

***Identificación de oportunidades comerciales
para productos bolivianos en los Estados
brasileños de Rondonia y Acre***

***Publicación No. 15/05
Departamento de Apoyo a los PMDER***

PRESENTACION

La Secretaría General de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), presenta el estudio "Identificación de oportunidades comerciales para productos bolivianos en los estados brasileños de Rondonia y Acre", cuya realización estaba prevista en el Programa de Actividades de la Secretaría General de la ALADI en el marco del Sistema de Apoyo a los Países de Menor Desarrollo Económico Relativo, para lo cual se contó con el apoyo de consultores especializados en la materia.

El análisis de la participación de Bolivia en el comercio intrarregional ha sido un tema abordado por la Secretaría General bajo diferentes metodologías y puntos de vista. El interés en conocer los resultados que ha generado el proceso de integración regional y las oportunidades que el mismo brinda, constituyen temas de gran interés y plantean expectativas hacia el futuro, en función de un mejor aprovechamiento de las oportunidades que brindan los acuerdos y, por ende, de la mayor intensidad en el vínculo de Bolivia con los demás países de la región.

En el marco de la búsqueda de nuevas posibilidades para la inserción comercial externa de Bolivia, el tratamiento de las relaciones económicas y comerciales con los departamentos, estados, regiones y provincias situados en su macro-frontera, adquieren una singular trascendencia. En tal sentido, la consolidación de las oportunidades comerciales y alianzas productivas puede favorecer la complementariedad, particularmente de las micro y pequeñas empresas.

El mercado macro-fronterizo, por la relación de vecindad, posee rasgos culturales y sociales que determinan comportamientos y pautas de consumo y de cooperación que propiciarían interesantes oportunidades para Bolivia.

En tal sentido, el objeto del estudio es el de identificar el potencial de las relaciones económicas y comerciales a nivel de la macro-frontera de Bolivia, considerando, entre otros, acciones de inteligencia de mercado y emprendimientos comerciales, alianzas productivas, facilitación del comercio, transporte, logística.

La Secretaría General de la ALADI, espera que este estudio provea la información necesaria para la realización de emprendimientos en aquellos rubros en los que se considera que Bolivia posee una ventaja competitiva en las regiones de frontera.

Montevideo, abril de 2006

ÍNDICE

	Página
INTRODUCCION.....	7
PARTE I - ASPECTOS SOCIOECONÓMICOS DE LAS REGIONES ESTUDIADAS	
1.1 – RELACIONES COMERCIALES.....	10
1.1.1 - Relaciones Comerciales entre Bolivia y Brasil.....	10
1.1.2 - Relaciones Comerciales entre Bolivia y Rondonia.....	11
1.1.3 – Relaciones Comerciales entre Bolivia y Acre.....	12
1.2 - INFORME GENERAL DE LA SOCIOECONOMÍA DE RONDONIA.....	13
1.2.1 - Territorio y Población.....	13
1.2.2 - Actividades Económicas.....	13
1.3 - INFORME GENERAL DE LA SOCIOECONOMÍA DE ACRE.....	14
1.3.1 - Territorio y Población.....	14
1.3.2 - Actividades Económicas.....	15
PARTE II - INFRAESTRUCTURA Y COSTOS DEL TRANSPORTE	
2.1 - INFRAESTRUCTURA DE APOYO EXISTENTE.....	16
2.1.1 - Bolivia.....	16
2.1.2 - Rondonia.....	16
2.1.3 - Acre.....	16
2.2 - INFRAESTRUCTURA DE TRANSPORTE.....	17
2.2.1 - Sistema de Transporte de Bolivia.....	17
2.2.1.1 - Transporte Ferroviario.....	17
2.2.1.2 - Transporte Carretero.....	18
2.2.1.3 - Transporte Fluvial.....	20
2.2.1.4 - Transporte en el Lago Titicaca.....	22
2.2.1.5 - Transporte Aéreo.....	23
2.2.2 - Sistema de Transporte de Rondonia.....	28
2.2.3 - Sistema de Transporte de Acre.....	28
PARTE III - ESTUDIO DE MERCADO	
3.1 - ALTERNATIVAS DE NEGOCIOS PARA PRODUCTOS BOLIVIANOS.....	30
3.2 - ANÁLISIS DE LA VIABILIDAD COMERCIAL.....	30
3.3 - POTENCIALIDADES DE NEGOCIOS.....	39
3.4 - IMAGEN DEL PRODUCTO BOLIVIANO.....	42

Índice (Cont.)

	Página
3.5 - BARRERAS NO ARANCELARIAS Y ASPECTOS CONSULARES.....	43
3.5.1 - Barreras no Arancelarias.....	43
3.5.2 - Guía para Exportar de Bolivia a Brasil.....	45
3.5.3 - Aspectos Consulares entre Bolivia, Rondonia y Acre.....	46
3.6 - ALIANZAS COMERCIALES.....	46
4.0 - Conclusiones.....	48
4.1 - Consideraciones Finales.....	48
5 - BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES DE CONSULTA.....	51
6. - ANEXOS.....	53
Anexo I - Justificación de la adopción de un adicional del 10% como estimación de costos de transporte	54
Anexo II - Ficha de Registro ante VIGIAGRO (5.1)	55
Anexo III - Requerimiento de Fiscalización de Productos Agropecuarios - VIGIAGRO (Mod.5.2)	56
Anexo IV - Requerimiento para la importación de Productos Agropecuarios (Mod.5.5)	57
Anexo V - Lista de Potenciales Empresas Importadoras de Rondonia	58
Anexo VI - Lista de Potenciales Empresas Importadoras de Acre	66



INTRODUCCION

El presente trabajo responde al interés de estudiar los mercados fronterizos de la región amazónica con miras a identificar las oportunidades comerciales y alianzas para productos bolivianos en los estados brasileños de Rondonia y Acre.

El Estudio presenta, de manera sintética, un informe general de las socioeconomías de Rondonia y Acre y de sus relaciones comerciales con Bolivia. Describe, asimismo, el actual escenario del comercio exterior de las regiones fronterizas ya mencionadas, analizando las variables que integran dicho escenario, como la balanza comercial, aspectos aduaneros y fitosanitarios, logística, infraestructura de transporte, estudio de mercado, canales de distribución, traslado en las fronteras, entre otros. El objetivo es brindar una visión parcial de las características más importantes de los mercados analizados que puedan interferir, de alguna manera, en las relaciones comerciales pretendidas.

Para la elaboración de este Documento se utilizó la siguiente metodología:

- a)** - Investigación en base a datos secundarios en Bolivia, Rondonia y Acre, buscando conocer trabajos e información ya publicados sobre el tema. En esa ocasión, se consultó documentos de la CEPAL, del Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior y del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento/MAPA, ambos de Brasil, de la Federación de Industrias de Rondonia y Acre, y de las Secretarías de Finanzas de dichos estados. Se consultó, también, al Instituto de Estadística de Bolivia/INE, a las Cámaras de Comercio e Industria, y de Exportadores de las principales ciudades bolivianas, además de los órganos del Gobierno de Bolivia, como los Ministerios de Transporte y de Agricultura y el CEPROBOL - Centro de Promoción Bolivia, entre otros;
- b)** - Elaboración de investigación de campo con el empresariado de Rondonia y Acre, con miras a obtener información sobre precios y demandas de productos similares a los ofertados, así como a identificar posibles importadores;
- c)** - En las instituciones gubernamentales y entidades gremiales empresariales de Rondonia y Acre, se buscó información sobre temas vinculados a la infraestructura existente de apoyo a las operaciones de comercio exterior en la región estudiada.
- d)** - En base a los trabajos arriba mencionados, se elaboró una lista preliminar de productos bolivianos que podrían ser competitivos en los mercados de Rondonia y Acre;
- e)** - Elaboración de un análisis de mercado y de un estudio de competitividad para los productos enumerados en esa lista.

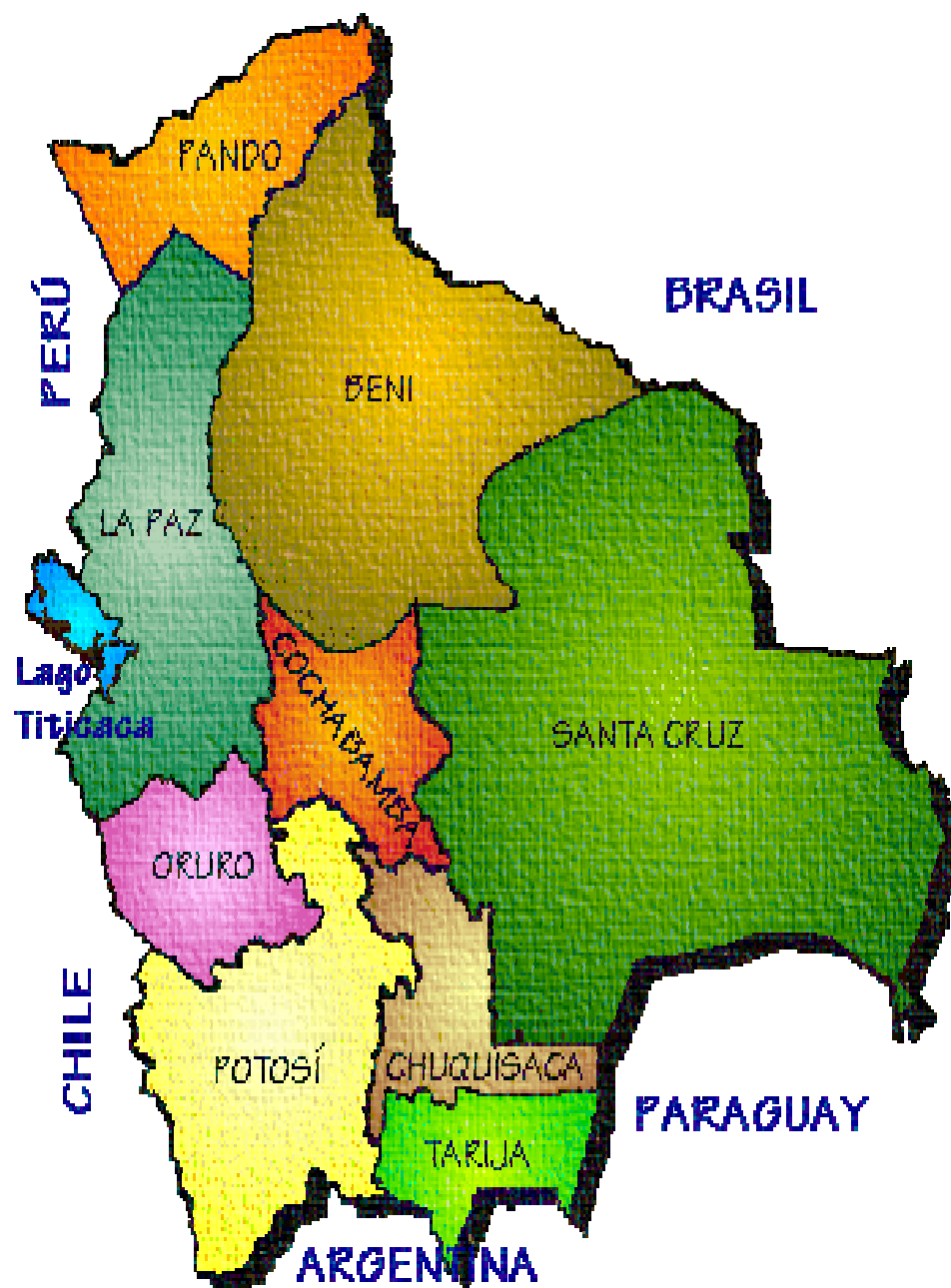
Como resultado de las actividades realizadas, considerando una Lista de Referencia de productos ofertados por Bolivia, fue posible identificar los productos que ya integran la lista de las importaciones realizadas por los Estados de Acre y Rondonia, así como los productos con potencial para ser importados. Para la elección de dichos productos se siguieron los criterios de la demanda efectiva, de los precios aplicados en origen y destino, de las incidencias tributarias, de las barreras aduaneras y no aduaneras, además de aspectos de logística inherentes al comercio exterior.

Como producto final del Estudio, en base a los relevamientos realizados, fue posible elaborar una lista, indicando la viabilidad comercial de los productos preseleccionados en los mercados en cuestión. Al mismo tiempo, se presenta una lista de empresas de los Estados de Rondonia y Acre con actividades afines a los productos ofertados, que podrían ser potenciales importadoras.

Se espera que este Estudio contribuya, de alguna manera, a favorecer el desarrollo y la integración de las zonas macro fronterizas. Cabe destacar que los sectores empresariales de las regiones estudiadas, particularmente la micro y pequeñas empresas, contarán con un instrumento orientador de inversiones y de búsqueda de nuevos mercados en esas localidades, contribuyendo a la generación de empleos y de ingresos, así como a mejorar la calidad de vida de la población en los respectivos mercados.

PARTE I
ASPECTOS SOCIOECONÓMICOS DE LAS REGIONES ESTUDIADAS

MAPA DE BOLIVIA



1.1.- RELACIONES COMERCIALES

1.1.1 - Relaciones Comerciales entre Bolivia y Brasil

Con miras a incrementar su comercio exterior, Bolivia celebró un Acuerdo de Complementación Económica con el MERCOSUR, así como acuerdos con Chile y México, además de integrar la Comunidad Andina.

En 1996, Bolivia firmó un acuerdo de complementación económica con el MERCOSUR, el ACE N° 36, que fue internalizado en Brasil por el Decreto 2.240, del 28/05/1997. Este acuerdo apunta a la creación de un área de libre comercio entre los países miembros, en un plazo máximo de 10 años. Al final de este período, parte sustancial del comercio deberá estar totalmente desgravado, así como eliminadas las restricciones no arancelarias que afectan las relaciones comerciales bilaterales.

En 2004, Bolivia exportó US\$ 2.254,4 millones e importó US\$ 1.187,7 millones, obteniendo un superávit en la balanza comercial de US\$ 366,6 millones de dólares. Este saldo deriva del incremento del 33% en los valores exportados frente al incremento de 25% en los valores importados. Sus grandes socios comerciales son los países miembros de ALADI, seguidos por EE.UU.

Ese incremento corresponde al crecimiento del 61,8% de las exportaciones de petróleo y derivados, especialmente, de gas natural, cuya exportación se incrementó un 58%, debido a la mayor demanda de Brasil y, en menor medida, de Argentina. La expansión se debe, también, al crecimiento en los valores exportados de minerales y metales (22,7%), donde se destacan el estaño, en bruto y metálico, y el plomo. Entre los bienes industriales se destaca la soja y derivados (aceite, harina y tortas de soja), además del sector de confecciones y similares.

En el primer semestre de 2005, las exportaciones de Bolivia se incrementaron en casi 17%, en comparación con igual período de 2004. El mejor desempeño, una vez más, correspondió a los derivados del petróleo, principalmente el gas natural hacia Brasil y Argentina, seguido por la agricultura, ganadería, pesca y extracción mineral. La industria manufacturera, no obstante ser incentivada por el mecanismo de *Compro Bolivia*, tuvo un desempeño negativo del 6% en el período analizado. A su vez, las importaciones aumentaron un 20%, destacándose la adquisición de materias primas, productos intermedios y bienes de capital.

De acuerdo con el **Cuadro 1**, abajo, Bolivia exportó hacia Brasil, en 2003, US\$ 504.167.938 e importó US\$ 347.958.138, generando un superávit de US\$ 156.209.800. En 2004, volvió a haber un saldo comercial favorable a Bolivia de US\$ 227.135.708, generado por un volumen de exportaciones de US\$ 713.791.828 e importaciones de US\$ 486.656.120.

En el período de enero a junio de 2005, Bolivia exportó a Brasil un volumen de US\$ 420,20 millones y, en el mismo período de 2004, exportó US\$ 305,98 millones. Las importaciones bolivianas originadas en Brasil, de enero a junio de 2005 sumaron US\$ 251,90 millones y, en igual período de 2004, US\$ 225,77 millones, con un incremento del 11,6%. De los datos precedentes, se puede deducir que en el período entre 2003 y 2005 las relaciones comerciales entre Bolivia y Brasil han favorecido a Bolivia.

En el bloque MERCOSUR/ALADI, Brasil es el principal comprador de productos bolivianos, con casi 70% más que el que se ubica en segundo lugar (EE.UU.), destacándose el gas natural en la lista de exportaciones.

Cuadro-1 Balanza Comercial de Bolivia con Brasil, en US\$ 1,00

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo
2003	504.167.938	347.958.138	156.209.800
2004	713.791.828	486.656.120	227.135.708
2005 (Ene-Jun)	420.204.000	251.905.000	39.700.000

**Fuente: INE – Instituto Nacional de Estadística de Bolivia
ALADI –Asociación Latinoamericana de Integración**

1.1.2 Relaciones Comerciales entre Bolivia y Rondonia

Las ciudades de *Guajará-Mirim*, *Costa Marques* y *Pimenteiras do Oeste* son las ciudades del Estado de Rondonia que est n en la frontera con Bolivia. Las tres ciudades brasileñas están separadas de las ciudades bolivianas por los ríos Mamoré y Guaporé y suman una población estimada de 52.000 mil habitantes, según el IBGE-Instituto Brasileño de Geografía y Estadística. En esa región hay una amplia extensión de frontera de más de 1000 Km., casi totalmente deshabitada en ambos lados.

La mayor concentración de población se da en *Guajará-Mirim*, con 39.194 habitantes. Según el INE - Instituto Nacional de Estadística de Bolivia - la población de Guayaramerin asciende a 44.403 habitantes. El comercio entre Rondonia y Bolivia se da, en su totalidad, en la frontera de *Guajará-Mirim* con Guayaramerin. La actividad de comercio exterior entre las regiones de *Costa Marques*, *Pimenteiras do Oeste* y el lado boliviano es prácticamente inexistente por ser una región poco habitada del lado boliviano, limitándose a un comercio fronterizo de pequeña escala, donde se comercializa, informalmente, alimentos y otros insumos de consumo doméstico.

Como se puede observar en el Cuadro 2, abajo, en 2003 Bolivia exportó a Rondonia US\$ 313.248 e importó US\$ 2.829.286, a través del Puerto de Guayaramerin, generando un déficit comercial de US\$ 2.516.038 para Bolivia. En 2004, las exportaciones bolivianas a Rondonia sumaron US\$ 503.702 contra US\$ 5.996.671 de importaciones desde Rondonia, causando un déficit aún más alto de US\$ 5.492.969. Los principales productos importados por Bolivia son: papel higiénico, nuez del Brasil, agua mineral, cacao en polvo, jabón en barra, hortalizas y ganado bovino. Los principales productos exportados son: madera aserrada, porotos, pieles de ganado bovino (*wet blue*), pantalones, shorts y *slips* de uso masculino. En oposición a

lo que ocurre en el total de la balanza comercial entre Bolivia y Brasil, en las regiones fronterizas entre *Guajará-Mirim* y Guayaramerin la balanza comercial es ampliamente favorable a Brasil. En el primer semestre de 2005, el desequilibrio en la balanza comercial presenta la misma tendencia de los años anteriores, según el **Cuadro 2**.

**Cuadro 2 - Balanza Comercial Bolivia/Brasil
A través de la Zona Franca de Guayaramerin, en US\$ 1,00**

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo
2003	313.248	2.829.286	(2.516.038)
2004	503.702	5.996.671	(5.492.969)
2005 (Ene-Jun)	283.825	6.064.704	(5.780.879)

Fuente: INE - Instituto Nacional de Estadística de Bolivia

1.1.3.3 - Relaciones Comerciales entre Bolivia y Acre

Las exportaciones generales del Estado de Acre presentaron un crecimiento progresivo en los últimos años. No obstante, el volumen de negocios es aún muy pequeño, si lo comparamos con el volumen de las exportaciones realizadas por Rondonia. En 2004, Acre exportó US\$ 7,663 millones e importó US\$ 573 mil. En el mismo período, Rondonia exportó US\$ 133,3 millones e importó US\$ 12,184 millones.

La lista de exportaciones de Rondonia está integrada por madera aserrada, compensada y/o en láminas, paneles de madera, carnes deshuesadas de bovino y granito. En dicho año, el Estado importó, principalmente, motores, sus partes, arroz semiblanqueado, mezclas para panificación y agua de colonia.

Acre exportó, a su vez, en 2004, madera aserrada y compensada y nuez del Brasil, e importó mezcla para panificación, motores diesel y teléfonos y sus partes.

Como sucede en Rondonia, el comercio exterior de Bolivia con Acre ha sido favorable al estado brasileño, según el Cuadro 3.

**Cuadro 3 - Balanza Comercial Bolivia/Brasil
A través de la Zona Franca de Cobija, en US\$ 1,00**

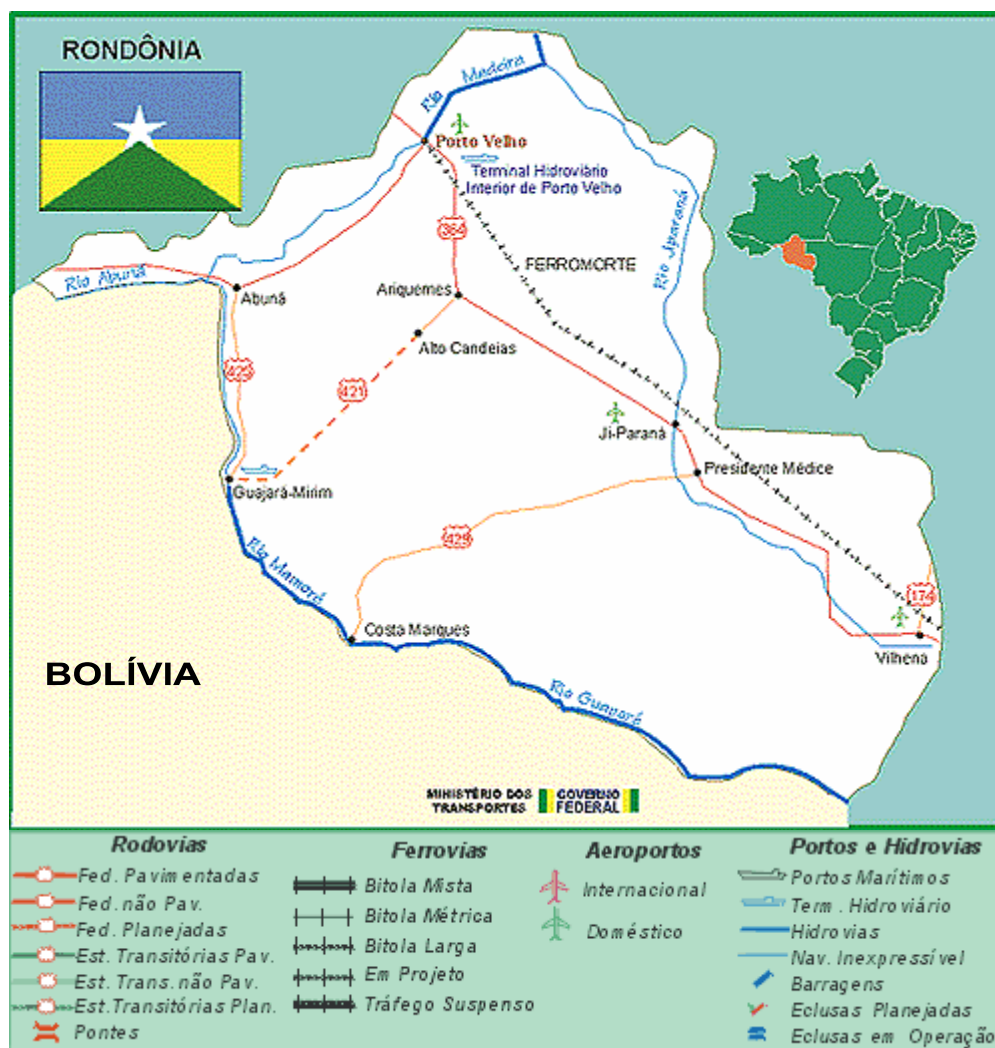
Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo
2003	00,00	36.323	(36.323)
2004	00,00	9.288	(9.288)
2005 (Ene-Jun)	00,00	63.593	(63.593)

Fuente: INE - Instituto Nacional de Estadística de Bolivia

Al analizar los Cuadros precedentes, se observa que la participación de la región fronteriza de Brasil y Bolivia en el comercio exterior de los respectivos países es bastante incipiente, principalmente, teniendo en cuenta el enorme potencial de mercado del lado brasileño y de la competitividad de los productos bolivianos en dicho mercado, como se desprende de los cuadros 4 y 5 y de los análisis incluidos en este Estudio. Esta competitividad aún deberá ser ampliada en 2006, visto que la mayoría de esos productos tendrá el beneficio de desgravación del 100%, seguido de un cronograma de reducción progresiva de las barreras arancelarias del Acuerdo de Complementación Económica - ACE 36 -, celebrado en 1996 entre Bolivia y los países del MERCOSUR.

1.2 – INFORME GENERAL DE LA SOCIOECONOMÍA DE RONDONIA

MAPA de RONDONIA



1.2.1. Territorio y Población

El Estado de Rondonia está ubicado en la región amazónica, en un área de 238.512 Km.², dividido en 52 municipios. Al norte/nordeste, tiene frontera con el Estado de Amazonas; al Este/Sudeste, con Mato Grosso; al Noroeste, con Acre; y al Sudeste y Oeste, con la República de Bolivia - Beni. El Estado tiene 1.456.000 habitantes y sus principales ciudades son: *Porto Velho* (Capital), *Ariquemes*, *Jaru*, *Ji Paraná*, *Cacoal* y *Vilhena*. Esas se ubican a lo largo de la Ruta BR 364, que une Rondonia al Estado de Acre con los demás estados de las regiones Centro Oeste, Sudeste y Sur de Brasil.

1.2.2. Actividades Económicas

Las principales actividades económicas de Rondonia son: agricultura, con producción de arroz, maíz, café, y mandioca; ganadería de corte y de leche – más de 11 millones de cabezas de ganado bovino, que abastecen 11 grandes mataderos/frigoríficos y 71 industrias lácteas que producen casi 2 millones de litros de leche/día. Se destaca, también, la industria maderera y de producción de muebles, con

más de 1.000 empresas, constituyendo el principal producto de exportación de Rondonia. Este Estado cuenta también con importantes yacimientos de recursos minerales, como casiterita, granito, arcilla, piedras semipreciosas y oro.

Otra actividad económica importante es el comercio y los servicios, principalmente en las ciudades de *Porto Velho*, *Ariquemes*, *Jaru*, *Ji Paraná*, *Cacoal* y *Vilhena*. Si bien los sectores de la industria y de los negocios agrícolas representan una parte sustancial de la economía local, destacamos que buena parte del comercio moviliza mercancías producidas en otros Estados. Eso puede representar oportunidades de negocios para los productos bolivianos en el Estado.

1.3. INFORME GENERAL DE LA SOCIOECONOMÍA DE ACRE

MAPA DE ACRE



1.3.1. - Territorio y Población

El Estado de Acre perteneció a Bolivia hasta comienzos del siglo XX. Su anexión al territorio brasileño se dio con la firma del Tratado de Petrópolis en 1903.

Acre tiene frontera con los Estados de Amazonas, Rondonia, y con los países Perú y Bolivia-Pando. Su población asciende a 600.595 habitantes y está dividido en 22 municipios. Sus principales ciudades son: Río Branco (capital), *Brasiléia*, *Cruzeiro do Sul*, *Sena Madureira*, *Freijó*, *Tarauacá* y *Xapuri*.

1.3.2 Actividades Económicas

La economía de este Estado se basa en la extracción de la goma y de la nuez del Brasil, en la ganadería y en la agricultura. El bosque sostiene la economía de Acre y hace que la actividad de extracción vegetal sea la actividad fundamental de la población. La composición de la economía del Estado se basa, primordialmente, en las actividades de extracción vegetal y agropecuaria. Acre es el mayor productor de goma del país, encontrándose el gomero en las cuencas de los ríos *Purus*, *Juruá* y *Madeira*, principalmente.

La recolección de la nuez del Brasil también es una actividad básica, realizada, en general, por los recolectores de caucho, como ocupación subsidiaria, en la época de lluvias. Su zafra no es regular. Generalmente, la agricultura se practica para subsistencia, pero algunos cultivos, como la mandioca, el arroz, la banana y el maíz también son de importancia económica para el Estado, además de ser esenciales para la subsistencia de su población. En la ganadería se destacan los bovinos, con 2,5 millones de cabezas, los porcinos, con 600 mil cabezas, y los ovinos, con 60 mil.

Además existe una actividad industrial razonable en Acre, enfocada en la producción alimenticia, maderera, cerámica y de muebles. Casi todo el comercio se realiza por vía fluvial y los productos exportados convergen, casi totalmente, a los Estados de Amazonas y *Pará*.

Actualmente, la economía de Acre pasa por un importante proceso de crecimiento motivado por las inversiones públicas. El gobierno estadual invirtió en la recuperación del actual distrito industrial de Río Branco y en la construcción de nuevos polos industriales en la capital, en *Xapuri*, *Brasiléia* y *Epitaciolândia*.

PARTE II

INFRAESTRUCTURA Y COSTOS DEL TRANSPORTE

2.1 - INFRAESTRUCTURA DE APOYO EXISTENTE

2.1.1 - Bolivia

Los aspectos de infraestructura del lado boliviano, que más interesan a las relaciones comerciales de Rondonia y Acre, se restringen a las ciudades de Guayaramerin y Cobija, que cuentan con aeropuertos que permiten operar aeronaves, de uso casi exclusivo para el transporte de pasajeros, y cuentan, también, con un complejo aduanero para el despacho de cargas. En el caso de Guayaramerin, hay un puerto fluvial, con buena estructura y capacidad de movilización de carga.

2.1.2 - Rondonia

En cuanto al Estado de Rondonia, la principal estructura de apoyo está integrada por el Aeropuerto Internacional, en la ciudad de Porto Velho, un Puerto Fluvial en el río *Madeira*, con un depósito aduanero con capacidad para movilizar cargas diversas, cuenta, incluso, con una terminal granelera de gran capacidad.

El Área de Libre Comercio de *Guajará-Mirim*, en la frontera con Bolivia, es un importante punto de apoyo, pues cuenta con depósito aduanero y toda estructura para despacho aduanero que, agregado a la estructura existente en la ciudad de Guayaramerin, en Bolivia, forma un complejo importante de apoyo a las operaciones comerciales a través de esa frontera.

En las principales ciudades de Rondonia hay una estructura complementaria auxiliar para los trámites de exportación e importación como agencias de la *Receita Federal*¹, Puestos de Vigilancia Sanitaria, Despachantes de Aduana y Red Bancaria. Las principales ciudades de Acre también cuentan con esa estructura.

2.1.3 - Acre

En cuanto a la infraestructura para atender las necesidades de las operaciones de comercio exterior, el Estado de Acre cuenta con un Aeropuerto Aduanero en Río Branco, Puesto de Aduana en *Brasiléia/Epitaciolândia* y está en fase de construcción un complejo aduanero en la ciudad de *Assis Brasil*, cuya finalización está prevista para diciembre de 2005. El flujo de mercancías entre los dos países se da a través del puente internacional que une *Epitaciolândia/Acre* con Cobija/Bolivia.

Un factor positivo es la instalación de un Puerto Seco en Río Branco, cuyo proyecto ya fue aprobado y está en fase de licitación de las obras. Dicho Puerto Seco resolverá, en definitiva, todos los problemas de obstáculos burocráticos para el despacho aduanero en las importaciones y exportaciones de productos que tengan como origen o destino el Estado de Acre, incluso en las operaciones de reexportación.

Sin embargo, desde el punto de vista de la infraestructura, lo que más preocupa para viabilizar los negocios es, sin duda, la dificultad en la logística del transporte, visto que las vías de acceso posibles por carretera son muy precarias en

¹ N. del T.: órgano equivalente a la impositiva

los tramos de conexión de las fronteras hasta las principales ciudades y centros productores de Bolivia, si bien los accesos del lado brasileño están en buenas condiciones de tránsito, como es el caso del tramo de Río Branco a *Brasiléia/Epitaciolândia*, frontera con Cobija/Bolivia, de Río Branco a Plácido de Castro, de Río Branco a Guajará-Mirim y de Porto Velho a Guajará-Mirim. Las alternativas de transporte intermodal, terrestre y fluvial presentan condiciones bastante desfavorables, considerando aspectos como el tiempo de transporte, costos de flete y cuestiones operativas, como el trasbordo de carga.

La alternativa del transporte aéreo, la más eficiente, genera costos elevados, por lo que su utilización no es viable, con excepción de los casos de productos especiales.

Todas las modalidades de transporte y los costos de flete correspondientes se tratan a continuación.

2.2 - INFRAESTRUCTURA DE TRANSPORTE

2.2.1 - Sistema de Transporte de Bolivia

Ubicada en un punto estratégico de América Latina, Bolivia tiene una topografía muy diversa debido a los desniveles existentes, especialmente en el tramo de la Cordillera de los Andes, con picos de altitud superior a 5.000 m, con climas y condiciones variadas, que son determinantes para el transporte por vía terrestre, dificultando la construcción y el mantenimiento de carreteras. El medio de transporte utilizado para atender el comercio exterior, en más del 70% de las exportaciones e importaciones, es el marítimo y el fluvio-marítimo, a partir de puertos ubicados en otros países, lo que exige una mejor adecuación de las interconexiones del territorio boliviano con los respectivos puertos. En ese sentido, el sistema de transporte de Bolivia cuenta con las siguientes modalidades:

2.2.1.1 - Transporte Ferroviario

La modalidad comprendida por el Sistema Ferroviario está integrada por dos redes ferroviarias, con una extensión total de 3.698 Km., con trocha de 1 m. y capacidad máxima de peso de 15 toneladas por eje.

La construcción de las vías férreas en Bolivia se dio, prioritariamente, con miras a atender la explotación minera, ubicándose principalmente en zonas montañosas. La conclusión de la vía férrea que une con Santa Cruz de la Sierra es prioritaria para Bolivia. Allí se encontrarán las dos redes (Occidental y Oriental), facilitando el acceso de Bolivia, por vía férrea, tanto al Océano Atlántico como al Océano Pacífico.

Mediante acuerdos internacionales e infraestructurales, las redes bolivianas están vinculadas con las redes ferroviarias de Chile, Perú, Argentina y Brasil. En el caso de Brasil, la conexión se da en *Corumbá/Mato Grosso do Sul*.

- **Costos del Transporte**

La composición de los costos promedio que inciden en el transporte ferroviario de carga considera variables que dependen del tipo de producto, cantidad y volumen transportado, y forma de embalaje, es decir, suelto o en contenedor:

Si es en contenedor, el costo promedio por Km. es:

- Contenedor de 40 pies: US\$ 2,60 / Km.
- Contenedor de 20 pies: US\$ 1,30 / Km.

El costo promedio del flete para el transporte de productos en general, que no requieran condiciones especiales, como hortalizas, frutas frescas, madera, minerales, etc., es de unos US\$ 0,04 / Km. / ton.

Hay que considerar que, además de los costos directos del transporte, inciden otros costos, a saber: carga y descarga, tasa de almacenamiento y permanencia, que varía de US\$ 10,00 por un día hasta US\$ 161,00 por un período de 6 días. A partir de ahí, por cada día adicional, se agrega US\$ 40,00 más.

Con miras a promover el intercambio comercial y viabilizar el transporte de mercancías en tránsito por los países vecinos, Bolivia firmó convenios de libre tránsito. Las principales conexiones con los países vecinos son:

- Argentina, por las fronteras de Yacuiba, Bermejo y Villazón;
- República de Chile, por Charaña, Ollague y Tambo Quemado;
- República Federativa de Brasil, por Puerto Suárez, Guayaramerin y Cobija;
- República de Paraguay, por Fortín Villazón.

2.2.1.2 - Transporte Carretero

La red vial que compone el Sistema Carretero de Bolivia tiene una extensión de 52.073 Km., cuya mayor parte no son pavimentadas. Sin embargo, hay proyectos de construcción y mantenimiento de carreteras que permiten imaginar una Bolivia eficientemente integrada a América Latina, en el mediano plazo. Bolivia, por sus peculiaridades geográficas, debe enfrentar dificultades para conectar su territorio. La zona montañosa occidental de la Cordillera de los Andes, que cubre un tercio del total de su territorio presenta, de por sí, obstáculos para la construcción de carreteras estables.

a) - Principales Rutas y Costos del Transporte Carretero

El siguiente cuadro identifica las principales rutas de transporte de interés para la conexión de Bolivia con los Estados de Rondonia y Acre. Incluye, también, los costos referenciales de transporte de carga por carretera en camiones de 25 toneladas para los tramos respectivos, a pesar de que dependan, también, de variables en función del producto transportado.

Carreteras que conectan Bolivia/Rondonia/Acre y Costos			
Ítem	Ruta	Distancia (Km.)	Valor US\$/ton
01	La Paz – Santa Cruz	867	33,54
02	Santa Cruz – Cochabamba	460	29,67

03	Cochabamba – Santa Cruz	460	18,70
04	Oruro – Santa Cruz	696	26,01
05	Trinidad – Santa Cruz	556	33,54
06	Cochabamba – Oruro	200	14,83
07	Oruro – Cochabamba	200	14,83
08	La Paz – Cochabamba	371	18,70
09	Oruro – La Paz	230	11,18
10	Cochabamba – Arica	671	47,00
11	Santa Cruz – Puno	1097	83,00
12	Cochabamba – Puno	700	49,00
13	La Paz - Puno	230	19,00
14	Santa Cruz – Cáceres	920	65,00
15	Santa Cruz – Puerto Suárez	631	30,00

Fuente: Ministerio de Transporte de Bolivia

De ahí se concluye que el valor referencial promedio para el transporte de carga de productos diversos por carretera se ubica entre US\$ 0,02 y US\$ 0,04/ton/Km.

b) - Principales Corredores de Integración Carretera

Según se define en el documento Memoria de Gestión 2002-2003, del SNC - Servicio Nacional de Caminos - teniendo como principal medio de transporte el sistema carretero, Bolivia cuenta con importantes corredores estratégicos de integración regional, algunos de los cuales puede favorecer su vinculación con los Estados de Rondonia y Acre, dada su proximidad y contando con una larga franja de frontera común, a saber:

b.1 - Corredor Este/Oeste – Brasil – Bolivia - Chile - Perú

Constituye una de las vías más importantes, que conecta los centros de producción agrícola del país. Conecta el territorio nacional del extremo Este con puertos del Atlántico, a través del territorio brasileño, y el extremo Oeste con puertos del Pacífico, a través de los territorios chileno y peruano.

En territorio boliviano, empieza en Tambo Quemado, en el extremo Oeste y termina en Puerto Suárez, en el extremo Oriental del país. La extensión aproximada es de 1.584 Km.

b.2 - Corredor Oeste/Norte – Perú – Bolivia - Brasil

Importante vía que conectará el extremo Este con el Oeste del territorio nacional. Su eje principal será de 708 Km., no obstante, se proyecta 9 ramificaciones que conectarían importantes centros de producción, agregando 947 Km. más.

b.3 - Corredor Norte/Sur – Argentina – Bolivia - Paraguay

El corredor empieza en la ciudad de Trinidad en dirección al Sur, pasando por Santa Cruz, hasta Yacuiba, frontera con Argentina, donde, por medio de la red carretera de ese país, se conecta con el puerto de Rosario. Este corredor tiene una extensión total de 1.084 Km.

En el contexto de la conexión Norte/Sur se destaca, también, el importante proyecto de eje de integración, partiendo de Bermejo, en la frontera con Argentina, pasando por Tarija, Potosí, Oruro y La Paz, hasta Guayaramerin y Cobija, fronteras

con Brasil. Particularmente, cuando se consolide, este corredor será de interés directo para los Estados de Rondonia y Acre, teniendo en cuenta que su punto terminal es en la ciudad de Cobija, lo que también posibilita la conexión con la ciudad de Guayaramerin, ambas fronteras con Brasil.

b.4 - Corredor Oeste/Sur – Chile - Perú - Bolivia - Argentina

La importancia de este corredor está en la posibilidad de constituir un nexo entre las capitales de cuatro departamentos y la ruta primordial para el eje Norte – Oeste – Sur del país, teniendo como principales puntos de conexión Desaguadero, La Paz, Oruro, Potosí y Bermejo, en la frontera con Argentina. A través de ese corredor se podrá incentivar la producción agropecuaria de la zona de influencia de ese eje carretero, como óptima vía para transportar los productos allí producidos. La extensión aproximada es de 1.194 Km.

b.5 - Corredor Oeste/Norte – Perú - Bolivia - Brasil

Este corredor constituye una de las alternativas más importantes para la vinculación internacional Sudoeste-Noroeste. Su construcción permitirá la integración del territorio boliviano con la red carretera de Brasil, a partir de los Estados de Rondonia y Acre. Cumple los objetivos de extensión de la red vial nacional al Norte del país, integrando una vasta zona agrícola a la economía central, conectando Desaguadero, La Paz, Ixiamas, Rurrenabaque, El Choro, con las ciudades de Guayaramerin y Cobija. Estas dos últimas están en la frontera con los Estados de Rondonia y Acre, respectivamente. La extensión de este corredor, desde Desaguadero hasta Guayaramerin es de 1.142 Km., siendo 181 Km. pavimentados y 961 Km. de balasto.

2.2.1.3 - Transporte Fluvial

El Sistema de Transporte Fluvial está constituido por dos ríos principales: el Beni-Madre de Dios – Orthon e Ichilo – Mamoré – Itenez. De los 10.000 Km. de extensión de ríos, 3.700 Km. son navegables de la mayoría de los ubicados en la región amazónica boliviana. Existe aún la alternativa de navegación a través del lago Titicaca.

La vía de transporte fluvial más importante en la zona amazónica es el Ichilo-Mamoré. Los puertos fluviales más importantes son:

- a) - Puerto Villarroel - Río Ichilo
- b) - Puertos: Trinidad, Siles y Guayaramerin - Río Mamoré
- c) - Puerto Santa Ana - Río Yacuma
- d) - Puertos: Rurrenabaque y Riberalta- Río Beni

Si bien con menor capacidad para movilización de carga, hay varios puertos de pequeño y mediano porte que son importantes en el contexto general del transporte del país, entre los cuales se destaca:

- a) Puerto Ballivián – Río Ibare;
- b) Puertos: Linares, Cavinás, Cachuela Esperanza y Villa Bella - Río Beni;
- c) Puerto Porvenir - Río Tahuamanu;
- d) Puerto Rico - Río Orthon;
- e) Puerto Heath - Río Madre de Dios;
- f) Puertos: Uztarec y Remanzo - Río Itenez;

- g) Puerto Piso Firme - Río Paragua;
- h) Puerto Magdalena - Río Itonamas;
- i) Puerto San Ramón - Río Machupo;
- j) Puerto San Pablo - Río San Pablo.

De todo el potencial fluvial disponible, tan sólo partes de algunos ríos posibilitan la navegación de embarcaciones para el transporte de cargas. A continuación, se cita las principales distancias navegables.

Distancias Navegables de los Principales Ríos Bolivianos	
RÍO	Km.
Ichilo – Mamoré	1.430
San Luis - San Pablo	315
Ibare	48
Madre de Dios	490
Orthon – Tahuamu	480
Beni	780
Sécore	72
Grande	24
Chapare	34
Yacuma	15
Ipurupuru	12
Total	3.700

Del universo arriba referido, los principales trechos navegables de interés para los Estados de Rondonia y Acre son:

Sistema Ichilo – Mamoré – considerado muy importante por no ser una vía fluvial local, sino que permite desarrollar el comercio de la región amazónica boliviana con el occidente de Brasil, a través de un comercio, en general, informal.

Mediante este eje se une el Puerto Villarroel, en el departamento de Cochabamba, con el Puerto Sócrates Vargas, en la localidad de Guayaramerin, en el departamento de Beni, en la frontera con Brasil, con una distancia navegable de 1.430 Km. entre ambos puertos. En ese recorrido hay cantidades significativas de pequeños puertos, lo que permite el abastecimiento de las ciudades de Trinidad (Puerto Vaca Diez), Santa Ana de Yacuma y las localidades de Exaltación, Puerto Siles, San Ramón, entre otras. Pasa a ser, también, uno de los sistemas más importantes por el volumen de carga embarcada y desembarcada, siendo necesario mencionar la capacidad de sus tres puertos principales:

- a) - Puerto Villarroel: capacidad de carga de 61.120 ton., lo que representa el 44% del sistema;
- b) - Puerto Trinidad (o Vaca Diez): capacidad de carga de 31.289 ton., lo que representa el 23% del sistema;
- c) - Puerto Guayaramerin (o Sócrates Vargas): capacidad de carga de 44.547 ton., lo que representa el 33% del sistema.

- Sistema Beni – Madre de Dios – Orthon – de menor importancia que el anterior, convergen los Ríos Beni, Madre de Dios y Orthon, en la ciudad de Riberalta, que es uno de los centros más importantes de distribución. Debido a la debilidad de este

sistema y a la precaria infraestructura del puerto de Riberalta, es una vía de menor importancia como opción válida para el transporte de mercancías a ser exportadas a Rondonia y Acre.

- **Costos del Transporte Fluvial**

En cuanto al área de interés para atender los Estados de Rondonia y Acre, y visto las condiciones actuales de las carreteras de conexión, se destaca como principal alternativa el uso del transporte fluvial:

Puerto Villarroel - *Guajará-Mirim*, a través del sistema Ichilo - Mamoré, con una distancia de 1.430 Km. y duración de viaje de 15 días en promedio. Las balsas, con una capacidad de 100 a 200 ton., transitan también en grupos de 4 unidades. El costo referencial del flete es de US\$ 69,00 por tonelada. Villarroel se comunica por carretera con las mayores ciudades de Bolivia.

Riberalta - *Guajará-Mirim* a través de los ríos Beni y Madre de Dios, con una distancia de 178 Km. y duración de viaje de un día y medio en promedio. Las balsas, con una capacidad de 100 a 200 ton., transitan también en grupos de 4 unidades. El costo del flete referencial es de US\$ 8,00 por tonelada.

En el caso particular de los Estados de Rondonia y Acre, la utilización de la Hidrovía Ichilo-Mamoré y del sistema de la Hidrovía Paraguay – Paraná que conecta con puertos del Atlántico, puede ser una eventual alternativa, dada la facilidad de conexión con la ciudad de Santa Cruz de La Sierra, por carretera y ferrova, hasta el Estado de Mato Grosso, teniendo en cuenta que la distancia promedio hasta la interconexión en la ciudad de Cáceres, en Mato Grosso, est entre 550 Km. y 1300 Km. hasta las ciudades de *Vilhena* y *Porto Velho*, en Rondonia, respectivamente, y de 1.830 Km. hasta Río Branco, en Acre.

2.2.1.4 - Transporte en el Lago Titicaca

El transporte lacustre en Bolivia se realiza en el lago navegable más alto del mundo, el Titicaca, cuyo dominio es compartido con Perú. El transporte lacustre permite la conexión entre el sistema ferroviario de Bolivia con el similar peruano para llegar al Puerto de Matarani en Perú. El puerto Guaqui, que en el pasado fue un puerto muy activo, puede jugar un rol preponderante si se lo reactiva. El lago Titicaca, del lado boliviano, tiene cuatro puertos: Tiquina, Huatajata, Copacabana y Guaqui. Hay embarcaciones que facilitan el transporte del puerto de Guaqui al puerto de Puno, para su continuación por vía férrea hasta Arequipa. La principal es el Ferryboat Manco Capac, con capacidad de 1.200 ton.

2.2.1.5 - Transporte Aéreo

Lo ventajoso del sistema aéreo es que permite un intercambio de mercancías rápido y seguro a todo el mundo y en perfectas condiciones, desde su origen hasta su destino. Su desventaja es la limitada capacidad de carga en Bolivia, no admitiendo productos de bajo costo por unidad y, por la misma razón, no permitiendo el transporte de granos.

a) - Principales Terminales Aéreas de Bolivia.

Bolivia cuenta actualmente con 1.105 aeropuertos, de los cuales 943 son utilizables, 9 con pistas de superficie permanente, 2 con pistas de más de 3.659 m., 7 con pistas de aterrizaje de 2.440 a 3.659 m. y 146 con pistas de 1.220 a 2.439 m. Las demás pistas de aterrizaje, 779, son secundarias y, la mayoría absoluta, para aviones de pequeño porte. Los principales aeropuertos internacionales de Bolivia son: El Alto, en La Paz, Viruviru, en Santa Cruz de La Sierra, y el aeropuerto Jorge Wilsterman, en Cochabamba.

b) - Líneas aéreas de carga

Actualmente, operan en Bolivia las principales líneas aéreas internacionales de carga hacia el mercado externo. No obstante, cuenta con una aerolínea propia, el Lloyd Aéreo Boliviano (LAB), que posee aeronaves de pequeña y mediana capacidad de carga. Como alternativa al transporte de carga, se puede utilizar aviones de pasajeros, siempre que haya espacio para acomodar las cargas.

La oferta de servicio de carga del LAB se da desde los tres principales departamentos de Bolivia al exterior: Santa Cruz, Cochabamba, La Paz y el departamento de Tarija, que se está incorporando a los itinerarios regulares.

c) - Referencia de Precios de Tarifa

Tomando como base distancias similares entre La Paz y Santa Cruz de La Sierra con *Porto Velho*, tarifas en US\$ y precio por kilogramo:

Tarifa de Flete Aéreo de Carga en US\$ 1,00						
EMPRESA	MINUTOS	Hasta 70 Kg.	Hasta 300 Kg.	Hasta 300 Kg.	Hasta 1.000 Kg.	Hasta 5.000 Kg.
LAB	40	0,65	0,60	0,55	0,50	0,40
LAB	50	1,10	0,80	0,70	0,60	0,40

Fuentes: Lloyd Aéreo Boliviano – LAB 2004

Llama la atención la necesidad de tratar valores referenciales de tarifas. En realidad, los valores en 40 minutos de vuelo, para cargas superiores a 5 ton., pueden variar de US\$ 0,25/Kg. hasta US\$ 0,63. Los valores antes presentados pueden alterarse, dependiendo de las condiciones negociadas.

d) - Logística y costos de transporte – Bolivia / Rondonia y Acre

Los costos de transporte son un factor decisivo en la determinación de los productos que puedan integrar la lista de comercio exterior entre Bolivia, Rondonia y Acre, sobre todo debido a las peculiaridades de los principales medios de transporte disponibles. Se enumera a continuación las principales opciones de rutas, con costos referenciales, que podrían ser utilizadas:

Costo General del Transporte de Rondonia/Acre a Bolivia				
Ítem	Itinerario	Sistema de Transporte	Tiempo de Viaje	Valor US\$/ ton.
01	Guayaramerin/ Porto Velho - 337 Km.	Carretero Internacional habilitado de 27 ton.	04,5 horas	9,80 a 11,00
02	Trasbordo en Balsa	03 Km. - Balsa para 300 ton. bandera brasileña	15-20 minutos	55,00
03	Puerto Villarroel/ Guayaramerin - 1.398 Km.	Fluvial Nacional habilitado, balsa de 300 ton. bandera boliviana	08-10 días	22,00
04	La Paz/Guayaramerin - 1.097 Km.	Carretero Nacional habilitado (Bolivia) camiones de 20-25 ton.	03-04 días	90,00
05	Cochabamba/Puerto Villarroel - 225 Km.	Carretero Nacional habilitado (Bolivia) 20-25	05 horas	07,00
06	La Paz/Cochabamba 371 Km.	Carretero Nacional habilitado (Bolivia)	08 horas	10,50
07	Santa Cruz de la Sierra/ Puerto Villarroel a- 270 Km.	Carretero Nacional habilitado (Bolivia)	05 horas	8,45
08	Cochabamba – Santa Cruz	Carretero Nacional habilitado (Bolivia)	01 día	24,80
09	Santa Cruz/ La Paz	Carretero Nacional habilitado (Bolivia)	02 días	48,00
TRANSPORTES AÉREOS DE BOLIVIA TAM				
10	Guayaramerin - Porto Velho/RO.	TAM para 4,5 ton. Transporte Aéreo Militar	45 minutos	780,00
11	La Paz – Porto Velho – La Paz/Bolivia	TAM para 4,5 ton. Transporte Aéreo Militar	120 minutos	1.170,00
12	Santa Cruz – Porto Velho – Santa Cruz/Bolivia	TAM para 4,5 ton. Transporte Aéreo Militar	110 minutos	1.170,00

Costo General del Transporte de Rondonia/Acre a Bolivia				
Ítem	Itinerario	Sistema de Transporte	Tiempo de Viaje	Valor US\$/ ton.
13	Cochabamba – Porto Velho – Cochabamba/Bolivia	TAM para 4,5 ton. Transporte Aéreo Militar	125 minutos	1.170,00
TRANSPORTES AÉREOS DE BOLIVIA LAB				
14	La Paz - Porto Velho RO – La Paz/Bolivia	LAB para 18 ton. Transportes Aéreos Bolivianos	95 minutos	1.083,00

Fuentes: Lloyd Aéreo Boliviano - LAB 2004

Transporte Aéreo Militar - TAM

Obs.: Costo tan sólo referencial, tomando como base julio de 2004

e) – Detalle de Rutas, Traslados de Carga de Bolivia hacia Rondonia y Acre

En base a los estudios realizados, se consideró las principales posibles rutas de conexión con los Estados de Rondonia y Acre, tomando como referencia los principales centros comerciales de Bolivia que puedan demandar mayor volumen de negocios. Se identificó las ciudades de La Paz, Santa Cruz de la Sierra, Cochabamba, Trinidad y Oruro, visto que esas ciudades cuentan con los medios de transporte necesarios que las conectan con las demás ciudades bolivianas e, incluso, con alternativas de conexión con los puertos del Océano Pacífico de Chile y de Perú.

En las actuales circunstancias, cuando se trata de transporte de carga en gran cantidad, con miras a obtener el más bajo costo de flete, se considera más viable la utilización del sistema multimodal, mediante el transporte fluvial del río Ichilo-Mamoré, dada la posibilidad de su interconexión carretera con las principales ciudades bolivianas y con las ciudades brasileñas de los Estados de Rondonia y Acre. El siguiente cuadro presenta el detalle de esa ruta y sus costos de referencia.

RUTAS Y COSTOS DE FLETES MULTIMODAL BOLIVIA/RONDONIA Y ACRE (VÍA SISTEMA FLUVIAL ICHILO – MAMORÉ)				
Ítem	Itinerario	Sistema de Transporte	Tiempo de Viaje	Valor en US\$/ton. 1,00
01	Uyuni - Oruro/Bolivia - 314 Km.	Red Andina de Transporte (Ferroviario)	08 horas	11,49
02	Oruro – Cochabamba – Ivirgarzama - Puerto Villarroel - 471 Km.	Red Oriental de Transporte (Ferroviario)	12 horas	15,48
03	Puerto Villarroel - Guayaramerin 1.398 Km.	BRAMINI, para 300 ton. Transporte Fluvial	08-10 días	13,08
04	Guajará-Mirim - Porto Velho- 337 Km.	Transporte Carretero	04-05 horas	9,80

Fuente: Encuesta de la Federación de Industrias del Estado de Rondonia - FIERO/2004

Considerando que el transporte comience en Guajará-Mirim y vaya hasta Porto Velho, se recorre un tramo de 337 Km. de extensión sobre la BR 425 y, después, sobre la BR 364, en pista totalmente asfaltada, con una duración de 4 horas y media. Si el destino de la mercancía es Río Branco, en Acre, las rutas son las mismas que las anteriores, con igual distancia. Aún en la época de lluvias, cuando ocurren daños parciales, se garantiza el transporte regular a lo largo de la carretera, con fletes que varían entre US\$ 9,80 y US\$ 11,00 por tonelada. Cabe destacar que la BR 425 es una arteria fundamental de conexión entre Bolivia, Rondonia y Acre.

En el caso de transporte de carga de Bolivia a Rondonia o Acre, pasando por Guajará-Mirim, toda la documentación de la exportación será fiscalizada y registrada por la aduana boliviana y por la *Receita Federal* del lado brasileño, habilitando a la mercancía a seguir viaje. El importador brasileño podrá hacer el ingreso a través del Depósito Aduanero en Guajará-Mirim. La travesía entre las dos fronteras se hace en balsas con un promedio de 300 toneladas de capacidad. El costo de ese trayecto es de US\$ 55,00 por camión de 20 ton. El transporte en sentido inverso obedece al mismo procedimiento.

Las mercancías procedentes de los principales centros comerciales de Bolivia pueden llegar a los Estados de Rondonia y Acre mediante las alternativas de transporte fluvial, carretero o aéreo. El cuadro anterior presenta las tres alternativas. Para la vía fluvial, existen dos compañías de navegación debidamente habilitadas, con balsas de madera, con una capacidad de 100 a 300 toneladas, pudiendo llevar la carga de Puerto Villarroel hasta Guayaramerin por los ríos Mamoré e Ichilo, navegables todo el año, en una distancia de 1.398 Km., que se recorre en un lapso de 10 a 13 días, con un valor referencial de US\$ 22.00 la tonelada. Las cargas oriundas de cualquier localidad boliviana, por carretera o por vía férrea, podrán ser embarcadas en Puerto Villarroel con destino a Guajará-Mirim. En esos trayectos, los fletes cuestan alrededor de US\$ 10.00/ton/Km. por carretera, y por vía férrea, el costo promedio es de US\$ 0.05/ton/Km.

Otra alternativa de transporte carretero es la ruta La Paz - Guayaramerin, mediante la Ruta 08, de balasto en un largo tramo, con alternativas de acceso a diversas ciudades de Bolivia, como Riberalta, Reyes, Rurrenhebaque Yucumo, conectándose con la Ruta 03, que conecta La Paz con Trinidad, toda de balasto, luego la Ruta 09, totalmente asfaltada, que va hasta Santa Cruz de la Sierra, Cochabamba, Oruro, La Paz y otras ciudades bolivianas. El valor promedio del flete es de unos US\$ 10.00/ton/Km.

Otra alternativa para el envío de los productos bolivianos hacia los mercados en estudio es la utilización del sistema multimodal mediante la navegación del lago Titicaca, hasta la ciudad de Puno/Perú. A partir de ahí, se recorre 1.210 Km. hasta la ciudad de Assis Brasil/Acre y 330 Km. más hasta Río Branco/Acre. Considerando lo avanzado del proceso para el inicio de las obras de pavimentación de este tramo, podrá ser una interesante opción futura. Los costos de los transportes internos en Bolivia constan en el ítem 2.2.1.2, literal "a". Más específicamente, para la conexión con el Estado de Acre, a partir de Brasiléia, en la frontera con Bolivia, se puede utilizar la Ruta 13, que une Cobija con El Chorro, situada en el eje de la Ruta 08, posibilitando el acceso a las principales ciudades bolivianas. Se mantiene el mismo costo promedio de transporte ya indicado para ruta similar.

La tercera posibilidad de transporte es el aéreo, que ofrece alternativas de carga para cualquier punto del país, a partir de los pequeños aeropuertos de Guayaramerin, Cobija o Epitaciolândia, posibilitando envío de carga de hasta 4.500

Kg., con un costo promedio de US\$ 1,17 por Kg. Por otro lado, para cargas superiores, hay aeronaves de TAM y del LAB con capacidad para 18.000 Kg. que, incluso, pueden transportar carga de La Paz u otras ciudades bolivianas a *Porto Velho* o Río Branco por un valor promedio de US\$ 1,30 por Kg.

f) - Transporte de Pasajeros

Un factor muy importante es el transporte de pasajeros y, en este contexto, se presenta a continuación los costos de pasajes (tarifas) y tasas de referencia dentro de Bolivia. Si bien no existe una buena estructura para el embarque de pasajeros en las ciudades de Guayaramerin y Cobija, hay una amplia compensación por salir por esas vías, visto que el valor de los pasajes aéreos y de las tasas de embarque son sustancialmente inferiores en comparación con los precios de Brasil.

COSTOS DEL TRANSPORTE AÉREO DE PASAJEROS DE RONDONIA/ACRE HACIA BOLIVIA								
Itinerario	Cód.	Tarifa T-1 Normal en US\$		Tarifa T-10 en US\$		Tarifa T 15 – T 20 en US\$		Tarifa Carga
		Adulto	Niño	Adulto	Niño	Adulto	60 Años	US\$/Kg.
Transporte Aéreo Militar - TAM								
La Paz - Guayaramerin	LP- GY	85,18	42,65	76,83	38,48	72,78	68,60	8,88
La Paz - Santa Cruz	LP- CZ	65,69	32,91	59,36	29,62	56,20	53,03	1,01
La Paz - Trinidad	LP- TR	53,03	26,58	47,97	23,92	45,44	42,91	0,88
Cochabamba – Guayaramerin	CB - GY	83,54	41,77	75,44	37,72	73,92	67,21	1,01
Cochabamba - Riberalta	CB - RI	82,27	41,13	74,30	37,08	70,25	66,20	0,88
Cochabamba - Santa Cruz	CB - SZ	38,60	19,36	34,93	17,46	33,16	31,26	0,63
Cochabamba – Trinidad	CB - TR	37,21	18,60	33,67	16,83	31,89	30,25	0,63
Santa Cruz- Guayaramerin	CZ – GY	91,89	45,94	82,91	41,51	78,48	73,92	1,01
Guayaramerin- Riberalta	GY – RI	19,62	9,87	17,48	8,98	16,96	16,07	0,50
Guayaramerin- Trinidad	GY – TR	54,93	27,46	49,62	24,81	46,96	44,43	0,63
Cobija – Cochabamba	CO– CB	98,48	49,24	88,86	44,43	84,05	79,24	1,01
Cobija – Guayaramerin	CO– GY	51,39	25,69	46,45	23,29	44,05	41,51	0,63
Cobija – Riberalta	CO – RI	47,21	23,67	42,65	21,39	40,50	38,22	0,63

COSTOS DEL TRANSPORTE AÉREO DE PASAJEROS DE RONDONIA/ACRE HACIA BOLIVIA								
Itinerario	Cód.	Tarifa T-1 Normal en US\$		Tarifa T-10 en US\$		Tarifa T 15 – T 20 en US\$		Tarifa Carga
		Adulto	Niño	Adulto	Niño	Adulto	60 Años	US\$/Kg.
Transporte Aéreo Militar - TAM								
Cobija - Rurrenabaque	CO– RQ	46,70	23,41	42,27	21,13	40,00	37,48	1,01
Cobija – Santa Cruz	CO – SZ	98,48	49,24	88,86	44,43	84,05	79,24	1,01

Fuente: Lloyd Aéreo Boliviano - LAB 2004

Transporte Aéreo Militar - TAM

Obs.: Los valores son referenciales, tomando como base julio de 2004

2.2.2 – Sistema de Transporte de Rondonia

La conexión terrestre de Rondonia con Acre y con los estados brasileños del Centro Oeste, Sudoeste y Sur se da por la BR 364, totalmente asfaltada. Para Manaus, capital del Estado de Amazonas, el transporte es por vía aérea o fluvial por el Río Madeira, con 4 días de viaje de ida y 5 de regreso, visto la interrupción del tránsito de la Ruta BR 319, en vías de reconstrucción de sus 860 Km. Como ya se citó, Rondonia se conecta con Bolivia mediante la BR 364, que se conecta con la BR 425, dando acceso a Guajará-Mirim, en la frontera con aquel país.

Rondonia cuenta con un aeropuerto internacional en Porto Velho y otros tres de mediano porte, que operan vuelos regionales, en las ciudades de Ji Paraná, Cacoal y Vilhena. En las demás ciudades del estado hay aeropuertos que operan con pequeñas aeronaves. Cuatro aerolíneas tienen vuelos regulares de Porto Velho a los demás estados brasileños. Dos empresas hacen vuelos regionales.

En Rondonia, el transporte por hidrovía se desarrolla, principalmente, por los ríos Madeira, Guaporé y Machado. El Río Madeira es la vía fluvial de comunicación más importante de Rondonia con los Estados de Amazonas y Pará. El tramo del Río Madeira entre Guajará-Mirim y Porto Velho no es navegable debido a la existencia de cascadas y rápidos en la localidad.

El complejo portuario del Río Madeira en Porto Velho cuenta con terminales de combustible y GLP, operados por empresas distribuidoras de esos productos. Cuenta con una terminal de cargas a granel y de pasajeros, donde se embarcan mercancías y pasajeros con destino a las regiones rústicas y a Manaus y Belém, capital del Estado de Pará. En Porto Velho, sobre el Río Madeira, está también Porto Caiari, con mejor estructura, administrado por el Gobierno del estado, donde se embarca cargas consolidadas hacia Manaus, Belém y el exterior.

2.2.3 - Sistema de Transporte de Acre

Las principales carreteras de la red vial del Estado de Acre son: la BR 364, que conecta el Estado con el resto de Brasil, y la BR 317, conocida como ruta del Pacífico, por conectar el sur de Amazonas con Río Branco, Xapuri, Basiléia y Assis Brasil, en las fronteras con Perú y Bolivia. Actualmente se está terminando de construir el Puente Internacional Brasil-Perú, sobre el Río Branco. Ese puente conectará las

ciudades de Assis Brasil (Acre) e Iñapari (Perú). La importancia de la BR 317 está en permitir la integración de Brasil con los países andinos, opción para la salida de la producción por el Océano Pacífico, a través del corredor bioceánico, que aumenta la competitividad de los productos en mercados como el asiático y el oeste americano.

El transporte fluvial, concentrado en los ríos Juruá, Tarauacá, Embira y Moa es el principal medio de circulación de mercancías y de personas, sobre todo entre los meses de noviembre a junio, cuando las lluvias hacen intransitable la BR 364, arteria de conexión entre Río Branco y *Cruzeiro do Sul*, puntos extremos de Acre.

PARTE III

ESTUDIO DE MERCADOS

3.1 - ALTERNATIVAS DE NEGOCIOS PARA PRODUCTOS BOLIVIANOS

A pesar del escaso comercio entre Bolivia, Rondonia y Acre, según demostrado en los resultados de la balanza comercial en los **Cuadros 1, 2 y 3**, debe registrarse la existencia de un intenso intercambio, aunque sea en pequeña escala de valor, en las regiones de frontera, en las ciudades de Plácido de Castro y Brasiléia/Epitaciolândia, en el Estado de Acre, y en la ciudad de Guajará-Mirim, en el Estado de Rondonia. Estos intercambios resultan de la comercialización de productos de subsistencia como alimentos, material de higiene y limpieza, material de construcción y combustibles (diesel), sobre todo en las ventas realizadas por el lado brasileño. Esas operaciones, por lo general, no pasan por ningún control aduanero de los dos países, por estar constituidas de pequeñas cantidades, en la modalidad de comercio informal, tolerado por ambos lados. La excepción ocurre en las operaciones de mayor volumen, principalmente en las operaciones a través de los puertos de las fronteras de Guayaramerin y Cobija en Bolivia.

Al principio, las mayores expectativas de intercambios detectados se concentran en algunos géneros alimenticios, sal, confecciones, calzado, palmitos, nuez del Brasil, madera y cemento.

Si bien el Estado de Acre es un gran productor de nuez del Brasil, se tiene conocimiento del ingreso de nuez de Bolivia en aquel Estado. En función de la sociedad actualmente vigente entre productores de Acre y empresas beneficiadoras de Bolivia, se admite como probable el incremento de esos intercambios a favor de ambos lados.

En el área de confecciones y calzado, aún habiéndose hecho evidente la competitividad de los precios, las expectativas de negocios en gran escala son más remotas, visto las peculiaridades locales de clima, estilo y la gran oferta de la producción nacional, con costos bastante accesibles, con gran variedad. Además, los productos importados de China y Corea llegan a Brasil a bajo costo.

3.2 - ANÁLISIS DE LA VIABILIDAD COMERCIAL

La primera etapa del proceso de selección de productos consistió en analizar detalladamente los principales productos de exportación de Bolivia, extraído de estudios anteriores desarrollados por ALADI, como referencia básica de la oferta exportable de Bolivia. El criterio de análisis y evaluación para definir qué productos tenían alguna posibilidad de negocios se basó en los siguientes aspectos:

- Encuesta para conocimiento de la demanda potencial de los ítems incluidos en la mencionada lista de productos en los Estados de Rondonia y Acre.
- Análisis de la lista de exportación de Bolivia a Brasil y a los Estados de Rondonia y Acre, para confirmación de la demanda de determinados productos incluidos en la lista. Investigación de factores que influyen en la definición de competitividad, como: Precios aplicados en origen (Bolivia) y en destino (Rondonia y Acre), incidencias tributarias, barreras aduaneras y no aduaneras.

- Análisis de la producción local de los bienes similares a los ofertados por Bolivia.
- Identificación de los canales de distribución existentes para los productos encuestados.
- Identificación de potenciales importadores, en función de los productos demandados.

De conformidad con las encuestas realizadas ante las entidades gremiales empresariales, empresas comerciales e industriales, se constató que algunos productos no presentaban posibilidades de demanda en los mercados en estudio. Se llegó a esa conclusión en base al análisis de factores como: oferta abundante de esos productos con abastecimiento local; eficiente red de distribución interna con precios competitivos; aspectos de naturaleza sociocultural y climática de esas regiones; e, incluso, inaplicabilidad de uso, como el caso de algunos insumos industriales y productos minerales.

El análisis de dicha lista, en base al enfoque ya citado, tuvo como resultado la exclusión de algunos productos, así como la inclusión de otros para los que se observó que había demanda.

Un factor preponderante considerado en la definición de los productos que integran la lista fue la confirmación de la demanda existente en los dos mercados (Rondonia y Acre), considerando la inexistencia o el bajo nivel de producción local en los segmentos de productos elaborados y semielaborados, resultando en la necesidad de importación de otros estados brasileños o de otros países.

Partiendo de la elección de los productos encuestados, la confirmación de su viabilidad comercial depende de la evaluación de diversos factores, considerando primordial el componente precio. La definición del valor final de los productos ofertados consideró diversas variables, como el valor promedio de mercado aplicado en las principales ciudades de Bolivia, como La Paz, Cochabamba y Santa Cruz de La Sierra, según datos brindados por el INE - Instituto Nacional de Estadística de Bolivia, relativos a setiembre de 2005. Al valor promedio de cada producto, incluidas las cargas tributarias sobre las exportaciones, se agregó un 10% para cubrir los costos estimados de transportes y costos aduaneros, llegando al VA – Valor Aduanero – como figura en los Cuadros 4 y 5 de este Estudio. Sobre ese VA se calculó la incidencia tributaria y demás cargas exigidas por Brasil en las operaciones de importación de Bolivia. Entre éstas, se destaca: el ICMS – Imposto Sobre la Circulación de Mercancías, Servicios y Transportes, el I.I. – Imposto a la Importación, el IPI – Imposto Sobre Productos Industrializados, los aportes sociales PIS y COFINS, y agregados referentes a aranceles y tasas de aduanas.

El establecimiento de un adicional del 10%, para cubrir costos de transporte hasta la frontera se debe a la dificultad de medir los costos efectivos individualmente, por producto, debido a las variables involucradas en la composición final de tales costos, como medio de transporte utilizado, condiciones especiales requeridas en el transporte, cantidad y volumen a ser transportado.

Como consecuencia del Acuerdo de Complementación Económica N° 36, que otorga tratamiento arancelario diferencial entre el bloque de países que integran el MERCOSUR y Bolivia, en la base de cálculo para el costo final de los productos, se consideró las ventajas concedidas mediante el margen de preferencia otorgada por Brasil, que resulta en la reducción de la alícuota del Impuesto de Importación (I.I.).

En promedio, el aumento de valor correspondiente a todas las cargas que inciden en las importaciones es del orden del 38%, adoptándose los valores referenciales del 17% de ICMS, 1,65% de PIS, 7,60% de COFINS y 5% de IPI promedio, y adicional de tasa de aduanas. En la determinación de la parte correspondiente al ICMS, se utiliza en la base de cálculo un valor agregado sobre el valor aduanero VA, que varía de 0% a 140%, dependiendo del tipo de producto y de cada estado.

El próximo cuadro presenta el costo final de los principales productos de Bolivia potencialmente importables por Rondonia, ya incluidas todas las cargas incidentes, tasas, aranceles y tributos exigidos en el Estado.

**CUADRO 4 – RONDONIA
PLANILLA DE COSTOS DE LOS PRODUCTOS OFERTADOS POR BOLIVIA**

Nomen-clatura	Producto	Unidad de Medida	Precio FOB US\$-Bolivia	ICMS	PIS y COFINS %	I.I. TEC (%)	Pref. otorgadas %	I.I. Final %	IPI (%)	Precio CIF V.A.	Precio promedio Rondonia en US\$	Ventaja competitiva (%)
04.02.21	Leche en polvo - lata de 400g 26%	Unidad	1,87	12	9,25	27	90	2,7	0,0	2,86	2,52	(11,88)
04.05.10	Manteca - lata de 500g	Unidad	1,55	12	9,25	16	90	1,6	0,0	2,37	3,15	32,91
07.01.90	Papa blanca	Kg.	0,16	12	9,25	10	100	0,0	0,0	0,24	0,33	37,50
07.03.90	Ajo entero seco	Kg.	1,53	12	9,25	10	100	0,0	0,0	2,30	4,77	107,39
07.10.21	Arvejas verdes naturales	Kg.	0,51	12	9,25	10	100	0,0	0,0	0,76	0,53	(30,25)
07.10.40	Maíz verde	Kg.	0,63	12	9,25	10	90	1,0	0,0	0,95	1,56	64,21
07.12.20	Cebolla blanca o colorada	Kg.	0,25	12	9,25	10	90	1,0	0,0	0,36	0,59	95,00
08.02.40	Nuez del Brasil , sin cáscara	Kg.	2,08	12	9,25	10	100	0,0	0,00	3,13	1,83	(41,33)
08.06.10	Uvas frescas	Kg.	0,70	12	9,25	10	100	0,0	0,0	0,97	2,87	295,87
11.03.11	Harina de trigo	Kg.	0,42	17	9,25	10	90	1,0	0,0	0,69	0,54	(21,73)
11.08.10	Harina de soja	Kg.	0,25	17	9,25	10	90	1,0	0,0	0,42	0,85	102,38
12.02.20	Maní	Kg.	0,88	12	9,25	10	50	5,0	0,0	1,39	1,65	18,70
12.11.90	Orégano	Kg.	2,83	12	9,25	08	100	0,0	0,0	4,26	13,27	99,53
15.07.90	Aceite de soja refinado	Litro	0,99	17	9,25	10	96	0,4	0,0	1,63	0,84	(48,46)
15.12.11	Aceite vegetal de girasol	Litro	0,90	17	9,25	10	90	1,0	0,0	1,46	1,73	16,10
17.01.11	Azúcar de caña	Kg.	0,41	17	9,25	16	90	1,6	5	0,66	0,46	(26,98)
18.04.00	Grasas vegetales – margarina – paquete de 500g	unidad	1,09	17	9,25	12	30	8,4	0,0	1,94	1,54	(20,61)
20.05.51	Porotos comunes, secos, en grano	Kg.	0,60	12	9,25	10	100	0,0	0,0	0,90	0,52	(42,22)
20.08.91	Palmitos – 400g, conserva	Litro	0,90	12	9,25	10	100	0,0	0,0	1,36	3,14	130,81
22.03.00	Cerveza de malta, botella de 620 ml	unidad	0,68	25	9,25	20	100	0,0	40	1,78	1,15	(35,39)

Nomenclatura	Producto	Unidad de Medida	Precio FOB US\$-Bolivia	ICMS	PIS y COFINS %	I.I. TEC (%)	Pref. otorgadas %	I.I. Final %	IPI (%)	Precio CIF V.A.	Precio promedio Rondonia en US\$	Ventaja competitiva (%)
22.04.21	Vinos de mosto, 1000 ml	unidad	1,62	17	9,25	20	100	0,0	30,0	3,46	3,09	(10,60)
22.07.20	Aguardientes de caña, 1000 ml	unidad	1,11	17	9,25	20	100	0,0	70,0	3,10	2,92	(5,80)
22.08.20	Aguardiente de vino ("singani"), 1000 ml	unidad	1,77	17	9,25	20	90	2,0	70,0	5,05	7,96	57,62
25.01.00	Sal de uso industrial	Ton.	55,00	12	9,25	4	100	0,0	0,0	82,91	133,26	84,00
25.01.00	Sal de mesa	Kg.	0,10	17	9,25	4	100	0,0	0,0	0,17	0,37	117,64
25.23.29	Cemento Pórtland, bolsa 45 Kg.	unidad	4,70	17	9,25	4	96	0,16	0,0	7,85	7,52	(4,20)
25.23.29	Cemento Pórtland, bolsa 50 Kg.	unidad	5,60	17	9,25	4	96	0,16	0,0	9,35	8,40	(10,00)
41.04.11.	Cueros bovinos enteros, estado <i>wet blue</i>	Kg.	1.05	17	9,25	4	100	0,0	0,0	1,72	2,46	43,02
42.02.31	Billeteras de bolsillo, tipo porta documento	Unidad	5,54	17	9,25	20	90	2,0	0,0	9,29	13,27	42,84
44.01.22	Madera distinta de la de coníferas, aserrada	m. ³	165,78	17	9,25	2%	90	0,2	0,0	278,17	295,76	6,32
44.03.20	Madera de conífera, simplemente desbastada	m. ³	235,00	17	9,25	2	90	0,2	0,0	394,32	398,23	-
44.03.99	Otras maderas aserradas o desbastadas	m. ³	235,00	17	9,25	2	90	0,2	0,0	394,32	393,98	-
44.07.10	Láminas de coníferas, aserrada	m. ³	221,23	17	9,25	2	90	0,2	0,0	370,83	309,73	(16,47)
44.18.90	Piezas de carpintería para construcciones	m. ³	156,90	17	9,25	14	100	0,0	0,0	258,11	196,80	(23,75)
61.03.31	Chaquetas de lana fina	unidad	17,60	17	9,25	20	10	18	0,0	34,16	35,39	3,60
61.03.33	Chaquetas de fibra sintética	unidad	5,51	17	9,25	20	80	4,	0,0	9,42	19,91	111,35
61.03.42	Pantalones de algodón para hombres y niños	unidad	13,12	17	9,25	20	100	0,0	0,0	19,92	21,23	5,47

Nomenclatura	Producto	Unidad de Medida	Precio FOB US\$-Bolivia	ICMS	PIS y COFINS %	I.I. TEC (%)	Pref. otorgadas %	I.I. Final %	IPI (%)	Precio CIF V.A.	Precio promedio Rondonia en US\$	Ventaja competitiva (%)
61.05.10	Camisas de algodón para mujeres y niñas	unidad	4,63	17	9,25	20	100	0,0	0,0	7,62	19,91	161,28
61.05.20	Camisas de otros materiales p/hombres y niños	unidad	7,96	17	9,25	20	100	0,0	0,0	13,09	17,69	35,14
61.09.10	"T-shirts" y camisetas interiores, de punto, de algodón	unidad	4,64	17	9,25	20	100	0,0	0,0	7,63	9,84	36,69
61.12.12	Conjuntos deportivos de fibras sintéticas	unidad	1 5,98	17	9,25	20	90	2	0,0	26,81	35,39	32,00
62.04.62	Pantalones de algodón para mujeres y niñas	unidad	13,87	17	9,25	20	100	0,0	0,0	22,81	22,12	(3,02)
62.06.20	Blusas de lana fina	unidad	9,70	17	9,25	20	90	2,0	0,0	16,27	26,54	63,12
62.07.91	Camisetas, de punto, de algodón, de uso masculino	unidad	4,23	17	9,25	20	90	2,0	0,0	7,09	8,85	24,82
64.03..99	Los demás calzados de cuero natural	par	12,60	17	9,25	20	90	2,0	0,0	21,14	22,12	4,64
64.04.11	Calzado de deporte u otro calzado similar para niños	par	15,51	17	9,25	20	30	14	0,0	29,08	39,82	36,93
64.04.20	Calzado con suela de cuero natural	par	18,92	17	9,25	20	30	14	0,0	35,48	35,39	-
64.05.10	Calzado de cuero regenerado	par	15,14	17	9,25	20	90	2	0,0	23,44	26,54	8,85
64.05.20	Calzado deportivo u otro calzado para mujer	par	12,15	17	9,25	20	90	2	0,0	20,38	30,97	51,96
69.04.22	Pisos cerámicos de 1ª calidad	m.²	6,63	17	9,25	14	90	1,4	0,0	11,05	7,96	(27,96)

Fuentes: *INE – Instituto Nacional de Estadística de Bolivia*
Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior/Brasil
Secretaria de Estado de Finanzas de Rondonia;

CUADRO 5 – ACRE (PLANILLA DE COSTOS DE LOS PRODUCTOS OFERTADOS POR BOLIVIA)

Nomenclatura	Producto	Unidad de Medida	Precio FOB US\$-Bolivia	ICMS	PIS y COFINS %	I.I. TEC (%)	Pref. Otorgadas %	I.I. Final %	IPI (%)	Precio CIF V.A.	Precio promedio en Acre US\$	Ventaja competitiva (%)
04.02.21	Leche en polvo, lata de 400g 26%	unidad	1,87	17	9,25	27	90	1,6	0,0	3,06	2,65	(13,39)
04.05.10	Manteca, lata de 500g	unidad	1,55	17	9,25	16	90	1,6	0,0	2,54	2,87	12,99
07.01.90.	Papa blanca	Kg.	0,16	17	9,25	10	100	0,0	0,0	0,26	0,51	96,15
07.03.90.	Ajo entero seco	Kg.	1,53	17	9,25	14	100	0,0	0,0	2,51	4,64	84,86
07.10.21	Arvejas verdes naturales, lata de 400 g	unidad	0,51	17	9,25	10	100	0,0	0,0	0,83	0,53	(32,53)
07.10.40	Maíz verde	Kg.	0,63	17	9,25	10	90	1,0	0,0	1,03	2,07	101,90
07.12.20	Cebolla blanca o colorada	Kg.	0,25	17	9,25	10	90	1,0	0,0	0,41	0,53	29,50
08.02.40	Nuez del Brasil , sin cáscara	Kg.	2,08	10	9,25	10	100	0,0	0,00	3,09	1,83	(37,54)
08.06.10	Uvas frescas	Kg.	0,70	17	9,25	10	100	0,0	0,0	1,29	2,56	98,44
11.03.11	Harina de trigo	Kg.	0,42	17	9,25	10	90	1,0	0,0	0,67	0,57	(14,92)
11.08.10	Harina de soja	Kg.	0,25	17	9,25	08	90	1,0	0,0	0,41	0,80	95,00
12.02.20	Maní	Kg.	0,88	17	9,25	10	50	5,0	0,0	1,52	1,75	15,13
12.11.90	Orégano	Kg.	2,83	17	9,25	10	100	0,0	0,0	4,63	9,12	49,23
15.07.90	Aceite de soja refinado	Litro	0,99	17	9,25	10	96	0,4	0,0	1,53	0,81	(47,05)
15.12.11	Aceite vegetal de girasol	Litro	0,90	17	9,25	12	90	1,0	0,0	1,47	1,65	12,24
17.01.11	Azúcar de caña	Kg.	0,41	17	9,25	12	90	1,6	5	0,66	0,41	(37,87)
18.04.00	Grasas vegetales – margarina, paquete de 500g	unidad	1,09	17	9,25	16	30	8,4	0,0	1,94	1,54	(20,61)
20.05.51	Porotos comunes, secos, en grano	Kg.	0,60	17	9,25	12	100	0,0	0,0	0,92	0,93	-

Nomenclatura	Producto	Unidad de Medida	Precio FOB US\$-Bolivia	ICMS	PIS y COFINS %	I.I. TEC (%)	Pref. Otorgadas %	I.I. Final %	IPI (%)	Precio CIF V.A.	Precio promedio en Acre US\$	Ventaja competitiva (%)
20.08.91	Palmitos – 400g, conserva	unidad	0,90	17	9,25	10	100	0,0	0,0	1,47	2,43	65,55
22.03.00	Cerveza de malta, botella de 620 ml	unidad	0,68	25	9,25	20	100	0,0	40	1,78	1,10	(38,20)
22.04.21	Vinos de mosto, 1000 ml	unidad	1,62	25	9,25	20	100	0,0	30,0	4,14	3,89	(5,12)
22.07.20.	Aguardiente, 1000 ml	unidad	1,11	25	9,25	20	100	0,0	70,0	3,51	2,87	(18,23)
22.08.20	Aguardiente de vino (“singani”), 1000 ml	unidad	1,77	25	9,25	20	90	2,0	70,0	5,42	8,20	51,29
25.01.00	Sal de mesa	Kg.	0,10	17	9,25	04	100	0,0	0,0	0,17	0,55	323,52
25.01.00	Sal de uso industrial	Ton.	55,00	17	9,25	04	100	0,0	0,0	84,20	155,29	84,42
25.23.29	Cemento Pórtland, bolsa 45 Kg.	unidad	4,70	17	9,25	04	96	0,16	0,0	6,93	7,95	14,71
25.23.29	Cemento Pórtland, bolsa 50 Kg.	unidad	5,60	17	9,25	04	96	0,16	0,0	8,18	9,20	12,46
41.04.11.	Cueros bovinos curtidos, estado <i>wet blue</i>	Kg.	1.05	17	9,25	08	100	0,0	0,0	1,69	1,76	4,14
42.02.31	Billeteras de bolsillo, tipo porta documento	Unidad	5,54	17	9,25	20	90	2,0	0,0	9,92	11,87	19,65
44.01.22	Maderas aserradas distintas de las coníferas en general	m. ³	165,78	17	9,25	2	90	0,2	0,0	251,98	265,50	5,36
44.03.20	Madera de conífera, simplemente desbastada	m. ³	235,00	17	9,25	02	90	0,2	0,0	265,99	287,61	8,12
44.03.99	Las demás maderas aserradas o desbastadas	m. ³	235,00	17	9,25	02	90	0,2	0,0	394,32	331,85	(15,81)
44.07.10	Láminas de madera, de coníferas	m. ³	221,23	17	9,25	02	90	0,2	0,0	370,83	337,80	(8,91)
44.18.90.	Piezas de carpintería para construcciones	m. ³	156,90	17	9,25	14	100	0,0	0,0	265,01	285,60	7,76
61.03.31	Chaquetas de lana fina	unidad	17,60	17	9,25	20	10	18	0,0	34,16	32,42	(5,09)
61.03.33	Chaquetas de fibra sintética	unidad	5,51	17	9,25	20	80	4,	0,0	9,85	18,89	91,77

Nomenclatura	Producto	Unidad de Medida	Precio FOB US\$-Bolivia	ICMS	PIS y COFINS %	I.I. TEC (%)	Pref. Otorgadas %	I.I. Final %	IPI (%)	Precio CIF V.A.	Precio promedio en Acre US\$	Ventaja competitiva (%)
61.03.42	Pantalones de algodón para hombres y niños	unidad	13,12	17	9,25	20	100	0,0	0,0	21,47	21,23	-
61.05.10	Camisas de algodón para mujeres y niñas	unidad	4,63	17	9,25	20	100	0,0	0,0	8,27	17,34	96,73
61.05.20	Camisas de otros materiales p/hombres y niños	unidad	7,96	17	9,25	20	100	0,0	0,0	14,23	18,23	28,10
61.09.10	"T-shirts" y camisetas interiores, de punto, de algodón	unidad	4,64	17	9,25	20	100	0,0	0,0	7,51	10,24	36,35
61.12.12	Conjuntos deportivos de fibras sintéticas	unidad	15,98	17	9,25	20	90	2	0,0	25,94	35,39	10,33
62.04.62	Pantalones de algodón para mujeres y niñas	unidad	13,87	17	9,25	20	100	0,0	0,0	22,60	24,75	9,51
62.06.20	Blusas de lana fina	unidad	9,70	17	9,25	20	90	2,0	0,0	17,34	23,98	38,29
62.07.91	Camisetas, de punto, de algodón, de uso masculino	unidad	4,23	17	9,25	20	90	2,0	0,0	7,56	9,55	26,32
64.03.99	Los demás calzados de cuero para mujer	par	12,60	17	9,25	20	90	2,0	0,0	21,92	25,32	15,51
64.04.11	Calzado de deporte u otro calzado similar para niños	par	15,51	17	9,25	20	30	14	0,0	29,08	36,73	26,30
64.04.20	Calzado con suela de cuero natural	par	18,92	17	9,25	20	30	14	0,0	35,48	32,45	(8,54)
64.05.10	Calzado de cuero regenerado	par	15,14	17	9,25	20	90	2	0,0	27,07	27,14	-
64.05.20	Calzado deportivo u otro calzado para mujer	par	12,15	17	9,25	20	90	2	0,0	21,72	33,57	54,55
69.04.22	Pisos cerámicos de 1ª calidad	m.²	6,63	17	9,25	14	90	1,4	0,0	11,26	9,67	(14,12)

**Fuentes: INE – Instituto Nacional de Estadística de Bolivia
Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior/Brasil
Secretaría de Estado de Finanzas de Acre**

El análisis de los datos de los Cuadros precedentes permite concluir que, para la mayoría de los productos de la lista, hay indicios positivos de alternativas de negocios. En algunos casos se constata un margen bastante significativo de ventaja competitiva de los productos ofertados en relación a los productos disponibles en los dos mercados en estudio. Sin embargo, es necesario considerar que los índices listados sirven tan sólo como indicación potencial y no se debe prescindir del análisis de viabilidad, al inicio de las negociaciones, ya que, como ya se afirmó, hay muchas variables que deben ser consideradas en las condiciones negociadas.

Si bien el presente estudio incluye información sobre las rutas de conexión más importantes entre las principales ciudades bolivianas y los dos estados brasileños estudiados, incluso con información sobre medios de transporte, modal e intermodal, y costos promedio de los fletes en cada modalidad, se entiende que es necesario analizar el componente de costo de flete para cada operación específica, teniendo en cuenta la complejidad que encierra cada producto y condiciones generales de transportes disponibles. Sin embargo, la información presentada en este Estudio servirá de base para orientar las negociaciones, como ayuda en la elección de rutas y medios de transporte a ser utilizados. Por lo tanto, según ya se citó anteriormente, para la definición de los costos referenciales ahora presentados se estimó un 10% sobre el valor de los precios promedios aplicados en el mercado boliviano, imaginando las alternativas de transporte por vía terrestre y/o fluvial.

Se observa que el desempeño de la competitividad de los productos difiere en los dos Estados debido, principalmente, a la diferencia de cargas tributarias (ICMS), así como de características propias, en función de la mayor o menor oferta local de algunos productos, como es el caso de la madera, visto que el Estado de Acre tiene mayor disponibilidad para la explotación forestal, lo que redundaría en costos más bajos. No obstante, cabe recordar que esta situación es pasible de cambios en cualquier momento, debido a las peculiaridades de cada producto en su respectiva región, principalmente los productos de la zafra agrícola, que tienen su producción por estaciones, habiendo gran variedad de precios a lo largo del año.

A pesar de ello, en general, se consideran bastante favorables los índices presentados anteriormente. Eso confirma también la tesis siempre defendida de que hay enorme potencial a explotar en las relaciones comerciales entre los países vecinos a Rondonia y Acre.

Es importante considerar que todos los porcentajes presentados en los Cuadros 4 y 5 podrían sufrir cambios en cualquier momento, de acuerdo con las deliberaciones de los gobiernos brasileño y boliviano y de los Estados de Rondonia y Acre, en cuanto a impuestos, tarifas y demás barreras aduaneras. Por lo tanto, en el momento de las negociaciones se debe consultar a las entidades afines, como la *Receita Federal*, la Secretaría de Comercio Exterior del Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior - MDIC/Brasil, el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento -MAPA/Brasil, las Cámaras de Comercio de Bolivia y las Secretarías de Estado de Finanzas de los Estados.

3.3 - POTENCIALIDADES DE NEGOCIOS

El análisis de los datos relevados en los Estados de Rondonia y Acre y en Bolivia, consolidados en los Cuadros 4 y 5 precedentes, permite indicar la lista de productos que presentan mayores posibilidades de comercialización entre los mercados en estudio. A pesar de que algunos productos se presenten con mayor índice de competitividad en uno de los Estados, prácticamente hubo uniformidad de

desempeño, dadas las características de semejanza entre ambos mercados. Por lo tanto, la siguiente lista presenta los productos con relativa posibilidad de negocios, independientemente del orden de importancia, pues hay divergencia entre los dos Estados:

- Harina de soja (11.08.10) - En los dos Estados en estudio no hay industria que procese la soja. Con la campaña en los medios sobre los beneficios para la salud, la soja y sus derivados, como la harina y la leche de soja, ampliaron los niveles de consumo y sus precios se han elevado. La competitividad de este ítem es del 102,38% en Rondonia y del 95% en Acre.
- Orégano seco triturado (12.11.90) – Se trata de alimento fino, que tampoco se produce en la región. A pesar del bajo consumo per cápita, aparece como altamente competitivo, con un 99% en Rondonia y un 49% en Acre.
- Ajo entero seco (07.03.90) – No hay producción de ajo en la región y todo el producto de consumo procede de otros estados brasileños o, incluso, de otros países, como Argentina. Hay información no oficial de que parte del ajo consumido en ambos Estados procede de Bolivia, sin registro en las fronteras. La competitividad de este ítem es del 107,39% en Rondonia y del 84,86% en Acre.
- Papa blanca (07.01.90) – Tampoco se produce papa en la región y toda la demanda es atendida por productores de la región central de Brasil, a más de 3.000 Km. de distancia. Por lo tanto, en condiciones normales, éste es un producto con buen potencial de importación. Su competitividad es del 37,50% en Rondonia y del 96% en Acre.
- Maíz verde (07.10.40) – Si bien se produce bastante maíz en la región, el producto procesado, en lata, procede de otros Estados. Por ello, si se lo asocia a otros productos, puede presentar alternativas de negocios. La ventaja competitiva observada es del 102% en Acre y del 64% en Rondonia.
- Cebolla blanca o colorada (07.12.20) – Este ítem no se produce en la región, es traído de otros estados. Se enmarca en la misma condición de viabilidad de negocios, si se lo asocia a otros productos. La ventaja competitiva observada es del 55% en Rondonia y del 29% en Acre.
- Maní (12.02.20) – Este ítem prácticamente no se produce en la región, procediendo de otros estados brasileños. En este Estudio se identificó una ventaja competitiva del 18% en Rondonia y del 15% en Acre.
- Manteca, paquete de 500 g (04.05.10) – La producción de productos lácteos es significativa en ambos Estados. Sin embargo, el análisis de precios aplicados en Bolivia, incluyendo todos los tributos que los afectan, cargas y flete, muestra que habría buena competitividad, con un 33% en Rondonia y un 12% en Acre.
- Uvas frescas (08.06.10) – Los dos Estados dependen totalmente (100%) de proveedores externos (otros estados) para el abastecimiento interno de este producto. Los precios aplicados varían mucho a lo largo del año, en función de la zafra en las regiones productoras. Se registra importación de uva procedente de Chile. Este producto presenta buen margen de competitividad, con un 98% en Acre y un 173% en Rondonia.

- Aceite vegetal de girasol, envase de 900ml (15.12.11) – Este ítem no se produce en los Estados en estudio, habiendo, tan sólo, una experiencia pionera en Rondonia de molienda de semillas de girasol, por medio de la cual se produce pequeña cantidad de aceite bruto. La ventaja competitiva es del 16% en Rondonia y del 12% en Acre.
- Palmito, envase de 400g, en conserva (20.08.91) - La región cuenta con materia prima abundante para la producción de palmito, sin embargo, la industrialización en los dos Estados es aún insuficiente para atender el consumo interno. La ventaja competitiva observada es del 130% en Rondonia y del 65% en Acre.
- Aguardiente de vino ("singani"), envase de 1000ml (22.08.20) – No se produce esta bebida en la región. El consumo local es bastante escaso, por falta de tradición y/o información, difusión. Las posibilidades de negocios son escasas, a pesar de que muestre buen nivel de competitividad en relación a producto similar disponible en los mercados, con un 57% en Rondonia y un 51% en Acre.
- Sal de mesa e industrial (25.01.00) – Entre los varios productos estudiados, éste es, sin duda, el que presenta mejores alternativas de negocios, considerando su enorme disponibilidad en Bolivia, con bajo precio de producción. El principal abastecedor de Rondonia y Acre se ubica a más de 5.000 Km. de distancia, en el Estado de Río Grande del Norte. Además de la demanda para consumo humano, también es importante su aplicación para el consumo de uso animal, un rebaño de más de 13 millones de cabezas de ganado en los dos Estados. Se hace evidente el potencial de comercialización de la sal en bruto para uso industrial (agropecuaria), debido a la demanda existente, así como la instalación de unidades de procesamiento existentes en ambos Estados, tres de ellas en Rondonia y una en Acre. Siguiendo el razonamiento de esa coyuntura, se hace evidente la viabilidad para negocios de la sal. Esta conclusión tiene un fundamento lógico, considerando la oferta boliviana en precio y cantidad, tanto de sal de mesa como industrial, y los precios aplicados en los mercados en estudio. De modo que la ventaja competitiva a favor de Bolivia es del 117% para la sal de mesa y del 84% para la industrial en Rondonia, y del 135% para la sal de mesa y del 84% para la industrial en Acre.
- Cuero bovino entero, estado *wet blue* (41.04.29) - En función del gran rebaño bovino existente en la Región, hay trece grandes mataderos de ganado y diez curtiembres en los dos estados. No obstante, el procesamiento del cuero alcanza tan sólo el nivel *wet blue*. Si bien hay gran capacidad instalada para el aprovechamiento de todo el cuero producido en la región, se registra entrada en Rondonia de este producto a través de la frontera de Guayaramerin, en Bolivia. Por ello, es necesario admitir la posibilidad de negocios con este producto, sobre todo porque el mismo presenta relativa ventaja competitiva, 43% para Rondonia y 46% para Acre.
- Confecciones en general (61.03.31 a 62.07.91) (chaquetas, blusas, pantalones, camisas de algodón y camisetitas) - La producción industrial de confecciones en los dos Estados es casi inexistente en relación a la efectiva demanda; se estima que cubre menos del 2% del mercado local. Como ya se citó, si bien se trata de un producto que requiere cierta complejidad de mercado, los precios de las principales prendas referenciales que integran el presente Estudio

presentan una competitividad media del orden del 40% en Rondonia y del 30% en Acre.

- Calzados y productos de cuero (64.03.99 a 64.05.20) (zapatos, calzado deportivo y cartera de cuero, porta documentos) - Se aplica lo mismo que para el ítem anterior. Las fábricas de calzados existentes producen pequeños productos de cuero y arreos para animal. La dependencia de proveedores externos es del 100%. La ventaja competitiva media es del orden del 20% en Rondonia y del 18% en Acre.

Otras alternativas no evidenciadas.

Muy a pesar de que algunos productos no hayan figurado como alternativa potencial inmediata, de la comparación de los parámetros de los precios aplicados en los mercados, teniendo en cuenta la demanda efectiva de dichos productos y también el análisis comparativo de precios, resultó una pequeña diferencia competitiva, se puede concluir que; condiciones especiales de comercialización pueden resultar en la concreción de negocios. Otro factor relevante es la dinámica de los precios, dependiendo del tipo de producto, además de alteraciones en variables componentes de costos, como transporte, cargas, tributos, que pueden modificar el nivel de viabilidad comercial. Como ejemplo de potenciales productos, en ese contexto, se cita:

- Maderas en general – Hay bastante oferta de madera en los dos Estados, siendo más abundante en Acre. No obstante, el excesivo rigor de los organismos ambientales, asociado a la dificultad de explotación de las Reservas Forestales, ha generado cierta deficiencia en la provisión de madera para la industria local. La posibilidad de adquisición de madera boliviana ya se da y ha despertado el interés de muchos empresarios, principalmente de Rondonia. Este es un producto considerado prometedor en las negociaciones futuras, a pesar de no presentarse con aparente competitividad.
- Cemento pórtland, paquete de 45 Kg. y 50 Kg. – Este producto también es 100% adquirido en otros estados. Se ha observado un aumento creciente en la demanda de este producto, en función del crecimiento de la industria de construcción civil. Se registró importación experimental de cemento peruano. Aún no presentando ventaja competitiva de precios, se considera que hay posibilidades de negocios futuros.

Del total de 50 productos estudiados, se constata señales positivas para el 50% del universo estudiado. Buena parte de los demás productos de la lista puede presentar condiciones favorables futuras, en función de la flexibilización de las condiciones negociadas y de cambios coyunturales en la economía de los mercados.

3.4 - IMAGEN DEL PRODUCTO BOLIVIANO

En las encuestas realizadas se buscó evaluar las opiniones de los empresarios y de las autoridades públicas en cuanto a su concepto sobre la calidad y receptividad de los productos bolivianos. Se constató que no hubo opiniones contrarias, habiéndose verificado que los principales factores que se debe considerar como decisivos en una eventual negociación se relacionan con la calidad y el precio del producto, no habiendo restricciones en cuanto a la marca o el país de origen.

Sin embargo, un hecho relevante que se deben considerar es el desconocimiento, por parte de los empresarios encuestados en Rondonia y Acre, de los productos bolivianos y del estándar de calidad de los mismos. Esta constatación

induce a entender que, paralelamente a las acciones que tengan el objeto de promover la comercialización, se debe implementar un plan de marketing, con miras a divulgar y posicionar el producto boliviano.

Por lo tanto, se verifica que, a pesar de no tener conocimiento de los principales productos ofertados por Bolivia, no hay preocupación en las empresas consultadas sobre la imagen del producto boliviano, hecho muy importante, que deberá verse reflejado positivamente en las posibles negociaciones futuras.

3.5 – BARRERAS NO ARANCELARIAS Y ASPECTOS CONSULARES

3.5.1 – Barreras no Arancelarias

Las condiciones de acceso de los productos bolivianos al mercado brasileño son reguladas por el Acuerdo de Complementación Económica N° 36 - ACE 36, celebrado en diciembre de 1996 entre los países del MERCOSUR y Bolivia.

El acuerdo prevé la desgravación progresiva, de modo que en 2006 una parte significativa del comercio entre los países del MERCOSUR y Bolivia esté totalmente desgravada y eliminadas las barreras no arancelarias. Es un instrumento que podrá contribuir con la dinamización del comercio boliviano con los Estados de Rondonia y Acre.

Como se mencionó anteriormente, a pesar de que el ACE 36 haya posibilitado un amplio proceso de desgravación progresiva desde su implementación por Brasil en 1997, se observa que esos beneficios han contribuido muy poco con el incremento de las ventas de Bolivia a Brasil, específicamente, a Rondonia y Acre. Y aún teniendo frontera con esas regiones, Bolivia sigue siendo un país marginal en el comercio exterior de la localidad. Los Estados analizados son abastecidos con productos de otras regiones de Brasil o, incluso, importados de otros países, cuando podrían, en gran medida, ser atendidos por la oferta boliviana.

Aunque se tenga en cuenta la recaudación obligatoria de impuestos y aportes como PIS, COFINS y Adicional de Aranceles Aeroportuarios, entre otros, una cantidad significativa de productos bolivianos son competitivos en los mercados de Rondonia y Acre, de acuerdo con los Cuadros 4 y 5 de este Estudio. La timidez de la corriente de comercio exterior en la frontera debe explicarse por la falta de una mayor integración comercial, desconocimiento de la demanda y ofertas locales, y ausencia de una cultura de comercio exterior en ambas partes.

No obstante, a pesar de la competitividad presentada en los Cuadros ya mencionados, el exportador boliviano debe prestar atención a las barreras no arancelarias que pueden perjudicar la competitividad de los productos exportados, tanto por la incidencia de impuestos a las operaciones como por procedimientos fitosanitarios o zoonosanitarios solicitados por Brasil en el momento de ingreso de productos de origen vegetal o animal procedentes del exterior.

Así, en una importación brasileña normalmente inciden las siguientes cargas no arancelarias:

- ATAERO - Agrega Tarifa Aeroportuaria – 50% sobre las tarifas de almacenamiento y manipulación de cargas aéreas.

- PIS y COFINS - 9,25% incidente sobre el valor de la mercancía extranjera que ingresa a Brasil.
- Tasa de contrato de cambio – varía de un Banco a otro. La menor es de US\$ 40,00 y la mayor es de US\$ 265,00.
- Tasa de emisión de orden de pago – Ídem anterior. La menor es de US\$ 26,00 y la mayor es de US\$ 221,00. Más informaciones en el sitio web www.portaldoexportador.gov.br.
- Tasa de utilización del SISCOMEX - US\$ 12,60 por cada pedido de Guía de Importación.
- Certificados y procedimientos exigidos por Brasil en las importaciones de productos de origen vegetal y animal:

a) Registro en VIGIAGRO

El importador brasileño o su representante deben registrarse en el Servicio de Gestión de Vigilancia Agropecuaria Internacional - VIGIAGRO - antes de realizar la importación. Más información en el sitio web www.agricultura.gov.br o por los teléfonos (55 61) 3218 2680, 3218 2675, en Brasilia. (Ver Anexo I - Ficha de Registro ante VIGIAGRO)

b) Análisis Documental

Es necesario completar el formulario de solicitud estándar para productos agropecuarios utilizados para todas las Unidades VIGIAGRO, en dos ejemplares; uno impreso y un formulario electrónico, si el sistema fuera informatizado (Ver Anexo II – Solicitud de Fiscalización de Productos Agropecuarios). La presentación de esta solicitud debe ser en un plazo suficiente para programar la fiscalización y adoptar las medidas necesarias.

Documentos que es necesario adjuntar a la Solicitud, en importación brasileña:

- Certificado fitozoosanitario de Bolivia, original.
- Copia de autorización previa a productos sujetos a ese procedimiento.
- Documentación aduanera de la mercancía (Permiso de importación - LI - o Permiso Simplificado de Importación - LSI).
- Copia de la Factura (*Invoice*).
- Copia del Conocimiento de Carga/MIC-DTA.
- Plan de Carga/Manifiesto

Más información en la Unidad de VIGIAGRO de Guajará-Mirim/RO, teléfonos (55 69) 3541 6041, 3541 3141, e-mail pvagjm-ro@agricultura.gov.br.

Para la importación de animales, vegetales, sus productos, subproductos, derivados y partes e insumos agropecuarios, es necesario cumplir los procedimientos de análisis de riesgo, reglamentados por el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento - MAPA/Brasil:

Procedimiento 1: Productos sujetos a autorización de importación ante el SISCOMEX - Sistema Integrado de Comercio Exterior de Brasil, tras la inspección fitosanitaria, zoonosanitaria, y de calidad de productos, procesos, si se exigiera. La inspección se dará

en el momento del despacho aduanero, y la realizará la autoridad competente del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento - MAPA.

Procedimiento 2: Productos sujetos a autorización previa de importación antes del embarque, y sujetos a permiso de importación ante el SISCOMEX, tras la inspección fitosanitaria, zoonosanitaria, y de calidad de productos, procesos, si se exigiera. La inspección se dará en el momento del despacho aduanero, y la realizará la autoridad competente del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento - MAPA.

Procedimiento 3: Productos sujetos a autorización previa de importación antes del embarque, y sujetos a permiso de importación ante el SISCOMEX, antes del despacho aduanero, debiendo ser sometidos en el lugar de ingreso a verificación documental y lacre por parte de autoridad fitosanitaria o zoonosanitaria del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento / MAPA. La inspección fitosanitaria, zoonosanitaria y de calidad de productos y proceso, si se exigiera, se realizará en establecimiento registrado o listado en el MAPA o en la EADI - Estación Aduanera Interior, de destino, según se indique en la solicitud presentada.

Procedimiento 4: Productos sujetos a autorización de importación, eximidos de inspección fitosanitaria y zoonosanitaria, debiendo ser sometidos en el lugar de ingreso a verificación documental y de conformidad (lacre, temperatura, rotulado e identificación) por parte de autoridad fitosanitaria o zoonosanitaria del MAPA.

También hay que considerar la entrada en vigencia de la NIMF 15 - Norma Internacional de Medida Fitosanitaria, que prevé un tratamiento especial para envases de madera, como medida para evitar la introducción y diseminación de plagas forestales y agrícolas. Brasil está interesado en la implantación de la NIMF 15, que va a funcionar como barrera no arancelaria, pudiendo interferir de manera decisiva en las relaciones comerciales internacionales.

3.5.2 - Guía para Exportar de Bolivia a Brasil

Con miras a orientar a los exportadores bolivianos en sus ventas a Brasil, se presenta, a continuación, una guía básica con las etapas que se debe seguir para exportar de Bolivia a Brasil.

- a) Contactos entre el importador brasileño y el exportador boliviano para definir las cantidades a ser adquiridas, condiciones de venta (Incoterms), forma de pago, transporte, plazos y lugar de entrega, certificados exigidos, etc.
- b) Envío de factura proforma (o propuesta comercial) por el exportador boliviano;
- c) Envío de factura comercial (o *Invoice*) por el exportador;
- d) Llenado por el importador brasileño, de los anexos I, II y III (de este Documento), solicitado por el MAPA;
- e) Preparación de la carga;
- f) Emisión de conocimiento de embarque o documento similar por la empresa de transporte;
- g) Elaboración de Lista de Embalaje (*Packing list*) por el exportador;
- h) Emisión de certificado de Origen ALADI por entidad gremial del exportador;

- i) Emisión de Certificado fitosanitario o zoosanitario por entidad gubernamental boliviana responsable de certificar la sanidad de la mercancía (cuando corresponda);
- j) Preparación de la mercancía para exportación;
- k) Cierre de cambio;
- l) Despacho aduanero en la aduana boliviana y embarque de la mercancía hacia Brasil;
- m) Despacho de la mercancía en la aduana brasileña.

3.5.3 - Aspectos Consulares entre Bolivia, Rondonia y Acre

En relación a los aspectos consulares, en Guajará-Mirim hay una Representación Consular de Bolivia que ha participado activamente de todos los movimientos relativos a la integración, además de brindar orientación sobre cuestiones reglamentarias, sobre todo en el movimiento de ciudadanos entre ambos lados. La misma representación, con igual misión, existe en Brasiléia, en el Estado de Acre

Brasil también cuenta con representación consular en las ciudades bolivianas de frontera, además de embajada y consulados en La Paz, Santa Cruz de la Sierra y Cochabamba.

Cabe destacar que, recientemente, se celebró acuerdo entre Brasil y Bolivia, permitiendo el acceso y libre tránsito en sus territorios de ciudadanos brasileños y bolivianos, sin necesidad de presentación de pasaportes o visa.

3.6 - ALIANZAS COMERCIALES Y PRODUCTIVAS

En el escenario actual de economía globalizada se está destacando el crecimiento financiado del comercio mundial de bienes y servicios. La Organización Mundial del Comercio estima que en 2005 ese crecimiento será del 6,5%. Uno de los resortes de ese dinamismo ha sido el mayor acercamiento de los mercados, apoyado por las tecnologías de la información y por la capacitación técnica y acumulación de conocimientos por parte los agentes y empresas que actúan en el comercio exterior.

Así, año tras año, se da en el mundo la apertura de *trading points*, la realización de eventos, como ferias, ruedas de negocios, misiones comerciales y acciones de formación y capacitación de personal en comercio exterior en las más diversas áreas, como gestión, cambio, transporte, logística y relaciones internacionales, con el objetivo de explorar oportunidades de mercados en el comercio mundial. Este movimiento lo patrocinan gobiernos y entidades empresariales que, juntos, unen esfuerzos y establecen alianzas para permanecer en mercados ya conquistados o para instalarse en nuevos mercados.

Sin embargo, se observa que en las Regiones objeto de este Estudio es bastante incipiente ese movimiento de capacitación y de búsqueda de nuevos mercados a través de acciones de mercado, como ferias, misiones comerciales, ruedas de negocios y alianzas entre empresas de ambos países.

Por ello, como ya se mencionó anteriormente, es fundamental un cambio de comportamiento en el empresariado de Bolivia, Rondonia y Acre, para aprovechar el mercado favorable en la región. Ese cambio de comportamiento exige articulación entre los sectores productivo y gubernamental, en el sentido de definir políticas que posibiliten una mayor aproximación económica entre la oferta y la demanda de productos y servicios, aprovechando los beneficios aduaneros otorgados por el ACE 36, que en el año 2006 ya otorgará desgravación arancelaria del 100% a casi la totalidad de los productos bolivianos que ingresen a Brasil.

Pero, de nada servirán esos beneficios aduaneros si no existe un ambiente técnico/comercial y emprendedor que posibilite que las fuerzas productivas exploten esas ventajas, dinamizando las transacciones comerciales en la frontera. Es necesario implantar programas que contemplen aspectos de creación de cultura de comercio exterior en la región, que se elabore e implemente proyectos de capacitación en comercio exterior y de incentivos al establecimiento de asociaciones entre empresas de ambos países en la región, particularmente de las microempresas.

En este contexto, en las condiciones ahora presentadas, se indican alternativas de alianzas comerciales para los siguientes productos:

a) - Sal – Particularmente, se tuvo contacto con una gran empresa de industrialización de sal para uso animal, con potencial de producción de 400t/mes, que se mostró bastante interesada en comprar sal boliviana e, incluso, vislumbra la posibilidad de asociarse con una empresa boliviana para instalar una unidad de procesamiento en la ciudad de Río Branco/Acre o en la de *Guajará-Mirim*/Rondonia. En Rondonia hay 3 empresas que también procesan la sal para uso animal. Este producto viene del nordeste brasileño, a 5.000 Km. de distancia de Rondonia. Por lo tanto, hay posibilidades de establecer alianzas y asociaciones. Esta iniciativa está respaldada por acuerdos existentes con productores de sal de la Región de Oruro, que se manifestaron interesados en asociarse para la construcción de una usina de procesamiento de sal para usos diversos en *Guajará-Mirim*, utilizando los beneficios otorgados por el Área de Libre Comercio de la localidad.

b) - Cemento Pórtland - En cuanto al cemento pórtland, una empresa con sede en Rondonia y sucursal en Acre, que ya tiene experiencia con importación de cemento de Perú y cree posible la importación desde Bolivia, considerando la existencia de usinas en Santa Cruz de la Sierra, Cochabamba y La Paz. De los contactos mantenidos con autoridades y empresarios bolivianos, surgieron propuestas de asociación con empresarios brasileños para la construcción de una industria para la producción de cemento en la ciudad de Oruro.

c) - Nuez del Brasil - Otro hecho importante detectado es la formación de un consorcio para el procesamiento de la nuez del Brasil, por medio de la *Sociedade Castanheira da Amazônia*, involucrando a la *Cooperativa de Produção Agroextrativista dos Municípios de Epitaciolândia e Brasília Ltda.* – CAPEBE y la *Cooperativa Agroextrativista de Xapuri Ltda.* – CAEX, ambas de Acre, y la empresa TAHUAMANU S.A., de Bolivia. En esta asociación, la nuez del Brasil producida en Acre es procesada por la empresa boliviana, en Cobija, mediante pago en producto por los servicios de procesamiento.

Por ahora, éstas son las situaciones presentadas como posibles alianzas entre las empresas brasileñas y bolivianas. Sin embargo, son muchas las posibilidades futuras,

que dependerán de acuerdos, negociaciones y cambios estructurales en las economías de los mercados en estudio.

4. CONCLUSIONES

4.1. Consideraciones Finales

Hasta ahora no había estudios que presentaran una radiografía de las relaciones comerciales entre Bolivia, Rondonia y Acre. El diagnóstico ahora elaborado apunta a un comercio incipiente, principalmente en la frontera entre Acre y Bolivia. Con Rondonia, el comercio es más dinámico, pero desfavorable para Bolivia. Es posible percibir que hay un enorme potencial para incrementar el comercio exterior en la región. No obstante, se necesitan medidas con el objetivo de revertir esta situación.

Por otro lado, un tema que no se puede dejar de lado cuando se habla de comercio fronterizo entre Acre, Rondonia y Bolivia es el conocido “comercio hormiga”. Esta actividad se da con la entrada diaria de productos electro-electrónicos, perfumes y bebidas de Bolivia, traídos por turistas y residentes del lado brasileño, y la venta en Bolivia de productos brasileños en pequeñas cantidades, tales como vestimenta, alimentos, material de limpieza, etc. Esta actividad no figura en las estadísticas oficiales de estos países.

Este Documento muestra que, si bien el comercio de Bolivia con Brasil creció en los últimos 2 años, siendo este último el principal socio comercial de la nación boliviana, en las regiones fronterizas de la Amazonia, los intercambios comerciales entre ambos pueblos son bastante incipientes, principalmente en la región de Acre.

En ese contexto, un análisis económico detallado muestra que, a medida que se baja de la región de los Andes bolivianos hacia la frontera con Acre y Rondonia, es notoria la existencia de un vacío de actividad económica y de población en la región, lo que redundaría en un escaso intercambio comercial entre esos mercados fronterizos. Lo que existe son áreas rurales deshabitadas o pequeños centros poblados, tanto del lado brasileño como del boliviano, con poblaciones de bajo poder adquisitivo, que sobreviven mediante una economía de subsistencia. En este tipo de escenario, el nivel de intercambio comercial se reduce y la economía de la localidad no consigue crecer de manera sostenible.

También se percibe que en Rondonia y Acre la corriente de comercio (compra y venta) está dirigida al centro-sur y sudeste brasileño e, incluso, a Europa y EE.UU. La actividad económica de dichos Estados está de espaldas a los países vecinos. Del lado boliviano, las ciudades amazónicas y al pie de los Andes están de espaldas a sus vecinos brasileños. Esto fue percibido en los estudios de campo y entrevistas con empresarios brasileños que ignoran las potencialidades de los productos bolivianos y viceversa. El lado brasileño no conoce lo que el lado boliviano produce y comercializa. A eso se agrega el escaso conocimiento de los empresarios de las normas y procedimientos de importación y exportación.

Como alternativa para revertir este escenario, el presente Estudio señala una lista de productos bolivianos con competitividad en los mercados de Rondonia y Acre, indica alternativas de logística para las transacciones comerciales entre los dos estados brasileños, además de una lista de potenciales importadores de productos bolivianos en Acre y Rondonia.

En el contexto de las relaciones comerciales entre Bolivia, Rondonia y Acre, un sector con enorme potencial es el del turismo del lado boliviano. Esta actividad, por estar compuesta por una larga cadena productiva, puede contribuir con la dinamización de las relaciones comerciales en la región estudiada. Además, el transporte de pasajeros, principalmente el aéreo, generado por el turismo, puede viabilizar el propio transporte de carga en la región.

Bolivia cuenta con atracciones turísticas que van desde la cultura indo-americana, pasando por la herencia de los colonizadores españoles, hasta las atracciones geográficas, como los Andes, el Lago Titicaca, el oriente y varios parques nacionales.

Presentado el escenario de competitividad favorable para un grupo de productos bolivianos en Rondonia y Acre, es imprescindible elaborar e implementar un plan de acción integrado, con miras a instalar *trade points*, aproximar oferta y demanda de los dos lados mediante la realización de misiones comerciales, ruedas de negocios, ferias y exposiciones, además de la preparación de empresas y agentes de comercio exterior para que sean actores en las actividades de importación y exportación. Ese plan debe incluir una estrategia de marketing para la difusión de los productos bolivianos en Acre y Rondonia, de modo que conquisten nichos de mercado en esas localidades.

Para que cambie el escenario, con miras a incrementar la participación boliviana en la provisión de los mercados de la región estudiada, es necesario, en el marco del ACE 36 y en el ámbito de los gobiernos nacionales, estatales y municipales de los dos países, implementar políticas de integración comercial, involucrando los sectores productivos, particularmente de las microempresas con el objetivo de aprovechar mejor las condiciones favorables para el acceso de productos bolivianos a Rondonia y Acre. Además de esos aspectos, se deben tratar las barreras no arancelarias todavía existentes del lado brasileño, que dificultan el ingreso de mercancías bolivianas, según se explica en el ítem 3.5.1 de este Estudio.

No menos importante será el papel del empresariado boliviano y brasileño en la búsqueda de adoptar una postura emprendedora y de agresividad comercial, con miras a un mayor acercamiento de la oferta y la demanda de los dos lados y generando, a mediano plazo, una corriente de comercio dinámica en las regiones de frontera.

No obstante, el estudio de la competitividad de los 50 productos bolivianos preseleccionados en los mercados de Rondonia y Acre, según demostrado en el punto 3.2 de este Documento, señala que, hasta ahora, Bolivia no ha aprovechado en su total dimensión los beneficios arancelarios vigentes en el ACE 36. Aún constatándose la ventaja competitiva de la mayoría de los productos ofertados en los dos estados en estudio, se concreta pocos negocios. Se constata que la demanda de esos productos hoy es provista por productores y proveedores de otros estados brasileños e, incluso, de otros países, con precios finales a veces superiores a los que tendrían los productos bolivianos.

En suma, es posible la conquista del mercado de los Estados de Rondonia y Acre para productos bolivianos y la celebración de alianzas comerciales y productivas que puedan generar oportunidades reales, en especial para las micro y pequeñas empresas bolivianas. El reto es acordar lineamientos y estrategias de mercado para iniciar una experiencia que puede ser promisoría.

5 - BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES DE CONSULTA

Bibliografía

- Manual do RedeAgente de Comércio Exterior – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior/MDIC/Brasil
- Integração de Mercados Rondônia, Bolívia e Peru - Federação das Indústrias de Rondônia
- Memoria de Gestión 2002-2003 – Servicio Nacional de Caminos/Bolivia
- Anuario Estadístico de Exportaciones – Bolivia 2003 –Instituto Boliviano de Comercio Exterior
- Compendio Estadístico de Comercio Exterior – Bolivia 1980-2002 - Instituto Boliviano de Comercio Exterior
- Manual de Importaciones de Bolivia –2001 – Cámara Nacional de Comercio
- Guías de Compras de Bolivia 2003-2004 – Cámara de Industria de Cochabamba
- Sitios WEB:
 - www.ine.gov.bo
 - www.ceprobol.gov.bo
 - www.portaldoexportador.gov.br
 - www.federativo.desenvolvimento.gov.br
 - www.ibge.gov.br
 - www.mre.gov.br

Principales Fuentes de Consulta

- Federação das Indústrias do Estado de Rondônia/FIERO
- Federação das Indústrias do Estado do Acre/FIEAC
- Delegacia da Receita Federal em Rondônia e no Acre
- Superintendência da Zona Franca de Manaus/SUFRAMA – Agência de Guajará-Mirim
- Delegacia Federal da Agricultura de Porto Velho/Rondônia
- Serviço de Gestão de Vigilância Agropecuário Internacional – Unidade de Guajará-Mirim
- Associação dos Supermercados do Acre

- Agência de Comercialização do Acre/ANAC
- Secretaria de Estado de Planejamento e Desenvolvimento do Estado do Acre/SEPLANDES
- Secretarias de Estado de Finanças de Rondônia e do Acre
- Sindicato da Indústria Madeireira de Rondônia
- Sindicato da Indústria de Confecção do Estado de Rondônia
- Consulado de Bolívia em *Brasiléia/Acre*

6. - ANEXOS

Anexo I – Justificación de la adopción de un adicional del 10% como estimación de costos de transporte

Anexo II - Ficha de Registro de usuario ante VIGIAGRO (5.1)

Anexo III - Requerimiento de Fiscalización de Productos Agropecuarios - VIGIAGRO (Mod.5.2)

Anexo IV – Requerimiento para la importación de Productos Agropecuarios (Mod.5.5)

Anexo V - Lista de Potenciales Empresas Importadoras de Rondonia

Anexo VI - Lista de Potenciales Empresas Importadoras de Acre

Anexo VII - Bibliografía y Fuentes de Consulta

ANEXO I

JUSTIFICACIÓN DE LA ADOPCIÓN DE UN ADICIONAL DEL 10% COMO ESTIMACIÓN DE COSTOS DE TRANSPORTE

Se consultó varias fuentes, tales como despachantes de aduana, transportadoras de carga y oficinas contables, para encontrar un índice promedio de la incidencia de los costos de flete en relación a los costos de la mercancía. Tras evaluar la información recabada, se llegó a la conclusión de que 10% del valor de la mercancía sería un índice bastante razonable, en algunos casos, con buen margen de seguridad, para representar el costo de flete sumado al correspondiente al seguro. Como adicional a ese margen de seguridad, se incluye los costos de combustible en Bolivia, que son muy inferiores a los de Brasil.

En el universo de 33 productos analizados, procedentes de localidades prácticamente equidistantes se observó que había gran diferencia en el valor del flete en comparación con el valor de adquisición de las mercancías, variando del 1% al 65%, obteniéndose un promedio del 11,18%, incluyendo el valor del seguro, muy próximo al valor estimado en el Estudio.

Esa diferencia se justifica pues los factores que integran el costo de transporte consideran: la distancia recorrida, el peso, el volumen, el valor del producto (para calcular el seguro) y precios de combustible. Estas consultas sirvieron también para confirmar el costo promedio de transporte carretero, tomando el valor de R\$ 0,09 ton./Km., equivalente a US\$ 0,04 Ton/Km. lo que concuerda con el costo indicado en el Estudio.

Lamentablemente, no fue posible fundamentar ese índice en bases estadísticas oficiales o en estudio técnico o científico existente en Bolivia o Brasil, que determinara, aunque fuera genéricamente, la relación costo del flete/mercancía. Al sugerir la inclusión de ese valor adicional, se tuvo el cuidado de computar en los costos finales de los productos en estudio la cuota correspondiente a los costos de flete, pues, en función de la diversidad de productos, de la unidad de medida y cantidad adoptadas en la planilla, sería casi imposible obtener el valor del flete para la unidad de producto (Kg., litro, m³...). Como se trata de una estimación, es natural que pueda haber divergencias con el costo real, que deberá ser objeto de negociación entre comprador, vendedor y transportista.

Destacamos, una vez más, que los datos anteriores son tan sólo referenciales. Por lo tanto, es imperativo que, para cualquier negociación se haga un relevamiento completo de las variables que integran el valor del transporte, como tipo de producto, origen y destino del mismo, si es carga refrigerada o no, si la referencia para estimar el flete es peso o volumen, entre otros.

Resta concluir que la estimación del 10% adoptada como margen de gastos de transporte se basa en las opiniones consultadas, en la observación personal de los consultores involucrados y en un análisis de los datos obtenidos de manera experimental sobre los 33 productos citados.

ANEXO II

FICHA DE REGISTRO DE USUARIO DEL SISTEMA VIGIAGRO (5.1)

REGISTRO N° /(UF) IMPORTADOR EXPORTADOR

EMPRESA:	
RAZÓN SOCIAL:	
C.G.C. (N° Registro General de Contribuyentes):	INSC. EST.:
DOMICILIO:	
TELÉFONO:()	FAX:()
Dirección Electrónica:	
RESPONSABLE DE LA EMPRESA/FUNCIÓN:	
ESTE REGISTRO NO EXIME AL IMPORTADOR O EXPORTADOR DE REGISTRO ANTE EL MINISTERIO DE AGRICULTURA Y ABASTECIMIENTO EN LOS CASOS ESPECIFICADOS POR LA LEY.	

APODERADO LEGAL (Adjuntar Poder)

NOMBRE:	CPF (N° de Registro de las Personas Físicas):
AGENCIA/REPRESENTANTE:	CNPJ (N° de Registro Nacional de la Persona Jurídica):
DOMICILIO:	
Dirección Electrónica:	
TELÉFONO()	FAX ()

NOMBRE:	CPF (N° de Registro de las Personas Físicas):
AGENCIA/REPRESENTANTE:	CNPJ (N° de Registro Nacional de la Persona Jurídica):
DOMICILIO:	
Dirección Electrónica:	
TELÉFONO ()	FAX ()

(Nombre y firma de la persona responsable)

Unidad VIGIAGRO: Fecha: ____ / ____ / ____	Recibido por: <div style="text-align: center;"> _____ Firma y sello </div>
---	--

ANEXO IV

Papel Membreteado del Interesado

REQUERIMIENTO PARA LA IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS
(MOD. 5.5) N° / DFA/ (actuación del MAPA)

DATOS DEL IMPORTADOR

Razón Social: CGC/CNPJ: Domicilio: Ciudad / Estado: Clasificación (Actividad): N.º de Registro en Órgano Oficial:
--

DATOS DEL PRODUCTOR/FABRICANTE

Razón Social: N.º de Registro: Clasificación del Establecimiento: Domicilio: Ciudad / País: Documentos de Habilitación: (otorgado por el área técnica de la DFA/UF)

DATOS DEL PRODUCTO

Nombre del producto: NCM: Marca Comercial: Registro: Tipo de Embalaje: Cantidad: Temperatura de Conservación: Finalidad/Uso propuesto: Punto de Entrada al País: EXPEDIENTE DE APROBACIÓN RÓTULO N°
--

INFORMACIONES COMPLEMENTARIAS

Fecha probable de embarque: Fecha probable de desembarque: Lugar de Reinspección: N.º de SIF o ER Medio de transporte Local de Depósito (Nombre del Establecimiento) Domicilio / Ciudad / Estado
--

El importador arriba identificado garantiza la veracidad de la información precedente y se compromete a depositar el producto en el lugar indicado y proceder a su comercialización tan sólo después de la liberación por parte del Servicio Oficial de la *Delegacia Federal de Agricultura* _____/DFA/____.

Lugar y fecha de la Solicitud:

(sello y firma del interesado)

Espacio Destinado al Órgano oficial /DFA/UF

--

Se dirige al Órgano oficial /DFA/UF

Sello y Firma

Espacio Reservado para el órgano competente del MAPA

N.º del Permiso de Importación Fecha de Autorización del Embarque
--

FISCAL FEDERAL AGROPECUARIO

ANEXO V

LISTA DE POTENCIALES EMPRESAS IMPORTADORAS DE RONDONIA

<p>01- A. A. MOREIRA MERCEARIA Nome Fantasia: CASA ARAGÃO Contato: ANTÔNIO ARAGÃO MOREIRA Av. Pe. Chiquinho, 675 Bairro: Pedrinhas - Cidade Porto Velho - RO CEP 78.900-970 Fone: (69) 3221-0182 Fax: (69) 3221-0182 CNPJ: 04.901.666/0001-71 E-Mail: casaaragão@brturbo.com.br Ramo de atividade: Higiene, limpeza, secos e molhados</p>
<p>02- AGROINDUSTRIAL RENA LTDA – GRUPO BERTIN Nome do Titular: SILVANO SIMÃO DE SOUZA Endereço: Rodovia BR 364, km 245, Setor Industrial - Cacoal/RO Fone: 69- 3443-2146 CNPJ: 03.352.718/0001-35 E-Mail: Mariana.castanio@brturbo.com.br Ramo de Atividade: Comércio e Industrialização de Couro Principal Produto: Couro Animal (bovino).</p>
<p>03- ALVES & CIA. LTDA. Nome do Titular: JORGE FERNANDO ALVES Endereço: Av. 2 de Junho, 2251 Centro – Cacoal / RO Fone: 69-3441-4548 / 3441-4063 (Escritório Cacoal) CNPJ: 63.796.346/0001-68 E-Mail: alvsitana@netravel.com.br Ramo de Atividade: Supermercado Principal Produto: Alimentação, secos e molhados e utilidades domésticas etc.</p>
<p>04- ANTÔNIO ELIAS PRADO Nome Fantasia: COMERCIAL TUIITE Contato: REGINALDO (9987-3941) Av. Rafael Vaz e Silva, 3135 Bairro: Liberdade Cidade Porto Velho - RO CEP 78.904-120 Fone: (69)3223-5003 CNPJ: 34719625/0001-20 E-Mail: Ramo de atividade: Comércio varejista (Alimentos bebidas)</p>
<p>05 - ASSOC. DE SUPERMERCADOS REDE SUPER 10 Nome Fantasia: REDE SUPER 10 Contato: DERLI (69 -9981-4428) / AÉLCIO (69-9981-3837) Av. José Amador dos Reis Bairro: T. Neves Cidade Porto Velho - RO CEP 78.910-491 Fone: (69) 3226-2217 Fax: (69) 3226-2217 CNPJ: 03.323.988/0001-18 Ramo de atividade: Comércio Varejista de, alimentos e secos e molhados.</p>
<p>06- ZAELLY ALIMENTOS Nome Fantasia: ZAELLY ALIMENTOS Contato: GENEY FELBECK(9975-1035) Av. Gov. Jorge Teixeira,1555 Bairro: N. Brasília Cidade Ji-Paraná - RO CEP 78.960-000 Fone: (69) 3421-5441 Fax: (69) 3421-5441 CNPJ: 15.888.993/0001-57 E-mail: tresfront@hotmail.com.br Ramo de atividade: Distribuidora de alimentos</p>

<p>07- CASA DO PADEIRO DE RONDÔNIA LTDA Nome Fantasia: CASA DO PADEIRO Contato: WILSON DA SILVA Av. Raimundo Cantuária , 2881 Bairro: Roque Cidade Porto Velho - RO CEP 78.906-550 Fone: (69) 3224-6340 Fax: (69)3224-6340 CNPJ: 15.887.011/0001.02 E-Mail: Wilson@casadopadeiro-ro.com.br Ramo de atividade: Distribuidor de produtos de panificação Produtos de interesse; trigo, laticínios, essências para confeitaria.</p>
<p>08- CED - DIST. E REP. LTDA Nome Fantasia: CED(BAUDUCCO) Contato: PEDRO CARLOS RIBEIRO(9981-4875) Rua: Roberto Souza,107 Bairro: N. Porto Velho Cidade Porto Velho - RO CEP 78.906-710 Fone: (69) 3222-5145 Fax: (69) 3222-1905 CNPJ: 01.550.940/0001.13 Ramo de atividade: Representações em geral</p>
<p>09- C.F. ALIMENTOS COMERCIO E REPRESENTAÇÕES LTDA Nome Fantasia: FRIOCENTER Contato: ROSA Rua: Maringá , 587 Bairro: N. Brasília Cidade Ji- Paraná - RO CEP 78.900-970 Fone: (69) 3421-2083/2311 Fax: (69) 3421-5774 CNPJ: 02.476.985/0001-51 E-mail: friocenter@brturbo.com.br Ramo de atividade: Distribuidor de produtos alimentícios em geral (atacadista)</p>
<p>10- CHICO COM. DE CEREAIS REPRESENTAÇÕES LTDA Nome Fantasia: TIO CHICO Contato: FRANCISCO Rua: João Pedro da Rocha, 951Bairro: N. Porto velho Cidade Porto Velho - RO CEP 78.906-200 Fone: (69) 3222-1743 Fax: (69) 3222-1743 CNPJ: 15.857.501/0001-66 Insc. Est.:407.15438-5 Ramo de atividade: Beneficiamento e empacotamento de arroz (distribuidor de feijão, farinha)</p>
<p>11- COMERCIAL DE ALIMENTOS SÃO JOÃO BATISTA LTDA Nome Fantasia: MERCADINHO SÃO JOÃO Contato: JOSÉ LEITE DE MORAIS Rua: Goiás , 567 Bairro: Tucumanzal Cidade Porto Velho - RO CEP 78.915-210 Fone: (69) 3229-3531 Fax: (69) CNPJ: 34.745.745/0001-00 Ramo de atividade: Comércio Varejista</p>
<p>12- COMERCIAL DALLA VECCHIA LTDA Nome Fantasia: SUP. PATO BRANCO Contato: ARI (995-1012) RICARDO (3321-3882) Av. Marques Henrique, 351 Bairro:Centro Cidade Vilhena - RO CEP 78.995-000 Fone: (69) 322-2841 Fax: (69) 321-2163 CNPJ: 05.920.608/0001.58 Insc. E-Mail: patobr@patobrancosupermercados.com.br Ramo de atividade:Comércio Varejista de alimentos, secos e molhados</p>
<p>13- COMERCIAL TRIANGULINA LTDA. Contato: ANTÔNIO ANDRADE Av. Julio Guerra, 822 – Centro Cidade: Ji-Paraná – RO Fone: (69) 3421-5132 CNPJ: 05.920.616/0001-02 Principal Atividade: Atacadista de alimentos, bebidas e utilidades domésticas</p>
<p>14- D. J. TERCEIRO LTDA Nome Fantasia: SUPERMERCADO JARDIM Contato: DAVI (69 - 9984-0686) Av. Guaporé , 2813 Bairro: Agenor de Carvalho Cidade Porto Velho - RO CEP 78.909-350</p>

<p>Fone: (69) 3214-3599 Fax: (69)3214-3633 CNPJ: 02.555.525/0001-19 Ramo de atividade: Comércio Varejista</p>
<p>15- DISTRIBUIDORA COIMBRA IMP. E EXP. LTDA Nome Fantasia: DISTRIBUIDORA COIMBRA Contato: SOCORRO Av. Rio de Janeiro Bairro: N. Porto Velho Cidade Porto Velho - RO CEP 78.916-400 Fone: (69) 3225-2058 Fax: (69) 3222-5550 CNPJ: 01.024.756/0001-33 E-Mail: coimbra@dcoimbra.com.br Ramo de atividade: Atacado de secos e molhados e utilidades domésticas</p>
<p>16- DISBRASIL DISTRIBUIDORA BRASIL IMP. E EXP. LTDA Nome Fantasia: DISTRIBUIDORA BRASIL Contato: ELCIO RIGOLON(9984- 7970) Rua: Uruguai , 364 Setor Ind Cidade Porto Velho - RO CEP 78.906-450 Fone: (69) 3225-1557 Fax: (69) 3225-2718 CNPJ: 03.572.126/0001-29 Ramo de atividade: Distribuição de alimentos, limpeza, higiene</p>
<p>17- EMPACOTADORA DE ALIMENTOS CACOAL LTDA. Nome do Titular: JOÃO CARLOS PEREIRA DA SILVA Endereço: Rua São José, 715 – Bairro: Santo Antônio Cidade: Cacoal / RO Fone: 69- 3441-2248/3441-4627/441-5905 CNPJ: 03.219.456/0001-35 E-Mail: amazon@capitaldocafe.com.br Ramo de Atividade: Comércio e Indústria de Alimentos Principal Produto: Arroz, feijão, açúcar, óleo, farinha de trigo, farinha de mandioca, fubá e sal</p>
<p>18- GASPARELO & SOUZA LTDA Nome Fantasia: GASPARELO & SOUZA Contato: ANTÔNIO AIRTON GASPARELO Av. Amazonas, 3946 Bairro: Agenor de Carvalho Cidade Porto Velho - RO CEP 78.900-000 Fone: (69) 3222-1602/1538/5768 CNPJ: 01.211.435/0001-48 gasparelo@brturbo.com.br Ramo de atividade: Comércio atacadista (Hortifrutigranjeiros)</p>
<p>19 - H. PEREIRA & CIA LTDA Nome Fantasia: SUPERMERCADO JUMBINHO Contato: ADALTO PEREZ VAREA Rua: Brasil , 454 Bairro: N. Brasília Cidade Ji- Paraná - RO CEP 78.960-000 Fone: (69) 3421-1922 Fax: (69)3421-1791 CNPJ: 009596338/0001-09 Insc. Est.: 20556791-1 Ramo de atividade: Comércio Varejista</p>
<p>20- IRM MADEIRAS LTDA. Nome do Titular: DELCI CONTE GNOATTO Endereço: Rodovia BR 364, Km 224 – Pimenta Bueno/RO Fone: 69-3441-4062 / 3441/4063 (Escritório Cacoal) -CNPJ: 04.771.358/0001-79 E-mail: ivandro@htmail.com.br Ramo de Atividade: Madeira Principal Produto: Madeira Pranchada/madeira aplainada e cerrada / madeira beneficiada.</p>
<p>21 - JEEDÁ COM. DIST. DE ALIMENTOS LTDA Nome Fantasia: SUPERMERCADO JEEDA Contato: JOSÉ DA PAZ SILVA JÚNIOR Av. Brasil , 427 Bairro: N. Brasília Cidade Ji- Paraná - RO CEP 78.960-000 Fone: (69)3421- 1111 Fax: (69) 3421-4998 CNPJ: 63.770.820/0001.82</p>

Ramo de atividade: Comércio Varejista
<p>22- JIBRAN DIST. DE BEBIDAS LTDA Nome Fantasia: JIBRAN DIST.DE BEBIDAS Contato: LUIZ CARLOS LYRA Av. Brasil , 1463 Bairro: N. Brasília Cidade Ji- Paraná - RO CEP 78.960-000 Fone: (69) 3422-1150 Fax: (69)3421-1485 victorpierola@hotmail.com.br Ramo de atividade: Distribuidor de bebidas</p>
<p>23 - LYRA & LYRA CIA LTDA Nome Fantasia: SUPERMERCADOS 5 ESTRELA Contato: LUIZ CARLOS LYRA Av. Brasil , 1458 Bairro: Nova Brasília - Ji- Paraná - RO CEP 78.960-000 Fone: (69) 3421-2829 Fax: (69) 3421-1485 Ramo de atividade: Comércio varejista</p>
<p>24- L.C. DE ALBUQUERQUE –ME Nome Fantasia: MERCADINHO SANTO ANTÔNIO Contato: MENTA Av. Costa e Silva , 291 Bairro: Costa e Silva Cidade Porto Velho - RO CEP 78.900-970 Fone: (69) 3223-4703 CNPJ: 03.792.509/0001-02 Ramo de atividade: Comércio varejista</p>
<p>25- MADRON INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE MADEIRAS LTDA. Contato: ROSE FREITAS Av. das Seringueiras, 1266 Nova Brasília Cidade: Ji-Paraná –RO Fone: (69)3424-3500 CNPJ: 63.611.743/0001-18 E-Mail: madron@brturbo.com.br Ramo de Atividade: Desdobramento de Madeiras</p>
<p>26- MERCANTIL CONTINENTAL LTDA. Nome Fantasia - SERVE MAIS Contato: SR. JOÃO SÉRGIO Endereço: Rua Raimundo Cantuária, 10082 – Jardim Santana CEP:78900-970 – Porto Velho / RO Fone / Fax: (69) 3214-4389 CNPJ: 03.617.106/0001-27 Ramo de Atividade: Comércio Varejista – Alimentos e bebidas</p>
<p>27- MERCEARIA PLAZA LTDA- ME Nome Fantasia: MERCADINHO PLAZA Contato: JOSÉ WELLINGTON Av. Costa e Silva , 1581 Bairro: São Sebastião II Cidade Porto Velho - RO CEP 78.900-270 Fone: (69) 3229-7539 CNPJ: 84.619.667/0001-67 Ramo de atividade: Comércio Varejista</p>
<p>28- MERCANTIL NOVA ERA LTDA Nome Fantasia: ATACADO NOVA ERA Contato: FRANCENI BR. 364,Km 3,5 Bairro: Lagoa Cidade Porto Velho - RO CEP 78.910-320 Fone: (69) 3216-9000 Fax: (69) 222-1783 CNPJ: 04.240.370/0003.19 E-mail: venda.pv@novaera.com.br Ramo de atividade: Comércio Atacadista de alimentos e utilidades domésticas</p>

<p>29- P. A, FALCÃO Nome Fantasia: SUPERMERCADO BEIRA RIO Contato: PEDRO DE A. FALCÃO Rua: 13 de Maio , 85 Bairro: Centro Cidade Porto Velho - RO CEP 78.900-000 Fone: (69) 3223-6896 CNPJ: 05.738.513/0001-18 Ramo de atividade: Comércio Varejista de alimentos e secos e molhados</p>
<p>30- PAULO MOREIRA- ME Nome Fantasia: MERCADO MOREIRA Contato: GERALDO MOREIRA Av. Transcontinental, 4975 Bairro: Santiago Cidade Ji- Paraná - RO CEP 78.960-000 Fone: (69) 3421-1783 Fax: (69) 3421-1783 CNPJ: 34.770.420/0001.79 Insc. Est.: 20.542.850-7 Ramo de atividade: Comércio Varejista de alimentos e secos e molhados</p>
<p>31- RIO MADEIRA IND. DE ALIMENTOS LTDA Nome Fantasia: Q-DELICIA Contato: ARQUIMEDES LONGO Rua: Sucupira, 425 Bairro: Conj. Odacir Soares Cidade Porto Velho - RO CEP 78.916-620 Fone: (69) 3227-1740 Fax: (69) 3224-1740 CNPJ: 34.777.037/0001-42 Insc. Est.: 10.131.308-4 Ramo de atividade: Cereais e Condimentos de ração</p>
<p>32- S. ALVES & CIA LTDA Nome Fantasia: SUPERMERCADO LUZITANA Contato: JORGE FERNANDO Av. 02 de Junho , 2251 Bairro: Centro Cidade Cacoal - RO CEP 78.975-000 Fone: (69) 3441-4548 Fax: (69) 3441-2067 CNPJ: 53.964./0001-13 E-Mail: aluzitana@netravel.com.br Ramo de atividade: Comércio Varejista</p>
<p>33- SUPERMERCADO GONÇALVES LTDA Nome Fantasia: SUP. GONÇALVES (MATRIZ) Contato: GERENTE- EDSON (69 - 9987-7072) Av. Almirante Barroso ,2240 Bairro: N Sra. das Graças Cidade Porto Velho- RO CEP 78.915-020 Fone: (69) 3224-2733 Fax: (69) 3224-2939 CNPJ: 34.748.558/0001-71 Ramo de atividade: Comércio Varejista de alimentos e utilidades domésticas</p>
<p>34- SUPERMERCADO COM. IRMÃOS GONÇALVES LTDA Nome Fantasia: SUP. IRMÃOS GONÇALVES Contato: JOÃO GONÇALVES F. Av. Mal. Rondon , 1793 Bairro: Dois de Abril Cidade Ji-Paraná - RO CEP 78.960-000 Fone: (69) 3422-1847 Fax: (69)3422-1295 CNPJ: 04.082.624./0008-22 goncalves@enter-net.com.br Ramo de atividade: Comércio Varejista</p>
<p>35- TAKEDA PORTO VELHO LTDA Nome Fantasia: TAKEDA Contato: HIROSKY TAKEDA (9981-2706) Rua: Guanabara , 3030 Bairro: Liberdade Cidade Porto Velho - RO CEP 78.904-130 Fone: (69) 3224-1719 Fax: (69) 3224-3638 CNPJ: 04.429.478/0002-73 Ramo de atividade: distribuidor de alimentos (varejo de materiais para supermercado)</p>

<p>36- TAKESHI MARU LTDA Nome Fantasia: SUP. MARU Contato: SHOITY MARU (69 - 9981-2591) Av. 07 de Setembro , 1409 Bairro: Centro Cidade Porto Velho - RO CEP 78.900-000 Fone: (69) 3224-5200 Fax: (69) 3221-9837 CNPJ: 05.911.888/0001-38 Ramo de atividade: Comércio Varejista de alimentos, bebidas, secos e molhados</p>
<p>37- TAKIGAWA COMPANY LTDA Nome Fantasia: TAKIGAWA COMPANY Contato: EDUARDO (69 - 9981-2486) Av. Nações Unidas , 85-A Bairro: Centro Cidade Porto Velho - RO CEP 78.915-040 Fone: (69) 3221-5589 Fax: (69) 3221-0009 CNPJ: 01.016.473/0001-20 E-Mail: supotpvh@enter-net.com.br Ramo de atividade: Comércio de Distribuição de Produtos alimentícios (Frios)</p>
<p>38- BERTIN-CURTIMENTO E OUTRAS PREPARAÇÕES DE COURO Contato: Carlos Rodovia BR 364 – Km 245 Cidade: Cacoal/RO Fone: (69) 3443-3176 E-mail: carlos.luis@bertin.com.br Ramo de atividade: Curtimento de couros</p>
<p>39-COMERCIO DE SERRARIAS DESDOBRAMENTO DE MADEIRA Contato: Raquel Rua: Xapuri, nº 1211 Bairro: Riachuelo Cidade: Ji- Paraná Fone: (69) 3421-3581 E-mail: vsmadeiras@superiq.com.br Ramo de atividade: Madeireira</p>
<p>40-COMERCIO DE SERRARIAS DESDOBRAMENTO DE MADEIRA Contato: Luismar Rua: Miguel Luiz dos Santos, nº 1507 – Bairro: Jardim das Seringueiras Cidade: Ji-Paraná /RO Fone: (69) 3424-7777 E-mail: jg.madeiras@brturbo.com.br</p>
<p>41- CIMENTEC - TRANSPORTES, EXPORTAÇÃO E COMÉRCIO LTDA Contato: Luiz Antônio Porto Velho: Rua Benjamin Constant, 1018 - Olaria - CEP 78.902-200 - Telefones: 69 - 3224 3261 e 69 3224 3268 cimentecpvh@msn.com Produto de interesse: cimento Portland</p>
<p>42- WOODSHOP MADEIREIRAS Contato: AVALONE Rodovia BR 364 Km 511 – Bairro: Marechal Rondon CEP: 78.930-000 Caixa Postal 474 Fone/Fax (69) 3535-2915 Ariquemes-RO E-mail: wood@ariquemes.com.br Produto de interesse madeira em geral</p>
<p>43-PISOBELLO LTDA Rua: Lagoa, nº 2678 – Centro CEP: 78.983-000 – Espigão D'Oeste – RO Fone: (69) 3481-2989 - E-mail: pisobello@centranet.com.br Produto de interesse: madeira em geral</p>

<p>44-MADEIREIRA SULMAP Contato: APPI Rodovia Br 364 Km 200 Cx. Postal – 96 Pimento Bueno-RO CEP: 78984-000 Fone: (69) 3451-2891 E-mail: appiro@hotmail.com Produto de interesse: madeira em geral</p>
<p>45-MADEIREIRA MARTENDAL LTDA Contato: MARCONDES Av Brigadeiro Eduardo Gomes, 1.425 Vilhena/RO - CEP: 78.995-000 Bairro: Nova Vilhena Fone: (69) 3322-2961 E-mail: martendal@netview.com.br Produto de interesse: madeira em geral</p>
<p>46- ORIANE DIST. DE CIMENTO LTDA Porto Velho - RO Contato: Valderlei Garcia Fax.: 3224-1522 / 3225-1935 E-mail: uandson_17@hotmail.com - acr-ro@enter-net.com.br Produtos de interesse: Cimento</p>
<p>47 - J.P. DA SILVA SUPERMERCADO Presidente Médici/RO Contato: José Pereira Fone/Fax: 3471-2667 / 9952-1483 E-mail: acpm@intermedi.com.br Produtos de interesse: alimentos em geral e bebidas</p>
<p>48 - FALCÃO CONFECÇÕES E CALÇADOS LTDA Av. Rio Branco, 4500 – Centro - Rolim de Moura/RO Contato: Silvano Frutuoso Fone/Fax: 3442-1847 / 8114-8820 E-mail: leiribonet@yahoo.com.br - : acirm@nettravelrm.com.br Produtos de interesse: Confeccões em geral</p>
<p>49 - FLAY CONFECÇÕES Rua Fagundes Varela, 320 – Centro- Pimenta Bueno/RO Contato: Gerson Szezerbatz Produtos de interesse: confeccões em geral</p>
<p>50 - VIVENDA MAT. P/ CONSTRUÇÃO Av. Capitão Castro, 3434 – Centro – Vilhena/RO Contato: Dirceu Hoffmamm Fone/Cel.: 3321-2010 / 8402-5677 E-mail: / maryalmodovar@hotmail.com Produtos de interesse: cimento, pisos cerâmicos e materiais para construção em geral</p>
<p>51 - EMPRESA: BIG SAL Contato : Robson Guimarães End. Br 364 Km 08 Ji-Paraná –RO Tel. 69 3422 7669 Email: www.bigsal.com.br Produto de interesse: Sal bruto para industrialização</p>
<p>52 - EMPRESA: SAL MAX Contato: Sr. Paulo End. Br 364 km 10 Ji-Paraná-RO Tel. 069 3422 3421</p>

Email: www.salmaxjp@salmax.com.br

Produto de interesse: Sal bruto para industrialização

53 - EMPRESA: VITAMAI S VITASAL

Contato: Sra. Fabíola

End.Distrito Industrial

Ji-Paraná-RO

Tel. 069 3421 3993

Email: www.vitamais@pcnet.com.br

Produto de interesse: Sal bruto para industrialização

ANEXO VI

LISTA DE POTENCIALES EMPRESAS IMPORTADORAS DE ACRE

<p>01 -CIMENTEC - TRANSPORTES, EXPORTAÇÃO E COMÉRCIO LTDA Contato: SANDRO Av. Chico Mendes, 968 - Triângulo - CEP 69.901-180 – Rio Branco/AC Telefones: 68 3221 2876 - 68 3221 1097 cimentecrbo@contilnet.com.br Produto de interesse:cimento portland</p>
<p>02-MIRAGINA S/A –INDÚSTRIA E COMÉRCIO Rua do Aviário, 448 – bairro Aviário – CEP – 69.909-170 Rio Branco – Acre Contato: Sr. José Luiz Fone: E-mail : miragina@miragina.com.br Site: www.miragina.com.br Produtos de interesse: farinha de trigo e castanha do Pará</p>
<p>03-ASSOCIAÇÃO DOS DISTRIBUIDORES ATACADISTAS DO ACRE-ADACRE Av. Ceará, 2351, Altos da ACISA CEP – 69.900-460 Presidente: Felipe Gonzales e-mail: adacre@uol.com.br felipegonzales@uol.com.br Produtos de interesse: Alimentos e bebidas em geral</p>
<p>04- NUTRISAL INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA Av. nações Unidas, 2409 – Estação Experimental Rodovia Br. 364, Km. 04 – Distrito Industrial Rio Branco – AC. Diretor: Carlos Cordeiro Fones: XX-(68) – 3221-0781 E-mail: nutrisalind@brturbo.com.br Produto de interesse: sal in natura e componentes.</p>
<p>05- ACREPLAST IND. E COM. DE EMB. EXP. E IMP.LTDA. Av. das Acácias. Zona A , Setor 4, Lote 3 – distrito Industrial Fones: XX-968) – 3229-2012/ 3229-2062/3229-1350 Contato; Raiolando C de Oliveira E-mail: acreplast@uol.com.br Produtos de interesse: Alimentos e bebidas em geral</p>
<p>06 - SANTISTA DISTRIBUIÇÕES LTDA Av. Getulio Vargas 3001- CEP : 69.914-000 – Rio Branco/AC Contato: HERIQUE ESCURRA GUILLEN Fones: 68)3228-2072 E-mail: acsantista@uol.com.br Produtos de interesse: Alimentos e bebidas</p>
<p>07 – DISTRIBUIDORA BABAÇU Rua Baguari, 804 – CEP -69.900-000 -Taquari – Rio Branco/AC Contato: VALBERTO Fone: (68)3221-1242 E-mail: babacudistribuidora@brturbo.com.br Produtos de interesse: Alimentos e bebidas</p>
<p>08 - CRISTAL DISTRIBUIDORA Rua Minas Gerais 1031 – CEP ; 69.900-000 - Rio Branco/AC Contato: RAIMUNDO NONATO Fone: (68)3223-3146</p>

Produtos de interesse: Alimentos e bebidas
<p>09 - CASA MATOS Rua Coronel alexandrino, 594 bosque – CEP: Contato: NEY DE FREITAS MATOS Fone: (68)3222-7288 E-mail: casamatosat@bol.com.br Produtos de interesse: enlatados e conservas</p>
<p>10 - AQUARELA MALHAS – CNPJ – 04.588.257/0001-67 Conj. Bela Vista,qd/20 c/12 77 Bairro: Floresta/CEP: 69.900-000-Rio Branco/AC Contato: Maria de Fátima Fone: (068) 30264063 Produtos de interesse: Confeccões em geral</p>
<p>11 - EMA F. K. J CONFECÇÕES – CNPJ – 63.605.620/0001-74 Trav. da Serra, 839bairro: São Francisco/CEP: 69.910-510- Rio Branco/AC Contato: FÁTIMA SALES Fone: (068) 224-8299 Produtos de interesse: Confeccões em geral</p>
<p>12 - MITSUYO CONFECÇÕES – CNPJ – 10.209.617/0001-75 CONJ. BELA VISTA Q/25-C/13 –B.FLORESTA CEP; 69.900-000 Contato: MITSUYO NISHIZAWA SOUZA Fone: (068) 227-20.22 Produtos de interesse: Confeccões em geral</p>
<p>13 - : R.S.& J.F COMERC. ATACADISTA – CNPJ – 06.145.133/0001-32 Rua Quintino Bocaiuva,1.108/SALA 102, - Rio Branco/AC Contato: RENATA SILVA Fone: (068) 30266905/ 30289461 Produtos de interesse: Confeccões em geral</p>
<p>14 - AISSAK IND. E COMERCIO DE CONFECÇÕES Trav. Guarany,503, BAIRRO AVIÁRIO –CEP: 69.909-230-Rio Branco/AC Contato: LÚCIA MARIA DA SILVA Fones: (068) 30266905/ 30289461 Produtos de interesse: tecidos e confeccões em geral</p>
<p>15-SERRACRE INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE MADEIRA LTDA Contato: Otávio da Silva Costa Zona B Setor 07, Lote 07, B nº 561 Rio Branco-AC CEP: 69900-000 Fone: (68) 3229-3673 Produtos de interesse: madeira e geral</p>
<p>16-AMAZON TRADE EXPORTAÇÃO E IMPORTAÇÃO LTDA Contato: ROBERTO BORGES Estrada Dias Martins Km 04, Distrito Industrial - Rio Branco-AC CEP: 69917-300 Fone: (68) 3028-0547 Produtos de interesse: madeira e geral</p>
<p>17- MINIMAD INDUSTRIA DE MADEIRAS LTDA Contato: CLAUDINIR FRANCISCO BONAMIGO BR 364 KM 90, RAMAL GRANADA KM 05 ZONA RURAL ACRELÂNDIA/AC CEP: 69945-000 Fone: (68) 3235-1443 Produtos de interesse: madeira e geral</p>

<p>18- IND.E COMÉRCIO DE MADEIRAS GARÇA BRANCA Contato: OSVALDO COUTINHO AV. ADENILSON ROGERIO DE OLIVEIRA Nº 1832 CENTRO ZONA RURAL ACRELÂNDIA/AC CEP: 69450-000 Fone: (68) 3235-1052 E-mail: - madgarcabranca@aol.com.br Produtos de interesse: madeira e geral</p>
<p>19- IND. E COM. DE MADEIRAS NOVA CANAã LTDA Contato:ADELAIDE DE FÁTIMA GONÇALVES DE OLIVEIRA - ZONA B SETOR 2 DISTRITO INDUSTRIAL RIO BRANCO/AC CEP: 69917-200 (68) 3229-3808 E-mail: afg.oliveira@uol.com.br Produtos de interesse: madeira e geral</p>
<p>20- LAMINADOS CATEDRAL LTDA Contato: MARLUCE GOMES BARLATTI ESTRADA DAS CINCO MIL KM 01 SAIDA PARA PORTO ACRE/AC Rio Branco/AC - CEP: 69900-000 Fone: (68) 3227-3050 Produtos de interesse: madeira e geral</p>
<p>21 - FOX LAMINADOS LTDA Contato: ANDRETT COSTA BARLATTI BR AC 40 KM 27 ZONA RURAL - Rio Branco/AC PORTO ACRE/AC CEP: 69921-000 Fone: (68) 3261-1201 Produtos de interesse: madeira e geral</p>
<p>22- L. MACHADO ROMERO ME Contato: ELIZEU MACHADO ROMERO RAMAL DO AÇAI 1355 ZONA RURAL PORTO ACRE/AC CEP: 69921-000 Fone: (68) 3262-1093 Produtos de interesse: madeira e geral</p>
<p>23- MADEIREIRA SÃO LUCAS LTDA Contato: JOSÉ GERALDO CALEGARI RAMAL DA CONCORDIA Nº1223 ZONA RURAL PORTO ACRE/AC CEP: 69921-000 Fone: (68) 3262-1146 Produtos de interesse: madeira e geral</p>
<p>24 - INDUSTRIA DE MADEIRAS SOROCABA LTDA Contato: DÍLSON RAMOS BORGES SETOR 10 LOTES 01 e 02 DISTRITO INDUSTRIAL RIO BRANCO/AC CEP: 69900-000 Fone: (68) 9985-2185 Produtos de interesse: madeira e geral</p>
<p>25- INDUSTRIA E COM. DE MADEIRAS ÍNDIA PORã LTDA Contato:JARBAS ROBERTO BRASILEIRO DISTRITO INDUSTRIAL Nº 04 ZONA B SETOR 07 RIO BRANCO/AC CEP: 69917-200 Fone: (68) 3224-3644 Produtos de interesse: madeira e geral</p>
<p>26- INDÚSTRIA E COM. DE MADEIRAS ACRELÂNDIA LTDA Contato:EMERSON LIECH BRIZOLA RUA PROJETADA COHAB ACRELÂNDIA/AC CEP: 69945-000 Fone: (68) 3227-3050</p>

Produtos de interesse: madeira e geral
<p>27- MACAUÁ INDUSTRIA MADEIREIRA LTDA Contato:LUIZ CARLOS BERTOLETO ROD. AC 401 KM 33,5 ZONA RURAL ACRELANDIA/AC CEP: 69945-000 Fone: (68) 8112-0104 Produtos de interesse: madeira e geral</p>
<p>28- MACAUÁ INDUSTRIA MADEIREIRA LTDA Contato:LUIZ CARLOS BERTOLETO ROD. AC 401 KM 33,5 ZONA RURAL ACRELANDIA/AC CEP: 69945-000 Fone: (68) 8112-0104 Produtos de interesse: madeira e geral</p>
<p>29 - DISTRIBUIDORA DE BEBIDAS SORRISO Contatos: Mozart Marcondes Filho e Marilson Melo Cavalcante Rua do Aviário, 526 – Aviário Fone: (68) 3223-1197 E –mail: sorrosoac@uol.com.br Rio Branco / AC CEP - 69909-170 Produtos de Interesse: Alimentos e bebidas</p>
<p>30 – FRIGOAVE RIO BRANCO LTDA Contato:Luíz Ferreira Castilho – Norio Kadowaki Rua Custodio Freire, 166 – Bosque Fones: 55-(68) 3223-1777 / 3223-0080 -(69) 3223-5150 E-Mail: brturbofrigoaveac@uol.com.br Rio Branco / AC CEP – 69909-540 Produtos de Interesse: Gêneros alimentícios, carnes e aves</p>
<p>31 – FRIOS VILHENA LTDA Contatos: Jose Carlos Castilho – Carlos Roberto Alvarenga Rua Raimundo Goma, 100 – Abrão Alab Fones: 55-(68) 3226-4748 e 55-(68) 3226-4748 E-mail: fvilhena@uol.com.br Rio Branco / AC - CEP –69907-100 Produtos de Interesse: Gêneros alimentícios, carnes e aves</p>
<p>32 - LDF COMERCIO E REPRESENTAÇÕES Contatos: Luiz Deliberato Filho e Marisa Carvalho Deliberato Alameda das Graças, 435 Fones: 55-(68) 3226-5819 e 55-(68) 3226-5819 E-Mail: deliberatofilho@yahoo.com.br Rio Branco / AC -CEP -69911-760 Produtos de Interesse: Alimentos e bebidas em geral</p>
<p>33 - J.C. GONÇALVES GASP(ATACADÃO GONÇALVES) Contato: João Célio Gonçalves Caspar Av. Boulevard Thaumaturgo, s/n – Centro Fones: 55-(68) 3222-3545 / 9983-1410 – 55-(68) 3222-3332 Cruzeiro do Sul / AC - CEP - 69980-000 Produtos de Interesse: linha de supermercado</p>
<p>34 - ARAÚJO DISTR. DE REFRIGERANTES DO ACRE Contato: João Passos de Araújo Av. Nações Unidas Fones: 55 - (68) 9987-3742</p>

<p>E-mail: jaraujo66@hotmail.com Rio Branco /AC – CEP -69900-000 Produtos de Interesse: bebidas em geral</p>
<p>35 - SUPERMERCADO ARAÚJO IMP. E XP. LTDA Contatos: Adem Araújo da Silva e Aldenor Araújo da Silva Rua Isaura Parente, 772 – Bosque Fone: 55-(68) 3216-3100 E-mail: sparaujo@mdnet.com.br; adem@araujosuper.com.br; aldemor@araujosuper.com.br Rio Branco / AC – CEP -69908-210 Produtos de Interesse: Diversos-Linha de supermercados</p>
<p>36 - D & P COMERCIAL LTDA (HIPERMERCADO DAYANE) Contato: Pedro Raimundo de Oliveira e Antonio M. Arruda Av. Ceará, 3301 – Estação Experimental Fones: (68) 32226-7000 e(68) 32226-7000 E-Mail: hyperdayane@uol.com.br Rio Branco / AC – CEP-69900-460 Produtos de Interesse: Diversos-Linha de supermercado</p>
<p>37 - SUPERMERCADO GONÇALVES LTDA Contato: José Gonçalves da Silva Av. Ceará, 3301 – Estação Experimental Fones: (68) 226-2616 e (68) 226-2616 Rio Branco / AC – CEP 69900-460 Produtos de Interesse: Diversos-Linha de supermercado</p>
<p>38 - VAREJÃO POPULAR COM. GÊNEROS ALIMENT. LTDA Contato: Miguel Fernandes Araújo Rua Epimanondas Jácome, 2314 – Centro Fones: 55-(68) 3223-5333 e 55-(68) 3223-5333 E-Mail: varejão@brturbo.com.br Rio Branco – Acre CEP 69908-240 Produtos de Interesse: Diversos-Linha de supermercado</p>
<p>39 - ERCHEM & FILHOS LTDA(SUPERMERCADO CAMELI) Contato: Racena de Melo Cameli e Antonio Assem Melo Cameli Av. Absolon Moreira, s/n – Centro – Fones: 55-(68) 322-2590 / 6384/2355 Cruzeiro do Sul / AC – CEP 69980-000 Produtos de Interesse: Diversos-Linha de supermercado</p>
<p>40 - MERCANTIL PAGUE POUCO Contato: João Ricardo Bentes de Oliveira e Sandra Maria Oliveira Rua Maracá, 33 Geraldo Fleming Fones: 55-(68) 3226-4742 e 55-(68) 3226-4742 E-Mail: jbentes@uol.com.br Rio Branco /AC – CEP 69904-120 Produtos de Interesse: Diversos-Linha de supermercado</p>
<p>41 - MERCANTIL SÃO SEBASTIÃO LTDA Contato: Edilson Raulino da Silva e Ana Maria Soares Ferreira da Silva Av. Santos Dumont, s/n – centro Fones: 55-(68) 3546-3483 e 55-(68)3546-3483 Epitaciolandia / RO – CEP 69934-000 Produtos de Interesse: Diversos-Linha de supermercado</p>

42 - TAKIGAWA COMERCIO DE FRIOS LTDA
Contato: Olmiro Brunoro e Seiji Takigawa
Rua do Aviário, 338 – Aviário
Fones: 55-(68) 3224-5193 e 55-(68) 3223-5118
E-Mail: takrb@mdnet.com.br
Rio Branco / AC – CEP 69901-180
