

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

**VICERRECTORADO**

**CENTRO DE ESTUDIOS DE POSGRADO E INVESTIGACIÓN**



**“LOGÍSTICA PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMISAS DE LA MARCA ADAM’S**

**HACIA EL MERCADO ARGENTINO”**

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

**CHAMBI BALCERA MELVY**

**SUCRE – BOLIVIA**

**2024**

## **CESIÓN DE DERECHOS**

Al presentar este trabajo como requisito previo a la obtención del Diploma en Logística Internacional y Gestión Aduanera 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.

Chambi Balcera Melvy

Sucre, Septiembre de 2024

## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo a Dios, mi padre y mi madre:

Julian Chambi Chavarría

Gregoria Balcera

## **AGRADECIMIENTOS**

Gracias a Dios por permitirme alcanzar uno de mis más grandes anhelos.

Gracias a mi padre por su apoyo incondicional y a mi madre que siempre ha sido una fuente inagotable de inspiración para superarme día a día.

Gracias a mis hermanos nunca perder la fe en mí y apoyarme siempre.

Gracias a esta Casa Superior de Estudios San Francisco Xavier de Chuquisaca que fue fundamental en mi proceso de formación.

## ÍNDICE

<b>CESIÓN DE DERECHOS</b> .....	<b>i</b>
<b>DEDICATORIA</b> .....	<b>ii</b>
<b>AGRADECIMIENTOS</b> .....	<b>iii</b>
<b>ÍNDICE</b> .....	<b>iv</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS</b> .....	<b>ix</b>
<b>ÍNDICE DE GRÁFICAS</b> .....	<b>x</b>
<b>ÍNDICE DE ANEXOS</b> .....	<b>xi</b>
<b>RESUMEN</b> .....	<b>xii</b>
<b>CAPÍTULO I</b> .....	<b>13</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>13</b>
1.1. Antecedentes.....	13
1.2. Justificación.....	14
1.2.1. Relevancia Práctica.....	15
1.2.2. Relevancia Social .....	15
1.2.3. Relevancia Académica .....	15
1.3. Metodología.....	15
1.3.1. Tipo de Investigación .....	15
1.3.1.1. Investigación Descriptiva .....	15
1.3.2. Enfoque de la Investigación .....	16

1.3.2.1. Enfoque Cualitativo.....	16
1.3.3. Métodos Teóricos .....	16
1.3.3.1. Método Analítico.....	16
1.3.4. Métodos Empíricos.....	16
1.3.4.1. Método de la Observación.....	16
1.3.5. Técnicas e Instrumentos .....	17
1.3.5.1. Análisis Documental .....	17
1.3.5.2. Entrevistas .....	17
<b>1.4. Objetivos .....</b>	<b>17</b>
1.4.1. Objetivo General.....	17
1.4.2. Objetivos Específicos .....	17
<b>CAPITULO II.....</b>	<b>19</b>
<b>DESARROLLO .....</b>	<b>19</b>
2.1. Marco Teórico .....	19
2.1.1. Marco Conceptual.....	19
2.1.1.1. Comercio Internacional .....	19
2.1.1.2. Exportación .....	19
2.1.1.3. Empresa Exportadora .....	20
2.1.1.4. Logística .....	20
2.1.1.5. Logística de Exportación.....	21

2.1.1.6. Acuerdos Comerciales.....	21
2.1.1.7. Arancel .....	21
2.1.1.8. Normas de Origen.....	21
2.1.1.9. Normas de Origen Preferencial .....	22
2.1.1.10. Certificado de Origen .....	22
2.1.1.11. Acuerdo de Complementación Económica N° 36 Bolivia – MERCOSUR.....	22
2.1.1.12. Industria Textil y de Confección .....	23
2.1.2. Marco Contextual .....	24
2.1.2.1. La Industria Textil y de Confecciones en Bolivia.....	24
2.1.2.2. Ventajas de la Exportación.....	25
2.1.2.3. Exportación de Confecciones Textiles Bolivianas al Mercado Internacional.....	26
2.1.2.4. Proceso Productivo de ADAM’S .....	30
2.1.2.5. Recepción del Material.....	32
2.1.2.6. Colocación de los Patrones.....	33
2.1.2.7. Corte de los Lienzos .....	33
2.1.2.8. Costura de las Piezas .....	33
2.1.2.9. Control de Calidad.....	33
2.1.2.10. Etiquetado .....	33
2.1.2.11. Empacado .....	34

2.1.2.12. Almacenamiento.....	34
2.2. Información y Datos Obtenidos.....	34
2.2.1. Proceso Técnico para la Exportación de Prendas de Vestir .....	34
2.2.1.1. Realizar el Registro y Habilitación del Exportador.....	34
2.2.1.2. Trámite del Certificado de Origen.....	35
2.2.1.3. Verificación de Autorizaciones Previas y Certificaciones .....	35
2.2.1.4. Obtención de Documentos de Transporte y Seguro .....	35
2.2.1.5. Despacho Aduanero de Exportación .....	36
2.2.1.6. Verificación de Requisitos.....	38
2.2.1.7. Entrega de Certificados de Salida.....	38
2.2.2. Requisitos Establecidos para la Exportación de Prendas de Vestir al Mercado Argentino .....	38
2.2.2.1. Regulaciones Arancelarias para Confecciones Textiles.....	38
2.2.2.2. Regulaciones no Arancelarias para Confecciones Textiles.....	40
2.2.2.3. Etiquetas de Contenido de Fibra.....	41
2.2.2.4. Etiqueta de Cuidado.....	42
2.2.2.5. Certificado de Origen .....	43
2.2.2.6. Otras Certificaciones .....	43
2.2.2.7. Organizaciones de Estándares .....	44
2.2.3. Análisis e Interpretación de la Entrevista a ADAM'S .....	45

2.3. Análisis y Discusión .....	47
<b>CAPÍTULO III .....</b>	<b>49</b>
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>49</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>51</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>56</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Despacho Aduanero de Exportación .....	37
Tabla 2: Análisis e Interpretación de la Entrevista.....	45

## ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfica 1: Bolivia, Exportaciones de Prendas de Vestir .....	27
Gráfica 2: Exportaciones de Prendas de Vestir según Departamento, Gestión 2022 (En porcentajes sobre el valor).....	28
Gráfica 3: Exportaciones de Prendas de Vestir según Países de Destino, Gestión 2022 (En porcentaje sobre el valor) .....	29
Gráfica 4: Bolivia: Exportaciones por Grupos de Productos Comparativo Enero 2023-2024 (p) (En kilogramos brutos y dólares americanos) .....	30
Gráfica 5: Flujo del Proceso de Producción de Camisas ADAM'S .....	32
Gráfica 6: Composición de los Aranceles a la Importación al Mercado Argentino (% del valor) por Producto (2023).....	39

## ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Requisitos para el Certificado del número de identificación Tributaria (NIT) Otorgado por el Servicio de Impuestos Nacionales – SIN .....	56
Anexo 2: Requisitos para el Registro ante Seprec.....	57
Anexo 3: Requisitos para el Registro ante SENAVEX.....	58
Anexo 4: Requisitos para Tramitar el Certificado de Origen.....	59
Anexo 5: Guía de la Entrevista.....	60
Anexo 6: Reporte de Fotografías del Proceso Productivo de ADAM'S .....	60

## RESUMEN

La apertura económica de los mercados trajo consigo la liberación del comercio de los diferentes países logrando una interacción entre los mismos que facilita el intercambio de bienes y servicios por medio de actividades que componen la cadena logística y que permiten la movilización, almacenamiento y control de los productos. El presente trabajo de investigación brinda un análisis de los procesos de exportación y logística de la marca ADAM'S hacia el mercado argentino como PYME perteneciente al rubro textil y de confecciones en Bolivia. La metodología de investigación aplicada en este estudio fue de tipo descriptivo, utilizando el método analítico, la observación in situ, la técnica del análisis documental y la entrevista para la realización del marco teórico, la obtención de información y datos para el desarrollo del proyecto, y el análisis de resultados. El presente trabajo de investigación se centra en elaborar un análisis de la industria textil y de confecciones en Bolivia, los procedimientos aduaneros para la exportación regulados por la aduana nacional, las barreras arancelarias y no arancelarias para el acceso al mercado argentino y el análisis de la producción y exportación de camisas de la marca ADAM'S. Como resultado de la elaboración de la monografía, se pudo evidenciar que la logística de exportación de prendas de vestir al mercado argentino es un proceso que implica la coordinación de varios aspectos, desde la producción hasta la entrega final del producto. ADAM'S, como empresa de confección de camisas de vestir dirigida al mercado masculino, debe cumplir todos los requerimientos legales y técnicos durante todo el proceso de exportación y las exigencias que demanda Argentina para acceder a su mercado. En conclusión, este trabajo logró analizar con éxito la logística de exportación de la marca ADAM'S hacia el mercado argentino, destacando los requisitos técnicos y regulatorios necesarios para acceder a dicho mercado. Se evidenció la importancia de la certificación de origen y el cumplimiento de normativas, así como el buen desempeño de ADAM'S en la producción y aceptación de sus productos, lo que facilitó su incursión en el mercado argentino.

# CAPÍTULO I

## INTRODUCCIÓN

### 1.1. Antecedentes

Antiguamente, la forma de comercializar un producto se basaba en el intercambio del mismo dentro de un estado o una comunión. El manejo de los productos era sencillo, ya que no tenían que recorrer grandes distancias y la demanda se suplía con los productos que ellos mismos producían, pero cuando algunos países lograron especializarse en un campo específico de producción o servicio, al momento de ofrecer sus artículos a gran escala saturaron su mercado, esto debido a que la demanda interna era muy limitada, obligándolos a abrir sus mercados en diferentes regiones del mundo a los cuales no se tenía ninguna relación (Mercado Luján, 2011).

La globalización y la apertura de mercados han permitido que empresas de distintos sectores expandan sus operaciones más allá de sus fronteras nacionales, la industria Textil y de Confección no es la excepción. Las actividades textiles en el territorio boliviano son ancestrales, se constituyen desde las épocas precolombinas como una base sólida para la identidad cultural de los pueblos originarios. En la época colonial, la manufactura textil adopta características de producción industrial bajo la modalidad de los Obrajes y los Chorrillos, sinónimo de una interesante demanda no solo de las colonias sino también de la sede de la Corona (Soraide Montes, 2014).

Durante los primeros años del siglo XXI, la Industria Textil y de Confecciones en Bolivia, ingresó en una etapa de recuperación de su actividad, liderado fundamentalmente por las exportaciones en una coyuntura de integración comercial que nace de los acuerdos ATPDEA y la negociación Boliviana de un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, pero finalizado este tratado, el gobierno del presidente Morales a través del tratado del ALBA incentivo al sector exportador la venta de los textiles al país de Venezuela, así de alguna manera mitigar las consecuencias económicas y sociales que conllevaba la finalización de este tratado del ATPDEA en el año 2009 (Soraide Montes, 2014).

Actualmente la Industria Textil y de Confecciones es considerado como uno de los principales dentro del Sector Industrial, convirtiéndose en un generador directo de empleo en Bolivia,

llegando a ser el segundo sector manufacturero que más mano de obra emplea, después del sector de alimentos, bebidas y tabacos.

La marca ADAM'S como PYMES (Pequeña y Mediana Empresa) perteneciente al rubro Textil y de Confecciones, es reconocida por su alta calidad en la fabricación de camisas de vestir dirigida al mercado masculino, busca aprovechar esta oportunidad para expandir su presencia en el mercado argentino, un mercado prometedor debido a su apreciación por productos de calidad y moda internacional.

Sin embargo, la expansión hacia mercados internacionales conlleva una serie de desafíos logísticos que deben ser cuidadosamente gestionados. La eficiencia en la cadena de suministro, el cumplimiento de normativas aduaneras y comerciales, y la gestión de costos son solo algunos de los aspectos críticos que pueden influir en el éxito de esta operación. En particular, el mercado argentino presenta sus propias peculiaridades en términos de requisitos legales, arancelarios y preferencias de consumo que deben ser considerados.

El presente proyecto de monografía propone analizar la logística de exportación de la marca ADAM'S como PYMES del Sector Textil y de Confecciones Bolivianas hacia el mercado Argentino, con el fin de conocer los requisitos, procesos y exigencias de acceso del mercado destino.

## **1.2. Justificación**

La importancia de la logística de exportación radica en poder cumplir con un proceso de exportación de manera planificada y controlada, desde el momento en que una mercancía sale del punto de origen hasta llegar al punto de consumo.

El presente proyecto de monografía se enfocará en analizar la logística de exportación de ADAM'S, como marca de ropa varonil que busca reducir la dependencia a un solo mercado y expandir sus productos hacia mercados internacionales, más concretamente hacia el mercado argentino, de manera que puedan diversificar sus ingresos y reducir los riesgos de depender únicamente de su mercado local.

Esta investigación es de gran importancia en términos tanto prácticos, social y académicos.

### **1.2.1. Relevancia Práctica**

Esta investigación podrá proporcionar información técnica sobre los requisitos de exportación y acceso a mercados internacionales para las PYMES pertenecientes al rubro Textil y de Confecciones. Se espera que esta información también contribuya significativamente a ADAM'S de obtener mayor conocimiento sobre los procesos legales de exportación y acceso al Mercado Argentino, para lograr mayores beneficios de crecimiento y competitividad de sus productos.

### **1.2.2. Relevancia Social**

Conocer todo lo referente al proceso de exportación de prendas de vestir permitirá generar a los propietarios de las pequeñas y medianas empresas pertenecientes al rubro Textil y de Confecciones una mentalidad exportadora que les permita abrirse camino hacia mercados internacionales y lograr un desarrollo y crecimiento de sus empresas, aumento de sus ingresos y generar nuevas fuentes de trabajo.

### **1.2.3. Relevancia Académica**

Llenar esta brecha en el conocimiento permitirá generar información relacionada a la logística de exportación de prendas de vestir para pequeñas y medianas empresas, para futuros proyectos de investigación que compartan la misma temática.

## **1.3. Metodología**

### **1.3.1. Tipo de Investigación**

#### **1.3.1.1. Investigación Descriptiva**

Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis (Hérrnandez , Fernández, & Baptista, 2010, pág. 80).

La investigación es descriptiva porque se realizó una descripción y análisis del tema de investigación, aplicando la revisión bibliográfica, consulta de libros, artículos y otros documentos relacionados.

### **1.3.2. Enfoque de la Investigación**

#### **1.3.2.1. Enfoque Cualitativo**

El enfoque cualitativo se centra en las descripciones detalladas de situaciones, eventos, personas, interacciones, conductas observadas y sus manifestaciones. y recolecta datos no numéricos mediante el uso de instrumentos como la observación, entrevistas y análisis de documentos (Hérmendez , Fernández, & Baptista, 2010, pág. 7).

La presente investigación se basó principalmente en realizar un análisis documental de los datos ya existentes relacionados al tema de investigación, para ello se aplicó instrumentos como la entrevista y el análisis bibliográfico.

#### **1.3.3. Métodos Teóricos**

##### **1.3.3.1. Método Analítico**

El método analítico es aquel método de investigación que consiste en la desmembración de un todo descomponiéndolo en sus partes o elementos para observar las causas, naturaleza y los efectos. El análisis es la observación y examen de un hecho en particular (Hernández , 2017).

Este método ayudó a describir los componentes de la Logística de Exportación del sector textil y de confecciones en Bolivia y de la marca ADAM'S como actividad perteneciente a este rubro y analizarlos en función a sus características de producción, exportación y acceso al mercado argentino.

#### **1.3.4. Métodos Empíricos**

##### **1.3.4.1. Método de la Observación**

La observación in situ consiste en la visita física del investigador al sitio de estudio; este método permitirá realizar una visita a las instalaciones de ADAM'S, para conocer más a detalle su proceso de producción de las camisas de varón.

### **1.3.5. Técnicas e Instrumentos**

#### **1.3.5.1. Análisis Documental**

La definición de análisis documental ha sido expuesta por diferentes investigadores y estudiosos del tema, exhibiendo distintos matices y aspectos medulares que han prevalecido a lo largo de algunas décadas. Este proceso se instaura a partir de la necesidad de facilitar el acceso de los individuos a las fuentes de información. (Peña & Pirela, 2007).

Esta técnica permitió la recopilación de información que concierne al proyecto con la bibliografía, este método fue utilizado desde el principio de la investigación, pues clarifica las ideas y fue aplicado para el desarrollo del proyecto de monografía. El propósito es realizar una recopilación exhaustiva de todo el material que tenga relación con el tema de investigación

#### **1.3.5.2. Entrevistas**

Esta se define como una reunión para conversar e intercambiar información entre una persona (el entrevistador) y otra (el entrevistado) acerca del tema en estudio. Las entrevistas se dividen en estructuradas, semiestructuradas o no estructuradas, o abiertas (Hérmendez , Fernández, & Baptista, 2010, pág. 418).

Esta técnica permitió entrevistar al propietario de la marca ADAM'S, con el objetivo de obtener información primaria acerca de su proceso de producción, comercialización, exportación y su aceptación en el mercado argentino.

### **1.4. Objetivos**

#### **1.4.1. Objetivo General**

Analizar la logística de exportación de camisas de la marca ADAM'S hacia el mercado Argentino, para mejorar su crecimiento y competitividad en dicho mercado.

#### **1.4.2. Objetivos Específicos**

- Establecer las tendencias teóricas relacionadas a la logística de exportación de prendas de vestir hacia el mercado Argentino, para sustentar el marco teórico.
- Describir los requisitos técnicos establecidos por la Aduana Nacional para la exportación de prendas de vestir hacia el mercado Argentino.

- Identificar los requisitos de acceso al mercado Argentino para la exportación de prendas de vestir.
- Describir el sistema de capacidad de producción de la empresa ADAM'S.

## **CAPITULO II**

### **DESARROLLO**

#### **2.1. Marco Teórico**

##### **2.1.1. Marco Conceptual**

A continuación se presenta la definición y significado de algunos conceptos utilizados en el desarrollo de este trabajo de investigación los cuales sirven de entendimiento y contextualización para el lector.

###### **2.1.1.1. Comercio Internacional**

El comercio internacional es el proceso de intercambio de bienes y servicios entre países. Incluye tanto las importaciones como las exportaciones y a través de cualquier medio de transporte: aéreo, terrestre y marítimo. La importación y la exportación impulsan conjuntamente las interacciones económicas y el crecimiento entre países (Cortes, 2023).

Según glosario de términos aduaneros, comercio exterior y términos marítimo – portuarios (MERSUR, sf.), define el comercio internacional como: “Conjunto de movimientos comerciales y financieros que tiene lugar en el concierto mundial. Lleva implícito un carácter de universalidad, en oposición al carácter restringido y nacional de la expresión comercio exterior”. (pag. 11)

###### **2.1.1.2. Exportación**

Las exportaciones son el conjunto de bienes y servicios vendidos por un país en territorio extranjero para su consumo. Junto con las importaciones, son una herramienta imprescindible de contabilidad nacional (Montes, 2024).

Según Anaya (2015): Explica que algunas empresas tienen miedo de exportar. Esto se ve a menudo en la validación. Este es el caso, por ejemplo, cuando una empresa es demasiado pequeña para empezar a expandirse en otro país, cuando no hay ventaja en utilizarla para marketing o cuando carece de coraje. De hecho, lo que confunde a las empresas es el asesoramiento sobre lo que está sucediendo en el mercado global. El tamaño de la empresa es

una parte secundaria de esta historia, ya que las exportaciones imponen grandes obligaciones frente a diversas definiciones de calidad, creatividad, innovación y profesionalismo.

### **2.1.1.3. Empresa Exportadora**

Es aquella que comercializa sus productos o servicios más allá de las fronteras del país donde está asentada. Las empresas que se dedican a la exportación deben estar previamente consolidadas en el mercado nacional, además de tener una marca reconocida. Una vez que ha cumplido estos requisitos, la empresa comienza un proceso de internacionalización, en el que explora nuevos mercados (Venerable Capital, 2022).

Según el Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE, 2021), para que una empresa legalmente constituida pueda realizar operaciones de exportación debe contar con algunos registros adicionales, como ser:

- Realizar el registro y habilitación del exportador.
- Tramitar certificado de Origen (Si Corresponde).
- Verificación de autorizaciones previas y certificaciones.
- Obtención de documentos de transporte y seguro.
- Despacho aduanero de exportación.
- Verificación de requisitos.
- Entrega de certificado de salida.

### **2.1.1.4. Logística**

Es el al transporte y almacenaje de mercancías. Por tanto, son todas las operaciones realizan para que un producto salga desde donde se obtienen las materias primas, pase por el lugar de producción y llegue al consumidor final. Engloba todas las operaciones que se llevan cabo para que un producto llegue a las manos del consumidor. Incluye procesamiento de pedidos, manejo y embalaje de materiales, transporte y almacenamiento de mercancías y control de stock (Arias, 2024).

#### **2.1.1.5. Logística de Exportación**

Se refiere al proceso integral que involucra la planificación, ejecución y control eficiente del flujo de mercancías desde el país de origen hasta el destino internacional. En este caso, la logística de exportación incluye todos los procedimientos necesarios para enviar productos de un país hacia otro mercado, abarcando desde la producción hasta la entrega final al consumidor (Mundi, 2022).

#### **2.1.1.6. Acuerdos Comerciales**

Un acuerdo comercial es un convenio entre dos o más partes de cara al desarrollo de una actividad económica común entre ellas. Este tipo de estrategia puede ser emprendida por empresas, organizaciones privadas o incluso naciones (Galán, 2020).

#### **2.1.1.7. Arancel**

Según Gaspar (2013), un arancel se define como: “Cuotas de las tarifas de los impuestos generales de exportación e importación.”

Los aranceles son utilizados por los gobiernos desde dos puntos específicos. Por un lado, para el control y protección de los mercados del mismo país en la importación de mercaderías; por el otro, se utilizan como protección de los productos fabricados en el país o de aquellos que son enviados al extranjero a través de los programas de fomento a la exportación (Gaspar, 2013).

#### **2.1.1.8. Normas de Origen**

De acuerdo al manual para la aplicación de preferencias arancelarias según normas de origen de Bolivia (Aduana Nacional), las Normas de Origen son los criterios necesarios para determinar el país donde una mercancía fue producida. Su importancia explica porque los derechos y las restricciones aplicados a la importación pueden variar según el origen de los productos importados. Las prácticas de los gobiernos en materia de normas de origen pueden variar considerablemente. Si bien se reconoce universalmente el criterio de la transformación sustancial, el cambio de la clasificación arancelaria, del porcentaje ad valorem, entre otros, algunos países aplican el criterio de la operación de fabricación o elaboración. Por las corrientes comerciales que se están dando a nivel mundial, con la profundización de los procesos de

integración y las políticas comerciales aplicadas por los países, es aún más importante lograr un cierto grado de armonización entre las prácticas adoptadas para aplicar tal prescripción.

#### **2.1.1.9. Normas de Origen Preferencial**

De acuerdo al manual para la aplicación de preferencias arancelarias según normas de origen de Bolivia (Aduana Nacional), las Normas de Origen Preferencial son las que aplican por los miembros o participantes de un esquema preferencial de comercio, sea contractual, como por ejemplo los Acuerdos Comerciales Preferenciales, Zonas de Libre Comercio o Uniones Aduaneras y otros procesos de integración o autónomos - unilaterales adoptados por los países desarrollados en favor de los países en desarrollo, con el objeto de fomentar la industrialización y acelerar sobre esta base sus tasas de crecimiento económico como el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

#### **2.1.1.10. Certificado de Origen**

De acuerdo al manual para la aplicación de preferencias arancelarias según normas de origen de Bolivia (Aduana Nacional), el Certificado de Origen es el formulario o documento que permite identificar a las mercancías y en el cual la autoridad u organismo facultado para concederlo certifica expresamente que dichas mercancías a las que se refiere el certificado califican como originarias, pertenecientes al país de exportación. El citado certificado se respalda en la declaración jurada del fabricante, productor, proveedor, exportador o de una persona competente. El Certificado de Origen es utilizado para el beneficio del tratamiento preferencial o no preferencial, conforme se haya acordado entre las partes de un Acuerdo.

#### **2.1.1.11. Acuerdo de Complementación Económica N° 36 Bolivia – MERCOSUR**

El ACE N°36 entre Bolivia y el MERCOSUR, para el establecimiento de una zona de libre comercio entre Bolivia y el MERCOSUR, entró en vigor en 1997. Este acuerdo permite que los productos bolivianos puedan ingresar al mercado argentino en condiciones preferenciales (ALADI, 2013).

Sus objetivos incluyen la creación de una zona de libre comercio en un plazo de 10 años. Sin embargo, los aranceles aplicados a cierto número de productos quedarían reducidos a cero en 2011 o 2014. El ACE contiene disposiciones sobre el régimen de origen, tributos internos,

prácticas desleales del comercio (dumping y subsidios) y prácticas restrictivas de la competencia, incentivos a la exportación, salvaguardias, solución de controversias, valoración aduanera, normas y reglamentos técnicos, medidas sanitarias y fitosanitarias, complementación e intercambio por sectores productivos, promoción e intercambio de información comercial, servicios, integración física, inversiones y doble tributación, y cooperación científica y tecnológica. En relación en el comercio con el MERCOSUR, Bolivia tiene la intención de acelerar la liberalización del comercio, eliminar los cupos para productos exportables y buscar mecanismos que eviten la aplicación de restricciones comerciales como salvaguardias y las medidas fitosanitarias. Además, Bolivia considera que deberían adoptarse iniciativas para negociar una zona de libre comercio entre la Comunidad Andina y el MERCOSUR y armonizar las políticas macroeconómicas (Aduana Nacional, 2024).

#### **2.1.1.12. Industria Textil y de Confección**

La Industria Textil y de Confección es la actividad económica dedicada a la manufactura de hilos, fibras, telas y otros materiales para obtener productos derivados como la ropa (Westreicher, 2020).

Según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (Naciones Unidas, 2009), la industria textil se clasifica en:

- Fabricación de productos textiles
- Fabricación de prendas de vestir.
- Fabricación de productos de cuero y productos conexos. (pag. 87)

Según Westreicher (2020), las principales características de la Industria Textil y de Confecciones son:

- Se encuentra dentro de la categoría de la industria ligera. Esto, porque no requiere grandes cantidades de materiales, en comparación a otros sectores como el minero o metalúrgico.
- Utiliza tanto insumos naturales, como el algodón o la lana, como sintéticos, como el poliéster o el nailon.
- Sus productos suelen consumirse todo el año y de manera masiva.

- Pertenece al sector secundario de la economía, que transforma la materia prima en bienes destinados al consumidor final.
- Es un sector muy vinculado a la industria de la moda, desde donde se proponen las tendencias en el vestir. Estas, a su vez, varían según el país o región.
- La demanda cambia según la época del año, variando el tipo de prendas requeridas. En verano, por ejemplo, cae la venta de chaquetas.

## **2.1.2. Marco Contextual**

### **2.1.2.1. La Industria Textil y de Confecciones en Bolivia**

La Industria Textil, dentro del Sector Industrial Manufacturero en Bolivia abarca el 22% de la productividad a nivel nacional, convirtiéndose en un generador directo de empleo del país, llegando a ser el segundo Sector Manufacturero que más mano de obra emplea, después del Sector de alimentos, bebidas y tabacos.

En Bolivia se tiene un gran número de empresas del rubro textil, que se categorizan en grandes, medianas y pequeñas industrias. Las empresas formales se encuentran registradas en la Cámara Nacional de Comercio (CNC), Seprec, u otros. Pero existe un número mayor de empresas, generalmente las pequeñas empresas o talleres informales, que no están registradas en ninguna institución, lo que no permite la cuantificación exacta de los mismos. Sin embargo, actualmente se tiene datos que del 90% de la industria textil en Bolivia se concentra en el eje central del país: 60% en La Paz, 17% en Cochabamba y el 13% en Santa Cruz (Huanca Maquera, 2019).

Hasta el 2015, la contribución de la industria textil Boliviana al Producto Interno Bruto (PIB) era del 0,9% equivalente a 451 millones de dólares, es decir su contribución no llegaba ni al 1%, considerando que el PIB nacional hasta el 2016, era de aproximadamente 33 mil millones de dólares (Correo del Sur, 2017).

El año 2023, si bien la industria manufacturera registró una variación de -0,80%, como consecuencia de la disminución principalmente en productos manufacturados diversos (joyería de metales preciosos) y de la refinación (por una menor producción de petróleo). Es importante enfatizar que actividades vinculadas a la demanda interna como la industria textil creció en la economía de Bolivia con una tasa de casi 17% (INE, 2023).

### 2.1.2.2. Ventajas de la Exportación

Según la guía para productores, micro y pequeños empresarios (CEPROBOL), entre las principales ventajas de exportar se encuentran:

- Un mercado extenso: Exportar implica introducir productos a mercados con mayor cantidad de consumidores potenciales que el mercado nacional.
- Oportunidad de ampliar la participación y el conocimiento de mercados internacionales: Al exportar la empresa deberá conocer cómo trabajan sus competidores, cuáles son sus estrategias y como han conseguido penetrar en los principales mercados extranjeros, asimismo complementará con el manejo logístico de trámites, seguros y transporte.
- Incremento en la producción: Si no está operando con toda su capacidad instalada en el mercado nacional; al exportar, la capacidad y duración de los periodos de producción pueden aumentar, disminuyendo los costos medios por unidad e incrementando las economías de escala.
- Desarrollo y crecimiento de la empresa: Al generarse mayor dinamismo en ventas e ingresos.
- Rentabilidad: Al generarse ingresos mayores y disminuir costos por el incremento de volúmenes.
- No depender de un solo mercado diversificando riesgos: Al exportar, la empresa incrementará su base de mercado y reducirá la competencia interna en el país disminuyendo sus riesgos.
- Estabilizar las fluctuaciones de mercado: Se reduce la dependencia de la empresa por los cambios económicos, gustos del consumidor y fluctuaciones estacionales, dentro de la economía nacional.
- Mejorar y uniformar la calidad de los productos: Frente a las exigencias del mercado internacional.
- Actualización tecnológica: Al tomar conocimiento de las diversas alternativas sobre la tecnología existente en el mercado internacional.

- Mejora de la competitividad de la empresa: la exportación aumenta las ventajas competitivas de las empresas y esto deriva a su vez en el incremento de las ventajas competitivas de Bolivia en su conjunto.
- Imagen empresarial: al desarrollar contactos y relaciones comerciales con potenciales clientes e instituciones.
- Generación de empleos: al desarrollarse la capacidad productiva y comercial de la empresa.
- Generación de divisas: al generarse mayor cantidad y calidad de las ventas en el mercado internacional.
- Buen argumento para obtener financiación ante los bancos: ya que la actividad exportadora entraña una serie de beneficios y ventajas (facilidades) ante las entidades financieras.
- Regímenes especiales de fomento: el exportador puede tener acceso a regímenes especiales de fomento a las exportaciones como ser RITEX, devolución impositiva, Zonas francas

### **2.1.2.3. Exportación de Confecciones Textiles Bolivianas al Mercado Internacional**

Durante las gestiones 2013 – 2022, Bolivia exportó 165 millones de dólares por la venta al exterior de prendas de vestir, alcanzando su registro máximo en el año 2014 cuando bordearon los 30 millones de dólares. Desde el 2020, las ventas externas de estos productos fueron ascendiendo hasta alcanzar los 24 millones de dólares en 2022, cifras similares a las registradas hace 10 años atrás (IBCE, 2023).

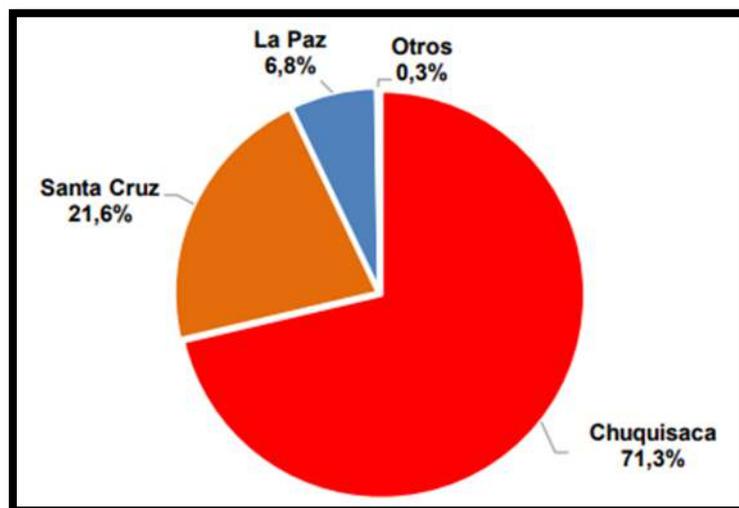
**Gráfica 1: Bolivia, Exportaciones de Prendas de Vestir**



**Fuente:** Instituto Nacional de Estadísticas – INE – IBCE. Disponible en:  
[https://ibce.org.bo/images/ibcecifras\\_documento/CIFRAS-1129-Bolivia-Exportaciones-prendas-vestir.pdf](https://ibce.org.bo/images/ibcecifras_documento/CIFRAS-1129-Bolivia-Exportaciones-prendas-vestir.pdf)

En la gestión 2022, Chuquisaca fue el principal exportador de prendas de vestir destacando su participación con un total del 71%, es decir 17 millones de dólares. En importancia le siguieron Santa Cruz con el 22% y La Paz con 7% (IBCE, 2023).

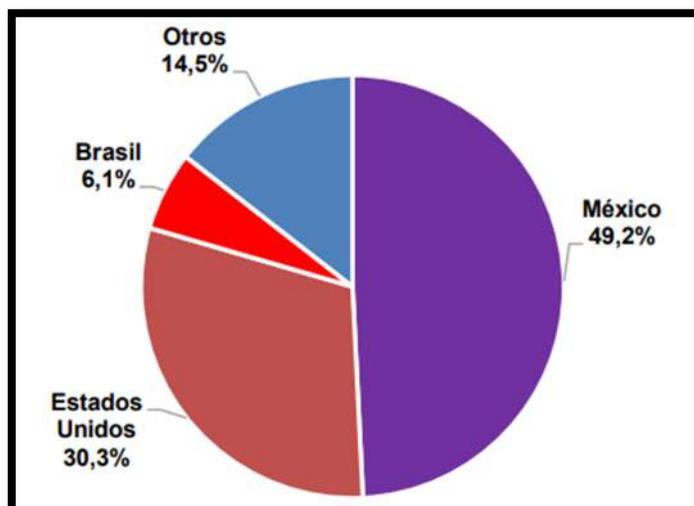
**Gráfica 2: Exportaciones de Prendas de Vestir según Departamento, Gestión 2022 (En porcentajes sobre el valor)**



**Fuente:** Instituto Nacional de Estadísticas – INE – IBCE. Disponible en:  
[https://ibce.org.bo/images/ibcecifras\\_documento/CIFRAS-1129-Bolivia-Exportaciones-prendas-vestir.pdf](https://ibce.org.bo/images/ibcecifras_documento/CIFRAS-1129-Bolivia-Exportaciones-prendas-vestir.pdf)

El principal país de destino para las exportaciones de prendas de vestir fue México llegando a exportar 12 millones de dólares americanos en el 2022. Estados Unidos ocupó el segundo lugar como comprador de Bolivia en prendas de vestir.

**Gráfica 3: Exportaciones de Prendas de Vestir según Países de Destino, Gestión 2022 (En porcentaje sobre el valor)**



**Fuente:** Instituto Nacional de Estadísticas – INE – IBCE. Disponible en:  
[https://ibce.org.bo/images/ibcecifras\\_documento/CIFRAS-1129-Bolivia-Exportaciones-prendas-vestir.pdf](https://ibce.org.bo/images/ibcecifras_documento/CIFRAS-1129-Bolivia-Exportaciones-prendas-vestir.pdf)

El 2024 inició con una caída en las exportaciones en general del 29% en valor y 1% en volumen, en términos absolutos significaron 243 millones de dólares menos comparado con enero del 2023. Contrario a las exportaciones de otros sectores, la exportación de confecciones textiles tuvo un buen desempeño hasta enero de 2024, registrando un aumento del 7% en valor y un 5% en volumen con respecto a la gestión 2023 (IBCE, 2024).

**Gráfica 4: Bolivia: Exportaciones por Grupos de Productos Comparativo Enero 2023-2024 (p) (En kilogramos brutos y dólares americanos)**

GRUPO DE PRODUCTOS	ENERO 2023 (p)		ENERO 2024 (p)		PARTICIPACIÓN (%)	VARIACIÓN %	
	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN	VALOR		VOLUMEN	VALOR
<b>No Tradicionales</b>	<b>195.747</b>	<b>143.693.309</b>	<b>294.546</b>	<b>169.237.414</b>	<b>28</b>	<b>50</b>	<b>18</b>
Soya y derivados	98.205	54.879.439	142.086	77.951.411	12,8	45	42
Girasol y derivados	20.345	13.752.930	24.046	12.819.861	2,1	18	-7
Maderas y manufacturas	10.953	7.610.302	13.885	6.002.594	1,0	27	-21
Quinua	1.526	3.117.894	1.855	5.461.723	0,9	22	75
Carne bovina	637	3.122.304	1.193	5.418.353	0,9	87	74
Joyería	0,04	828.529	0,1	4.791.135	0,8	169	478
Castaña	878	5.640.409	926	4.571.418	0,8	5	-19
Azúcar	0	0	6.837	4.467.175	0,7	0	0
Banana	14.917	5.369.946	13.154	3.830.128	0,6	-12	-29
Derivados de carne	1.919	8.518.226	859	3.424.714	0,6	-55	-60
Alcohol etílico	1.820	1.513.150	3.842	2.702.329	0,4	111	79
Leche	561	2.039.605	508	1.941.438	0,3	-9	-5
Café	270	1.661.817	230	1.688.182	0,3	19	0
Confecciones textiles	39	1.399.390	41	1.492.573	0,2	5	7
Caña	844	2.394.117	570	1.261.129	0,2	-32	-47
Cueros y manufacturas	1.539	1.764.237	1.188	1.041.919	0,2	-23	-41
Palmitos	346	729.276	293	686.423	0,1	-15	-6
Frijol	166	231.356	367	501.647	0,1	121	117
Sésamo	644	1.329.482	241	445.224	0,1	-63	-67
Maní	17	23.249	118,2	90.378	0,0	596	289
Otros productos	40.112	27.765.418	82.303	28.729.709	4,7	105	3
<b>Tradicionales</b>	<b>706.618</b>	<b>709.110.039</b>	<b>595.842</b>	<b>440.070.868</b>	<b>72</b>	<b>-16</b>	<b>-38</b>
Hidrocarburos	589.838	209.746.621	443.447	156.714.543	26	-25	-25
Minerales	116.780	499.363.418	152.395	283.356.326	47	30	-43
<b>TOTAL</b>	<b>902.365</b>	<b>852.803.348</b>	<b>890.389</b>	<b>609.308.282</b>	<b>100</b>	<b>-1</b>	<b>-29</b>

**Fuente:** Instituto Nacional de Estadísticas – INE – IBCE. Disponible en:

[https://ibce.org.bo/images/ibcecifras\\_documento/CIFRAS-1217-Bolivia-Exportaciones-en-el-mes-enero-2024.pdf](https://ibce.org.bo/images/ibcecifras_documento/CIFRAS-1217-Bolivia-Exportaciones-en-el-mes-enero-2024.pdf)

#### 2.1.2.4. Proceso Productivo de ADAM'S

ADAM'S es una pequeña empresa boliviana dedicada al sector textil, especialmente en la confección de camisas de varón. Su misión es brindar a cada cliente una prenda de vestir, de calidad, estilo, comodidad y elegancia, confeccionada con materiales de alta calidad, que garantice su durabilidad y confort a la hora de vestir.

Su taller de confección y costura se encuentra ubicada en la ciudad de Sucre, Barrio Israel s/n, zona Coca Cola, es desde este punto que todos sus productos terminados son transportados a sus diferentes puntos de venta para su comercialización.

Sus inicios estuvieron marcados por la adaptación de diseños y cortes de otras marcas reconocidas, lo que les permitió adquirir experiencia, reconocimiento y conocimiento de las

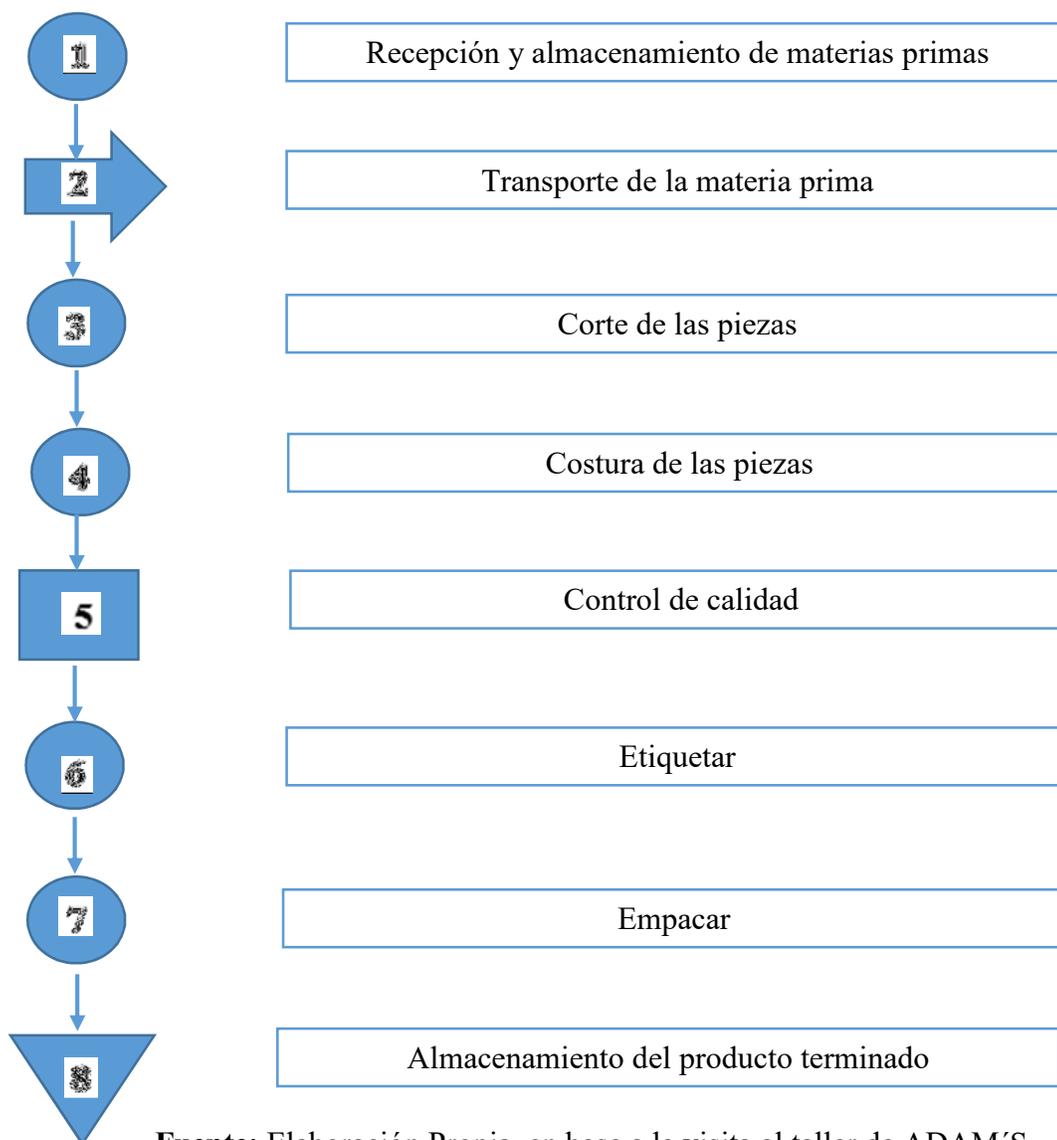
preferencias de sus clientes. Es a partir del año 2017 que ADAM'S nace como una marca patentada, lanzando una línea de productos con características propias en corte y diseño, logrando así consolidarse gradualmente en el mercado local y nacional.

Actualmente, ADAM'S ha alcanzado su fase de madurez, consiguiendo óptimos resultados de rentabilidad, posicionamiento y reconocimiento, logrando que instituciones públicas y privadas, fraternidades, músicos y personas en general prefieran portar sus productos por encima de otras marcas similares. Este aumento sostenido en la demanda de sus productos ha superado la capacidad actual de su producción, lo que ha generado cuellos de botella en su proceso de fabricación y la posibilidad de ampliar sus instalaciones, procesos unitarios y mano de obra.

Este crecimiento reflejado tanto en volumen de pedidos como en el interés de nuevos clientes, ha influido para que ADAM'S pudiera desarrollar una mentalidad exportadora, llevándolo a incursionar en mercados internacionales, como el mercado argentino.

Detrás de la marca ADAM'S, el sistema de producción de sus camisas resulta en una combinación de procesos de producción, manejo de materiales, personal y equipos que dirigen el flujo de trabajo y producen las prendas terminadas. Este sistema de producción dentro del taller se realiza en cadena, con procesos que van desde la recepción de la materia prima hasta obtener el producto terminado para su comercialización (GRAFICA 5).contr

**Gráfica 5: Flujo del Proceso de Producción de Camisas ADAM'S**



**Fuente:** Elaboración Propia, en base a la visita al taller de ADAM'S

A continuación, se presenta una breve explicación del proceso productivo de camisas ADAM'S.

#### **2.1.2.5. Recepción del Material**

La elaboración de las camisas de vestir ADAM'S, inicia con la recepción de las telas, hilos y botones en el taller importados desde Perú, donde un empleado se encarga de clasificar el tipo de tela y los colores de tela e hilo que ingresarán al área de corte. Los lienzos por lo general miden de 1 a 2 metros de ancho, por un metro de largo, dependiendo de la pieza que habrá de cortarse.

Las telas que más se importan para la confección de las camisas son las telas Oxford, Chambray, Seda pesada, Popelina, Franela y Fil-à-fil.

#### **2.1.2.6. Colocación de los Patrones**

Se utiliza 3 piezas que sirven para el corte de los trazos, estos son: el delantero, la espalda y las mangas, aunque en ciertas ocasiones se hace uso también de piezas para cortar los puños y el cuello.

#### **2.1.2.7. Corte de los Lienzos**

Una vez colocados los trazos, se cortan las piezas con ayuda de una máquina; se cortan primero las espaldas de la camisa, luego los delanteros y finalmente las mangas, de acuerdo a las tallas y los modelos.

#### **2.1.2.8. Costura de las Piezas**

Con las piezas cortadas, se procede a unir las con ayuda de una máquina industrial Overlock que costura las orillas sobre hilada para que no se deshilen al unirse las piezas. En forma manual se corta el hilo o "cola" resultante del proceso de unión de las piezas y de los accesorios, y se costuran las etiquetas que contienen la información del fabricante, los materiales con que es fabricada la camisa, así como la talla.

#### **2.1.2.9. Control de Calidad**

Las piezas terminadas son revisadas por la dueña, con el fin de que no existan defectos en el acabado. De existir fallas se repara la pieza a mano, pero de ser muy prominentes la pieza se desecha y se separa de las piezas servibles. De obtenerse las prendas en buen estado, se planchan las camisas al vapor para mejorar la sensación al tacto y corregir las arrugas.

#### **2.1.2.10. Etiquetado**

Con las mismas máquinas de coser se colocan las etiquetas de la marca ADAM'S y especificaciones: de cuidado de la prenda, talla y marca.

#### **2.1.2.11. Empacado**

Las camisas terminadas, son alrededor de 80 a 90 prendas por día, son empacadas en bolsas plásticas y agrupadas de acuerdo a la talla, diseño y tipo de tela.

#### **2.1.2.12. Almacenamiento**

Concluido el proceso, se almacenan los productos terminados en el área de bodega, lugar fresco y seco, donde permanecen hasta su distribución a los clientes y a las tiendas donde se comercializan.

Los productos que más exportan hacia el mercado argentino son las camisas hechas de tela Oxford y Franela por su preferencia en el mercado argentino.

### **2.2. Información y Datos Obtenidos**

#### **2.2.1. Proceso Técnico para la Exportación de Prendas de Vestir**

Según el Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE, 2021), para que una empresa legalmente constituida pueda exportar sus productos debe cumplir con los siguientes pasos:

##### **2.2.1.1. Realizar el Registro y Habilitación del Exportador**

El exportador que desea elaborar las declaraciones de exportación, por su cuenta o su agente despachante, debe solicitar su habilitación ante la Unidad de Servicio a Operadores de la Aduana Nacional (USO), presentando la siguiente documentación en fotocopias simples:

- a) Certificado del número de identificación Tributaria (NIT) Otorgado por el Servicio de Impuestos Nacionales – SIN: Inicialmente se debe obtener el Número de Identificación Tributaria (NIT), es el que tiene vigencia a partir del 1 de enero de 2005 y reemplaza al Registro Único de Contribuyentes. (Ver los requisitos en ANEXO 1)
- b) Registro ante Seprec: Este trámite se realiza en el Servicio Plurinacional de Registro de Comercio (SEPREC) ya que el mismo es el encargado de otorgar la Matrícula de Comercio, que habilita el ejercicio legal de la actividad comercial de su empresa, conforme establecen las previsiones del Código de Comercio. (Ver los requisitos en ANEXO 2)

- c) Registro ante Senavex: El trámite del Registro Único del Exportador (RUEX), se realiza en el Servicio Nacional de Verificación de Exportaciones (SENAVEX). (Ver los requisitos en ANEXO 3)
- d) Testimonio de constitución de la Empresa SID-001

#### **2.2.1.2. Trámite del Certificado de Origen**

El Certificado de Origen permite acreditar que los productos a exportarse tienen origen boliviano, cumplen las normas establecidas y para así beneficiarse de algún régimen preferencial o acuerdo comercial de los diferentes convenios en los que participa Bolivia. Para las exportaciones a Argentina existe el Acuerdo de Complementación Económico N°36 Bolivia-MERCOSUR y recientemente Bolivia fue adherida como quinto miembro pleno del bloque regional del MERCOSUR.

Este Certificado es emitido por el Servicio Nacional de Verificación de Exportaciones – SENAVEX y el costo por la emisión varía de acuerdo al valor exportado. (Ver los requisitos en ANEXO 4)

#### **2.2.1.3. Verificación de Autorizaciones Previas y Certificaciones**

El exportador, previamente a solicitar el despacho de exportación, debe contar con las autorizaciones previas, permisos para la exportación y certificaciones que sean requeridas para la operación; en caso de que las mercancías lo requieran, el exportador debe contar con los documentos emitidos por las entidades competentes.

#### **2.2.1.4. Obtención de Documentos de Transporte y Seguro**

El documento de transporte es emitido por la empresa transportadora contratada por el exportador para realizar la operación de exportación. Este documento, dependiendo el medio de transporte a utilizar, tiene las siguientes denominaciones:

- **Carta de Porte (autotransporte):** La empresa transportadora emite este documento cuando la exportación se realiza por vía carretera.

- **Conocimiento de Embarque Marítimo (Bill of Lading):** La empresa o agencia Naviera, emite este documento cuando utiliza el transporte marítimo para realizar las operaciones de exportación.
- **Guía aérea (Airway Bill):** La línea aérea, emite este documento cuando el exportador utiliza el transporte aéreo para realizar la operación de Exportación.
- **Carta de Porte (Ferrocarril):** La empresa ferroviaria emite este documento cuando utiliza el transporte férreo para realizar la operación de Exportación.
- **Documento de Transporte Intermodal o Multimodal:** La empresa transportadora emite este documento.

El seguro incluye una serie de coberturas para resarcir al asegurado por las pérdidas o daños materiales que sufran los bienes muebles o semovientes durante su transporte por cualquier medio o combinación de medios. Lo debe contratar quien tenga interés en la seguridad de los bienes durante su transporte al destino final.

#### **2.2.1.5. Despacho Aduanero de Exportación**

El exportador podrá solicitar el despacho de exportación de toda mercancía nacional o nacionalizada que se encuentre en territorio nacional. El día de la exportación, el transportista, el agente despachante o el exportador debe presentar en las unidades de Aduana de frontera de salida, la mercadería y los documentos necesarios para el trámite de exportación.

**Tabla 1: Despacho Aduanero de Exportación**

<b>Trámite</b>	<b>Especificaciones del trámite</b>	<b>Requisitos</b>	<b>Costo</b>
Factura Comercial de Exportación	Se debe encontrar correctamente dosificada por el Servicio de Impuestos Nacionales (SIN). Debe ser elaborada y llenada correctamente por el Exportador.	Se debe presentar el Original con 4 copias (se pueden generar, de acuerdo al requerimiento del exportador, las copias de definidas por el él.	Ninguno
Lista de Empaque	Elaborada por el exportador. Referida a Factura Comercial de Exportación. Para mercancías heterogéneas		Ninguno
Obtención del Documento de Transporte	Lo emite la empresa transportista, autorizada por la Aduana Nacional para realizar transporte internacional	Pago del Flete de Transporte.	-----
Declaración Única de Exportación (DUE)	Acredita la salida legal de mercancías de territorio aduanero nacional. La DUE se compone de todos los formularios en los que el declarante plasma los datos necesarios para el despacho aduanero. Se realiza el llenado de la DUE en el Sistema Informático SUMA ++ de la Aduana Nacional. Posterior al llenado, se realiza el registro de la misma. Vía INTERNET, en el Servidor Central de la Aduana.	Factura comercial o factura proforma; Lista de empaque (mercancías heterogéneas); Autorización de sustancias controladas, autorizaciones previas, permisos de exportación o certificaciones; Formulario de Liquidación del Impuesto Complementario a la Minería-ICM (cuando corresponda) declarándose el valor oficial bruto, el valor FOB más los gastos realizados; Manifiesto Internacional de Carga y documentos de embarque.	Ninguno
Captura de los datos del Documento de Transporte	Se realiza en el SUMA ++ la captura de los datos del Documento de transporte emitido por el transportista.	Documento de Transporte. Contar con el Sistema Informático SUMA ++	Ninguno

**Fuente:** IBCE, Instituto Boliviano de Comercio Exterior, Guía de Exportación. Disponible en: [www. ibce.org.bo](http://www.ibce.org.bo)

#### **2.2.1.6. Verificación de Requisitos**

La Declaración Única de Exportación (DUE) y su documentación soporte, más el manifiesto de carga internacional de carga deben ser presentados ante la administración de aduana de salida, en la cual se realizará la asignación del canal de control a la Declaración, pudiendo tratarse de:

- **Canal Verde:** Se autoriza el levante sin que la mercancía ni la documentación sean verificadas por la aduana.
- **Canal Amarillo:** Se realiza el examen de la documentación que respalda el despacho aduanero, a fin de verificar que se presenten todos los documentos requeridos y que los datos consignados en los mismos sean consistentes.
- **Color Rojo:** Se realiza el examen de la documentación y el reconocimiento físico de la mercancía, a fin de verificar que dicha mercancía corresponde a la declarada.

#### **2.2.1.7. Entrega de Certificados de Salida**

La verificación de la salida física de las mercancías se acreditará mediante la emisión del Certificado de Salida por parte del concesionario de depósito aduanero constituido en la aduana de salida, por lo que el funcionario de aduana emite dos ejemplares y en señal de conformidad firma y estampa su sello personal y el sello de la aduana de salida de los ejemplares del Certificado de Salida, entregando un ejemplar para la aduana y otro para el exportador.

En administraciones aduaneras de aeropuerto y en aquellas donde no exista un concesionario de depósito aduanero, el Certificado de Salida será emitido por la administración aduanera.

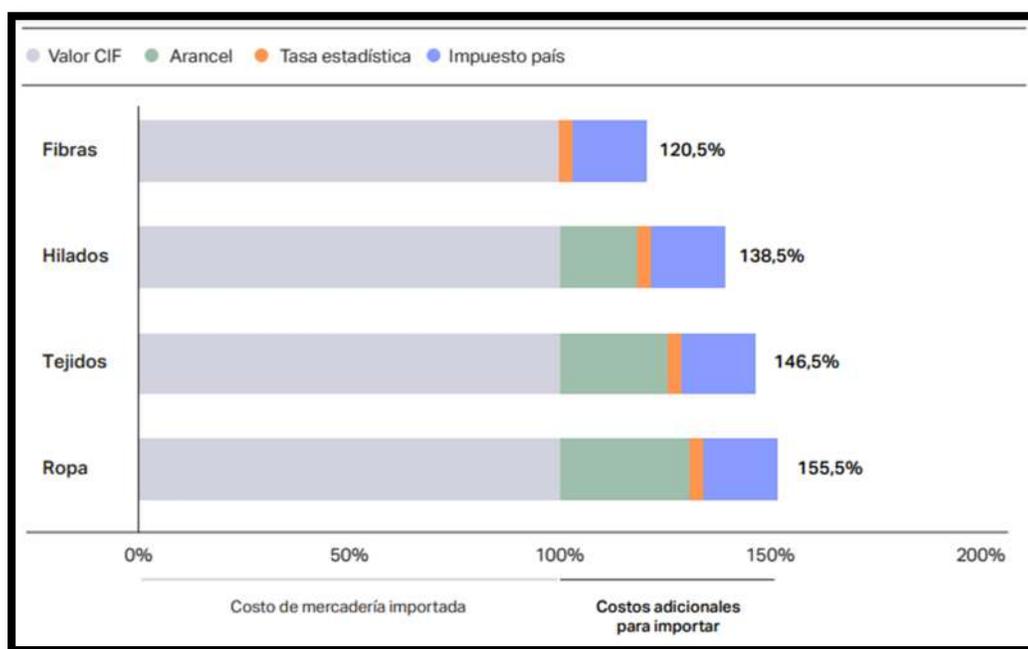
### **2.2.2. Requisitos Establecidos para la Exportación de Prendas de Vestir al Mercado Argentino**

#### **2.2.2.1. Regulaciones Arancelarias para Confecciones Textiles**

La importación de los productos de este eslabón está gravada por diversos aranceles y tasas. Los más importantes son los derechos de importación, que se calculan como un porcentaje sobre el valor de la mercadería importada valuada en puerto argentino (también conocido como valor CIF).

Al igual que ocurre en los diversos sectores económicos, las alícuotas son más bajas para la importación de insumos y crecen a medida que se avanza hacia productos terminados (GRÁFICO 5). El objetivo de este diseño de la estructura arancelaria es incentivar la agregación de valor local. En concreto, mientras el arancel para importar fibras, hilados y tejidos oscila entre 18% y 26% (dependiendo el producto), el arancel para importar ropa es del 35%. Cabe aclarar que se trata del porcentaje máximo permitido actualmente por la Organización Mundial de Comercio (OMC), de la cual Argentina es país miembro. A su vez, la importación de productos que tienen como origen a países del Mercosur no paga ningún derecho de importación, debido a que el bloque constituye una zona de libre comercio (Ludmer, Schuffer, Schateingart, & Isaak, 2024).

**Gráfica 6: Composición de los Aranceles a la Importación al Mercado Argentino (% del valor) por Producto (2023)**



**Fuente:** Fundar con base en MERCOSUR y resoluciones administrativas. Disponible en: [https://fund.ar/wp-content/uploads/2024/02/Fundar\\_El-comercio-exterior-en-la-industria-textil-indumentaria\\_CC-BY-NC-ND-4.0-1.pdf](https://fund.ar/wp-content/uploads/2024/02/Fundar_El-comercio-exterior-en-la-industria-textil-indumentaria_CC-BY-NC-ND-4.0-1.pdf)

Ahora bien, en la discusión de la apertura comercial de esta cadena (así como de otras), se debe contemplar un elemento de relevancia: la estructura arancelaria argentina está determinada en

común acuerdo con los otros países miembros del Mercosur, en lo que constituye el arancel externo común. Por ello, cualquier modificación de las alícuotas de los derechos de importación debe ser consensuada y aplicada en conjunto con los distintos países del bloque. Las normas del Mercosur establecen que todos los países del bloque deben prestar conformidad a eventuales cambios (por ese motivo cada país conserva poder de veto) y que ningún país puede negociar individualmente tratados de libre comercio con otros países o bloques comerciales.

Adicionalmente, para importar cualquier producto se debe pagar una tasa estadística de 2,5% del valor importado. Esta tasa se destina a financiar el registro, cómputo y la sistematización de todas las operaciones del comercio exterior.

Desde fines de julio de 2023 se agregó una alícuota porcentual de 7,5% del valor en concepto de impuesto PAIS a las importaciones de bienes (salvo de alimentos, combustibles y medicamentos), con el objetivo de incrementar la recaudación impositiva y encarecer las importaciones, en un contexto de fuerte escasez de divisas. A fines de diciembre de 2023, a través de un DNU, el nuevo gobierno subió la alícuota del impuesto PAIS a las importaciones a 17,5%.

Por último, al momento de importar se paga el impuesto al valor agregado (IVA) por el 21% del valor CIF, además de un adelanto adicional de IVA por importación de otro 20% del valor CIF: así, la alícuota efectiva de IVA sube al 41%. Sin embargo, y dado que unos meses después la empresa importadora recupera el IVA al realizar la venta en el mercado interno, este tributo sólo representa un costo financiero por el tiempo que transcurre entre que el importador lo paga y cuando lo recupera (Ludmer, Schuffer, Schateingart, & Isaak, 2024).

#### **2.2.2.2. Regulaciones no Arancelarias para Confecciones Textiles**

Según la Guía de Acceso a Mercados (PromPerú, 2019), se plantean los requisitos para la exportación de Confecciones Textiles tales como: abrigo de alpaca, **camisas de algodón**, camisones y pijamas, chaqueta de alpaca, chompa, confecciones para bebe, pantalón de alpaca, pantalones de algodón, pantalón denim, polo box mujer algodón, suéteres de algodón, t-shirt algodón, tank top de algodón, vestido de alpaca, ropa de cama

Argentina es miembro de MERCOSUR y dentro de los requisitos que solicita están:

Los países pertenecientes al MERCOSUR como lo es Argentina han adoptado requisitos de etiquetado en los productos textiles y de vestir a través de MERCOSUR/LX SGT N° 3/P. Res. N° 03/17

- a) Nombre o razón social o marca registrada en el organismo competente argentino.
- b) País de origen, precedido por las palabras: “Hecho en”, “fabricando en” o “Industria” seguida por el adjetivo gentilicio del país de origen. No se aceptan banderas de países ni denominaciones de bloques.
- c) Contenido de Fibra porcentual y el nombre de las mismas.
- d) Etiqueta de cuidado para conservar el producto.
- e) Indicación de Talla.

### **2.2.2.3. Etiquetas de Contenido de Fibra**

El idioma del etiquetado debe estar en español.

De acuerdo a la Resolución E 404/2016 con su enmienda 246/2018, los productores argentinos e importadores (argentinos) de productos textiles y calzado deben presentar una Declaración de Composición del Producto (Declaración Jurada de Composición - DJCP) a la Secretaría de Comercio que incluye el porcentaje de fibra

La declaración de la información debe ser veraz, la secretaria de comercio está facultada para requerir al INTI (Instituto Nacional de Tecnología Industrial) a que verifique esta información.

La información de las etiquetas debe estar basada en los resultados de un informe de ensayo en alguno de los siguientes ensayos:

- IRAM 7870: Fibras e Hilados Textiles. Mezclas binarias de fibras. Análisis químico cuantitativo.
- IRAM 7873. Fibras e hilados textiles. Análisis cualitativo de Fibras
- IRAM 7875: Fibras e Hilados Textiles. Mezclas ternarias de fibras. Análisis químico cuantitativo y análisis cuantitativo por separación manual.
- ISO 1833: Textiles: Análisis Químico de Fibras – Cuantitativo
- AATCC 20: Análisis de Fibra: Cualitativo
- AATCC 20 A: Análisis de Fibra: Cuantitativo

La legislación aplica para:

- a) Los productos que posean, por lo menos, el OCHENTA POR CIENTO (80 %) de su masa constituida por fibras o filamentos textiles.
- b) Los revestimientos de muebles, colchones, almohadas, almohadones, artículos de campamento, revestimientos de pisos y forros de abrigo para calzado y guantería, cuyos componentes textiles representen, por lo menos, el OCHENTA POR CIENTO (80 %) de su masa.

Para los nombres de las fibras solo se aceptan los nombres genéricos de la fibra que autoriza el REGLAMENTO TÉCNICO MERCOSUR SOBRE ETIQUETADO DE PRODUCTOS TEXTILES - MERCOSUR/LX SGT N° 3/P. Res. N° 03/17. Donde algunos de los nombres genéricos son:

- Lana
- Alpaca, llama, camello, cabra, cashmir, mohair, angora, vicuña, yac, guanaco, cator, nutria, precedida o no por la expresión “pelo de”.
- Seda
- Algodón
- Capoc
- Lino
- Cáñamo
- Yute

#### **2.2.2.4. Etiqueta de Cuidado**

Busca la conservación de las prendas durante su uso de vida y es un requisito obligatorio.

La declaración de esta información debe estar de acuerdo con la norma NM ISO 3758. Se podrá indicar la información hasta con 7 símbolos o textos o ambos quedando la elección a cargo del fabricante o del importador o de aquel que impone su marca exclusiva o razón social o quien posea licencia de uso de una marca.

Se incluyen entre las instrucciones de cuidado en el siguiente orden:

- 1) Lavado
- 2) Blanqueado
- 3) Secado

- 4) Planchado
- 5) Cuidado textil profesional.

Esta información puede estar en forma horizontal, en una sola línea o en más de una.

Cuando no se puede lavar en procesos húmedos, debe colocarse el proceso de lavado en seco. Si no se permite el secado en tambor, indicar los procesos de secado natural. El tamaño de los símbolos debe tener un área de 16 mm<sup>2</sup> como mínimo. Para el tamaño no se consideran las barras adicionales o la cruz de San Andrés.

Es aplicable a la ropa de cama que se puede remover del producto principal, fundas, sábanas, mantas.

En los productos de cama, mesa, cocina, baño y cortinas, cuando se encuentren envasados, la información relativa a la composición textil, al país de origen y a las dimensiones de cada componente deberán constar en el envase o bien podrá ser usado en el interior del envase algún “medio” de información, siempre que sea posible su visualización a través del envase.

#### **2.2.2.5. Certificado de Origen**

El Certificado de origen es obligatorio para la importación de telas, prendas de vestir, artículos confeccionados y calzado para consumo doméstico, siempre que se desee acceder a un arancel preferencial.

El certificado de origen debe ser emitido en el país de origen por la autoridad gubernamental competente como lo es el SENAVEX en Bolivia, a través de los gremios autorizados. Los certificados de origen deben ser tramitados a través de la VUCE y tienen una validez de seis meses.

#### **2.2.2.6. Otras Certificaciones**

Existen también algunas certificaciones de NO OBLIGATORIEDAD, como las Normas ISO. Las certificaciones ISO en la industria textil son normas internacionales de gestión de calidad que se aplican a los procesos y productos textiles. Estas certificaciones son otorgadas por la Organización Internacional de Normalización (ISO) y son reconocidas en todo el mundo.

Las certificaciones ISO establecen los requisitos que deben cumplir las empresas textiles para implementar un sistema de gestión de calidad efectivo y mejorar continuamente la calidad de sus productos. Estas normas se enfocan en áreas específicas de la gestión de calidad, como la gestión ambiental, la salud y seguridad ocupacional, la responsabilidad social y otros aspectos que son relevantes para la industria textil y de confecciones.

Existen diferentes tipos de certificaciones ISO en la industria textil, cada una de las cuales se enfoca en aspectos específicos de la gestión de calidad y sostenibilidad. No obstante las que más destacan de entre todas son la ISO 9001 (sistemas de gestión de calidad) y la ISO 14001 (sistemas de gestión ambiental).

La implementación de la ISO 14001 permite a las empresas identificar y controlar los impactos ambientales de sus actividades, cumplir con la legislación ambiental aplicable, reducir el consumo de recursos y la generación de residuos, y mejorar su imagen y reputación ante clientes y proveedores. Además, la certificación ISO 14001 puede ser una condición para hacer negocios en algunos mercados, lo que permite a las empresas textiles acceder a nuevos mercados y mejorar su competitividad en el mercado global.

La certificación ISO 9001 puede ser de gran ventaja para las empresas textiles al mejorar la calidad de sus productos y servicios, aumentar la satisfacción del cliente, y mejorar la reputación de la empresa. Al implementar la norma ISO 9001, las empresas textiles pueden establecer procesos y procedimientos estandarizados para asegurar la calidad de sus productos y servicios, lo que les permite mejorar su eficiencia y reducir costos.

#### **2.2.2.7. Organizaciones de Estándares**

Los siguientes organismos están encargados de la normalización y certificación en Argentina:

- a) **IRAM** (Instituto Argentino de Normalización): Desarrolla, estudia y publica normas argentinas.
- b) **OAA** (Organismo Argentino de Acreditación): Entidad no lucrativa que tiene como labor verificar las normas de calidad y certificar el cumplimiento de las organizaciones que quieran cumplir estándares de acreditación como la ISO 17025 o certificación como la ISO 9001.

- c) **INTI** (Instituto Nacional de Tecnología Industrial): Se trata de un ente que funciona bajo la órbita del Ministerio de Producción y Trabajo argentino, cuya misión es acompañar e impulsar el crecimiento de las pymes argentinas, promoviendo el desarrollo industrial federal mediante la innovación y la transferencia de tecnología.
- d) **ANM** (Asociación de Normas del MERCOSUR): es el organismo responsable de la normalización técnica del Mercosur. La ANM tiene por finalidad la promoción y el desarrollo de la normalización y de actividades relacionadas, como la calidad de productos y servicios en los países miembros del Mercosur.

### 2.2.3. Análisis e Interpretación de la Entrevista a ADAM’S

Se realizó una entrevista a la propietaria de la marca de camisas ADAM’S, en base a estos datos se obtuvo el siguiente análisis.

**Tabla 2: Análisis e Interpretación de la Entrevista**

<b>Análisis e Interpretación de la Entrevista</b>	
<b>Información sobre la marca</b>	ADAM’S es una marca de ropa dedicada al diseño, fabricación y comercialización de camisas de vestir dirigida al mercado masculino. La marca fue creada y patentada el año 2017, después de que los propietarios posicionaran sus productos en el mercado local y nacional con réplicas de camisas de marcas internacionales.
<b>Características del producto</b>	Una de las principales características de ADAM’S y que lo llevó a establecerse en el mercado boliviano es la dedicación que emplean en confeccionar camisas de calidad, con cortes y diseños novedosos para diferentes edades y gustos. Entre los tipos de telas que emplea para la confección de sus camisas se encuentran las telas Oxford, Chambray, Seda pesada, Popelina, Franela y Fil-à-fil.

**Fuente:** Elaboración propia en base a la guía de entrevista

<b>Análisis e Interpretación de la Entrevista</b>	
<b>Características del producto</b>	Estas características hacen de ADAM'S una elección popular para los clientes que buscan una prenda de vestir que demuestre elegancia, estilo y confort a la hora de vestir, siendo también estas características las favoritas para que muchas instituciones, fraternidades, bandas musicales y grupos de personas en general firmen contratos con la marca para obtener sus productos..
<b>Capacidad de Producción y comercialización.</b>	En el taller de confección de ADAM'S se fabrican alrededor de 80 a 90 piezas de camisas por día, un aproximado de 2.550 camisas por mes y 14.025 camisas al año. Estos datos son variables y aumentan en épocas escolares, fechas cívicas, días festivos y fiestas de fin de año donde las ventas aumentan en un 100%. Este crecimiento en el interés de sus productos, provocó que ADAM'S llegara a operar al máximo de su capacidad de producción, donde el 90% de la producción está destinada al mercado boliviano y el restante 10% para la respectiva exportación hacia el mercado argentino.
<b>Conocimiento sobre los requisitos de exportación y acceso al mercado argentino</b>	ADAM'S posee un conocimiento básico de los requisitos de exportación y nulo conocimiento de los requisitos de acceso de su producto al mercado argentino. Pero no se encuentran reacios a conocer con mayor precisión todos los pasos y requisitos para comenzar a exportar sus productos de manera legal y siguiendo una buena logística de exportación.

**Fuente:** Elaboración propia en base a la guía de entrevista

### **2.3. Análisis y Discusión**

A continuación, se muestran los principales resultados obtenidos en la búsqueda de información relacionada a la Industria Textil y de Confecciones en Bolivia, su exportación y el funcionamiento de ADAM'S como PYMES perteneciente a este sector.

Durante muchos años se ha observado que la inestabilidad que existe en el sector textil y de confecciones en Bolivia reflejó efectos negativos en el país, esto debido a que su aportación económica al crecimiento de Bolivia fueron mínimas en consecuencia a las importaciones de productos textiles que se expandieron por la competencia obsoleta a la producción China, el contrabando y la ropa americana principalmente.

Con relación a la logística para la exportación de los productos de confección textil, se describieron los principales procedimientos para obtener la documentación necesaria para su exportación, en cuanto a los requisitos para la exportación de confecciones bolivianas, no se exigen certificaciones específicas, salvo que se cumpla con el certificado de origen para beneficiarse del régimen preferencial del tratado de libre comercio que existe entre Bolivia y Argentina. Es en ese sentido que la facilidad de exportar prendas de vestir es mucha por ser considerada un producto de libre exportación, a excepción de confecciones que empleen algún componente de una especie protegida.

El acceso al mercado argentino para las importaciones de prendas de vestir está gravado por diversos aranceles y tasas. La estructura arancelaria argentina está determinada en común acuerdo con los otros países miembros del MERCOSUR, en lo que constituye el arancel externo común. La importación de productos que tienen como origen a países del MERCOSUR no paga ningún derecho de importación, debido a que el bloque constituye una zona de libre comercio. Este beneficio también es aplicado para Bolivia.

En cuanto a las regulaciones no arancelarias, Argentina como país miembro del MERCOSUR, adopta los requisitos de etiquetado para la importación de productos textiles y de vestir a través del REGLAMENTO TÉCNICO MERCOSUR/LX SGT N° 3/P. Res. N° 03/17. Normativa que es aplicado también para la importación de camisas de vestir fabricadas de tela de algodón.

ADAM'S como PYMES perteneciente al sector textil y de confecciones en Bolivia, produce camisas en una cantidad aproximada de 14.025 unidades por año, siendo esta cantidad un número variable de acuerdo a la temporada, donde un 90% de la producción estaría destinada al mercado boliviano y un 10% para la exportación hacia el mercado argentino.

Su reconocimiento en cuanto a calidad, diseños novedosos y precios le ha permitido ganar reconocimiento, potenciar sus ventas y posicionarse en el mercado local y nacional.

Actualmente ADAM'S presenta un aumento sostenido en la demanda de sus productos, por lo que considerar una ampliación de sus instalaciones permitirá aumentar su capacidad productiva, llevándolo a satisfacer su demanda local y nacional; encaminándolo incluso a expandir sus operaciones a nivel internacional. Aumentar la producción garantizará que la empresa pueda solventar las necesidades de ambos mercados sin comprometer la calidad ni la continuidad de sus productos.

Uno de los factores clave para asumir el reto de exportación de una PYMES o una empresa grande es conocer su mercado destino, por esas razones a ADAM'S le interesa introducirse al mercado argentino, de la cual se espera una aceptación positiva de sus productos, para lograr tener oportunidad de reconocimiento, crecimiento y competitividad de la empresa.

### **CAPÍTULO III**

#### **CONCLUSIONES**

Lo expuesto a lo largo de este trabajo de investigación permite arribar a las siguientes conclusiones de acuerdo a los objetivos planteados:

Se dio cumplimiento al objetivo general realizando un análisis de la logística de exportación de los productos de ADAM'S hacia el mercado argentino, como PYMES perteneciente al sector textil y de confecciones en Bolivia, cumpliendo con los objetivos específicos para alcanzar el objetivo general.

Como primer objetivo se elaboró el marco teórico y la recolección de datos utilizando fuentes de información primaria y secundaria como las entrevistas, la observación directa y la revisión bibliográfica de documentos referentes al tema de investigación.

Como segundo objetivo se realizó la investigación de los requisitos técnicos establecidos para la exportación de productos provenientes del sector textil y de confecciones bolivianas, siendo la certificación de origen el principal requisito para obtener los beneficios de libre exportación que existe entre Bolivia y Argentina, gracias a los convenios comerciales firmados entre ambos países

Como tercer objetivo se identificaron los requisitos de acceso al mercado argentino, encontrándose dentro de las regulaciones arancelarias y no arancelarias cumplir con una serie de requisitos que incluyen el pago de aranceles e impuestos y el cumplimiento del Reglamento Técnico MERCOSUR/LX SGT N° 3/P. Res. N° 03/17 para el etiquetado de las prendas de vestir a ser exportadas.

Como último objetivo específico se elaboró la descripción del proceso productivo actual de ADAM'S y su comportamiento en la exportación de sus productos empleando la técnica de la entrevista, obteniendo como información primaria que ADAM'S fabrica prendas de vestir de buena aceptación en el mercado boliviano, factor que determinó para que ADAM'S se interesara en exportar al mercado argentino.

En conclusión, ADAM'S es una empresa que cuenta con un gran potencial y excelentes productos de calidad para adentrarse a mercados internacionales. Ampliar su capacidad de

producción le permitirá obtener múltiples beneficios como el aumento en la demanda de su mercado, su optimización operativa, su reducción de costos, mejora de su rentabilidad y ventajas competitivas en su mercado local e internacional.

## BIBLIOGRAFÍA

- Aduana Nacional. (2024). ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA BOLIVIA – MERCOSUR. Recuperado el 20 de Julio de 2024, de Aduana Nacional: <https://www.aduana.gob.bo/aduana7/content/acuerdo-de-complementaci%C3%B3n-econ%C3%B3mica-n%C2%BA-36-bolivia-%E2%80%93-mercosur>
- Aduana Nacional. (s.f.). MANUAL PARA LA APLICACIÓN DE LAS PREFERENCIALES ARANCELARIAS SEGÚN LAS NORMAS DE ORIGEN EN BOLIVIA. Recuperado el 11 de Julio de 2024, de Aduana Nacional: <https://www.aduana.gob.bo/aduana7/sites/default/files/kcfinder/files/origen/Normas%20de%20Origen.pdf>
- ALADI. (2013). FOCO ALADI, OPORTUNIDADES COMERCIALES BOLIVIA-ARGENTINA. Recuperado el 13 de Julio de 2024, de ALADI.org: [https://www2.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/d61ca4566182909a032574a30051e5ba/d2ebcbdfda399a4e03257796004fa5ec/\\$FILE/F\\_OC\\_BO\\_001\\_10\\_AR.pdf](https://www2.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/d61ca4566182909a032574a30051e5ba/d2ebcbdfda399a4e03257796004fa5ec/$FILE/F_OC_BO_001_10_AR.pdf)
- Anaya Tejero, J. J. (2015). El transporte de mercancías: Enfoque Logístico de la Distribución . Madrid: ESIC.
- Arias, A. S. (6 de febrero de 2024). Logística: Significado, funciones, costes y ejemplo. Obtenido de economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/logistica.html>
- CEPROBOL. (sf.). Guía de exportación para productores, micro y pequeños empresarios. Recuperado el 08 de Julio de 2024, de bolivia.de: [http://www.bolivia.de/fileadmin/Dokumente/ComoExportar\\_guia.pdf](http://www.bolivia.de/fileadmin/Dokumente/ComoExportar_guia.pdf)

Correo del Sur. (06 de Junio de 2017). Pese al contrabando, la industria textil es pilar de la producción nacional. Correo del Sur, pág. 1. Recuperado el 22 de Julio de 2024

Cortes, D. (2023). ¿Qué es el comercio internacional? Recuperado el 30 de Junio de 2024, de Universidad CESUMA: <https://www.cesuma.mx/blog/que-es-el-comercio-internacional.html>

Galán, J. S. (1 de marzo de 2020). Acuerdo Comercial. Obtenido de economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/acuerdo-comercial.html>

Gaspar Pérez, N. (2013). Medidas arancelarias y no arancelarias del comercio internacional. revista de Ciencias Sociales. Facultad de Derecho y Ciencias Sociales. Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México, 102-116.

Hernández , G. (2017). Método Analítico. Recuperado el 20 de Julio de 2024, de Universidad Autonoma del Estado de Hidalgo: [https://www.uaeh.edu.mx/docencia/P\\_Presentaciones/b\\_huejutla/2017/Metodo\\_Analitico.pdf](https://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/b_huejutla/2017/Metodo_Analitico.pdf)

Hérrnandez , R., Fernández, C., & Baptista, P. (2010). Metodología de la Investigación (Quinta ed.). México D.F.: McGRAW-HILL.

Huanca Maquera, G. (2019). DISEÑO Y AUTOMATIZACIÓN DE UNA MÁQUINA EMBOLSADORA DE CONOS DE HILO PARA LA INDUSTRIA TEXTIL [Proyecto de grado, Universidad Mayor de San Andrés]. Repositorio Institucional UMSA, La Paz-Bolivia. Recuperado el 22 de Julio de 2024, de

<https://repositorio.umsa.bo/bitstream/handle/123456789/34722/PG-7389.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

IBCE. (10 de Agosto de 2021). Comercio Exterior de Confecciones Textiles. Recuperado el 23 de Julio de 2024, de IBCE: <https://ibce.org.bo/ibcecifras/index.php?id=949>

IBCE. (2021). INFORMACIÓN PARA EXPORTAR. Recuperado el 24 de Julio de 2024, de IBCE: <https://ibce.org.bo/haga-negocios-informacion-para-exportar.php>

IBCE. (17 de Marzo de 2023). BOLIVIA: EXPORTACIONES DE PRENDAS DE VESTIR. Recuperado el 23 de Julio de 2024, de IBCE: [https://ibce.org.bo/images/ibcecifras\\_documentos/CIFRAS-1129-Bolivia-Exportaciones-prendas-vestir.pdf](https://ibce.org.bo/images/ibcecifras_documentos/CIFRAS-1129-Bolivia-Exportaciones-prendas-vestir.pdf)

IBCE. (08 de Abril de 2024). Bolivia: Exportaciones en el mes de enero del 2024. Recuperado el 24 de Julio de 2024, de IBCE: <https://ibce.org.bo/ibcecifras/index.php?id=1215>

INE. (27 de Octubre de 2023). BOLIVIA REGISTRA EL TERCER LUGAR EN CRECIMIENTO ECONÓMICO EN LA REGIÓN AL PRIMER SEMESTRE DEL AÑO. Recuperado el 23 de Julio de 2024, de Instituto Nacional de Estadística: <https://www.ine.gob.bo/index.php/bolivia-registra-el-tercer-lugar-en-crecimiento-economico-en-la-region-al-primer-semester-del-ano/>

Ludmer, G., Schuffer, N., Schateingart, D., & Isaak, P. (Febrero de 2024). El comercio exterior en la industria textil - indumentaria. Recuperado el 25 de Julio de 2024, de FUNDAR: [https://fund.ar/wp-content/uploads/2024/02/Fundar\\_El-comercio-exterior-en-la-industria-textil-indumentaria\\_CC-BY-NC-ND-4.0-1.pdf](https://fund.ar/wp-content/uploads/2024/02/Fundar_El-comercio-exterior-en-la-industria-textil-indumentaria_CC-BY-NC-ND-4.0-1.pdf)

- Mercado Luján, D. (2011). LA IMPORTANCIA DE LA LOGISTICA EN LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES [Tesis de Grado, Universidad Tecnológica de Bolívar ]. Repositorio Institucional. Recuperado el 20 de Julio de 2024, de <https://biblioteca.utb.edu.co/notas/tesis/0061600.pdf>
- MERSUR. (sf.). GLOSARIO DE TERMINOS ADUANEROS, COMERCIO EXTERIOR Y TERMINOS MARITMO - PORTUARIOS. Recuperado el 30 de Junio de 2024, de MERSUR: <http://www.mersur.com.bo/wp-content/uploads/2015/04/glo.pdf>
- Montes, J. (31 de Marzo de 2024). Exportación. Recuperado el 08 de Julio de 2024, de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/exportacion.html>
- Mundi. (28 de abril de 2022). Conoce la importancia de la logística en la exportación y sus ventajas para tu empresa. Obtenido de Mundi.io: <https://mundi.io/exportacion/importancia-logistica-de-exportacion/>
- Naciones Unidas. (2009). Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU), Revisión 4 [ versión PDF] . Nueva York: Naciones Unidas.
- Peña, V., & Pirela, J. (2007). La complejidad del análisis documental. Información, cultura y sociedad: revista del Instituto de Investigaciones Bibliotecológicas, 55-81. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/2630/263019682004.pdf>
- PromPerú. (2019). Guía de Acceso a Mercados. Recuperado el 25 de Julio de 2024, de Repositorio Promperu:

<https://repositorio.promperu.gob.pe/server/api/core/bitstreams/8c361aa4-01f3-4620-bce9-889fddcbcdc8/content>

Soraide Montes, C. A. (2014). BALANZA COMERCIAL DEL SECTOR TEXTIL MANUFACTURERO, SU PARTICIÓN EN EL PIB INDUSTRIAL Y DETERMINANTES QUE INCIDEN EN LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES BOLIVIANAS DEL SECTOR PERIODO: 2000 - 2012 [ Tesis de Grado, Universidad Mayor de San Andres]. Repositorio Institucional. Recuperado el 21 de Julio de 2024, de <https://repositorio.umsa.bo/bitstream/handle/123456789/4001/T-1478.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Venerable Capital. (8 de agosto de 2022). ¿Que es una empresa exportadora? Obtenido de venerablecapital.es: <https://venerablecapital.es/que-es-una-empresa-exportadora/#:~:text=Una%20empresa%20exportadora%20es%20aquella,de%20tener%20una%20marca%20reconocida.>

Westreicher, G. (01 de Abril de 2020). Industria Textil. Recuperado el 20 de Julio de 2024, de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/industria-textil.html>

## ANEXOS

### Anexo 1

#### **Requisitos para el Certificado del número de identificación Tributaria (NIT) Otorgado por el Servicio de Impuestos Nacionales – SIN**

1. Dirigirse a SEPREC y solicitar principio de Homonimia
2. (Verificación de nombre de la empresa).
3. Formulario 4591-1.
4. Balance de Apertura legalizado por la Renta.

#### **Unipersonal**

5. Factura de luz o agua.
6. Fotocopia de C.I.

**Costos:** Ninguno

**Duración:** 1 a 3 Horas

## **Anexo 2**

### **Requisitos para el Registro ante SEPREC**

Los Requisitos para obtener este registro varían en función del tipo de empresa que se desea registrar:

- Empresas Unipersonales.
- Sociedades Colectivas, Sociedades en Comandita Simple.
- Sociedades Anónimas y Sociedades en Comandita por Acciones.
- Sociedades constituidas en el extranjero.

#### **Costos:**

**Unipersonales:** Bs. 260,00

#### **Sociedades:**

S.A. Bs. 584,50.-

Las demás Bs. 455,00.-

**Sociedades constituidas en el extranjero:** S.A. Bs. 584,50.-

Las demás Bs. 455,00.-

### **Anexo 3**

#### **Requisitos para el Registro ante SENAVEX**

Empresa Unipersonal, Sociedad Anónima, Sociedad Colectiva, Sociedad de Economía Mixta, Sociedad de Responsabilidad Limitada, Sociedad en Comandita por Acciones, Sociedad en Comandita Simple y Sociedades constituidas en el extranjero.

- Carta de solicitud para obtener el RUEX, dirigida al Jefe Regional SENAVEX.
  - Partida Arancelaria
  - Descripción Comercial
  - Unidad de medida, según el arancel.
  - Cantidad promedio a exportar anualmente.
- Copia del Número de Identificación Tributaria – NIT.
- Copia del testimonio de constitución de la empresa (si el caso lo requiere).
- Copia del poder del representante legal.
- Copia de la Matrícula de Comercio vigente (si el caso lo requiere).
- Copia del Número de Identificación Minera – NIM (si el caso lo requiere).
- Formulario de Firmas.
- Copia de los Documentos de identidad de las personas habilitadas.

**Costos:** Ninguno

**Duración:** Variable (1 ó 2 Días)

## **Anexo 4**

### **Requisitos para Tramitar el Certificado de Origen**

- **Requisitos para la Tramitación de Certificación de Origen**
  - RUEX vigente
  - Formulario de firmas habilitadas, tanto como para la tramitación y la firma de los certificados de origen
  - Declaración Jurada de Origen vigente, aprobada y numerada por cada producto a exportar según el acuerdo comercial, régimen preferencial, o país de destino de exportación
  
- **Requisitos para la Emisión de Certificación de Origen**
  - Carta de solicitud de emisión de certificados de origen
  - RUEX vigente
  - Copia de la Declaración Jurada de Origen vigente de cada producto que solicita certificación
  - Factura Comercial de Exportación
  - Declaración Única del Exportador (si el caso lo requiere)
  - Formulario de compra y venta de minerales (si el caso lo requiere)
  
- **Para el Costo de emisión**
  - RUEX vigente
  - Formulario de firmas habilitadas, tanto como para la tramitación y la firma de los certificados de origen
  - Declaración Jurada de Origen vigente, aprobada y numerada por cada producto a exportar según el acuerdo comercial, régimen preferencial, o país de destino de exportación

## **Anexo 5**

### **Guía de la Entrevista**

#### **ENTREVISTA**

1. En que se parece y/o diferencia el producto que ofrece de la competencia?
2. ¿Hay alguna ventaja del producto o de la forma en la que dirige la empresa en relación con la competencia (¿Precio, Presentación, Calidad, servicio posventa, flexibilidad?)
3. ¿Cómo ha sido la aceptación de su producto en el mercado Nacional?
4. ¿Cuánto es la capacidad de producción de la empresa? (cantidad)
5. ¿Qué busca con la exportación de sus productos?
6. ¿Por qué escogió argentina como mercado objetivo?
7. ¿Cómo cree que será el recibimiento y aceptación de su producto en el mercado argentino?
8. ¿Planea exportar a otros países?
9. ¿Tiene conocimiento de los requisitos que debe cumplir para exportar legalmente sus productos?
10. ¿Qué piensa usted de emplear una logística de exportación que le permita exportar sus productos de forma óptima hacia el mercado argentino?

## Anexo 6

### Reporte de Fotografías del Proceso Productivo de ADAM'S

- Recepción de la Materia Prima



Fuente: Elaboración Propia

➤ Corte de Lienzo



Fuente: Elaboración Propia

➤ Unión de las Piezas



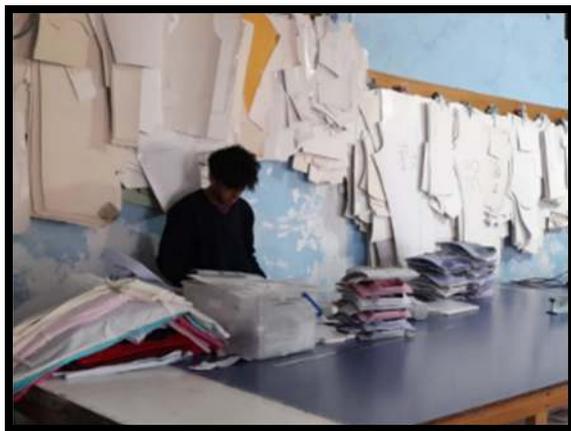
Fuente: Elaboración Propia

➤ Planchado



Fuente: Elaboración Propia

➤ Doblado y Empaquetado



Fuente: Elaboración Propia

➤ Producto Terminado



Fuente: Elaboración Propia