



Estudios de Mercado

El mercado de la ferretería en Bolivia

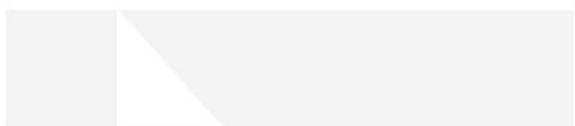
Mayo 2015

Este estudio ha sido realizado por
Paloma Munguía Pérez, bajo la supervisión de la
Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en La Paz

ÍNDICE

1. RESUMEN EJECUTIVO	4
2. DEFINICIÓN DEL SECTOR	6
1. DELIMITACIÓN DEL SECTOR	6
2. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA	6
3. OFERTA – ANÁLISIS DE COMPETIDORES	7
1. TAMAÑO DEL MERCADO	7
2. OFERTA LOCAL Y EXTRANJERA	8
2.1. Producción local	8
2.2. Importaciones	9
4. DEMANDA	16
5. PRECIOS	18
6. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL	22
7. CANALES DE DISTRIBUCIÓN	23
8. ACCESO AL MERCADO-BARRERAS	25
1. CONDICIONES DE ACCESO	25
2. BARRERAS ARANCELARIAS	25
3. BARRERAS COMERCIALES	27
3.1. Transporte.	27
3.2. Barreras a la inversión.	28
3.3. Otras barreras comerciales.	28
9. PERSPECTIVAS DEL SECTOR	29
10. OPORTUNIDADES	30
11. INFORMACIÓN PRÁCTICA	31
1. FERIAS	31
2. ASOCIACIONES SECTORIALES	31
3. OTRAS DIRECCIONES DE INTERÉS	31

4. INFORMACIÓN GENERAL DEL PAÍS	32
4.1. Consejos útiles	32
4.2. Cómo hacer negocios en Bolivia	33



1. RESUMEN EJECUTIVO

El sector de la ferretería en Bolivia está en un momento de pleno auge siguiendo la estela del sector de la construcción. El aumento de la clase media y la preocupación cada vez mayor por la seguridad, propician que las ventas de cerraduras, candados, herrajes y otras herramientas de mano de una mayor calidad vayan en aumento. Este estudio se centrará principalmente en las partidas arancelarias 8203, 8301 y 8302 correspondientes con las limas, escofinas y otras herramientas de mano; cerraduras y candados; y herrajes y guarniciones respectivamente.

Bolivia es un país escasamente industrializado, por lo que la producción nacional de este tipo de productos es prácticamente inexistente. La oferta está compuesta principalmente por artículos procedentes de China y el vecino Brasil, muchos de los cuales entran en régimen de contrabando al país. Según varios estudios la economía sumergida supone prácticamente el 70% del PIB total, siendo el sector de la ferretería uno de los principales en la economía informal del país. Mientras que la mercancía procedente de China es referente de bajo precio y escasa calidad, los artículos que vienen de Brasil gozan de una mejor percepción por parte del mercado boliviano. En lo que se refiere a las limitadas exportaciones llevadas a cabo por el país, destaca Estados Unidos como principal destino de las mismas.

El incremento de las importaciones en más de un 100% en los últimos cinco años es fiel reflejo de una demanda que no para de aumentar en consecuencia del crecimiento económico que viene presentando Bolivia. La demanda se concentra en torno a los principales núcleos urbanos del país: el área de La Paz y el Alto, Santa Cruz y Cochabamba principalmente. Es necesario además distinguir entre la demanda final realizada por los hogares y la demanda intermedia de artículos de ferretería utilizada por las empresas que incorporan estos componentes a sus productos finales.

En lo que respecta al precio final de los productos en el mercado varía mucho dependiendo de la procedencia, la calidad y el punto de venta. La mayor parte de la mercancía introducida de forma ilegal en el país, es vendida a un coste notablemente más bajo. Se trata de productos de escasa calidad que además llevan implícito el ahorro en costes que supone no pagar los gravámenes arancelarios. Este tipo de productos suele encontrarse en tiendas de barrio, puestos ambulantes y ferias informales. Además de los mencionados, los canales de venta más frecuentes son las distribuidoras que surten a empresas, minoristas y en ocasiones a clientes finales, y que suelen aplicar márgenes de un 20% y las tiendas minoristas y supermercados que aplican normalmente otro 20% de margen. Por otra parte, los productores trabajan con márgenes de entre el 40% o el 50% a lo que hay que sumar el coste de transporte que puede alcanzar hasta un 10% de la factura.

EL MERCADO DE LA FERRETERÍA EN BOLIVIA

Los costes arancelarios oscilan entre el 10% y el 15% del valor CIF en frontera y un IVA del 14,94%.

El canal más estable lo conforman las principales distribuidoras del país que cuentan con experiencia y penetración en el mercado además de solidez financiera, lo que mitiga los riesgos en los que pudiera incurrir el exportador español.

El producto español goza de una buena imagen en el mercado boliviano, España está entre los 10 primeros países de los que importa Bolivia. Sus productos son un referente de calidad y buen hacer, especialmente en quincallería. Además las empresas bolivianas valoran positivamente el hecho de que el proceso de fabricación completo se haya llevado a cabo en España. Para una empresa local, contar con productos fabricados en España es un distintivo clave de calidad y diferenciación.

En cuanto a las barreras de entrada al mercado, éstas son principalmente arancelarias. No se requiere de ningún requisito o certificado adicional para exportar material de ferretería a Bolivia. Sin embargo, es necesario tener en cuenta diversos aspectos:

- Las dificultades para el transporte de la mercancía desde España, especialmente el tramo que va desde los puertos de Arica o Iquique hasta el interior del país debido a la debilidad de la red viaria boliviana.
- Los tratados comerciales existentes entre Bolivia y otros países. En lo que respecta a España, existe el Convenio Multilateral de Aduanas de América Latina, España y Portugal (COMALEP) que busca la cooperación y asistencia entre aduanas.
- La falta de seguridad jurídica, especialmente para las inversiones (en 2012 fue denunciado el APPRI entre España y Bolivia).
- La fluctuación del euro, el boliviano y el resto de las monedas de la región latinoamericana que pueden afectar a la competitividad de los productos españoles en la región.
- La competencia desleal ejercida por el contrabando.

En conclusión, Bolivia es un mercado en plena ebullición que además aún no está saturado, si bien es cierto que cada vez más empresas foráneas se interesan por el país. Las previsiones establecen un crecimiento sostenido, al menos a medio plazo, ligeramente superior al 4%. El auge de la construcción está arrastrando consigo a sectores complementarios como la ferretería. Se trata de un mercado donde, a pesar de la informalidad representada por productos baratos y de dudosa calidad, los productos de más categoría y precio van sumando enteros respecto a los primeros como consecuencia de del mayor poder adquisitivo de la población. El mercado boliviano puede ser complicado a nivel burocrático y en cuanto a seguridad jurídica, no obstante, este obstáculo puede salvarse tomando las debidas precauciones: contratos completos y mercancías cobradas por adelantado pueden ahorrar más de un disgusto al exportador. A todo esto hay que sumarle la buena imagen del producto español en el mercado, creando así un entorno más que favorable para la penetración de la ferretería y quincallería española en el país.

2. DEFINICIÓN DEL SECTOR

1. DELIMITACIÓN DEL SECTOR

El objetivo de este estudio es conocer la situación del mercado de la ferretería en Bolivia, de modo que sirva de herramienta de apoyo a todas aquellas empresas españolas que estén interesadas en introducirse en el mercado boliviano.

La definición del sector de la ferretería se antoja algo compleja debido a la diversidad de artículos que engloba, tales como herramientas hidráulicas, cajas de caudales y puertas blindadas para cámaras acorazadas, guarniciones y herrajes de metal, candados, sierras y herramientas de mano, tornillos y elementos afines o siliconas. Para simplificar el estudio, y atendiendo a razones de utilidad, éste se centrará más en las limas, alicates, cizallas y otras herramientas de mano así como en los candados, cerraduras, guarniciones y herrajes.

2. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

Teniendo en cuenta lo anterior, los productos del sector de la ferretería, y que son objeto de este estudio, se encuentran recogidos principalmente bajo los capítulos 82 y 83 del Sistema Armonizado desarrollado y actualizado por la Organización Mundial de Aduanas.

TABLA 1: Posición Arancelaria

HERRAMIENTAS	
8203	Limas, escofinas, alicates, incl. cortantes, tenazas, pinzas, cizallas para metal, cortatubos, cortaperinos, sacabocados y herramientas similares, de mano, de metal común (excepto pinzas de medicina)
CERRAJERÍA	
8301	Candados, cerraduras y cerrojos de llave, de combinación o eléctricos, de metal común; cierres y monturas cierre, con cerradura incorporada, de metal común; llaves de metal común para estos artículos
8302	Guarniciones, herrajes y artículos similares de metal común, para muebles, puertas, escaleras, ventanas, persianas, carrocerías, artículos de guarnicionería, baúles, arcas, cofres y demás manufacturas de esta clase; colgadores, perchas, soportes y artículos similares, de metal común; ruedas con montura de metal común; cierrapuertas automáticos de metal común

3. OFERTA – ANÁLISIS DE COMPETIDORES

1. TAMAÑO DEL MERCADO

El tamaño del mercado boliviano es relativamente pequeño. Según datos del último censo de 2012 elaborado por el Instituto Nacional de Estadística boliviano, la población del país es de poco más de 10 millones de habitantes, lo que en relación con la superficie de Bolivia, arroja una densidad de población de tan sólo 9,13 habitantes por km². Aproximadamente un 70% de la población es urbana y se concentra principalmente en torno a los departamentos de La Paz, Cochabamba y Santa Cruz, que engloban también las principales actividades económicas.

Sin embargo, y como consecuencia lógica del desarrollo de este país, la clase media está experimentando un crecimiento paulatino, lo que propicia la demanda de productos y servicios de mayor valor añadido dinamizando así el mercado. Unido a lo anterior, el sector de la construcción está experimentando un importante crecimiento (algunas corrientes apuntan al inicio de una burbuja especulativa en el país). Cada vez más viviendas y a un mayor coste se construyen en Bolivia hasta el punto que, de acuerdo al Índice Real de Precios de Viviendas que elabora el Banco Central de Bolivia, entre 2002 y 2012 el precio de las viviendas ha aumentando un 150%.

La actividad en el sector de la construcción incide de forma directa en el mercado foco de este estudio, ya que a mayor nivel de construcción habrá una mayor demanda de herramientas, herrajes, cerraduras y demás elementos englobados en el segmento de la ferretería.

La siguiente tabla ofrece una idea aproximada del tamaño del mercado de las partidas arancelarias 8203, 8301 y 8302.

EL MERCADO DE LA FERRETERÍA EN BOLIVIA

TABLA 2: Tamaño del mercado para el conjunto de partidas 8203, 8301 y 8302 del sector de la ferretería.

AÑO	EXPORT: FOB USD	RE-EXPORT: FOB USD	IMPORT: FOB USD	IMPORT: CIF USD	SALDO COMERCIAL: USD
2.009	3.114,64	8.153,26	8.804.459,00	9.203.228,00	-9.191.965,00
2.010	938,13	5.980,38	11.979.012,00	12.545.759,00	-12.538.847,00
2.011	1.005,00	4.727,12	16.535.838,00	17.319.603,00	-17.313.879,00
2.012	1.938,00	7.567,20	19.639.512,00	20.668.820,00	-20.659.314,80
2.013	2.486,39	2.648,13	17.896.952,00	18.800.713,00	-18.795.578,48
2.014	-	48.231,57	21.061.039,00	22.146.443,00	-22.098.211,43
TOTAL ACUMULADO	9.482,16	77.307,66	95.916.812,00	100.684.566,00	-100.597.795,71

Fuente: Instituto Nacional de Estadística de Bolivia (INE)

De la tabla anterior se extrae que este mercado depende prácticamente en su totalidad de las importaciones. Mientras que las exportaciones y re-exportaciones son prácticamente inexistentes en los últimos años (a pesar del repunte de las re-exportaciones en 2014, el montante total es insignificante) las importaciones han experimentado un gran aumento en los últimos años. Esto hace que la balanza comercial presente un elevado déficit que va aumentando año tras año hasta acumular en los últimos 6 años más de 100 millones y medio de dólares americanos.

Si bien, y como se indicaba anteriormente, estos valores, aunque son ciertos, no reflejan fielmente la realidad del mercado boliviano puesto que no tienen en cuenta la economía informal. Según un informe de 2011 de *The Tax Justice Network*, la economía sumergida supondría un 66% del total del PIB y en torno a un 60 – 70% del total de empleos según un estudio de la OIT. Esta situación se agrava en los entornos urbanos y para los sectores más jóvenes de la población donde el empleo informal alcanza tasas de más del 80% sobre el total. Bolivia es por tanto uno de los países del mundo con mayor índice de economía sumergida, motivo muy a tener en cuenta a la hora de hacer estimaciones sobre el tamaño del mercado, economía o estadísticas de empleo.

2. OFERTA LOCAL Y EXTRANJERA

2.1. Producción local

Dado el diferencial entre el volumen de exportaciones y el de importaciones de los distintos artículos de ferretería puede decirse que la producción local es insuficiente para cubrir la demanda interior.

La existencia de la economía informal dificulta de nuevo la obtención de información sobre las cifras de producción boliviana de productos de ferretería.

EL MERCADO DE LA FERRETERÍA EN BOLIVIA

La tabla a continuación ha sido elaborada a partir de las estadísticas estructurales de la industria manufacturera que elaboró el INE para los años 2010 a 2012 y muestra datos sobre el número de empresas, trabajadores y valor de producción de fabricación de tanques, depósitos y recipientes de metal; fabricación de generadores de vapor, excepto calderas de agua caliente para calefacción central; fabricación de artículos de cuchillería, herramientas de mano y artículos de ferretería siendo imposible una mayor segmentación de este capítulo.

TABLA 3: Fabricación de tanques, depósitos y recipientes de metal; fabricación de generadores de vapor, excepto calderas de agua caliente para calefacción central; fabricación de artículos de cuchillería, herramientas de mano y artículos de ferretería.

INDUSTRIA MANUFACTURERA, NÚMERO DE EMPRESAS Y TOTAL PERSONAL OCUPADO SEGÚN CLASE DE ACTIVIDAD	AÑO	Nº EMPRESAS	Nº TRABAJADORES		
	2010	2	181		
	2012	3	203		
INDUSTRIA MANUFACTURERA, NÚMERO DE PERSONAL OCUPADO POR CATEGORÍA OCUPACIONAL, SEGÚN CLASE DE ACTIVIDAD	AÑO	Nº DE OBREROS	Nº GERENTES Y PERSONAL ADMINISTRATIVO	Nº PERSONAL NO REMUNERADO	Nº PERSONAL EVENTUAL
	2010	149	31	0	1
	2012	164	34	0	5
INDUSTRIA MANUFACTURERA, PRINCIPALES MACROVARIABLES SEGÚN CLASE DE ACTIVIDAD	AÑO	VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN	VALOR AGREGADO	CONSUMO INTERMEDIO	
	2010	81.683	22.204	59.479	
	2012	92.584	27.306	65.278	

* En miles de bolivianos

Fuente: INE

Según la División de estadística de la ONU (UNSTATS) el principal destino de las escasas exportaciones de estos productos es Estados Unidos.

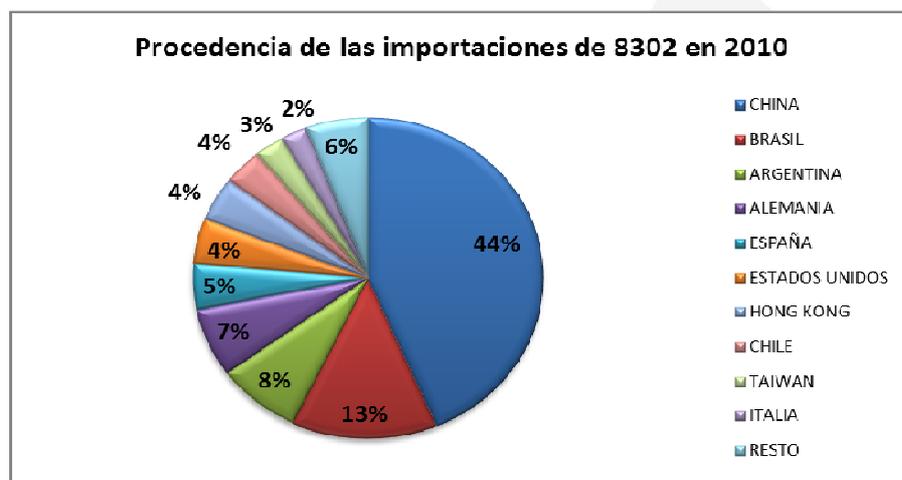
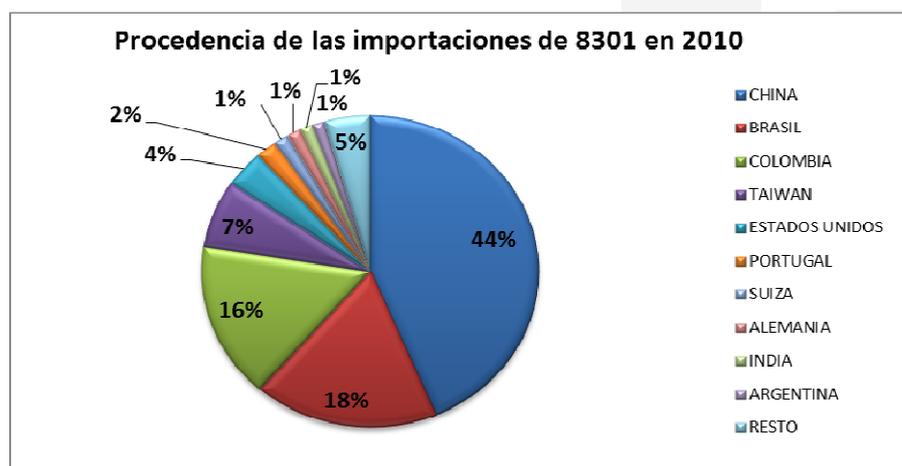
2.2. Importaciones

Como ya se ha indicado anteriormente, el mercado de la ferretería en Bolivia se nutre principalmente de las importaciones.

A continuación se muestra en detalle la evolución de los principales proveedores para los artículos estudiados durante los años 2010 a 2014 utilizando datos proporcionados por el INE de Bolivia.

EL MERCADO DE LA FERRETERÍA EN BOLIVIA

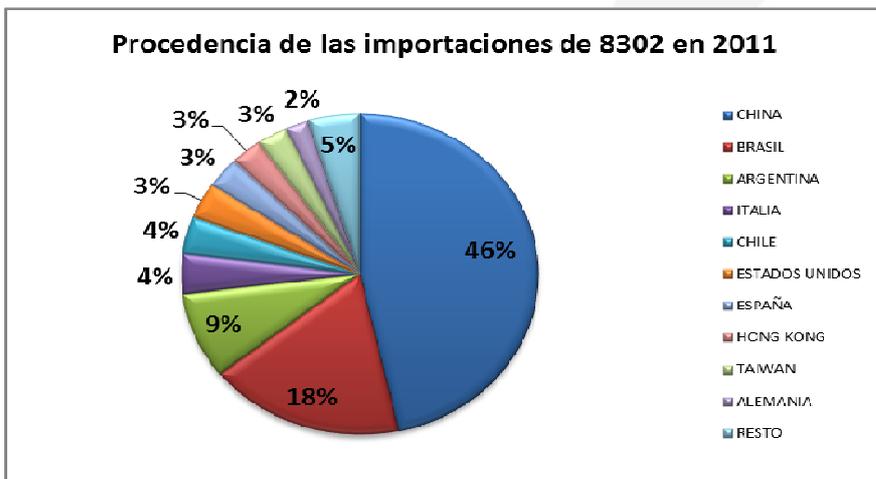
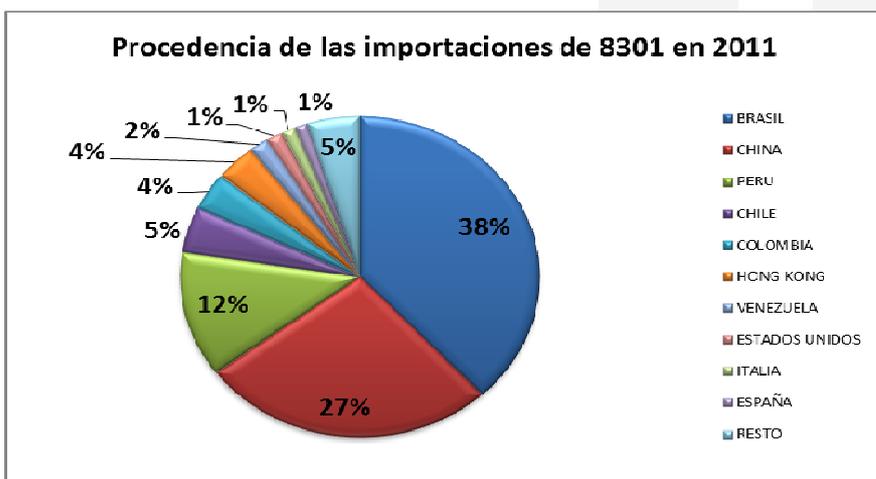
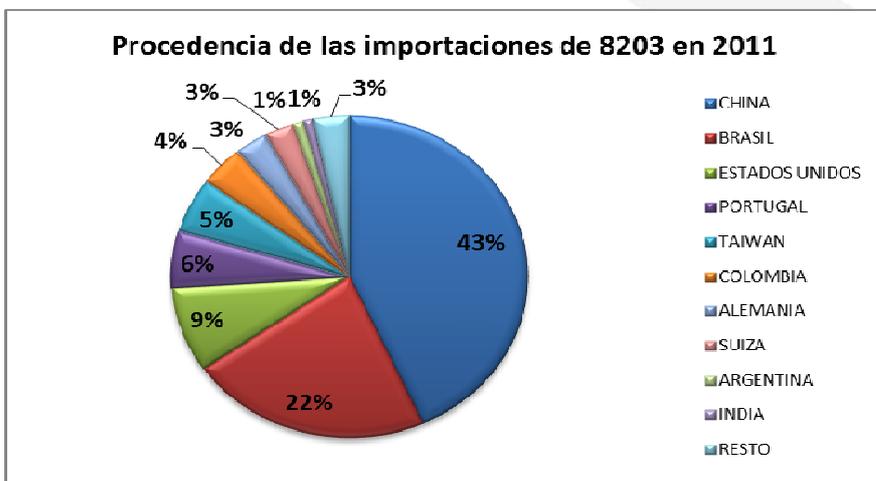
Gráficos 1.1, 1.2 y 1.3 Origen de las importaciones de las partidas 8203, 8301 y 8302 en 2010



Fuente: elaboración propia a partir de INE

EL MERCADO DE LA FERRETERÍA EN BOLIVIA

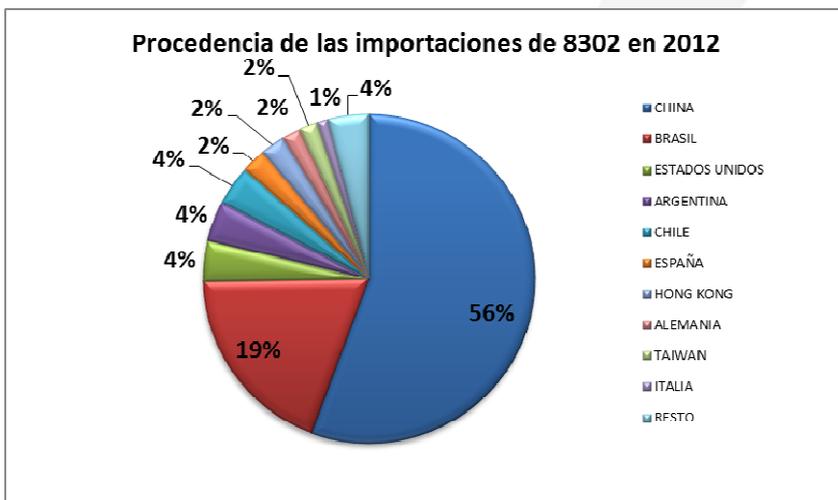
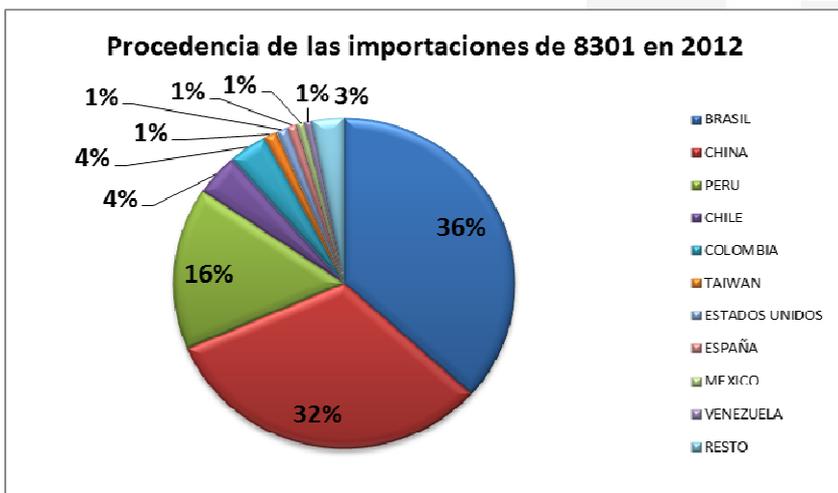
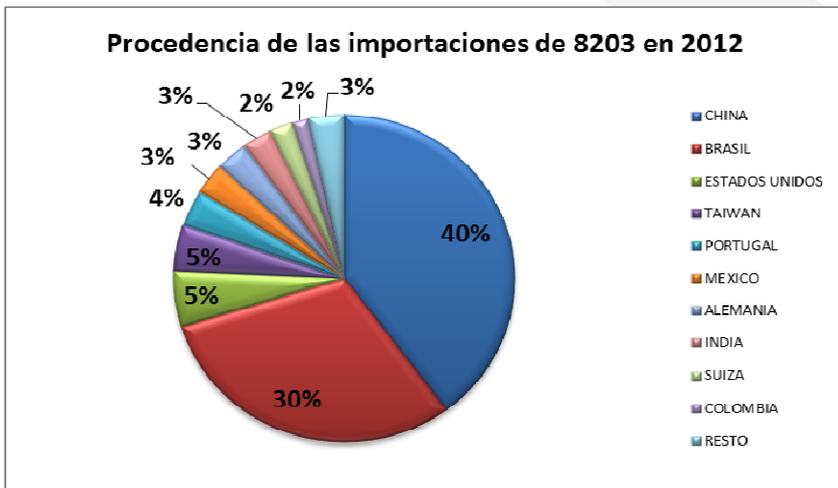
Gráficos 2.1, 2.2, 2.3 Origen de las importaciones de las partidas 8203, 8301 y 8302 en 2011



Fuente: elaboración propia a partir de INE

EL MERCADO DE LA FERRETERÍA EN BOLIVIA

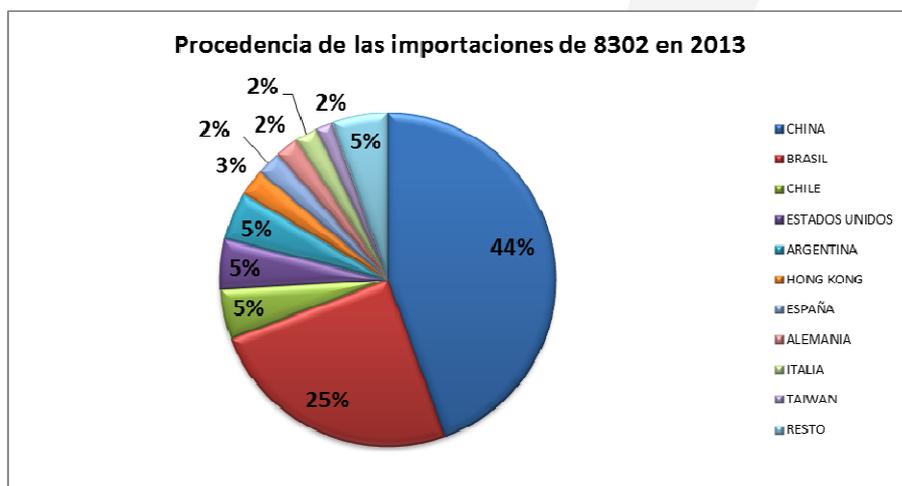
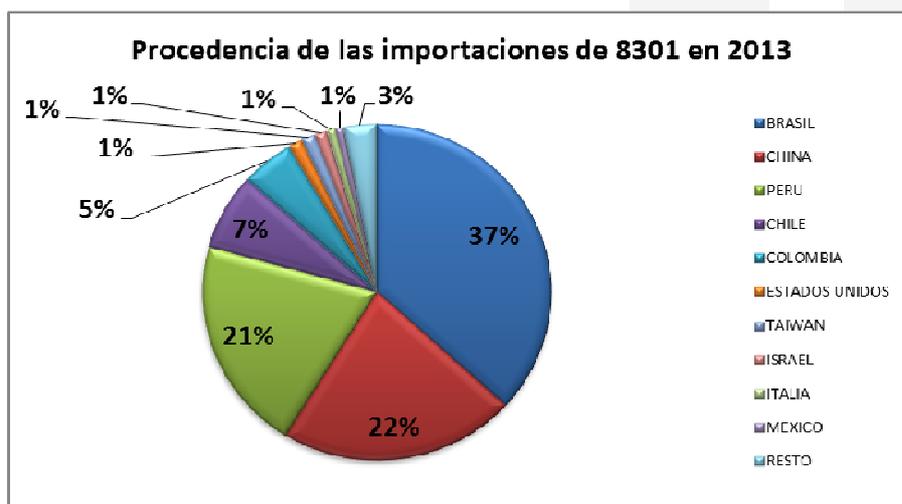
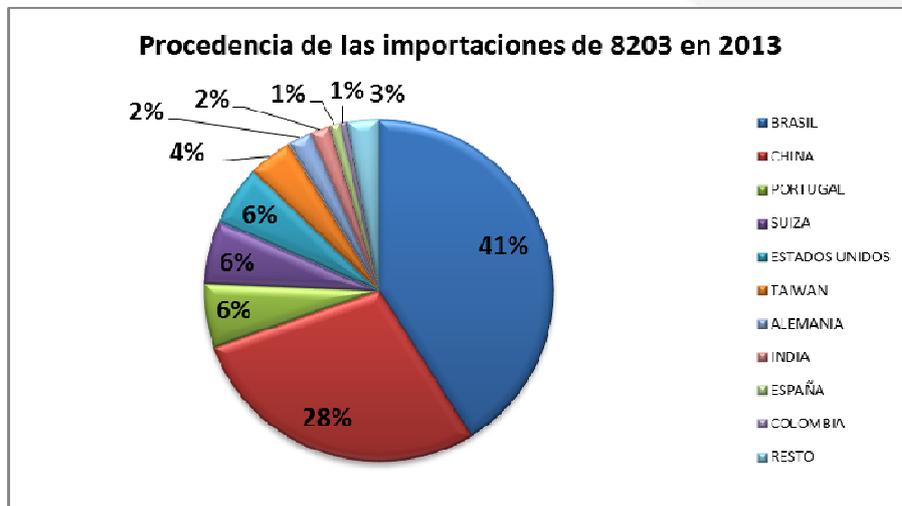
Gráficos 3.1, 3.2, 3.3 Origen de las importaciones de las partidas 8203, 8301 y 8302 en 2012



Fuente: elaboración propia a partir de INE

EL MERCADO DE LA FERRETERÍA EN BOLIVIA

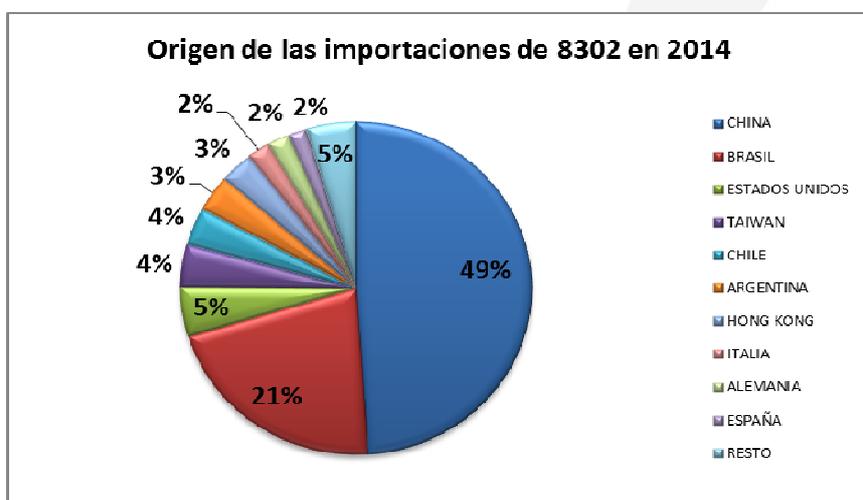
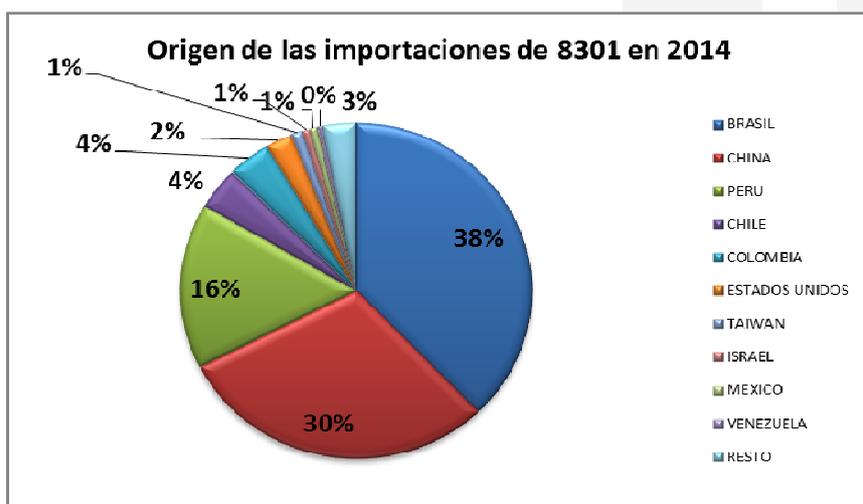
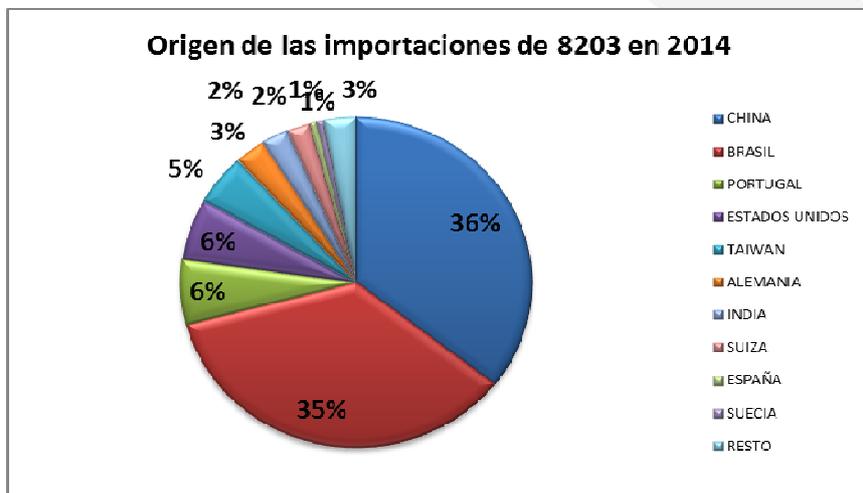
Gráficos 4.1, 4.2, 4.3 Origen de las importaciones de las partidas 8203, 8301 y 8302 en 2013



Fuente: elaboración propia a partir del INE

EL MERCADO DE LA FERRETERÍA EN BOLIVIA

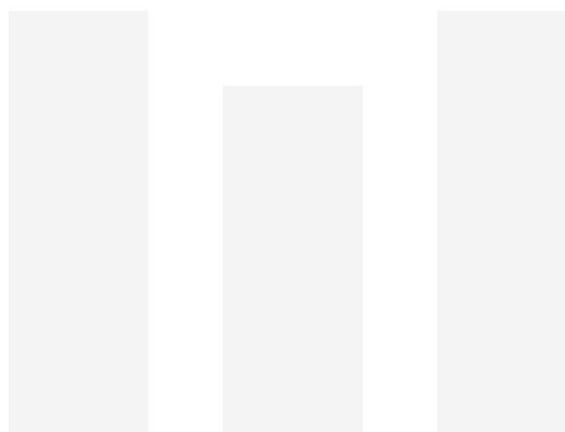
Gráficos 5.1, 5.2, 5.3 Origen de las importaciones de las partidas 8203, 8301 y 8302 en 2014



Fuente: elaboración propia a partir del INE

EL MERCADO DE LA FERRETERÍA EN BOLIVIA

De los gráficos anteriores se extrae que para la partida 8203, referente a las limas, escofinas y otras herramientas de mano, los productos procedentes de China y Brasil dominan claramente el mercado copando entre las dos, a lo largo de los últimos 5 años, aproximadamente el 70% del mercado. Destaca Portugal que, dependiendo del año, ocupa el tercer o cuarto puesto en el ranking de importaciones. En lo que respecta a las cerraduras y candados, partida 8301, también Brasil y China son los principales proveedores, seguidos de Perú. De entre los países europeos están Italia y España aunque su participación comparada con la de China y Brasil, es bastante pequeña. En cuanto a los herrajes, con partida arancelaria 8302, También son China y Brasil, los que se reparten el pastel. La principal presencia europea viene de mano de Italia, España y Alemania, las tres dentro del top 10 de principales proveedores.



4. DEMANDA

Puede decirse que la demanda de herramientas de mano, herrajes y cerraduras ha ido incrementándose paulatinamente, dado que las importaciones no han hecho sino que aumentar y las exportaciones y re-exportaciones son apenas inexistentes, es decir, la mayor parte de los insumos se consume en el propio mercado boliviano.

El crecimiento de la clase media y de los niveles de construcción son determinantes para explicar el aumento de la demanda de estos productos. Además, en los últimos años, Bolivia está sufriendo una escalada en los índices de violencia y asalto a viviendas por lo que la población está cada vez más preocupada por la seguridad, aumentándose especialmente las ventas de cerraduras y herrajes de seguridad de calidad. En lo que respecta a las pequeñas herramientas de mano, los productos de Brasil y China son los favoritos del mercado boliviano. Los primeros gozan de una buena imagen de calidad, y los segundos son más asequibles.

El contrabando de mercaderías de este rubro es bastante importante. Se trata de productos de escasa calidad y bajo precio, procedentes en su mayoría de Asia y también de Perú. Las principales áreas de entrada del contrabando en Bolivia son: Desaguadero, Puerto Acosta y Copacabana para introducir productos procedentes de Perú. Tambo Quemado y Charaña para mercadería proveniente de Chile. Puerto Suárez y San Matías son los puntos calientes que hacen frontera con Brasil y Villazón, Bermejo y Yacuiba con Argentina. Todas estas áreas de contrabando son cada vez más peligrosas debido al aumento de los asaltos y a la relación que existe entre el contrabando y el crimen organizado.¹

La demanda se concentra en torno a los sectores del país que albergan un mayor crecimiento: El área de La Paz y el Alto, Santa Cruz y Cochabamba.

Debe distinguirse, para el caso de estos productos, entre demanda final y demanda intermedia. Por un lado los hogares consumen herramientas de mano, cerraduras y candados para lo que se englobaría dentro del epígrafe de consumo final de mantenimiento de los hogares. En este sentido, el INE ofrece datos sobre el consumo privado de los hogares que indican que la demanda de estos artículos ha ido aumentando progresivamente en los últimos años.

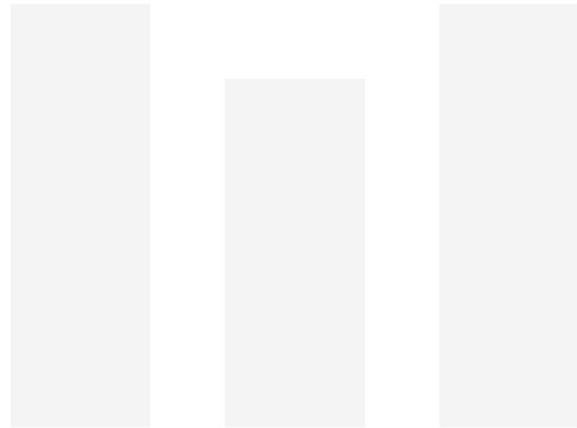
¹ Revista Estudios Fronterizos Bolivia: Agencia para el Desarrollo de las Macro-regiones y Zonas Fronterizas. Agosto 2013 http://www.ademaf.gob.bo/inf/publicacion/descargar_archivo.php?id=10

EL MERCADO DE LA FERRETERÍA EN BOLIVIA

En cuanto al consumo intermedio de las empresas de construcción, mantenimiento y diversas manufacturas, igualmente la demanda va aumentando a medida que se estimula la construcción y se consolida el tejido industrial boliviano.

Dado que se trata de productos de una complejidad baja o media, el determinante para la compra de los mismos es una buena relación calidad precio, y en muchas ocasiones solo el precio. Por lo que los puestos informales de este tipo de productos cuentan con gran aceptación en el país, hasta el punto que pequeños vendedores de diversos productos de ferretería se han formado lo que se conoce como el Mercado Ferretero Nueva Unión en Santa Cruz o la Asociación de Ferreteros de Cochabamba.

En los últimos 5 años, de acuerdo al INE, la demanda de artículos de ferretería ha aumentado una media del 211%, siendo las guarniciones para coches y edificios, cierres y monturas cierre, cerrapuertas y cizallas para metales y herramientas similares los productos cuya importación ha aumentado más.



5. PRECIOS

El precio de los productos españoles en el mercado boliviano se sitúa en el segmento medio - alto, no sólo por la calidad sino por los costes de transporte y aduanas.

Los productores españoles aplican en torno a un 40% - 50% de margen sobre el coste de producción. La factura del transporte por vía marítima, que es lo más frecuente en estos casos, suele ascender a entre un 3% y un 10% sobre el precio anterior para Incoterms FOB y CIF respectivamente. En el caso de pedidos inferiores a 10.000 dólares estos costes pueden dispararse ya que normalmente las tarifas se aplican por tramos. Los pedidos de este tipo de productos son generalmente de entre uno y tres pallets que se envían en régimen de consolidado.

Una vez nacionalizados, los distribuidores aplican un margen de entorno al 20% a los detallistas que a su vez aplican otro 20% aproximadamente al consumidor final.

La tabla a continuación muestra desglosado el coste aproximado de enviar dos pallets de 300 kg por valor de 10.000 euros con seguro de mercancía en régimen de consolidado, desde el interior de España al interior de Bolivia.

EL MERCADO DE LA FERRETERÍA EN BOLIVIA

TABLA 5: Desglose del flete desde el interior de España al interior de Bolivia

RESUMEN SERVICIO	
ORIGEN	VALENCIA
DESTINO	LA PAZ
ESCALA DEL PUERTO	ARICA
SEGURO	Sí
INCOTERM	CIF
TIEMPO TRÁNSITO	42 días
DESGLOSE DE PRECIOS	
FLETE	693,36 €
RECARGO COMBUSTIBLE	17,40 €
THC PUERTO LOCAL	80,60 €
DOCUMENTACIÓN	19,75 €
GESTIÓN Y TASA PORTUARIA	19,20 €
DESPACHO DE ADUANAS	40,00 €
ENVIO DE B/L EN PAPEL	35,00 €
TRANSPORTE INTERIOR	105,00 €
SEGURO	50,00 €
IMPORTE	1.060,31 €
IVA	0,00 €
TOTAL	1.060,31 €

Fuente: iContainers

Además, las importaciones están sujetas al pago de los gravámenes arancelarios (aranceles de entre el 10% y el 15% sobre el valor CIF en frontera para los productos estudiados) y el IVA del 14,94% calculado sobre el valor CIF en frontera más la totalidad de los gravámenes arancelarios.

Siguiendo el ejemplo de la Tabla 5, el monto total sería el siguiente.

TABLA 6: Costes de aduana

Valor CIF en frontera	1.060,31 €
GA a pagar (10%)	106,03 €
IVA a pagar	174,25 €
Total euros a pagar	280,28 €
Tipo de cambio EUR/BOB	7,1960*
TOTAL BOLIVIANOS	2.016,91

Fuente: elaboración propia con datos de Aduana Nacional de Bolivia

*Tipo de cambio. Fuente: OANDA

EL MERCADO DE LA FERRETERÍA EN BOLIVIA

A continuación se muestra el precio medio de diversos productos de ferretería que ha sido recogido en establecimientos de la ciudad de La Paz.

TABLA 7: Precios

PRODUCTO	IMPORTE (BOB)
CERRADURAS	
Cerraduras sencillas	150
cerraduras eléctricas	400 - 600
CANDADOS	
Simple	47
Seguridad	95
HERRAJES	
Bisagras pequeñas	2x35
Bisagras grandes	2x60
Manecillas para puertas	30 - 60
HERRAMIENTAS	
Martillos	57
Destornilladores	90
Limas	80
Alicates	120

Fuente: elaboración propia

De nuevo es necesario hacer referencia en este apartado a la competencia desleal que los productos introducidos de forma irregular ejercen en el país.

Diversas prácticas abaratan los costes de éstos en comparación con los que entran cumpliendo con la normativa vigente:

- Productos de contrabando que no pagan ningún tipo de aduana o impuesto.
- Importadores que declaran su mercancía por un valor mucho inferior al real para reducir sus cuotas arancelarias (ya que estas se calculan como un porcentaje sobre el valor CIF en frontera).
- Legitimación de ganancias ilícitas (blanqueo de dinero) que ocasiona distorsiones en los precios y la competencia al colocar productos en el mercado por lo general a un precio menor.

Para finalizar este epígrafe se hará una breve mención a las formas más habituales de pago: en Bolivia dólares y bolivianos son aceptados en la mayoría de los establecimientos, si bien es cierto, que en muchos lugares sólo se aceptan dólares en perfecto estado de conservación (sin ningún tipo de rotura o doblez). En los establecimientos más grandes puede realizarse el pago mediante tarjeta de crédito o débito, nunca en puestos callejeros o tiendas más pequeñas de barrio.

EL MERCADO DE LA FERRETERÍA EN BOLIVIA

A la hora de llevar a cabo cualquier compra, todos aquellos aportantes a la renta (empresarios o autónomos) deben exigir su factura para poder desgravarse un 13% de IVA (nominal) en la declaración. En muchas ocasiones, y normalmente en ambientes informales, no se hace entrega de la factura, de modo que el comprador obtiene un descuento por un porcentaje igual o ligeramente inferior a ese 13% y el vendedor acumula crédito fiscal.

6. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL

Los productos del sector de la ferretería procedentes de España, gozan de bastante buena reputación en Bolivia. Son un referente de calidad y las importaciones de los mismos no ocupan una mala posición en el ranking de principales proveedores encontrándose entre las 10 primeras posiciones.

La opinión de los profesionales del sector entrevistados acerca del producto español es buena. Comercializar cerraduras, candados o herrajes españoles es un método de diferenciación tanto para los distribuidores de herramientas como para, por ejemplo, los distintos fabricantes de muebles y puertas que aportan valor añadido a sus productos al incorporar bisagras o manecillas importadas de España.

Como ya se ha indicado en el estudio, por un lado, el aumento de la inseguridad en el país requiere del uso de cerraduras, candados o herrajes de una mayor fiabilidad y por otro, el hecho de que el poder adquisitivo medio de la población sea mayor, permite adquirir productos de más calidad. La consecuencia de importar productos de mayor calidad desde España, sumada a los costes de transporte, desemboca inevitablemente en que los artículos españoles en el mercado sean más caros que los chinos o los que proceden de otros países de América Latina.

Diversas marcas españolas están presentes en las ferreterías bolivianas. Los principales ejemplos son: Amig, localizada en Vizcaya y Mota, de Pontevedra, ambas dedicadas a la ferretería en general (Mota es patrocinadora del *Rally Dakar*, que en sus dos últimas ediciones ha pasado por Bolivia) o Plastimodul, situada en Alicante y más especializada en herrajes.

7. CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Los canales de distribución para los productos del rubro ferretero son diversos dependiendo principalmente del origen de las mercancías.

En lo que respecta a la mercancía procedente del mercado informal, ésta se vende directamente a través de las numerosas ferias, mercados y puestos ambulantes que hay en el país. Un claro ejemplo de estas ferias sería la que cada jueves y domingo se celebra en la ciudad del Alto, contigua a La Paz. En ella hay todo un sector que abarca varias manzanas dedicado a productos de ferretería de todo tipo, desde un candado hasta, por ejemplo, mezcladoras de cemento. Otros puntos importantes del país que concentran estos puestos callejeros serían el Mercado Rodríguez y C/ Isaac Tamayo en La Paz, La Cancha en Cochabamba y el Mercado Central en Santa Cruz.

Hay que tener en cuenta que todas las ventas realizadas a través de los canales informales quedan fuera de cualquier tipo de registro contable y estadístico, con lo que además de todo lo que conlleva, hace que sea complicado tener una idea clara del tamaño del sector tanto en volumen de ventas como en ingresos.

Los productos introducidos de forma legal al país lo hacen normalmente a través de distribuidores que a su vez surten a otras empresas, como a las constructoras y a comercios más pequeños para la venta al público. Algunas distribuidoras también hacen venta al por menor. Los grandes distribuidores, por lo general, tienen más experiencia, capacidad financiera y de penetración en el mercado, con lo que los posibles riesgos para el exportador se disminuyen. Lo normal es que los fabricantes no instalen fábricas ni establecimientos propios directamente en el país, debido al riesgo que en estos momentos supone acometer inversiones de este tipo en Bolivia.

En los supermercados del país también es fácil encontrar una pequeña sección de ferretería. Por lo general, los supermercados se abastecen directamente de distribuidores locales, ya que sus volúmenes no son muy grandes. La ventaja de los productos situados en los lineales de estos supermercados es que su presencia es muy notable ya que las principales cadenas de supermercados cuentan con varios establecimientos en las ciudades más importantes.

Respecto a los pequeños establecimientos ferreteros multimarca, estos se encuentran diseminados a lo largo de las ciudades, y cuentan generalmente con productos que podrían denominarse como de primera necesidad: pequeñas herramientas de mano, cerraduras sencillas, algunos tipos de lija y pintura etc. Aunque existan desde hace algunos años asociaciones de pequeños ferreteros, que en algún momento dado puedan ponerse de acuerdo para centralizar compras en mayor

EL MERCADO DE LA FERRETERÍA EN BOLIVIA

volumen, no existen en Bolivia, por ejemplo, tiendas de marca única o franquicias de establecimientos ferreteros que pudieran asegurar mayor estabilidad y volúmenes.

Otra forma en la que los artículos entran al mercado boliviano se produce cuando son importados por empresas que los utilizan como ítems intermedios para sus productos o servicios finales. Aquí entran en juego principalmente las empresas de fabricación de puertas y muebles que incorporan cerraduras y herrajes que son directamente importados al fabricante y no adquiridos a través de distribuidores, o las empresas de seguridad que adquieren por lo general cerraduras eléctricas y otros tipos de cierres más específicos para instalar las soluciones de seguridad que demandan sus clientes finales.

Es importante mencionar que cada vez más distribuidores y establecimientos ofrecen a los clientes la posibilidad de pedir presupuestos y hacer compras a través de su propia página web, si bien esta modalidad es aún muy incipiente debido a que internet aún no está muy consolidado en el país (un estudio reciente de Diálogo Regional sobre Sociedad de la Información asegura que Bolivia cuenta con el servicio de internet más caro y lento de toda América Latina) y menos aún los medios de pago online tales como PayPal.

Por último, resaltar que Bolivia, a diferencia de otros muchos países, no cuenta con grandes superficies comerciales dedicadas al sector del bricolaje y la ferretería. Tanto en este como en la mayoría de los sectores, el sistema de distribución comercial es muy tradicional.

8. ACCESO AL MERCADO-BARRERAS

1. CONDICIONES DE ACCESO

La aduana boliviana no presenta restricciones especiales respecto la importación de las cerraduras, candados, herrajes y herramientas de mano, facilitando de este modo la entrada de productos al país, dado que no se exige ningún tipo de certificación especial de calidad, por otra parte, de este modo también se propicia la entrada de productos de baja calidad, y en ocasiones, inseguros.

Bolivia forma parte de diversos acuerdos comerciales e integraciones regionales entre países América Latina como la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) que busca reducir las trabas arancelarias entre sus países miembros o la Comunidad Andina (CAN) que ha establecido un área de libre comercio entre Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú y un arancel común de esos cuatro países hacia el exterior. Esto supone una barrera para productos de aquellos países que no forman parte de estos tratados, pues sus bienes se encarecen ante la presencia de aranceles. En lo que respecta a España, existe el Convenio Multilateral de Aduanas de América Latina, España y Portugal (COMALEP) que, si bien no contempla la supresión de los aranceles de los productos españoles en Bolivia, persigue la cooperación y asistencia entre aduanas para asegurar la correcta aplicación de las leyes aduaneras, institucionalizar la cooperación entre las partes y combatir el fraude y otras irregularidades aduaneras.

2. BARRERAS ARANCELARIAS

Bolivia tiene un importante abanico de productos con arancel 0%, especialmente para las partidas que contribuyen al desarrollo industrial y para las que no cuentan con producción nacional. Sin embargo, para los productos de ferretería estudiados, con procedencia de la Unión Europea, los aranceles varían entre el 10% y el 15%

EL MERCADO DE LA FERRETERÍA EN BOLIVIA

TABLA 7: Arancel aplicable a los productos seleccionados.

8203 LIMAS, ESCOFINAS, ALICATES, TENAZAS, PINZAS Y SIMILARES		
8203100000	Limas escofinas y herramientas similares	10%
8203200000	Alicates, tenazas, pinzas y herramientas similares	10%
8203300000	Cizallas para metales y herramientas similares	10%
8203400000	Cortatubos, cortapernos, sacabocados y herramientas similares	10%
8301 CANDADOS CERRADURAS Y CERROJOS		
8301100000	candados	10%
8301200000	Cerraduras de los tipos utilizados en vehículos automóviles	15%
8301300000	Cerraduras de los tipos utilizados en muebles	15%
8301400000	Para cajas de caudales	15%
8301500000	Las demás	15%
8301500000	Cierres y monturas cierre con cerradura incorporada	15%
8301600000	Partes	10%
8301700000	Llaves presentadas aisladamente	10%
8302 GUARNICIONES, HERRAJES Y SIMILARES		
8302102000	Para vehículos automóviles	15%
8302109000	Las demás	10%
8302200000	Ruedas	15%
8302300000	Las demás guarniciones, herrajes y artículos similares para vehículos automóviles	15%
8302410000	Para edificios	15%
8302420000	Las demás, para muebles	10%
8302500000	Colgadores, perchas, soportes y artículos similares	15%
8302600000	Cierrapuertas automáticos	15%

Fuente: Aduana Nacional de Bolivia

3. BARRERAS COMERCIALES

Se deben tener en cuenta algunos aspectos importantes a la hora de comercializar los productos de ferretería en Bolivia.

3.1. Transporte.

La distancia entre España y Bolivia y el hecho de que este último no tenga salida al mar, incide en el coste y la competitividad de los productos españoles que llegan al mercado boliviano.

La mayor parte de la mercancía que ingresa en Bolivia desde fuera del continente americano lo hace a través de los puertos de Arica o Iquique, ambos en Chile, y desde ahí va por carretera hasta Bolivia. La precariedad actual de las redes viarias bolivianas, se traduce en más tiempo de tránsito hasta que las mercancías alcanzan su destino.

No obstante, es necesario resaltar en este punto los trabajos que actualmente se están llevando a cabo para mejorar las infraestructuras logísticas del país con la reciente inauguración de la doble vía La Paz – Oruro, o el asfaltado de la vía Tupiza – Atocha – Uyuni, que permite no sólo conectar las poblaciones del sur boliviano, sino la conexión con Argentina, Chile y Perú a través de Oruro y La Paz. A esto se le suma el proyecto de construcción del Corredor Bioceánico, nada menos que un tren que conectará el Atlántico con el Pacífico pasando por Brasil, Bolivia y Perú, abaratándose así los costes de transporte y concentrándose un mayor volumen de comercio internacional en los puertos terrestres bolivianos de Ilo y Matarani

El tiempo de tránsito necesario para transportar mercancías desde el interior de España hasta el interior de Bolivia oscila entre los 35 y los 45 días. Si sumamos los tiempos necesarios para preparar el flete y la distinta documentación, los pedidos no pueden atenderse en menos de unos 60 días aproximadamente.

El coste del flete varía en función del tiempo de tránsito, el seguro de la mercancía o si la mercancía se transporta en régimen FCL (contenedor completo) o LCL (consolidado). Para el caso de productos de ferretería como llaves, candados, herrajes y otras herramientas de mano, lo normal es que la exportación se haga en régimen LCL, más caro en proporción que un contenedor completo. Esto hace que la mercancía procedente de España se encarezca respecto a mercancía fabricada en Latinoamérica.

En cuanto a los términos de intercambio, la mayoría de los exportadores españoles optan por exigir el pago por adelantado de la mercancía, o al menos de un porcentaje de la misma y suelen decantarse por el Incoterm FCA o FOB (el vendedor se hace cargo de la mercancía sólo hasta la terminal de origen o hasta la entrada de la mercancía en el barco) o incluso el Ex Works (Toda la responsabilidad del transporte recae sobre el comprador).

Sumado a lo anterior, hay que tener en cuenta que las aduanas bolivianas pueden ser complicadas. La burocracia es excesiva y la mercancía puede ser retenida en los diversos controles. En abril de 2015 se ha aprobado el Decreto Supremo 2295 por el que algunas mercaderías como cemento asfáltico, cemento portland, toda la variedad de plásticos (polímeros), tableros de madera, hierros, alambres, papel en bobinas etc. podrán ser nacionalizados en menos de 24 horas. Para nacionalizar en frontera las mercaderías de gran volumen, fácil reconocimiento y homogéneas, se deberán presentar cuatro documentos: factura comercial, declaración jurada de valor, documento de transporte y parte de recepción. Para octubre de este mismo año se espera que el listado de mercancías susceptibles de ser nacionalizadas en menos de 24 horas se incremente.

3.2. Barreras a la inversión.

El principal inconveniente a la hora de invertir en Bolivia es la inseguridad jurídica. A pesar de contar con mano de obra cualificada y a un coste relativamente bajo, el 4 de enero de 2012 Bolivia denunció el APPRI (Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones) firmado con España de modo que aunque haya seguridad para las inversiones realizadas con anterioridad al 9 de julio de 2012 durante los siguientes diez años, todas aquellas inversiones que se hayan realizado o se vayan a realizar con posterioridad a esa fecha no están protegidas por el acuerdo.

Asimismo ciertas directrices de la Nueva Constitución Política del Estado afectan a la inversión extranjera en diversos aspectos:

- El Estado pasa a ejercer la dirección y control de los sectores estratégicos de la economía
- El estado participa directamente en la economía mediante la producción de bienes y servicios económicos y sociales
- Los inversionistas extranjeros deben renunciar a su derecho a acudir a centros internacionales de arbitraje
- Todas aquellas personas y empresas que establezcan contratos con el Estado relacionados con sus recursos naturales, están obligados a reinvertir sus utilidades en la propia actividad.

3.3. Otras barreras comerciales.

En este apartado el principal factor a tener en cuenta es el del tipo de cambio. El boliviano tiene un tipo de cambio deslizante respecto al dólar americano en torno a los 6,96 bolivianos por cada dólar. En la actualidad la fuerte subida del dólar respecto al euro abarata los productos españoles en el país. No obstante se debe ser cauteloso en este aspecto dado que no se sabe cuánto aguantará el boliviano con el tipo de cambio fijo respecto a un dólar que no para de subir.

También la devaluación que actualmente sufren las monedas del entorno de Bolivia puede afectar al mercado, puesto que los productos procedentes de Brasil, Argentina o Chile van a abarataarse a medida que sus monedas continúen devaluándose.

9. PERSPECTIVAS DEL SECTOR

Estamos ante un mercado en pleno crecimiento dado que va muy ligado al sector de la construcción. En el año 2013 la construcción creció en un 10,6% respecto al año anterior, siendo el tercer sector que más ha crecido según un estudio realizado por la Cámara de Industria y Comercio de Bolivia².

Aunque las expectativas de crecimiento para Bolivia se han rebajado en los últimos meses debido principalmente a la caída de los precios de los hidrocarburos, el último informe del FMI publicado en abril de 2015 pone de manifiesto que la economía boliviana es una de las más potentes de la región y continuará con un crecimiento sostenido al menos a corto y medio plazo.

Según el Banco Mundial, el crecimiento económico y las políticas sociales llevadas a cabo en los últimos años en el país se han traducido en una movilidad ascendente de aproximadamente el 50% de la población hacia la clase media, la cual en ciudades como La Paz ya supone 70% del total de sus habitantes.

Lo anterior implica no sólo un crecimiento en volumen para el sector de la ferretería sino que ante un mayor poder adquisitivo, en el binomio calidad-precio la calidad comienza a ganar más peso frente a productos de bajo precio.

Respecto al contrabando, diversas políticas y agrupaciones tratan de luchar contra el mismo para que la situación mejore, además, como ya se ha comentado anteriormente, los productos que entran de forma irregular en Bolivia son por norma general de menor calidad, y lo que se espera es que sean los productos de más calidad los que cobren importancia en el escenario de la ferretería en Bolivia.

² Estudio CAINCO http://www.cainco.org.bo/boletines_electronicos/boletines-informativos/2014/352/evaluacion-cebec.pdf

10. OPORTUNIDADES

El mercado de Bolivia se encuentra en pleno crecimiento y aún no está saturado. Esto unido a la buena percepción del producto español en Bolivia proporciona un entorno muy apropiado para introducirse en este país.

Las principales distribuidoras bolivianas que abastecen a las constructoras, en pleno auge, y otras tiendas minoristas así como la capacidad para proveer a las empresas que fabrican muebles (un sector también ligado a la construcción) para el caso de los herrajes especialmente, suponen la forma más ventajosa de entrada al mercado.

El segmento más apropiado para el producto español es el que corresponde a los productos que se diferencian por una mayor calidad. Querer competir en un segmento más bajo es una opción no recomendable puesto que no es posible rivalizar con los productos asiáticos que son producidos a un coste mucho menor y en muchas ocasiones entran al país de forma irregular, con el consiguiente ahorro en los costes aduaneros.

11 ■ INFORMACIÓN PRÁCTICA

1. FERIAS

No existen ferias dedicadas exclusivamente al sector de la ferretería en Bolivia, pero si podemos encontrar diversas ferias que pueden ser interesantes por guardar una relación más o menos directa con este rubro.

- Construtec. Primera edición.
- Feria Industrial de La Paz: Primera edición
- Feria Internacional de Santa Cruz (Expocruz):XXXII edición (<http://www.fexpocruz.com.bo/>)
- Feria Internacional de Cochabamba (Feicobol): XXXIX edición (<http://www.feicobol.com.bo/>)

2. ASOCIACIONES SECTORIALES

Existen en Bolivia un par de asociaciones del sector pero no tienen mucha importancia. Estas son:

- Mercado ferretero Nueva Unión
- Asociación de Ferreteros de Cochabamba.

3. OTRAS DIRECCIONES DE INTERÉS

Cámara Boliviana de la Construcción: <http://www.cadecolp.com/>

Presidencia: www.presidencia.gob.bo

Banco Central de Bolivia (BCB): www.bcb.gob.

Aduana Nacional de Bolivia (ANB): www.aduana.gob.bo

Instituto Nacional de Estadística de Bolivia (INE): www.ine.gob.bo

Servicio Nacional de Propiedad Intelectual: www.senapi.gob.bo

4. INFORMACIÓN GENERAL DEL PAÍS

4.1. Consejos útiles

El idioma oficial de Bolivia es el español, aunque también se reconoce otros idiomas tales como el aymara, quechua y guaraní. La unidad monetaria oficial es el boliviano, Bs., que a su vez se fracciona en cien centavos. Existen monedas de 10, 20, 50 centavos y 1, 2 y 5 bolivianos. Los billetes son de 10, 20, 50, 100 y 200 bolivianos.

La diferencia horaria con respecto a España (península) es de 5 horas en los meses de diciembre-mayo y 6 horas el resto del año.

Telecomunicaciones

El código de teléfono para llamar desde el extranjero a Bolivia es el +591. Además, cada departamento, tiene un código telefónico propio: El 2 es para los departamentos de La Paz, Oruro y Potosí. El 3 es para los departamentos de Santa Cruz, Trinidad, Cobija y Beni. El 4 es para los departamentos de Cochabamba, Sucre y Tarija. Estos códigos departamentales se utilizan cuando se llama desde un teléfono móvil, o desde un teléfono fijo que está en otro departamento. Sólo se omiten cuando llamas desde un teléfono fijo, a otro teléfono fijo del mismo departamento.

Horario comercial y días festivos

El horario comercial es desde las 8:30 horas hasta las 12:30 y por la tarde desde las 14:30 horas hasta alrededor de las 18:30. El horario bancario es de 8.30 horas hasta las 16 horas de lunes a viernes y algunas sucursales abren los sábados de 9.00 horas a 13.00 horas. Los supermercados tienen horarios muy amplios de 09:00 a 22:00 horas y abren los sábados y algunos los domingos. El comercio informal prácticamente no cierra. Generalmente, en las oficinas de la administración, el horario es continuo desde las 08:30 a las 16:30 horas.

Entre las fiestas locales, destaca el carnaval que se festeja durante el mes de febrero todo el país, además de las fiestas navideñas, Semana Santa y festivos como la celebración del Año Nuevo Aymara o el Día de la Independencia de Bolivia.

Precauciones sanitarias y vacunas

Es obligatorio presentar un certificado que acredite la vacuna contra la fiebre amarilla al entrar al país y es recomendable vacunarse para el tifus, hepatitis, recordatorio del tétanos y rabia debido a la cantidad de perros callejeros que tiene el país. Además si se acude a las regiones tropicales del país conviene tomar medicinas preventivas contra la malaria (sobre todo a la región del Beni y las zonas limítrofes con Perú y Brasil). La vacuna contra el cólera no es necesaria.

Las principales dolencias o enfermedades en Bolivia son el mal de altura o soroche, en la zona de La Paz y el altiplano. Para mitigarlo se recomienda consumir hoja de coca en infusión o pastillas para el soroche que se llaman *Sorojchi pills*. También es común la llamada diarrea del viajero, para lo que conviene tomar las debidas precauciones.

Antes de viajar al país (a las zonas de altura) es conveniente que las personas con problemas cardiovasculares y pulmonares consulten con su médico. Debido también a la altitud, la incidencia de los rayos ultravioleta es grande, por lo que es muy recomendable utilizar protección solar para la piel, gafas adecuadas para el sol con bloqueo de rayos ultravioleta del 100% y algún tipo de protección para la cabeza.

Seguridad ciudadana

Bolivia es un país relativamente seguro para el viajero, lo cual no quiere decir que no deban tomarse en cuenta las debidas precauciones para prevenir el delito, especialmente en los mercados callejeros, en las terminales de autobuses y por la noche.

Como en cualquier otra ciudad hay que evitar los suburbios y zonas más marginales. No obstante, se ha observado últimamente un aumento significativo de la criminalidad en las ciudades de Santa Cruz y La Paz donde los robos en viviendas unifamiliares y chalets aconsejarían dar la preferencia al alquiler de apartamentos con seguridad frente a las viviendas unifamiliares.

Se debe tomar también precaución con el servicio de taxis ante el riesgo de robos o secuestros. Conviene reservar previamente por teléfono un servicio de taxi o utilizar la aplicación para *smartphones Easy Taxi* en la que aparece el nombre, modelo de automóvil y matrícula del taxista que se acaba de reservar.

4.2. Cómo hacer negocios en Bolivia

Lo principal a tener en cuenta a la hora de hacer negocios en Bolivia es la informalidad en el ámbito empresarial y la inseguridad jurídica existente.

Respecto a lo primero hay que tener en cuenta que el mercado boliviano puede considerarse bastante tradicional en algunos aspectos. Muchas de las grandes empresas no cuentan con página web o correo electrónico y el e-commerce es residual. Por ello a la hora de concertar citas comerciales u obtener información de alguna empresa el teléfono es una herramienta fundamental. Los compromisos fijados con más de diez días de antelación pueden ser olvidados por el empresario boliviano. Para evitar imprevistos de este orden es conveniente confirmar la realización de las reuniones un día o dos antes de que se lleven a cabo.

La seguridad jurídica, es un aspecto muy a tener en cuenta principalmente para las actividades que tienen que ver con la inversión. Los juicios en Bolivia son muy largos y costosos, mientras que acudir a los tribunales se ha convertido en una tarea muy complicada, marcada en algunas ocasiones por la corrupción. Como ya se comentó anteriormente, el APPRI entre Bolivia y España ha sido denunciado y, aunque actualmente se está trabajando en una nueva Ley de Inversiones, sus términos siguen sin garantizar protección al empresario extranjero. En este apartado, cabe destacar la importancia de acordar una forma de pago segura, que cubra a la empresa española ante posibles fraudes. El pago anticipado es la opción más segura para la mayoría de los casos