de la exportación de productos agrícolas.

Estoy plenamente de acuerdo con los aspectos involucrados en la logística relacionados con la exportación de los derivados de maní. En áreas como el transporte internacional, y los trámites aduaneros de exportación e importación. Este análisis se apoyó en la obra "Logística y Gestión de la Cadena de Suministro: Estrategias para la Reducción de Costos y Mejora de

los Servicios" de (Christopher M. , 2011), y "Business Logistics Management: Planning, Organizing, and Controlling the Supply Chain" de (Ballou, 2017).

Realizando un contraste entre la normativa y procedimientos de la gestión logística en la exportación de los derivados de maní y la realidad operativa de la empresa "Mr. Mad Chuquisaca-Bolivia": Se compararon los requisitos legales y procedimientos de gestión logística establecidos por organismos reguladores y entidades gubernamentales, obtenidos de fuentes como "Economía Internacional: Teoría y Política" de (Obstfeld, 2018), con los procesos operativos reales de la empresa. Se identificaron brechas o discrepancias entre los requerimientos normativos y las prácticas implementadas por la empresa, donde se pueden discutir posibles soluciones o mejoras ya que la normativa puede variar entre un país u otro.

Este análisis se apoyó también en el estudio realizado por (López, 2018) en el artículo "Evaluación de la Eficiencia Logística en la Exportación de Alimentos y Bebidas en Bolivia", publicado en la Revista Boliviana de Investigación, Desarrollo e Innovación.

CAPÍTULO III

CONCLUSIONES

En el siguiente trabajo de investigación se llegó a las siguientes conclusiones:

En el marco de los objetivos específicos del estudio, se han identificado recomendaciones significativas para la empresa Mr. Mad de Chuquisaca, Bolivia, con el fin de mejorar la exportación de su producto estrella, el maní tostado con sal, hacia el mercado chileno.

Se destaca el potencial considerable de Bolivia para la exportación del maní tostado con sal a Chile. Se recomienda encarecidamente a la empresa que aproveche esta oportunidad y busque activamente estrategias para aumentar su participación en el mercado chileno. Estas estrategias pueden incluir la promoción de las cualidades únicas del maní tostado con sal boliviano, la participación en ferias y eventos comerciales en Chile, el establecimiento de alianzas con distribuidores locales y la exploración de nuevos canales de distribución. Además, se sugiere realizar investigaciones de mercado periódicas para identificar posibles cambios en las preferencias y demandas del mercado chileno y ajustar la oferta de productos y servicios en consecuencia.

Además, es crucial profundizar en la comprensión de los conceptos y enfoques teóricos relacionados con la gestión logística en el contexto de la exportación. Esto implica un enfoque más detallado en aspectos como la gestión de riesgos, la gestión de calidad y la gestión de proveedores, con el objetivo de mejorar aún más la eficiencia de los procesos logísticos de exportación.

También se recomienda a la empresa continuar evaluando y optimizando los procesos específicos de la logística de exportación para los productos derivados del maní, con un enfoque particular en el maní tostado con sal y su exportación al mercado chileno. Estrategias como la implementación de tecnologías de seguimiento y trazabilidad, la optimización de rutas de transporte y la mejora en el embalaje para garantizar la calidad y seguridad del producto durante el transporte podrían ser de gran beneficio.

Además, se enfatiza la importancia de cumplir con las regulaciones comerciales y requisitos aduaneros específicos tanto en Bolivia como en Chile. Se sugiere a la empresa que revise y se asegure de cumplir con todas las normativas y procedimientos relacionados con la exportación de maní tostado con sal, incluyendo aspectos como el código arancelario, los gravámenes arancelarios, los derechos de aduana y los requisitos reglamentarios específicos del producto. Se recomienda encarecidamente que se establezca un sistema de seguimiento y control para garantizar el cumplimiento continuo de estas regulaciones.

Estas acciones contribuirán a fortalecer la posición competitiva de la empresa, a garantizar el éxito en la exportación de sus productos derivados del maní y de su producto insignia el “maní tostado con sal”.

BIBLIOGRAFÍA

Aduana Nacional, d. B. (2022). Arancel Aduanero. Obtenido de Arancel Aduanero: <https://www.syv.com.bo/docs/arancel.pdf>

Aduana Nacional, d. B. (2023). Aduana Nacional Bo. Obtenido de <https://www.aduana.gob.bo/aduana7/content/nomenclatura-arancelaria-y-merceolog%C3%AD>

Aduanas Ch, S. N. (2023). Aduanas Chile. Obtenido de <https://www.aduana.cl/aduana/site/edic/base/port/inicio.html>

ALADI. (2023). ALADI Asociacion Latinoamericana De Integracion. Obtenido de <https://www.aladi.org/sitioaladi/>

Alvarez, G. (2013). logistica integral.

Ballou, R. H. (2017). Business Logistics Management: Planning, Organizing, and Controlling the Supply Chain. Pearson. -Management-6th-Edition. Obtenido de <https://www.pearson.com/en-us/search.html?q=Ballou%20Business-Logistics-Management-6th-Edition>

Bustos, F. (2017). intereses economicos mas alla de la politica. observatorio de la politica internacioanl.

CADEX. (2022). Camara de Exportadores CADEX. Obtenido de Camara de Exportadores CADEX: <http://cadex.org/>

Centre ITC, I. T. (2023). Export Potential Map. Obtenido de Export Potential Map: <https://exportpotential.intracen.org/es/>

Centre ITC, I. T. (2023). Market Acces Map. Obtenido de Market Acces Map: <https://www.macmap.org/es>

Centre ITC, I. T. (2023). Trade Map. Obtenido de Trade Map: <https://www.trademap.org/Index.aspx>

Chile, B. C. (2022). indicadores de comercio exterior. Obtenido de <https://si3.bcentral.cl/siete>

Chile, M. R. (2022). Consulado General de Chile en La Paz. Obtenido de <https://www.chile.gob.cl/la-paz/>

Christopher, M. (. (2016). Logistics & Supply Chain Management. 5th-Edition. Obtenido de <https://www.pearson.com/en-us/search.html?q=Christopher%20Logistics-Supply-Chain-Management-5th-Edition>

- Christopher, M. (2011). Logística y gestión de la cadena de suministro : estrategias para la reducción de costos y mejora de los servicios. pearson educacion.
- ConceptoABC. (s.f.). ConceptoABC. Obtenido de <https://conceptoabc.com/metododeductivo/>
- Correo Del Sur, E. (2021). Chuquisaca es el tercer mayor productor de maní en el país. Sucre. Obtenido de https://correodelsur.com/economia/20211115_chuquisaca-es-el-tercer-mayor-productor-de-mani-en-el-pais.html
- Cortes, I. B. (2013). logistica de almacenamiento: Metodos y tecnicas para mejorar la gestion de inventarios .
- Czinkota & Ronkainen, I. A. (2013). Fundamentos de marketing internacional. Cengage Learning. Obtenido de <https://www.cengage.com/c/fundamentos-de-marketing-internacional-10e-czinkota/9786074817115PF/>
- Duran, M. (2019). Operaciones de exportacion: Aspectos practicos y caso de estudio. kipus.
- Flores, R. (2020). Logistica: planificacion, control y gestion de la cadena de suministro. del granado.
- Garcia, A. (2018). Eficiencia logistica: claves para la gestion de operaciones y la competitividad. granica.
- Gonzalez, J. (2017). exportaciones: Manual para emprendedores y pequeñas empresas. plataforma.
- IBCE, I. B. (2022). Bolivia: Producción y Exportación de Maní. Obtenido de <https://ibce.org.bo/publicaciones-ibcecifras-pdf.php?id=1082>
- INE, I. N. (20 de ABRIL de 2023). Exportaciones por grandes grupos de productos, por destino y por país. págs. <https://www.ine.gob.bo/index.php/comercio-exterior/exportaciones>.
- Krugman P. & Obstfeld, M. (2018). Economía internacional: Teoría y política. Obtenido de <https://www.pearson.com/en-us/search.html?aq=Krugman%20Economia-Internacional-Teoria-y-Politica-11th-Edition>
- Limón, R. R. (2007). Análisis y Síntesis. Historia y evolución del pensamiento científico. Málaga: Biblioteca Virtual de Derecho, Economía y Ciencias Sociales. Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2007b/283/45.html>
- López, M. A. (2018). Evaluación de la Eficiencia Logística en la Exportación de Alimentos y bebidas en bolivia. Boliviana de Investigación, Desarrollo e Innovacion. Obtenido de <https://www.upb.edu/revista-investigacion-desarrollo/index.php/id>
- Monczka, R. M. (s.f.). Administración de compras y suministros: del ciclo de adquisiciones a la gestión de la cadena de suministros. Cengage Learning.

- News, A. (2023). EXPORTACIONES DE MANÍ BOLIVIANO ALCANZAN RÉCORD DE \$US 15,4 MILLONES EN 2022. Obtenido de <https://agronews.com.bo/produccion/agroindustria/1582-exportaciones-de-mani-boliviano-alcanzan-record-de-us-15-4-millones-en-2023>
- Obstfeld, P. K. (2018). *economia internacional: teoria y politica*.
- Perez, L. (2015). *Logistica integral: Gestion, optimizacion y nuevas tendencias*. vertice.
- Prado, R. L. (s.f.). EL MÉTODO DE INVESTIGACIÓN BIBLIOGRÁFICA. Obtenido de EL MÉTODO DE INVESTIGACIÓN BIBLIOGRÁFICA: [https://www.oocities.org/zaguan2000/metodo.html#:~:text=En%20sentido%20m%C3%A1s%](https://www.oocities.org/zaguan2000/metodo.html#:~:text=En%20sentido%20m%C3%A1s%20)
- Rodriguez, C. (2018). *comercio internacional*. ediciones canela .
- Sánchez, F. J. (2012). *Logística integral y operaciones en la empresa*. ESIC Editorial.
- SENASAG. (2022). Servicio oficial de sanidad agropecuaria e inocuidad alimentaria. Obtenido de Servicio oficial de sanidad agropecuaria e inocuidad alimentaria: <https://www.senasag.gob.bo>
- Siete, P. (03 de Octubre de 2023). Bolivia duplicó sus ventas de maní. Bolivia duplicó sus ventas de maní. (R. D. Siete, Ed.) Obtenido de <https://www.paginasiete.bo/economia/bolivia-duplico-sus-ventas-de-mani-HE4431382>
- SOS, M. M. (2021). Mr. Mad SOS. Obtenido de Mr. Mad SOS: <https://mrmad.com.bo/>
- Vargas, R. (2016). *Manual de operaciones de importacion* . kipus.

ANEXOS

ANEXO 1. FORMULARIO DE DECLARACIÓN DE MERCANCÍAS DE EXPORTACIÓN DEX

FORMATO E INTRUCTIVO DE LLENADO DECLARACIÓN DE
MERCANCÍAS DE EXPORTACIÓN (DEX)

Aduana Nacional 		DECLARACIÓN DE MERCANCÍAS DE EXPORTACIÓN				DS-YYYY-AAA-NNNNNN EXPORTACIÓN DEFINITIVA Hoja N° de
A. Identificación de la Declaración						
A1. N° de declaración	A2. Fecha de aceptación	A3. N° de referencia	A4. País de trámite	A5. Aduana de despacho		
A6. Destino/Régimen aduanero	A7. Modalidad del régimen	A8. Plazo	A9. Tipo de embarque	A10. N° de carpeta	A11. Recibo de pago	
B. Operadores						
	Tipo de doc.	N° de documento	Nombre/Razón social	Domicilio		
B1. Exportador						
B2. Destinatario						

B3. Consignatario							
B4. Declarante							
C. Lugares				D. Transporte			
C1. Lugar de embarque	C2. Aduana de salida	C3. País de destino final	D1. Modalidad de transporte hasta la frontera		D2. Modalidad de transporte desde la frontera		
C4. País de tránsito		C5. Lugar de desembarque		D3. Empresa de transporte hasta la frontera			
E. Información y valores totales de la transacción							
E1. Condición de entrega	E2. Lugar de entrega	E3. Naturaleza de la transacción	E4. Moneda de transacción	E5. Valor total de transacción	E6. Tipo de cambio (Mon. de transacción -USD)	E7. Forma de pago	E8. Medio de pago
Valores y costos				E15. Liquidación de impuestos, recargos, tasas, sanciones e intereses			
E9. Valor FOB total (USD)	E10. Tipo de cambio (USD-Bs)	E11. Valor FOB total (Bs)	Tipo		Descripción	Monto (Bs)	
E12. Costo flete total (USD)	E13. Costo flete interno (USD)	E14. Costo total seguro (USD)					
F. Totales para control							

F1. Total páginas	F2. Total ítems	F3. Total bultos	F4. Total peso bruto (kg)	F5. Total peso neto (kg)	Total a pagar/garantizar				
G. Observaciones generales									
H. Identificación de la mercancía por ítem									
H1. N° Ítem	H2. Reg. Nacional	H3. Subpartida arancelaria	H4. Cod. Comercial	H5. Cod. Supl.	Descripción arancelaria			H6. Unidad física	H7. Cantidad física
H8. Descripción comercial de la mercancía						H9. Unidad comercial	H10. Cantidad comercial	H11. Precio unitario	
H12. País de origen	H13. Departamento	H14. Acuerdo comercial	H15. Embalaje	H16. Cantidad de bultos	H17. Peso bruto (kg)	H18. Peso neto (kg)	H19. Marcas	H20. Estado	
H21. Resolución RITE	H22. Código RITE	H23. Cantidad RITE	H24. N° Declaración precedente	H25. Mod. precedente	H26. Ítem precedente	I. Información y valores de transacción por ítem			
X	X	X				I1. Valor FOB del ítem (USD)	I2. Valor transacción del ítem	I3. Costo del flete interno del ítem (USD)	I4. Costo del seguro del ítem (USD)

J. Observaciones del ítem					I5. Liquidación de impuestos, recargos, tasas, sanciones e intereses					
					Tipo	Descripción	Base imponible (Bs)	Alícuota %	Mont. (Bs)	M.P.
					Total a pagar/garantizar					
L. Actuaciones							Código de seguridad			
L1. Declarante			L2. Actuación aduanera		L3. Banco					

ANEXO 2. MODELO DE UNA LISTA DE EMPAQUE



CLIP PAPELERA
MEXICANA S.A. DE C.V.

TRANSPORTES INTERNACIONALES LTD.

20 de febrero de 2020
LISTA DE EMPAQUE

IMPORTADOR:
DUNDLER MIFFIN INC. 1725 Slough Avenue Scranton, PA 18447 USA.

FACTURA: DMP 41574

NO. TARIMA	DESCRIPCIÓN	CAJAS	ROLLO /CAJA	TOTAL ROLLOS	PESO NETO (kg)	PESO BRUTO (kg)	MEDIDAS (mts)
1	07264B001A ETIQ. PP 4.8 CM X 3.5 CM ETIQUETA DE PAPEL BLANCA	70	10	700	556	571	1.20 x 1.02 x 1.20
2	07264B001A ETIQ. PP 9.6 CM X 7.0 CM ETIQUETA DE PAPEL BLANCA	50	10	500	400	415	1.20 x 1.02 x 0.86

TOTAL 120 956 986

TOTAL CAJAS	120
TOTAL TARIMAS	2
PESO NETO	956
PESO BRUTO	986

PAÍS DE ORIGEN: MEXICO

ANEXO 3. MODELO DEL CERTIFICADO DE ORIGEN

CERTIFICADO DE ORIGEN

ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION
ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO

PAIS EXPORTADOR:

PAIS IMPORTADOR:

No. de Orden (1)	NALADISA	DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS

DECLARACION DE ORIGEN

DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondientes a la Factura Comercial No. cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2).....de conformidad con el siguiente desglose:

No. de Orden	NORMAS (3)

Fecha:

Razón social, sello y firma del exportador o productor:

OBSERVACIONES:

CERTIFICACION DE ORIGEN

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

a los:

Nombre, sello y firma Entidad Certificadora:

- Notas: (1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el presente certificado. En caso de ser insuficiente, se continuará la individualización de las mercaderías en ejemplares suplementarios de este certificado, numerados correlativamente.
- (2) Especificar si se trata de un Acuerdo de Alcance regional o de alcance parcial, indicando número de registro.
- (3) En esta columna se identificará la norma de origen con que cumple cada mercadería individualizada por su número de orden.

-El formulario no podrá presentar raspaduras, tachaduras o enmiendas.

ANEXO 4. FACTURA COMERCIAL DE EXPORTACION

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

	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: CIF – Vancouver Moneda de la Transaccion Comercial: Dólar Americano TIPO DE CAMBIO 1\$us: Bs6.96						
DETALLE							
ITEM	NANDINA	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO	SUBTOTAL	
1.-	0909610000	Semilla de Anís	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

ANEXO 5. REQUISITOS PARA OBTENER EL RUEX

Empresa unipersonal.

1. Certificado de inscripción al Padrón Nacional de Contribuyentes (Activo).
2. Matrícula de Comercio (Vigente).
3. Documento de identificación vigente (Cédula de Identidad otorgada a ciudadanos bolivianos o extranjeros por autoridad competente en Bolivia).
4. Documento referente a los términos y condiciones de uso del sistema informático. (Documento proporcionado por la plataforma virtual, el cual debe ser firmado por el Representante Legal).

Nota: Estos documentos deben presentarse en originales o fotocopias legalizadas y fotocopias simples, en un folder.

Empresas sociedades: anónima, colectiva, economía mixta, responsabilidad limitada, comandita por acciones, comandita simple, constituidas en el extranjero.

1. Certificado de inscripción al Padrón Nacional de Contribuyentes (Activo)
2. Matrícula de Comercio (Vigente)
3. Testimonio de Constitución de la empresa
4. Testimonio de Poder que acredite al Representante Legal.
5. Documento de identificación vigente del Representante Legal (Cédula de Identidad otorgada a ciudadanos bolivianos o extranjeros por autoridad competente en Bolivia)
6. Documento referente a los términos y condiciones de uso del sistema informático. (Documento proporcionado por la plataforma virtual, el cual debe ser firmado por el Representante Legal)

Nota: Estos documentos deben presentarse en originales o fotocopias legalizadas y fotocopias simples, en un folder.

Monto del registro.

- Unipersonales, Administración Pública, Asociaciones, Gremiales Federaciones, Cooperativas y Organizaciones No Gubernamentales. Es de 140 bs.
- Para las sociedades comerciales el costo es de Bs. 180. VIGENCIA
- El RUEX cuenta con una vigencia de 3 años calendario a partir de su emisión. Concluida la vigencia, el RUEX será deshabilitado de manera automática en el sistema, imposibilitando a la empresa a efectuar trámites ante el SENAVEX.

DDJJ-Declaraciones juradas de origen.

Los documentos presentados deben contar con la firma e identificación del nombre de la persona habilitadas y registro en la plataforma virtual para firmar documentos.

Requisitos.

- Carta de solicitud (2 ejemplares)
- DDJJ por producto y según tipo de Acuerdo Comercial y/o Régimen Preferencial (2 ejemplares)
- Documento de respaldo (cuando corresponda)
- Boleta de depósito original y fotocopia o transferencia bancaria

Emisión del certificado de origen.

Los documentos presentados deben contar con la firma e identificación de nombre de la persona habilitada y registrada en la plataforma virtual para firmar documentos.

Requisitos

- Carta de solicitud
- Factura comercial de exportación(invoce)
- Certificado de origen según el acuerdo comercial o régimen preferencial
- Copia simple de la DDJJ o Resumen de las DDJJ's vigentes
- Otros (cuando corresponda)
- Boleta de depósito original y fotocopia o transferencia bancaria

COSTO

Bs 70 venta del certificado de origen

Emisión conforme el valor FOB de la Factura comercial

- 50 de 0,750
- 158 de 751-10.000
- 266 de 10.001-50.000
- 374 de 50.001-100000
- 506 de 100000 en adelante

Otros costos 5bs impresiones y bs 15 cuarto de hora- apoyo centro público Vigencia desde la compra hasta la emisión del certificado de origen; 120 días calendarios (Emprende, 2021)

ANEXO 6. REQUISITOS SENASAG

Senasag (servicio oficial de sanidad agropecuaria e inocuidad alimentaria).

El Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaria, cuya sigla es “SENASAG”, fue creado mediante Ley 2061 de 16 de marzo de 2000, como estructura operativa del ex Ministerio de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural y Tierras, encargado de administrar el régimen de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaria. (SENASAG, 2022)

Requisitos.

- Requisitos sanitarios para la fabricación
- Emisión de certificado sanitario de exportación e importación. (estos una vez que tenga mi registro sanitario ante el SENASAG para poder realizar una exportación).
- Registro Sanitario de Exportación (para alimentos)

Se lo debe realizar en Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaria (SENASAG).