

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

VICERRECTORADO

CENTRO DE ESTUDIOS DE POSGRADO E INVESTIGACIÓN



**“ANÁLISIS DE LA LOGÍSTICA Y BÚSQUEDA DE MERCADOS EUROPEOS PARA
LA EXPORTACIÓN DE PASAS DE UVA DE LOS PRODUCTORES DEL
DEPARTAMENTO DE CHUQUISACA”**

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

OLMOS SERRUDO RODRIGO

SUCRE - BOLIVIA

2023

CESIÓN DE DERECHOS

Al presentar este trabajo como requisito previo a la obtención del DIPLOMADO EN GESTIÓN ADUANERA Y COMERCIO INTERNACIONAL - VERSIÓN I 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 se 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.

Olmos Serrudo Rodrigo

Sucre, 03 de junio de 2023

AGRADECIMIENTO

Para la realización del presente trabajo de investigación agradezco a Dios, porque ha sabido guiarme por el camino del bien. dándome sabiduría, Inteligencia para culminar con éxito una etapa más de mi vida, a la Universidad Mayor, Real y Pontifica de San Francisco Xavier de Chuquisaca por haberme abierto las puertas y a los docentes por enseñarme.

A mis padres, hermanos, primos, tíos y amigos, que con su apoyo incondicional me han enseñado que nunca se debe dejar de luchar por lo que se desea alcanzar.

Olmos Serrudo Rodrigo

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación dedico principalmente a Dios y a mis padres, que me han dado la existencia y el deseo de superación y me han apoyado para poder llegar a esta instancia de mis estudios, ya que ellos siempre han estado acompañándome y guiándome para llegar a mi meta.

A mis hermanos, tíos, primos y amigos que con su amor incondicional me apoyaron en todo momento, en mis momentos de fortaleza y de debilidad, siempre estuvieron para incentivar me a seguir adelante.

Olmos Serrudo Rodrigo

ÍNDICE

CESIÓN DE DERECHOS	i
AGRADECIMIENTO	ii
DEDICATORIA	iii
ÍNDICE	iv
ÍNDICE DE TABLAS.....	viii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	ix
RESUMEN	x
CAPÍTULO I.....	1
INTRODUCCIÓN	1
1.1. Antecedentes	1
1.2. Justificación	2
1.3. Metodología	3
1.3.1. Tipo de investigación.....	3
1.3.1.1. Investigación mixta.....	3
1.3.2. Métodos	4
1.3.2.1. Método analítico	4
1.3.2.2. Método deductivo	4
1.3.2.3. Método estadístico	4
1.3.3. Técnicas.....	5
1.3.3.1. Revisión bibliográfica y documental	5
1.4. Objetivo.....	5

1.4.1. Objetivo general	5
1.4.2. Objetivos específicos	5
CAPÍTULO II.....	6
DESARROLLO	6
2.1. Marco teórico	6
2.1.1. Estado del arte	6
2.1.2. Marco conceptual.....	10
2.1.2.1. Exportación	10
2.1.2.2. Comercio internacional.....	10
2.1.2.3. Logística internacional.....	11
2.1.2.4. Mercado internacional.....	11
2.1.2.5. Medidas sanitarias y fitosanitarias.....	12
2.1.2.6. Aranceles.....	13
2.1.2.7. INCOTERMS	13
2.1.2.8. Pasas de uva	14
2.1.2.9. Análisis de mercado	15
2.1.2.10. Tipos de análisis	15
2.1.2.10.1. Análisis estructural.....	15
2.1.2.10.2. Análisis exhaustivo.....	15
2.1.2.10.3. Análisis formal.....	16
2.1.2.10.4. Análisis teórico o conceptual.....	16
2.1.2.10.5. Análisis experimental	16

2.1.2.10.6.	Análisis cuantitativo.....	16
2.1.2.10.7.	Análisis cualitativo.....	17
2.1.2.10.8.	Análisis financiero	17
2.1.2.11.	Productores de uva	17
2.1.2.12.	Identificación de mercados.....	18
2.1.3.	Marco contextual.....	19
2.1.3.1.	Análisis demográfico	19
2.1.3.1.1.	Crecimiento de la población de Chuquisaca.....	20
2.1.3.2.	Análisis del ámbito económico de Chuquisaca.....	21
2.1.3.3.	Ámbito social de Chuquisaca	22
2.1.3.4.	Ámbito político.....	22
2.1.3.5.	Ámbito del comercio exterior de Chuquisaca y Bolivia	24
2.1.3.5.1.	Ámbito el comercio exterior de Chuquisaca	24
2.1.3.5.2.	Ámbito del comercio exterior de Bolivia.....	25
2.2.	Información y datos obtenidos.....	26
2.2.1.	Producción de uva por departamento de Bolivia	26
2.2.2.	Países donde exporta el departamento do Chuquisaca	27
2.2.3.	Herramientas de estudio de mercados internacionales	29
2.2.3.1.	Export potencial map.....	30
2.2.3.2.	Trade map.....	34
2.2.3.	Mac map	35
2.2.3.1.	Derechos de aduana para el país del Reino Unido.....	35

2.2.3.2. Requisitos arancelarios para el país del Reino Unido.....	36
2.2.3.3. Derechos de aduana para el país de Alemania	37
2.2.3.4. Requisitos reglamentarios para el país de Alemania	38
2.2.4. Análisis y discusión de resultados	39
2.2.5. Logística para la exportación de pasas de uva al mercado europeos.....	40
2.2.6. Principales competidores para la exportación de pasas de uva a Reino Unido ...	43
2.2.7. Principales competidores para la exportación de pasas de uva a Alemania.....	45
2.2.8. Costos logísticos para la exportación desde Bolivia a la unión europea.....	46
CAPITULO III.....	49
CONCLUSIONES	49
BIBLIOGRAFÍA	51

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Estado del arte de investigaciones internacionales para la presente investigación	6
Tabla 2 Estado del arte de investigaciones nacionales	7
Tabla 3 Estado del arte de investigaciones locales	9
Tabla 4 población de Chuquisaca	19
Tabla 5 crecimiento poblacional de Chuquisaca de 2017 al 2022	20
Tabla 6 datos demograficos por año de la poblacion por genero del departamento de Chuquisaca.....	20
Tabla 7 Producción de uva por departamento de Bolivia 2013	26
Tabla 8 países destino de las exportaciones de Chuquisaca y su valor desde el 2017 al 2020	27
Tabla 9 Tabla con los productos que se exportan a cada país.....	28
Tabla 10 Lista de países importadores de pasas de uva	34
Tabla 11 Régimen arancelario	35
Tabla 12 Requisitos para el ingreso a este mercado.....	36
Tabla 13 Derecho de aduanas.....	37
Tabla 14 Requisitos para el ingreso a este mercado.....	38
Tabla 15 Países seleccionados para la exportación de pasas de uva.....	39
Tabla 16 Pasos para la logística de exportación	40
Tabla 17 Costos logísticos de exportación.....	46

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Países europeos con mayor potencial de exportación de pasas de uva	30
Gráfico 2 Países con mayor potencial de exportación.....	32
Gráfico 3 Principales exportadores de pasas de uva al país del Reino unido	43
Gráfico 4 Principales exportadores de pasas de uva al país del Alemania.....	45

RESUMEN

El crecimiento de la producción de uva en Chuquisaca es un factor importante para el desarrollo de la región, pero en los tiempos actuales se debe de ver la posibilidad de expandirse a mercados internacionales.

Para esto se debe de realizar un estudio de mercados internaciones y la logística básica para su internacionalización del producto , es por esto que se pretende utilizar una investigación exploratoria y descriptiva del mercado internacional para el producto de pasas de uvas utilizando métodos deductivos, analíticos y estadísticos para poder indagar sobre este tema con el objetivo de analizar la estrategias y la viabilidad de la exportación de las pasas de uvas producidas en el departamento de Chuquisaca.

Para esto utilizaremos las herramientas proporcionadas por INTRACEN como ser Export potential map, trade map y Mac map para poder identificar el mercado europeo que nos de la mayor rentabilidad para el producto y también estructuraremos pasos básicos para la exportación del producto.

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

El comercio exterior es una actividad económica que consiste en el intercambio de bienes y servicios entre países. El comercio exterior tiene una gran importancia para el desarrollo de las naciones, ya que les permite acceder a mercados más amplios y diversificados, obtener recursos y tecnologías, generar empleo e ingresos, y mejorar la competitividad y la innovación.

Uno de los productos que Bolivia exporta al mundo es la pasa de uva, que es el fruto de la vid deshidratado por medios naturales o artificiales. La pasa de uva tiene un alto valor nutricional y energético, y se utiliza como alimento o como ingrediente para la elaboración de otros productos, como vinos, licores, dulces, panes y pasteles.

Bolivia produce pasas de uva principalmente en los departamentos de Tarija y Chuquisaca, donde se cultivan diferentes variedades de uva, como la moscatel, la criolla y la flame. Según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), la producción nacional de pasas de uva fue de 3.867 toneladas en 2019, lo que representa un incremento del 14% respecto al año anterior. (Parada, 2020)

Sin embargo, la mayor parte de la producción nacional de pasas de uva se destina al mercado interno, donde se consume principalmente como fruta seca o como ingrediente para la elaboración de singani, una bebida alcohólica típica del país. Las exportaciones de pasas de uva son aún muy limitadas y se concentran en unos pocos países vecinos, como Perú, Chile y Argentina. (Doreste, 2010)

El objetivo de esta investigación es analizar la logística y búsqueda de mercados europeos para la exportación de pasas de uva de los productores del departamento de Chuquisaca. Se pretende identificar las características, ventajas y desventajas de las pasas de uva chuquisaqueñas, así como los requisitos legales, técnicos y comerciales que se deben cumplir para acceder al mercado europeo.

1.1. Antecedentes

El comercio entre Bolivia y Europa se remonta a la época colonial, cuando Bolivia formaba parte del Virreinato del Perú y luego del Virreinato del Río de la Plata. Durante ese período,

Bolivia exportaba principalmente metales preciosos, como oro y plata, e importaba productos manufacturados, como telas, armas y herramientas.

Tras la independencia de Bolivia en 1825, el comercio con Europa se mantuvo, pero se diversificó. Bolivia comenzó a exportar también productos agrícolas, como caucho, quinina y coca, e importar productos industriales, como maquinaria, vehículos y electrodomésticos. Sin embargo, el comercio con Europa siempre fue deficitario para Bolivia, debido a las asimetrías económicas y a las barreras arancelarias y no arancelarias impuestas por los países europeos.

En las últimas décadas, el comercio entre Bolivia y Europa ha experimentado cambios significativos. Por un lado, se ha reducido el volumen y la participación relativa del comercio con Europa en el comercio total de Bolivia. Según datos del Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE), las exportaciones bolivianas hacia Europa pasaron de 1.066 millones de dólares en 2010 a 400 millones de dólares en 2019, lo que representa una caída del 62%. Por otro lado, se ha diversificado la composición y el destino del comercio con Europa. Bolivia ha exportado productos no tradicionales, como quinua, castaña, textiles y joyería, y ha accedido a nuevos mercados, como Alemania, Francia e Italia. (Callahuanca, 2020)

Entre los productos no tradicionales que Bolivia exporta a Europa se encuentran las pasas de uva, que forman parte del rubro de frutas secas. Según datos del IBCE, las exportaciones bolivianas de pasas de uva hacia Europa pasaron de 1.4 millones de dólares en 2010 a 2.4 millones de dólares en 2019, lo que representa un incremento del 71%. En ese mismo período, el volumen exportado aumentó de 1.000 toneladas a 1.500 toneladas, lo que implica un crecimiento del 50%. (Callahuanca, 2020)

Los principales destinos de las exportaciones bolivianas de pasas de uva hacia Europa son Alemania, Países Bajos y Reino Unido, que concentran el 90% del valor y el 85% del volumen exportado. Estos países son los mayores consumidores de pasas de uva en Europa y ofrecen una alta demanda y un buen precio para este producto.

1.2. Justificación

La exportación de pasas de uva desde el departamento de Chuquisaca hacia los mercados europeos es un tema relevante y actual que merece ser investigado por varias razones.

En primer lugar, porque se trata de un fenómeno comercial que tiene implicaciones económicas, sociales y ambientales para ambos países involucrados. Por un lado, la exportación de pasas de uva representa una fuente de ingresos para los productores chuquisaqueños y para los exportadores bolivianos, así como una oportunidad de diversificación y agregación de valor de la producción vitivinícola. Por otro lado, la exportación de pasas de uva contribuye a satisfacer la demanda y las preferencias de los consumidores europeos, que buscan productos naturales, saludables y de calidad.

En segundo lugar, porque se trata de un tema poco estudiado y documentado que requiere ser analizado con rigor científico y metodológico. La mayoría de las fuentes disponibles sobre este tema son informales o generales y no ofrecen datos confiables ni suficientes para comprender la realidad del proceso de exportación de pasas de uva. Por lo tanto, se hace necesario realizar una investigación que recoja información primaria y secundaria sobre las características, ventajas y desventajas de las pasas de uva chuquisaqueñas, así como los requisitos legales, técnicos y comerciales que se deben cumplir para acceder al mercado europeo.

1.3. Metodología

1.3.1. Tipo de investigación

1.3.1.1. Investigación mixta

Para esta investigación se utilizará una metodología mixta, que combina elementos de la investigación cuantitativa y cualitativa. La investigación cuantitativa se basa en el uso de datos numéricos que se pueden medir y analizar estadísticamente. La investigación cualitativa se basa en el uso de datos no numéricos que se pueden interpretar y comprender desde una perspectiva subjetiva.

La investigación se dividirá en las siguientes etapas:

Se realizó una investigación descriptiva y exploratoria. La investigación descriptiva tiene como objetivo describir las características, ventajas y desventajas de las pasas de uva chuquisaqueñas, así como los requisitos legales, técnicos y comerciales que se deben cumplir para exportarlas a Europa. La investigación exploratoria tiene como objetivo identificar las

oportunidades y los desafíos que plantea el mercado europeo para las pasas de uva bolivianas.

1.3.2. Métodos

1.3.2.1. Método analítico

"El método analítico es una técnica de investigación que consiste en descomponer los elementos que componen un fenómeno en partes más simples para poder analizarlo con más detalle y obtener información más precisa". (Martínez, 2012)

El método analítico ayudó a interpretar la información recolectada para la investigación e interpretarla descomponiendo y estructurando la información relevante para el estudio, después de haber realizado un análisis de los fenómenos implicados en la información recolectada, se analizó e interpreto toda la información y llegar a las conclusiones sobre el tema.

1.3.2.2. Método deductivo

"El método deductivo es aquel que parte de una premisa general para llegar a una conclusión particular o específica, utilizando la lógica y la razón para deducir las consecuencias y aplicarlas a una situación particular". (Popper, 1935).

El método deductivo ayudó a deducir y analizar la información general sobre las exportaciones de pasas de uva y así estructurar el problema de investigación y así estructurar los objetivos de la investigación que nos permitió buscar la solución y poder diseñar los procedimientos, recolección de información y poder llegar a una conclusión particular y específica para el presente tema.

1.3.2.3. Método estadístico

"El método estadístico es un conjunto de técnicas y procedimientos que se utilizan para analizar datos y obtener información útil sobre una población o un proceso, a partir de una muestra representativa". (Babbie, 2007)

El presente método ayudó a recolectar los datos estadísticos e interpretar la información seleccionada sobre exportaciones e importaciones de los mercados internacionales sobre las pasas de uva para la investigación y poder estructurarlo de acuerdo al tema de investigación.

1.3.3. Técnicas

1.3.3.1. Revisión bibliográfica y documental

"La revisión bibliográfica es una técnica que consiste en el análisis crítico, sistemático y exhaustivo de las fuentes de información existentes sobre un tema de investigación, con el objetivo de conocer los antecedentes, los hallazgos y la situación actual del conocimiento". (Gallego, 2014)

La técnica de revisión bibliográfica y documental permitió recolectar información para la investigación y su posterior análisis mediante informes, libros, artículos, pagines especializadas en estadística para los datos demográficos y producción también plataformas de exportación e importación y notas de prensa que estén relacionados con el tema de pasas de uva.

1.4. Objetivo

1.4.1. Objetivo general

Analizar la viabilidad y las estrategias para la exportación de pasas de uva de Chuquisaca a los mercados europeos.

1.4.2. Objetivos específicos

- Determinar la base teórica en relación al análisis de la logística y búsqueda de mercados que sustenten la investigación.
- Identificar los mercados europeos idóneos para la exportación de pasas de uva boliviana.
- Realizar un diagnóstico que permita conocer la logista para la exportación de pasas de uva a los mercados seleccionados.

CAPÍTULO II

DESARROLLO

2.1. Marco teórico

2.1.1. Estado del arte

Para la presente investigación se tomó en cuenta las siguientes investigaciones:

TABLA 1 ESTADO DEL ARTE DE INVESTIGACIONES INTERNACIONALES PARA LA PRESENTE INVESTIGACIÓN

Internacional			
Nombre/año	Título	Tipo de documento	Resultados y/o Conclusiones
JENNIFER ALEJANDRA RUBIANO, 2019	Estudio de viabilidad de exportación de Uchuva deshidratada a Canadá	Investigación científica	De acuerdo a la información desarrollada del nivel macro, la firma del TLC se puede ver Como una alianza estratégica, cuyos objetivos aportan de manera importante al sector agrícola colombiano, Canadá busca apoyar el crecimiento del sector; aun así, las barreras de tipo no arancelario son vistas como un obstáculo, ya que los procesos de importación canadiense tienen como pilar, un rigor estructurado y altos estándares de calidad, esto con el fin de salvaguardar la salud de los consumidores

Johanna Janice Loza Rodríguez 2020	LA EXPORTACIÓN DE UVA PERUANA COMO OPORTUNIDAD COMERCIAL EN EL MERCADO ALEMÁN, LIMA-PERÚ, 2020	Tesis de grado	Para la exportación de uva al mercado alemán se debe utilizar cajas de cartón con cubiertas de cera, además papel sulfito impregnado con vaselina y bolsas de polietileno o láminas de esponja para la correcta protección de la uva durante su transporte y manipulación internacional.
LADY YISSELA JIMÉNEZ MARÍN 2015	EXPORTACIÓN DE FRUTAS DESHIDRATADAS PARA EL MEDIO ORIENTE	Tesis de grado	El análisis de las exportaciones de fruta deshidratada para países del Medio Oriente muestra que es factible tener negociaciones con estos países porque los países del Medio Oriente importan el 90% de su alimentación.

Fuente: Elaboración propia

TABLA 2 ESTADO DEL ARTE DE INVESTIGACIONES NACIONALES

Nacionales			
Nombre/año	Título	Tipo de documento	Resultados y/o Conclusiones
TINTA ALVAREZ ISRAEL, ZURITA FLORES HENRY CHRISTIAN 2015	PRODUCCIÓN DE FRUTA DESHIDRATADA PARA SU EXPORTACION A ALEMANIA	Proyecto de grado	Se concluye que la demanda de productos ecológicos, cómo la fruta deshidratada, irá en crecimiento ya que las personas con una “cultura verde”, no solo están en Alemania sino en toda Europa.

Arancibia Quinteros Guido 2015	Producción y Comercialización de Fruta Liofilizada	Proyecto de grado	La idea del presente proyecto es demostrar que es rentable y factible desde el punto de vista técnico – económico, siendo beneficioso para la sociedad. Cumpliendo todos los objetivos se puede ver que es factible y beneficioso para la sociedad y la empresa y se podrá ampliar con el transcurrir del tiempo
Ever Valdez Angles 2019	Plan de negocio para la creación de una empresa de Producción y comercialización de frutas liofilizadas en Polvo en el departamento de la paz “lio-fruts s.r.l”	Plan de negocio	Una vez realizado el estudio de mercados y analizado el sector se concluye que en el departamento de La Paz se ha registrado un crecimiento poblacional importante en los últimos años, con lo cual se demuestra el potencial de este sector para la creación de una empresa de productos de frutas liofilizadas nutritiva y 100% natural. La investigación de mercados permite evidenciar, que, entre los sabores más demandados, se encuentran los sabores de frutas exóticas entre el Maracuyá, Piña y Manga

Fuente: Elaboración propia

TABLA 3 ESTADO DEL ARTE DE INVESTIGACIONES LOCALES

Locales			
Nombre/año	Título	Tipo de documento	Resultados y/o Conclusiones
Alejandro Paniagua Requena 2012	Identificación, Mapeo y Análisis Competitivo del Cluster de Uvas, Vinos y Singanis del Sur de Bolivia	Estudio de investigación	Realizando un balance del análisis de competitividad del cluster de uvas, vinos y singanis éste mostró condiciones favorables de competitividad dentro del análisis del clima de negocios, en especial en lo que corresponde a la producción vinos y singanis, las cuales pueden ser mejoradas, y en lo correspondiente a uvas, mostró un menor grado debido especialmente a los problemas de orden de pérdidas de producto.
Valeriano Tarifa 1992	Experiencias de comercialización en el Proyecto Norte Chuquisaca	Libro de reseñas	Los productos agrícolas producidos en la región chuquisaqueña tienden a ser buenos pero se debe de buscar una mejora constante de semillas y fortalecimiento de las plantaciones y poder mejorar su producción

Fuente: Elaboración propia

2.1.2. Marco conceptual

2.1.2.1. Exportación

Las exportaciones son “bienes y servicios que se producen en el país y se venden en el extranjero”, es decir, el proceso de enviar bienes y servicios de un país a otro. Al término de una exportación se recibe dinero. (Mankiw, 2007)

La exportación es “la venta de productos y servicios de forma directa o indirecta hacia mercados extranjeros utilizando las facilidades de producción de una organización en su país de origen”. (Leonidou, 2010)

Las exportaciones son el conjunto de bienes y servicios vendidos por un país en territorio extranjero para su utilización. Junto con las importaciones, son una herramienta imprescindible de contabilidad nacional. (Economi, 2020)

Para el tema de investigación, el concepto de exportación se utilizó y empleo para analizar la viabilidad y venta de las pasas de uva producidas en Bolivia a los países europeos, que son los principales importadores de este producto y el mercado objetivo de investigación. Generando movimiento económico mediante los productores, transportistas y los despachantes de aduanas.

2.1.2.2. Comercio internacional

A través de importaciones y exportaciones, influye en la cantidad disponible de alimentos, así como en la actividad económica de los países de la región, en el empleo y en el nivel de precios. El comercio viene regido por normativas, relacionadas especialmente con la firma de acuerdos comerciales, el establecimiento de aranceles, cuotas y salvaguardias a países externos. (Guardiola & Bernal, 2010)

El comercio internacional es el intercambio de bienes como productos y servicios entre países alrededor del mundo. (Ceballos, 2018)

El comercio internacional se define como el conjunto de transacciones comerciales realizadas entre privados, residentes en distintos países. (Huesca Rodríguez, 2018)

El comercio internacional es el intercambio constante y dinámico de elementos relacionados a la producción de bienes y servicios además de los mismos, comercializables, entre dos o más

países; que tiende a la integración definitiva en el tiempo para su equilibrio y apropiada regulación. (Academia, 2019)

El concepto de comercio internacional se empleó de forma general para entender el contexto y el marco en el que se desarrolla la actividad económica de exportar pasas de uva a Europa. El comercio internacional se refiere al intercambio de bienes y servicios entre los distintos países y sus respectivos mercados internos, lo que implica la compra, venta o intercambio de productos y servicios en diferentes divisas y formas de pago.

2.1.2.3. Logística internacional

La logística internacional es el conjunto de actividades que permiten el flujo de bienes desde el punto de origen hasta el punto de destino en un contexto globalizado, teniendo en cuenta las necesidades del cliente, los costos, los tiempos y la normativa vigente. (Servera-francés, 2010)

La logística internacional es el proceso de planificación y gestión del flujo de bienes y productos en la cadena de suministro de una empresa desde la adquisición hasta la compra del cliente, donde parte del proceso implica cruzar al menos una frontera internacional. (Beetrack, 2020)

La logística internacional es el proceso de gestión de “planificar, implementar y controlar los flujos físicos y de información relacionados con los materiales y los bienes finales desde el punto de origen hasta el punto de uso”. (Estudyando, 2020)

El concepto de logística internacional se empleó para estudiar los procesos y las actividades que permiten transportar las pasas de uva desde Bolivia hasta los países europeos, cumpliendo con los requisitos legales, técnicos y sanitarios que exige el mercado de destino. La logística internacional comprende aspectos como el etiquetado, el empaquetado, el transporte, la distribución, el almacenamiento y la gestión aduanera de las pasas de uva.

2.1.2.4. Mercado internacional

El mercado internacional es un sistema en el que se genera un intercambio comercial, de capitales y de mano de obra entre distintos países, con base en la división internacional del trabajo. (Economipedia, 2018)

El mercado internacional es aquel espacio en el que se llevan a cabo operaciones mercantiles, tales como venta y/o compra de bienes o intercambio de servicios por dinero, a nivel mundial. (Enciclopedia Económica, 2018)

El mercado internacional es un proceso multinacional que implica planear y ejecutar la concepción, el precio, la promoción y la distribución de ideas, bienes y servicios para crear intercambios que satisfagan los objetivos individuales y organizacionales. (Diario del Exportador, 2016)

El concepto de mercado internacional se empleó para identificar los países europeos que presentan una mayor demanda y oportunidad para la exportación de pasas de uva boliviana. El mercado internacional es el espacio en el que se llevan a cabo operaciones financieras entre países, específicamente la compra y venta de bienes, así como también el intercambio de diversos tipos de servicios a cambio de una remuneración económica a nivel mundial.

2.1.2.5. Medidas sanitarias y fitosanitarias

Las medidas sanitarias y fitosanitarias son las aplicadas para proteger la vida y la salud de las personas o de los animales o para preservar los vegetales de riesgos que surjan de plagas o enfermedades, aditivos, contaminantes, toxinas u organismos patógenos en los productos alimenticios. (OMC, 2023)

Las medidas sanitarias y fitosanitarias son las medidas que se aplican para proteger la vida y la salud de las personas y de los animales o para preservar los vegetales de riesgos que surjan de plagas o enfermedades, aditivos, contaminantes, toxinas u organismos causantes de enfermedades en los alimentos, bebidas o piensos. (Gob.mx, 2018)

Las medidas sanitarias y fitosanitarias son las medidas que se adoptan para proteger la salud humana o animal o la vida vegetal del territorio nacional frente a riesgos que puedan surgir por la introducción o diseminación de plagas o enfermedades que afecten a los animales o vegetales o sus productos. (MINAGRI, 2019)

Se analizó el marco normativo internacional y regional que rige la aplicación de las medidas sanitarias y fitosanitarias, especialmente el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la Organización Mundial del Comercio (OMC), que establece las reglas básicas para la normativa sobre inocuidad de los alimentos y salud de los animales y

preservación de los vegetales e identificando los requisitos sanitarios y fitosanitarios que deben cumplir las pasas de uva bolivianas para ingresar a los mercados europeos, tales como el pago de aranceles, la presentación de documentos y certificados, y el cumplimiento de las normas de calidad e inocuidad..

2.1.2.6. Aranceles

El arancel es un tributo que se impone sobre un bien o servicio cuando cruza la frontera de un país. El arancel más común es el arancel a las importaciones, que consiste en poner un impuesto a un bien o servicio vendido dentro del país por alguien desde el exterior de la frontera. (Economipedia, 2020)

Los aranceles son los derechos de aduana aplicados a las importaciones de mercancías, que proporcionan a las mercancías producidas en el país una ventaja en materia de precios con respecto a las mercancías similares importadas, y constituyen una fuente de ingresos para los gobiernos. (OMC, 2018)

Los aranceles son las cuotas de las tarifas de los impuestos generales de exportación e importación, que se aplican sobre los bienes que son objeto de importación o exportación. (Reino Aduanero, 2020)

El concepto de aranceles se empleó en el tema de investigación análisis de la logística y búsqueda de mercados europeos para la exportación de pasas de uva de los productores del departamento de Chuquisaca, considerando que los aranceles son los impuestos que se deben pagar al Estado a través de la aduana por los bienes que se desea importar o exportar. Los aranceles afectan el precio, la cantidad y el valor de las mercancías que se comercian entre los países.

2.1.2.7. INCOTERMS

Los incoterms son reglas elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional, que se utilizan en los contratos de compraventa internacional. Su nombre proviene de international commercial terms (términos internacionales de comercio). (Economy, 2020)

Los Incoterms permiten a las partes designar un punto en el que se entrega la mercancía, así como el reparto de costes de exportación entre el vendedor y el comprador. Los Incoterms

también asignan la responsabilidad del despacho de aduana, así como el pago de los derechos arancelarios. (Globalnegotiator, 2020)

Incoterms son unas siglas que se utilizan en el comercio internacional y que sirven para unificar el lenguaje utilizado por compradores y vendedores en las transacciones. (Arimetrics, 2016)

Se identificaron los incoterms más adecuados para la exportación de pasas de uva boliviana a los mercados europeos, teniendo en cuenta el medio de transporte, el lugar de entrega, el tipo de seguro y el pago de aranceles. Los incoterms seleccionados fueron: CIF (Cost, Insurance and Freight, Coste, Seguro y Flete), DDP (Delivery Duty Paid, Entrega Derechos Pagados) y EXW (Ex Works, en fábrica).

2.1.2.8. Pasas de uva

Las pasas de uva son también una excelente fuente de proteína vegetal y fibra dietética que contribuye al bienestar digestivo y al óptimo funcionamiento del tránsito intestinal. Se beneficia de un contenido excepcional de potasio, magnesio, fósforo, calcio, vitamina C y vitaminas del grupo B. Por último, está particularmente bien dotado de compuestos antioxidantes muy beneficiosos para la salud. (Frutas del Bosque, 2016)

Las pasas de uva tienen la ventaja de soportar todo tipo de cocciones: a fuego lento, en la sartén, en el horno, etc. Esto permite que se integren en un máximo de preparaciones, tanto dulces como saladas. La mayoría de las veces es recomendable rehidratar las pasas de uva durante unos minutos en un líquido tibio antes de incorporarlas en recetas de tartas, tartas, bollería y otros platos a fuego lento. (Frutas del Bosque, 2016)

Las pasas son uva que presentan una deshidratación parcial, por lo que están casi secas. Conocidas también como pasas de uva o uvas pasas, pueden ingerirse cocidas o crudas de acuerdo a la preparación que se pretenda realizar. El secado de la pasa puede producirse en forma natural a través de los rayos solares. (Definición, 2010)

Se consideró que las pasas de uva son un producto agroalimentario que se obtiene a partir de la deshidratación de las uvas frescas, y que posee un alto valor nutricional y energético. Las pasas de uva son consumidas tanto como bocadillos como integradas en diversas recetas dulces y saladas. Además, las pasas de uva tienen beneficios para la salud, como mejorar la circulación sanguínea, prevenir la anemia, fortalecer los huesos y favorecer la digestión.

2.1.2.9. Análisis de mercado

El análisis de mercado es el proceso de recopilar información necesaria sobre el sector en el que tu empresa participa o al que quiere integrarse. En él se estudian las condiciones actuales del comercio (a nivel macroeconómico y microeconómico) con el fin de tomar decisiones oportunas y rentables para tu negocio. (HubSpot, 2021)

Un análisis de mercado proporciona información sobre el sector, los clientes, los competidores y el alcance de un mercado. Además, puede determinar la relación entre el producto y la demanda de un producto o servicio específico. (QuestionPro, 2018)

Un análisis de mercado te proporciona información sobre industrias, clientes, competidores y otras variables de un mercado. También permite determinar la relación entre la oferta y la demanda de un determinado producto o servicio. (IONOS, 2021)

El concepto de análisis de mercado se empleó de forma general para conocer la situación, las tendencias y las oportunidades del sector de las pasas de uva a nivel mundial y regional, y para identificar los países europeos que presentan una mayor demanda y potencial para la exportación de pasas de uva boliviana.

2.1.2.10. Tipos de análisis

2.1.2.10.1. Análisis estructural

Se enfoca en la estructura de lo analizado, es decir, en sus partes y su funcionamiento. (10tipos.com, 2016)

Es el proceso de cálculo y determinación de los efectos de las cargas y las fuerzas internas en una estructura, edificio u objeto. (SkyCiv Engineering, 2018)

Es el estudio detallado de la resistencia y durabilidad de los materiales, así como de las estructuras de objetos (edificios, máquinas), para determinar su resistencia al uso, las tensiones, fuerzas y desgaste. (Concepto.de, 2018)

2.1.2.10.2. Análisis exhaustivo

Se desglosa lo analizado en sus componentes más elementales para estudiarlos por separado. (10tipos, 2016)

Es el estudio detallado de todas las partes de un elemento con el objetivo de caracterizarlo y comprenderlo. (Definicion, 2009)

Es el proceso de examinar un conjunto de datos o información desde todos los ángulos posibles para obtener una visión completa y profunda del mismo. (QuestionPro, 2010)

2.1.2.10.3. Análisis formal

Se revisa la forma o el conjunto de lo analizado, más que el contenido o lo particular. (Concepto.de, 2018)

Se enfoca en los aspectos formales de una obra de arte, como el color, la línea, la forma, el espacio, la composición y el estilo. (Khan Academy, 2016)

Se basa en la descripción de las características visibles de una obra literaria, como el género, el estilo, la estructura, el lenguaje y los recursos literarios. (Literatura, 2010)

2.1.2.10.4. Análisis teórico o conceptual

Se examinan los conceptos fundamentales o base de lo analizado. (Concepto, 2018)

Se dedica al estudio sistematizado de las teorías y conceptos, sea en sí mismos o aplicados a un determinado objeto de estudio. (Significados.com, 2016)

Se realiza con el objetivo de recolectar información sobre cualquier tema y acrecentar la comprensión del mismo. (Lifeder, 2020.)

2.1.2.10.5. Análisis experimental

Se reproduce un fenómeno natural en un laboratorio o en condiciones controladas para observarlo y medirlo. (Concepto, 2018)

Se toma en cuenta la cantidad, la proporción, el volumen y otros aspectos numéricos de lo analizado. (Concepto, 2018)

2.1.2.10.6. Análisis cuantitativo

Se basa en la aplicación de modelos matemáticos o estadísticos para codificar los resultados obtenidos en una investigación, recopilando y analizando información que puede recogerse a través de diversas fuentes. (Tesisymasters, 2015)

Se refiere al uso de datos numéricos para describir, explicar o predecir fenómenos de interés, empleando métodos estadísticos para analizarlos y presentarlos. (Metodologia.uab, 2006)

2.1.2.10.7. Análisis cualitativo

se toma en cuenta la calidad, la naturaleza, las características y otros aspectos no numéricos de lo analizado. (Concepto, 2018)

Se basa en la extracción de conclusiones a partir de datos heterogéneos, es decir, que no están expresados en números ni en proporciones, sino de forma textual y visual, examinando los aspectos que caracterizan al objeto de estudio. (Aicad, 2020)

Analiza datos no numéricos con el objetivo de obtener una aproximación exploratoria a los fenómenos que estudia, se centra en el análisis en profundidad de un tema concreto para conocerlo de forma detallada y poder realizar otras investigaciones posteriores. (Economi, 2016)

2.1.2.10.8. Análisis financiero

Se evalúa la situación económica y financiera de una empresa o entidad mediante balances, ratios e indicadores. (Concepto, 2018)

Es el estudio e interpretación de la información contable de una empresa u organización con el fin de diagnosticar su situación actual y proyectar su desenvolvimiento futuro, utilizando técnicas y procedimientos como estudios de ratios financieros, indicadores y otros. (Economi, 2016)

2.1.2.11. Productores de uva

Los productores de uva son aquellos viticultores que se dedican al cultivo de la vid (*Vitis vinifera* L.) para obtener frutos que pueden destinarse al consumo fresco (uva de mesa) o a la elaboración de bebidas alcohólicas (uva para la industria). (Borja, 2016)

Los productores de uva son aquellos que cultivan una trepadora prodigiosa de larga vida que ha sido ampliamente usada desde tiempos ancestrales como fruta apetecida en los hogares, para la elaboración de vino y en forma sacramental en el judaísmo y cristianismo. (Reyes, 2016)

Los productores de uva son aquellos que se encuentran en las principales regiones productoras de uva en el mundo, que son aquellas zonas de clima mediterráneo sobresaliendo los países Italia, China y Estados Unidos. (García, 2016)

2.1.2.12. Identificación de mercados

La identificación de mercados es parte de la investigación de mercados, que es “la identificación, recopilación, análisis y difusión de la información de manera sistemática y objetiva, con el propósito de mejorar la toma de decisiones relacionadas con la identificación y solución de problemas y oportunidades de mercadotecnia”. (Malhotra, 2010)

La identificación de mercados se realiza mediante métodos de recolección de datos que permiten evaluar los gustos y las expectativas de los consumidores sobre el ideal de un producto o servicio que prefieran. (Vargas, 2013)

La identificación de mercados implica conocer geográficamente el ámbito donde se encuentran los potenciales clientes, ya sea a nivel internacional, nacional o local. (Laura Fischer y Jorge Espejo, 2010, p. 23)

La identificación de mercados se empleó de forma general para reconocer y seleccionar los países europeos que presentan una mayor demanda y potencial para la exportación de pasas de uva boliviana. La identificación de mercados es el proceso que comprende las acciones de identificación, recopilación y análisis de datos para mejorar la toma de decisiones relacionadas con la identificación y solución de problemas

2.1.3. Marco contextual

2.1.3.1. Análisis demográfico

Para el presente estudio se realizará un análisis demográfico de la población de Chuquisaca.

TABLA 4 POBLACIÓN DE CHUQUISACA

Provincia	Población proyectada 2022
Oropeza	292 378
Hernando Siles	57 921
Yamparáez	37 091
Nor Cinti	36 755
Sud Cinti	35 838
Belisario Boeto	34 831
Tomina	33 382
Zudáñez	32 999
Luis Calvo	32 564
Azurduy	31 824

Fuente: INE

Se puede observar que la concentración de la población está en la provincia de Oropeza con 292.378 habitantes para la gestión del 2022 y segundo la provincia de Hernando Siles con una población de 57.921 observando la gran diferencia en la concentración de población que existe entre el primero y la segunda provincia de Chuquisaca de más de 130.000 habitantes de diferencia.

2.1.3.1.1. Crecimiento de la población de Chuquisaca

TABLA 5 CRECIMIENTO POBLACIONAL DE CHUQUISACA DE 2017 AL 2022

Año	Población
2017	607.534
2018	614.190
2019	620.833
2020	627.466
2021	634.088
2022	635 583

Fuente: INE

Chuquisaca en los últimos 5 años ha tenido un crecimiento constante en su población en general dando esto un desarrollo progresivo en la región de 607.534 habitantes en la gestión del 2017 a 635.583 en la gestión 2022, no obstante, se puede apreciar que en la gestión de 2021 al 2022 el crecimiento de la población fue menor en comparación a años anteriores.

TABLA 6 DATOS DEMOGRAFICOS POR AÑO DE LA POBLACION POR GENERO DEL DEPARTAMENTO DE CHUQUISACA

Año	Población total	Población masculina	Población femenina	Porcentaje masculino	Porcentaje femenino
2017	607.534	295.738	311.796	48,7%	51,3%
2018	614.190	299.482	314.708	48,7%	51,3%
2019	620.833	303.218	317.615	48,8%	51,2%
2020	627.466	306.947	320.519	48,9%	51,1%
2021	634.088	310.669	323.419	49,0%	51,0%

Fuente: INE

También debemos de observar el crecimiento poblacional de Chuquisaca por genero viendo que el crecimiento de la población femenina se mantiene en 51% desde la gestión 2017 a la gestión 2021 superando a la población masculina los 5 años anteriores que se mantiene entre el 48% y 49% de la población chuquisaqueña.

2.1.3.2. Análisis del ámbito económico de Chuquisaca

Para El departamento de Chuquisaca, a pesar de su menor tamaño relativo respecto de los departamentos del eje central, además de su perfil gasífero posee una economía relativamente diversificada, con potencial de articulación intersectorial y regional que merece atención para fortalecer y promover el desarrollo integral departamental. Entre sus principales actividades económicas se encuentran la agricultura, la industria, la ganadería y la minería. Según datos oficiales del Instituto Nacional de Estadística de Bolivia, en 2018 el Producto Interno Bruto (PIB) del departamento alcanzó los 2.030 millones de dólares, lo que representa el 5.01% del PIB nacional. El PIB per cápita fue de 3.243 dólares, por debajo del promedio nacional de 3.393 dólares.(INE, 2019)

El sector de hidrocarburos es uno de los más importantes para la economía chuquisaqueña, ya que genera ingresos por concepto de regalías e impuestos. Según el Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, en 2020 el departamento recibió 1.021 millones de bolivianos por este concepto, lo que representa el 13% del total nacional. El departamento cuenta con reservas probadas de gas natural de 1.6 trillones de pies cúbicos (TCF) y una producción promedio de 51.5 millones de pies cúbicos por día (MMpcd). (DAPRO, 2021)

El sector de servicios es otro de los motores de la economía chuquisaqueña, ya que abarca actividades como el comercio, la educación, la salud, la administración pública y otros. Según el INE, en 2018 este sector representó el 54% del PIB departamental y generó el 62% del empleo formal . Dentro de este sector, se destaca la actividad comercial, que concentra el 28% del PIB departamental y el 30% del empleo formal. (INE, 2019)

El sector turístico es uno de los sectores con mayor potencial en Chuquisaca, debido a su riqueza cultural, histórica y natural. El departamento cuenta con atractivos como la ciudad de Sucre, declarada Patrimonio Cultural de la Humanidad por la UNESCO; el Parque Nacional Serranía del Iñaño; el Parque Cretácico; las misiones jesuíticas; las huellas de dinosaurios; las lagunas de Tarabuco y Yamparáez; y otros. Según el Viceministerio de Turismo, en 2019 el departamento recibió 1.2 millones de visitantes nacionales y extranjeros, lo que generó un movimiento económico de 1.500 millones de bolivianos. (DAPRO, 2021)

2.1.3.3. Ámbito social de Chuquisaca

El ámbito social de Chuquisaca en el área económico y cultural se puede describir de la siguiente manera:

Chuquisaca es un departamento con una economía diversificada, que se basa principalmente en la explotación de gas natural, la agricultura, la ganadería, la minería y el turismo.

Chuquisaca tiene un Producto Interno Bruto de 2 030 millones de dólares y un ingreso per cápita de 3 243 dólares, según datos del 2018. Su tasa de crecimiento poblacional es la más baja del país, con un 0.8% anual. (BCB, 2019)

Chuquisaca tiene una población de 635 mil habitantes, de los cuales el 44.9% vive en el municipio de Sucre, que es la capital del departamento y de Bolivia. Sucre es también la sede del Poder Judicial y fue declarada Patrimonio de la Humanidad por la Unesco en 1991.

Chuquisaca tiene una rica y variada cultura, que se expresa en su arquitectura colonial, su arte religioso, su música folclórica, su gastronomía y sus fiestas tradicionales. Entre sus manifestaciones culturales más destacadas se encuentran la Virgen de Guadalupe, patrona del departamento; el Carnaval de Sucre, que combina elementos indígenas y españoles; y el Festival Internacional de la Cultura, que reúne a artistas nacionales e internacionales cada año.

Chuquisaca es un departamento plurilingüe y pluricultural, donde conviven diferentes grupos étnicos y sociales. Según el censo de 2012, el 62.7% de la población se identifica como quechua, el 32.6% como mestizo o blanco, el 2.5% como guaraní y el 2.2% como otros. El idioma oficial es el español, pero también se hablan el quechua y el guaraní como lenguas cooficiales. (INE, 2012)

2.1.3.4. Ámbito político

Chuquisaca es un departamento con una larga tradición histórica y política, que fue escenario de la primera revolución independentista de América Latina el 25 de mayo de 1809. Su capital, Sucre, fue la primera capital de Bolivia y actualmente es la sede del poder judicial y de la Asamblea Constituyente que redactó la Constitución Política del Estado vigente desde 2009.

Chuquisaca está conformado por 10 provincias y 29 municipios, que se rigen por el régimen autonómico departamental, municipal e indígena originario campesino. El órgano ejecutivo del departamento es la Gobernación, que está a cargo del gobernador elegido por voto popular. El órgano legislativo es la Asamblea Legislativa Departamental, que está compuesta por 15 asambleístas titulares y 15 suplentes, elegidos por circunscripciones uninominales y plurinominales.

Chuquisaca ha tenido una participación activa en los procesos políticos nacionales, tanto en las movilizaciones sociales como en las elecciones generales. En las últimas elecciones de 2020, el Movimiento al Socialismo (MAS) obtuvo el 54% de los votos en el departamento, seguido por Comunidad Ciudadana (CC) con el 34% y Creemos con el 10%. El actual gobernador es Damián Condori, del movimiento Chuquisaca Somos Todos (CST), que ganó en la segunda vuelta con el 57% de los votos frente al candidato del MAS.

Chuquisaca ha enfrentado diversos conflictos políticos internos y externos, relacionados con la distribución de recursos económicos, la defensa de su identidad cultural e histórica, y la articulación con el gobierno central. Entre los conflictos más recientes se encuentran la disputa por el campo gasífero Incahuasi con el departamento de Santa Cruz; la demanda por una mayor participación en las regalías del campo Margarita-Huacaya; y la controversia por la ley departamental de Recursos Adicionales aprobada por la Asamblea Legislativa Departamental y rechazada por el gobernador.

Sucre es la capital de Bolivia según la Constitución Política del Estado y la sede del Poder Judicial. Sucre fue declarada capital constitucional de la República de Bolívar el 7 de julio de 1839 por José Miguel de Velasco, en honor al prócer venezolano Antonio José de Sucre. Sucre también es la capital histórica y cultural de Bolivia, pues fue escenario de la primera revolución independentista de América Latina el 25 de mayo de 1809 y fue designada Patrimonio de la Humanidad por la Unesco en 1991. Sucre tiene una población de 259 388 habitantes según el censo de 2012 y es la capital del departamento de Chuquisaca. Sucre comparte el rol de capital con La Paz, que es la sede de los poderes Ejecutivo y Legislativo desde 1899, tras la Guerra Federal que enfrentó a liberales y conservadores. La Paz es también la ciudad más poblada y el centro político, económico y social del país. La coexistencia de dos capitales en Bolivia ha generado controversias y conflictos entre ambas ciudades y regiones a lo largo de la historia.

2.1.3.5. Ámbito del comercio exterior de Chuquisaca y Bolivia

2.1.3.5.1. Ámbito el comercio exterior de Chuquisaca

Chuquisaca es un departamento que tiene una participación relativamente baja en el comercio exterior de Bolivia, debido a su escasa diversificación productiva y a sus limitaciones logísticas y de infraestructura. Según datos del IBCE, entre 2006 y 2020, las exportaciones de Chuquisaca acumularon más de 2 mil millones de dólares, representando el 1,4% del total nacional; mientras que las importaciones sumaron 446 millones de dólares, equivalente al 0,7% del total nacional. (IBCE, 2021)

Los principales productos de exportación de Chuquisaca son el gas natural y sus derivados (gasolina, diésel y GLP), que representan el 97% del valor total exportado en 2020. Otros productos que se exportan son la soya y sus derivados (aceite y harina), el cuero y sus manufacturas, los minerales (plomo, plata y zinc) y los productos agropecuarios (quinua, miel y leche).

Los principales mercados de destino de las exportaciones de Chuquisaca son los países de la Comunidad Andina (CAN), que concentran el 95% del valor total exportado en 2020. Dentro de la CAN, los principales países receptores son Perú (43%), Colombia (40%) y Ecuador (12%). Otros países que reciben productos chuquisaqueños son Chile (4%), Estados Unidos (1%), España (1%), entre otros. (CAN, 2020)

Los principales productos de importación de Chuquisaca son las máquinas y aparatos mecánicos y eléctricos, que representan el 38% del valor total importado en 2020. Otros productos que se importan son los vehículos automotores y sus partes, los productos químicos orgánicos e inorgánicos, los plásticos y sus manufacturas, y los instrumentos y aparatos médicos.

Los principales mercados de origen de las importaciones de Chuquisaca son China (28%), Italia (13%), Alemania (10%) y Dinamarca (5%). De estos países se importan principalmente hornos industriales o de laboratorio, neumáticos, automóviles, máquinas para lavar vajilla, máquinas y aparatos para imprimir, entre otros.

2.1.3.5.2. Ámbito del comercio exterior de Bolivia

El ámbito del comercio exterior de Bolivia se refiere al conjunto de actividades económicas que realiza el país con el resto del mundo, mediante la exportación e importación de diferentes productos, bienes y servicios. El comercio exterior de Bolivia tiene una gran importancia para el desarrollo del país, ya que genera ingresos, empleo, divisas, transferencia de tecnología y competitividad.

Según el Instituto Nacional de Estadística de Bolivia, el valor de las exportaciones bolivianas en el año 2020 fue de 7 181 millones de dólares, mientras que el valor de las importaciones fue de 5 347 millones de dólares, lo que resulta en un saldo comercial positivo de 1 834 millones de dólares. Los principales productos exportados por Bolivia en el 2020 fueron el gas natural, el oro, la plata, la harina y pellets de soya y el estaño. Los principales destinos de las exportaciones bolivianas fueron Brasil, Argentina, Estados Unidos, Perú y China. Por otro lado, los principales productos importados por Bolivia en el 2020 fueron los vehículos automotores, los combustibles minerales, las máquinas y aparatos eléctricos, los productos farmacéuticos y los plásticos. Los principales países proveedores de las importaciones bolivianas fueron China, Brasil, Argentina, Estados Unidos y Perú.

El comercio exterior de Bolivia está regulado por la Constitución Política del Estado, que establece los principios y objetivos de la política comercial del país, así como por la Ley N° 1990 del Código Tributario Boliviano, que regula los impuestos y aranceles aplicables al comercio exterior. Asimismo, Bolivia forma parte de varios acuerdos comerciales regionales e internacionales, como la Comunidad Andina (CAN), el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y el Acuerdo Marco de la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América - Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA-TCP).

El Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE) es el principal referente del comercio exterior boliviano que brinda información especializada y asistencia técnica, para asegurar que el desarrollo del país sea económicamente viable, medioambientalmente sostenible y socialmente responsable.

2.2. Información y datos obtenidos

2.2.1. Producción de uva por departamento de Bolivia

TABLA 7 PRODUCCIÓN DE UVA POR DEPARTAMENTO DE BOLIVIA 2013

Departamento	Producción de uva (toneladas)	Porcentaje
Tarija	74.311	83%
Chuquisaca	5.809	8%
La Paz	3.888	4%
Santa Cruz	2.784	3%
Cochabamba	709	1%
Potosí	507	1%

Fuente: Agricultura - INE

El departamento de Tarija es el mayor productor de uva en Bolivia, con 74.311 toneladas, lo que representa el 83% de la producción nacional, el departamento de Chuquisaca es el segundo productor de uva en Bolivia, con 5.809 toneladas, lo que representa el 8% de la producción nacional, el departamento de La Paz es el tercer productor de uva en Bolivia, con 3.888 toneladas, lo que representa el 4% de la producción nacional, el departamento de Santa Cruz es el cuarto productor de uva en Bolivia, con 2.784 toneladas, lo que representa el 3% de la producción nacional y los departamentos de Cochabamba y Potosí son los menores productores de uva en Bolivia, con 709 y 507 toneladas respectivamente, lo que representa el 1% y el 0,5% de la producción nacional. Estos departamentos tienen una producción de uva limitada por las condiciones climáticas y geográficas.

2.2.2. Países donde exporta el departamento de Chuquisaca

TABLA 8 PAÍSES DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE CHUQUISACA Y SU VALOR DESDE EL 2017 AL 2020

País	Valor 2017 (USD)	Valor 2018 (USD)	Valor 2019 (USD)	Valor 2020 (USD)
Argentina	16.942.000	40.692.000	30.898.000	27.692.000
Brasil	9.370.000	14.171.000	11.473.000	6.137.000
Japón	-	-	-	9.289.000
Corea del Sur	-	-	-	5.876.000
China	-	-	-	5.675.000
México	-	-	-	2.935.000
Estados Unidos	2.270.000	1.131.000	1.021.000	1.016.000
España	-	-	-	763.000
Colombia	-	-	-	612.000
Bélgica-Luxemburgo	-	-	-	395.000
Perú	-	-	-	334.000
Chile	-	-	-	115.000
Uruguay	-	-	-	92.000
India	-	-	-	29.000
Paraguay	-	-	-	77.000
Canadá	-	-	-	57.000
Ecuador	-	-	-	42.000
Alemania	-	-	-	39.000

Fuente: CNC

El valor de las exportaciones del departamento de Chuquisaca a diferentes países, en dólares estadounidenses, para los años 2017, 2018, 2019 y 2020. El país que más ha comprado en los últimos cuatro años es Argentina, con un valor total de 116.224.000 dólares. Sin embargo, se observa una disminución entre 2018 y 2020, lo que puede deberse a la crisis económica y social que atraviesa ese país.

El país que más ha aumentado sus importaciones del departamento de Chuquisaca en el último año es Japón, con un valor de 9.289.000 dólares en 2020, siendo este el primer año que aparece en la tabla. Otros países que han empezado a comprar de Chuquisaca en el último año son Corea del Sur, China, México, España, Colombia, Bélgica-Luxemburgo, Perú,

Chile, Uruguay, India, Paraguay, Canadá, Ecuador y Alemania. Estos países suman un valor total de 26.512.000 dólares en 2020.

El país que más ha disminuido sus compras del departamento de Chuquisaca en el último año es Brasil, entre 2019 y 2020, pasando de 11.473.000 a 6.137.000 dólares. Esto puede deberse a la pandemia del COVID-19 y sus efectos negativos sobre la economía y el consumo brasileños. El país que ha mantenido un nivel más estable de compras en los últimos cuatro años es Estados Unidos, con valores entre 1 y 2 millones de dólares anuales.

TABLA 9 TABLA CON LOS PRODUCTOS QUE SE EXPORTAN A CADA PAÍS

País	Producto
Argentina	Gas de petróleo y demás hidrocarburos gaseosos
Brasil	Gas de petróleo y demás hidrocarburos gaseosos
Japón	Minerales de zinc y sus concentrados
Corea del Sur	Minerales de los metales preciosos y sus concentrados
China	Cascos, platos, discos y cilindros para sombreros
México	Minerales de zinc y sus concentrados
Estados Unidos	Cascos, platos, discos y cilindros para sombreros
España	Minerales de zinc y sus concentrados
Colombia	Cascos, platos, discos y cilindros para sombreros
Bélgica-Luxemburgo	Minerales de zinc y sus concentrados
Perú	Cascos, platos, discos y cilindros para sombreros
Chile	Cascos, platos, discos y cilindros para sombreros
Uruguay	Cascos, platos, discos y cilindros para sombreros
India	Minerales de los metales preciosos y sus concentrados
Paraguay	Cascos, platos, discos y cilindros para sombreros
Canadá	Minerales de los metales preciosos y sus concentrados
Ecuador	Cascos, platos, discos y cilindros para sombreros
Alemania	Minerales de los metales preciosos y sus concentrados

Fuente: CNC

Pero también debemos de conocer cuáles son los productos exportados a los países de destino observando que el producto más exportado por Bolivia a Argentina y Brasil es el gas

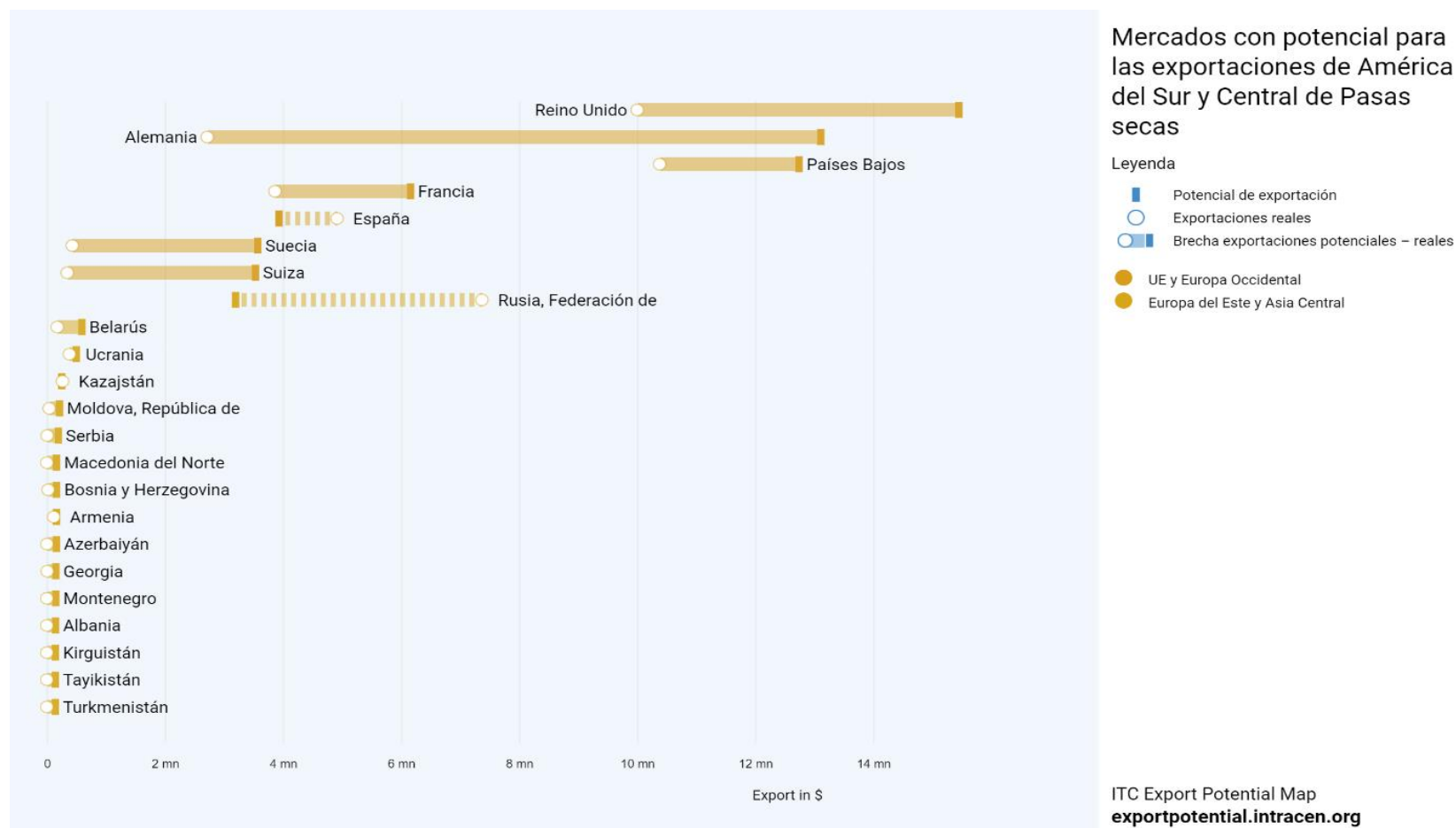
de petróleo y demás hidrocarburos gaseosos, que son parte del sector de hidrocarburos, el producto más exportado por Bolivia a Japón, Corea del Sur, India, Canadá y Alemania es el mineral de los metales preciosos y sus concentrados, que son parte del sector minero, el producto más exportado a China, Estados Unidos, Colombia, Perú, Chile, Uruguay, Paraguay y Ecuador es el casco, plato, disco y cilindro para sombreros, que son parte del sector manufacturero y el producto más exportado por Bolivia a España y Bélgica-Luxemburgo es el mineral de zinc y sus concentrados, que también son parte del sector minero.

2.2.3. Herramientas de estudio de mercados internacionales

La información requerida para poder analizar los mejores mercados internacionales para la exportación de pasas de uva se utilizó la herramienta de INTRACEN:

2.2.3.1. Export potencial map

GRÁFICO 1 PAÍSES EUROPEOS CON MAYOR POTENCIAL DE EXPORTACIÓN DE PASAS DE UVA

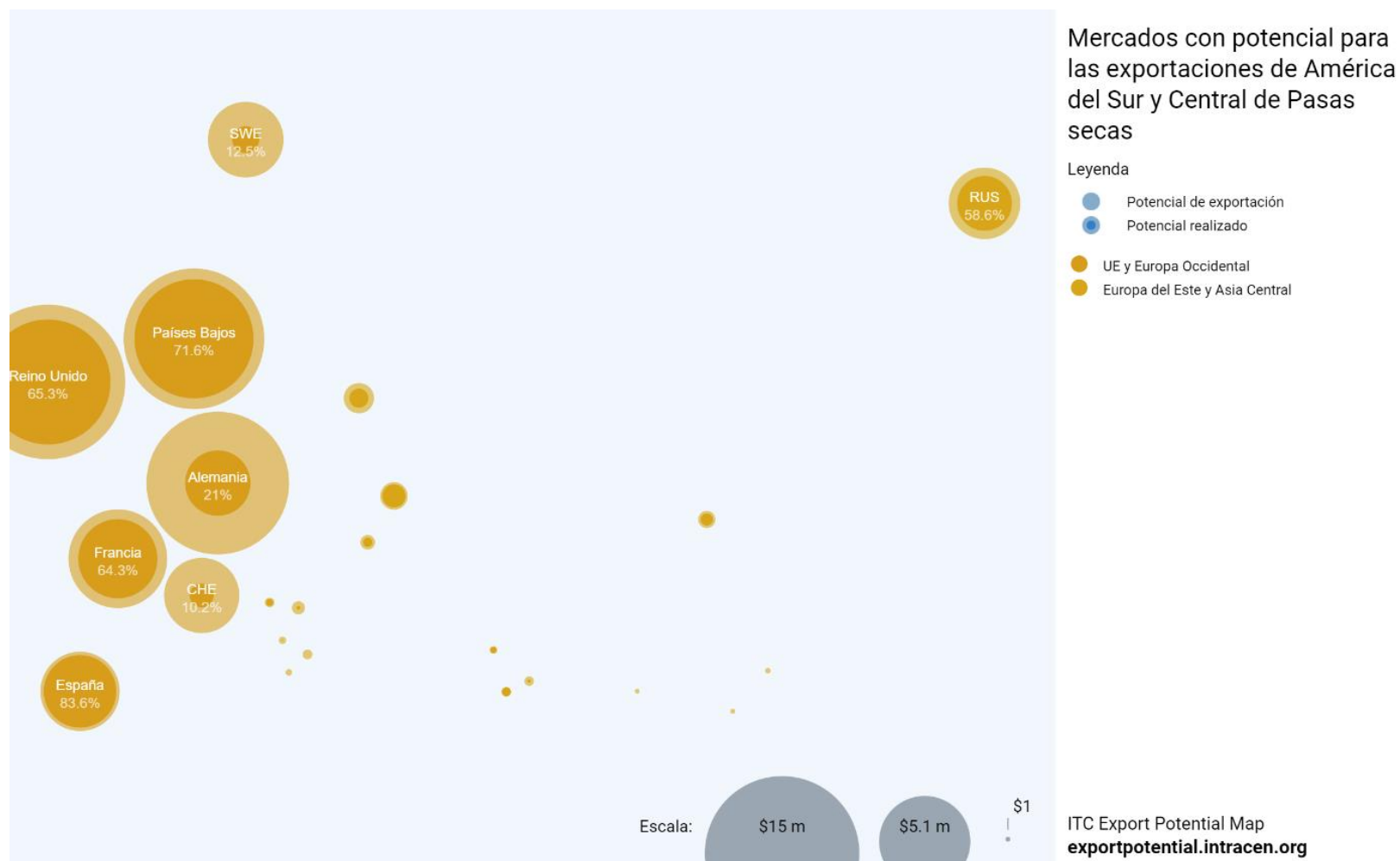


Fuente: Export potential map

Al realizar la búsqueda del mercado boliviano para la exportación de pasas de uva, a mercados internacionales se detectó que Bolivia no exporta este producto en grandes cantidades no entrando en el rango de cálculo de exportación de la herramienta, así que se realizó un estudio de la región sudamericana refieren al producto y se pudo observar que los principales países con potencial de exportación son el Reino Unido, Alemania, Países Bajos, Francia, Suecia y Suiza estando con una mayor brecha de exportación haciéndolos mercados internacionales atractivos para la exportación de pasas de uva producidas en el país.

Y con una sobre exportación podemos ver que están los países España y Rusia teniendo ya sobresaturado el mercado para el producto.

GRÁFICO 2 PAÍSES CON MAYOR POTENCIAL DE EXPORTACIÓN



Fuente: Export potential map

En la gráfica anterior se puede ver la brecha de crecimiento de los países europeos siendo Alemania el que tiene mayor potencial para la exportación ya que solo está importando el 21% de su capacidad y países bajos tiene una importación del 71% de su mercado total, el Reino Unido tiene una importación del 65% que requiere su mercado, Francia con 64% de importación en su mercado.

Y se puede ver que el mercado español ya se encuentra copado para el producto y también los países bajos tiene una menor brecha de exportación para las pasas de uva.

2.2.3.2. Trade map

TABLA 10 LISTA DE PAÍSES IMPORTADORES DE PASAS DE UVA

Lista de los países importadores para el producto seleccionado en 2022

Producto : 080620 Secas, incl. las pasas

Importadores	Seleccione sus indicadores					
	Valor importado en 2022 (miles de USD)	Cantidad importada en 2022	Unidad de cantidad	Valor unitario (USD/unidad)	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2018-2022 (%)	Tasa de crecimiento anual en cantidad entre 2018-2022 (%)
Mundo	1447129	0	No medida		-4	-1
Europa Aggregation	734278					
Reino Unido	158527	85268	Toneladas	1859	-6	-4
Alemania	134086	67328	Toneladas	1992	-4	-2
Países Bajos	103692	53267	Toneladas	1947	-2	-1
Francia	54082	26059	Toneladas	2075	-3	-2
Italia	34335	18379	Toneladas	1868	-4	-3
Bélgica	22961	11825	Toneladas	1942	-13	-16
Suecia	22411	6156	Toneladas	3641	0	-1
Polonia	22335	12825	Toneladas	1742	-4	-2
España	21876	10404	Toneladas	2103	-13	-11
Rusia, Federación de	18571	12877	Toneladas	1442	-6	0
Suiza	9720	3963	Toneladas	2453	0	0

Fuente: Trade map

En tabla se puede ver la cantidad importada y también se puede ver el precio por tonelada de que se paga por el producto de pasas de uva siendo el que mayor paga Suecia seguido de España, Francia y Alemania, pero esto se contrarresta con la cantidad de importación estando entre los países que importa en mayor cantidad Reino Unido seguido por Alemania, Países Bajos y Francia.

2.2.3. Mac map

Después de la selección de los 2 mercados potenciales para la exportación del producto debemos de analizar y recabar la certificación requerida para el ingreso a estos mercados es por eso que se utiliza la herramienta de Mac map para conocer el régimen arancelario a cancelar o si existe algún convenio o acuerdo bilateral entre países y también para conocer las certificaciones requeridas para el producto en cada país.

2.2.3.1. Derechos de aduana para el país del Reino Unido

Exportado desde **Bolivia (Estado Plurinacional de)** a **Reino Unido**

TABLA 11 RÉGIMEN ARANCELARIO

Régimen arancelario	Arancel aplicado	EAV
Derechos NMF (aplicados)	2.00%	2.00%
Arancel preferencial para los países del SGP (Marco mejorado)	0.00%	0.00%

Fuente: Mac map

El arancel NMF aplicado es del 2%, esto significa que los países que no tienen ningún acuerdo comercial preferencial con el país importador deben pagar un 2% del valor de las mercancías como impuesto de importación, pero por tener preferencia tarifaria para países en vías de desarrollo tenemos una liberación arancelaria del 0% esto quiere decir que ya no se debe de pagar el gravamen arancelario ya que las pasas de uva entran entre los productos seleccionados para la tarifa de 0%.

2.2.3.2. Requisitos arancelarios para el país del Reino Unido

Exportado desde Bolivia (Estado Plurinacional de) a Reino Unido

TABLA 12 REQUISITOS PARA EL INGRESO A ESTE MERCADO

Requisitos de importación aplicados a este producto Total de las medidas 35	
A120 - Restricciones geográficas a la admisibilidad	
A130 - Enfoque de sistema	
A140 - Requisito de autorización por motivos sanitarios y fitosanitarios para la importación de determinados productos	
A150 - Requisito de autorización para los importadores por motivos sanitarios y fitosanitarios	
A210 - Límites de tolerancia de residuos o contaminación por determinadas sustancias (no microbiológicas)	
A220 - Uso restringido de determinadas sustancias en alimentos y piensos y en materiales destinados a entrar en contacto con ellos	
A310 - Requisitos de etiquetado	
A330 - Requisitos de embalaje y envase	
A410 - Criterios microbiológicos para productos finales	
A420 - Prácticas de higiene en la producción relacionadas con las condiciones sanitarias y fitosanitarias	
A630 - Elaboración de alimentos y piensos	
A830 - Requisitos de certificación	
A840 - Requisitos de inspección	
A850 - Requisitos de trazabilidad	
A851 - Origen de los materiales y las partes	
A852 - Historial del proceso de transformación	
A853 - Distribución y ubicación de los productos tras su entrega	
B140 - Requisitos de autorización para la importación de determinados productos	
B310 - Requisitos de etiquetado	
B320 - Requisitos de marcado	
B700 - Requisitos de calidad, seguridad y rendimiento de los productos	

B840 - Requisitos de inspección
E100 - Procedimientos de licencias no automáticas de importación distintos de las autorizaciones contempladas en los capítulos sobre medidas sanitarias y fitosanitarias y obstáculos técnicos al comercio
E125 - Licencias para la protección de la salud pública

Fuente: Mac map

Los requisitos de importación son las normas y regulaciones que los países imponen a los productos que entran en su territorio, con el fin de proteger la salud, la seguridad, el medio ambiente y los requisitos para el ingreso y comercialización de pasas de uvas en el Reino Unido son 35 certificaciones regulaciones que saben de presentar son certificaciones de sanidad y fitosanitarios, licencia para la protección de la salud pública, requisitos de etiquetado, certificado de proceso de transformación solo por nombrar algunos.

2.2.3.3. Derechos de aduana para el país de Alemania

Exportado desde Bolivia (Estado Plurinacional de) a Alemania

TABLA 13 DERECHO DE ADUANAS

Régimen arancelario	Arancel aplicado
Derechos NMF (aplicados)	2.40%
Arancel preferencial para los países beneficiarios del régimen de estímulo al desarrollo sostenible	0.00%

Fuente: Mac map

El arancel NMF aplicado es del 2,40%, tanto para el régimen arancelario. Esto significa que los países que no tienen ningún acuerdo comercial preferencial con el país importador deben pagar un 2,40% del valor de las mercancías como impuesto de importación. El gravamen arancelario normal que se debe de cancelar para ingresar al país de Alemania es de 2,4% pero el tener preferencia arancelaria por países en vías de desarrollo la tarifa a cancelar en gravamen

arancelario es de una tasa de 0% siendo este uno de los factores que aumenta el atractivo del mercado alemán.

2.2.3.4. Requisitos reglamentarios para el país de Alemania

Exportado desde Bolivia (Estado Plurinacional de) a Alemania

TABLA 14 REQUISITOS PARA EL INGRESO A ESTE MERCADO

Requisitos de importación aplicados a este producto Total de las medidas 35
A120 - Restricciones geográficas a la admisibilidad
A130 - Enfoque de sistema
A140 - Requisito de autorización por motivos sanitarios y fitosanitarios para la importación de determinados productos
A150 - Requisito de autorización para los importadores por motivos sanitarios y fitosanitarios
A210 - Límites de tolerancia de residuos o contaminación por determinadas sustancias (no microbiológicas)
A220 - Uso restringido de determinadas sustancias en alimentos y piensos y en materiales destinados a entrar en contacto con ellos
A310 - Requisitos de etiquetado
A330 - Requisitos de embalaje y envase
A410 - Criterios microbiológicos para productos finales
A420 - Prácticas de higiene en la producción relacionadas con las condiciones sanitarias y fitosanitarias
A630 - Elaboración de alimentos y piensos
A830 - Requisitos de certificación
A840 - Requisitos de inspección
A850 - Requisitos de trazabilidad
A851 - Origen de los materiales y las partes
A852 - Historial del proceso de transformación
A853 - Distribución y ubicación de los productos tras su entrega
B140 - Requisitos de autorización para la importación de determinados productos
B310 - Requisitos de etiquetado

B320 - Requisitos de mercado
B700 - Requisitos de calidad, seguridad y rendimiento de los productos
B840 - Requisitos de inspección
E100 - Procedimientos de licencias no automáticas de importación distintos de las autorizaciones contempladas en los capítulos sobre medidas sanitarias y fitosanitarias y obstáculos técnicos al comercio
E125 - Licencias para la protección de la salud pública

Fuente: Mac map

Se puede ver que los requisitos de los países dentro de la unión europea esta unificado pidiendo los mismos requisitos para la entrada de diferentes productos a su territorio dándonos un enfoque claro si se quiere exportar a Europa y una gran gama de elección al exportar al territorio europeo y también entra el mercado alemán siendo este el país al que queremos exportar el producto de pasas de uva.

2.2.4. Análisis y discusión de resultados

Después de la recolección de la información de los mercados internacionales para identificar los mercados con mayor potencial de exportación para el producto de pasas de uva se puede identificar los siguientes:

TABLA 15 PAÍSES SELECCIONADOS PARA LA EXPORTACIÓN DE PASAS DE UVA

Países	Cantidad importada	Precio por tonelada	Gravamen arancelario	Requisito de ingreso al mercado
Reino Unido	85268	1859	0%	35
Alemania	67328	1992	0%	35

Fuente: Elaboración propia

El mercado de reino unido y Alemania son los países con mayor potencial de importación entre los países europeos para el producto de pasas de uva teniendo un precio alto como mercado potencial también se tomó en cuenta los requisitos y gravamen arancelario a cancelar para el ingreso y comercialización a estos países son de 0% ya que se cuenta con una preferencia

arancelaria a países en vías de desarrollo y siendo los 35 requisitos que piden los países miembros de la unión europea.

2.2.5. Logística para la exportación de pasas de uva al mercado europeos

TABLA 16 PASOS PARA LA LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN

Paso	Descripción	Lugar	Costos a considerar
1	Obtener las certificaciones internacionales que acrediten la calidad orgánica y sanitaria de las pasas de uva, así como el cumplimiento de las normas sociales y ambientales exigidas por la Unión Europea.	Bolivia	Costos de las certificaciones internacionales, que pueden variar según el organismo certificador y el tipo de certificación.
2	Contratar un agente de aduanas que se encargue de los trámites y documentos necesarios para la exportación, como la factura comercial, el certificado de origen, el certificado fitosanitario, el certificado de análisis, el conocimiento de embarque y el seguro de transporte.	Bolivia	Costos del agente de aduanas, que pueden incluir honorarios, impuestos, tasas y gastos administrativos.
3	Elegir el medio de transporte más adecuado para las pasas de uva, teniendo en cuenta el costo, el tiempo y las condiciones de conservación. En este caso, se podría optar por el transporte marítimo, que es más económico y permite enviar grandes volúmenes, aunque es más lento y requiere un embalaje adecuado para evitar la humedad y los daños.	Bolivia	Costos del transporte marítimo, que pueden incluir flete, seguro, embalaje, manipulación y almacenamiento.

4	Coordinar con el importador o distribuidor en Europa, las condiciones de entrega y pago, así como los requisitos de etiquetado y empaque que se deben cumplir para ingresar al mercado europeo.	Bolivia/Unión Europea	Costos de la coordinación con el importador o distribuidor, que pueden incluir comisiones, gastos bancarios, gastos de comunicación y gastos de etiquetado y empaque.
5	Realizar el seguimiento del envío y la entrega de las pasas de uva, verificando que se cumplan los plazos y las normas establecidas, y solucionando cualquier inconveniente que pueda surgir durante el proceso.	Bolivia/Unión Europea	Costos del seguimiento del envío y la entrega, que pueden incluir gastos de comunicación, gastos de inspección y gastos de contingencia.

Fuente: Elaboración propia – SENAVEX – IBCE

Después de definir los mercados para exportar el producto de pasas de uva se debe de planificar y estructurar la ruta logística a seguir se estructuro en una tabla de 5 pasos para la exportación del producto y tener un control de la logística de exportación de manera general:

Paso 1: Obtener las certificaciones internacionales que demuestren que las pasas de uva son orgánicas, sanitarias, sociales y ambientales. Costos: Varían según el organismo y el tipo de certificación.

Paso 2: Contratar un agente de aduanas que haga los trámites y documentos para la exportación. Costos: Incluyen honorarios, impuestos, tasas y gastos administrativos.

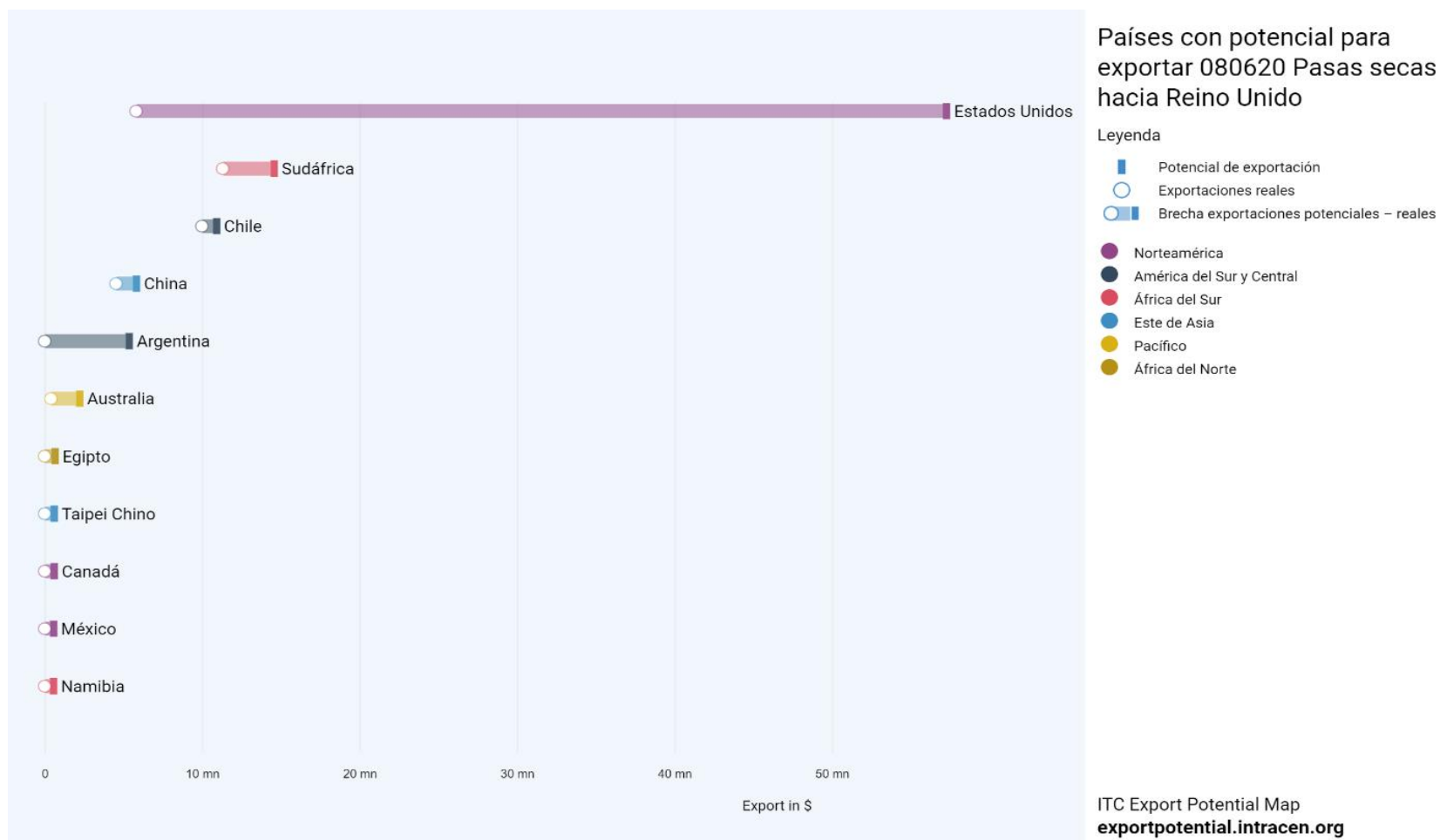
Paso 3: Elegir el transporte marítimo, que es más barato y permite enviar más cantidad, pero es más lento y requiere un buen embalaje. Costos: Incluyen flete, seguro, embalaje, manipulación y almacenamiento.

Paso 4: Coordinar con el importador o distribuidor en Europa, las condiciones de entrega y pago, y los requisitos de etiquetado y empaque. Costos: Incluyen comisiones, gastos bancarios, gastos de comunicación y gastos de etiquetado y empaque.

Paso 5: Realizar el seguimiento del envío y la entrega de las pasas de uva, verificando que se cumpla todo lo acordado y solucionando cualquier problema. Costos: Incluyen gastos de comunicación, gastos de inspección y gastos de contingencia.

2.2.6. Principales competidores para la exportación de pasas de uva a Reino Unido

GRÁFICO 3 PRINCIPALES EXPORTADORES DE PASAS DE UVA AL PAÍS DEL REINO UNIDO



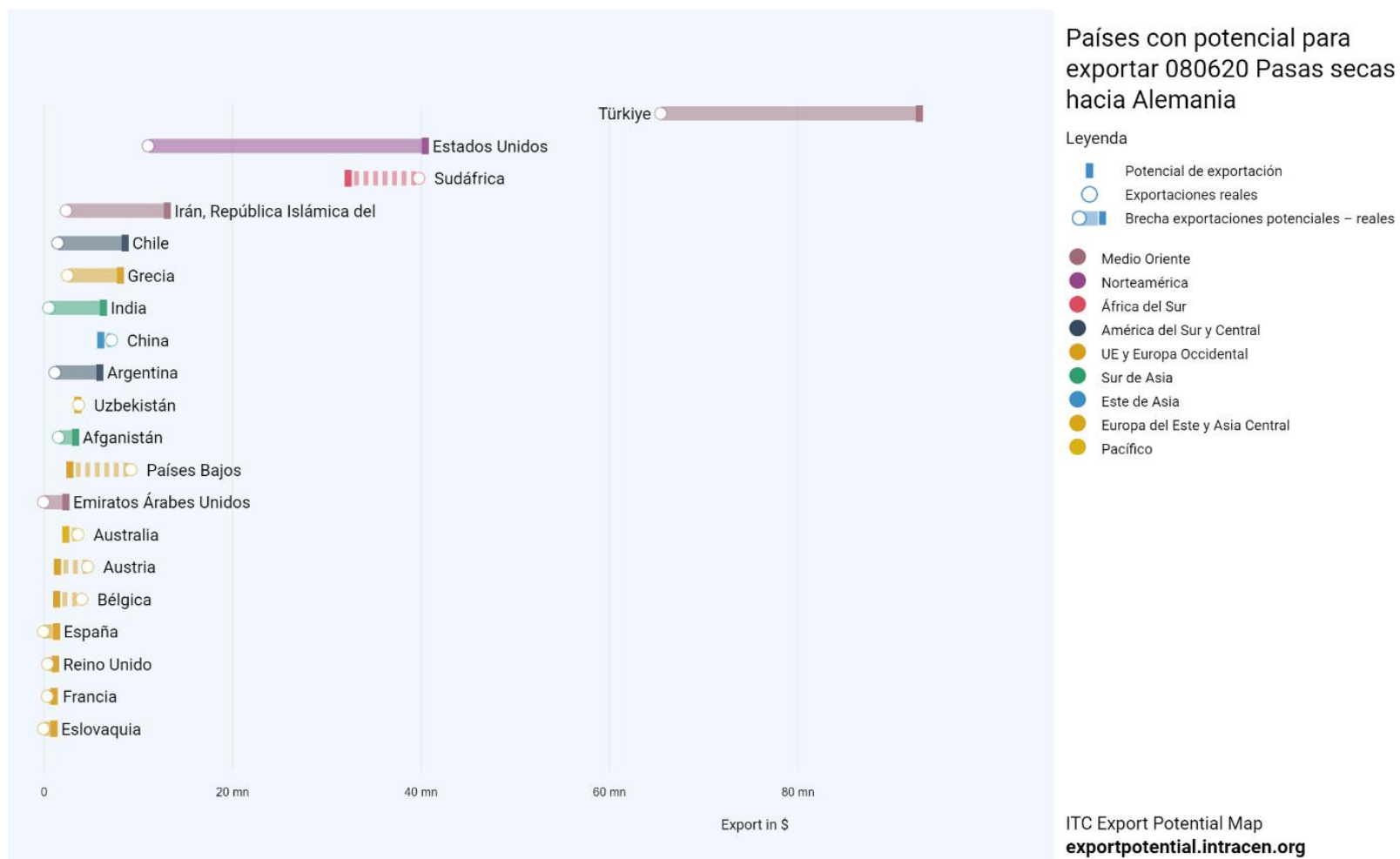
Fuente: Export potencial map

Se puede observar que los principales competidores en el mercado internacional esta Estados Unidos, Sudáfrica y como países latinoamericanos esta Chile y Argentina siendo estos la principal competencia para la exportación al Reino Unido.

Pero viendo que chile ya no tiene una brecha de exportación y estando en su límite es una posibilidad de ser el mercado latinoamericano que ingrese a este mercado sien embargo argentina tiene una brecha de crecimiento para la exportación de pasas de uva al mercado del Reino unido y esto se debe tener en cuenta.

2.2.7. Principales competidores para la exportación de pasas de uva a Alemania

GRÁFICO 4 PRINCIPALES EXPORTADORES DE PASAS DE UVA AL PAÍS DE ALEMANIA



Fuente: Export potencial map

Se puede ver en la gráfica que los países que exportan más a Alemania el producto de pasas de uva son Turquía, Estados Unidos, Irán, Chile y Grecia entre los mercados principales estos son los mercados que se deben tomar como competidores en el país de Alemania.

2.2.8. Costos logísticos para la exportación desde Bolivia a la unión europea

TABLA 17 COSTOS LOGÍSTICOS DE EXPORTACIÓN

Tipo de gastos	Valores	Incoterm
Valor de la mercancía	\$2.200 (1 tonelada a \$2,2 el kilo)	Salida de la fábrica (EXW)
Coste de carga de la mercancía y transporte interior (de la fábrica al puerto o al aeropuerto)	\$100 (estimado)	Franco a bordo / Franco transportista (FOB)
Coste fijo de las formalidades aduaneras de exportación	\$50 (estimado)	Franco a bordo / Franco transportista (FOB)
Coste de manipulación (carga del avión, el barco o el camión en caso de consolidado) en terminal de origen	\$100 (estimado)	Franco a bordo / Franco transportista (FOB)
Coste total del transporte principal (aéreo, marítimo, terrestre)	\$1.500 (estimado)	Coste, seguro y flete (CIF)
Coste del seguro sobre el flete principal	\$100 (estimado)	Coste, seguro y flete (CIF)
Coste de manipulación (descarga del avión, el barco o el camión en caso de consolidado en terminal de destino)	\$100 (estimado)	Entregada Derechos Pagados (DDP)
Aranceles (%)	\$0 (0% para pasas de uva según el acuerdo comercial entre Bolivia y la Unión Europea)	Entregada Derechos Pagados (DDP)
Impuestos a la importación (%)	\$0 (0% para pasas de uva según el acuerdo comercial entre Bolivia y la Unión Europea)	Entregada Derechos Pagados (DDP)
Coste de las formalidades aduaneras de importación (tasa fija)	\$50 (estimado)	Entregada Derechos Pagados (DDP)
Coste del transporte interior en destino (del puerto/aeropuerto hacia el comprador)	\$100 (estimado)	Entregada Derechos Pagados (DDP)

Fuente: Transportadora logística internacional

Los costos logísticos que se incurrirían en la exportación de 1 tonelada de pasas de uva a los países de la unión europea desde Bolivia varían según el INCOTERM a utilizar:

Con él un precio de \$2.200 por una tonelada (valor de la mercancía). Este precio corresponde al incoterm EXW, indica que el exportador solo se encarga de poner la mercancía a disposición del importado en tu fábrica, y que él debe asumir todos los demás costos y riesgos desde ese punto hasta el destino final.

Si el importador solicita ayuda con algunos trámites y servicios adicionales, como cargar la mercancía en un camión, transportarla hasta el puerto o el aeropuerto más cercano, realizar las formalidades aduaneras de exportación y cargar la mercancía en el avión, el barco o el camión en caso de consolidado. Estos servicios tienen un costo estimado de \$250 (coste de carga de la mercancía y transporte interior + coste fijo de las formalidades aduaneras de exportación + coste de manipulación en terminal de origen), que se suman al valor de la mercancía. Este nuevo precio corresponde al incoterm FOB, dependiendo del medio de transporte que se use. Estos incoterms significan que el exportador entregara la mercancía a bordo del medio de transporte principal o al transportista designado por el comprador, y que a partir de ese momento el importador asume todos los demás costos y riesgos hasta el destino final.

Si el contrato de exportación indica que el exportador debe de contratar un servicio de transporte desde Bolivia hasta el lugar destino el precio tendrá un incremento de \$1.500 (coste total del transporte principal), que incluye el flete y los gastos asociados al transporte y un seguro sobre el flete por \$100 (coste del seguro sobre el flete principal), para proteger la mercancía en caso de algún daño o pérdida durante el viaje. Estos costos también se suman al valor de la mercancía. Este nuevo precio corresponde al incoterm CIF, que significa que el exportador se encarga de pagar el transporte y el seguro hasta el puerto o aeropuerto de destino, pero que el riesgo se transfiere al importador una vez que la mercancía es entregada al transportista o cargada a bordo del medio de transporte principal.

Si el importador solicita que la compra de la mercancía sea hasta su almacén. El exportador realizara el trámite y cancelación de la tasa fija por las formalidades aduaneras de importación de \$50. También el transporte interno desde el puerto o aeropuerto hasta el importador de \$100. Estos costos se suman al valor de la mercancía. Este nuevo precio corresponde al incoterm DDP (Delivered Duty Paid), que significa que el exportador se encarga de entregar la mercancía al importador en el lugar convenido, asumiendo todos los costos y riesgos hasta ese punto, incluyendo los derechos e impuestos de importación.

Como se puede observar, el precio final de la mercancía depende del incoterm que se elija, y cada incoterm implica un reparto diferente de los costos y los riesgos entre el exportador y el importador.

CAPITULO III

CONCLUSIONES

El primer punto se refiere a la base teórica que sustenta la investigación, la cual se basa en el marco conceptual. El marco conceptual define y explica los términos clave que se utilizan en el estudio, como exportación, logística internacional, pasas de uvas, mercado internacional, investigación de mercados, entre otros. El marco contextual revisa y analiza los antecedentes y las fuentes bibliográficas que se relacionan con el tema de investigación, como libros, artículos, informes y estadísticas referentes al tema de exportación de pasas de uva.

Se identificaron los mercados europeos idóneos para la exportación de pasas de uva boliviana, siendo los principales Alemania con una cantidad importada de 67328 toneladas a un precio por tonelada de 1992 dólares también teniendo una preferencia arancelaria del 0% para el ingreso de las pasas de uva al mercado alemán previamente presentando los 35 requisitos impuestos por el país verificando su origen y calidad del producto y el segundo país de Reino Unido con una cantidad importada de 85268 toneladas a un precio por tonelada de 1859 dólares con un gravamen arancelario de 0% ya que se cuenta con el beneficio del acuerdo de naciones más favorecidas liberándonos del pago arancelario previamente presentando los 35 requisitos para el ingreso y validación del producto al país del reino unido. Estos mercados se caracterizan por tener una alta demanda de pasas de uva, preferir las pasas de uva orgánicas y naturales, contar con acuerdos comerciales con Bolivia y ofrecer precios competitivos.

El presente estudio ha analizado la logística y la búsqueda de mercados europeos para la exportación de pasas de uva de los productores del departamento de Chuquisaca, con el fin de identificar las oportunidades y los desafíos que enfrenta este sector productivo. Los resultados obtenidos muestran que las pasas de uva chuquisaqueñas tienen una alta calidad y un gran potencial para ingresar al mercado europeo, especialmente en países como Alemania, Francia, Reino Unido y Países Bajos siendo Alemania y Reino Unido los países seleccionados para la exportación del producto en la comparativa con los demás países estos dan el mayor beneficio, también se demostró que la responsabilidad del exportador variarían según el INCOTERMS seleccionado variando en los costos finales de venta.

Estos resultados permiten concluir que se han cumplido parcialmente los objetivos planteados en la investigación, ya que se ha logrado caracterizar la logística y los mercados europeos para la exportación de pasas de uva de Chuquisaca.

BIBLIOGRAFÍA

Cea D'Ancona, M.A. (2001). Metodología cuantitativa: estrategias y técnicas de investigación social. Síntesis.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., y Baptista Lucio, P. (2014). Metodología de la investigación. McGraw-Hill.

Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE). (2020). Boletín estadístico: exportaciones bolivianas 2019. <https://www.ibce.org.bo/publicaciones/boletin-estadistico-exportaciones-bolivianas-2019>

Instituto Nacional de Estadística (INE). (2020). Anuario estadístico 2019. <https://www.ine.gob.bo/index.php/anuario-estadistico-2019/>

International Nut & Dried Fruit Council (INC). (2020). World raisin production and trade. <https://www.nutfruit.org/files/tech/World-Raisin-Production-and-Trade.pdf>

Servera-Francés, D. (2010). Concepto y evolución de la función logística. Innovar, 20(38), 161-174. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-50512010000300016

Beetrack. (s.f.). ¿Qué es la logística internacional? Importancia, funciones y características. <https://www.beetrack.com/es/blog/que-es-la-logistica-internacional>

Borja-Bravo, M., Reyes-Muro, L., García-Salazar, J. A. y Almeraya-Quintero, S. X. (2016). Tipología de productores de uva (*Vitis vinifera* L.) en Aguascalientes, México. Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas, 7(2), 249-261. <https://www.redalyc.org/pdf/2631/263145278003.pdf>

Agrotendencia TV. (s.f.). Cultivo de uvas: Siembra, beneficios y manejo de las uvas. <https://agrotendencia.tv/agropedia/cultivos/frutales/el-cultivo-de-la-uva/>

Tamayo, M. (2004). El proceso de la investigación científica.

Estudiando. (2020). ¿Qué es la logística internacional? – Definición y explicación. <https://estudiando.com/que-es-la-logistica-internacional-definicion-y-explicacion/>

Economipedia. (2018). Mercado global - Qué es, definición y concepto. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/mercado-global.html>

Glosario. (s.f.). Concepto de mercado según autores. <https://glosario.co/concepto-de-mercado-segun-autores/>

Diario del Exportador. (2016). Definiciones de Marketing Internacional. <https://www.diariodelexportador.com/2016/11/definiciones-de-marketing-internacional.html>

CEPAL. (2003). Normas de origen y procedimientos para su administración en América Latina. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/1030-normas-origen-procedimientos-su-administracion-america-latina>

ITC. (2019). Normas de origen. <https://www.intracen.org/es/itc/proyectos/normas-de-origen/>

BID. (2018). Normas de origen: ¿Qué son y por qué importan? <https://www.iadb.org/es/mejorandovidas/normas-de-origen-que-son-y-por-que-importan>

OMC. (s.f.). Medidas sanitarias y fitosanitarias - Explicación del Acuerdo de la OMC sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/sps_s/spsund_s.htm

Gob.mx. (2018). Capítulo 9 Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/465791/09ESPMedidasSanitariasFitosanitarias.pdf>

MINAGRI. (2019). Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. <https://www.gob.pe/institucion/minagri/campa%C3%B1as/100-medidas-sanitarias-y-fitosanitarias>

Mankiw, N.G. (2007). Principios de economía. Madrid: Thomson.

Leonidou, L.C. (2010). International marketing: An SME perspective. En M.R.

Czinkota & I.A. Ronkainen (Eds.), International marketing (pp. 388-413). Mason: South-Western Cengage Learning.

Economipedia. (2020). Exportación - Qué es, definición y significado. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/exportacion.html>

Drip Capital. (s.f.). Tipos de Exportaciones: cuáles son y qué ventajas ofrecen. <https://www.dripcapital.com/es-mx/recursos/blog/tipos-de-exportaciones>

Enciclopedia Económica. (s.f.). Exportación. <https://enciclopediaeconomica.com/exportacion/>

Sánchez, D.A. (2005). Análisis del proceso de exportación del mezcal mexicano a Estados Unidos (Tesis de licenciatura). Universidad de las Américas Puebla. http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lni/sanchez_r_da/capitulo2.pdf

Definición.de. (2010). Pasa - Qué es, definición y concepto. Recuperado de <https://definicion.de/pasa/>

Frutas del Bosque. (2016). Uvas Pasas: ¿Qué son?, Propiedades y Cómo consumirla. Recuperado de <https://frutasdelbosque.org/guia-de-alimentos/uvas-pasas/>

HubSpot. (2021). Qué es un análisis de mercado, cómo se hace y ejemplos. Recuperado de <https://blog.hubspot.es/marketing/como-hacer-análisis-mercado>

QuestionPro. (2018). Análisis de mercado: Qué es, para qué y cómo realizarlo. Recuperado de <https://www.questionpro.com/blog/es/análisis-de-mercado/>

IONOS. (2021). Análisis de mercado: definición y ejemplos. Recuperado de <https://www.ionos.mx/startupguide/gestion/que-es-el-análisis-de-mercado/>

Aicad.es. (2020). Análisis cualitativo: ¿Qué es? ¿Cómo hacerlo? Beneficios y más. Recuperado de <https://www.aicad.es/análisis-cualitativo/>

Economipedia.com. (2016). Investigación cualitativa - Qué es, definición y concepto. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/investigacion-cualitativa.html>

Tesisymasters.es. (s.f.). Análisis cuantitativo: qué es y cómo hacerlo. Recuperado de <https://tesisymasters.es/cuantitativo/>

Metodologia.uab.cat. (s.f.). Análisis cuantitativo de datos. Recuperado de http://metodologia.uab.cat/análisis_cuantitativo.htm

10tipos.com. (2018). Tipos de Análisis 2023. Recuperado de <https://10tipos.com/tipos-de-análisis/>

Concepto.de. (2018). Análisis - Concepto, tipos de análisis y ejemplos. Recuperado de <https://concepto.de/análisis-3/>

HubSpot. (2018). Qué es un análisis de mercado, cómo se hace y ejemplos. Recuperado de <https://blog.hubspot.es/marketing/como-hacer-análisis-mercado>

QuestionPro. (s.f.). 12 tipos de análisis de datos y cómo utilizarlos. Recuperado de <https://www.questionpro.com/blog/es/tipos-de-análisis-de-datos-2/>

Wikipedia. (2010). Viticultura - Wikipedia, la enciclopedia libre. Recuperado de <https://es.wikipedia.org/wiki/Viticultura>

Wikipedia. (2010). Uva - Wikipedia, la enciclopedia libre. Recuperado de <https://es.wikipedia.org/wiki/Uva>