

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

VICERRECTORADO

CENTRO DE ESTUDIOS DE POSGRADO E INVESTIGACIÓN



**“LOGÍSTICA PARA LA IMPORTACIÓN DE ZAPATILLAS UNDER ARMOUR
PROVENIENTES DE USA”**

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

VARGAS ORTUÑO DENILSON JAIME

SUCRE – BOLIVIA

2023

CESIÓN DE DERECHOS

Al presentar este trabajo como requisito previo a la obtención del Título Académico en Gestión 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 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.

++

Denilson Jaime Vargas Ortuño

Sucre, 03 de junio de 2023

DEDICATORIA

Primeramente, a dios por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud, ser el manantial de vida y darme lo necesario para seguir adelante día a día para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

Denilson Jaime Vargas Ortuño

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a dios en primer lugar por darme la oportunidad de seguir viviendo, a mis padres por su apoyo y amor a mi familia por estar siempre conmigo y mis amigos por hacer que mi vida sea distinta.

Denilson Jaime Vargas Ortuño

ÍNDICE

CESIÓN DE DERECHOS	i
DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTOS	iii
ÍNDICE.....	iv
ÍNDICE DE TABLAS	viii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	ix
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	x
RESUMEN.....	xi
CAPITULO I	1
INTRODUCCIÓN.....	1
1.1. Antecedentes	1
1.2. Justificación.....	2
1.3. Metodología	3
1.3.1. Tipo de Investigación	3
1.3.2. Métodos de investigación	3
1.3.2.1. Inductivo.....	3
1.3.2.2. Deductivo	4
1.3.2.3. Analítico	4
1.3.2.4. Bibliográfico.....	4
1.3.3. Técnicas de investigación.....	4
1.3.3.1. Revisión documental	4
1.3.3.2. Entrevista	5

1.4.	Objetivos de la investigación	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.	Marco Conceptual.....	6
2.1.1.1.	Comercio	6
2.1.1.2.	Nomenclatura arancelaria.....	6
2.1.1.3.	Acuerdos comerciales.....	6
2.1.1.4.	Tipos de acuerdos comerciales	6
2.1.1.5.	Logística.....	7
2.1.1.6.	Tipos de canales logísticos	7
2.1.1.7.	Modos de Transporte Internacional.....	8
2.1.1.8.	Transporte terrestre	9
2.1.1.9.	Transporte marítimo.....	9
2.1.1.10.	Transporte combinado	10
2.1.1.11.	Tipos de contenedores	10
2.1.1.12.	Incoterms	11
2.1.1.12.1.	FCA – Free Carrier (Transporte libre)	11
2.1.1.12.2.	FOB – Free on Board (libre a bordo).	11
2.1.1.13.	Comercio Exterior	11
2.1.1.14.	Aduana Nacional.....	12

2.1.1.15. Importación	12
2.1.1.16. Aranceles	12
2.1.1.17. Zapatillas	13
2.1.2. Marco Contextual	13
2.1.2.1. Antecedentes históricos de Aduanas Nacionales	13
2.1.2.2. Importación de productos de Estados Unidos a Bolivia	14
2.1.2.3. Importación de prendas de vestir de Bolivia	15
2.1.2.4. Mercado de calzados en Estados Unidos	16
2.1.2.5. Mercado de zapatillas Under Armour en Estados Unidos	16
2.1.2.6. Importación de Calzados en Bolivia	17
2.1.2.7. Tratado de libre comercio entre Bolivia y los Estados unidos	18
2.1.2.8. Mercado de zapatillas Under Armour en Bolivia	19
2.1.2.9. Principal comercializador de zapatillas	20
2.1.2.10. Origen de las zapatillas	21
2.2. Información y Datos obtenidos	21
2.2.1. Caracterización de las zapatillas Under Armour	21
2.2.1.1. Modelos principales de zapatillas Under Armour	23
2.2.2. Comportamiento de la importación de zapatillas a Nivel Nacional	24
2.2.3. Procesos para la Importación de zapatillas de Estados Unidos	24
2.2.4. Fases de la logística para la importación de zapatillas desde Estados Unidos ...	27
2.2.5. Resultado de la entrevista al administrador de Fair Play	28
2.2.6. Barreras arancelarias para los productos importados	29
2.2.6.1. Barreras arancelarias para el producto Under Armour HOVR Phantom 3	30

2.2.6.2. Barreras arancelarias para el producto Under Armour - tenis para correr Charged Assert 9 para hombre	31
2.2.6.3. Barreras arancelarias para el producto	32
2.2.7. Logística de importación de los tenis Under Armour	33
2.2.7.1. Ruta logística desde Estados Unidos a Bolivia.....	33
2.3. Análisis y discusión.....	36
CAPITULO III	38
CONCLUSIONES.....	38
BIBLIOGRAFÍA.....	40
ANEXOS.....	1

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Importaciones de productos de Estados Unidos a Bolivia en los últimos 5 años	14
Tabla 2 Importaciones de Bolivia de ropa deportiva y tenis desde el país de Estados Unidos en los últimos 5 años	15
Tabla 3 modelos de zapatillas under armour	23
tabla 4 variación de las importaciones	24
Tabla 5 régimen arancelario del producto Under Armour HOVR Phantom 3	31
Tabla 6 régimen arancelario del producto tenis Under Armour - tenis para correr Charged Assert 9 para hombre	32
Tabla 7 régimen arancelario del producto tenis Under Armour - tenis para correr Charged Assert 9 para hombre	33
Tabla 8 ruta logística marítima desde California estados unidos hasta Iquique Chile	34
Tabla 9 Ruta terrestre desde Iquique Chile hasta Tarija Bolivia	35
Tabla 10 ruta logística para la importación de zapatillas Under Armour	36

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 datos estadísticos de importaciones de calzados	18
gráfico 2 marcas importadas	21
gráfico 3 variación de las importaciones de zapatillas	24

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 ruta logística desde Estados Unidos a puerto Iquique Chile	33
Ilustración 2 Ruta logística terrestre desde Iquique Chile a Tarija Bolivia	34

RESUMEN

El presente trabajo de investigación está compuesto por III capítulos los cuales se describirán a continuación

Capítulo I este capítulo parte de los antecedentes recopilando información sobre la marca Under Armour, antecedentes de la exportación de zapatillas teniendo como finalidad el abastecer la demanda de los consumidores principales de las zapatillas Under Armour que son jóvenes siendo que esta marca de zapatillas se encuentra de moda en actualidad, planteando como objetivo identificar la logística adecuada para la importación de zapatillas Under Armour provenientes del mercado americano.

Capítulo II es el desarrollo del trabajo por consiguiente se realizó la búsqueda de información referente al contexto de la investigación, se conceptualizó las palabras claves como la logística, importación y procesos de importación, posterior a eso se procedió a identificar información necesaria para el sustento del trabajo como los convenios de libre comercio que tienen Bolivia y Estados Unidos, los procesos y aranceles que se necesitan para importar zapatillas, Se describieron las fases que se debe seguir para una adecuada logística. También se realizó la recolección de datos en relación al comportamiento de las importaciones de las zapatillas en el país de Bolivia, además de detalle el proceso que se debe de seguir para poder importar desde Estados Unidos, Se determinó las fases para la logística adecuada de importación.

El Capítulo III contiene las conclusiones del trabajo producto de la investigación, donde se ve factible la importación de zapatillas Under Armour provenientes de Estados Unidos.

CAPITULO I

INTRODUCCIÓN

1.1. Antecedentes

Under Armour empezó con un sencillo plan para fabricar una camiseta de gran calidad; una que te quitara el sudor de la piel en vez de absorberlo, que trabajara codo con codo con tu cuerpo para regular la temperatura y mejorar el rendimiento. Fundada en 1996 por Kevin Plank, un ex jugador de fútbol americano de la Universidad de Maryland, Under Armour es el origen de la ropa de alto rendimiento y diseñada para mantener a los deportistas frescos, secos y ligeros toda la partida, entrenamiento o sesión de trabajo. (Fisher, 2013)

La tecnología que hay tras la amplia gama de productos de Under Armour para hombre, mujer y niño es compleja, pero lo que hay que hacer para sacar partido de ella es muy sencillo: ponte HeatGear para permanecer fresco, seco & ligero, ColdGear para permanecer caliente, seco & ligero, y AllSeasonGear para estar seco, ligero & cómodo. Under Armour es una empresa estadounidense conocida en todo el mundo por sus principales productos: ropa y equipamiento deportivo; sin embargo, a partir de 2006, también se comenzó a producir calzado bajo esta marca. (Audi, 2019)

Siendo esta marca una de las más reconocidas junto a las marcas: Nike, Adidas, Puma que marcan tendencia en varones, mujeres y niños.

La actividad manufacturera es la de mayor importancia entre los sectores de la economía nacional, por su favorable desempeño significativo y su aporte al crecimiento económico. El sector del calzado en Bolivia ha crecido considerablemente en los últimos años debido a la alta demanda de este producto, a pesar de las limitaciones del mercado, el enorme incremento de las importaciones evidencia el crecimiento atractivo de los consumidores bolivianos por las marcas internacionales como la Under Armour. (Antelo & Jemio, 2010)

En el 2019, las importaciones de calzados registraron una disminución del 32% en valor y 55% en volumen frente a los experimentado en el 2015, año donde se registró el pico máximo de las compras externas de estos productos. Entre enero y octubre del 2020 las importaciones de calzados sumaron 43 millones de dólares empero un 41% menor a lo registrado en el mismo periodo el 2019, por su parte el volumen superó las 6 mil toneladas. (INE,2020)

Estados Unidos es el primer mercado del mundo de calzado, con una facturación aproximada de 78,3 mil millones de dólares en 2019. El calzado de mujer supone el 50% del total de las ventas; el calzado de hombre, el 37% y el calzado para niños, el 13%. El calzado deportivo, que supone la mitad de las ventas de calzado en el país, es el que más crece, a un ritmo anual superior al 6%. Se trata de un mercado maduro, en el que la competencia es dura, y que exige inversión, profesionalización y diferenciación. (Ordiñaga, 2020)

Para la realización del presente trabajo de investigación se recopiló investigaciones similares como se muestra a continuación:

Alvarado (2020) presenta un trabajo de investigación de que titula "Importación y comercialización vía online de zapatillas deportivas para hombres y mujeres de tallas grandes (41 al 48) obteniendo las siguientes conclusiones : Con respecto a la organización y aspectos legales, la empresa Big Sport Shoes S.A.C. será una sociedad anónima cerrada ya que es ideal para empresas que recién inician sus operaciones, protege la privacidad de la transferencia de acciones y reduce los trámites que en otras formas jurídicas son engorrosas, La empresa utilizará como vía de embarque el transporte marítimo, porque es mucho más económico y seguro; se enviará como carga consolidada por el volumen de la carga, Con respecto a la selección del agente de aduana y del agente de carga, se tomó en cuenta la importancia de trabajar todos los despachos con un solo operador logístico, con el objetivo de que estos ya conozcan el manejo y así la operatividad y coordinación para embarcar y tramites de desaduanaje sea más rápido y de acuerdo a la evaluación económica – financiera del proyecto del plan de negocio se llega a la conclusión que éste es viable, teniendo una TIR Económica de 65.30% y una TIR Financiera de 83.79% por encima del costo financiero y del costo del accionista. A su vez, genera un VAN Económico de USD S/. 159,211.38 y un VAN Financiero de S/. 140,269.95 un indicador optimista, para poder incursionar en este tipo de negocio y mercado de destino.

1.2. Justificación

El presente trabajo de investigación se realizará por la demanda de calzados se ha incrementado considerablemente debido principalmente al aumento de la clase media-alta. Ello evidencia una mayor preocupación del consumidor por la calidad del producto final además un factor influyente son la adopción de tendencias de los Estado Unidos, por lo que

surge la necesidad de realizar un análisis acerca de la logística adecuada para la importación de zapatillas Under Armour provenientes del país de Estados Unidos.

Esto permitirá identificar los factores importantes para el desempeño logístico eficiente de las importaciones de calzado de los Estados Unidos, ayudando a las empresas a aumentar la eficiencia de sus actividades logísticas y comprender rápidamente las debilidades y fortalezas de la empresa. Posible mejora de los procesos logísticos para lograr una mayor competitividad.

La investigación actual permitirá poner en práctica los conocimientos adquiridos para mejorar los procesos organizativos que son esenciales para el éxito sostenido para las empresas importadoras de calzados, generando una alta expectativa con relación a nuevos emprendedores en relación a las zapatillas, además que se trabajará con el factor del contrabando que sigue siendo una de las principales preocupaciones para las empresas que realizan las importaciones con las líneas correctas.

1.3. Metodología

1.3.1. Tipo de Investigación

El tipo de investigación del presente estudio es descriptivo analítico porque se realizó la descripción de la logística adecuada para la importación de zapatillas Under Armour provenientes del mercado americano. De igual manera la investigación tiene un enfoque cuali – cuantitativo, considerando que se describió características de la logística de importación y se analizó información numérica.

1.3.2. Métodos de investigación

1.3.2.1. Inductivo

El método inductivo es un método científico que deriva conclusiones generales a partir de premisas individuales. Para ello se recolectan datos específicos a través de la observación y la experimentación, y luego se analizan y se buscan patrones o tendencias en esos datos. (Narváez, 2023)

El método inductivo posibilitó enfocar el estudio desde casos particulares relacionados a la comercialización de calzados Under Armour.

1.3.2.2. Deductivo

El método es un camino, un orden y un proceso lógico, basado en el razonamiento surgido con el raciocinio del análisis y examen que se pretende realizar (Avendaño, 2015)

Este método deductivo tuvo una gran utilidad para orientar la investigación a partir de información general para posteriormente pasar a información específica con relación a las importaciones de calzados Under Armour que serán provenientes de los Estados Unidos.

1.3.2.3. Analítico

Consiste en la extracción de las partes de un todo, con el objetivo de estudiarlas y examinarlas por separado, para observar las relaciones entre las mismas. (Avendaño, 2015)

El método se utilizó para realizar un análisis de los resultados, comenzando con un desglose de cada componente del estudio realizado. Esto permitió una justificación lógica y un análisis objetivo de la investigación a realizar, dando lugar a conclusiones y recomendaciones.

1.3.2.4. Bibliográfico

El método bibliográfico es aquel que permite al investigador utilizar la información registrada en determinados documentos para llevar a cabo su propia investigación. Permite la recopilación de información secundaria contenida en libros, revistas especializadas y otros. (Avendaño, 2015)

El método bibliográfico se utilizó para la elaboración del marco teórico, a partir de distintas fuentes como páginas web, libros, revistas, documentos físicos y digitales como memorias institucionales, artículos científicos, otras investigaciones y libros sobre la base de investigación.

1.3.3. Técnicas de investigación

1.3.3.1. Revisión documental

Consiste en la identificación, recogida y análisis de documentos relacionados con el hecho o contexto estudiado. (Pereira, 2021)

Esta técnica permitió identificar información secundaria de libros, informes, memorias institucionales, artículos y otras referencias que tengan relación con la importación de los

calzados desde USA. Esto permitirá complementar con argumento sólidos la presente propuesta de investigación.

1.3.3.2. Entrevista

Se entiende la entrevista como un conjunto de reiterados encuentros cara a cara entre el entrevistador y sus informantes, dirigidos hacia la comprensión de las perspectivas que los informantes tienen respecto a sus vidas, experiencias o situaciones. (Pereira, 2021)

Esta técnica permitió obtener información primaria en relación al objeto de investigación y poder lograr los objetivos planteados, para ellos se realizará una entrevista al administrador de Fair Play.

1.4. Objetivos de la investigación

1.4.1. Objetivo general

Identificar la logística adecuada para la importación de zapatillas Under Armour provenientes del mercado americano

1.4.2. Objetivos específicos

- ✓ Identificar el sustento teórico y conceptual necesario para respaldo de la investigación.
- ✓ Realizar una caracterización de las zapatillas Under Armour provenientes de USA
- ✓ Examinar el proceso y comportamiento de las importaciones de zapatillas a nivel nacional.
- ✓ Determinar las fases de la logística de importaciones más conveniente para el sector de zapatillas Under Armour

CAPÍTULO II

DESARROLLO

2.1. Marco teórico

2.1.1. Marco Conceptual

2.1.1.1. Comercio

El comercio es el eslabón entre la producción y el consumo. Por ese sector de la economía pasan las mercancías antes de llegar a quien las adquirirá en un mercado, en un local de comercio al detalle o en una tienda de autoservicio. (Ruiz, 2010)

2.1.1.2. Nomenclatura arancelaria

La nomenclatura arancelaria es un sistema de código numérico que permite nombrar y agrupar las mercancías que se comercian entre países. Se usa para fijar los derechos arancelarios, el control fiscal y la generación de estadísticas. Existen diferentes tipos de nomenclatura arancelaria según el ámbito geográfico, como la Tarifa Integrada Comunitaria (TARIC) para la Unión Europea o la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas (BTN) que se usó internacionalmente antes de 1976. (ANB, 2018)

2.1.1.3. Acuerdos comerciales

Los acuerdos comerciales son convenios bilaterales o multilaterales entre estados, que buscan conformar los intereses de cada una de las partes y aumentar el intercambio comercial, entre otros objetivos. Los acuerdos comerciales pueden implicar la reducción o eliminación de barreras arancelarias o no arancelarias, la armonización de normas y regulaciones, la facilitación del comercio y la solución de controversias. Los acuerdos comerciales pueden ser más o menos complejos, dependiendo de si los países firmantes deciden o no delegar parte de su soberanía a un organismo supranacional y someterse a su control en materia de política económica, incluida la política comercial. En caso de que haya algún tipo de cesión de soberanía hablaríamos de integración económica. (Paniagua, 2018)

2.1.1.4. Tipos de acuerdos comerciales

Existen diferentes tipos de acuerdos comerciales según el ámbito geográfico, el grado de integración y el alcance de los temas que abarcan. Algunos de los tipos más comunes son:

- Acuerdo de libre comercio (ALC): es un acuerdo que busca eliminar o reducir las barreras arancelarias y no arancelarias entre dos o más países, para facilitar el intercambio de bienes y servicios. No implica una cesión de soberanía ni una armonización de políticas económicas.
- Acuerdo de asociación (AA): es un acuerdo que busca reforzar la cooperación política, económica y social entre dos o más países, además de establecer un área de libre comercio. Implica un compromiso de respetar los principios democráticos y los derechos humanos.
- Unión aduanera (UA): es un acuerdo que busca crear un mercado común entre dos o más países, eliminando las barreras al comercio y estableciendo un arancel externo común frente a terceros países. Implica una coordinación de políticas comerciales y aduaneras.

Mercado común (MC): es un acuerdo que busca profundizar la integración económica entre dos o más países, creando una unión aduanera y permitiendo la libre circulación de personas, capitales y servicios. Implica una armonización de políticas económicas y sociales

2.1.1.5. Logística

Para Lamb, y McDaniel (2015), la logística es "el proceso de administrar estratégicamente el flujo y almacenamiento eficiente de las materias primas, de las existencias en proceso y de los bienes terminados del punto de origen al de consumo."

Ferrel y Hirt dicen que la logística es una función operativa importante que comprende todas las actividades necesarias para la obtención y administración de materias primas y componentes, así como el manejo de los productos terminados, su empaque y su distribución a los clientes. (Ferrel y Hirt, 2004)

2.1.1.6. Tipos de canales logísticos

Los canales logísticos para importar zapatillas dependen del mercado de destino, de la estrategia comercial y de los requisitos deban cumplir. En general, se pueden distinguir dos tipos de canales logísticos:

- **Canales directos:** El exportador vende directamente al importador o al cliente final, sin intermediarios. Esto implica que el exportador debe asumir todas las funciones logísticas, como el transporte, el almacenamiento, el embalaje, el etiquetado, la documentación y el despacho aduanero. Este canal tiene la ventaja de reducir los costos y los márgenes de intermediación, así como de facilitar el control de calidad y la fidelización de los clientes. Sin embargo, también supone una mayor inversión y riesgo por parte del exportador, así como una mayor dificultad para acceder a nuevos mercados o segmentos. (Midagri, 2016)
- **Canales indirectos:** El exportador recurre a uno o más intermediarios para distribuir su producto en el mercado de destino. Estos intermediarios pueden ser agentes comerciales, distribuidores, mayoristas o minoristas. Esto implica que el exportador delega parte de las funciones logísticas en los intermediarios, lo que le permite ahorrar tiempo y recursos, así como aprovechar su experiencia y conocimiento del mercado. Este canal tiene la ventaja de facilitar la penetración y la diversificación en nuevos mercados o segmentos, así como de reducir la inversión y el riesgo por parte del exportador. Sin embargo, también supone un aumento de los costos y los márgenes de intermediación, así como una menor capacidad de control de calidad y fidelización de los clientes. (Midagri, 2016)

2.1.1.7. Modos de Transporte Internacional.

Según Julio Anaya Tejero, el transporte de mercancías está definido como la actividad de trasladar productos desde el punto de origen hasta un punto de destino. Según Sunil Chopra, el transporte es el movimiento de un producto en su recorrido desde el principio de la cadena de suministro hasta el cliente. Según Jaime Hernán Calderón Sotero une ambos conceptos y define el transporte como, la movilización de materias primas, producto en proceso y productos terminados desde su lugar de origen hasta el sitio donde son requeridos, con los condicionamientos de seguridad, rapidez y costo (Mendoza Roca, y otros, 2016).

Los factores que determinan la selección del medio de transporte internacional son: a) La distancia y tiempo de tránsito. b) Peso, volumen y distribución de la carga. c) Valor de la mercancía. d) Plazos de entrega. e) Costo de oportunidad. Donde los principales modos de transporte internacional se definen como la combinación de operaciones, entre aéreo, marítimo, fluvial, terrestre, ferrocarriles y/o transporte multimodal (Inocente Galvez, 2022).

2.1.1.8. Transporte terrestre

Dentro del transporte terrestre se encuentra: El carretero o Ferroviario, en los tipos de transporte carreteros, se mencionan los vehículos con caja para carga seca, caja de cisterna o tranque para transporte de líquidos y gases, caja abierta para a granel, caja refrigerada para productos que requieren refrigeración, plataforma para maquinaria pesada, plataforma para carga sobredimensionada y plataforma multinivel para transporte de automóviles. Cada tipo de vehículo tiene características y usos específicos en el transporte de distintos tipos de mercancías (Mendoza Roca, y otros, 2016).

2.1.1.9. Transporte marítimo

Transporte marítimo es la acción de llevar personas, pasajeros, carga sólida o líquida por mar de un punto geográfico a otro a bordo de un buque con un fin lucrativo.

Entre los tipos de buques de transporte de carga, se encuentran:

- Buques convencionales para carga general o pesada sin protección ambiental.
- Buques multipropósito con varias bodegas para diferentes tipos de carga.
- Buques para carga refrigerada con bodegas refrigeradas y maquinaria auxiliar
- Buques de auto tansbordo para carga rodante, contenedores y carga general con rampas para acceso directo.
- Buques portacontenedores con bodegas verticales para contenedores y sistemas automáticos de arrumado.
- Buques graneleros de una sola cubierta para carga a granel, diferenciados como cerealeros y mineraleros.

- Buques tanqueros para transporte de crudo y combustible refinados con tanques longitudinales y transversales. (Mendoza Roca, y otros, 2016)

Entre los tipos de carga que se pueden transportar, se encuentra: carga general, carga suelta convencional, carga unitarizada, carga al granel sólido y líquido, carga perecedera, carga frágil y carga peligrosa. Cada tipo de carga tiene características y requisitos específicos en cuanto a su manipulación transporte y embalaje. La unidad de carga, según Mendoza: significa el agrupamiento de uno o más tipos de carga general que se moviliza como una unidad indivisible de carga.

Entre las unidades de carga están: la paletización que consiste en colocar el cargamento en una plataforma con soportes y patas para su manipulación y la contenedorización es la unitarización de la carga en contenedores, lo que facilita el transporte de productos por varios medios y evita procesos intermedios de recargue. (Mendoza Roca, y otros, 2016). El uso de contenedores presenta ventajas como una disminución en los costos de transporte y manipulación portuaria, una baja permanencia de los buques en puertos y minimización de los riesgos de saqueo, daños o pérdidas.

2.1.1.10. Transporte combinado

Se utilizan varios modos de transporte y la mercancía se transborda de un vehículo a otro. Este modo de transporte ha dado lugar al transporte intermodal o transporte multimodal (Inocente Galvez, 2022). Entre los transportes combinados existen: Carretero/ferrocarril, carretero/marítimo, carretero o ferrocarril/ marítimo, combinados marítimo. Cada combinación tiene sus técnicas y/o sistemas que aventajan esa combinación (Mendoza Roca, y otros, 2016).

2.1.1.11. Tipos de contenedores

Entre los tipos de contenedores que existen, se encuentran los contenedores para carga general, pueden ser de uso múltiple o específico, mientras que los contenedores para carga específica están diseñados para transportar un tipo especial de carga, como contenedores térmicos o tanques.

Entre los tipos de contenedores según su diseño y uso, se encuentran: Dry general, high cube, open top, bulk, flat, open side, reefer e iso tank. Cada tipo de contenedor es adecuado para

diferentes tipos de carga, desde cargas secas hasta líquidos peligrosos (Mendoza Roca, y otros, 2016).

2.1.1.12. Incoterms

Los incoterms son términos internacionales que obligan a la responsabilidad, sobre la mercancía durante el transporte. La Cámara de Comercio Internacional (CCI) ha recopilado las costumbres en 11 incoterms, que se aplican por acuerdo entre compradores y vendedores, los incoterms más comunes son:

2.1.1.12.1. FCA – Free Carrier (Transporte libre)

El vendedor entrega la mercancía a un transportista nombrado por el comprador en un lugar acordado, y el comprador se hace cargo de los costos y riesgos a partir de ese punto.

2.1.1.12.2. FOB – Free on Board (libre a bordo).

Se utiliza comúnmente en el transporte en contenedor, bajo las condiciones del comprador, el cual asume los riesgos de pérdida o daño de la mercancía en el momento en que pasa la borda del buque. Además, el comprador también se encarga del flete, la descarga en el puerto de destino, los trámites aduaneros, el precio de compra y el seguro (Partida Logistics, 2021).

2.1.1.12.3. CIF – Cost, Insurance and Freight (Costo, seguro y flete).

El vendedor se encarga de los costos, trámites aduaneros, flete hasta el puerto de destino y contrata el seguro que cubre la mercancía, aunque el comprador asume el riesgo de pérdida o daño en el puerto de embarque, el seguro contratado por el vendedor da derecho al comprador (Partida Logistics, 2021).

2.1.1.13. Comercio Exterior

Samuelson & Nordhaus (2005) definen al Negocios Internacionales como “El proceso por el que los países importan y exportan bienes, servicio y capital financiero”.

El comercio exterior o comercio internacional se refiere al intercambio de bienes y servicios entre diferentes países de economías abiertas a través de la compraventa, sea esta bajo una misma divisa o entre diferentes adaptadas al cambio. (Daniels, 2010)

2.1.1.14. Aduana Nacional

La Aduana Nacional es la institución encargada de vigilar y fiscalizar el paso de mercancías por las fronteras, puertos y aeropuertos del país, intervenir en el tráfico internacional de mercancías para los efectos de la recaudación de los tributos que gravan las mismas y de generar las estadísticas de ese movimiento, sin perjuicio de otras atribuciones o funciones que le fijen las leyes. (Aduana, 2020)

La Aduana Nacional reportó que, por primera vez en Bolivia, se recaudó más de 14.862 millones de bolivianos en tributos aduaneros (de enero a noviembre 2022), superando de esa forma a todas las gestiones anteriores. Esta cifra es destinada al Tesoro General del Estado, destacó la presidenta ejecutiva, Karina Serrudo.

Oficina pública, establecida generalmente en las costas y fronteras, donde se controla el movimiento de mercancías sujetas a arancel, y se cobran los derechos que estas adeudan. (Aduana Nacional de Bolivia, 2022)

2.1.1.15. Importación

En general, las importaciones se consideran como el conjunto de bienes (productos) que al ingresar al territorio económico del país y por tanto incrementan los recursos materiales, para consumo final o como insumos o bienes de capital que se incorporan en los procesos de producción. (Instituto Nacional de Estadísticas, 2022)

La importación es el régimen aduanero por el cual las mercancías importadas pueden permanecer definitivamente dentro del territorio boliviano. Modalidad No Presencial: Bajo esta modalidad podrán registrarse las personas que realicen operaciones de importación de manera ocasional o no habitual. (Aduana, 2020)

2.1.1.16. Aranceles

También se lo llama derecho de aduana, es un mecanismo de control comercial e impuesto con el que el estado grava las mercancías que se comercializan a nivel internacional con fines de protección o para generar ingresos al país. Toda mercancía que cruza la frontera debe pagar arancel, el arancel puede aplicarse en el caso de importación, exportación o mercancía en tránsito. El arancel puede ser porcentual al valor de la mercancía, puede ser un valor fijo por unidad de medida, o puede ser mixto, una combinación de los dos. (Daniels, 2010)

Es un impuesto que se aplica en el comercio exterior para agregar valor al precio de las mercancías en el mercado receptor. Se gravan las mercancías que se importan a fin de proteger a las similares que se fabriquen en el país. (Bancomext, 2003)

2.1.1.17. Zapatillas

La evolución de la especie humana ha llevado al hombre de proyectarse sobre el suelo con el pie desnudo desde el nacimiento hasta el fin de sus días, a hacerlo utilizando un elemento interpuesto entre la superficie plantar y el suelo, un contenedor conocido como calzado. “El calzado se originó cuando el *homo sapiens*, en los comienzos de sus progresos intelectuales, observó que los restos de los animales cazados, podían servirle para protegerse del frío y de las abrasiones de algunos terrenos” (De la fuente, 2005)

Las zapatillas de tenis son un tipo de calzado especialmente diseñado para jugar al tenis, un deporte que se caracteriza por sus rápidos movimientos laterales en los que se concentra todo el peso en uno de los lados, y donde la mayoría de desplazamientos son en horizontal y en oblicuo. (Escala, 2014)

2.1.2. Marco Contextual

2.1.2.1. Antecedentes históricos de Aduanas Nacionales

El control de mercancías a través de pasos aduaneros tiene orígenes coloniales. Entre 1532-35 y 1776 la Corona española impuso una política de mercado proteccionista. El virrey Francisco de Toledo (1572) es el primero en realizar la delimitación concreta de los territorios de Charcas, dependiente del Virreinato del Perú, para imponer una serie de medidas económicas en beneficio del crecimiento de la recaudación fiscal asentada, sobre todo, en la explotación de la plata potosina y el pago de impuestos denominados alcabalas. La exportación de plata y otros enseres menores hasta España, era efectuada a través de la ruta consolidada durante el siglo XVII, Potosí-el Callao (Lima)-Sevilla. (Aduana, 2020)

El hecho más importante que ha marcado el re direccionamiento de las exportaciones e importaciones de nuestro país es la Guerra del Pacífico. Las importaciones no llegaban sino a través de los numerosos buques que venían del Perú por el lago Titicaca y desembarcaban en la aduana de Puerto Pérez. Junto con la modernidad, por el Tratado de 1884, Chile comprometió la construcción de un ferrocarril desde Antofagasta hasta Oruro y se construyó

otro de Arica a Guaqui que fue inaugurado en 1905, por lo que en esta última localidad se estableció el nuevo punto aduanero, al mismo tiempo que el país ingresaba a un período de corte liberal. Este gobierno se caracteriza por ampliar los centros aduaneros, pero sobre todo por establecer las aduanas exactamente en los pasos de frontera con otros países. Por ejemplo, las aduanas del sur (Tupiza, Esmoraca y Mojo) son sustituidas por una sola en La Quiaca en 1911 por el presidente Eliodoro Villazón, razón por la que el lugar toma su actual nombre. Asimismo, se crean las aduanas de Tambo Quemado y de Yacuiba a causa del constante tráfico de mercancías por los caminos adaptados para el efecto. (Aduana, 2020)

2.1.2.2. Importación de productos de Estados Unidos a Bolivia

Tabla 1 Importaciones de productos de Estados Unidos a Bolivia en los últimos 5 años

Año	Valor importado (millones de dólares)	Principales productos importados
2021	529	Petróleo refinado, equipo de transmisión, ordenadores
2020	406	Petróleo refinado, coches, ordenadores
2019	567	Petróleo refinado, coches, ordenadores
2018	614	Petróleo refinado, coches, ordenadores
2017	408	Petróleo refinado, coches, ordenadores

Fuente: INE

Se observa que el valor de las importaciones ha tenido una tendencia decreciente, pasando de 614 millones de dólares en 2018 a 406 millones en 2020, lo que puede estar relacionado con la crisis económica y sanitaria provocada por la pandemia de COVID-19. Sin embargo, en 2021 se registra un leve aumento a 529 millones de dólares, lo que puede indicar una recuperación de la demanda interna de Bolivia. Se observa también que los principales productos importados han sido el petróleo refinado, los coches y los ordenadores, que representan el 70% del valor total importado en 2021. Estos productos reflejan la dependencia energética, tecnológica y de transporte de Bolivia con respecto a Estados Unidos. El petróleo refinado es el producto más importado, con un valor de 223 millones de dólares en 2021, lo

que evidencia la insuficiencia de la capacidad de refinación de Bolivia. El equipo de transmisión es el único producto que varía en el ranking de los principales productos importados, ocupando el segundo lugar en 2021 con un valor de 67 millones de dólares, lo que puede estar asociado al desarrollo de las telecomunicaciones y la digitalización en Bolivia.

2.1.2.3. Importación de prendas de vestir de Bolivia

Tabla 2 Importaciones de Bolivia de ropa deportiva y tenis desde el país de Estados Unidos en los últimos 5 años

Año	Valor importado (millones de dólares)	Principales productos importados	País de origen
2021	12,4	Tenis, camisetas, pantalones cortos	Brasil (5,2), China (3,8), Vietnam (1,8), Perú (0,8), Otros (0,8)
2020	9,8	Tenis, camisetas, pantalones cortos	Brasil (4,1), China (3,1), Vietnam (1,4), Perú (0,6), Otros (0,6)
2019	11,2	Tenis, camisetas, pantalones cortos	Brasil (4,7), China (3,6), Vietnam (1,7), Perú (0,7), Otros (0,5)
2018	10,6	Tenis, camisetas, pantalones cortos	Brasil (4,5), China (3,4), Vietnam (1,6), Perú (0,6), Otros (0,5)
2017	9,4	Tenis, camisetas, pantalones cortos	Brasil (4,0), China (3,0), Vietnam (1,4), Perú (0,5), Otros (0,5)

Fuente: IBCE

El valor de las importaciones ha tenido una tendencia creciente, pasando de 9,4 millones de dólares en 2017 a 12,4 millones en 2021, lo que puede indicar un aumento de la demanda de estos productos por parte de los consumidores bolivianos, también se observa que los principales productos importados han sido los tenis, las camisetas y los pantalones cortos, que representan el 90% del valor total importado en 2021. Estos productos reflejan el interés de los bolivianos por la moda, el deporte y el ocio, además que los principales países de origen de las importaciones han sido Brasil, China, Vietnam y Perú, que representan el 97% del valor

total importado en 2021. Estos países se caracterizan por tener una industria textil y de calzado competitiva, con bajos costos de producción y una amplia variedad de diseños y calidades.

2.1.2.4. Mercado de calzados en Estados Unidos

El mercado de calzado de Estados Unidos es muy competitivo y está muy globalizado: más del 90 % del calzado que se comercializa en el país procede de países con mano de obra barata, como China. En 2021, el sector generó unos ingresos de 75.750 millones USD, lo que supuso un aumento del 22 % con respecto al año anterior. El volumen de ventas, por su parte, aumentó un 18 %, lo que denota que el precio medio del par importado se incrementó un 3 % entre 2020 y 2021. (ICEX, 2021)

La producción local es marginal: representó el 4 % del calzado vendido en 2021. En la última década, el nivel de producción ha fluctuado entre 25 y 30 millones de pares anuales; la mayoría de los fabricantes han optado por deslocalizar la producción por la competencia de las importaciones de bajo precio. La Costa Oeste es la zona principal de fabricación, y alrededor de la mitad del calzado que se manufactura en el país es masculino. (ICEX, 2021)

El sector está bastante concentrado: las diez empresas más importantes representan el 54,1 % del mercado y la cuota de Nike Inc., el principal competidor, asciende al 22,2 %. No obstante, las empresas de menor tamaño han ganado terreno en 2021, principalmente debido a los problemas de suministro y transporte de las grandes. (ICEX, 2021)

El calzado femenino es el principal segmento del mercado (49 % de la facturación en 2021) y el calzado casual (zapatillas deportivas de vestir) cada vez tiene más peso: en 2016 representaban el 20 % de las ventas, y en 2021 esta cifra aumentó hasta el 25 %. La renta disponible de los hogares, el precio y el reconocimiento de marca son los principales aspectos que afectan a los patrones de compra de los consumidores.

2.1.2.5. Mercado de zapatillas Under Armour en Estados Unidos

Under Armour pisa el acelerador. La multinacional de moda deportiva cerró el primer semestre con unas ventas de 1.251,26 millones de dólares, un 35% más respecto al mismo período de 2013. El beneficio neto se disparó un 23%, hasta 31,23 millones. Estas cifras han permitido a la compañía superar por primera vez a Adidas por ventas en EEUU. Under Armour elevó un 31% sus ventas en el mercado estadounidense, hasta 1.140 millones de dólares, una cifra que

estaría ligeramente por encima de las que maneja la multinacional alemana, según The Wall Street Journal. (Palco, 2022)

Aunque todavía no supone una gran parte del negocio, el área internacional fue una de las mejores noticias para la compañía de Baltimore. Los ingresos fuera de EEUU prácticamente se duplicaron, hasta los 111 millones de dólares, sobre todo gracias a los esfuerzos por dar a conocer la marca fuera del país, a través del patrocinio de clubes, como el caso del Tottenham Hotspur de la Premier League. (Palco, 2022)

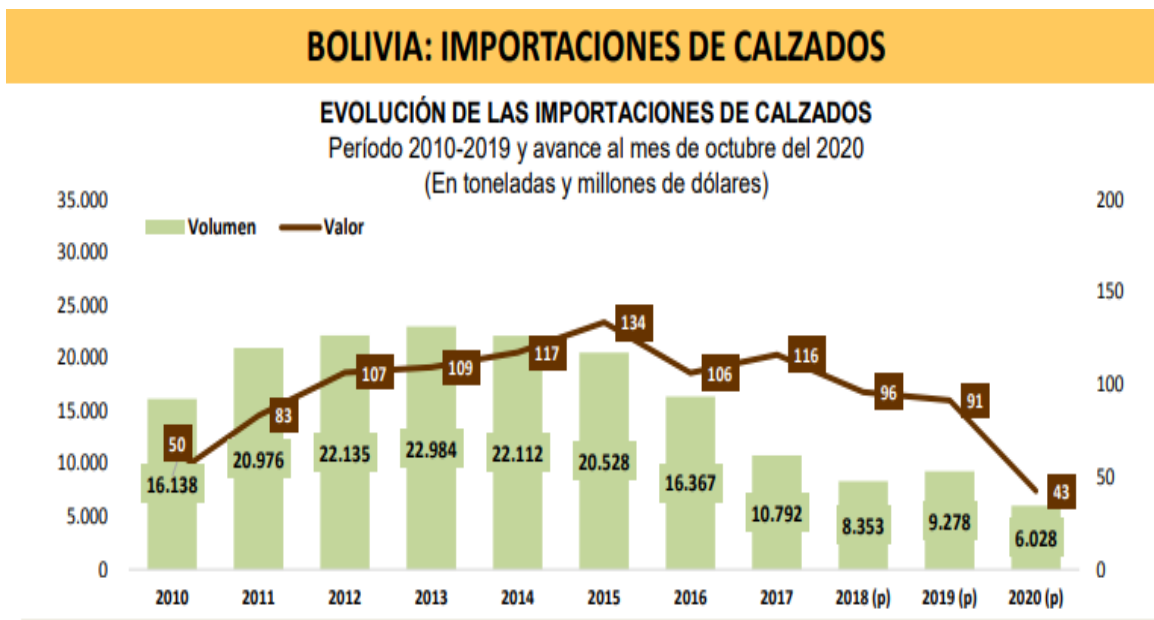
La compañía, que tiene una posición de caja de 300 millones de dólares, está haciendo importantes esfuerzos de márketing para elevar su notoriedad de marca. En los últimos tiempos ha logrado hacerse con atletas de los principales deportes de EEUU (béisbol, fútbol americano, baloncesto), tan destacados como la estrella de la NBA Stephen Curry. Esto explicaría que los gastos crecieran un 38% (más que los ingresos), hasta 539,09 millones de dólares. (Palco, 2022)

Por tipo de producto, el calzado fue la categoría que mejor evolucionó en el conjunto del primer semestre, con un incremento del 37% en sus ventas, hasta 224 millones de dólares (166,35 millones de euros). Por detrás, se situó la ropa, que elevó su cifra de negocio un 34%, hasta 879 millones de dólares (652,79 millones de euros), y los accesorios, con un aumento del 27% en su facturación, hasta 111 millones de dólares (82,43 millones de euros).

2.1.2.6. Importación de Calzados en Bolivia

Respecto a las condiciones de acceso al mercado, las principales barreras impuestas son de carácter arancelario. Por lo demás, no existen grandes obstáculos comerciales para la importación y comercialización del calzado en Bolivia, aunque es recomendable tener en cuenta algunos aspectos relacionados con el transporte, tipo de cambio e inversión, entre otros. (Instituto Nacional de Estadísticas, 2022)

GRÁFICO 1 DATOS ESTADÍSTICOS DE IMPORTACIONES DE CALZADOS



Fuente: INE, 2020

2.1.2.7. Tratado de libre comercio entre Bolivia y los Estados Unidos

Independientemente de la participación de Bolivia en acuerdos de libre comercio, los efectos de la ola mundial de acuerdos comerciales son una realidad. Las actuales exportaciones de soya y sus derivados al mercado andino se ven seriamente amenazadas por los tratados de libre comercio que Estados Unidos (EE UU) está a punto de suscribir con los demás países de la Comunidad Andina, excepto Venezuela. Por otro lado, las crecientes exportaciones de productos manufacturados a EE UU podrían interrumpirse si el país no suscribe un acuerdo de libre comercio con ese país.

En el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y el Acuerdo sobre Textiles y Vestidos (ATV), a partir del presente año entra en vigencia la liberalización del mercado textil mundial, el estadounidense en particular, para China e India. El reciente acuerdo de libre comercio entre EE UU y cinco países centroamericanos, CAFTA, en particular, consolida y amplía a éstos el mercado estadounidense para los mismos productos que Bolivia exporta actualmente a EE UU bajo tratamiento arancelario preferencial. Chile está negociando un TLC con China, el cual podría significar para Bolivia mayor flujo de productos chinos vía

contrabando; autoridades del gobierno boliviano han anunciado que iniciará acercamientos con China para suscribir un TLC con ese país.

Las implicaciones de suscribir un TLC con EE UU van más allá de la simple apertura de fronteras para el comercio de bienes. Además de servicios, incluye temas jurídicos respecto a inversiones, compras gubernamentales, propiedad intelectual y solución de controversias, entre otros. Es decir, más allá de juicios de valor, incluye todos los aspectos que en una economía globalizada hacen al comercio y no solamente al intercambio de bienes. (Organizacion Mundial del Comercio, 2019)

- ✓ Bolivia y EEUU firman acuerdo de fortalecimiento económico que sigue vigente hasta la actualidad

El Memorando de Entendimiento, firmado este martes 25 de agosto de 2020 por la Canciller Karen Longaric y el Encargado de Negocios de EEUU Bruce Williamson, permitirá atraer mayores inversiones del sector privado en infraestructura conectando a este sector de los Estados Unidos con las oportunidades existentes en nuestro país para que la inversión del sector privado en infraestructura sea transparente, competitiva y acorde con las mejores prácticas internacionales.

Entre las actividades que impulsa la iniciativa está la organización de mesas redondas de empresa a empresa y de empresa a gobierno, el apoyo a misiones comerciales y viajes de estudio, la realización de estudios de viabilidad comercial, la prestación de conocimientos técnicos para mejorar el clima de inversión y el respaldo a la financiación de proyectos.

A partir de este acuerdo se crea un compromiso diplomático de alto nivel, en el marco oficial de los memorandos de entendimiento (MOU), y asistencia técnica e intercambios, así como el aprovechamiento de los diálogos bilaterales y los foros regionales existentes para compartir las mejores prácticas bilateralmente a través de instituciones regionales, asociaciones empresariales y grupos de la sociedad civil.

2.1.2.8. Mercado de zapatillas Under Armour en Bolivia

Under Armour desembarcó en el mercado boliviano en el primer trimestre de 2018 y suma ya tres locales en el país, incluida una tienda Brand House en la ciudad de La Paz. Llegó a Bolivia

de la mano del Grupo Fair Play, que gestiona todas las operaciones de la firma incluyendo su tienda en línea con cobertura nacional. (Gonzales, 2019)

Under Armour sigue su expansión en Bolivia. La empresa estadounidense de moda deportiva ha abierto este 19 de octubre su tercera tienda en el país, ubicada en el centro comercial Las Brisas de Santa Cruz de la Sierra. El nuevo establecimiento cuenta con cien metros cuadrados y es el segundo en la ciudad de Santa Cruz de la Sierra.

Con una rápida expansión en la región andina, Under Armour ha reforzado su presencia en Colombia, Perú y Bolivia este año, con cerca de cinco nuevos locales. La firma busca expandir su concepto y ganar puntos en el *market share* regional, donde ya se encuentra en el top 5 de las marcas deportivas más vendedoras.

Al corte del primer trimestre de 2019, Under Armour registró un beneficio neto de 22,4 millones de dólares y una cifra de negocios neta de 1204,7 millones de dólares, es decir, un 1,2 % más que en 2018. En el mismo período la enseña anunció que sus mercados extranjeros avanzaron a una tasa del 12 % en los primeros meses de este año. (Gonzales, 2019)

2.1.2.9. Principal comercializador de zapatillas

El principal importador y comercializador de zapatillas es la empresa Fair Play el cual tiene zapatillas importadas de distintos países, teniendo 44 Sucursales dentro del País boliviano cuenta con las siguientes marcas: Adidas, Under Armour, Puma, Nike, Converse, Reebok, Asics, Columbia, Topeer, Umbro, New balance y Speedo

GRÁFICO 2 MARCAS IMPORTADAS



Fuente: Fair Play 2022

2.1.2.10. Origen de las zapatillas

En 1830 la fábrica inglesa Liverpool Rubber Company (actualmente Dunlop) se especializó en la fabricación de calzado con suela de goma, siendo pioneros en la creación de una zapatilla de deporte. Estas zapatillas recibieron el nombre de “Plimsolls”. Años más tarde, en 1844, el inventor Charles Goodyear patentó el proceso que convertía el caucho en un material más duro e impermeable. Posteriormente varias empresas de diferentes países comenzaron a producir zapatillas de este modelo, las cuales fueron bautizadas con el nombre de “Sneakers”. (Martínez & Muñoz, 2014)

En 1916 la empresa Rubber Company de Estados Unidos, creó la zapatilla con mayor fabricación de la historia, conocida con el nombre de “Keds”.

2.2. Información y Datos obtenidos

2.2.1. Caracterización de las zapatillas Under Armour

Las características por las cuales la población tiene preferencia de compra hacia la marca Under Armour son las siguientes:

Precio: La marca mencionada produce zapatillas para los distintos géneros y distintas edades por lo que los precios oscilan entre los Bs300 que son los de niños hasta los Bs. 1.500 que

son para Damas y varones, este precio es accesible para la población y comodidad que estos brindan.

Calidad: La calidad de estas zapatillas están con la tecnología de apoyo para un mejor ajuste y soporte. Además de contar con una suela exterior con diseño de gancho y bucle para mayor tracción y resistencia al deslizamiento. Trae cordones resistentes para un ajuste seguro. 7. Diseño ligero para una mayor flexibilidad y movilidad.

Comodidad: Para que los consumidores de estas zapatillas se les proporciona comodidad con parte superior de malla transpirable para una mayor comodidad. Plantilla acolchada para mayor amortiguación. Cuenta con suela interior moldeada para mayor estabilidad.

2.2.1.2. Modelos principales de zapatillas Under Armour

TABLA 3 MODELOS DE ZAPATILLAS UNDER ARMOUR

MODELO	FOTO
Under Armour HOVR Phantom 3	 A white Under Armour HOVR Phantom 3 sneaker with a white mesh upper, white laces, and a white midsole with a grey section at the heel.
Under Armour Zapatillas de entrenamiento Project Rock 4 para hombre	 A black Under Armour Project Rock 4 sneaker with a black mesh upper, black laces, and a white midsole with a black section at the heel.
Under Armour - Tennis para correr Charged Assert 9 para hombre	 A black Under Armour Charged Assert 9 sneaker with a black mesh upper, black laces, and a black midsole with a white section at the heel.
Under Armour Charged Assert 9 - Tennis para correr para mujer	 A black Under Armour Charged Assert 9 sneaker with a black mesh upper, black laces, and a white midsole with a black section at the heel.
Under Armour Tennis esenciales para mujer, Onyx White Onyx White Metallic Gold Luster 102	 A black Under Armour Onyx White sneaker with a black mesh upper, black laces, and a white midsole with a black section at the heel.

Fuente: Elaboración propia

2.2.2. Comportamiento de la importación de zapatillas a Nivel Nacional

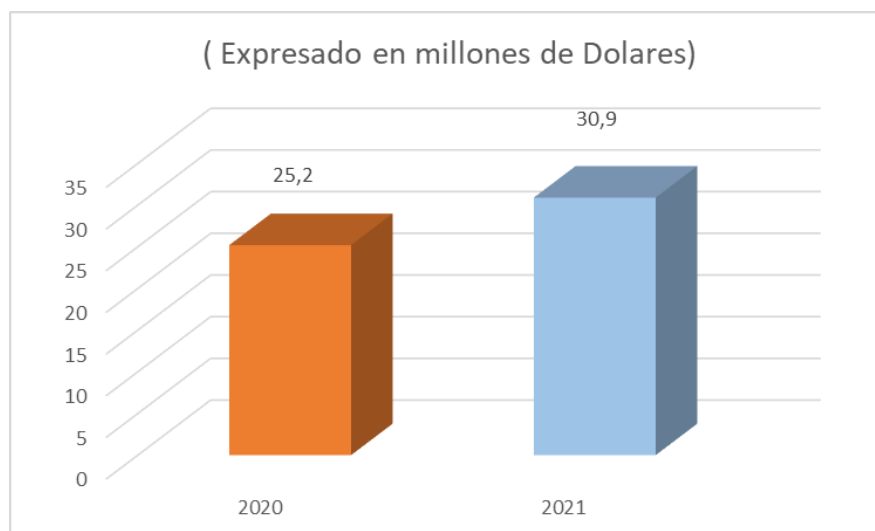
Las estadísticas de importación de zapatillas desde Estados Unidos a Bolivia muestran un aumento positivo para los consumidores de \$25.2 millones en el año 2020 a \$30.9 millones en el año 2021, lo que representa un aumento del 22.9%. Además, el número total de unidades de zapatillas.

TABLA 4 VARIACIÓN DE LAS IMPORTACIONES

	2020	2021	Variación	%
Zapatillas	25,2	30,9	5,7 millones	29,90%

Fuente: Elaboración Propia según Estadísticas INE 2020 -2021

GRÁFICO 3 VARIACIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE ZAPATILLAS



Fuente: Elaboración Propia según Estadísticas INE 2020 - 2021

2.2.3. Procesos para la Importación de zapatillas de Estados Unidos

a) Fase 1: Registro y empadronamiento del importador

El importador tiene la obligación de registrarse ante la Aduana Nacional, en la Unidad de Servicio a Operadores (USO) como Importador Habitual o No habitual, debiendo presentar el



b) Fase 2: Verificación de Autorizaciones Previas y Certificaciones

El importador, previo al embarque de la mercancía que en el caso será Zapatillas, debe verificar si la mercancía a importar requiere autorizaciones previas y certificaciones, aspectos detallados a continuación:

- ⇒ Institución
- ⇒ Mercancía
- ⇒ Tipo de Documento
- ⇒ Lugar de solicitud
- ⇒ Base Legal

c) Fase 3: Despacho Aduanero de Importación

Para el despacho aduanero, el consignatario de la mercancía (importador) puede contratar los servicios de una Agencia Despachante de Aduana o realizar el despacho personalmente, estando obligado a obtener los siguientes documentos soporte (detalladas a continuación), para luego elaborar la Declaración Única de Importación (DUI) a través del sistema informático SIDUNEA:

-  Factura Comercial (Original) o documento equivalente, emitida por el exportador del país de origen de las mercancías, que contenga el valor FOB desglosado, con detalle de precios unitarios; y descripción de la mercancía en forma literal y no así con códigos.
-  Original o copia del documento de Transporte o de Embarque:
 - Manifiesto Marítimo de Carga
 - Manifiesto Aéreo de Carga
 - Manifiesto Internacional de Carga / Declaración de Tránsito Aduanero (MIC/DTA carretero)

- Boletín de Tren (TIF/DTA – Transporte por vía férrea)
- Manifiesto Internacional de Carga / Declaración de Tránsito Aduanero (MIC/DTA fluvial).
- ✚ Lista de Empaque.
- ✚ Declaración Andina de Valor (Original) cuando el valor de la mercancía es mayor a USD5.000.
- ✚ Original del Parte de Recepción emitido por el concesionario de depósito aduanero o de Aduana o Zona Franca, según corresponda.
- ✚ Certificado de Origen (Original), para mercancías sujetas a preferencias arancelarias
- ✚ Copia de la Póliza o certificado de seguro de transporte (Costo aproximado de 0,37–2%/Valor FOB).
- ✚ Original de la planilla de gastos portuarios -si corresponde-, (Costo aproximado 0,51%/ Valor FOB).
- ✚ Copia de la Factura de transporte internacional (Costo aproximado Flete Marítimo: 3–6%/Valor FOB; Flete Carretero: 1,23–2,10%/Valor FOB).
- ✚ Certificados sanitarios -si corresponde.
- ✚ Certificados y autorizaciones previas -si corresponde.

Aceptada la Declaración Única de Importación (DUI), en el plazo de tres (3) días hábiles administrativos, se debe realizar el pago de tributos aduaneros, en el Banco Unión como entidad financiera autorizada, detallados a continuación:

- Gravamen Arancelario (GA): % del valor CIF frontera, según sea el producto.
- Impuesto al Valor Agregado (IVA) a la Importación: 14,94% de la formula (CIF + GAC + otros gastos + otras erogaciones).
- Verificación: 1% del valor FOB.
- Agencia Despachante: Según tarifario con relación al CIF frontera.
- Recinto Aduanero: Según el peso de la mercancía y el valor CIF frontera.

d) Fase 4: Verificación de la legalidad de documentos por parte de la aduana Nacional de Bolivia

La Aduana Nacional acepta la Declaración Única de Importación en el plazo de tres días hábiles desde su emisión. Y una vez cancelados los tributos aduaneros correspondientes, gracias al sistema informático de control SIDUNEA, se procede a designar un canal de control:

→ **Canal Rojo:**

Examen de la documentación

Reconocimiento físico de mercancía

Retiro de mercancía en un plazo máximo de dos días.

→ **Canal Amarillo:**

Examen de la documentación para verificar los Documentos requeridos.

Retiro de mercancía en un plazo máximo de dos días.

→ **Canal Verde:**

Retiro de mercancía directo sin revisión previa ni de la documentación, ni de la mercancía en un plazo máximo de dos días.

Si en la aplicación del canal amarillo o del canal rojo no existen observaciones, se autoriza el levante (retiro) de la mercancía; si existen observaciones, el Técnico Aduanero asignado por la Aduana Nacional realizan los ajustes y, de corresponder, reintegros pertinentes. Elabora y llena el Acta de Inspección, prepara la reliquidación (si corresponde), firma y sella la Declaración Única de Importación (DUI). (Aduana Nacional de Bolivia, 2022)

2.2.4. Fases de la logística para la importación de zapatillas desde Estados Unidos

1. Planificación de la Importación de Zapatillas

Esta es la primera fase de la logística de importación, en la que se planifican los procedimientos para la importación de bienes desde el país de origen. Esta fase implica definir el destino, el precio, el tiempo de entrega, los impuestos y los costos de transporte.

2. Establecer una relación con agencias de transporte terrestre y aéreo

Establecer alianzas con empresas de transporte terrestre y aéreo, como operadores logísticos de confianza, puede ser una excelente forma de asegurar que la logística de importación de Estados Unidos a Bolivia se realice de forma segura y oportuna.

3. Investigar impuestos y tarifas

Investigar tarifas, impuestos, requisitos y requisitos de aduana de los dos países es una parte importante del proceso de logística de importación de Estados Unidos a Bolivia.

4. Establecer una red de contactos

Establecer una red de contactos en los dos países para facilitar el flujo de información y el proceso de logística de importación de Estados Unidos a Bolivia.

5. Planificar con anticipación

Planificar con anticipación los detalles de la logística de importación de Estados Unidos a Bolivia, desde el procesamiento de documentación hasta el transporte de los productos.

6. Monitorear el proceso

Monitorear el proceso de logística de importación de Estados Unidos a Bolivia para asegurar que los productos lleguen de forma segura a su destino.

2.2.5. Resultado de la entrevista al administrador de Fair Play

GUIA DE ENTREVISTA

Nombre: Leina Paola Encinas Bejarano

Cargo: Gerente de Fair Play

Fecha: 23-05-23

1. ¿Indíqueme cuales son las características de las zapatillas importadas de los Estados Unidos?

Las características del calzado Under Armour USA: Tecnología de amortiguación Micro G para una transición suave con cada paso. Una suela de goma duradera para una tracción y durabilidad óptimas. Las plantillas de malla transpirable mantienen los pies frescos y secos. El forro de piel sintética proporciona un ajuste seguro y duradero. Correas de velcro ajustables para un ajuste personalizado. La plantilla de espuma liviana brinda una amortiguación lujosa en cada paso

2. ¿Cuáles son las ventajas de importar zapatillas desde los Estados Unidos?

Importar zapatos de Estados Unidos tiene muchas ventajas. En primer lugar, Estados Unidos es uno de los mayores fabricantes de zapatillas deportivas de alta calidad del mundo. Esto significa que los compradores obtienen productos de calidad cuando compran zapatillas estadounidenses. Además, Estados Unidos tiene una gran variedad de zapatillas, por lo que los compradores pueden encontrar estilos y colores que se adapten a sus necesidades. Los precios también son generalmente más bajos que en otros países, por lo que los compradores pueden ahorrar dinero importando zapatillas de los EE. UU. Finalmente, los tiempos de envío son generalmente más cortos cuando se importan zapatos de los Estados Unidos, lo que permite a los compradores recibir sus pedidos antes.

3. ¿Cuál es la opinión que tiene sobre las importaciones realizadas por su empresa?

Las importaciones de Estados Unidos a Bolivia están sujetas a los requisitos de ambos países. Las mercancías deben cumplir con los requisitos de las leyes de ambos países, así como con los requisitos aplicables de algunas organizaciones internacionales y uniones aduaneras. Los importadores bolivianos deben obtener los permisos apropiados, cumplir con las regulaciones de origen y presentar toda la documentación requerida. Los procedimientos de importación pueden ser complicados y lleva tiempo que las mercancías ingresen al país sin problemas.

2.2.6. Costos de importación del producto

Tabla 5 Costos del producto de importación de las zapatillas deportivas

Detalle	Valor en bolivianos
Valor FOB	248.368,44
Flete marítimo	17.400
Flete terrestre	11.136
Seguro 3% valor FOB	7451,05
valor CIF	284.355,49
GA	28.435,55
Base imponible	312.791,04
IVA	46730,98
TOTAL	359522,02

Fuente: Fair Play

Los costos se pueden clasificar en cuatro categorías:

Valor FOB: Es el valor de la mercancía en el puerto de embarque, sin incluir los gastos de transporte ni el seguro. FOB significa Free On Board (Libre a Bordo). El valor FOB de las zapatillas deportivas es de 248.368,44 bolivianos.

Flete marítimo: Es el costo del transporte de la mercancía por vía marítima desde el puerto de embarque hasta el puerto de desembarque. El flete marítimo de las zapatillas deportivas es de 17.400 bolivianos.

Flete terrestre: Es el costo del transporte de la mercancía por vía terrestre desde el puerto de desembarque hasta el lugar de destino. El flete terrestre de las zapatillas deportivas es de 11.136 bolivianos.

Seguro: Es el costo de la cobertura que protege a la mercancía contra posibles daños, pérdidas o robos durante el transporte. El seguro se calcula como un porcentaje del valor FOB. En este caso, el seguro es del 3% del valor FOB, lo que equivale a 7.451,05 bolivianos.

Sumando estos cuatro costos, se obtiene el valor CIF de la mercancía. CIF significa Cost, Insurance and Freight (Costo, Seguro y Flete). El valor CIF representa el valor de la mercancía en el puerto de desembarque, incluyendo los gastos de transporte y el seguro. El valor CIF de las zapatillas deportivas es de 284.355,49 bolivianos.

A este valor se le aplica un gravamen arancelario (GA), que es el impuesto que se cobra por la importación de la mercancía. El GA se calcula como un porcentaje del valor CIF. En este caso, el GA es del 10% del valor CIF, lo que equivale a 28.435,55 bolivianos.

Sumando el valor CIF y el GA, se obtiene la base imponible de la mercancía. La base imponible es el valor sobre el que se aplica el impuesto al valor agregado (IVA). El IVA es el impuesto que se cobra por el consumo de la mercancía. El IVA se calcula como un porcentaje de la base imponible. En este caso, el IVA es del 15% de la base imponible, lo que equivale a 46.730,98 bolivianos.

Sumando la base imponible y el IVA, se obtiene el total de los costos del producto de importación de las zapatillas deportivas. El total es de 359.522,02 bolivianos. Este es el valor final que debe pagar el importador por la mercancía.

2.2.7. Barreras arancelarias para los productos importados

2.2.7.1. Barreras arancelarias para el producto Under Armour HOVR Phantom 3

Las barreras arancelarias que se enfrentan a la hora de importar desde Estados Unidos a Bolivia el producto Under Armour HOVR Phantom 3 son las siguientes:

- El producto Under Armour HOVR Phantom 3 se clasifica como calzado deportivo con parte superior de textil y suela exterior de caucho, según el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA).

- El arancel de importación para este producto es del 10% ad valorem, es decir, sobre el valor de la factura comercial, según la Nomenclatura Común del Mercosur (NCM).
- Además del arancel de importación, se deben pagar otros tributos aduaneros, como el impuesto al valor agregado (IVA) del 14.94% y el gravamen arancelario (GA) del 10%, según la Aduana Nacional de Bolivia.

Tabla 6 régimen arancelario del producto Under Armour HOVR Phantom 3

64.04	Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de materia textil.												
	- Calzado con suela de caucho o plástico.												
6404.11	-- Calzado de deporte: calzado de tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzados similares.												
6404.11.10.00	--- Calzado de deporte	10		2u		AP - DJ	VCI - IBMETRO	D.S. 4010 - D.S. 4615	100				100
6404.11.20.00	--- Calzado de tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzados similares	10		2u		AP - DJ	VCI - IBMETRO	D.S. 4010 - D.S. 4615	100				100
6404.19.00.00	-- Los demás	40		2u		AP - DJ	VCI - IBMETRO	D.S. 4010 - D.S. 4615	100				100
6404.20.00.00	- Calzado con suela de cuero natural o regenerado	40		2u		AP - DJ	VCI - IBMETRO	D.S. 4010 - D.S. 4615	100				100

Fuente: clasificador arancelario 2023

2.2.7.2. Barreras arancelarias para el producto Under Armour - tenis para correr Charged Assert 9 para hombre

Las barreras arancelarias son los impuestos o tasas que se aplican a las mercancías que se importan o exportan entre países o regiones. Estas barreras tienen como objetivo proteger la producción nacional, regular el comercio exterior y recaudar ingresos para el Estado.

Los tenis Under Armour - tenis para correr Charged Assert 9 para hombre son un tipo de calzado deportivo que se fabrica y se vende en Estados Unidos, y que se puede importar a Bolivia bajo ciertas condiciones. Las barreras arancelarias que se enfrentan a la hora de importar este producto desde Estados Unidos a Bolivia:

- El producto se clasifica en la partida arancelaria 6404, que corresponde al calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de materia textil.
- El arancel de importación para este producto es del 10% sobre el valor de la factura comercial, según la Nomenclatura Común del Mercosur (NCM).
- Además del arancel de importación, se deben pagar otros tributos aduaneros, como el impuesto al valor agregado (IVA) del 14.94% y el gravamen arancelario (GA) del 10%, según la Aduana Nacional de Bolivia.

- El valor total de los tributos aduaneros se calcula aplicando la siguiente fórmula: (Valor CIF + Arancel) x (1 + IVA + GA), donde el valor CIF es el valor de la mercancía más el costo del seguro y el flete.

Tabla 7 régimen arancelario del producto tenis Under Armour - tenis para correr Charged Assert 9 para hombre

64.04	Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de materia textil.											
	- Calzado con suela de caucho o plástico:											
6404.11	-- Calzado de deporte; calzado de tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzados similares:											
6404.11.10.00	--- Calzado de deporte	10			2u		AP - DJ	VCI - IBMETRO	D.S. 4010 - D.S. 4615	100		100
6404.11.20.00	--- Calzado de tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzados similares	10			2u		AP - DJ	VCI - IBMETRO	D.S. 4010 - D.S. 4615	100		100
6404.19.00.00	-- Los demás	40			2u		AP - DJ	VCI - IBMETRO	D.S. 4010 - D.S. 4615	100		100
6404.20.00.00	- Calzado con suela de cuero natural o regenerado	40			2u		AP - DJ	VCI - IBMETRO	D.S. 4010 - D.S. 4615	100		100

Fuente: clasificador arancelario 2023

2.2.7.3. Barreras arancelarias para el producto

Las barreras arancelarias que se enfrentan a la hora de importar desde Estados Unidos a Bolivia el producto Under Armour Assert 9 - tenis para correr para mujer son similares a las que se enfrentan los tenis para hombre del mismo modelo, ya que se clasifican en la misma partida arancelaria y tienen el mismo valor, las barreras arancelarias que se deben considerar:

- El producto se clasifica en la partida arancelaria 6404, que corresponde al calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de materia textil.
- El arancel de importación para este producto es del 10% sobre el valor de la factura comercial, según la Nomenclatura Común del Mercosur (NCM).
- Además del arancel de importación, se deben pagar otros tributos aduaneros, como el impuesto al valor agregado (IVA) del 14.94% y el gravamen arancelario (GA) del 10%, según la Aduana Nacional de Bolivia.
- El valor total de los tributos aduaneros se calcula aplicando la siguiente fórmula: (Valor CIF + Arancel) x (1 + IVA + GA), donde el valor CIF es el valor de la mercancía más el costo del seguro y el flete.

**Tabla 8 régimen arancelario del producto tenis Under Armour - tenis para correr
Charged Assert 9 para hombre**

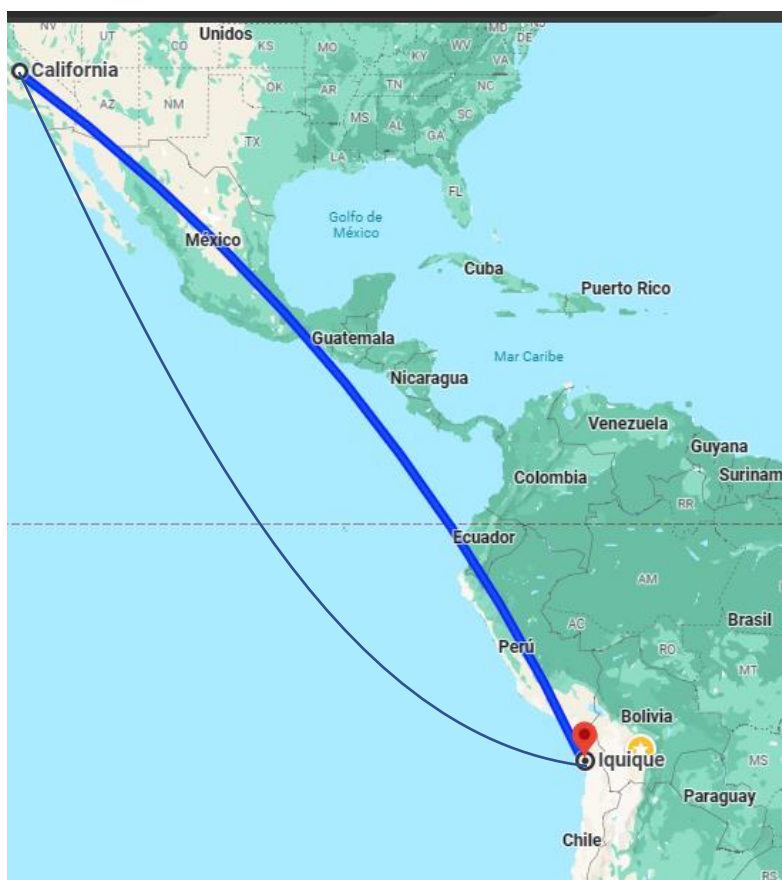
64.04	Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de materia textil.													
	- Calzado con suela de caucho o plástico.													
6404.11	-- Calzado de deporte; calzado de tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzados similares.													
6404.11.10.00	--- Calzado de deporte	10			2u	AP-DJ	VCI-IBMETRO	D.S. 4010-D.S. 4615	100				100	
6404.11.20.00	--- Calzado de tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzados similares	10			2u	AP-DJ	VCI-IBMETRO	D.S. 4010-D.S. 4615	100				100	
6404.19.00.00	-- Los demás	40			2u	AP-DJ	VCI-IBMETRO	D.S. 4010-D.S. 4615	100				100	
6404.20.00.00	- Calzado con suela de cuero natural o regenerado	40			2u	AP-DJ	VCI-IBMETRO	D.S. 4010-D.S. 4615	100				100	

Fuente: clasificador arancelario 2023

2.2.8. Logística de importación de los tenis Under Armour

2.2.8.1. Ruta logística desde Estados Unidos a Bolivia

Ilustración 1 ruta logística desde Estados Unidos a puerto Iquique Chile



Fuente: Google maps

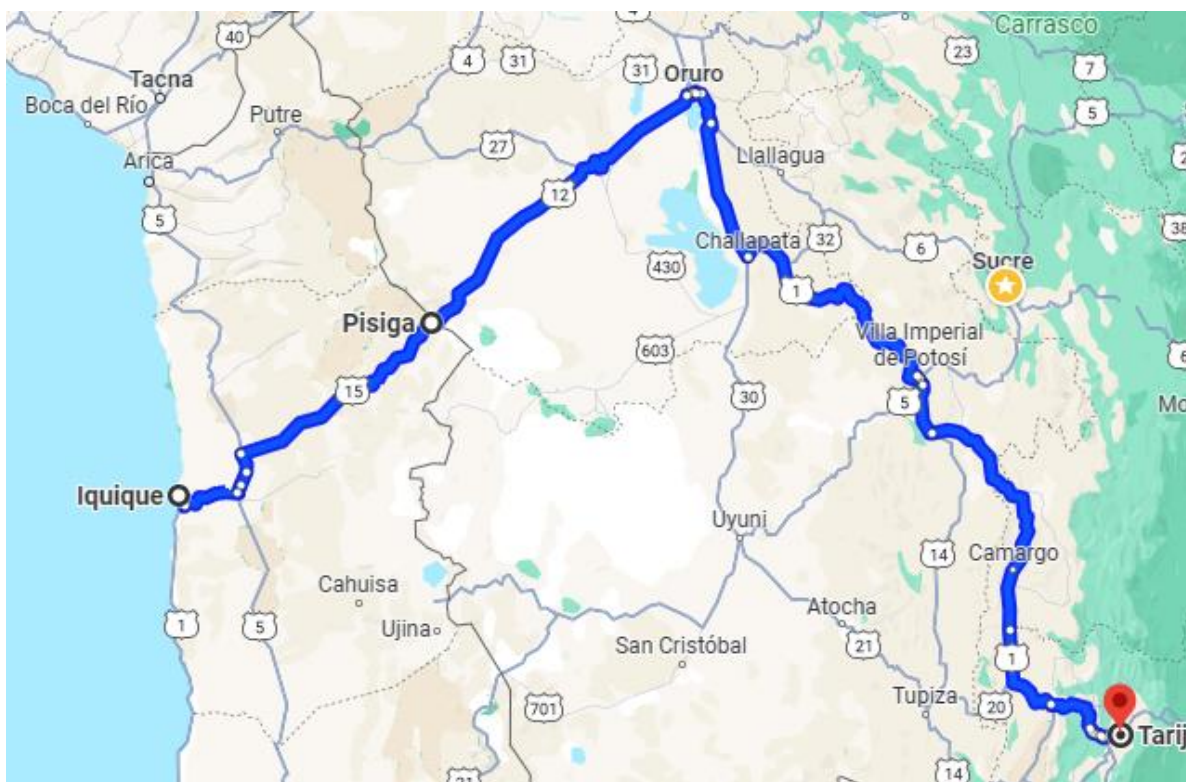
La ruta logística que se seleccionó como ruta marítima es la ruta de puerto California Estados Unidos hasta el puerto Iquique Chile con el incoterm CIF corriendo la responsabilidad del exportador hasta puerto de embarque.

Tabla 9 ruta logística marítima desde California estados unidos hasta Iquique Chile

Origen	Destino	Incoterm CIF	Tipo de transporte y contenedor	Tiempo estimado	Costo estimado
Los Ángeles, California	Iquique, Chile	El vendedor asume los costos y el riesgo de la mercancía hasta que llega al puerto de destino. El vendedor contrata y paga el seguro y el flete marítimo. El comprador se encarga del despacho de aduanas y los impuestos en el país de destino.	Transporte marítimo en contenedor de 20 pies (Dry Van)	25 días	\$2,500 USD

Fuente: transportador internacional iconainers

Ilustración 2 Ruta logística terrestre desde Iquique Chile a Tarija Bolivia



Fuente: Google maps datos aduana nacional

La ruta logística terrestre seleccionada es la sugerida por la aduana nacional de Bolivia que pasa por frontera Pisiga para el ingreso al territorio nacional y después utilizando la ruta terrestre hasta Tarija donde se centralizan todos los productos de la empresa fair play

Tabla 10 Ruta terrestre desde Iquique Chile hasta Tarija Bolivia

Punto de origen	Punto intermedio	Destino	Tiempo estimado	Costo estimado
Iquique, Chile	Arica, Chile	Pisiga, Bolivia	8 horas	\$500 USD
Pisiga, Bolivia	Oruro, Bolivia	Potosí, Bolivia	12 horas	\$600 USD
Potosí, Bolivia	Tupiza, Bolivia	Villazón, Bolivia	6 horas	\$300 USD

Villazón, Bolivia	Tarija, Bolivia	Tarija, Bolivia	4 horas	\$200 USD
Total	-	-	30 horas	\$1,600 USD

Fuente: Agencia despachante Tarija

Tabla 11 ruta logística para la importación de zapatillas Under Armour

Punto de origen	Punto intermedio	Destino	Tiempo estimado	Costo estimado
Los Ángeles, California	-	Iquique, Chile	25 días	\$2,500 USD
Iquique, Chile	Arica, Chile	Pisiga, Bolivia	8 horas	\$500 USD
Pisiga, Bolivia	Oruro, Bolivia	Potosí, Bolivia	12 horas	\$600 USD
Potosí, Bolivia	Tupiza, Bolivia	Villazón, Bolivia	6 horas	\$300 USD
Villazón, Bolivia	Tarija, Bolivia	Tarija, Bolivia	4 horas	\$200 USD
Total	-	-	25 días y 30 horas	\$4,100 USD

Fuente: iconteiners – despachante Tarija

Esta tabla muestra la ruta logística de transporte marítimo y terrestre desde California, Estados Unidos, hasta Tarija, Bolivia, con el incoterm CIF, que significa que el vendedor asume los costos y el riesgo de la mercancía hasta que llega al puerto de destino. El vendedor contrata y paga el seguro y el flete marítimo. El comprador se encarga del despacho de aduanas y los impuestos en el país de destino.

2.3. Análisis y discusión

En relación a los datos obtenidos a través de revisión documental y la entrevista realizada, se verifico los datos relacionados a las importaciones como los procesos los cuales se debe

cumplir para importar se debe inscribir a las distintas instancias ya mencionadas para poder importar, además de cancelar los distintos aranceles propuestos por aduanas y así la mercancía llegue en buenas condiciones al país destino.

Se caracterizó las zapatillas más comunes que llegan a Bolivia en relación al precio, calidad y comodidad, siendo de que las zapatillas Under Armour tiene una gran cantidad de modelos, pero no todos los modelos son ofrecidos en el mercado de Bolivia, además de identificar las cualidades que tienen estas zapatillas y la comodidad que maneja la marca para ofrecer a los clientes.

Se estableció un plan de logística para la importación de zapatillas Under Armour desde Estados Unidos. Identificando los requisitos de importación aplicados a los Estados Unidos, incluyendo la documentación necesaria para la importación de bienes. Se describieron los métodos de transporte y almacenamiento más adecuados para la importación de zapatillas Under Armour desde los Estados Unidos. Mostrando una estrategia para el seguimiento de los pedidos de zapatillas, desde el lugar de origen hasta el destino final.

Con proceso de investigación se pudo identificar el sustento teórico conceptual para el estudio, el mismo que posibilita mejor comprensión de la temática abordada. Por otro lado, se caracterizó las zapatillas Under Armour provenientes de USA; los precios se encuentran entre los Bs 300 a Bs. 1.500. La calidad de estas zapatillas está determinada por la tecnología de apoyo para un mejor ajuste y soporte. Además de contar con una suela exterior con diseño de gancho y bucle para mayor tracción y resistencia al deslizamiento. Trae cordones resistentes para un ajuste seguro. Diseño ligero para una mayor flexibilidad y movilidad. Finalmente, las zapatillas Under otorga comodidad, gracias a la parte superior de malla transpirable para una mayor funcionalidad, ya que la plantilla es acolchada para mayor amortiguación. Cuenta con suela interior moldeada para mayor estabilidad.

Las fases de la logística de importaciones más conveniente para el sector de zapatillas Under Armour son: a. Planificación de la Importación de Zapatillas; b. Establecer una relación con agencias de transporte terrestre y aéreo; c. Investigar impuestos y tarifas; d. Establecer una red de contactos; e. Planificar con anticipación y f. Monitorear el proceso

CAPITULO III

CONCLUSIONES

Para el presente trabajo de investigación que es la logística para importación de zapatillas Under Armour provenientes de los Estados Unidos se tiene las siguientes conclusiones:

- Se logro identificar el sustento teórico, relacionado a la historia de las aduanas Nacional, intendentes sobre la logística de importación. Con la revisión bibliográfica se logró identificar los conceptos básicos como la logística, aduanas, importación, zapatillas entre los más principales.
- Se analizo las importaciones de gestiones anteriores relacionados con los calzados que se importaron al país boliviano donde indican que la gestión 2021 se importó 6.028 toneladas de calzado, los cuales son equivalentes a 43 millones de dólares.
- Se analizo las industrias de la marca Under Armour donde identifico que, al corte del primer trimestre de 2019, Under Armour registró un beneficio neto de 22,4 millones de dólares y una cifra de negocios neta de 1204,7 millones de dólares, es decir, un 1,2 % más que en 2018. En el mismo período la enseña anunció que sus mercados extranjeros avanzaron a una tasa del 12 % en los primeros meses de esta gestión 2023.
- Se caracterizo las zapatillas Under Armour siendo que este tiene una gran variedad de modelos, pero no todos esos ingresan al país boliviano, por lo que se identificó las zapatillas más comunes y utilizadas por que estas se encuentran en tendencia dentro del país, para los cual se procedió a verificar las características que estas poseen par ser adquiridos y con la ayuda de la entrevista se identificó que la suela de goma es duradera para una tracción y durabilidad óptimas. Las plantillas de malla transpirable mantienen los pies frescos y secos. El forro de piel sintética proporciona un ajuste seguro y duradero. Correas de velcro ajustables para un ajuste personalizado
- Se procedió a examinar el proceso para importación donde se debe cumplir todos los pasos para que este sea una importación segura, se determinó una logística adecuada la importación de zapatillas para lo cual inicia con una buena planificación para la importación, Establecer una relación con agencias de transporte marítimo y terrestre Investigar impuestos y tarifas, Establecer una red de contactos y Monitorear el proceso.

La importación de las zapatillas desde Estados Unidos puede ser un tanto complicada pero su comercialización dentro del mercado Boliviano sería muy rentable siendo que existe el mercado favorable.

BIBLIOGRAFÍA

Aduana. (2020). Aduana Nacional. Obtenido de <https://www.aduana.gob.bo/aduana7/Institucion02>

Aduana Nacional de Bolivia, A. (2022). Obtenido de www.aduana.gob.bo

Antelo, E., & Jemio, L. y. (2010). " Competividad en Bolivia" Analisis económico. La Paz-Bolivia: UDAPE.

Audi, E. (2019). Obtenido de <https://www.underarmour.es/es-es/t/about-under-armour.html>

Avendaño, O. R. (2015). Metodología de la Investigación, Cochabamba Bolivia, Editorial Educacion y Cultura. Obtenido de <http://repositorio.uasb.edu.bo/>

Bancomext. (2003). Conceptualizacion de tributos y aranceles. Chile.

Daniels, J. D. (2010). Negocios internacionales, ambientes y operaciones. 12° edición. México: Pearson Educación.

De la fuente, J. (2005). Podología deportiva. Barcelona: Masson, S.A.

Escala, R. (2014). Analisis de las zapatillas Deportivas. Chicago.

Ferrel y Hirt, A. F. (2004). Aproximacion teorica de Concepto Integral de Logistica. 282.

Fisher. (2013). Obtenido de <https://deporteynegocios.com/empresa-asi-se-construyo-la-exitosa-marca-under-armour/>

Gonzales, T. (2019). Obtenido de <https://pe.fashionnetwork.com/news/Under-armour-inaugura-su-tercera-tienda-en-bolivia,1149379.html>

ICEX. (2021). Obtenido de https://www.icex.es/content/dam/es/icex/oficinas/086/documentos/2022/09/documentos-anexos/DOC2022914506_2.pdf

Instituto Nacional de Estadísticas, I. (2022). Obtenido de <https://www.ine.gob.bo/>

Lamb y McDaniel, H. (2015). Aproximación Teórica al concepto Integral de la Logistica. 383.

Martínez & Muñoz, J. (2014). Análisis y Evolución Histórica de los nombres de las marcas de zapatillas deportivas. Internacional de Ciencias del deporte.

Narváez, M. (2023, April 6). Método inductivo: Qué es, características y ejemplos. QuestionPro. <https://www.questionpro.com/blog/es/metodo-inductivo/>

Ordinaga, P. C. (2020). Mercado de Calzados en Estados Unidos.

Organizacion Mundial del Comercio, O. (2019). Tratados y convenios.

Palco. (2022). Obtenido de <https://www.palco23.com/equipamiento/under-armour-dispara-sus-ventas-un-35-y-supera-a-adidas-en-eeuu>

Pereira. (2021). Epitome de Investigacion.

Samuelson, P. A. (2005). Economía 18° edición. México: McGraw-Hill Interamericana.

ANEXOS

ANEXO 1

GUIA DE ENTREVISTA

Nombre: Leina Paola Encinas Bejarano

Cargo: Gerente de Fair Play

Fecha: 23-05-23

1. ¿Indíqueme cuales son las características de las zapatillas importadas de los Estados Unidos?
2. ¿Cuáles son las ventajas de importar zapatillas desde los Estados Unidos?
3. ¿Cuál es la opinión que tiene sobre las importaciones realizadas por su empresa?

ANEXO 2

FICHA DE REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS				
Ficha N°				
Nombre del Autor:				
Título de la obra:				
Editorial:	País:	Ciudad:	Pág.:	Año:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ANEXO 3

PRODUCTOS EXPORTADOS DESDE ESTADOS UNIDOS A BOLIVIA

64.03		Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural.			
		- Calzado de deporte:			
6403.12.00.00	0	-- Calzado de esquí y calzado para la práctica de «snowboard» (tabla para nieve)	20		2u
6403.19.00.00	0	-- Los demás	40		2u
6403.20.00.00	0	- Calzado con suela de cuero natural y parte superior de tiras de cuero natural que pasan por el empeine y rodean el dedo gordo	40		2u
6403.40.00.00	0	- Los demás calzados, con puntera metálica de protección	40		2u
		- Los demás calzados, con suela de cuero natural:			
6403.51.00.00	0	-- Que cubran el tobillo	40		2u
6403.59.00.00	0	-- Los demás	40		2u
		- Los demás calzados:			
6403.91		-- Que cubran el tobillo:			
6403.91.10.00	0	--- Calzado con palmilla o plataforma de madera, sin plantillas ni puntera metálica de protección	40		2u
6403.91.90.00	0	--- Los demás	40		2u
6403.99		-- Los demás:			
6403.99.10.00	0	--- Calzado con palmilla o plataforma de madera, sin plantillas ni puntera metálica de protección	40		2u
6403.99.90.00	0	--- Los demás	40		2u
64.04		Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de materia textil.			
		- Calzado con suela de caucho o plástico:			
6404.11		-- Calzado de deporte; calzado de tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzados similares:			
6404.11.10.00	0	--- Calzado de deporte	10		2u
6404.11.20.00	0	--- Calzado de tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzados similares	10		2u
6404.19.00.00	0	-- Los demás	40		2u
6404.20.00.00	0	- Calzado con suela de cuero natural o regenerado	40		2u
64.05		Los demás calzados.			
6405.10.00.00	0	- Con la parte superior de cuero natural o regenerado	40		2u
6405.20.00.00	0	- Con la parte superior de materia textil	40		2u
6405.90.00.00	0	- Los demás	40		2u

CODIGO	SIDU-NEA 11º Dígito	DESCRIPCIÓN DE LA MERCANCÍA	GA %	ICE IEHD	Unidad de medida
64.01		Calzado impermeable con suela y parte superior de caucho o plástico, cuya parte superior no se haya unido a la suela por costura o por medio de remaches, clavos, tornillos, espigas o dispositivos similares, ni se haya formado con diferentes partes unidas de la misma manera.			
6401.10.00.00	0	- Calzado con puntera metálica de protección	40		2u
		- Los demás calzados:			
6401.92.00.00	0	-- Que cubran el tobillo sin cubrir la rodilla	40		2u
6401.99.00.00	0	-- Los demás	40		2u
64.02		Los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico.			
		- Calzado de deporte:			
6402.12.00.00	0	-- Calzado de esquí y calzado para la práctica de «snowboard» (tabla para nieve)	40		2u
6402.19.00.00	0	-- Los demás	30		2u
6402.20.00.00	0	- Calzado con la parte superior de tiras o bridas fijas a la suela por tetones (espigas)	40		2u
		- Los demás calzados:			
6402.91.00.00	0	-- Que cubran el tobillo	40		2u
6402.99		-- Los demás:			
6402.99.10.00	0	--- Con puntera metálica de protección	40		2u
6402.99.90.00	0	--- Los demás	40		2u