

**Identificación de oportunidades
comerciales para productos bolivianos
en los Estados brasileños de Mato Grosso
y Mato Grosso do Sul**

**Departamento de Apoyo a los PMDER
Publicación N° 27/05**

PRESENTACIÓN

El presente trabajo se centra en el estudio de los mercados fronterizos de Bolivia, específicamente los Estados de Mato Grosso/MT y Mato Grosso do Sul/MS, con miras a identificar oportunidades comerciales para productos bolivianos en esos dos Estados brasileños.

Este Estudio presenta, sintéticamente, un informe general de Bolivia, Mato Grosso/MT y Mato Grosso do Sul/MS y su intercambio comercial, así como sobre 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, logística, infraestructura de transporte, estudio de mercado, canales de distribución, traslado en las fronteras, entre otros. El objetivo del informe es brindar una visión general de las características más importantes de los mercados en estudio que, de alguna manera, interfieren en las relaciones comerciales pretendidas.

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

- 1)** - Investigación en base a datos secundarios en Bolivia, Mato Grosso/MT y Mato Grosso do Sul/MS, buscando conocer trabajos e información ya publicados sobre el tema. Se consultaron documentos de ALADI, 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 Mato Grosso/MT y Mato Grosso do Sul/MS, y de las Secretarías de Finanzas de dichos Estados. Se consultó, también, al Instituto Nacional de Estadística de Bolivia/INE, a las Cámaras de Comercio e Industria, y de Exportadores de las principales ciudades bolivianas, además de investigaciones con los órganos del Gobierno de Bolivia, como los Ministerios de Transporte y de Agricultura, el Instituto Boliviano de Comercio Exterior/IBCO, el Centro de Promoción Bolivia/CEPROBOL, y otras fuentes de información adicionales;
- 2)** - recolección de información sobre temas vinculados a las demandas potenciales para productos bolivianos, precios practicados para productos similares brasileños, infraestructura existente para soporte a las operaciones de comercio en las instituciones gubernamentales y entidades de clases empresariales de Mato Grosso/MT y Mato Grosso do Sul/MS;
- 3)** – análisis de mercado y de la competitividad de 50 productos en los mercados de Mato Grosso/MT y Mato Grosso do Sul/MS, basado en los trabajos de recolección de información, y en la Lista Referencial de productos enviada por ALADI. Ese análisis apunta a un potencial favorable para determinados productos oriundos de Bolivia, cuando se los compara con los de origen brasileño, según se demuestra en la Parte IV de este trabajo. Como producto final del Estudio, en base a los relevamientos realizados, se obtuvo al final una lista de productos con indicación de la viabilidad comercial en los mercados en cuestión. Al mismo tiempo, se presenta una lista de empresas de los estados de Mato Grosso/MT y Mato Grosso do Sul/MS con actividades afines a los productos ofertados, que podrían ser potenciales importadoras.

El Estudio fue desarrollado en el marco del Programa de Apoyo a favor de los PMDER, por los consultores Antônio Rocha Guedes y João Machado Neto.

RESUMEN EJECUTIVO

CAPÍTULO I - ASPECTOS GENERALES DE LAS REGIONES ESTUDIADAS

1 - BOLIVIA

Bolivia posee una población estimada en 9.024.940 habitantes y su extensión territorial es de 1.098.581 Km.². Su PBI se incrementó en un 2,3% en 2003, 3,6% en 2004, y 4,3% en 2005, según el INE -Instituto Nacional de Estadística- de Bolivia. Para el año 2006, se mantiene la expectativa de crecimiento, en el mismo nivel de 2005. En el primer trimestre de este año, el PBI se incrementó en un 4,3%. Los principales factores que impulsaron ese índice son las exportaciones de derivados del petróleo, destacándose el gas natural comercializado con Brasil y Argentina.

Las principales actividades económicas de Bolivia están vinculadas a la explotación del petróleo y sus derivados, mineral metálico y no metálico, agropecuaria de subsistencia y productos de origen forestal, especialmente, la madera tropical.

A pesar del buen desempeño verificado en el segmento de las exportaciones y las actividades económicas, evidenciado por el crecimiento del PBI, se constata un bajo nivel de generación de empleo y bajo nivel de renta, entre otros aspectos.

❖ Mato Grosso

Mato Grosso cuenta con una población de 2.749.145 habitantes y sus principales ciudades son: Cuiabá -la capital-, Várzea Grande, Rondonópolis, Cáceres, Sinop, Tangará da Serra, Pontes e Lacerda y Primavera do Leste. Limita con los Estados de Rondonia, Amazonas, Pará, Tocantins, Goiás, Mato Grosso do Sul y con Bolivia, a través de las fronteras de Cáceres/MT y San Matías/BO.

La principal actividad económica del Estado es el agronegocio, destacándose la producción de soja, caña de azúcar, algodón, arroz y la cría de ganado y porcinos. El agronegocio ha estimulado el crecimiento de la actividad de servicios que corresponde al 58% de la economía. En el período 1985-2004, la economía de Mato Grosso fue la que registró mayor crecimiento entre los demás estados brasileños, del orden del 315%, según datos del Instituto Brasileño de Geografía y Estadística -IBGE.

❖ Mato Grosso Do Sul

El Estado posee una población de 2.169.688 habitantes, según el IBGE -Instituto Brasileño de Geografía y Estadística. Sus principales ciudades son: Campo Grande -la capital-, Dourados, Corumbá, Três Lagoas, Ponta Porã, Aquidauana, Paranaíba, Naviraí, Nova Andradina y Coxim. Limita con los Estados brasileños de Mato Grosso, Goiás, Minas Gerais, San Pablo, Paraná, y con Paraguay y Bolivia, a través de las fronteras de Corumbá/MT y Puerto Suárez/BO.

La política de desarrollo del Gobierno del Estado contempla la implantación de polos industriales en sectores como frigoríficos, curtiembres, fábricas de lácteos, muebles, alcoholes, azúcar, textil y cerámicas. En Corumbá se destaca la extracción de minerales calcáreos y producción de cemento, además de ser el principal punto de entrada del gas boliviano importado por Brasil.

CAPÍTULO II – INTERCAMBIO COMERCIAL

En 2005, Bolivia exportó un total de US\$ 2.815,8 millones e importó US\$ 2.343,3 millones, generando un superávit de US\$ 472,5 millones. A su vez, en 2004, exportó US\$ 2.245,4 millones e importó US\$ 1.187,7 millones, obteniendo un superávit en la balanza comercial de US\$ 357,8 millones de dólares. Sus grandes socios comerciales son los países de ALADI, seguidos por EE.UU. Se observa una expansión en el incremento de los valores exportados de minerales (22,7%), donde se destacan el estaño, en bruto y metálico, y el plomo. Los principales productos que integran el conjunto de exportaciones bolivianas son derivados del petróleo, especialmente, el gas natural. Entre los bienes industrializados, se destaca la soja y derivados (aceite, harina y tortas de soja), además del sector de confecciones y similares.

La balanza comercial de Bolivia con Brasil se ha presentado favorable a Bolivia en los últimos tres años, como se observa en el Cuadro 9 del presente Estudio. Se registra que, en 2005, Brasil importó cerca del 35% de todas las exportaciones bolivianas. De acuerdo con lo que se observa en el primer semestre de 2006, la tendencia es que se mantenga el mismo porcentaje.

Los principales productos exportados por Bolivia a la región de frontera con Mato Grosso/MT y Mato Grosso do Sul, según el INE -Instituto Nacional de Estadística- de Bolivia, son el gas natural –casi el 100% del valor total de las exportaciones, maderas en bruto y aserradas, porotos en grano y confecciones en general. Según la misma fuente, los productos más importados por Bolivia, a través de las fronteras de los dos Estados brasileños, son carnes deshuesadas de bovino congeladas, maderas tropicales aserradas, vehículos automotores diesel para hasta 10 pasajeros, preparaciones para la elaboración de bebidas, embalajes, bolsas y cartuchos de polímeros de etileno.

CAPÍTULO III - INFRAESTRUCTURA Y SISTEMA DE TRANSPORTES

❖ Región de Cáceres/MT - San Matías/BO

La infraestructura de transporte y de apoyo existente en la región de frontera es deficitaria, tanto del lado brasileño como del lado boliviano. Las vías de conexión carretera entre Cáceres y San Matías y las principales ciudades bolivianas en el mismo eje de integración, como Santa Cruz de La Sierra y Cochamba, están en condiciones precarias para el tránsito, constituidas de rutas de balasto.

Cáceres cuenta con un puerto fluvial público ubicado en la margen izquierda del río Paraguay y su área de influencia comprende el Sudeste de Mato Grosso y el Nordeste del Estado de San Pablo. El acceso por carretera a ese puerto se da por la BR 070, que une Cáceres a Cuiabá/MT, y por la BR 174 en dirección a la frontera con el Estado de Rondonia. La conexión por vía fluvial se da por el río Paraguay. Cáceres está unida a Cuiabá por la BR 070, siendo 205 Km. de ruta pavimentada con buenas condiciones para el tránsito. De la frontera hasta San Matías hay 8 Km. todavía sin asfaltar y de tránsito difícil. En las localidades arriba mencionadas no hay aeropuertos con capacidad operativa para aeronaves de porte mediano y grande.

❖ Región de Corumbá/MS - Puerto Suárez/BO

En Corumbá hay un aeropuerto internacional de porte mediano, con un vuelo diario que hace la conexión con Campo Grande y otras capitales brasileñas, además de la posibilidad de conexiones con vuelos nacionales e internacionales, que podrán viabilizar el transporte de carga que sea compatible con el valor agregado para entregas rápidas. Del lado boliviano

está el aeropuerto de Puerto Suárez, de donde salen vuelos regionales que conectan las principales ciudades de Bolivia, generando condiciones para el transporte de carga y de pasajeros a cualquier parte del mundo.

En la región hay también dos puertos fluviales brasileños en operación. Uno en la ciudad de Corumbá y otro en Ladário, ambos ubicados en la margen derecha del río Paraguay, a 6 Km. de distancia. El área de influencia de esos puertos es el noroeste de Mato Grosso do Sul, la parte sur de Mato Grosso y el sudeste de Bolivia. El acceso a esos puertos se da por la ruta BR 262 que conecta a Campo Grande/MS. Por vías férreas, el acceso se da por la Ferroviía Noroeste, y por vía fluvial, por el río Paraguay y sus afluentes.

De acuerdo con datos del Ministerio de Transporte del Gobierno Brasileño del año 2005, la BR 262, que va de San Pablo hasta la frontera con Bolivia está en buenas condiciones de transitabilidad. En el lado boliviano hay 582 Km. del tramo Pailón/El Tinto/San José de Chiquitos/Roboré/Puerto Suárez, con algunas partes no pavimentadas. La implementación de esos tramos está incluida en el Proyecto Corredor Interoceánico Carretera San José – Puerto Suárez, que conecta regiones en desarrollo de Bolivia.

Carreteras asfaltadas permiten el acceso, a través de Campo Grande/MS, Cuiabá/MT, a todas las principales ciudades brasileñas, incluso a los puertos de la costa Atlántica. En territorio boliviano, se está implantando el asfalto en el tramo Puerto Suárez – Roboré, hacia Santa Cruz de la Sierra.

A pesar de las dificultades para el tránsito por carretera en las regiones de frontera, especialmente debido a los accesos aún precarios por la Provincia de Ángel Sandoval - San Matías - Santa Cruz vía Cáceres en Mato Grosso, hay empresas de transporte bien estructuradas que cubren el trayecto San Pablo – Corumbá/MS y Cáceres/MT, el Ferrocarril Oriental (Bolivia) y por Ferroban-Novoeeste (Brasil), que permiten la conexión del puerto de Santos en San Paulo/Brasil hasta Antofagasta -Iquique y Arica- en Chile. La conexión Santos-Antofagasta-Iquique y Arica en Chile está incluida entre los 31 proyectos prioritarios de IIRSA, incluyendo la pavimentación de la ruta Pailón/Puerto Suárez.

También en el sector de transportes fluviales, a ambos lados, se cuenta con puertos relativamente equipados a las márgenes ribereñas de la bahía de Tamengo, en Puerto Suárez/Quijarro-BO, así como en Corumbá/MS, donde operan atracaderos con esteras para embarque de minerales a las márgenes del río Paraguay.

La hidrovía de Paraguay es una importante arteria de conexión de las regiones estudiadas con el Sur y el Sudeste de Brasil y con países del MERCOSUR, incluso Bolivia. Por esa vía se transportan soja y derivados, ganado, cemento, minerales de hierro y manganeso entre las terminales ubicadas en Cáceres/MT, Ladario/MS, puertos en Bolivia, Puerto Villa Hayes en Paraguay y San Nicolás en Argentina.

Con el desarrollo del asfaltado de los tramos en obra en dirección a Santa Cruz de la Sierra, tanto por el Sur (Provincia Busch) como por el Norte: San Matías - San Ignacio y San Velasco, muchas inversiones se multiplicarán en términos de infraestructura, equipos, almacenes y personal operativo, incluso las aduanas. La finalización de la obra de asfaltado del tramo Puerto Suárez - Santa Cruz de la Sierra constituye un factor importante para la integración regional.

CAPÍTULO IV – CONTEXTUALIZACIÓN Y ASPECTOS DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL

❖ Alianzas Estratégicas

El presente Estudio identifica alternativas para favorecer la concreción de alianzas y/o sociedades, con miras a facilitar los medios para viabilizar negocios y la implementación de emprendimientos en las más diversas áreas de intereses comunes, aprovechando el escenario favorable y los recursos disponibles en las regiones estudiadas.

En este contexto, se vislumbra la implementación de alianzas estratégicas en actividades que se complementan. O sea, la utilización de recursos humanos y materiales de conformidad con niveles de ofertas en cada región. Las variables que pueden generar condiciones favorables para la efectivización de alianzas estratégicas apuntan a los segmentos del agronegocio, como la soja y derivados, porotos, trigo, ajo, carnes y derivados, azúcar y alcohol; productos minerales no metálicos, como la sal; forestal, como la madera y derivados; confecciones y calzados.

Además de las alianzas en las actividades de producción, industrialización y comercialización del grupo de productos arriba descritos, es necesario también registrar las alternativas de alianzas en las áreas de servicios deficitarios constatados en ambos lados, servicios de administración portuaria, construcción y mantenimiento de rutas, tercerización de mano de obra en el despacho y traslado de cargas, explotación de servicios de transporte de carga y de pasajeros.

CAPÍTULO V - ESTUDIO DE LOS MERCADOS

En base a la información presentada en los cuadros 10 a 13 de este Estudio, se puede afirmar que el volumen del comercio fronterizo en la región es considerable, considerando que esas fronteras son puerta de entrada hacia otras regiones de Brasil, destacándose el gas natural, otros derivados del petróleo, productos petroquímicos, alimenticios, forestales y cereales. Además de esos grandes volúmenes negociados, se verifican operaciones con pequeña escala de valor en las regiones de frontera, en las ciudades de Cáceres/MT y Corumbá/MS del lado brasileño, y en las ciudades de San Matías y Puerto Suárez en Bolivia. Estas negociaciones resultan en la comercialización de productos de subsistencia y de uso general como alimentos, material de higiene y limpieza, material de construcción y combustibles, sobre todo en las ventas realizadas por el lado brasileño.

Como consecuencia del análisis de la balanza comercial entre Bolivia y Brasil, se puede afirmar que las mayores expectativas de negocios detectadas, en cuanto a importación, originados en Bolivia se concentran en algunos géneros alimenticios, confecciones, calzados, cereales, madera, carbón vegetal y, naturalmente, el gas natural.

Oportunidades de negocios

El estudio de viabilidad comercial, basado en el análisis de los productos de la oferta exportable de Bolivia en comparación con similares ofertados en los dos Estados brasileños, consideró la evaluación de diversos factores, teniendo el componente precio como factor determinante. En este contexto, se analizaron diversas variables, como el valor promedio de mercado practicado en las principales ciudades de Bolivia, como La Paz, Cochabamba y Santa Cruz de la Sierra, los niveles de producción, de demanda y de oferta en los respectivos Estados brasileños, además de diversos gravámenes que inciden en las

operaciones de importación por Brasil (impuestos, tasas, costos de flete, gastos aduaneros), cuyo resultado se presenta en los Cuadros 16 y 17 del Estudio.

A pesar de las proximidades de los mercados, de las ofertas y demandas complementarias existentes y, aún, de las facilidades diplomáticas y de Acuerdos Comerciales, por ejemplo, el ACE-36, se constató un bajo volumen de negocios entre esos mercados en los últimos años. La excepción se da en la puerta de entrada en la frontera de Brasil con Bolivia, en la ciudad de Corumbá/MT y Puerto Suárez/BO, por donde ingresa a Brasil el gas natural y diversos productos destinados a otros estados brasileños.

Sin embargo, la balanza comercial entre los dos Estados y Bolivia muestra una expansión de las negociaciones, pues del total de las importaciones realizadas a través de Corumbá/MS, originadas de diversos países, el 98% corresponde a productos bolivianos, según datos de la balanza comercial de Mato Grosso do Sul en 2005, brindados por la Secretaría de Comercio Exterior -SECEX/Brasil. Del total importado de Bolivia, aproximadamente el 98% corresponde al gas natural; lo que comprueba que hay potencial de mercado para otros productos bolivianos, que hay mucho espacio para que se amplíe en volumen y en diversidad.

El resultado final de los estudios y de la evaluación comparativa de los productos ofertados por Bolivia en relación a los similares existentes o disponibles en los Estados de Mato Grosso y Mato Grosso do Sul, señaló algunos productos con relativa potencialidad para futuras negociaciones, cuyos márgenes diferenciales de precios de mercado se presentaron con una relativa ventaja sobre aquellos comercializados en los mercados locales de los dos Estados brasileños. Y agregó, también, el análisis de factores de competitividad en cada mercado, en función de las demandas y ofertas existentes, según se demuestra sucintamente en el siguiente cuadro:

CUADRO 1 – POTENCIAL DE NEGOCIOS Y ALIANZAS ESTRATÉGICAS PARA PRODUCTOS BOLIVIANOS EN LOS ESTADOS DE MATO GROSSO Y MATO GROSSO DO SUL

Nomenclatura	Producto	Factor de competitividad	Alianzas Estratégicas - Sociedades
0405.10.00	Manteca, lata de 500g	Precio; demanda relativa; oferta de otros Estados	-
0701.90.00	Papa blanca	Precio; poca producción local; demanda reprimida; oferta de otros Estados	Producción y Distribución
0703.90.00	Ajo entero seco	Precio; producción local insuficiente; demanda reprimida; oferta de otros Estados e importación	Producción y Distribución
2005.40.00	Arvejas verdes naturales	Precio; insuficiencia en la producción; demanda reprimida; oferta de otros Estados	-
2005.80.00	Maíz verde en conserva	Precio; insuficiencia en el procesamiento local; demanda reprimida; oferta de otros Estados	-
0712.20.00	Cebolla blanca o colorada	Precio; producción local insuficiente; demanda reprimida; oferta de otros Estados	Producción y Distribución
0802.40.00	Nuez de Brasil, sin cáscara	Precio; insuficiencia en la producción local; demanda reprimida; oferta de otros Estados	Industrialización y distribución
0806.10.00	Uvas frescas	Precio; no hay producción local; demanda reprimida; oferta de otros Estados e importación	Producción y Distribución
1101.00.00	Harina de Trigo	Precio; procesamiento insuficiente; demanda reprimida; oferta de otros Estados e importación de otros países	Industrialización y distribución
1103.20.00	Harina de soja	Precio; no hay procesamiento local; demanda reprimida; oferta de otros Estados	Industrialización y distribución
1202.20.00	Maní	Precio; poca producción local; demanda reprimida; oferta de otros Estados	Producción y Distribución
1211.90.00	Orégano	Precio; insuficiencia en la producción local; demanda reprimida; oferta de otros Estados e importación	Producción, procesamiento y distribución;
1517.10.00	Grasas vegetales - margarina, paquete de 500g	Precio; demanda relativa; oferta de otros Estados	-
0713.33.00	Porotos comunes, secos, en grano	Precio; demanda relativa; oferta de otros Estados	-
2008.91.00	Palmitos – 400g, conserva	Precio; insuficiencia en la producción local; demanda reprimida; oferta de otros Estados y de importación	Producción, industrialización y distribución
2207.20.00	Aguardientes de caña, 1000 ml	Precio; poca producción local; demanda reprimida; oferta de otros Estados	Industrialización y distribución
25.01.00.00	Sal de uso industrial	Precio; no hay producción local; demanda reprimida; oferta de otros Estados	Industrialización y distribución
2501.00.00	Sal de mesa	Precio; no hay producción local; demanda reprimida; oferta de otros Estados	Industrialización y distribución
440724000	Madera tropical aserrada o desbastada longitudinalmente	Precio; demanda relativa; oferta de otros Estados	Extracción, Industrialización y distribución
44032000	Madera de conífera, simplemente desbastada	Precio; demanda relativa; oferta de otros Estados	Extracción, Industrialización y distribución

Nomenclatura	Producto	Factor de competitividad	Alianzas Estratégicas - Sociedades
6103.42.00	Pantalones de algodón para hombres y niños	Precio; insuficiencia en la producción local; demanda reprimida; oferta de otros Estados y de importación	Industrialización y distribución
6206.30.00	Camisas de algodón para mujeres y niñas	ÍDEM	ÍDEM
6205.30.00	Camisas de otros materiales p/hombres y niños	ÍDEM	ÍDEM
6109.10.0	"T-shirts" y camisetas interiores, de punto, de algodón.	ÍDEM	ÍDEM
6112.12.00	Conjuntos deportivos de fibras sintéticas	ÍDEM	ÍDEM
6204.62.00	Pantalones de algodón para mujeres y niñas	ÍDEM	ÍDEM
6206.20.00	Blusas de lana fina	ÍDEM	ÍDEM
6207.91.00	Camisetas, de punto, de algodón, de uso masculino	ÍDEM	ÍDEM
6403.99.00	Los demás calzados de cuero natural	ÍDEM	ÍDEM
6404.11.00	Calzado de deporte u otro calzado	ÍDEM	ÍDEM
03026100	Sardina en conserva lata de 425g	Precio; no hay producción local; demanda reprimida; oferta de otros Estados y de importación	-
09019000	Café tostado y molido	Precio; insuficiencia en el procesamiento local; demanda reprimida; oferta de otros Estados	-

Se espera que muchos otros productos similares que no constan en la lista anterior y que no fueron analizados puedan igualmente integrar listas de negociaciones futuras, pues, teóricamente, tienen las mismas condiciones de competitividad.

Como ya se mencionó anteriormente, la indicación de potencialidad comercial para determinado producto, de por sí, no es suficiente para demostrar su viabilidad, porque muchos factores más podrán interferir positiva o negativamente en la concreción de los negocios. Como factores relevantes, cabe destacar las condiciones de transporte requeridas, el medio de transporte utilizado, características y aspectos de calidad y de presentación de los productos, precios y cargas. Como ya se afirmó, hay muchas variables que deben ser consideradas en las condiciones negociadas, que podrán resultar en la viabilidad o no de negocios.

CAPÍTULO VI – MEDIDAS NO ARANCELARIAS Y ASPECTOS CONSULARES

Las relaciones diplomáticas en la región estudiada han sido las mejores posibles, con las representaciones de los dos países actuando en conjunto cuando fue necesario discutir y establecer políticas que facilitaran y promovieran mejoras en la integración política y económica en las fronteras. Recientemente, se celebró un acuerdo entre Brasil y Bolivia que permite el acceso y libre tránsito en sus territorios de ciudadanos brasileños y bolivianos, sin necesidad de presentación de pasaportes o visa.

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 preveía la desgravación progresiva, de modo que, en 2006, una parte significativa del comercio entre los países del MERCOSUR y Bolivia está casi totalmente desgravada. Las ventajas resultantes de este instrumento colaborarán con la dinamización del comercio boliviano con los Estados de Mato Grosso/MT y Mato Grosso do Sul/MS.

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

RECOMENDACIONES Y CONCLUSIONES

A pesar de las indicaciones positivas detectadas en este Estudio en cuanto a la realización de intercambio comercial entre los mercados analizados, se sabe que hay enormes dificultades para su implementación, teniendo en cuenta la escasa representación de la balanza comercial. Por ello, se considera primordial la acción efectiva de entidades públicas y privadas, inclusive de gobiernos y empresarios, en la búsqueda de alternativas capaces de abrir y consolidar nuevos mercados para los productos bolivianos en la región.

Con ese objetivo, a continuación se presenta una lista de propuestas y sugerencias, que, de ser implementadas, podrán cambiar significativamente el actual escenario de las relaciones comerciales en esas localidades, posibilitando la expansión de negocios y celebración de alianzas estratégicas.

- Desarrollar un programa que fortalezca la cultura de comercio exterior en la región fronteriza (cursos, conferencias, visitas técnicas, talleres y seminarios, entre otros);
- Adoptar estrategias mercadológicas, con miras a explotar oportunidades comerciales en la frontera (promoción de ferias, misiones comerciales, rueda de negocios);
- Definir política de ventas/distribución (representación comercial, ventas al por mayor, creación de un centro de distribución, instalación de salón de exposiciones, etc.);
- Implantar un programa de capacitación para modernizar la gestión empresarial;
- Crear un programa que incremente la competitividad de las empresas bolivianas (modernización y capacitación tecnológicas y mejoras en los procesos de producción);
- Definir una estrategia de marketing para divulgar y fortalecer las marcas de productos bolivianos en la región (plan de marketing comercial e institucional, con miras a la valoración y al conocimiento del producto boliviano);
- Desarrollar estrategias que dinamicen las relaciones comerciales entre empresas bolivianas y brasileñas en la frontera (encuentros de negocios sectoriales, seminarios empresariales);
- Mejorar la infraestructura de apoyo al comercio exterior (almacenes, depósitos aduaneros, aeropuertos, puertos, carreteras y trenes) a fin de reducir los costos operativos, dar celeridad y seguridad a las operaciones de trasbordos, despacho y transporte de cargas;
- Mejorar las instalaciones y la operatividad de la infraestructura existente en las fronteras, con miras a facilitar los procesos aduaneros y las emisiones de certificados y permisos;
- Definir marcos regulatorios (legislación) que den estabilidad comercial a las relaciones entre Brasil y Bolivia, generando un ambiente de confianza ante el sector empresarial para realizar inversiones en la región. Eso dará un fuerte impulso a las alianzas y sociedades entre los sectores productivos de los países;
- Promover la acción conjunta entre las entidades gubernamentales y empresariales, con miras a la reducción de medidas no arancelarias;

- Implantar un programa de formación de recursos humanos en comercio exterior (cursos, seminarios, visitas técnicas, con miras a la formación en comercio exterior);
- Desarrollar e implementar un proyecto de integración fronterizo, que podrá también ser aplicado en otras comunidades a lo largo de una extensa frontera territorial brasileña con Bolivia y otros países sudamericanos (elaborar plan estratégico que contemple las acciones que podrán concretar la integración fronteriza, incluyendo la participación de representantes de ambos países).

Aunque se tenga en cuenta la recaudación obligatoria de impuestos y aportes como PIS, COFINS y Adicional de Aranceles Aeroportuarios, entre otros, varios productos bolivianos son competitivos en los mercados de Mato Grosso/MT y Mato Grosso do Sul/MS, según se puede verificar en los Cuadros 16 y 17 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.

En cuanto a la competencia, cabe destacar que muchos de los productos ofertados por Bolivia tienen similares nacionales, incluso de producción y de zafra en Mato Grosso/MT y en Mato Grosso do Sul/MS. Por lo tanto, en algunos casos, esa situación podrá generar dificultades al acceso de los productos bolivianos. En el caso particular de productos industrializados existe preocupación sobre cuestiones de orden técnico y operativo, como marca, garantía, asistencia técnica y repuestos disponibles.

A pesar de la existencia de una vía férrea que une Santa Cruz de la Sierra con Corumbá, se constató que la misma está subutilizada en el transporte de carga entre Bolivia y los Estados de Mato Grosso y Mato Grosso do Sul, a pesar de ser un transporte, tradicionalmente, de menor costo, además de precariedad del tránsito por carretera en el mismo tramo. La información obtenida con las empresas de transporte de la región indica que la escasa utilización de la vía férrea se debe al pequeño volumen de carga disponible. Con el proyecto de mejora de la vía férrea de Santos hasta Antofagasta, incluida en el Programa de IIRSA, se deberán crear condiciones favorables de uso con mayor frecuencia de viajes en dicho tramo.

Se puede dar un determinado peso a las medidas no arancelarias por no existir un mejor desempeño de las relaciones comerciales en los mercados en Estudio, ante las exigencias impuestas por ambos países. Son situaciones que, en el futuro, podrán revisarse, según se sugiere en las propuestas anteriores.

Si bien algunos productos presentaron una relativa ventaja competitiva en los mercados, cabe destacar que esta situación no necesariamente es una facilidad definitiva para que el negocio se concrete, pues muchas variables integran el precio final y la aceptación de cada producto negociado. Sin embargo, se puede afirmar con seguridad que claras señales de negocios para varios productos analizados en el Cuadro 1, anterior.

INDICE

Página

1. ASPECTOS GENERALES DE LAS REGIONES ESTUDIADAS	17
1.1. BOLIVIA	17
1.1.1. TERRITORIO Y POBLACIÓN	17
1.1.2. ASPECTOS DE LA ECONOMÍA	18
1.2. MATO GROSSO	19
1.2.1. TERRITORIO Y POBLACIÓN	19
1.2.2. ACTIVIDADES ECONÓMICAS	20
1.2.3. SISTEMAS DE TRANSPORTE	21
1.3. MATO GROSSO DO SUL.....	23
1.3.1. TERRITORIO Y POBLACIÓN	23
1.3.2. ACTIVIDADES ECONÓMICAS	24
1.3.3. SISTEMAS DE TRANSPORTE	25
2. INTERCAMBIO COMERCIAL	28
2.1. RELACIONES COMERCIALES ENTRE BOLIVIA Y BRASIL.....	28
2.2. RELACIONES COMERCIALES ENTRE BOLIVIA/BO Y MATO GROSSO/MT	29
2.3. RELACIONES COMERCIALES ENTRE BOLIVIA/BO Y MATO GROSSO DO SUL/ MS.....	30
3. INFRAESTRUCTURA Y SISTEMAS DE TRANSPORTE	31
3.1. SISTEMAS DE TRANSPORTE Y APOYO LOGÍSTICO	31
3.2. INFRAESTRUCTURA Y SISTEMAS DE TRANSPORTE	32
3.2.1. ESTIMATIVA DE COSTO DE FLETE EN BOLIVIA	33
3.3. ALMACENAMIENTO Y APOYO LOGÍSTICO	35
3.3.1. PUERTO SECO EN LA REGIÓN	35
4. CONTEXTUALIZACIÓN Y ASPECTOS DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL	37
4.1. RESULTADO DE LAS RUEDAS DE NEGOCIOS EN LAS CIUDADES DE CUIABÁ/ MT Y CAMPO GRANDE/MS	37
4.2. INTEGRACIÓN COMERCIAL DE LOS ESTADOS DE MATO GROSSO/MT Y MATO GROSSO DO SUL/MS CON BOLIVIA.....	38
4.3. COMPETENCIA CON PRODUCTOS REGIONALES.....	38
4.4. DESPACHO EN LA FRONTERA	38
4.5. INTERÉS EN LA IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS BOLIVIANOS	39
4.6. IMPACTOS EN LA IMPORTACIÓN DEL GAS NATURAL DE BOLIVIA	39
4.7. SOCIEDADES Y ALIANZAS COMERCIALES	40
4.8. INTERCAMBIO EN LA FRONTERA	40
5. ESTUDIO DE LOS MERCADOS	42
5.1. OPORTUNIDADES PARA PRODUCTOS BOLIVIANOS	42
5.2. CRITERIOS ADOPTADOS EN EL ANÁLISIS DE VIABILIDAD COMERCIAL	42
5.3. EVALUACIÓN DE LA COMPETITIVIDAD DEL PRODUCTO BOLIVIANO EN LOS MERCADOS ESTUDIADOS – MATRIZ COMPARATIVA.....	52
6. MEDIDAS NO ARANCELARIAS Y ASPECTOS CONSULARES	67
6.1. MEDIDAS NO ARANCELARIAS.....	67
6.2. ASPECTOS CONSULARES	70
CONCLUSIÓN Y RECOMENDACIONES	72
BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES DE CONSULTA	75
ANEXOS	77
ANEXO I – A – FICHA DE REGISTRO DE USUARIO DEL SISTEMA VIGIAGRO (MOD. 5.1).....	79
ANEXO I – B – SOLICITUD PARA LA IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS (MOD. 5.5).....	80
ANEXO I – C – SOLICITUD DE FISCALIZACIÓN DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS (MOD. 5.2).....	81

ANEXO II - EMPRESAS POTENCIALMENTE IMPORTADORAS DE MATO GROSSO DO SUL	82
ANEXO III - EMPRESAS POTENCIALMENTE IMPORTADORAS DE MATO GROSSO	90
ANEXO IV - MISIÓN EMPRESARIAL BOLIVIANA A CUIABÁ/MT – MATO GROSSO - MARZO/2005.	97

1. ASPECTOS GENERALES DE LAS REGIONES ESTUDIADAS

1.1. BOLIVIA



1.1.1. TERRITORIO Y POBLACIÓN

Con una superficie de 1.098.581 Km.² y ubicada en el centro de América del Sur, Bolivia limita al norte y al este con Brasil, con los Estados de Acre, a través de las ciudades de Brasiléia, Epitaciolândia y Assis Brasil; de Rondonia, con las ciudades: Guajará Mirim, Costa Marques y Pimenteiras do Oeste, de Mato Grosso del Sur, con la ciudad de Corumbá; y de Mato Grosso, con la ciudad de Cáceres. Al sur, Bolivia limita con Argentina, al oeste, con Perú, al sudeste, con Paraguay y al sudoeste, con Chile.

Se estima que la población actual de Bolivia es de 9.024.920 habitantes, siendo 4.495.430 hombres y 4.529.500 mujeres, con una densidad de población de 8,21 habitantes/Km.², constituida por un 60% de menores de 25 años de edad, lo que posibilita una gran oferta de mano de obra para los sectores productivos.

1.1.2. ASPECTOS DE LA ECONOMÍA

El PBI de Bolivia creció el 2,3% en 2003, el 3,6% en 2004, y el 4,3% en 2005, de acuerdo con el INE, Instituto Nacional de Estadística de Bolivia. Presentó, en el primer trimestre/2006, un crecimiento del 4,3%. El crecimiento de 2005, así como en los años anteriores, fue resultado de las exportaciones que tuvieron un incremento casi del 25% en comparación con 2004, un récord histórico según el Instituto Boliviano de Comercio Exterior/IBCO.

El significativo crecimiento del comercio internacional de Bolivia, es resultado, principalmente, del incremento sustancial de las exportaciones de derivados de petróleo, destacándose el gas natural hacia Brasil y Argentina. En 2004, Brasil importó de Bolivia US\$ 570,6 millones de gas natural. En 2005, ese valor alcanzó los US\$ 822,1 millones, un aumento casi del 44%. Argentina, en 2004, compró de Bolivia US\$ 49,1 millones y, en 2005, US\$ 161,8 millones, según el Instituto Nacional de Estadística/INE de Bolivia, más que triplicando los valores de un año al otro.

Para 2006 se verifica la continuación de esa tendencia. En el primer semestre de ese año, el comercio exterior boliviano creció tanto en las exportaciones, 52%, como en las importaciones, 30%, en comparación con igual período de 2005. De la misma forma, el superávit comercial aumentó significativamente, pasando de US\$ 183 a US\$ 498 millones de dólares.

1.2. MATO GROSSO

Mapa de Mato Grosso



1.2.1. TERRITORIO Y POBLACIÓN

Mato Grosso es el tercer mayor estado brasileño en superficie y presenta la menor densidad demográfica de los tres Estados del Centro-Oeste brasileño, con tan sólo 2,8 habitantes por kilómetro cuadrado. Su población asciende a 2.749.145 habitantes y sus principales ciudades son Cuiabá, la capital, Várzea Grande, Rondonópolis, Cáceres, Sinop, Tangará da Serra, Pontes e Lacerda y Primavera do Leste. Tiene frontera con los Estados de Rondonia, Amazonas, Pará, Tocantins, Goiás, Mato Grosso do Sul y con Bolivia.

En el período 1985-2004, la economía de Mato Grosso fue la que registró mayor crecimiento en Brasil, del orden del 315%, según investigación del Instituto Brasileño de Geografía y Estadística/IBGE, realizada con la Secretaría de Estado de Planificación y Coordinación General/SEPLAN. Esos números son resultado del buen desempeño del agronegocio y del comercio minorista.

Mato Grosso limita con Bolivia por el Municipio de Cáceres. Del lado boliviano se encuentra la ciudad de San Matías, capital de la provincia de Ángel Sandoval. La distancia entre Cáceres y San Matías es de 100 Km. por ruta asfaltada. De San Matías a Santa Cruz de la Sierra hay 600 Km. por camino de balasto, que se recorren en tres días.

Antes de llegar a San Matías está el pueblo brasileño de Corixa/MT, que se encuentra a 10 Km. de esa ciudad boliviana.

Según el INE -Instituto Nacional de Estadística de Bolivia- en 2005, la provincia de Ángel Sandoval contaba con 14.135 habitantes. Su capital, San Matías, tenía 7.500 habitantes. A

su vez, Cáceres/MT, tenía en 2002 una población de 88.488 habitantes, según el IBGE – Instituto Brasileño de Geografía y Estadística.

De los datos anteriores, se puede observar que esa región es poco habitada, sumando ambos lados de la frontera poco más de 100 mil habitantes y con histórico bajo crecimiento poblacional, lo que, de por sí, preocupa cuando se pretende dinamizar las relaciones comerciales en la localidad.

1.2.2. ACTIVIDADES ECONÓMICAS

La principal actividad económica de Mato Grosso es el agronegocio. Si se toma como referencia la zafra agrícola de 2003, se puede verificar el dinamismo de esa actividad en el Estado, de acuerdo con el Cuadro 1, a continuación.

**Cuadro 1 - PRINCIPALES PRODUCTOS DEL AGRONEGOCIO DE MATO GROSSO
ZAFRA AGRÍCOLA DE 2003 – EN TONELADAS**

Producto	Cantidad:
Soja	12.965.183
Caña de Azúcar	14.667.048
Algodón	1.065.863
Arroz	1.253.363
Azúcar	578.455
Porotos	50.274
Café	26.804

Fuente: Secretaria de Estado de Planeamiento de Mato Grosso

La cría de ganado bovino de carne y de leche, seguida de aves y suideos, es bastante representativa, como muestra el Cuadro 3, a continuación:

Cuadro 3 - GANADERÍA EN MATO GROSSO - EN 2003

Animales	Cantidades
Bovino	24.613.718
Aves	19.128.323
Suideos	1.114.592

Fuente: Secretaria de Estado de Planeamiento de Mato Grosso

El sector industrial de Mato Grosso también está bastante desarrollado, presentando diversidad de actividades industriales, de acuerdo con el Cuadro 4:

Cuadro 4 – PARQUE INDUSTRIAL DE MATO GROSSO - EN 2003

Tipo de Industria	Cantidades
Productos de Madera	2.175
Alimentos y Bebidas	1.623
Minerales no Metálicos	528
Minerales Metálicos	505
Impresión / Imprentas	429
Vestimenta y Accesorios	412
Muebles	409
Productos Químicos	211
Lácteos	75
Frigoríficos/mataderos	30

Fuente: Secretaria de Estado de Planeamiento de Mato Grosso

El sector de servicios, que responde por el 58% de la economía del Estado, gira alrededor del agronegocio. El segmento de comercio está integrado por 39.988 empresas que generan 91.749 empleos directos. Hay fuerte concentración de empresas comerciales y de servicios en las ciudades de Cuiabá, Várzea Grande, Cáceres, Rondonópolis, Sinop y Tangará da Serra.

1.2.3. SISTEMAS DE TRANSPORTE

El Estado de Mato Grosso cuenta con una excelente estructura de transporte ya que posee una red carretera de 84.200 Km. y se sirve de la Hidrovía de Paraguay, además de la vía férrea Ferronorte, con su primera etapa ya construida de 410 Km., que une Aparecida do Taboada/MS a Alto Taquari/MT.

Considerando las perspectivas de expansión de la frontera agrícola, los flujos conocidos de comercialización de la producción y los principales mercados, el Gobierno brasileño decidió crear cinco corredores de transportes: el Corredor Noroeste, el Centro-Norte, el Nordeste, el Centro-Este y el Sudoeste.

A los efectos de este Estudio, se describe a continuación los corredores Noroeste y Sudoeste.

El Corredor Noroeste abarca un área cultivable de más de 16 millones de hectáreas, ubicada al norte del Estado de Mato Grosso y Este de Rondonia. Las principales modalidades de transporte son la fluvial y la carretera. El primer trayecto, entre el entroncamiento de la BR 364 y 235 y Porto Velho, se hace a través de la BR 364, totalmente asfaltado y en buenas condiciones de tránsito. El segundo, entre esa capital y el puerto de Itacoatiara (AM), se efectúa por la hidrovía del Río Madeira, con una distancia de 1.115 km. Entre ese puerto y el océano Atlántico, el trayecto se efectúa por el Río Amazonas. El área de influencia del primer corredor se ubica, principalmente, en la región preamazónica y abarca la Chapada dos Parecis, situada en los Estados de Mato Grosso y Rondonia, el área de cerrado adyacentes en 150 Km. a la ruta federal BR 364, que une Cuiabá/MT con Río Branco/AC, y áreas limítrofes al Río Madeira. Otra alternativa de salida es la BR 363 entre Cuiabá y Santarém en el Estado de Pará.

El Corredor Sudoeste abarca, básicamente, la utilización de la Hidrovía Tietê-Paraná, permitiendo la salida de la producción de Mato Grosso do Sul y de San Pablo hasta los principales puertos de exportación, ubicados en la desembocadura del Río de la Plata. Ese corredor tiene una fuerte interacción con el sistema de la región sudeste. Mediante la construcción de la esclusa de Jupirá será posible incrementar la hidrovía en 700 Km., permitiendo la unión de San Pablo con Foz de Iguazú, en el Estado de Paraná/PR, con los puertos exportadores del Río de la Plata y con el Centro Oeste del país. Asimismo, posibilita la ampliación de las exportaciones de la región de Santa Cruz de la Sierra, especialmente de granos. Las obras de consolidación de la hidrovía permiten la unión de los tramos norte y sur del Río Paraná que, junto con los ríos de la Plata y Paraguay, facilita la utilización de embarcaciones en 7.700 Km. de hidrovía, uniendo estratégicamente Cáceres/MT con la desembocadura del Río de la Plata.

En el marco de las relaciones bilaterales, en 2001, los gobiernos brasileño y boliviano firmaron una declaración, destacando la importancia de que se crearan condiciones financieras para pavimentar la ruta entre Santa Cruz de la Sierra y Corumbá, eje prioritario de **IIRSA- Integración de la Infraestructura Regional Sudamericana**, que es un proceso de integración de la Infraestructura Regional Sudamericana, multisectorial, que pretende desarrollar e integrar las áreas de transporte, energía y telecomunicaciones de América del Sur, en diez años. El mismo documento reafirma como alternativa de interconexión el

corredor San Matías/Cáceres/Cuiabá, para lo cual se buscarían condiciones para la elaboración de un estudio de viabilidad.

La Agenda de Implantación Consensuada de IIRSA 2005/2010 incluyó, como proyecto prioritario, la construcción de la carretera Pailón / San José de Chiquitos / Roboré / Puerto Suárez (571 Km.), proyecto ancla de la Conexión Santa Cruz / Puerto Suárez / Corumbá.

1.3. MATO GROSSO DO SUL

Mapa de Mato Grosso do Sul



1.3.1. TERRITORIO Y POBLACIÓN

Ubicado en la Región Centro Oeste, Mato Grosso do Sul surgió en 1977 como resultado de la división en dos del Estado de Mato Grosso, promovida por el Gobierno brasileño. El Estado tuvo su origen desde la parte sur de Mato Grosso. Limita con los Estados brasileños de Mato Grosso, Goiás, Minas Gerais, San Pablo, Paraná, así como con Paraguay y Bolivia. Posee una población de 2.169.688 habitantes, según el IBGE -Instituto Brasileño de Geografía y Estadística. Sus principales ciudades son Campo Grande -la capital-, Dourados,

Corumbá, Três Lagoas, Ponta Porã, Aquidauana, Paranaíba, Naviraí, Nova Andradina y Coxim.

La región de frontera con Bolivia está integrada por las ciudades de Corumbá, del lado brasileño, y de Puerto Suárez, del lado boliviano. Corumbá contaba, en 2002, con una población de 97.238 habitantes, según el IBGE -Instituto Brasileño de Geografía y Estadística. Puerto Suárez, capital de la provincia de German Bush, tenía, en 2005, una población de 15.900 habitantes, mientras que su provincia tenía, en el mismo año, 36.589 habitantes, según el INE –Instituto Nacional de Estadística de Bolivia.

Como se observa la región fronteriza de Mato Grosso y Bolivia, aquí también se percibe el bajo nivel de población, siendo que las dos regiones no superan los 150 mil habitantes.

1.3.2. ACTIVIDADES ECONÓMICAS

Mato Grosso do Sul sufrió un proceso acelerado de industrialización en la década del 90, gracias, principalmente, al programa de incentivos fiscales promovido por el gobierno del Estado. Ese ambiente favorable contribuyó a la instalación de un parque industrial bastante diversificado, que representa el 21% de su PBI, ocupando el segundo lugar, después de la agricultura.

Actualmente el Gobierno del Estado estimula cuatro polos industriales: en la Región de Campo Grande, la capital, hay frigoríficos, curtiembres, fábricas de lácteos y muebles; en el polo de Dourados hay industrias de salvado, alcohol, azúcar y textiles; en Três Lagoas y región hay instalaciones de industrias cerámicas, curtiembres, fábricas de lácteos y de bebidas; y en Corumbá se destaca la extracción de minerales calcáreos, producción de cemento y astilleros, además de ser el principal punto de entrada del gas boliviano importado por Brasil.

El parque industrial del Estado también es bastante diversificado, teniendo un importante papel en la generación de empleo y renta; a continuación se discrimina su integración:

Cuadro 5 - PRINCIPALES INDUSTRIAS DE MATO GROSSO DO SUL – 2003

Tipo de Industria	Cantidades
Alimentos y Bebidas	728
Madera y Muebles	475
No Metálicos	433
Vestimenta	330
Impresión / Imprentas	310
Frigoríficos/Mataderos	62
Lácteos	60

Fuente: IBGE/Secretaría de Estado de Planeamiento de Mato Grosso do Sul

Actualmente, el agro es la principal actividad económica de Mato Grosso do Sul, respondiendo por el 30% de su PBI. Los principales productos de la zafra agrícola son la caña de azúcar, la soja y el maíz y, en la ganadería, los principales rebaños se presentan en el cuadro 7.

Cuadro 6 - PRODUCCIÓN AGRÍCOLA - AÑO 2003

Animales (sic)	Cantidades
Caña de Azúcar	9.276.831
Soja	4.092.318
Maíz	3.070.676
Arroz	238.402
Trigo	168.774
Algodón	159.060
Porotos	33.706

Fuente: IBGE/Secretaria de Estado de Planeamiento de Mato Grosso do Sul

Cuadro 7 - GANADERÍA EN MATO GROSSO DO SUL - AÑO 2002

Animales	Cantidades
Bovinos	23.168.000
Aves	23.795.795
Suideos	788.000

Fuente: IBGE/Secretaria de Estado de Planeamiento de Mato Grosso do Sul

Impulsado por el agronegocio y por la industria, floreció un importante segmento comercial y de servicios en las ciudades de Campo Grande, Dourados, Corumbá y Três Lagoas. Son 27.612 empresas comerciales, de las cuales 2.104 son mayoristas y 25.418 son minoristas, generando 219.000 puestos de trabajo, según datos del IBGE/2002.

1.3.3. SISTEMAS DE TRANSPORTE

La información sobre los sistemas de transporte de Mato Grosso do Sul se basan en un diagnóstico elaborado por la Secretaría de Estado de Planeamiento.

- **Transporte Carretero**

Las rutas pavimentadas en el Estado de Mato Grosso do Sul están bien distribuidas. La BR-163 limita con el Estado Brasileño de Paraná, comenzando en el Municipio de Mundo Novo, al sur del Estado y, siguiendo en el sentido sur-norte hasta el Municipio de Sonora, frontera con el Estado de Mato Grosso. Cabe destacar que, en esta ruta hay más flujo de traslado del norte del Estado al empalme en Nova Alvorada do Sul, a 107 Km. de distancia de la Capital. El mayor flujo pasa a darse por la BR-267 hasta la frontera con el Estado de San Pablo.

La ruta BR-267 corta transversalmente el Estado del Sudeste, a través del Municipio de Bataguassu (frontera con San Pablo), hasta Porto Murtinho (frontera con Paraguay).

Otra ruta de relevancia considerable en cuanto al flujo de vehículos es la BR-262, también denominada Transbrasiliana, que comienza en el Océano Atlántico, en Vitória/ES y llega a Bolivia. En Mato Grosso do Sul, comienza en Três Lagoas, al este del Estado (frontera con San Pablo), pasando por la región central en Campo Grande y siguiendo Corumbá, al oeste del Estado (frontera con Bolivia).

Las rutas federales representan el 61,52% de las rutas pavimentadas del Estado; el 38,04% es estadual y el 0,43%, municipal. Ahora, con relación al total, abarcando las rutas con lecho natural, implantadas, planificadas, en pavimentación, así como pavimentadas, la situación

se invierte: la red municipal posee 38.652 Km. (67,63 %), la estatal, 14.488 Km. (37,48%) y la Federal contribuye con tan sólo 4.015 Km. de extensión (7,02%).

- **Fluvial**

Al oeste del Estado se ubica la Hidrovía Paraguay-Paraná, en la frontera de Brasil con Bolivia y Paraguay. Se trata de una hidrovía que articula el Estado y los países limítrofes con Uruguay, en el puerto de Nueva Palmira, totalizando 3.442 Km. de extensión, a partir del puerto de Cáceres (Mato Grosso), constituyendo un importante corredor de comercio exterior con los países del MERCOSUR.

Las extensiones de esa hidrovía desde el puerto de Nueva Palmira (Uruguay) son: hasta Porto Murinho: 2.232 Km.; hasta los puertos de Corumbá y Ladário: 2.770 Km.

En Brasil, dicha hidrovía recorre 1.298 Km. desde Cáceres hasta la desembocadura del Río Apa. En el Estado, la extensión es de 858 Km., de los cuales, los 603 Km. entre Corumbá y la boca del Río Apa presentan las mejores condiciones de navegabilidad –especialmente a partir de Porto Murinho.

Los principales productos transportados son: Minerales de hierro y de manganeso, cemento, madera, derivados de petróleo y ganado en pie.

La hidrovía Paraná-Tietê se extiende desde el este del Estado de Paranaíba hasta Guaíra (PR), con aproximadamente 600 Km. de vías navegables, sirviendo a 15 municipios ribereños de Mato Grosso do Sul.

La conexión con el río Tietê, formando la hidrovía Paraná-Tietê, permite alcanzar el interior del Estado de San Pablo, hasta Conchas y Santa Maria da Serra (en Piracicaba), en un área de influencia que concentra varias ciudades con elevado potencial de negocios.

Por los puertos de Guaíra (Estado de Paraná), Presidente Epitacio y Panorama (ambos en el Estado de San Pablo) salen productos agrícolas, principalmente soja.

- **Vías Férreas**

La red de vías férreas del Estado tiene 1.618 Km. de extensión, correspondiendo 1.208 Km. a Novoeste y 410 Km. a Ferronorte. El tramo de Novoeste va de Três Lagoas a Corumbá, pasando por Campo Grande y, a través del empalme de Indubrasil, sigue hacia Ponta Porã, con 304 Km. de extensión.

Ferronorte cuenta con 410 Km. de líneas entre Aparecida de Taboado (frontera con San Pablo) a Alto Taquari (frontera con el Estado de Mato Grosso).

Novoeste transporta anualmente más de 2 millones de toneladas de mercaderías, tales como: mineral de hierro, mineral de manganeso, soja, cemento, derivados de petróleo, combustibles, productos siderúrgicos, entre otros; a su vez, Ferronorte transporta, principalmente, los granos para exportación.

La red de vías férreas que une Santos/SP y Corumbá/Puerto Suárez con Yacuiba, en Bolivia, cubriendo una distancia de 1.181 Km. del lado Boliviano y 1.772 en territorio brasileño, opera en forma regular, si bien necesita restauración.

- **Aéreo**

El Estado cuenta con 118 aeropuertos, 3 de categoría Internacional. De este total 92 pertenecen a la iniciativa privada y 23, al sector público. Los aeropuertos internacionales están ubicados en Campo Grande (pista de 2.600 m), Ponta Porã (pista de 2.000 m) y Corumbá (pista de 1.600 m).

El Aeropuerto Internacional de Campo Grande, ubicado a 7,5 Km. de distancia do centro de la ciudad, funciona 24 horas por día, opera a nivel nacional e internacional; cuenta con dos terminales de pasajeros (nacional e internacional), sala VIP y estacionamiento, entre otros atractivos.

2. INTERCAMBIO COMERCIAL

2.1. RELACIONES COMERCIALES ENTRE BOLIVIA Y BRASIL

Bolivia tiene una sólida inserción comercial en la región. En tal sentido, cabe destacar el acuerdo de complementación económica con el MERCOSUR, y acuerdos regionales con Chile y México, para formar una zona de libre comercio con esos países, 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 Decreto 2.240, del 28/05/1997. Este acuerdo apunta a la creación de una 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 desgravada, así como eliminadas las restricciones no arancelarias que afectan las relaciones comerciales bilaterales.

Como se puede observar en el próximo cuadro 8, en 2005 Bolivia exportó un total de US\$ 2.815,8 millones e importó US\$ 2.343,3 millones, generando un superávit de US\$ 472,5 millones. A su vez, en 2004, exportó US\$ 2.245,4 millones e importó US\$ 1.187,7 millones, obteniendo un superávit en la balanza comercial de US\$ 357,8 millones de dólares. Este saldo deriva del incremento del 33% en los valores exportados frente al incremento de tan sólo 25% en los valores importados. Sus grandes socios comerciales son los países de ALADI, seguidos por EE.UU. Ese incremento corresponde al crecimiento en 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.

Cuadro 8 - BALANZA COMERCIAL DE BOLIVIA - EN US\$ 1,00

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo
2003	1.729.753.120	1.692.066.070	37.687.050
2004	2.245.564.079	1.887.769.665	357.794.414
2005	2.815.798.903	2.343.293.468	472.505.435

Fuente: INE – Instituto Nacional de Estadística de Bolivia

En base a los datos anteriores, se concluye que, en 2005, las exportaciones de Bolivia se incrementaron en casi 25%, 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, seguidos de la agricultura, ganadería, pesca y extracción mineral. 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 9, 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.

Cuadro 9 - 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	1.016.564.168	531.759.972	484.804.196

Fuente: INE – Instituto Nacional de Estadística de Bolivia

En 2005, el volumen de las exportaciones bolivianas hacia Brasil totalizaron US\$ 1.016.564.168, mientras que las importaciones originadas en Brasil en el mismo año fueron de US\$ 531,759.972, generando un superávit de US\$ 484.804.196.

De los datos precedentes, se puede deducir que en el período entre 2003 y 2005 las relaciones comerciales entre Bolivia y Brasil fueron favorables a Bolivia, aunque en gran parte, explicados por el comportamiento del gas. En la relación entre ambos países, se constató que, en 2005, Brasil fue responsable de la importación de cerca del 35% de toda la exportación boliviana. Los resultados parciales hasta el primer semestre de 2006 indican que no habrá un cambio significativo en este escenario.

2.2. RELACIONES COMERCIALES ENTRE BOLIVIA/BO Y MATO GROSSO/MT

Los principales productos exportados por Bolivia a la región de frontera con Mato Grosso/MT, según el INE -Instituto Nacional de Estadística- de Bolivia, son el gas natural – casi el 98% del valor total de las exportaciones, maderas en bruto y aserradas, porotos en grano y confecciones para hombres y niños (pantalones y camisas).

Cuadro 10 - PRINCIPALES PRODUCTOS BOLIVIANOS EXPORTADOS A BRASIL POR LA REGIÓN DE SAN MATÍAS/BO, EN 2005

Clasificación	Producto	Valor en US\$ 1,00
2711210000	Gas Natural	15.641.966
4403990000	Madera en Bruto o desbastada	876.829
2710119900	Aceite lubricante liviano	437.760
0713339900	porotos	341.850
6203420000	Confecciones para hombres o niños	240.000
4411100000	Láminas de fibra de madera	189.097
4407910000	Madera Aserrada	132.226
Otros productos		972.644
Total General		18.832.372

Fuente: INE – Instituto Nacional de Estadística de Bolivia

Los principales productos importados por Bolivia, según el INE, son carnes deshuesadas de bovino congeladas, maderas tropicales aserradas, vehículos automotores diesel para hasta 10 pasajeros, preparaciones para la elaboración de bebidas, embalajes, bolsas y cartuchos de polímeros de etileno, con capacidad de hasta 1.000 cm³.

El comercio entre San Matías/BO y Cáceres/MT es razonablemente modesta, representando sólo el 2,3% del total de las exportaciones bolivianas, evidenciándose la gran participación del gas natural.

Cuadro 11- BALANZA COMERCIAL DE BOLIVIA CON MATO GROSSO EN LA REGIÓN FRONTERIZA DE SAN MATÍAS/BO y CÁCERES/MT - EN US\$ 1,00

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo
2003	25.463.099	632.128	24.830.971
2004	21.609.963	6.285.074	15.324.889
2005	18.832.372	2.620.541	16.211.831

Fuente: INE – Instituto Nacional de Estadística de Bolivia

2.3. RELACIONES COMERCIALES ENTRE BOLIVIA/BO Y MATO GROSSO DO SUL/MS

Del próximo cuadro se puede deducir que el gas natural corresponde a casi la totalidad de las importaciones brasileñas en la región.

Cuadro 12- - PRINCIPALES PRODUCTOS BOLIVIANOS EXPORTADOS A BRASIL POR LA REGIÓN DE PUERTO SUÁREZ/BO - EN 2005

Clasificación	Producto	Valor en US\$ 1,00
2711210000	Gas Natural	806.506.104
2528900000	Boratos Naturales	2.394.430
2608000000	Cinc y sus concentrados	1.450.609
0713339100	Habas y Porotos	1.176.602
8110100000	Antimonio en Bruto	789.855
2302500000	Salvado de cereales y demás residuos	507.153
4706100000	Pasta de Linter de Algodón	368.058
4104110000	Cueros y pieles curtidos o crudos	181.443
Otros productos		331.150
Total General		813.705.404

Fuente: INE – Instituto Nacional de Estadística de Bolivia

Los principales productos importados por Bolivia son minerales de hierro, cemento, vehículos automóviles para hasta 10 pasajeros, con motor diesel, bombones, caramelos y pastillas, partes y accesorios para vehículos y tractores, calzados de cuero natural, cerveza de malta, jabones en barra, productos de perfumería, carne de gallo y gallina en pedazos, partes de máquinas agrícolas, maderas, aceite de soja refinado, cremas de leche, pantalones de algodón para uso femenino.

El próximo cuadro confirma que las relaciones comerciales en la frontera de Puerto Suárez y Corumbá presentan resultados bastante favorables a Bolivia, debido a que la región es un punto de ingreso de las importaciones de gas boliviano hacia Brasil. Aquí, como en la región de San Matías/Cáceres, el Gas Natural es el principal producto exportado por Bolivia, con casi 100% de la guía de exportación.

Cuadro - 13 BALANZA COMERCIAL DE BOLIVIA CON MATO GROSSO DO SUL A TRAVÉS DE PUERTO SUÁREZ/BO Y CORUMBÁ/MS - EN US\$ 1,00

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo
2003	370.920.071	43.179.586	327.740.485
2004	559.362.845	58.745.491	500.617.354
2005	814.294.128	44.646.817	769.647.311

Fuente: INE – Instituto Nacional de Estadística de Bolivia

3. INFRAESTRUCTURA Y SISTEMAS DE TRANSPORTE

3.1 SISTEMAS DE TRANSPORTE Y APOYO LOGÍSTICO

Región de Cáceres/MT - San Matías/BO

Los componentes de infraestructura de Bolivia en la zona fronteriza con Mato Grosso no están muy desarrollados. En la ciudad de San Matías, las condiciones de tránsito no son óptimas, existiendo calles empedradas que unen la población de Corixa /MT con aquella ciudad boliviana y otros departamentos, como Beni, Santa Cruz de La Sierra y Cochamba.

En Cáceres/MT hay un Puerto de Frontera Aduanero de la Aduana Brasileña. Hay también una Instalación Portuaria Fluvial Aduanera, de uso privativo de la compañía Bunge Alimentos S.A., multinacional Argentina, situada a la margen izquierda del Río Paraguay, en la Av. Marechal Rondon, s/n.

Cáceres cuenta con un puerto fluvial público ubicado en la margen izquierda del Río Paraguay y su área de influencia comprende el Sudeste de Mato Grosso y el Nordeste del Estado de San Pablo. El acceso por carretera a ese puerto se da por la BR 070, que une Cáceres a Cuiabá/MT, y por la BR 174 en dirección a la frontera con el Estado de Rondonia.

La conexión por vía fluvial se da por el río Paraguay. Cáceres está unida a Cuiabá por la BR 070, estando 205 Km. pavimentados, ofreciendo buenas condiciones para el tránsito. Desde la frontera hasta San Matías hay 8 Km. todavía sin asfaltar y en condiciones precarias de tránsito. En las localidades arriba mencionadas no hay aeropuertos con capacidad operativa para aeronaves de porte mediano y grande.

Región de Corumbá/MS - Puerto Suárez/BO

En Corumbá, ciudad de Mato Grosso en la frontera con Bolivia, hay un aeropuerto internacional de porte mediano, con un vuelo diario que hace la conexión con el aeropuerto internacional de Campo Grande y otras capitales brasileñas, además de las conexiones nacionales e internacionales, que podrán viabilizar algunas cargas aéreas que sean compatibles con el valor agregado para entregas rápidas. Ubicación: Aeropuerto Internacional de Corumbá, Rua Santos Dumont, s/nº- Corumbá/MS (67) 3231 3322, a 3 Km. de distancia del centro.

Del lado boliviano está el aeropuerto de Puerto Suárez, a 10 Km. de la frontera con Brasil, de donde salen vuelos regionales de empresas bolivianas.

En la región hay también dos puertos fluviales brasileños en operación. Uno en la ciudad de Corumbá y otro en Ladário, ambos ubicados en la margen derecha del Río Paraguay, a 6 Km. de distancia. El área de influencia de esos puertos es el noroeste de Mato Grosso do Sul, la parte sur de Mato Grosso y el sudeste de Bolivia. El acceso por carretera se da por la BR 262, que llega a Campo Grande/MS. Por vías férreas, el acceso se da por la Ferrovia Noroeste, y por vía fluvial, por el río Paraguay y sus afluentes. Cabe destacar que el puerto de Corumbá opera, básicamente, con transporte de pasajeros y el de Ladário, con cargas.¹

A continuación se presenta la situación de algunas conexiones carreteras en la región estudiada.

¹ Teléfonos: Corumbá (67) 3231 2841, 32312013. Teléfono Ladário: (67) 3231 4632. Contacto Sra. Lidiane Franny

Según el Ministerio de Transporte del Gobierno Brasileño, en un inventario realizado en 2005, la BR 262 que va de San Pablo hasta la frontera de Bolivia está en buenas condiciones de transitabilidad. En el lado boliviano hay 582 Km. del tramo Pailón/El Tinto/San José de Chiquitos/Roboré/Puerto Suárez, con algunos tramos no pavimentados. La implementación de esos tramos está incluida en el Proyecto Corredor Interoceánico Carretera San José – Puerto Suárez, que conecta regiones en desarrollo de Bolivia.

3.2. INFRAESTRUCTURA Y SISTEMAS DE TRANSPORTE

Carreteras asfaltadas permiten el acceso, a través de Campo Grande/MS, Cuiabá/MT, a todas las principales ciudades brasileñas, incluso a los puertos de la costa Atlántica. En territorio boliviano, se está implantando el asfalto en el tramo Puerto Suárez – Roboré, hacia Santa Cruz de La Sierra.

Con la conclusión del asfaltado de los tramos en obra en dirección a Santa Cruz de la Sierra, tanto por el Sur (Provincia Busch) como por el Norte: San Matías - San Ignacio y San Velasco, se estima que muchas inversiones se multiplicarán en términos de infraestructura, equipos, almacenes y personal operativo, incluso las aduanas. La finalización de la obra de asfaltado del tramo Puerto Suárez - Santa Cruz de la Sierra constituye un factor importante para la integración regional.

A pesar de las dificultades para el tránsito por carretera en las regiones de frontera, especialmente en cuanto a los accesos poco desarrollados por la Provincia de Ángel Sandoval - San Matías - Santa Cruz vía Cáceres en Mato Grosso, se cuenta con transportadoras bien estructuradas que cubren el trayecto San Pablo – Corumbá/MS y Cáceres/MT. Integrados por el Ferrocarril Oriental (Bolivia) y por Ferroban-Novoste (Brasil), que con trocha única, conectan el puerto de Santos con Antofagasta -Iquique y Arica-, en Chile.

En el sector de transportes fluviales, a ambos lados, ya se cuenta con puertos relativamente equipados a las márgenes ribereñas de la bahía de Tamengo, en Puerto Suárez/Quijarro-BO, así como en Corumbá/MS, donde operan atracaderos con esteras para embarque de minerales a las márgenes del río Paraguay. Durante determinadas épocas del año, cuando baja el volumen de agua, se hacen más difíciles las subidas de trenes de balsas con destino al puerto de Cáceres en Mato Grosso/MT, pero todo esto es parte de la estacionalidad, que se ajusta en función de la oferta y demanda regional de servicios de transporte. Hacia la desembocadura, las conexiones y los flujos de embarcaciones son más frecuentes durante casi todo el año. Incluso porque hay diversos puertos acondicionados hasta la salida, en el Estuario del Plata.

Como ya se mencionó en el punto 1.3.3, la hidrovía de Paraguay es una importante arteria de conexión de las regiones estudiadas con las regiones Sur y Sudeste de Brasil y con países del MERCOSUR, incluso Bolivia. Por esa vía se transportan soja y derivados, ganado, cemento, minerales de hierro y manganeso entre las terminales ubicadas en Cáceres/MT, Ladario/MS, puertos en Bolivia, Puerto Villa Hayes en Paraguay y San Nicolás en Argentina. A continuación se presenta un cuadro con las distancias y productos transportados por la Hidrovía de Paraguay.

Cuadro 14 - HIDROVÍA DE PARAGUAY – MOVIMIENTO DE CARGA EN 2002

Terminal de Origen	Terminal de Destino	Distancia (Km.)	Cantidad (t)	Productos Transportados
Puerto Fluvial de Cáceres	Terminal Gravelal- Puerto Quijarro	668	96.583	Soja
Term. de Ceval- Cáceres	Terminal Gravelal Puerto Quijarro	668	61.180	Soja
Puerto Mato Grande Corumbá	Terminal CODESP/AHIPAR Ladário-MS	156	7.273	Ganado
Term. Gravelal Puerto Quijarro	Term. de Granel Química Ladário.(MS)	12	13.732	Salvado de soja y Pellets
Terminal Itaú Corumbá	Puerto Villa Hayes (Paraguay)	1.031	46.844	Cemento (bolsa)
Term. Sobramil Corumbá	Puerto Villa Hayes (Paraguay)	1.030	160.943	Mineral de Hierro Granulado
Term. Sobramil Corumbá	Puerto San Nicolás (Argentina)	2.413	578.658	Mineral de Hierro Granulado
Term. Sobramil Corumbá	Puerto San Nicolás (Argentina)	2.413	45.540	Mineral de Manganeseo
Term. Sobramil Corumbá	Puerto Nueva Palmira Uruguay)	2.625	56.041	Mineral de Manganeseo Granulado

Fuente: Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Agencia Nacional de Transportes Fluviales) –ANTAQ– Brasil

La Hidrovía de Paraguay es administrada por AHIPAR -Administración de la Hidrovía de Paraguay-, empresa del Gobierno Federal.²

3.2.1. ESTIMATIVA DE COSTO DE FLETE EN BOLIVIA

Según datos del Ministerio de Transporte Brasileño, en un Estudio de los Corredores Bioceánicos, los costos del transporte de cargas agrícolas en la región aplicados actualmente en diversos segmentos son:

- Costo promedio en el transporte interno por vía férrea: US\$ 0,021 /Ton/Km.
- Costo medio ferroviario aplicado en el altiplano boliviano: US\$ 0,35 /Ton/Km.
- Costo promedio del transporte fluvial en el sistema Paraná/Tietê: US\$ 0,017 /Ton/Km.

Incluso, de acuerdo con el Ministerio de Transporte Brasileño, se están estudiando los tramos que conectan a Brasil con los puertos del Pacífico, vía Bolivia y Perú, dadas las condiciones bastante precarias de las carreteras y el casi inexistente intercambio de cargas, lo que hace que los costos de los fletes estén muy por arriba del promedio, en unos US\$ 0,105 /Ton/Km. Costo para contenedor de 20 pies - US\$ 2,10 /contenedor/Km.

El Estudio “Evaluación Económica del Sistema de Transporte entre Santa Cruz y Cochabamba dentro del Corredor Interoceánico - CANAC Internacional INC”, indica un arancel de costo de flete ferroviario para la región estimado en US\$ 0,037/ton./Km. De acuerdo con el mismo Estudio, para el transporte en el tramo por vía férrea Corumbá/Santa Cruz de La Sierra/Salta/Antofagasta, se estima un costo promedio de arancel del orden de los US\$ 0,74 /Ton/Km.

² Rua 13 de junho, 960 Centro de Corumbá/MS - CEP 79.300-040 - Telefones: (67) 3231 4434, 3231 2913.

El siguiente cuadro presenta los precios promedio de fletes adoptados en la contratación de cargas en el Estado de Mato Grosso que, por semejanza, se aplica también al Estado do Mato Grosso do Sul.

Cuadro 15 - COSTO DE FLETE POR CARRETERA EN EL ESTADO DE MATO GROSSO/MT

Orden Numérico	Distancia en Km.	Carga: Seca n/ Fraccionada
		Flete US\$/ Ton.
1	0001 a 0050	12,00
2	0051 a 0100	14,39
3	0101 a 0150	11,11
4	0151 a 0200	16,12
5	0201 a 0250	20,15
6	0251 a 0300	22,97
7	0301 a 0350	25,47
8	0351 a 0400	29,10
9	0401 a 0450	32,73
10	0451 a 0500	36,38
11	0501 a 0550	38,79
12	0551 a 0600	41,07
13	0601 a 0650	43,16
14	0651 a 0700	45,08
15	0701 a 0750	46,85
16	0751 a 0800	48,48
17	0801 a 0850	49,96
18	0851 a 0900	51,32
19	0901 a 0950	52,54
20	0951 a 1000	53,65
21	1001 a 1100	56,65
22	1101 a 1200	59,33
23	1201 a 1300	61,70
24	1301 a 1400	63,79
25	1401 a 1500	65,61
26	1501 a 1600	69,99
27	1601 a 1700	74,36
28	1701 a 1800	78,73
29	1801 a 1900	83,11
30	1901 a 2000	87,48
31	2001 a 2200	91,86
32	2201 a 2400	96,23
33	2401 a 2600	100,61
34	2601 a 2800	104,98
35	2801 a 3000	109,35

Fuente: Secretaria de Estado de Hacienda de Mato Grosso

Como complemento de la información sobre costos de fletes arriba citada, según datos obtenidos de las empresas de transporte que actúan en la región, el costo de flete de carretera con 24 toneladas entre Cáceres y Santa Cruz y La Sierra es de US\$ 1.500,00. A ese valor debe agregarse un porcentaje de 6 a 7% sobre el valor de la Factura por gastos de despacho aduanero, y US\$ 70,00 más para trasbordo y movilización de cargas en la frontera, si fuera necesario. Para el trayecto de Cuiabá/Cáceres/MT/Santa Cruz de La Sierra, el costo de transporte de carga por carretera, para 24 ton, es de US\$ 3.000,00. El tiempo de recorrido en ese trayecto es de cinco a seis días de viaje.

3.3. ALMACENAMIENTO Y APOYO LOGÍSTICO

Hace poco, el gobierno del Estado de Mato Grosso do Sul y la iniciativa privada modernizaron las instalaciones de Puerto Murtinho, abajo de Corumbá y de Puerto Esperanza (terminal de minerales de hierro), lo que permite la integración con los puertos de Concepción y Asunción, en Paraguay. Al sur de la capital paraguaya las condiciones de navegabilidad permiten el tráfico continuo y un flujo bastante voluminoso en los dos sentidos con los socios del MERCOSUR. De ahí en más, los trasbordos oceánicos se procesan desde la Mesopotamia Argentina, (Rosario y Santa Fe), hasta las terminales de Nueva Palmira en Uruguay. Además, Bolivia ya está utilizando estos equipamientos en sus operaciones de exportación e importación de largo recorrido. La logística, naturalmente, se hará para cada tipo de carga y en función de los costos operativos a ser relevados, no obstante, ya es una realidad.

Existe un proyecto para desobstruir el canal de Tamengo, ocasionado por la estructura de captación de aguas destinadas al abastecimiento de Corumbá, lo que está perjudicando las entradas y salidas de las embarcaciones con destino/origen en los atracaderos de Gravelal y de Puerto Aguirre.

En Corumbá se puede contar con servicios de despachantes con múltiples funciones, que van del simple despacho aduanero a la consecución de fletes e, incluso, intermediación en negocios. En cuanto a las condiciones operativas de los almacenes aduaneros, a través de AGESA, "Armazéns Gerais Alfandegados de Mato Grosso do Sul", se cuenta con recursos y equipos adecuados para utilizar contenedores, carga, descarga y almacenamiento especiales. Sin embargo, hay una deficiencia en el tratamiento de carga de los productos perecederos, en períodos de fuerte calor, porque no hay cámaras frigoríficas para atender esas situaciones.

3.3.1. PUERTO SECO EN LA REGIÓN

Puerto seco es el recinto aduanero de uso público, situado en una zona secundaria, donde se realizan operaciones de movimiento, almacenamiento y despacho aduanero de mercaderías y de equipaje, bajo control aduanero del Gobierno brasileño.

Las operaciones de movimiento y almacenamiento de mercancías bajo control aduanero, así como la prestación de servicios conexos, en puerto seco, se sujetan al régimen de concesión por parte del Gobierno Brasileño.

En el puerto seco también se efectúan todos los servicios aduaneros a cargo de la "Secretaría de la Receita Federal", incluyendo los de procesamiento de despacho aduanero de importación y exportación (verificación y despacho aduaneros), permitiendo, así, la interiorización de esos servicios en el País.

En las regiones estudiadas existen los siguientes puertos secos:

Puerto Seco en Mato Grosso/MT

En Mato Grosso existe el puerto Seco en Cuiabá, operado por Porto Seco Ltda., empresa privada, que recibió concesión del Gobierno Brasileño para explotar los servicios de almacenamiento, pesaje, movimiento de cargas, lacrado, servicios de suministro de energía para contenedores refrigerados, entre otros. Los servicios aduaneros brindados por la Receita Federal, los Ministerios de Agricultura y de Salud han sido incorporados a la infraestructura de la empresa.

Domicilio: Av. Distrito Industrial, BR 364
CEP 78.098-970 Cuiabá/MT
Teléfono: 65- 3667 0006
E-mail: portosecocuiaba@portoseco.com
www.portoseco.com

En Corixá, población de Cáceres y punto de frontera con la ciudad de San Matías/Bolivia, hay un Recinto Aduanero de la Secretaría de la "Receita Federal", donde se efectúa el despacho de las mercancías que llegan de Bolivia. Esta estructura de almacenamiento en aduana y liberación de cargas en la localidad funciona de manera precaria, no habiendo una guardia para atención, por lo que es necesario programar previamente con los funcionarios encargados de la fiscalización y liberación de las cargas importadas.

Puerto Seco en Mato Grosso do Sul/MT

En Mato Grosso do Sul hay un puerto seco en Corumbá/MS, administrado por AGESA S/A³.

Hay un Proyecto para implantar un depósito aduanero en el Aeropuerto Internacional de Campo Grande, que tendrá doble finalidad: atraer al Estado pequeñas y medianas empresas que utilicen insumos importados en su producción, y funcionar como centro de distribución de cargas aéreas para los Estados vecinos y países de América del Sur, especialmente Paraguay y Bolivia.

En cuanto a las importaciones, las cargas procedentes del exterior, incluso consolidadas, pueden ser nacionalizadas inmediatamente o permanecer almacenadas en el puerto seco, en régimen de suspensión de impuestos, por un período de hasta un año. El importador pasa a contar, también, con la nacionalización fragmentada de las mercancías, reduciendo el costo de pago de impuestos.

³ Armazéns Gerais Alfandegados do Mato Grosso do Sul. Teléfono: (67) 3234 7300

4. CONTEXTUALIZACIÓN Y ASPECTOS DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL

4.1. RESULTADO DE LAS RUEDAS DE NEGOCIOS EN LAS CIUDADES DE CUIABÁ/MT Y CAMPO GRANDE/MS

Las siguientes observaciones y conclusiones reflejan el resultado de dos eventos realizados en las ciudades de Cuiabá/MT y Campo Grande/MS, en marzo de 2005, promovidos por CADEX -Cámara de Exportadores de Bolivia- y SEBRAE/MS -Servicio de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas de Mato Grosso do Sul-, con el apoyo de la Federación de Industrias del Estado de Mato Grosso y de la Federación de Industrias de Mato Grosso do Sul, que incluyeron Ruedas Internacionales de Negocios y Misión Empresarial Boliviana, contando con importante participación de entidades gremiales y diversos empresarios brasileños, además de representaciones de empresarios bolivianos.

El sistema de control y evaluación de los eventos permitió reunir información sobre el perfil de los empresarios y los niveles de conocimiento y de interés en la relación comercial con Bolivia, en base a una encuesta selectiva aplicada en el universo de empresas preseleccionadas en Mato Grosso do Sul, de acuerdo con la siguiente síntesis:

- Ramo de Actividad:
Servicios: 14%; Industria: 9%, y Comercio 77%
- Experiencia en Comercio Internacional
No tiene Experiencia: 91%; Con Experiencia: 9%
- Nivel de interés de los empresarios brasileños sobre la lista de productos bolivianos negociados en el MERCOSUR:
No le interesa: 14%; le interesa: 86%.
- ¿Tiene interés en conocer una nueva lista de productos con desgravación hasta 2014?
No le interesa: 9%; le interesa: 91%
- Interés en el mercado boliviano, participación en eventos (Expocruz y Ruedas de negocios):
No le interesa: 23%; le interesa: 77%
- Participación en Expocruz /Ruedas de negocios, en Bolivia:
Sí: 9%; No: 91%
- Expectativa de negocios (exportar o importar) con Bolivia:
Sí: 5%; no: 95%.
- Expectativa de negocios futuros:
Corto Plazo: 5%; Mediano Plazo: 27%; Ninguna: 27%; y Largo Plazo: 41%
- Interés en revender productos bolivianos a otros Estados:
No: 27%; Sí: 73%.

No hay un registro de seguimiento de la efectivización de negocios emanados de las negociaciones iniciadas en las respectivas Ruedas Internacionales, a pesar de la motivación e interés mostrados en diversas áreas.

4.2. INTEGRACIÓN COMERCIAL DE LOS ESTADOS DE MATO GROSSO/MT Y MATO GROSSO DO SUL/MS CON BOLIVIA

Una encuesta realizada para el presente trabajo a las empresas de los Estados de Mato Grosso/MT y Mato Grosso do Sul/MS, permitió trazar un perfil del empresariado de aquellos Estados, así como evidenciar niveles de conocimiento del producto boliviano, infraestructura y logística disponibles, tendencias y posibilidades comerciales.

A partir de dicha encuesta, se observa que la mayoría de las empresas consultadas es de pequeño porte. Al observar las empresas que desarrollan actividades de comercio exterior, algunas ya realizaron importaciones aisladas, o sea, mediante adquisiciones no continuas de productos de origen boliviano o paraguayo. Esto ocurre con frecuencia en los Estados fronterizos, donde no todas las operaciones de importación tienen destino comercial, sino que atienden necesidades de consumo y abastecimiento internos; es el caso de maderas (cuchi), postes, estacas y estrados, a ser utilizados en la infraestructura de fincas agrícolas, en que los propietarios realizan operaciones de importación directas y espaciadas. Otras lo hacen de forma aislada, destinadas a la comercialización, o sea, en la compra de determinados lotes, sin que haya una continuidad rigurosa en las adquisiciones.

4.3. COMPETENCIA CON PRODUCTOS REGIONALES

Es importante destacar, que muchos de los productos de la oferta boliviana tienen similares nacionales, incluso de producción y zafas en Mato Grosso/MT y en Mato Grosso do Sul/MS, que coinciden con zafas de iguales períodos de la región oriental boliviana. La mayoría de los entrevistados alega problemas de costos operativos (sobre todo en cuanto a fletes), otros comentan sobre las condiciones de pago y demora en los despachos aduaneros, lo que inhibe muchos negocios de nivel internacional. Además, los precios internacionales, atados a las monedas extranjeras, siempre corren riesgo de oscilaciones imprevisibles, lo que resulta en un factor inhibitor, especialmente para quienes mantienen negocios con proveedores internos tradicionales, con plazos de pago más elásticos y casi ninguna burocracia operativa.

En el caso particular de productos industrializados existe preocupación sobre aspectos técnicos y operativos, como marca, garantía, asistencia técnica y repuestos disponibles.

Se observa que los precios competitivos son los grandes motivadores de compra de productos bolivianos. Se espera que el Estado de Mato Grosso cree condiciones especiales con miras a agregar insumos bolivianos a la cadena productiva interna.

Otra importante alternativa para la entrada de los productos bolivianos que se encontró es la posibilidad de colocación o reventa a otros estados brasileños. Sin embargo, tal opción implicará la necesidad de realizar estudios específicos de mercado y de logística.

4.4. DESPACHO EN LA FRONTERA

Uno de los obstáculos más comunes en las operaciones de importación de Bolivia es que determinados certificados que deben adjuntarse a productos bolivianos en proceso de despacho en Corumbá/MS muchas veces dependen de certificados que sólo los suministran los órganos bolivianos de control, ubicados en Santa Cruz de La Sierra, por ejemplo, el Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaria -SENASAG.

Las condiciones de logística tampoco son favorables para determinadas mercancías, debido a problemas de traslado de la carga y de almacenamiento, pues las condiciones actuales no atienden todo tipo de mercancía perecible o que requiera tratamientos especiales de seguridad y conservación. Se sabe que hay otras dificultades mayores, especialmente en el ámbito de las hidrovías (graneles y cargas masivas) cuando otras modalidades, muchas veces se ven perjudicadas en su integración, especialmente porque el establecimiento de una logística que no atenderá intereses individuales.

4.5. INTERÉS EN LA IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS BOLIVIANOS

La intensa actividad forestal de Bolivia, además de las deforestaciones para implantación de fincas agrícolas, ha generado un excedente de madera y subproductos de interés para empresarios brasileños. La importación de carbón vegetal ha atendido a pequeñas siderúrgicas que trabajan en la transformación de minerales, especialmente en las ciudades de Aquidauana y Ribas do Rio Pardo. Algunas empresas brasileñas se han dedicado a la importación de maderas para corrales para atender fincas agrícolas o empresas que actúan en el ramo de maderas aplanadas o laminadas. Las maderas nobles aserradas en planchas y con terminación también podrían estar siendo importadas por empresas de Campo Grande; no obstante, los precios y condiciones de pago no son competitivos.

En las fronteras territoriales, especialmente de Corumbá/MS, donde también existe el complejo del gasoducto, con las promesas de implantación de usinas termoeléctricas a lo largo de la extensión de la red de distribución del gas y en ciudades estratégicas, como Corumbá/MS, Campo Grande/MS y Três Lagoas/MS, comienza a despertar la oferta de otros productos, tales como cereales y granos de procedencia boliviana, sobre todo porque comenzaron las desgravaciones arancelarias a favor de importadores brasileños. Las obras del gasoducto avanzaron, con usinas termoeléctricas planificadas, ya en funcionamiento en Campo Grande y en Puerto Suárez. Las demás esperan definiciones sobre proyectos más amplios y arriesgados, como el polo gas-químico, cuya implantación se está discutiendo (si en Corumbá o en Puerto Suárez).

El polo minero-siderúrgico de Corumbá/MS, que promete consumir grandes volúmenes de gas para transformarlo en energía para un Alto Horno para el procesamiento del manganeso y del hierro procedentes del Morro do Urucum en el municipio de Corumbá, también depende de precios diferenciados para el gas a ser consumido por el proyecto, lo que definiría la usina termoeléctrica de Corumbá. El esfuerzo del Gobierno boliviano estaría centrado en el incremento de la capacidad de la usina termoeléctrica ya implantada, de modo de atender explotaciones futuras de las minas de hierro del Morro do Mutum y otras inversiones industriales. Todos esos factores hicieron que los empresarios se volcaran a la importación de productos bolivianos no tradicionales, como los cereales, porotos, soja, maderas para construcción de cercas y corrales y, en particular, grandes volúmenes de gas para el consumo regional y su transferencia a los grandes centros de consumo brasileños.

4.6. IMPACTOS EN LA IMPORTACIÓN DEL GAS NATURAL DE BOLIVIA

Gas Natural en Mato Grosso/MT

El gas natural llega a Mato Grosso por el Gasoducto Lateral Cuiabá, con 267 Km. (tramo en territorio brasileño) de extensión, uniendo el tramo boliviano del Gasoducto Bolivia-Brasil (GASBOL) a Cuiabá, pasando por San Matías (Bolivia) y, en Brasil, por las ciudades de Cáceres, Nossa Senhora do Livramento, Poconé y Várzea Grande. El gasoducto Lateral Cuiabá comenzó a operar en agosto de 2001 y pertenece al consorcio formado por Enron

(50%), Shell (37,5%) y Transredes (12,5%), y es operado por Gasocidente, de Mato Grosso. Actualmente, el mayor volumen de gas natural transportado se destina a la UTE (Usina Termoeléctrica) Cuiabá I - Usuario Libre, cerca de 1.077 mil m³/día en promedio.

Cabe destacar que, a partir de la constitución de la concesionaria responsable del sistema de distribución -Gas Natural en Mato Grosso-, la oferta de gas natural, que estaba restringida a la utilización de UTE Cuiabá I, pasará por realineación, o sea una expansión significativa, que abarcará diversos segmentos, que varían de acuerdo con los usos del gas, tales como: Sector Industrial, Sector Residencial, GNV (Gas Natural Vehicular), entre otros.

Gas Natural en Mato Grosso do Sul/MT

El Gobierno del Estado de Mato Grosso, beneficiario en la recaudación del ICMS -Impuesto a la Circulación de Mercancías y Servicios-, que favorece la entrada del gas, decidió renunciar a parte de esos impuestos, para mantener el consumo de ese producto, que es hoy el mayor ítem de importación desde Bolivia, tanto por los habitantes de Mato Grosso do Sul, como de Mato Grosso, según estadísticas oficiales de Mato Grosso.

4.7. SOCIEDADES Y ALIANZAS COMERCIALES

La formalización de sociedades incluye aspectos de cultura emprendedora, que dificulta la participación de empresas de pequeño porte, pues hay una resistencia natural al concepto asociativo de "dividir empresas y sumar negocios". Es un tema bastante complejo y los empresarios, por más agresivos que sean, buscan mantener reserva en sus posiciones. Por otro lado, no hay una legislación específica que favorezca este intercambio en términos de transferencia de tecnología y, sobre todo, la cuestión de aportes de capitales con incentivos financieros a ambas partes.

En los Estados de Mato Grosso y Mato Grosso do Sul, como de hecho ocurre en casi todos los Estados brasileños, se otorgan incentivos tributarios a las inversiones en plantas industriales, en base a una reducción o financiación de parte del ICMS generado por el emprendimiento, en escala de valores establecida de conformidad con criterios preestablecidos. En el caso específico de Mato Grosso do Sul, mediante la Ley Complementaria N° 093, del 05 de noviembre de 2001, se indica preferencia por la utilización del gas natural como fuente de energía, altamente favorable al gobierno boliviano.

Actividades como transporte y logística despuntan como importantes alternativas para la composición de empresas binacionales, respetando las peculiaridades y exigencias ya estipuladas en eventos específicos vinculados a los corredores internacionales de carga y de intereses recíprocos.

4.8. INTERCAMBIO EN LA FRONTERA

En las regiones fronterizas entre Brasil y Bolivia el tránsito de personas es libre y el clima de reciprocidad, amigable. Hay un flujo de factores de producción (capital y mano de obra) relativamente armónico e informal, no existiendo normas específicas. Muchos brasileños tienen propiedades en territorio boliviano, así como ciudadanos de Bolivia tienen propiedades en Corixa/Cáceres/MT y Corumbá/MS.

Los pequeños transportistas bolivianos actúan en la frontera. Tal vez, los bajos precios cobrados por los bolivianos sean estabilizadores para que las personas que transitan por la frontera, e incluso los residentes, no se fijen en estas diferencias, cuando al llegar a la línea de frontera, tengan que prescindir del taxista brasileño y tomar un taxi boliviano, que le

ofrecerá un trayecto más alternativo a un precio más bajo. Muchos bolivianos desempeñan sus actividades formales o informales en territorio brasileño sin discriminaciones hostiles. En pleno centro de Corumbá/MS existe la “Feria Boliviana” en los moldes de venta informal, siempre que no se extrapolen límites de cupos para el turista o niveles de sofisticación de productos más sofisticados: ventas al por menor.

Desde el punto de vista formal, sin embargo, las negociaciones tienen que mantenerse rigurosamente dentro de los patrones del comercio exterior y tramitarse a través de recintos (aduaneros) autorizados, con el respaldo del seguimiento de Despachantes de Aduana. En esa área hay bolivianos residentes que operan en el comercio intra-zonal, así como brasileños residentes del lado boliviano que actúan formalmente, importando según las normas legales.

5. ESTUDIO DE LOS MERCADOS

5.1. OPORTUNIDADES PARA PRODUCTOS BOLIVIANOS

En base a la información presentada en los cuadros 10 a 13 de este Estudio, se puede afirmar que el volumen de comercio fronterizo en la región estudiada es considerable, teniendo en cuenta que esas fronteras son puerta de entrada hacia otras regiones de Brasil, destacándose el gas natural, otros derivados del petróleo, productos petroquímicos, alimenticios, forestales y cereales. Además de esos grandes volúmenes negociados, se verifican operaciones con pequeña escala de valor en las regiones de frontera, en las ciudades de Cáceres/MT y Corumbá/MS del lado brasileño, y en las ciudades de San Matías y Puerto Suárez en Bolivia. Estas negociaciones resultan en la comercialización de productos de subsistencia y de uso general como alimentos, material de higiene y limpieza, material de construcción y combustibles, sobre todo en las ventas realizadas del lado brasileño. Esas operaciones, por lo general, no pasan por control aduanero de los dos países, por estar constituidas de pequeñas cantidades, en la modalidad de comercio informal.

Como consecuencia del análisis de la balanza comercial entre Bolivia y Brasil, se puede afirmar que las mayores expectativas de negocios detectadas, en cuanto a importación, originados en Bolivia, se concentran en algunos géneros alimenticios, confecciones, calzados, cereales nobles como la quinua y el cártamo, madera, carbón vegetal y, naturalmente, el gas natural.

5.2. CRITERIOS ADOPTADOS EN EL ANÁLISIS DE VIABILIDAD COMERCIAL

Definidos los productos sometidos al análisis de posibilidades de negocios, según la Lista de Referencia que integra este Estudio, la confirmación de su viabilidad comercial dependió de la evaluación de diversos factores, teniendo como primordial el componente precio. La determinación del valor final de los productos ofertados tomó en cuenta diversas variables, entre las cuales se destacan: 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-, correspondientes a los meses de mayo a agosto de 2006. Al valor promedio de cada producto se agregaron las cargas tributarias sobre las exportaciones, los costos estimados de flete, tasas de aduana, almacenamiento y otros gravámenes, para determinar el VA -Valor Aduanero-, presentando los valores calculados en las Planillas 16 y 17, a continuación. Sobre ese VA se calculó la incidencia tributaria y demás gravámenes exigidos por Brasil en las operaciones de importación de Bolivia. Entre éstas, se destaca: el ICMS -Impuesto Sobre la Circulación de Mercancías, Servicios y Transportes-, el I.I. -Impuesto a la Importación-, el IPI -Impuesto Sobre Productos Industrializados-, los aportes sociales PIS y COFINS, y agregados referentes a aranceles y tasas de aduanas.

Además de la cuestión de los precios, se evaluaron aspectos de la producción y de la oferta local, regional y externa, y otros factores de competitividad. Las planillas antes mencionadas presentan la ventaja competitiva de cada producto estudiado que integra la lista de la oferta exportable boliviana (16 y 17), en comparación con el similar brasileño en los dos Estados, tan sólo del punto de vista de la variable precio final del producto en el mercado local.

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.). Como se puede observar, casi todos los productos que integran la lista de la oferta boliviana gozan del beneficio de la reducción del 100% del I.I -Impuesto de Importación, como consecuencia de la desgravación prevista a partir de enero de 2006. Sin duda, este es un factor que puede asegurar la viabilidad comercial a varios productos.

En promedio, el aumento de valor correspondiente a todos los gravámenes 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 un valor que va del 7 al 8% sobre el valor de la mercancía. Si hubiera necesidad de trasbordo, se deberán pagar los gastos de movilización de carga equivalentes en promedio a US\$ 70,00 por carga. 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. En promedio, esa sobrecuota quedó más elevada, considerando el adicional de otros gravámenes y de costos de flete, de conformidad con la especificidad del producto.

Las siguientes planillas presentan, al final del Trabajo, el costo final de los principales productos de la oferta de Bolivia considerados potencialmente importables por los Estados de Mato Grosso y Mato Grosso do Sul, ya incluidos todos los gravámenes incidentes, tasas, aranceles y tributos exigidos en cada Estado.

CUADRO 16 – ANÁLISIS COMPARATIVO DE LA OFERTA EXPORTABLE DE BOLIVIA EN EL ESTADO DE MATO GROSSO

Nomenclatura	Producto	Unidad de Medida	Precio FOB Bolivia US\$	IPI (%)	PIS y COFINS (%)	I.I. AEC (%)	Pref. Otorgadas Brasil (%)	I.I. Final (%)	ICMS (%)	Precio CIF V.A. US\$	Precio promedio Mato Grosso US\$	Ventaja competitiva (%)
0402.21.00	Leche en polvo, lata de 400g 26%	unidad	1,81	0,00	9,25	16	100	0,00	17	2,78	2,74	-
0405.10.00	Manteca, lata de 500g	unidad	1,56	0,00	9,25	16	100	0,00	17	2,38	2,96	24
0701.90.00	Papa blanca	Kg.	0,17	NT	9,25	10	100	0,00	17	0,28	0,74	164
0703.90.00	Ajo entero seco	Kg.	1,08	NT	9,25	10	100	0,00	17	1,66	3,81	130
2005.40.00	Arvejas verdes naturales	Kg.	0,50	NT	9,25	14	100	0,00	17	0,77	1,9	147
2005.80.00	Maíz verde en conserva	Kg.	0,73	0,00	9,25	14	100	0,00	17	1,21	3,21	265
0712.20.00	Cebolla blanca o colorada	Kg.	0,28	0,00	9,25	10	100	0,00	17	0,47	0,79	168
0802.40.00	Nuez de Brasil, sin cáscara	Kg.	2,27	0,00	9,25	10	100	0,00	17	3,54	5,58	158
0806.10.00	Uvas frescas	Kg.	0,72	NT	9,25	10	100	0,00	17	1,20	2,79	133
1101.00.00	Harina de Trigo	Kg.	0,40	NT	9,25	12	100	0,00	17	0,61	0,87	143
1103.20.00	Harina de soja	Kg.	0,41	0,00	9,25	10	100	0,00	17	0,63	2,30	265
1202.20.00	Maní	Kg.	0,91	NT	9,25	10	100	0,00	17	1,51	2,79	85
1211.90.00	Orégano	Kg.	2,76	0,00	9,25	8	100	0,00	17	4,23	5,58	32
1507.90.00	Aceite de soja refinado env. 900cc	unidad	0,96	0,00	9,25	12	100	0,00	17	1,47	0,92	(60)
1512.11.00	Aceite vegetal de girasol	Litro	0,93	0,00	9,25	10	100	0,00	17	1,43	1,44	-
1701.11.00	Azúcar de caña – paquete de 5 Kg.	Kg.	2,02	5,00	9,25	16	100	0,00	17	3,25	2,86	(14)
1517.10.00	Grasas vegetales - margarina, paquete de 500g	unidad	0,96	0,00	9,25	10	30	7,00	17	1,47	1,62	10
0713.33.00	Porotos comunes, secos, en grano	Kg.	0,63	NT	9,25	12	100	0,00	17	1,05	1,11	6
2008.91.00	Palmitos – 400g, conserva	unidad	0,90	0,00	9,25	14	100	0,00	17	1,50	4,34	189
2203.00.00	Cerveza de malta, botella de 620 ml	unidad	0,69	0,50	9,25	20	100	0,00	25	1,57	0,56	(180)

Nomenclatura	Producto	Unidad de Medida	Precio FOB Bolivia US\$	IPI (%)	PIS y COFINS (%)	I.I. AEC (%)	Pref. Otorgadas Brasil (%)	I.I. Final (%)	ICMS (%)	Precio CIF V.A. US\$	Precio promedio Mato Grosso US\$	Ventaja competitiva (%)
2204.21.00	Vinos de mosto, 1000 ml	unidad	2,35	10	9,25	20	100	0,00	25	4,23	6,54	55
2207.20.00	Aguardientes de caña, 1000 ml	unidad	1,23	8	9,25	20	100	0,00	25	2,18	3,25	49
25.01.00.00	Sal de uso industrial	Ton.	58,00	NT	9,25	4	100	0,00	17	103,79	180,00	73
2501.00.00	Sal de mesa	Kg.	0,11	NT	9,25	4	100	0,00	17	0,20	0,32	60
2523.29.00	Cemento Pórtland, bolsa 45 Kg.	unidad	4,65	NT	9,25	4	100	0,00	17	7,73	8,83	14
2523.29.00	Cemento Pórtland, bolsa 50 Kg.	unidad	5,43	NT	9,25	4	100	0,00	17	9,02	6,14	(46)
4104.11.00	Cueros bovinos enteros, estado wet blue	Kg.	2,43	0,00	9,25	4	100	0,00	17	1,83	1,62	(13)
4202.31.00	Billeteras de bolsillo, tipo porta documento	Unidad	5,72	NT	9,25	20	100	0,00	17	8,77	14,88	70
44071090	Las demás maderas aserradas o desbastada longitudinalmente, con espesor superior a 6mm	m. ³	365,00	NT	9,25	2	100	0,00	17	545,51	565,00	7
440724000	Madera tropical aserrada o desbastada longitudinalmente	m. ³	225,00	NT	9,25	2	100	0,00	17	352,00	418,00	19
440729000	Las demás Maderas tropicales aserradas longitudinalmente, de virola, imbuía...	m. ³	444,00	NT	9,25	2	100	0,00	17	694,00	651,00	(7)
44032000	Madera de conífera, simplemente desbastada	m. ³	215,00	NT	9,25	2	100	0,00	17	364,26	558,43	53
44039900	Las demás maderas aserradas o desbastadas en bruto	m. ³	289,00	NT	9,25	2	100	0,00	17	489,83	511,76	5
44071090	Las demás maderas aserradas o desbastadas, cortadas o desenrolladas,	m. ³	344,56	NT	9,25	2	100	0,00	17	584,00	525,78	(11)

Nomenclatura	Producto	Unidad de Medida	Precio FOB Bolivia US\$	IPI (%)	PIS y COFINS (%)	I.I. AEC (%)	Pref. Otorgadas Brasil (%)	I.I. Final (%)	ICMS (%)	Precio CIF V.A. US\$	Precio promedio Mato Grosso US\$	Ventaja competitiva (%)
	en láminas de 6mm de espesor											
4418.90.00	Piezas de carpintería para construcciones	m.³	197,00	5,00	9,25	14	100	0,00	17	333	328,05	-
6103.31.00	Chaquetas de lana fina	unidad	23,50	0,00	9,25	20	20	16,00	17	37,85	38,46	2
6103.33.00	Chaquetas de fibra sintética	unidad	18,24	0,00	9,25	20	100	0,00	17	27,98	29,13	4
6103.42.00	Pantalones de algodón para hombres y niños	unidad	14,50	0,00	9,25	20	100	0,00	17	20,36	28,93	40
6206.30.00	Camisas de algodón para mujeres y niñas	unidad	5,45	0,00	9,25	20	100	0,00	17	8,36	16,68	100
6205.30.00	Camisas de otros materiales p/hombres y niños	unidad	5,76	0,00	9,25	20	100	0,00	17	8,84	22,75	157
6109.10.0	"T-shirts" y camisetas interiores, de punto, de algodón.	unidad	4,65	0,00	9,25	20	100	0,00	17	5,96	9,30	56
6112.12.00	Conjuntos deportivos de fibras sintéticas	unidad	16,57	0,00	9,25	20	100	0,00	17	25,42	39,08	14
6204.62.00	Pantalones de algodón para mujeres y niñas	unidad	12,75	0,00	9,25	20	100	0,00	17	19,56	32,15	64
6206.20.00	Blusas de lana fina	unidad	11,20	0,00	9,25	20	100	0,00	17	17,18	31,89	86
6207.91.00	Camisetas, de punto, de algodón, de uso masculino	unidad	6,67	0,00	9,25	20	100	0,00	17	10,23	11,62	14
6403.99.00	Los demás calzados de cuero natural	par	14,89	0,00	9,25	20	100	0,00	17	22,85	26,96	18
6404.11.00	Calzado de deporte u otro calzado	par	16,21	0,00	9,25	20	30	14	17	28,34	31,05	10
6404.20.00	Calzado con suela de cuero natural	par	19,10	0,00	9,25	20	30	14	17	33,40	29,36	(14)

Nomenclatura	Producto	Unidad de Medida	Precio FOB Bolivia US\$	IPI (%)	PIS y COFINS (%)	I.I. AEC (%)	Pref. Otorgadas Brasil (%)	I.I. Final (%)	ICMS (%)	Precio CIF V.A. US\$	Precio promedio Mato Grosso US\$	Ventaja competitiva (%)
6405.10.00	Calzado de cuero regenerado	par	17,38	0,00	9,25	20	100	0,00	17	26,66	23,65	(13)
6904.22.00	Pisos cerámicos de 1ª calidad	m.²	6,38	5,00	9,25	12	100	0,00	17	10,95	6,35	
03026100	Sardina en conserva lata de 425g	Unidad	0,78		9,25	10	100	0,00	17	1,20	1,79	49
09019000	Café tostado y molido	Kg.	2,42	0,00	9,25	10	100	0,00	17	3,71	4,12	11

Fuentes: INE – Instituto Nacional de Estadística de Bolivia
Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior/Brasil
Secretaría de Estado de Finanzas de Mato Grosso/MT
Obs.: – Conversión de monedas: US\$ 1,00 = B\$ 7,9955(14/09/2006)

CUADRO 17 – ANÁLISIS COMPARATIVO DE LA OFERTA EXPORTABLE DE BOLIVIA EN EL ESTADO DE MATO GROSSO DO SUL

Nomenclatura	Producto	Unidad de Medida	Precio FOB Bolivia US\$	IPI (%)	PIS y COFINS (%)	I.I. AEC (%)	Pref. Otorgadas Brasil (%)	I.I. Final (%)	ICMS (%)	Precio CIF V.A. US\$	Precio promedio Mato Grosso US\$	Ventaja competitiva (%)
0402.21.00	Leche en polvo, lata de 400g 26%	Unidad	1,81	0,00	9,25	16	100	0,00	17	2,78	2,66	(5)
0405.10.00	Manteca, lata de 500g	Unidad	1,56	0,00	9,25	16	100	0,00	17	2,38	2,87	21
0701.90.00	Papa blanca	Kg.	0,17	NT	9,25	10	100	0,00	17	0,28	0,62	121
0703.90.00	Ajo entero seco	Kg.	1,08	NT	9,25	10	100	0,00	17	1,66	3,71	123
2005.40.00	Arvejas verdes naturales	Kg.	0,50	NT	9,25	14	100	0,00	17	0,77	2,10	173
2005.80.00	Maíz verde en conserva	Kg.	0,73	0,00	9,25	14	100	0,00	17	1,21	2,71	124
0712.20.00	Cebolla blanca o colorada	Kg.	0,28	0,00	9,25	10	100	0,00	17	0,47	0,76	62
0802.40.00	Nuez de Brasil, sin cáscara	Kg.	2,27	0,00	9,25	10	100	0,00	17	3,54	5,27	49
0806.10.00	Uvas frescas	Kg.	0,72	NT	9,25	10	100	0,00	17	1,20	2,95	146
1101.00.00	Harina de Trigo	Kg.	0,40	NT	9,25	12	100	0,00	17	0,61	0,86	41
1103.20.00	Harina de soja	Kg.	0,41	0,00	9,25	10	100	0,00	17	0,63	2,10	233
1202.20.00	Maní	Kg.	0,91	NT	9,25	10	100	0,00	17	1,51	2,65	75
1211.90.00	Orégano	Kg.	2,76	0,00	9,25	8	100	0,00	17	4,23	5,83	38
1507.90.00	Aceite de soja refinado env. 900cc	Unidad	0,96	0,00	9,25	12	100	0,00	17	1,47	0,94	(56)
1512.11.00	Aceite vegetal de girasol	Litro	0,93	0,00	9,25	10	100	0,00	17	1,43	1,54	8
1701.11.00	Azúcar de caña – paquete de 5 Kg.	Kg.	2,02	5,00	9,25	16	100	0,00	17	3,25	2,97	(9)
1517.10.00	Grasas vegetales - margarina, paquete de 500g	Unidad	0,96	0,00	9,25	10	30	7,00	17	1,47	1,64	12
0713.33.00	Porotos comunes, secos, en grano	Kg.	0,63	NT	9,25	12	100	0,00	17	1,05	1,15	10
2008.91.00	Palmitos – 400g, conserva	Unidad	0,90	0,00	9,25	14	100	0,00	17	1,50	3,76	151
2203.00.00	Cerveza de malta, botella de 620 ml	Unidad	0,69	0,50	9,25	20	100	0,00	25	1,57	0,65	(142)
2204.21.00	Vinos de mosto, 1000 ml	Unidad	2,35	10	9,25	20	100	0,00	25	4,23	7,54	78
2207.20.00	Aguardientes de caña,	Unidad	1,23	8	9,25	20	100	0,00	25	2,18	3,02	39

Nomenclatura	Producto	Unidad de Medida	Precio FOB Bolivia US\$	IPI (%)	PIS y COFINS (%)	I.I. AEC (%)	Pref. Otorgadas Brasil (%)	I.I. Final (%)	ICMS (%)	Precio CIF V.A. US\$	Precio promedio Mato Grosso US\$	Ventaja competitiva (%)
	1000 ml											
25.01.00.00	Sal de uso industrial	Ton.	58,00	NT	9,25	4	100	0,00	17	103,79	186,00	79
2501.00.00	Sal de mesa	Kg.	0,11	NT	9,25	4	100	0,00	17	0,20	0,35	75
2523.29.00	Cemento Pórtland, bolsa 45 Kg.	Unidad	4,65	NT	9,25	4	100	0,00	17	7,73	6,24	(23)
2523.29.00	Cemento Pórtland, bolsa 50 Kg.	Unidad	5,43	NT	9,25	4	100	0,00	17	9,02	7,44	(21)
4104.11.00	Cueros bovinos enteros, estado wet blue	Kg.	2,43	0,00	9,25	4	100	0,00	17	1,83	1,72	(11)
4202.31.00	Billeteras de bolsillo, tipo porta documento	Unidad	5,72	NT	9,25	20	100	0,00	17	8,77	15,50	77
44071090	Las demás maderas aserradas o desbastadas longitudinalmente, con espesor superior a 6mm	m. ³	365,00	NT	9,25	2	100	0,00	17	545,51	535,00	(2)
440724000	Madera tropical aserrada o desbastada longitudinalmente	m. ³	225,00	NT	9,25	2	100	0,00	17	352,00	442,00	26
440729000	Las demás maderas tropicales aserradas longitudinalmente, de virola, imbúia...	m. ³	444,00	NT	9,25	2	100	0,00	17	694,00	672,00	(3)
44032000	Madera de conífera, simplemente desbastada	m. ³	215,00	NT	9,25	2	100	0,00	17	364,26	528,65	45
44039900	Las demás maderas aserradas o desbastadas en bruto	m. ³	289,00	NT	9,25	2	100	0,00	17	489,83	532,36	9
44071090	Las demás maderas aserradas o desbastadas, cortadas o desenrolladas, en láminas de 6mm de espesor	m. ³	344,56	NT	9,25	2	100	0,00	17	584,00	555,23	(5)
4418.90.00	Piezas de carpintería para construcciones	m. ³	197,00	5,00	9,25	14	100	0,00	17	333	338,65	2

Nomenclatura	Producto	Unidad de Medida	Precio FOB Bolivia US\$	IPI (%)	PIS y COFINS (%)	I.I. AEC (%)	Pref. Otorgadas Brasil (%)	I.I. Final (%)	ICMS (%)	Precio CIF V.A. US\$	Precio promedio Mato Grosso US\$	Ventaja competitiva (%)
6103.31.00	Chaquetas de lana fina	Unidad	23,50	0,00	9,25	20	20	16,00	17	37,85	45,30	20
6103.33.00	Chaquetas de fibra sintética	Unidad	18,24	0,00	9,25	20	100	0,00	17	27,98	33,57	20
6103.42.00	Pantalones de algodón para hombres y niños	Unidad	14,50	0,00	9,25	20	100	0,00	17	20,36	25,73	26
6206.30.00	Camisas de algodón para mujeres y niñas	Unidad	5,45	0,00	9,25	20	100	0,00	17	8,36	14,76	77
6205.30.00	Camisas de otros materiales p/hombres y niños	Unidad	5,76	0,00	9,25	20	100	0,00	17	8,84	20,85	136
6109.10.0	"T-shirts" y camisetitas interiores, de punto, de algodón.	Unidad	4,65	0,00	9,25	20	100	0,00	17	5,96	8,39	41
6112.12.00	Conjuntos deportivos de fibras sintéticas	Unidad	16,57	0,00	9,25	20	100	0,00	17	25,42	35,39	38
6204.62.00	Pantalones de algodón para mujeres y niñas	Unidad	12,75	0,00	9,25	20	100	0,00	17	19,56	29,15	49
6206.20.00	Blusas de lana fina	Unidad	11,20	0,00	9,25	20	100	0,00	17	17,18	35,69	108
6207.91.00	Camisetas, de punto, de algodón, de uso masculino	Unidad	6,67	0,00	9,25	20	100	0,00	17	10,23	13,22	29
6403.99.00	Los demás calzados de cuero natural	par	14,89	0,00	9,25	20	100	0,00	17	22,85	32,71	43
6404.11.00	Calzado de deporte u otro calzado	par	16,21	0,00	9,25	20	30	14	17	28,34	32,45	15
6404.20.00	Calzado con suela de cuero natural	par	19,10	0,00	9,25	20	30	14	17	33,40	34,06	2
6405.10.00	Calzado de cuero regenerado	par	17,38	0,00	9,25	20	100	0,00	17	26,66	25,79	(3)
6904.22.00	Pisos cerámicos de 1ª calidad	m.²	6,38	5,00	9,25	12	100	0,00	17	10,95	7,98	(37)
03026100	Sardina en conserva lata de 425g	Unidad	0,78		9,25	10	100	0,00	17	1,20	1,83	53
09019000	Café tostado y molido	Kg.	2,42	0,00	9,25	10	100	0,00	17	3,71	3,82	3

Fuentes: INE – Instituto Nacional de Estadística de Bolivia

***Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior/Brasil
Secretaria de Estado de Hacienda de Mato Grosso do Sul***

Obs.: – Conversión de monedas: US\$ 1,00 = B\$ 7,9955(14/09/2006)

Teniendo como referencia los relevamientos realizados y los resultados indicados en los Cuadros 16 y 17, es posible presentar los principales productos o grupos de productos que se destacaron por la mayor posibilidad inmediata de negociación, con enfoque más amplio de las variables que pueden influir en la efectivización de negocios, como se demuestra en las siguientes planillas:

5.3. EVALUACIÓN DE LA COMPETITIVIDAD DEL PRODUCTO BOLIVIANO EN LOS MERCADOS ESTUDIADOS – MATRIZ COMPARATIVA

Código 0701.90.00 Producto: Papas blancas/otros productos alimenticios	
Item	Variables Descripción
1	<p>Comercio y Canales de Distribución: Se trata de producto de amplio consumo, sobre todo en las capas de menor poder adquisitivo. No hay datos oficiales sobre el total general comercializado en los dos Estados. Sin embargo, se puede afirmar que casi la totalidad de esa demanda es atendida por proveedores de otros Estados.</p> <p>Los principales canales de distribución de los productos hortifrutigranjeros son las ferias libres, comunes en todas las ciudades brasileñas, centrales de abastecimiento, y supermercados y establecimientos comerciales afines.</p>
2	<p>Oferta y Demanda Potenciales: Se puede afirmar con seguridad que hay una importante demanda de este producto y, más importante, no hay producción local capaz de cubrir la necesidad de consumo, por lo tanto, casi todo lo que se comercializa procede de otros centros de producción.</p> <p>La provisión de este producto en el mercado la hacen, en pequeña escala, pequeños productores rurales de la región, a través de intermediarios. La mayor parte es provista por otros Estados brasileños. No hay registros de importación. Por lo tanto, no hay entrada de producto de origen boliviano en las áreas de frontera ni en las demás localidades de los dos Estados.</p>
3	Precio Promedio: US\$ 0,62/Kg.
4	Calidad del Producto: La papa más comercializada es la inglesa, lavada, de buena apariencia, con aspecto de buena calidad.
5	<p>Metodología y Justificación de Competitividad: El criterio adoptado para la definición del nivel de competitividad del producto en estudio tomó en cuenta aspectos de la producción local, de la demanda existente, y de los precios promedio practicados en Bolivia y en los dos Estados.</p> <p>Se constata la existencia de dos factores decisivos en la definición de la ventaja competitiva de este producto. Primero, el que la producción de los dos Estados es insuficiente para atender el consumo interno; segundo, los precios aplicados en los respectivos mercados, pues mientras el precio promedio estimado del producto boliviano es de US\$ 0,28/Kg., el precio promedio en el mercado local es de US\$ 0,62/Kg., por lo tanto, la ventaja es del 121%.</p>
6	Alianzas Estratégicas: Al corto plazo, no se vislumbra para este tipo de producto cualquier posibilidad de alianzas empresariales con miras a implementar proyectos de industrialización; no obstante, podrían darse alianzas comerciales con empresarios distribuidores locales.
8	Productos Similares: Las conclusiones ahora presentadas también son válidas, en su totalidad o en parte, para los demás productos de la misma naturaleza o similares (agrícolas y hortifrutigranjeros) que integran la Lista en Estudio y que se presentaron con

Código 0701.90.00 Producto: Papas blancas/otros productos alimenticios	
Item	Variables Descripción
	<p>posibilidad de negocios relativa, así como muchos otros similares que, igualmente, pueden integrar la lista de futuras negociaciones. A modo de ejemplo, destacamos:</p> <p>0703.90.00 - Ajo entero seco – Competitividad: MT – 130% y MS – 123% 0712.20.00 - Cebolla blanca o colorada – Competitividad: MT – 68% y MS – 62% 0802.40.00 - Uvas frescas – Competitividad: MT – 133% y MS – 146% 0713.33.00 - Porotos comunes, secos, en grano: MT – 10% y MS – 6% 1202.20.00 - Maní - Competitividad: MT – 85% y MS – 75% 1211.90.00 - Orégano - Competitividad: MT - 32% - MS – 38% 2005.40.00 - Arvejas verdes naturales – Competitividad: MT - MS – 173% 2005.80.00 - Maíz verde en conserva – Competitividad: MT - 265% y MS – 124%</p>
9	<p>Consideraciones: Como se puede observar, la evaluación del desempeño del grupo de productos arriba mencionado muestra alternativas potenciales de negocios, considerándose la ventaja competitiva específica de cada producto, destacándose aquellos que presentaron mayor índice de competitividad.</p> <p>En el caso particular de porotos en grano, si bien no cuenta con condiciones tan favorables de precio, debe considerarse que este producto integra la oferta exportable de Bolivia a Brasil, a través de los Estados de Mato Grosso y Mato Grosso do Sul, que son los principales consumidores y potenciales importadores.</p> <p>Si bien no consta en las estadísticas oficiales, en las regiones de frontera es común que se comercialice ajo seco de origen boliviano, como también sucede con los Estados de Rondonia y Acre.</p> <p>Naturalmente, hay otros factores que también son relevantes en la finalización de las negociaciones, como los costos y condiciones de transporte, la estacionalidad de zafra/producción, los precios finales ofertados, la calidad de los productos, los plazos de entrega, las medidas no arancelarias y otros. Como ya se mencionó, muchos otros productos de la misma naturaleza, no incluidos en este Estudio, pueden despuntar como importantes alternativas de negocios.</p>

Código: 1101.00.00 Producto: Harina de Trigo/otros	
Variables	
Item	Descripción
1	<p>Comercio y Canales de Distribución: La comercialización se procesa a través de empresas distribuidoras, a veces como representación directa de las unidades de procesamiento (molinos) y, en gran medida, las redes de supermercados que hacen la venta directa al consumidor para uso doméstico, en paquetes de 1 (un) kg. Las grandes redes de industria de la panificación y de otros derivados del trigo promueven la adquisición directa del fabricante.</p> <p>Como principal materia prima en la fabricación de panes, tortas, galletitas, galletas y varios productos y subproductos más, como fideos y masa de lasaña, la harina y el salvado de trigo tienen comercio a gran escala. Según datos de la Asociación Brasileña de la Industria del Trigo, más allá de la importancia de los derivados del trigo en la alimentación, el consumo per cápita brasileño podría ser mayor.</p>
2	<p>Oferta y Demanda Potenciales: En Brasil, el consumo per cápita de harina de trigo es de 50 Kg. /año. La demanda estimada para el consumo y comercio de harina de trigo en la región, adoptando el consumo per cápita indicado por la Asociación Brasileña de la Industria del Trigo, es del orden de las 250.000 ton/año. Si bien la región es gran productora de trigo, su transformación en harina se da en pequeña escala en dos unidades industriales, por lo que su provisión la cubren, en gran medida, proveedores de otros Estados, y también la importación.</p> <p>La provisión de este producto en el mercado la cubren, casi en su totalidad, proveedores de otros Estados brasileños, y la importación directa e indirecta, principalmente de Argentina y Canadá. Hay registro de entrada de producto similar de Bolivia, como salvado de cereales y demás residuos a través de la frontera de Puerto Suárez/Corumbá, según el Cuadro 12.</p>
3	Precio Promedio: US\$ 0,86/Kg.
4	Calidad del Producto: El requisito de calidad es esencial, por tratarse de importante componente en la fabricación de alimentos, donde las exigencias sanitarias son bastante rígidas, tanto en la oferta interna como en la importación.
6	<p>Metodología y Justificación de Competitividad: El criterio adoptado para la definición del nivel de competitividad tomó en cuenta aspectos de la producción local, de la demanda existente, y de los precios promedio practicados en Bolivia y en los dos Estados.</p> <p>La conclusión del análisis competitivo del producto en estudio surge de la constatación de que los dos Estados brasileños no producen harina de trigo en cantidad suficiente para cubrir la demanda, abriendo oportunidades al ingreso de proveedores externos. En complementación, el componente costo del producto en el mercado tiene un papel importante, pues mientras el precio promedio estimado del producto boliviano es de US\$ 0,61/Kg., el precio promedio en el mercado local es de US\$ 0,87/, por lo tanto, la ventaja es del orden del 43%.</p>

Código: 1101.00.00 Producto: Harina de Trigo/otros	
VARIABLES	
Item	Descripción
7	<p>Alianzas Estratégicas: Dada la necesidad de producción local para este producto, hay posibilidad de establecer relaciones de asociación, tanto a nivel de distribución comercial como de emprendimientos industriales.</p>
8	<p>Productos Similares: Las conclusiones ahora presentadas también son válidas para los demás productos de la misma naturaleza o similares que integran la Lista en Estudio y que se presentaron con posibilidad de negocios relativa, así como muchos otros que, igualmente, pueden integrar la lista de futuras negociaciones. A modo de ejemplo, destacamos:</p> <p>1103.20.00 – Harina de Soja – Competitividad: MT - 265% y MS – 233%</p>
9	<p>Consideraciones: La capacidad insuficiente de producción en los dos Estados para el procesamiento del trigo y la producción de harina abre una importante alternativa de negocios en esa área, pues la gran oferta de ese producto procede de centros industriales ubicados a más de 1.500km de distancia.</p> <p>La amplia ventaja de la diferencia de precios arriba mencionada da margen para amplias negociaciones, aún si otros factores encarecieran este producto. Se debe agregar que hay facilidad de transporte a partir de Santa Cruz de la Sierra, donde está establecida una gran industria de harina de trigo, así como la posibilidad de interconexión con las principales ciudades bolivianas, que también puedan ser proveedoras.</p> <p>En el caso particular de la harina de soja, no hay diferencial importante a destacar, pues la región en estudio es gran productora de soja; no obstante, casi la totalidad se destina a la exportación en forma de grano, lo que hace similares las alternativas para los dos productos en cuestión.</p>

Código 2008.91.00 Producto: Palmito/Producto Forestal	
Item	VARIABLES Descripción
1	<p>Comercio y Canales de Distribución: Si bien no hay gran consumo per cápita de este producto porque no está dentro de los hábitos de alimentación de la población, ambos Estados cuentan con la materia prima básica para la producción del palmito, ya que hay diversas palmeras en selvas o áreas cultivadas con especies más productivas, como Jussara. Aún así, la producción local es insuficiente para cubrir la demanda de consumo.</p> <p>La comercialización se procesa a través de empresas de representación comercial, no obstante, el canal de venta directa a los consumidores está en los supermercados y establecimientos afines.</p>
2	<p>Oferta y Demanda Potenciales: No hay datos oficiales sobre la demanda efectiva de palmito industrializado, no obstante, con una simple visita a cualquier supermercado se puede observar la diversidad de marcas de fabricantes de varios Estados brasileños. No es común encontrar este producto de importación. Lo más importante es la constatación de que gran parte de la demanda es cubierta por proveedores de otras regiones.</p> <p>La provisión de este producto en el mercado la realizan en gran parte proveedores de otros Estados Brasileños y una ocasional parte la importación. No hay registro de entrada de producto de origen boliviano en las áreas de frontera ni en las demás localidades de los dos Estados en los últimos años.</p>
3	<p>Precio Promedio: Recipiente 400 g - MT – US\$ 3,76/unidad y MS-US\$ 4,34/unidad</p>
4	<p>Calidad del Producto: El requisito de calidad es esencial, por tratarse de importante componente en la preparación de alimentos, donde las exigencias sanitarias son bastante rígidas, tanto en la oferta interna como en la importación.</p>
5	<p>Metodología y Justificación de Competitividad: La definición de la competitividad consideró factor decisivo el que los dos Estados brasileños producen tan sólo una pequeña parte del consumo local, algo así como el 20%, según estimativas de los empresarios del sector. Se suma el componente costo del producto en el mercado, pues mientras el precio promedio estimado del producto boliviano es de US\$ 0,90/un, el precio promedio en el mercado local es de US\$ 4,05/un, recipiente de 500 g., por lo tanto, la ventaja es del orden del 350%.</p> <p>En resumen, el criterio adoptado para evaluar el nivel de competitividad tomó en cuenta aspectos de la producción local, de la demanda existente, y de los precios promedio practicados en Bolivia y en los dos Estados.</p>

Código 2008.91.00 Producto: Palmito/Producto Forestal	
VARIABLES	
Item	Descripción
7	<p>Productos Similares: Las conclusiones ahora presentadas también son válidas para la Nuez de Brasil, originada también en la selva, que se presenta con relativa posibilidad de negocios, en función de su desempeño de competitividad:</p> <p>0802.40.00 – Nuez de Brasil – Competitividad: MT – 158% y MS – 140%</p>
8	<p>Consideraciones: Dada la ventaja competitiva identificada en el análisis comparativo realizado, es perfectamente admisible la viabilidad comercial para el producto boliviano en los mercados en Estudio, respetadas las condiciones propias a ser negociadas.</p> <p>En cuanto a la Nuez de Brasil, se puede mencionar la experiencia de asociación firmada entre empresarios de Bolivia y del Estado Brasileño de Acre, en el procesamiento del producto. Acre exporta la nuez en bruto para procesada en Bolivia y, posteriormente, enviada a Brasil para ser comercializada en ese país y en el mercado externo.</p>

Código 2501.00.00 Producto: Sal de mesa/industrial	
Item	VARIABLES Descripción
1	<p>Comercio y Canales de Distribución: El comercio de sal en la región Norte de Brasil presenta una característica especial como consecuencia de la distancia de los principales centros productores, pues las salinas más importantes están ubicadas en la costa marítima del nordeste brasileño, a unos 3.500 km. de distancia. Por lo tanto, no hay producción local, todo el producto comercializado se origina en otros Estados. Se trata de producto de consumo generalizado en la alimentación de la población, si bien en pequeñas cantidades, con importante participación también como suplemento alimenticio para animales, y de vasto uso en la agropecuaria.</p> <p>La comercialización se procesa a través de empresas distribuidoras, principalmente para la provisión de sal de uso en la ganadería. En cuanto a los demás usos, la negociación se hace a través de empresas de representación o directamente, entre establecimiento comprador y productor/proveedor. El canal de distribución directa al consumo de la población son los supermercados y establecimientos afines, en paquetes de 1 (un) kg.</p>
2	<p>Oferta y Demanda Potenciales: La demanda interna de sal en Brasil, según estudios realizados en 2001 por ABICLORO, presentó la siguiente distribución promedio por naturaleza de consumo: la industria química consumió cerca del 45,4%; los demás sectores consumidores de sal fueron: consumo humano y animal -que por aproximación respondió por cerca del 24,4%- y los demás sectores, como: frigoríficos, curtiembres, charqueadas, industrias textil y farmacéutica, prospección de petróleo, tratamiento de agua, entre otros, respondieron por el 30,2% restante. Se estima que el consumo per cápita de sal en Brasil está en unos 40 quilos/año, mientras que en Estados Unidos, por ejemplo, es mucho más elevado y llega a los 200 quilos.</p> <p>En la región en estudio, se puede afirmar que el mayor nivel de consumo de sal se da en la actividad industrial, agropecuaria, considerando la gran concentración de rebaño bovino, además del consumo humano.</p> <p>Proveedores de otros Estados brasileños cubren la totalidad de la provisión de ese producto en el mercado. No hay registro de entrada de producto de origen boliviano en las áreas de frontera ni en las demás localidades de los dos Estados.</p>
3	Precio Promedio: MT - US\$ 0,32/Kg. y MS – US\$ 0,35
4	Calidad del Producto: El requisito de calidad es esencial, por tratarse de importante componente en la fabricación de alimentos, donde las exigencias sanitarias son bastante rígidas, tanto en la oferta interna como en la importación.
5	Metodología y Justificación de Competitividad: La definición de la competitividad se basó en factores decisivos como la constatación de que los dos Estados brasileños no producen sal, o sea, toda la necesidad de consumo es atendida por proveedores de

Código 2501.00.00 Producto: Sal de mesa/industrial	
Variables	
Item	Descripción
	<p>otros estados, cuyo costo de flete es muy elevado en función de la distancia de transporte (aproximadamente 3.500Km), así como el componente costo del producto en el mercado, pues el precio promedio del producto boliviano está estimado en US\$ 0,20/Kg. y el precio promedio del mercado local es de US\$ 0,34/ Kg., lo que resulta en una ventaja del orden del 68%.</p> <p>El criterio adoptado para la evaluación del nivel de competitividad tomó en cuenta aspectos de la producción local, de la demanda existente, y de los precios promedio practicados en Bolivia y en los dos Estados.</p>
6	<p>Alianzas Estratégicas: Dada la necesidad de producción local y regional, existe una posibilidad real de establecer alianzas comerciales y empresariales para este producto, considerando que Bolivia cuenta con importantes yacimientos naturales de sal, por ejemplo, el Salar de Uyuni. La instalación de plantas industriales de procesamiento de sal en la región surge como atracción de inversión en sociedad entre empresarios brasileños y bolivianos, tanto a nivel de distribución comercial como en emprendimientos industriales.</p>
7	<p>Consideraciones: Como se puede observar, hay un conjunto de factores que favorece las negociaciones y genera condiciones posibles de asociación, en función de peculiaridades regionales, considerando la existencia de demanda del lado brasileño y el potencial de oferta de Bolivia, tanto de sal industrializada como de materia prima para procesamiento en Brasil, especialmente en las áreas de frontera de los Estados en cuestión. Debe agregarse la disponibilidad de sistemas de transporte que pueden abaratar los costos de flete, desde el Salar de Uyuni hasta los centros consumidores en estudio, a través de distintas modalidades, utilizando alternativas de transporte ferroviario, carretero y fluvial, en conjunto o aisladamente, según la opción que presente la mejor relación costo-beneficio. Para un trayecto aproximado de hasta 2.000 Km., 1.500 Km. en Bolivia y 500 Km. en Brasil, tomando como referencia el transporte carretero, por ser más caro, como medida de seguridad, se estima un costo medio de flete del orden de los US\$ 87/ton.</p> <p>Para el transporte de 30 ton de sal, el costo estimado de flete es de US\$ 2.610,00 y el valor de la carga, con todos los gravámenes es de US\$ 6.000,00 (30ton x US\$ 200), totalizando US\$ 8.610,00, resultando el costo medio en US\$ 0,28/Kg., inferior al precio medio de la región, que es de US\$ 0,34, una diferencia del 21% a favor de Bolivia.</p> <p>Esto es tan sólo una simulación, que podrá extenderse a los demás productos, sujeta a modificaciones, de conformidad con las condiciones negociadas y la especificidad de cada producto.</p>

Código 4407.10.90 a Producto: madera y derivados	
4418.90.00 Variables	
Item	Descripción
1	<p>Comercio y Canales de Distribución: La actividad maderera en base a la extracción de bosques nativos ha enfrentado serias dificultades de supervivencia. Esta realidad afecta a todos los Estados de la región Norte de Brasil y se cree que también afecta a las regiones fronterizas con países vecinos en las áreas comprendidas en la selva amazónica. En el caso particular de Brasil, se constata una acción de los organismos públicos ambientales en el control de la explotación forestal.</p> <p>Los principales canales de distribución de los productos de la madera y de sus derivados están representados por empresas distribuidoras con especialización en el ramo, empresas comerciales del área de materiales de construcción y, directamente, de las industrias, en las ventas a grandes consumidores.</p>
2	<p>Oferta y Demanda Potenciales: El Estado de Mato Grosso es el segundo mayor productor de madera tropical de Brasil, responsable del 33% del total. El principal uso de la madera en la región es la fabricación de muebles, artefactos de madera y en la construcción civil, incluso como material básico en la construcción residencial. Si bien no hay información precisa en cuanto al volumen consumido, seguramente la producción local es suficiente para atender toda la demanda.</p> <p>Preponderantemente, la provisión de este producto en el mercado corre por cuenta de proveedores establecidos en la región, en función de la disponibilidad local de producción. No obstante, una importante parte del abastecimiento se da mediante proveedores de otros Estados, más precisamente en la línea más industrializada, como la madera tipo compensada o MDF. Se constata importación de madera originada en Bolivia, como lo señala el Cuadro 10. No fue posible identificar el destino de dicha madera importada, si para el área de frontera o para otras localidades de los dos Estados estudiados. Parte de dicha madera se destina a la construcción civil y a obras en propiedades rurales.</p>
3	Precio Promedio: Región MT y MS – US\$ 511/00/m³
4	<p>Calidad del Producto: Los productos de la madera y sus derivados no requieren gran exigencia en cuanto a aspectos de calidad. Sin embargo, se observan requisitos normativos en cuanto al índice de humedad, posibles defectos estructurales (rajaduras) y aspectos estéticos (manchas, nudos), según especificación propia determinada en Normas Técnicas de la especie y exigencia específica del importador.</p>
5	<p>Metodología y Justificación de Competitividad: En este caso, la indicación de competitividad de los productos analizados tuvo como principal referente el componente precio, considerando que no hay diferencial importante en cuanto a la calificación del producto, dada su similitud con el producto local. Un factor relevante de competitividad a favor de Bolivia es la cuestión ambiental, pues hay información de que la extracción de madera en el lado boliviano sufre menos restricciones de los organismos ambientales y</p>

Código 4407.10.90 a 4418.90.00 Item	Producto: madera y derivados Variables Descripción
	<p>de fiscalización del poder público. Además, el país tiene la mayor cantidad de áreas forestales certificadas en el mundo. Otro factor importante es la proximidad física de los mercados en estudio, posibilitando un menor costo de transporte. Según estudios realizados, el costo promedio del grupo de las especies analizadas, en los Cuadros 16 y 17, es de US\$ 437/m³ en Bolivia, mientras que en los Estados de Mato Grosso y Mato Grosso do Sul es de US\$ 511 / m³, o sea, una ventaja competitiva del orden del 17%. No obstante, cuando se analiza individualmente, por especie de madera, esta variación oscila del -11% al 53% en el margen de competitividad.</p> <p>La estrategia adoptada para el análisis de la condición competitiva del producto ahora estudiado, evaluó todos los parámetros base ya mencionados en los casos anteriores. Sin embargo, en función de la especificidad de que la madera es un producto abundante en la región, prevaleció el criterio de precios como factor decisivo. En la conclusión general, se computan otros factores influyentes en futuras negociaciones, como el costo del transporte, facilidad de provisión, despacho aduanero y restricciones ambientales.</p>
6	<p>Alianzas Estratégicas: La ubicación estratégica de los Estados de Mato Grosso y Mato Grosso do Sul en relación al territorio boliviano, contando con inmensa cobertura forestal, rica en recursos madereros, es natural presuponer la posibilidad de intercambio comercial y formación de asociaciones. Hay información de casos de empresarios brasileños que están explotando la madera en territorio boliviano, asociados con empresarios de aquel país, incluso porque la legislación de Bolivia lo exige. Hay registro de la misma experiencia con el Estado de Rondonia. Por lo tanto, la asociación puede materializarse bajo la forma de simple provisión de materia prima o como emprendimiento conjunto de instalaciones industriales, en ambos países. El proceso inverso también es posible, o sea, que empresarios bolivianos desarrollen proyectos de instalación industrial en Brasil, asociados con brasileños, sobre todo para la producción de muebles y artefactos de madera.</p>
7	<p>Consideraciones: La crisis del sector maderero en la Amazonia brasileña se ha agravado mucho, dada la reducción del número de industrias en más del 40% en los últimos cinco años, de modo que la alternativa para el sector podrá ser la efectivización de negociaciones con Bolivia, con miras a la comercialización directa o bajo la forma de emprendimientos asociados, teniendo por objeto la provisión de madera desde Bolivia.</p> <p>La confirmación de la alternativa de importación de madera de Bolivia a la región, identificada en este estudio, es convalidada por el registro de importación realizada recientemente, según el Cuadro 10, si bien de poco volumen. Por lo tanto, acciones de difusión y promoción comercial del producto boliviano podrán conducir a una ampliación significativa de las cantidades negociadas.</p> <p>Las dificultades generadas por cuestiones burocráticas y de legislación ambiental brasileña, en cuanto a la explotación de los recursos forestales madereros, también pueden representar importantes avances en el sentido de viabilizar la importación de esa materia prima de Bolivia o, incluso, la formación de asociaciones para la explotación e industrialización conjuntas.</p>

Código 4407.10.90 a 4418.90.00 Item	Producto: madera y derivados Variables Descripción
	Se registra que, de acuerdo con datos de SECEX –Secretaría de Comercio Exterior de Brasil-, se da importación de Carbón Vegetal de Bolivia en la Región estudiada, en parte destinada a pequeñas siderúrgicas y uso en general.

Código 6103.31.00 a 6405.10.00 Item	Producto: Confecciones y Calzados Variables Descripción
1	<p>Comercio y Canales de Distribución: El segmento de confecciones es parte de la vida cotidiana del ser humano, por tratarse de productos esenciales para su supervivencia y para la convivencia social. La gran diversidad de productos y de materias primas que integran el segmento de confecciones hace que esta actividad sea tan importante en el contexto económico en cualquier parte del planeta, dado su radio de acción en diversos sectores productivos, integrando una enorme cadena productiva. Los aspectos de comercialización tienen características propias de acuerdo con la naturaleza, clasificación por categoría social, estilo, y la propia cultura y hábitos de los consumidores.</p> <p>Los mecanismos adoptados para la distribución de confecciones y calzados en los dos Estados no difieren del resto del país. La atención a comerciantes y a grandes comercios se da por venta directa de las fábricas, a través de sus representantes. La distribución o venta directa a los consumidores se realiza a través de tiendas especializadas en el ramo. Sin embargo, son comunes las reventas en pequeños establecimientos comerciales, ambulantes en ferias libres y espacios públicos reservados para tal fin.</p>
2	<p>Oferta y Demanda Potenciales: No se identificaron registros cuantitativos sobre la demanda potencial para productos de confecciones y de calzados. No obstante, el principal parámetro para evaluar el volumen de esta demanda es el contingente de población allí existente, aliado a su poder adquisitivo. Considerando tan sólo la población residente en los dos Estados, del orden de los 5 millones de habitantes, se puede prever un volumen considerable de potencial demanda de los productos mencionados y sus derivados, tanto en la atención a las necesidades de vestimenta como en artículos diversos de ropa de cama, mesa y baño.</p> <p>La actividad industrial de confecciones y de calzados está representada en la región por 742 industrias, en número y en capacidad de producción muy inferiores al potencial de demanda existente. Por ello, se abren oportunidades comerciales a otros Estados brasileños e importación de otros países, incluso de Bolivia, según consta en los Cuadros 11 y 12. En el mercado local hay una estratificación de demanda asociada a la categoría económica del consumidor. Se estima que la producción local atiende tan sólo al 20% del total de la demanda, en las franjas popular e intermedia. Reservando el 70% para el mercado nacional y el 10% para la importación. Bolivia ya está disputando una cuota de ese mercado, en la franja de producto popular, como consta en el Cuadro 12.</p>
3	Precios Promedio de la región: MT y MS – US\$ 26,50/un
4	<p>Calidad del Producto: Este es el tipo de producto cuyo aspecto de calidad es fundamental, aliado a la belleza, la estética (estilo/diseño) y el confort (liviandad, suavidad, protección térmica), además, naturalmente, de precios competitivos, que componen un conjunto de requisitos capaces de posibilitar el ingreso y la aceptación del producto.</p>
5	Metodología y Justificación de Competitividad: Una vez más, en la evaluación

Código 6103.31.00 a 6405.10.00 Item	Producto: Confecciones y Calzados Variables Descripción
	<p>del aspecto de competitividad se adoptó el criterio de la producción, de la oferta del mercado local, de la oferta de proveedores de otros Estados e, incluso, de exportadores de otros países. Considerando las peculiaridades propias del mercado de las confecciones, se tomó como referencia la franja de producto más compatible con la posible oferta boliviana, o sea, los productos de franja de consumo popular o intermedia. La conclusión de la competitividad a favor del producto boliviano resultó del análisis comparativo de precios, pues el precio promedio de los productos bolivianos que integran la Lista de Referencia (confecciones y calzados) es de US\$ 20,92/un, mientras que la media de los productos similares de la región totalizó los US\$ 26,50/un, lo que resultó en ventaja comparativa a favor de Bolivia del orden del 26,67%. Aparte del análisis en el grupo de productos ahora presentado, es importante observar que la evaluación individual por producto y por Estado se detalla en los Cuadros 16 y 17, donde la oscilación del margen de competitividad varió del -14% al 157%.</p>
6	<p>Alianzas Estratégicas: No se pudo identificar de inmediato posibilidades reales de alianzas de corto plazo. Sin embargo, dada la proximidad de las regiones en estudio y las características similares en las áreas de frontera, se cree que a partir de un trabajo de difusión de oportunidades y creación de incentivos sea posible que se concreten asociaciones que incluyan la comercialización de materias primas (telas, cueros) e incluso asociaciones empresariales para la producción conjunta. Obsérvese que los Estados de Mato Grosso y Mato Grosso do Sul cuentan con una política de incentivos fiscales basada en el beneficios de la reducción del ICMS, Impuesto sobre la Circulación de Mercancías, que representa un importante factor de competitividad frente al mercado nacional.</p>
7	<p>Consideraciones: Al tratarse de productos de amplio consumo, con mercado para todas las categorías, de lo popular a lo sofisticado, seguramente se vislumbra una excelente oportunidad de negocios para empresarios bolivianos del ramo de confecciones y de calzados, en función de la proximidad de los mercados en estudio con los principales centros productores de Bolivia, especialmente, Santa Cruz de la Sierra y Cochabamba, por contar con oferta de mano de obra especializada y un importante parque industrial en el área de la vestimenta y calzados.</p> <p>El acierto de este pronóstico se materializa en el resultado obtenido de las importaciones realizadas a través de los Puertos de frontera de los dos Estados, según el Cuadro 10, confirmado también por el registro de importaciones bolivianas a través del Puerto de Corumbá/MS, según datos estadísticos de la Secretaría de Comercio Exterior de Brasil.</p>

Además de los productos antes detallados, es necesario considerar aquellos que, si bien en este momento no han mostrado un significativo margen competitivo, se ubicaron cercanos al nivel de precios del producto local, pues podrían ser incluidos en listas futuras de negociación, junto con otros similares no enumerados. A modo de ejemplo, de conformidad con el índice de desempeño indicado en los Cuadros 16 y 17, citamos:

0302.61.00 - Sardina en conserva, lata de 425g;
0901.90.00 - Café tostado y molido;
1512.11.00 - Aceite vegetal de girasol, envase de 900ml;
1701.11.00 - Azúcar de caña, paquete de 5 Kg.;
2204.21.00 - Vinos de mosto, envase de 1000ml;
2207.20.00 - Aguardiente de caña, envase de 1000ml.

Una vez terminado el relevamiento de precios en los mercados en estudio, se pudo indicar tendencias de competitividad para aquellos productos cuyo margen diferencial de precios de mercado se presenta con relativa ventaja sobre aquellos comercializados en los mercados locales de los Estados de Mato Grosso/MT y Mato Grosso do Sul/MS. La indicación de potencialidad comercial para determinado producto, de por sí, no es suficiente para demostrar su viabilidad, porque muchos factores más podrán interferir positiva o negativamente en la concreción de los negocios. Como factores relevantes, se pueden destacar las condiciones de transporte requeridas, el medio de transporte utilizado, las características y aspectos de calidad y de presentación de los productos, y precios y gravámenes. Como ya se afirmó, hay muchas variables que deben ser consideradas en las condiciones negociadas, que podrán resultar en la viabilidad o no de negocios.

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, se entiende que es necesario analizar el componente costo de flete para cada operación específica, teniendo en cuenta la complejidad debida a la conformidad requerida para cada producto y las 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 y brindan un valor promedio referencial del producto CIF, incluyendo un adicional correspondiente a los costos de flete en la modalidad de transporte terrestre, seguro, tasas aduaneras y otros gravámenes (manejo de cargas, almacenamiento, trasbordos, etc.).

A pesar de la similitud de los dos Estados en cuanto a los aspectos de potencial de negocios, dadas sus demandas y su capacidad de producción internas, es posible definir niveles de competitividad diferentes para cada Estado, considerando factores como incidencias tributarias diferenciadas, costos de productos en el mercado interno, eventual ventaja de costo de flete, en función de la ruta y condiciones de transporte. 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. Esta evaluación individual por producto y por Estado se detalla en los Cuadros 16 y 17. No obstante, el análisis final de competitividad en mayor profundidad se hizo por producto aislado o por grupo de productos de la misma naturaleza (maderas y confecciones, por ejemplo), aún con precio individual diferente, según consta en el ítem 4.3, sin perjuicio de la evaluación global.

El análisis de los datos recabados en los Estados de Mato Grosso do Sul y Mato Grosso permite presentar una lista de productos con indicación de posibilidades reales de negociación. Del total de productos bolivianos que ingresaron a Brasil a través de los puertos de frontera, se puede asegurar que la mayoría se destina al consumo directo en los respectivos Estados, excepto el gas natural, que se destina, casi en su totalidad a los grandes centros del Sudeste y del Sur del país. De las importaciones realizadas a través de Corumbá/MS, originadas en

diversos países, el 98% corresponde a productos bolivianos, según datos de la balanza comercial de Mato Grosso do Sul/MS en 2005, brindado por la Secretaría de Comercio Exterior -SECEX/Brasil. Esto comprueba que hay potencial de mercado para el producto boliviano, que hay mucho espacio para que se amplíe en volumen y en diversidad.

6. MEDIDAS NO ARANCELARIAS Y ASPECTOS CONSULARES

6.1. MEDIDAS 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 está casi totalmente desgravada. Las ventajas resultantes de este instrumento colaborarán con la dinamización del comercio boliviano con los Estados de Mato Grosso/MT y Mato Grosso do Sul/MS.

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 efectivo de las ventas de Bolivia a Brasil, más precisamente, en las regiones de frontera, tanto del lado boliviano como del lado brasileño, aún contando con una extensa área de frontera. Cabe señalar que los dos 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, varios productos bolivianos son competitivos en los mercados de Mato Grosso/MT y Mato Grosso do Sul/MS, según se puede verificar en los Cuadros 16 y 17 de este Estudio. El relativamente bajo flujo 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 medidas no arancelarias que pueden perjudicar la competitividad o hacer inviable la operación de exportación de los productos, ya sea por la incidencia de impuestos a las operaciones o 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 - Adicional de Tarifa Aeroportuaría – 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.

Costo de utilización del SISCOMEX -Sistema Integrado de Comercio Exterior- US\$ 14,00 por cada pedido de Formulario de importación.

- **Certificados y procedimientos exigidos por Brasil en las importaciones de productos de origen vegetal y animal:**

a) Registro en VIAGIAGRO

El importador brasileño o su representante debe 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-A - 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, impreso y electrónico, si el sistema fuera informatizado (Ver **Anexo I-B - Solicitud de Fiscalización de Productos Agropecuarios (MOD. 5.5)**). 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 importaciones brasileñas:

- Certificado fitozoosanitario de Bolivia, original.
- Copia de autorización previa para productos sujetos a ese procedimiento (**Anexo I-C - Solicitud de Fiscalización de Productos Agropecuarios**)
- 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:

- Porto de fronteira da Secretaria Federal da Agricultura de Cáceres/MT-SFA
Avenida São Luiz, 878 – São Luiz
Bairro Jardim Paraíso
78.200-000-Cáceres/MT
Teléfono: (65) 3223 5211
E-mail: pvacaceres@ibest.gov.Br

Secretaria Federal da Agricultura em Mato Grosso do Sul – SFA
78.002-970 - Rua Dom Aquino, 2696, Centro
Campo Grande/MS
Teléfono: (67) 3325 7100
E-mail: sfa-ms@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 exigido. 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 exigido. 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 exigido, se realizará en establecimiento registrado o listado en el MAPA o en 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 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 medida no arancelaria, pudiendo interferir de manera decisiva en las relaciones comerciales internacionales.

- **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 precios, volúmenes a ser adquiridos, 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) - Compleción 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 transportadora;
- g) - Elaboración de Lista de Embalaje (Packing list) por el exportador;
- h) - Emisión de certificado de Origen ALADI por entidad de clase del exportador;
- i) - Emisión de Certificado fitosanitario o zoonosanitario por entidad gubernamental boliviana responsable de certificar la sanidad de la mercancía (si aplicable);
- 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.

6.2. ASPECTOS CONSULARES

Las relaciones diplomáticas en las regiones estudiadas han sido las mejores posibles, con las representaciones de los dos países actuando en conjunto cuando fue necesario discutir y establecer políticas que facilitarían y promoverían mejorías en la integración política y económica en las fronteras. Recientemente, se celebró acuerdo entre Brasil y Bolivia que permite el acceso y libre tránsito en sus territorios de ciudadanos brasileños y bolivianos, sin necesidad de presentación de pasaportes o visa.

A continuación, se presentan las sedes y representaciones diplomáticas de los dos países, que podrán representar importante apoyo en las relaciones comerciales entre las dos naciones y, especialmente, los Estados de Mato Grosso/MT y Mato Grosso do Sul/MS.

Representaciones Diplomáticas de Bolivia en la Región estudiada

Consulado General en Cuiabá/MT

Av. Isaac Povoas, 1177, Sala 1202
Teléfono: 55-65 3381 5961

Consulado en Campo Grande/MS

-Rua Dom Aquino, 1354- Conjunto Nacional- 1º andar, sala 15
Teléfono: 55 – 67 3382 2190 –Campo Grande/MS

Representaciones Diplomáticas de Brasil en la Región estudiada

Embajada en La Paz

Av. Arce s/n, esquina con Rosendo Gutiérrez, Edificio Multicentro, So Pocachi
Casilla 429- La Paz – Bolivia
Teléfonos: 59 12 244 0202, 244 3043

Consulado General en Santa Cruz de la Sierra

Av. German Bush, 330

Casilla Postal, 191

Santa Cruz de la Sierra

Teléfonos: (5913) 333 7368, 333 4400, 333 6888

Viceconsulado en Cochabamba

Ed. Los Tiempos II, 9° piso

Av. Oquendo N° 1080- Plaza de Quintanilla

Casilla 0623

Cochabamba –Bolivia

Teléfonos: 5914 425 5860,

Celular: 591 717 26427

Viceconsulado de Brasil en Puerto Suárez:

Av. Raúl Otero Reich, esquina con Hornando Soares Abrego (sic) - Puerto Suárez/BO

Teléfono: 5913-976 2040

CONCLUSIÓN Y RECOMENDACIONES

El Estudio de *Oportunidades Comerciales Bolivia - Mato Grosso y Mato Grosso do Sul*, tiene como finalidad principal identificar las posibilidades de integración económica en los mercados en estudio. Se hizo un amplio relevamiento de información con miras a conocer las alternativas capaces de señalar la efectiva viabilidad comercial para productos bolivianos, así como las potencialidades de asociaciones empresariales entre brasileños y bolivianos. Para ellos, se procedió al análisis conjunto de factores como infraestructura existente, logística de transporte, mercado, condiciones de competitividad, oferta y demanda, y otras variables que interfieren en las relaciones de intercambio en las fronteras.

En principio, se puede concluir que el Estado de Mato Grosso do Sul/MS reúne mejores condiciones de integración comercial con Bolivia, pues ya cuenta con diversos equipamientos de infraestructura y logística y apoyo, lo que no ocurre en la frontera norte de San Matías/Bolivia y Mato Grosso. La ocupación económica de la región de la frontera sur se destaca por su densidad demográfica concentrada y donde las inversiones, tanto del lado boliviano, como del lado brasileño, son relativamente importantes, tales como vías férreas, infraestructura portuaria razonable, rutas asfaltadas del lado brasileño e infraestructura del gasoducto.

En el relevamiento realizado en la localidad de Corumbá de Campo Grande/MS, algunos empresarios y agentes de comercio exterior relataron la existencia de obstáculos, que contribuyen al bajo dinamismo del comercio en la frontera. Entre ellos, cabe citar: dificultades de obtención de constancias y certificados que deben acompañar a los productos bolivianos de origen vegetal y/o animal exportados a Brasil, pues esos documentos se emiten tan sólo en Santa Cruz de la Sierra; costos elevados de flete que hacen no viable la competitividad de productos de Bolivia, además de la demora en el despacho aduanero de las mercancías.

Respecto al transporte entre las regiones estudiadas, la alternativa que pasa por Mato Grosso do Sul/MS es considerada más viable por permitir la conexión entre los Océanos Atlántico y Pacífico y posibilitar la integración multimodal de los medios de transporte carretero, ferroviario y fluvial. La vía férrea que conecta el Puerto de Santos en San Pablo/Brasil con Antofagasta/Chile recorre un largo tramo en territorio boliviano, acortando en 8 mil Km. la distancia con Asia. Se estima una reducción en los costos de flete del orden del 30% y una capacidad de transporte de 150 millones de ton/año. Esta importante vía férrea, que permite la conexión de Corumbá/MS a Santa Cruz de la Sierra/Bolivia y posibilita el transporte de bajo costo, lamentablemente no está siendo utilizada de manera conveniente por falta de volumen de carga que justifique más frecuencia de transporte.

No obstante, existen barreras a la integración física por vía terrestre entre el Centro-Oeste brasileño y la costa del Pacífico. Esas limitaciones son provocadas por las condiciones físico-geológicas (Cordillera de los Andes); las rutas bolivianas, en general, no proveen buenas condiciones de tránsito y no fueron proyectadas para gran volumen de carga, siendo necesario ensanchar las pistas y construir sendas adicionales en los tramos de sierra.

Es necesario desarrollar e implementar un proyecto de integración fronteriza, que pueda aplicarse en otras comunidades a lo largo de la extensa frontera territorial brasileña con Bolivia y otros países sudamericanos. Considerando lo que se viene haciendo en la región norte, vecina del Departamento de Beni, próximo a Cobija/BO, en las confrontaciones amazónicas de Perú, mediante la implantación de puentes y asfaltado de la ruta que conecta Assis Brasil/Acre/Brasil con las localidades peruanas de Iñapari, Puerto Maldonado hasta llegar a los

puertos de Matarani e Illo en el Pacífico. Este proyecto beneficia directamente a los Estados de Acre y Rondonia, posibilitando incluso la conexión de todo el territorio brasileño con el Océano Pacífico, contribuyendo también con la integración de importantes regiones del lado boliviano, como el departamento de Beni/BO. La realización de este Proyecto es resultado del esfuerzo conjunto de empresarios y los Gobiernos de los países involucrados.

En la región de frontera objeto del Estudio, se observa que la actividad de comercio exterior es incipiente, principalmente en las localidades de Cáceres/MT y San Matías/BO. En esas regiones, las exportaciones de Bolivia a Brasil son gas natural (más del 98% del valor total de las exportaciones), confecciones y telas, maderas en bruto, porotos en grano, bolsas y bolsas de plástico y carbón vegetal. Los principales productos importados por Bolivia, de acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística de Bolivia –INE- son carnes deshuesadas de bovino congeladas, maderas tropicales aserradas y vehículos de transporte de pasajeros.

No obstante, para que estas oportunidades de negocios se concreten y se dé un incremento en la actividad económica local, es necesario que se superen los obstáculos señalados en el Documento, entre ellas, cabe destacar: mejora en la infraestructura de logística de transporte, con miras a incrementar la eficiencia de la salida de las mercancías negociadas –infraestructura en cuanto a la necesidad de rutas asfaltadas, que aún son escasas, principalmente del lado boliviano-; almacenes para guardar mercancías en tránsito; mejora en la estructura y equipos para la movilización de cargas en los puertos; aumento del calado de los puertos del lado brasileño; y mejora en las instalaciones de los aeropuertos bolivianos y brasileños.

La ya señalada falta de infraestructura de apoyo al comercio exterior en la región tiene una excepción: el complejo de gas natural existente y las estructuras privadas de algunas empresas, construidas para atender sus necesidades, dada la insuficiencia de los medios públicos disponibles.

El tramo Cuiabá/Santa Cruz ya es utilizado por empresas brasileñas que hacen el transporte de carga con bastante dificultad. El segmento empresarial ha propuesto establecer un acuerdo internacional y uniformizar las reglas para el tránsito.

Cabe destacar que otro factor necesario para un mayor dinamismo en la actividad de comercio exterior en las localidades es la formación de recursos humanos que puedan actuar, ofreciendo servicios calificados de apoyo y asesoramiento al empresariado en general, que dependan de esos servicios. El presente Estudio muestra que en la región falta personal calificado, tanto del lado boliviano como del brasileño. Actualmente, esa carencia es subsanada, de forma precaria, por pequeñas empresas y personas físicas que desempeñan múltiples papeles, como despachantes de aduana, transportistas multimodales y traders.

No obstante, aunque se implemente infraestructura moderna, sistema de transporte y almacenamiento adecuados, y oferta de servicios de comercio exterior de buena calidad, si no hubiera, simultáneamente, predisposición por parte del empresariado boliviano y brasileño, a través de acciones emprendedoras en cuanto a crear e implementar políticas y estrategias que promuevan el incremento de los intercambios comerciales en la frontera, el potencial de comercio exterior en la localidad continuará siendo mal aprovechado.

Esas estrategias de acción pueden materializarse mediante la actuación conjunta de las entidades de clase de los sectores productivos y de los organismos de los gobiernos boliviano y brasileño, en el sentido de crear medios para ampliar el comercio exterior local, a través del incentivo al surgimiento de la cultura de comercio exterior en los emprendedores locales,

implantación de programas de capacitación en exportación e importación, y promoción de acciones de mercado como ruedas internacionales de negocios, ferias y exposiciones, misiones y visitas técnicas.

El libre comercio establecido en acuerdos de complementación económica seguramente será el camino por excelencia, en el sentido de provocar los procesos de integración promotores del desarrollo regional. Existe la expectativa de creación, en un futuro próximo, de empresas binacionales que incentiven los flujos y aportes de capital necesarios, pues, seguramente, aportarán mucho al desarrollo de esas áreas periféricas latinoamericanas.

Sin pretender agotar el tema, este Estudio brinda una referencia para que los Gobiernos de Brasil y Bolivia, así como el sector productivo de los dos países, implementen políticas de desarrollo en las regiones estudiadas, mediante la generación de un ambiente favorable, que posibilite el crecimiento vigoroso de la actividad de comercio exterior en las regiones de Puerto Suárez/Corumbá/MS y San Matías/Cáceres/MT. Esas localidades han sido históricamente debilitadas en cuanto al desarrollo de sus economías. El mayor dinamismo en las relaciones de intercambio comercial podrá ser un fuerte componente que servirá de propulsor de la transformación de esa realidad, generando crecimiento sustentable, incremento de empleos y de renta, capaces de modificar el escenario de pobreza reinante en las poblaciones de las regiones fronterizas.

BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES DE CONSULTA

- Manual do Rede-Agente de Comércio Exterior – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior/MDIC/Brasil
- Estudo sobre Integração de Mercados Rondônia, Bolívia e Peru - Federação das Indústrias de Rondônia/2005
- 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-IBCE
- Manual de Importaciones de Bolivia –2001 –Cámara Nacional de Comercio
- Guías de Compras de Bolivia 2003-2004 –Cámara de Industria de Cochabamba
- Instituto Nacional de Estadística de Bolivia – www.ine.gov.bo
- Centro de Promoción Bolivia- www.ceprobol.gov.bo
- Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior/MDIC/Brasil www.portaldoexportador.gov.br
- Banco de Desarrollo Económico y Social/BNDES www.federativo.desenvolvimento.gov.br
- Instituto Brasileño de Geografía y Estadística –IBGE www.ibge.gov.br
- Ministerio de Relaciones Exteriores www.mre.gov.br
- Federación de Industrias del Estado de Mato Grosso
- Federación de Industrias del Estado de Mato Grosso do Sul
- Departamento de la Receita Federal de Cuiabá/MT
- Superintendencia Federal de Agricultura del Estado de Mato Grosso do Sul
- Superintendencia Federal de Agricultura del Estado de Mato Grosso
- Servicio de Gestión de Vigilancia Agropecuaria Internacional -VIGIAGRO- Mato Grosso
- Asociación de Supermercados del Estado de Mato Grosso/MT

- Secretaría de Estado de Planeamiento y Control General de Mato Grosso/MT
- Secretaría de Estado de Planeamiento y de Ciencia y Tecnología –SENPLACT- de Mato Grosso do Sul
- Secretarías de Estado de Hacienda de Mato Grosso/MT
- Puerto Seco de Cuiabá – “Entrepuesto Alfandegado do Interior”-EADI
- Secretaría de Estado de Hacienda de Mato Grosso do Sul
- “Armazéns Gerais Alfandegados do Mato Grosso do Sul AS” - AGESA
- Servicio de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas de Mato Grosso -SEBRAE/MT
www.sebrae.mt.com.br
- Servicio de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas de Mato Grosso do Sul-
SEBRAE/MS
- www.sebrae.ms.com.br

ANEXOS

ANEXO I – A – FICHA DE REGISTRO DE USUARIO DEL SISTEMA VIGIAGRO (MOD. 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:
AGENCIA/REPRESENTANTE:	CNPJ:
DOMICILIO:	
Dirección Electrónica:	
TELÉFONO ()	FAX ()

(Nombre y firma de la persona responsable)

Unidad VIGIAGRO:	Recibido Por:
Fecha: ____ / ____ / ____	
	_____ Firma y sello

ANEXO I – B – SOLICITUD PARA LA IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS
(MOD. 5.5)

Papel Membreteado del Interesado

N _____ / DFA/ ____ (a ser completado por el MAPA)

DATOS DEL IMPORTADOR

Razón Social:
CGC/CNPJ:
Domicilio:
Ciudad / Estado:
Clasificación (Actividad):
N.º de Registro ante 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/Usos propuestos:
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 Delegación 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 II - EMPRESAS POTENCIALMENTE IMPORTADORAS DE MATO GROSSO DO SUL

ÍTEM	EMPRESA
01	Ação Planet Import. e Serviços interagir@brturbo.com Rua 13 de Maio, 3212-Galeria Da.Neta-Campo Grnade/Ms Teléfono: 67 - 3325 7080 Sr. Luciano Mandetta
02	AFIL Import. Export. e Comercio flc.importacao@terra.com.br Av.Olinto Mancini,2890 – Três Lagoas – MS. Teléfono: 67 - 3522 8399 - Sr. Flávio Rubens
03	Agrol Com. Exp. Imp. - EPP Rua Enzo Cientelli, 750 V. Antunes -Campo Grande-MS
04	AR – Import. e Export. Ltda. andreaae01@hotmail.com Rua 26 de Agosto, 384 sala 37 - Campo Grande/MS. Teléfono: 67 3383 5952- AndréaAfif - Nilson Carlos
05	Auto Peças Rocket Ltda. rocketap@terra.com.br R. Maracajú, 56 – Centro – Campo Grande/MS Teléfono: 67 3312 – 6000 Sr. Eduardo Pegoraro
06	Centro - Oeste Cereais Ltda. R. Jutkisiro Miyashi, 168 M.Jacinto –CGR/MS Teléfono: 67 99818277 – Sr. Idalino Gabriel
07	Contact Import. e Exportação horaciofilho@yahoo.com.br Rua Washington Luis, 87 V. Boas – CGR/Ms Teléfono: 67 – 3349 1377 – Horácio Cerzósimo
08	Cattame Alimentos Ltda. cattame@terra.com.br Rua Toro Nakaiama, 629 B. Aquidauana-MS Teléfono: 67 3241 2811-Srta. Lia Mara/Comex
09	Cokkie Ind. e Com. Ltda. cokkie.ind@terra.com.br Av.Pres.Vargas,631-Aparecida Taboado-MS Teléfono: 67 3565 4269 o 3295 – Sr. Francisco
10	Confecções DàPelle Ltda. vagnercg@terra.com.br VR-Ind.de Papel Ltd –R.Dollor Andrade,4295 CGR/Ms –67 3356 7417 –Vagner S.Martins
11	Escritório Virtual RBM Ltda. negocio@terra.com.br Rua Arthur Jorge, 1517 apt.º 101 Campo Grande/MS Teléfono: 67 3324 4560 – Rodolfo Bascopé M.
12	Egelte Engenharia Ltda. jesse@egelte.com.br Rua Joaquim Murtinho, 3339 – Campo.Grande/MS Teléfono: 67 3348 – 3535 Luca Bueno Nogueira

ÍTEM	EMPRESA
13	Enertec Representações Ltda. enerfone@terra.com.br > Rua Hiroshima, 1179 –Campo Grande/MS. Teléfono: 67 3326 6013 - Sr. Welligton Martins
14	Europneu – Confeções Ltda. europneu@terra.com.br Av. Salgado Filho, 9000 – Campo Grande/MS Teléfono: 67 3321 –1881 – Sr. Gilson Schmidt
15	Encomex-Consultoria Despachos encomex@brturbo.com.br R. Artur Jorge, 1086, sala 71, Galeria 5ª Av., Campo Grande/MS Teléfono: 3383 – 3299 Sr. Rodrigo M. Fernandes
16	FJC–Coml. Imp. e Exp (cereais) flc.importacao@terra.com.br R. Ranulfo M. Leal, 758 - Três Lagoas/MS Teléfono: 67 – 3522 8399 - Sr. Flávio Rubens
17	Fromer Imp. Exp. e Com. Ltda. fromer@terra.com.br CxP-118 R. Antonio Joaquim, 2055-Nova Andradina/MS Teléfono: 67 3441 2011- Sr. Valentim o Antonio
18	Frutilla - Nevada Bebidas Ltda. frutill@terra.com.br BR-163 Km.8 – Caixa Postal – 455 – Campo Grande/MS Fone: 67 3393 1008 Massaru Wanabe/Wilson
19	GPS-Guia Projetos & Serviços macromicro@ibest.com.br Teléfono: 67-3349 2788 - Sr. Roberto Fedrizzi Sitio web: www.guiadeprojetoseservicos.com.br
20	Germisul Com. Exp. Sementes germisul@uol.com.br Rua Manicoré, 560 - Distrito Indl. Indubrasil Teléfono: 67 3391 1000 – Carolina o Rogério
21	Germipasto Sementes germipasto.export@germipasto.com.br Rua Ceará, 2807 - Vila Célia – Campo Grande/MS. Teléfono: 67 - 3389 6700 Sr. Paulo Antonio
22	Herbal Comércio e Repres. Ltda. herbalagro@herbalagro.com.br Rua 14 de Julho, 530 - Centro - Campo Grande/MS Teléfono: 67 3321 6900 –Vndick Vilas Ferreira
23	JV Tubos Com. Rep. Ltda. newton@jvtubos.com.br BR-262, Nº 4.665 - Flamboyant – Campo grande/MS. Teléfono: 67 33481881 – Sr. Newton Lucena
24	LC Ind. Com. de Cereais Ltda. Av. Cel. Antonino, 7433-Nova Lima-Campo Grande/MS Teléfono: 67 3354 4971 -

ÍTEM	EMPRESA
25	Madeiraço Ltda. madeiraço@madeiraço.com.br R. Masc. Morais, 3157 –M.Castelo – Campo Grande/MS Teléfono: 67 3042 5407 – Sr. Roberto Karling
26	Rei da Aroeira Ltda. - Bras-Bol Av. Masc. de Morais, 1400, M.Castelo - Campo Grande/MS Teléfono: 67 3356-1646 - Sr. Romer Pinto
27	Radial Representações Ltda. filinto@radialms.com.br Rua 7 de Setembro,1628 – Centro - Campo Grande/MS Teléfono: 67 3383 – 1433 Sr. Roberto Filinto
28	Sidersul Vetorial Ltda. Siderurgia compras@vetorial.ind.br Av.Nelson Lirio, s/n -Ribas do Rio Pardo/MS Teléfono: 67 3238 1133 -Luis Eustáquio/Leandro
29	Sementes Casavechia Ltda. vechia@terra.com.br BR-163 s/n Km 4 – B. Nova Lima – Campo Grande/MS Teléfono: 67 3354 – 2260 – Sr. Júlio Cesar
30	SEMALO Ind e Com. Alimentos comex@jumbitos.com.br Av. Guaicurús, 2348 –Itamaracá – Campo Grande/MS. Teléfono: 67 3387 47000 – Sr. Levi Bergo
31	Serraria Buriti Ltda. serrburiti@alanet.com.br Rua Aníbal Toledo, 734-Monte Líbano -Campo Grande/MS Teléfono: 67 3342 - 2100 - Sr. Amauri Lima
32	Solo Vivo Ind. e Com. Ltda. BR-262 Km 2 - Distrito Industrial – Indubrasil Campo Grande/MS
33	Someco S/A Soc MelhorColoniz. zoomeco@hotmail.com Pr. Poderes, 32 - Ivinhema - Estado MS Teléfono: 67 – 3442 1388 – Sr. Elias de Oliveira
34	Soreco Agropecuária soreco@terra.com.br R. Des. Eurindo Neves, 89; NS.Fátima - Campo Grande/MS Teléfono: 67 3324 7187 – Sr. Luis Antonio
35	Tangará Madeiras Ltda. Av. Cinco, 179 -Bairro Nova Campo Grande Campo Grande/MS
36	Transportadora Araçatuba Ltda. adenildo@exata.com.br BR/163 - Nº 3000 –V.Albuquerque - Campo grande/MS Teléfono: 67 2106 2800 - Sr. José Carlos, Gerente

ÍTEM	EMPRESA
37	Transportadora Derivados APN jardim.gerencia@terra.com.br R. Melchiades Brandão, 470-Nhanhá -Campo Grande/MS Teléfono: 67 3346 1000 - Sr. Jucelino Valério
38	Transportadora Mira Ltda. comercial.cgr@mira.com.br R. Augusto Mira, 9 – Flamboyant – Campo Grande/MS Teléfono: 67 33414944 : Clauber Dallamico
39	Total Sul Equipamentos/Informat totalsul@terra.com.br Rua 14 de Julho, 1226 – Centro - Campo Grande/MS Teléfono: 67 3325 0707– José Strabs/Adailson
40	Paulo Kanazawa Empreendimtos pkanazawa@terra.com.br Rua 21, 280 –B.Nova Campo Grande/MS Teléfono: 67 3363 4931 – Paulo K. Shiguenori
01*	Antônio Costa Cardoso ME R. D. Aquino, 3009 -Dom Bosco CEP 79333-070 - Corumbá/MS
02*	Agr Pan Ltda ME R. D. Aquino Corrêa, 1370 CEP 79300-030-Centro Corumbá/MS.
03*	Anselma Dantas de Oliveira R. Joaquim Murтинho, 965 CEP 79301-090–Centro-Corumbá
04*	Alessandra Lucien Padilha Rua Colombo, 1603 CEP 79300-030 –Centro–Corumbá/MS
05*	Asil Exportadora Ltda * R. Joaquim Murтинho, 1111 CEP 79300-100– 1º andar, Centro –Corumbá/MS
06	Adelaide Comércio Imp. Export. adelexport@aol.com Rua Tiradentes, 1443 CEP 79300-000 –Centro–Corumbá/MS Teléfono: 67 3232 8718 - Adelaide S. Serpa
07	Altiplan - Com. Imp. Export.. 011 altiplan@uol.com.br – SP = 3673 6753 R. Frei Mariano, 1164, sala 3 - Nildo O. Rosa CEP 79300-002 - Corumbá/MS Teléfono: 67 3231 5326 Antonio Carlos 11-3673
08	A.S Bezerra Exportação e Import as.bezerra@terra.com.br Rua Antônio Maria Coelho, 1339 - CEP 79301-002 -Centro Teléfono: 67 -3232 6848- Alvaro Santos Bezerra Corumbá/MS

ÍTEM	EMPRESA
09	Brasport Comércio Internac. Ltda. brasportltda@terra.com.br Rua Frei Mariano, 1188 CEP 79300-006- Centro –Corumbá/MS Teléfono: 67 3232 5599 – Danilo Alves de Araujo
10*	Brasil Internacional Exportadora Rua Antônio Maria Coelho,1071 CEP 79301-002- Centro –Corumbá/MS
11*	Censa Exportação e Importação* Rua Porto Carrero, 1222-A CEP 79321-580 –Centro–Corumbá/MS
12*	Comercial Atacadista Princesa Rua Dom Aquino, 3250-B. Dom Bosco CEP 79333-070/Corumbá/MS
13*	Chaim & Soares Rua D. Aquino Corrêa, 2800 CEP 79333-070- B. Dom Bosco Corumbá/MS
14	Concretão Com. Ind. Exp. Ltda. concretao@terra.com.br R. Joaquim Murтинho, 296 CEP 79303-110 –Centro–Corumbá/MS Teléfono: 67 3231 – 1320 – Sr. Sidney Galindo
15	Exportrade Exp. e Importadora cenal@cenal.com.br Rua Sete de Setembro, 252 CEP 79330-030 Centro –Corumbá/MS Teléfono: 67 3231 6633 Sr. José Arthur Sahib
16	Exportadora Badere Ltda. imachni@hotmail.com Rua 13 de Junho, 788 – sobreloja – Centro Teléfono: 67 3231 3012 –Sr. Imad Badere Corumbá/MS
17	Imp. Exp. Novo Renascer Ltda. novorenascerltda@ig.com.br Rua Firmo de Matos, 610 Teléfono: 67 3232 – 2010 Guilherme Izursa Arce Corumbá/MS
18*	Exportadora Guanabara (Badere) Rua 13 de Junho, 788 - sobreloja – Centro
19*	Exportadora Santa de la Cruz Rua Antônio Maria, 1428 – Centro Corumbá/MS
20*	Exp. e Importadora Camargo Rua Tiradentes, 1443 – Centro Corumbá/MS

ÍTEM	EMPRESA
21	Exportadora Valverde Ltda. – ME Rua Joaquim Murtinho, 1180-Centro/Corumbá-MS. Teléfono: 3231 1489 – Sra Wilma Rocca Siles
22*	Exportadora Vale Vale Rua Porto Carrero, 1222 - Centro
23*	Evolução MB Comerc. Importação. Rua D. Aquino Corrêa, 2512 - B. Dom Bosco – Corumbá/MS
24	Exportadora Santiago Ltda. santiago@terra.com.br R. Joaquim Murtinho, 953-Centro/Corumbá/MS Teléfono: 3231 2095 – Sra. Iris Miranda/Propietaria.
25*	Export. e Import. Trading Ltda. Rua Cabral, 2000 - Centro – Corumbá/MS
26	Exportadora S. Santos-Café Nectar (Cel. 9987 21 88 – Sr. Silvio) Rua Antônio Maria Coelho, 34-Centro/Corumbá/MS. Teléfono: 67 3231 3323 – Silvio dos Santos Neto
27*	Fernanda Guimarães Braga Rua D. Aquino Corrêa, 3007 - B. Dom Bosco – Corumbá/MS
28*	IC Quevedo Importadora ME Rua Porto Carrero, 1937 - Bairro Aeroporto – Corumbá/MS.
29	Imp. Exp. Sto. Expedito RM Rosario rmdorosário@terra.com.br Rua 13 de Junho, 1044 – S. 62 Gal. Pantanal Teléfono: 67 3231 7575 Sra. Rosa Maria Rosário – Corumbá/MS.
30*	Import. Exportadora Pires Ltda. Rua Antônio Maria, 1071 - Centro – Corumbá/MS.
31	Ivete Conceição Pereira sanivete@terra.com.br Rua Colombo, 1046, sala 06 y N° 1047 Teléfono: 67 3231 - 2428 – Sra. Ivete Conceição – Corumbá/MS.
32*	Jorge Silvio Padilha Rua Colombo, 110-A – Centro – Corumbá/MS.
33*	Marco Antônio Serpa – Imp/Exp R. Major Gama, 2064 – B. Nª Sra. de Fátima – Corumbá/MS.
34	MA Lobo Exp. Maria Arruda Lobo (no informo teléfono - e-mail) R. Dom Aquino Corrêa, 3104 - Dom Bosco Corumbá/MS
35*	Marca Comércio e Exportação Rua Dom Aquino, 2810-A – B. Dom Bosco Corumbá/MS
36	MarinhoTrading S/A-EMApecuária ema@emapantanal.com.br R. Antônio Maria Coelho, 23-Centro/Corumbá/MS Teléfono: 67 3231 1158 – Sra. Rosângela Urt

ÍTEM	EMPRESA
37	Mercosud Exp.Importação Transp Rua Joaquim Murtinho, 899 - B – Centro – Corumbá/MS.
38*	Multimarket Com. Export. Ltda. Rua Dom Aquino, 3104 - Dom Bosco – Corumbá/MS.
39*	Omnia Com. Int. e Internacional Rua Gonçalves Dias, 50 - B. Aeroporto – Corumbá/MS.
40	Porto Busch Exportação Importaç. puertbusch@rede21.com Rua Porto Carrero, 1038 - Centro/Corumbá/MS Teléfono: 67 3232 9287 – Sr. Garcia
41	Pantagro Pantanal ProdAgrop Ltda. pantagro@terra.com.br Rua 7 de Setembro, 698-Centro/Corumbá/MS Teléfono: 67 3232 2441 – Sr. Paulo Machado
42	Rede Exportação Alimentos EPP redeexp@hotmail.com R. Dom Aquino, 2805 - Dom Bosco/Corumbá/MS Teléfono: 3231 1999 – Sr. Manoel Moraes Silva
43	Rubão Conveniências Export ME rubaoexp@bol.com.br Rua Dom Aquino, 3114 - Dom Bosco – Corumbá/MS. Teléfono: Sr. Rubens A. Pereira
44*	Rubens Dario Moreno * Rua Dom Pedro II, s/n - B. Cristo Redentor – Corumbá/MS.
45*	Ramão Alberto Giordano * Rua Frei Mariano, 1221 - Centro – Corumbá/MS.
46*	S F da Silva Soares * Rua Dom Aquino, 2437 – B. Dom Bosco – Corumbá/MS.
47*	South América Exportação Ltda. Rua Joaquim Murtinho, 1141 - B – Centro – Corumbá/MS.
48	San Marcos Com. Exportação sanivete@terra.com.br Rua Colombo,1047-Centro – Corumbá/MS Teléfono: Cel. bol 71680233 – Sra. Ivete Pereira
49	Transerv IEX – Calçados Ltda Rua Porto Carrero, 1222 – A - Centro
50	Transportes e Serviços Interbol (celular: 9227 – 4571 /Sr. Mauro) R. Joaquim Murtinho, 899-B Centro/Corumbá/MS Teléfono: 67 3231-3108 – Mauro Luiz Carvalho
51	Transportadora Sicall Cargas sicallms@terra.com.br Rua Cuiabá, 2305 -A – B.D.Bosco/Corumbá/MS Teléfono: 67 9987 4467 – Sra. Márcia Sakai

ÍTEM	EMPRESA
52	Transportadora Fenix Ltda. fenixjane@top.com.br R. Joaquim Murtinho, 917-Centro/Corumbá/MS Teléfono: 67 3232 1885 - Sra. Jane Saab
53	Transp. Omega Logística Internac trans_omega@terra.com.br R. Joaquim Murtinho, 1121-Centro/Coumrba/MS Teléfono: 67 3231 6546 – Sr. Jair Ramos
54	Transp. Rodov. Dinâmico Express corumbaexportacao@dinamicoexpress Rua Frei Mariano, 1362-Centro/Corumbá/MS Teléfono: 67 –3231 2101 – Sra. Cristina
55	Transp.Sta.Cruz Transp.Coligados www.santacruztransportes.com.br Rua Porto Carrero, 398-Centro/Corumbá/MS Teléfono: 67 3231 4503 – Gerente Sr. Didi
56	Virgem Del Rosário Com Imp Exp rosarioe@terra.com.br Rua Theodomiro Serra, 279 – Escada Torre Teléfono: 67 3231 4085 – Sra. Maria del Rosario
57	Vladimir Augusto Darmansheff darmansheff@brturbo.com.br Rua Antonio João, 381-Centro/Corumbá/MS. Teléfono: 67 3231 –2093 – Sr. Vladimir Augusto

ANEXO III - EMPRESAS POTENCIALMENTE IMPORTADORAS DE MATO GROSSO

ITEM	EMPRESAS
01	<p>ATACADO</p> <p>AVENIDA GOVERNADOR JÚLIO JOSÉ DE CAMPOS, 6345 - STª ISABEL VARZEA GRANDE - MATO GROSSO Teléfono: (65) 3688-4444</p> <p>Área de interés: Productos alimenticios, bebidas y bazar</p>
02	<p>A BARCELOS PRODUTOS ALIMENTICIOS</p> <p>AVENIDA PERIMETRAL SUL, 2490 - ST SUL VILA RICA - MATO GROSSO Teléfono: (66) 3554-1152</p> <p>Área de interés: Productos alimenticios, bebidas y bazar</p>
03	<p>ALEXANDRE DEMARCHI</p> <p>AVENIDA BOM JESUS, 940 - CENTRO PONTES E LACERDA - MATO GROSSO Teléfono: (65) 3266-2604</p> <p>Área de interés: Productos alimenticios, bebidas y bazar</p>
03	<p>ALTAMIRA MOREIRA DE FATIMA</p> <p>RUA CRISTÓVÃO DE JESUS QD 48 LT 17 - JD NOVA BARRA NORTE BARRA DO GARCAS - MATO GROSSO Teléfono: (66) 3405-5604</p> <p>Área de interés: Productos alimenticios, bebidas y bazar</p>
04	<p>AMARAL JR</p> <p>AVENIDA ANÍBAL DE TOLEDO, 1317 - CENTRO POCONE - MATO GROSSO Teléfono: (65) 3345-1228</p> <p>Área de interés: Productos alimenticios, bebidas</p>
05	<p>ARAGUAIA SUPERMERCADO</p> <p>RUA DOUTOR JOSÉ MORBECK, 887 - CENTRO ALTO ARAGUAIA - MATO GROSSO Teléfono: (66) 3481-1908</p> <p>Área de interés: Productos alimenticios, bebidas y bazar</p>
06	<p>ATACADA0</p> <p>AVENIDA GOVERNADOR JÚLIO JOSÉ DE CAMPOS, 6345 - STª ISABEL VARZEA GRANDE - MATO GROSSO</p>

ITEM	EMPRESAS
	<p>Teléfono: (65) 3688-4444</p> <p>Área de interés: Productos alimenticios, bebidas</p>
07	<p>AURORA SUPERMERCADOS</p> <p>AVENIDA GENERAL MELLO, 3377 - D AQUINO CUIABA - MATO GROSSO Teléfono: (65) 3634-4020</p> <p>Área de interés: Productos alimenticios, bebidas y bazar</p>
08	<p>BIG MASTER SUPERMERCADOS</p> <p>AVENIDA GOVERNADOR CARLOS BEZERRA, 71 - JD OURO VERDE NOVA OLIMPIA - MATO GROSSO Teléfono: (65) 3332-3800</p> <p>Área de interés: Productos alimenticios, bebidas y bazar</p>
09	<p>BONZAO SUPERMERCADO</p> <p>RUA PRESIDENTE CASTELO BRANCO, 3435 - VL OPERÁRIA RONDONOPOLIS - MATO GROSSO Teléfono: (66) 3426-3548</p> <p>Área de interés: Productos alimenticios, bebidas y bazar</p>
10	<p>CARLOS ROBERTO RUVIERI DE SOUZA</p> <p>AVENIDA MIGUEL SUTIL, 10223 - DOM AQUINO CUIABA - MATO GROSSO Teléfono: (65) 3623-4958</p> <p>Área de interés: Productos alimenticios, bebidas</p>
11	<p>CASA AURORA SUPERMERCADOS</p> <p>AVENIDA VITÓRIA-RÉGIA, 5500 - JD VITÓRIA RÉGIA SINOP - MATO GROSSO Teléfono: (66) 3511-6500</p> <p>Área de interés: Productos alimenticios, bebidas y bazar</p>
12	<p>COMERCIAL ALIMENTOS FORT</p> <p>RUA BARÃO DO RIO BRANCO, 4322 - JD MONTE LÍBANO RONDONOPOLIS - MATO GROSSO Teléfono: (66) 3426-9600</p> <p>Área de interés: Productos alimenticios, bebidas</p>
13	<p>COMERCIAL ELDORADO</p>

ITEM	EMPRESAS
	<p>AVENIDA CARMINDO DE CAMPOS, 2366 - JD PETRÓPOLIS CUIABA - MATO GROSSO Teléfono: (65) 3634-4495</p> <p>Área de interés: Productos alimenticios, bebidas y bazar</p>
14	<p>COMERCIAL FORTALEZA</p> <p>AVENIDA JOAQUIM LOUZADA QD 8 LT 21 - JD NOVO COLORADO CUIABA - MATO GROSSO Teléfono: (65) 3626-2086</p> <p>Área de interés: Productos alimenticios, bebidas y bazar</p>
15	<p>COMERCIAL RIO NEGRO</p> <p>AVENIDA BANDEIRANTES, 2648 - CENTRO RONDONOPOLIS - MATO GROSSO Teléfono: (66) 3421-5666</p> <p>Área de interés: Productos alimenticios, bebidas y bazar</p>
16	<p>COMERCIAL RONDON</p> <p>RUA LUIZ CARLOS F DOS SANTOS, 1934 - JD TROPICAL RONDONOPOLIS - MATO GROSSO Teléfono: (66) 3426-2918</p> <p>Área de interés: Productos alimenticios, bebidas</p>
17	<p>COMPER</p> <p>AVENIDA FERNANDO CORRÊA DA COSTA, 1902 - JD KENNEDY CUIABA - MATO GROSSO Teléfono: (65) 3187-1000</p> <p>Área de interés: Productos alimenticios, bebidas</p>
18	<p>DM COM ALIMENTOS E BEBIDAS</p> <p>RUA JACARANDÁ, 525 - JD ALVORADA CUIABA - MATO GROSSO Teléfono: (65) 3621-4431</p> <p>Área de interés: Productos alimenticios, bebidas</p>
19	<p>DORILEO DE OLIVEIRA & BARROS</p> <p>RUA OSVALDO DA SILVA CORRÊA, 2719 QD 5 - DESPRAIADO CUIABA - MATO GROSSO Teléfono: (65) 3621-6072</p> <p>Área de interés: Productos alimenticios, bebidas</p>

ITEM	EMPRESAS
20	<p>DUBOM SUPERMERCADOS</p> <p>AVENIDA GOVERNADOR JÚLIO JOSÉ DE CAMPOS, 6100 – JD ESTADOS, VARZEA GRANDE - MATO GROSSO Teléfono: (65) 3684-6945</p> <p>Área de interés: Productos alimenticios, bebidas y bazar</p>
21	<p>KS</p> <p>RUA ANTÔNIO MARIA COELHO, 319 - CENTRO CORUMBA - MATO GROSSO DO SUL Teléfono: (67) 3232-3642</p> <p>Área de interés: Confecciones y Calzados</p>
22	<p>ADVERTENCIA COMERCIO E CONFECÇÕES</p> <p>RUA SEBASTIÃO LIMA, 969 - CENTRO CAMPO GRANDE - MATO GROSSO DO SUL Teléfono: (67) 3383-4071</p> <p>Área de interés: Calzados y Confecciones</p>
23	<p>ALEIXO DE BARROS</p> <p>RUA ANTÔNIO MARIA COELHO, 899 - CENTRO CORUMBA - MATO GROSSO DO SUL Teléfono: (67) 3231-2513</p> <p>Área de interés: Calzados y Confecciones</p>
24	<p>ANA REBELATO</p> <p>RUA SEBASTIÃO LIMA, 390 - CENTRO CAMPO GRANDE - MATO GROSSO DO SUL Teléfono: (67) 3028-7702</p> <p>Área de interés: Calzados y Confecciones</p>
25	<p>ANGELA CASSONE BOUTIQUE</p> <p>RUA ANTÔNIO MARIA COELHO, 3315 – VL PLANALTO - CAMPO GRANDE - MATO GROSSO DO SUL Teléfono: (67) 3325-0525</p> <p>Área de interés: Calzados y Confecciones</p>
26	<p>ANGELO CEZAR SCARSI</p> <p>RUA GUIA LOPES SN - CENTRO PONTA PORA - MATO GROSSO DO SUL</p>

ITEM	EMPRESAS
	<p>Teléfono: (67) 3431-3603</p> <p>Área de interés: Calzados y Confecciones</p>
27	<p>AQUARIUS MUNIFE ARAGI</p> <p>RUA DOM AQUINO, 865 - CENTRO CORUMBA - MATO GROSSO DO SUL Teléfono: (67) 3231-2339</p> <p>Área de interés: Calzados y Confecciones</p>
28	<p>ARMAZEM 5 COMERCIO DE ROUPAS FEMININAS</p> <p>AVENIDA WEIMAR GONÇALVES TORRES, 2440 S A - JD TROPICAL DOURADOS - MATO GROSSO DO SUL Teléfono: (67) 3422-8999</p> <p>Área de interés: Calzados y Confecciones</p>
29	<p>A PASSARELA</p> <p>AVENIDA AMAZONAS, 967 - CENTRO RONDONOPOLIS - MATO GROSSO Teléfono: (66) 3423-5894</p> <p>Área de interés: Calzados en general</p>
30	<p>ANITA CALCADOS</p> <p>RUA 13 DE JUNHO, 149 - CENTRO NORTE CUIABA - MATO GROSSO Teléfono: (65) 3618-1810</p> <p>Área de interés: Calzados en general</p>
31	<p>ARCO-IRIS CALCADOS</p> <p>AVENIDA ALZIRA SANTANA, 962 - NOVA VÁRZEA GRANDE VARZEA GRANDE - MATO GROSSO Teléfono: (65) 3692-1843</p> <p>Área de interés: Calzados en general</p>
32	<p>BANDEIRATNES CALCADOS E CONFECÇÕES</p> <p>AVENIDA BANDEIRANTES, 2627 - CENTRO RONDONOPOLIS - MATO GROSSO Teléfono: (66) 3421-7176</p> <p>Área de interés: Calzados en general</p>

ITEM	EMPRESAS
33	<p>BARBARA CALCADOS</p> <p>RUA 13 DE JUNHO, 309 - CENTRO NORTE CUIABA - MATO GROSSO Teléfono: (65) 3623-4994</p> <p>Área de interés: Calzados en general</p>
34	<p>CEMA CALCADOS</p> <p>AVENIDA BEIRA-RIO BXS 314 - PORTO CUIABA - MATO GROSSO Teléfono: (65) 3322-2934</p> <p>Área de interés: Calzados en general</p>
35	<p>FONTE NOVA CALCADOS</p> <p>AVENIDA CARMINDO DE CAMPOS, 1482 - CPO VELHO CUIABA - MATO GROSSO Teléfono: (65) 3634-1200</p> <p>Área de interés: Calzados en general</p>
36	<p>GABRIELA MODA E COURO</p> <p>RUA PEDRO CELESTINO, 55 - CENTRO NORTE CUIABA - MATO GROSSO Teléfono: (65) 3316-3310</p> <p>Área de interés: Calzados en general</p>
37	<p>J G REPRESENTACOES</p> <p>RUA GIRASSÓIS, 498 - GOIABEIRAS CUIABA - MATO GROSSO Teléfono: (65) 3322-0170</p> <p>Área de interés: Calzados en general</p>
38	<p>AZUMA E KUWABARA</p> <p>RUA PRESIDENTE JUSCELINO KUBITSCHKEK, 29 - CENTRO NOVA ANDRADINA - MATO GROSSO DO SUL Teléfono: (67) 3441-2597</p> <p>Área de interés: Calzados y Confecciones</p>
39	<p>RODRIGUES MARTINS & CIA</p> <p>RUA D, 500 - DISTRITO INDUSTRIAL CUIABA - MATO GROSSO Teléfono: (65) 3667-1923</p> <p>Área de interés: Industria y Comercio de Maderas</p>
40	<p>AXN MADEIRAS BRASIL</p>

ITEM	EMPRESAS
	<p>RUA PROJETADA C 15 - JD ELDORADO VARZEA GRANDE - MATO GROSSO Teléfono: (65) 3684-7722</p> <p>Área de interés: Industria y Comercio de Maderas</p>
41	<p>FLORESTAL SANTA MARIA</p> <p>RUA CURSINO DO AMARANTE, 326 - 7 AP 701 - QUILOMBO CUIABA - MATO GROSSO Teléfono: (65) 3623-3370</p> <p>Área de interés: Industria y Comercio de Maderas</p>
42	<p>G D MATO GROSSO IND E COM MADEIRAS</p> <p>RUA B, 901 - DISTRITO INDUSTRIAL CUIABA - MATO GROSSO Teléfono: (65) 3667-1215</p> <p>Área de interés: Industria y Comercio de Maderas</p>
43	<p>SAVIO MADEIRAS E TRANSPORTES & CIA</p> <p>RUA RIO GRANDE DO SUL, 2108 - NOVO HORIZONTE RONDONOPOLIS - MATO GROSSO Teléfono: (66) 3427-0779</p> <p>Área de interés: Industria y Comercio de Maderas</p>
44	<p>VIRGEM DE LAS ANGUSTIAS</p> <p>AVENIDA SÃO LUÍS, 398 - JD PARAÍSO CACERES - MATO GROSSO Teléfono: (65) 3223-7241</p> <p>Área de interés: Industria y Comercio de Maderas</p>
45	<p>MADEIREIRA NOSSA SENHORA DO BELO RAMO</p> <p>RODOVIA BR 163 KM 816 - DISTRITO INDUSTRIAL SINOP - MATO GROSSO Teléfono: (66) 3515-8354</p> <p>Área de interés: Industria y Comercio de Maderas</p>

ANEXO IV - MISIÓN EMPRESARIAL BOLIVIANA A CUIABÁ/MT – MATO GROSSO -
MARZO/2005.
- LISTA DE EMPRESAS BOLIVIANAS

EMPRESAS PARTICIPANTES

AGRICOMSEEDS

Calle Seyeyé, 2455 Sta. Cruz
ebusiness@agricomseeds.net - Fundación = 1955
Sr. Jean C. Landivar y Sra. Vânia Landivar

Oferta Boliviana: Semillas seleccionadas p/mismos productos. Capacidad producción: 200 mil bolsas anuales

Demanda MT/MS: Representante para sus Productos: en **MT** – Programación no atendida, según informe RN

AMSUR- Av. Banzerm Km. 6,5/S. Cruz
Fundación = 2004* - (591-3) - 3443937 - Sr. Takahiro Seo, Ger. General - Dir. Comercial < seo@amsur.com.bo >

Oferta Boliviana: Sal Mineral varios tipos, dependiendo tipo Envase – cants

Demanda MT/MS: Importadores, representantes/distribuidores en **MT**- Programación no atendida según informe RN

ATOMLUX - Andina SRL-

C. N° 7, Los Laureles,
2060 –Paragua, entre 2° y 3° anillos, Sta.Cruz
(591-3) 3493100 - Fecha de Fundación = 2003*
isaiaspalacios@alexinternacional.com

Oferta Boliviana: Estabilizadores y transformadores modelos y tipos: diferentes p/prot. Equipos informáticos

Demanda MT/MS: Reventa de sus productos y accesorios informáticos en **MT** - Programación no atendida según informe RN

BTL WAKI S.A. -S o p o c a c h i – Calle Luís Uria de Oliva, 2805 –
LA PAZ - BOLÍVIA
(591-2) 241-1707/241-1810 Fundación: 1998*
Sres. Rodolfo Mayer y Ricardo S. Lozada

Oferta Boliviana: Madera aserrada, dependiendo de los cortes, especie y cant. consulta especifica medidas

Demanda MT/MS: Industrias y mueblerías: Madereras interesadas en Brasil, a través de **MT**
Programación no atendida según informe RN

EMPRESAS PARTICIPANTES

CROMAR SRL Radial 10 - 5° anillo - Sta. Cruz
(591-3) 3478797 - Fundada en : **1999**
Sr. Emilio Árabe Camacho – Gerente General
E-mail:
cromar@cotas.com.bo

Oferta Boliviana: Hierro Cincado y Perforación petrolíf. Volúmenes exportación dependiendo de lo que se vaya a negociar

Demanda MT/MS: Representante para sus
Productos y servicios MT y otros
Estados brasileños
Programación no atendida según informe RN

EMPACAR S.A.

- Parque Industrial – PI – 05
(5913) 346 5525 y 1883 - Fundación = **1999**
Sres. Fredy Banegas e Ing. Ivo Kuljis –Div. Coml.
E-mail:
gerempacar@cotas.com.bo

Oferta Boliviana: Cajas corrugadas y embalajes Espaciales. Depende de los encargos y tipos de productos

Demanda MT/MS: Embaladoras de aguas, gaseosas y cajas de cartón/plástico en MT
Programación no atendida según informe RN

EMPRESAS PARTICIPANTES

Ind. Frenos y Embragues – Fricción S.R.L.

Av. Ten. Vega, 226 - Sta. Cruz de la Sierra-B0
(591-3) 362-3016 y 348-5152 – Fundación: **1996***
Srs. Carlos Franco Dolz y Mario Franco.
E-mail: friccion@friccion-bo.com

Oferta Boliviana: Discos de embrague, zapatillas de frenos y accesorios p/ tracción.
Dependiendo de la cantidad de ítems y de los modelos

Demanda MT/MS: Empresas del ramo automotor p/revender o distribuir sus productos en el Estado Mato Grosso
Programación no atendida según informe RN

La Papelera S.A.

- Parque Industrial - PI – 27
Carretera Aviacha - Sta. Cruz – salida a La Paz
(591-3) 349-1000 / 346-1398 – Fundación: **1930**
Srs. Jorge Von Bergem y Juan Carlos Arvex
E-mail: msortiz@papelex.com.bo

Oferta Boliviana: Materiales de oficina, carpetas, cuadernos escolares.
Dependiendo de cantidades y del rubro/encomienda

Demanda MT/MS: Compradores p/sus productos o proveedores de materias primas/insumos
Programación no atendida según informe RN

MENTEX – Ind. de Confecciones

- Dirección: Calle Saturno, 4 – Villa Bolivia- Sta. Cruz de la Sierra
(5913) - 362 6888 – Sr. Pablo Menezes- Repr.

Oferta Boliviana: Ropa interior. Dependiendo de encargos, hasta 5.000 prendas/mes.

Demanda MT/MS: Importadores/distribuidores para el Estado **MT**
Programación no atendida según informe RN

EMPRESAS PARTICIPANTES

Super Mercado FIDALGO SRL

Avenida René Moreno, esquina Diego Mendoza, 212
Santa Cruz de la Sierra - Bolivia –
Sra. Ingrid del Rosario Schemissedine

Oferta Boliviana: Diversos productos de la línea de supermercado; variedad de ítems y artículos.

Hasta un volumen de: US\$ 500.000,=.

Demanda MT/MS:

No manifestó intenciones con más detalles ni objetividad. Motivo: no constar en esta lista. Programación no atendida según informe RN

CAINCO – Cámara Ind. Com. Servicios y Turismo de Sta. Cruz

Av. Américas, N° 7
Esquina General Saavedra. (5913) 333-4555/ 336 -
5108 - Santa Cruz, www.cainco.org.bo
Sra. Cecilia Peredo y Sr. Oswaldo Barriga

Oferta Boliviana: Institución privada vinculada al sector terciario – servicios: Intercambio de paquetes turísticos

Demanda MT/MS: Visitó Instituciones Gubernamentales del sector: Sebrae/MT, empresas de Turismo – p/intercambio y definiciones futuras

FEGASACRUZ – Fed. de los Ganaderos de Santa Cruz

– Calle Soliz Olguim, esq. c/Aven. Ejército Nacional
(591-3) 335 1144 y 2117 –
secretariapresidencia@fegasacruz.org
Srs. Luís Saucedo Zeballos y Rafael Burgos

Oferta Boliviana: Contactos de acercamiento c/posibles inversores p/ Santa Cruz - BO

Demanda MT/MS: Busca contacto con empresarios del sector de curtiembres, en el sentido de atraer inversores