

**Estudio de Mercado Especializado:**  
Envases y Embalajes en Paraguay



### I. RESUMEN EJECUTIVO

Paraguay es un Estado unitario ubicado en el corazón de Sudamérica, con una población estimada de 6.755.756 millones de personas y con una superficie total de 406.752 Km<sup>2</sup>; limita al norte con Brasil y Bolivia, al este con Brasil y Argentina, al sur con Argentina y al oeste con Bolivia y Argentina.

La economía paraguaya es pequeña y abierta al mundo, con una tasa de crecimiento promedio anual del 5% durante la última década y con una proyección del 3,1% para el año 2017. Dicho crecimiento se basa principalmente por su fuerte dependencia del sector agropecuario y en su comercio exterior; destacándose la soja, carne vacuna, arroz y maíz que representan el 78% de las exportaciones durante el año 2015.

El estudio "Doing Business" del Banco Mundial indica que Paraguay ocupó en el año 2015, el puesto 92 entre las 189 economías y con respecto del proceso para la facilitación para hacer negocios, se ubicó en el puesto 106°.

En el contexto internacional, el principal bloque económico socio de Paraguay es el MERCOSUR, otro bloque comercial de importancia es la Unión Europea (UE), con 350 millones de potenciales compradores. Dentro del listado de países clientes, Perú ocupa el puesto 8° con un monto total de 175 millones de dólares y con un aumento de USD 48 millones respecto del año 2014 y con proyecciones a seguir con esta tendencia.

Durante el año 2015, las exportaciones totales de bienes de Paraguay al resto del mundo alcanzaron un valor de USD 8.361 millones, mientras que las importaciones llegaron a los USD 10.291 millones. Paraguay ha crecido mucho respecto a las regulaciones y reglamentaciones sobre el sector plástico en los últimos dos años y también es importante destacar el "Régimen Maquila" sobre inversión para empresas extranjeras cuando quieran instalarse en el mercado guaraní.

Estos son algunos de los antecedentes que ratifican el por qué Paraguay es uno de los países con mayor crecimiento económico de Latinoamérica en los últimos cinco años.

Este escenario, más las tendencias proyectada a través del análisis estadístico aduanero, la demanda interna y la visión exportadora de Paraguay; se puede observar que el sector envases y embalajes cuenta con importantes oportunidades para desarrollar nuevos negocios en esta nación.

## II. ALCANCE DEL ESTUDIO ESPECIALIZADO: SECTOR Y/O LINEAS DE PRODUCTOS

Al considerarse la oferta exportable del Perú y analizar la demanda creciente de Paraguay respecto al sector envases y embalajes, - mayoritariamente del capítulo 39, Plásticos y sus manufacturas -, se pudo determinar cuáles son las partidas con mayor potencial para ingresar al mercado paraguayo, las que se detallan a continuación:

- 3921.9090 – Las demás.  
En esta partida viene experimentando una leve baja en los últimos años, aun así, podemos indicar que tiene un gran potencial de demanda. A modo referencial, se movilizaron cargas por 1.2 millones de dólares a través de 215 operaciones de importación durante el año 2015.
- 3923.2990 – Los demás sacos (bolsas), bolsitas y cucuruchos, de los demás plástico.  
Esta partida tiene un importante crecimiento en número de operaciones de importación, llegando a las 561, además, también por su aumento durante el año 2015, alcanzando la suma de 6.2 millones de dólares.
- 3923.1090 – Las demás cajas, cajones, jaulas y artículos similares de plástico.  
En esta posición arancelaria durante el año 2015, se registraron 1.383 movimientos de importaciones por un monto total de 7.8 millones de dólares, siendo el peak desde el año 2008 a la fecha y con proyección de seguir creciendo.
- 3923.9000 – Los demás artículos para el transporte o envasado de plástico.  
Esta posición arancelaria viene manteniendo un crecimiento muy interesante año tras año, alcanzando su monto máximo de 7.4 millones de dólares y a través de 1.586 operaciones de importación, todo esto durante el año 2015.
- 3924.9000 – Las demás vajillas, artículos de uso doméstico, de higiene o tocador, de plástico, excepto artículos para el servicio de mesa o cocina. Partida arancelaria que durante el último año tuvo 3.344 operaciones de importación alcanzando un monto total de 7.3 millones de dólares.
- 3926.9090 – Las demás manufacturas de plásticos y manufactura de las demás materias de la partida 39.01 a la 39.14. Esta es una partida muy particular debido a que, en los últimos tres años, han mantenido montos de importación por encima de los 21 millones de dólares, al igual que un promedio de 10.500 operaciones de importación anual.
- 7607.2000 – Hojas de tira delgada de aluminio con soporte inferior o igual a 2mm.  
Esta partida cuenta con un pequeño decrecimiento en número de operaciones de importación (222), pero cuenta con un importante monto tranzado durante el año 2015, alcanzando la suma de 6.5 millones de dólares. Es importante destacar que durante el año 2012, esta posición arancelaria alcanzó el peak en montos por 12 millones de dólares.

Es importante destacar que, para poder determinar aquellos productos con mayores oportunidades dentro del mercado paraguayo, en primer lugar, se realizó una profunda investigación aduanal desde el año 2008 a la fecha, la cual determinó que existen varias partidas arancelarias con un importante número de operaciones de importación anualmente.

En segundo lugar, se analizaron todas las operaciones de exportación desde el 2008 por parte del Paraguay, con la finalidad de determinar volúmenes y montos de transacción por parte de las empresas exportadoras locales; o si eran simplemente, devoluciones al mercado de origen.

### III. ANALISIS DE LA OFERTA EN EL PAÍS DE DESTINO

#### 3.1 Producción del país de destino

El sector industrial del plástico y sus manufacturas, viene año tras año, teniendo un crecimiento importante y destacado en Paraguay para cubrir su demanda interna y consolidarse a través de la exportación de sus productos a terceros mercados.

Haciendo un poco de historia, en el año 2011, Paraguay ya producía 95 mil toneladas de polímeros de plásticos al año y de los cuales, 37 mil toneladas eran para el desarrollo de envases plásticos y 25 mil toneladas para la producción de bolsas plásticas. La producción del sector plástico alcanzó un crecimiento del 30% durante ese período. El mercado del envase de plástico estuvo fuertemente liderado por las industrias de gaseosas, agua mineral, aceites, solventes como pinturas y demás, seguido por los detergentes y cosméticos, entre otros.

El mayor exportador local respecto a volúmenes en esa época, era la empresa Inpet SAECA, [www.inpet.com.py](http://www.inpet.com.py) que alcanzó las 15.519 toneladas y una facturación anual de USD 35,3 millones, consolidándose como la firma líder en exportación.

#### DESTINOS EXPORTACIONES DE PARAGUAY – OCTUBRE 2011

PAIS	TONELADAS	EN USD
Brasil	17.012	40.378.260
Argentina	2.696	6.021.434
Bolivia	1.293	3.015.153
Uruguay	86	274.995
Venezuela	82	309.173
Chile	28	92.616
<b>Totales</b>	<b>21.197</b>	<b>50.091.631</b>

Fuente: Cámara Paraguaya de la Industria Plástica (CPIP)

Dentro de los principales productos enviados al exterior, se pueden mencionar cajas, cajones, jaulas y artículos similares, estuches para acondicionar discos, sacos (bolsas), bolsitas y cucuruchos de polímeros de etileno inferior o igual a 1000 cm<sup>3</sup>. Artículos para el transporte o envasados de plásticos,

bombonas (damajuanas), botellas, frascos, tapones, tapas y demás dispositivos de plásticos. Productos preforma, cápsulas, potes y bidones.

Para finales de 2013, la industria de envases plásticos seguía teniendo un crecimiento exponencial y en constante evolución, por intermedio de inversión en maquinarias de última generación, desarrollo de productos y contar con mano de obra calificada. Aun así, el mercado paraguayo seguía marcado por la importación de productos procedentes del Mercosur por empresas locales y que eran necesarios para cubrir la demanda y necesidades puntuales del mercado interno.

Una de las empresas pionera en Paraguay en el rubro de los envases plásticos y que destacaba en esa época fue Cimplast [www.cimplast.com.py](http://www.cimplast.com.py) que con su avanzada tecnología tenía la capacidad de proveer envases plásticos por soplado, inyección o inyecto-soplado (PET), focalizados especialmente para los sectores farmacéuticos, lácteos, de lubricantes, aceites comestibles, agua mineral, jugos naturales y agroquímicos, entre otros. Debido a que se tenía la capacidad de producir envases COEX de última generación, eran proveedores del mercado brasileño y chileno.

Al mismo tiempo, se comenzaron a crear instituciones aptas para la certificación de calidad, con implementos adecuados para el control de procesos como el Instituto Nacional de Tecnología Normalización y Metrología (INTN) [www.intn.gov.py](http://www.intn.gov.py), adecuados a las últimas tendencias internacionales; en forma paralela había instituciones que se dedicaban a recopilar y distribuir información relacionada al sector industrial, proyectos de apoyo y/o cooperación de organismos nacionales e internacionales en el rubro industrial.

En el año 2014, las exportaciones paraguayas de la industria plástica habían crecido en un 41,5% respecto al año anterior, alcanzando los 92 millones de dólares. Dicha alza de los envíos al exterior obedecía a la interesante participación que tuvieron las nuevas empresas que se implantaron en el país y que comenzaron a exportar sus productos a diferentes mercados. Brasil seguía siendo el principal destino de las exportaciones, seguido en menor porcentaje por Bolivia y Uruguay; con respecto a la Argentina, el intercambio comercial se vio dificultado debido a las restricciones impuestas a las importaciones por el gobierno de turno.

En referencia a la producción de preformas de PET para bebidas carbonatadas y no carbonatadas, la importación de la materia se elevó en un 26% y al mismo tiempo, en referencia al consumo de polipropileno utilizado para la elaboración de tejido de rafia, la producción local tuvo un aumento del 8%. Durante dicho período, la empresa Polipet [www.polipet.com.py](http://www.polipet.com.py) cerró el año 2014 con un procesamiento de 10.300 toneladas de material PET, equivalentes a 300 millones de unidades de preformas; mientras que la compañía Polifabril S.A. [www.polifabril.com.py](http://www.polifabril.com.py) alcanzó una producción de 2.700 toneladas, que equivalen a 42 millones de metros lineales de tejido. Estas cifras comparadas con el año 2013, tuvieron un crecimiento en toneladas del 30% y 37% respectivamente.

Es importante indicar que el gobierno de Paraguay se encuentra actualmente promocionando por varios países de la región el “*Régimen Maquila*”, el cual busca captar inversionistas extranjeros que quieran instalarse, integrarse a cadenas productivas internacionales y exportar desde esta nación. Dentro de los beneficios que el régimen ofrece al mundo empresarial, se pueden citar al tributo único del 1%, a la recuperación del Impuesto al Valor Agregado (IVA) y el ingreso temporal de materias primas, insumos y componentes, para su procesamiento y posterior exportación, con suspensión del pago de aranceles e impuestos.

Entre los principales productos exportados bajo este régimen, se pueden citar a hilos y cables (autopartes), cueros, artículos textiles, *plásticos y sus manufacturas*, prendas de vestir, calzados y sus partes, maderas y sus manufacturas. En términos interanuales y a través de este sistema, se han exportado montos por 244 millones de dólares alcanzando un aumento del 9,5%. El sector Plásticos y sus manufacturas alcanzaron el 10,1% del total de los envíos.

Un claro ejemplo de éxito bajo este régimen, es el caso de la empresa Xplas [www.xplas.com.py](http://www.xplas.com.py), fabricantes de artefactos plásticos, que desde el año 2014 se encuentra instalada en Ciudad del Este <http://www.paraguay.com/nacionales/inauguraron-industria-maquiladora-en-ciudad-del-este-108012>

Durante 2016, el Ministerio de Hacienda de Paraguay lleva aprobado 20 propuestas de inversiones privadas bajo el “*Régimen de Maquila*” alcanzando un valor total de 34 millones de dólares, con preferencia por el sector del embalaje plástico y polietileno, como se observa en la siguiente tabla:

#### PROYECTOS APROBADOS POR EL MINISTERIO DE HACIENDA BAJO EL REGIMEN MAQUILA

N°	EMPRESA	RUBRO	INVERSIÓN (USD)
1	Grupo San Jorge S.A.	Fabricación de perfiles metálicos.	1.236.375
2	Grupo JA S.A.	Confecciones de artículos escolares.	210.360
3	Porto Franco S.A.	Confección de matas y frazadas.	1.112.280
4	Manufactura de Metales del Paraguay S.A.	Fabricación de terminales y conectores eléctricos.	290.713
5	Feiyan Textil S.A.	Confección de productos de cama	1.150.753
6	Amambay Profermas S.A.	Fabricación de preformas de plástico.	1.794.405
7	Playment Industria Corp. SRL	Fabricación de productos plásticos: preformas, tapas plásticas, etc.	799.350
8	Estelar S.A.	Fabricación de tejidos de rafia.	6.025.857
9	Paralite S.A.	Fabricación de luminarias tipo led.	3.185.600
10	Triton Alto Parlantes S.A.	Fabricación de alto parlantes.	172.250
11	Limonta Sport Sudamerica S.A.	Fabricación de alfombra de césped sintético artificial.	3.239.957
12	Itacorda del Paraguay S.A.	Fabricación de cuerdas plásticas.	1.372.941
13	Amamplast S.A.	Fabricación de embalajes plásticos.	6.652.889
14	Higiénicos del Paraguay S.A.	Fabricación de pañales desechables.	1.528.031
15	Chrysalis Global Trading S.A.	Fabricación de partes para embarcaciones.	912.000
16	K y X Cosméticos S.A.	Fabricación de productos cosméticos y afines	380.030
17	Supra Clean S.A.	Fabricación y comercialización de productos plásticos para utilidades del hogar	1.404.788
18	Soft Dreams S.A.	Fabricación de artículos textiles para el hogar.	1.220.510
19	Kalos S.A.	Fabricación de artículos de cuero	1.209.811
20	Britez & Hijos Artesanos	Fabricación de artículos de cuero	342.750
			34.241.650

Fuente: Consejo Nacional de las Industrias Maquiladoras de Exportación (CNIME)

Todo esto es para apoyar los lineamientos del gobierno en donde Paraguay se ha propuesto exportar un total de 800 millones de dólares bajo el régimen de maquila para 2018. La mayor parte de las

exportaciones por maquila de Paraguay van dirigidas a países del Mercosur, principalmente Argentina y Brasil y en menor porcentaje para naciones ubicadas en la extrazona como Tailandia, Indonesia, China, Vietnam, Francia y Estados Unidos.

### 3.2 Exportaciones totales del país de destino

Las exportaciones paraguayas se encuentran concentradas en unos pocos capítulos arancelarios, esencialmente electricidad y productos básicos agrícolas. Durante el año 2015 dichas exportaciones alcanzaron un monto total de 8.3 millones de dólares, disminuyendo en un 13,2% respecto al año anterior. Está baja genero un quiebre respecto a la tendencia del crecimiento que tuvo durante el período 2010-2014, cuando presento una variación anual del 10,3%.

En referencia al capítulo 39 del Plásticos y sus manufacturas, ocupa solamente el 1,08% del total de las exportaciones paraguayas en el año indicado y con una caída del 18,10% respecto al año 2014, alcanzando un monto total de 90.4 millones de dólares, lo cual se puede observar que es un sector productivo bajo en exportación de volúmenes y montos tranzados.

La tendencia de este sector productivo en los últimos cuatro años, tiene un leve crecimiento y con pequeñas variaciones en referencia a los montos tranzados. Durante el año 2012 alcanzaron montos por USD 79 millones, subiendo en 2013 un 7,60% respecto al año anterior; en el año 2014 alcanzo el máximo monto en materia de exportación en los últimos años con USD 110 millones y teniendo un alza del 29,41% respecto a 2013. Dicha tendencia de crecimiento sostenido se vio frenada en el año 2015 por diversos factores internacionales, en especial por la contracción en la demanda de sus principales clientes, llegando a los USD 90 millones los envíos al exterior en dicho período y con una tendencia a la baja del 22,22% respecto al año anterior, pero dentro de los promedios de años anteriores.

#### PRINCIPALES PRODUCTOS Y MONTOS DE LAS EXPORTACIONES 2015

ITEMS	PRODUCTO	EN MILLONES USD
1	Combustibles y aceites minerales	2.122
2	Semillas y frutos oleaginosos	1.696
3	Carne y despojos comestibles	1.180
4	Residuos, desperdicios de las industrias alimentarias	939.5
5	Cereales	727.5
6	Grasas y aceites animales y vegetales	483.8
7	Pieles y cueros	150.6
8	Máquinas, aparatos y material eléctrico	131.9
9	<b>Materias plásticas y manufacturas de estas materias</b>	<b>90.4</b>
10	Madera, carbón vegetal y manufacturas de estas materias	73.1
<b>Subtotal</b>		<b>7.597</b>
Resto		763.5
<b>Total</b>		<b>8.361</b>

Fuente: Trade Map (2015) Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas.

**En referencia al estudio sobre envases y embalajes**, las exportaciones paraguayas respecto de las partidas arancelarias analizadas, se representan en el siguiente cuadro:

Exportaciones 2015	Totales en dólares FOB	Kilos Netos
3921.9090	40.322,96	499.566
3923.2990	16.939,40	4.286
3923.1090	3.610.920,96	1.305.476
3923.9000	1.393.554,40	420.136
3924.9000	92.797,55	35.145
3926.9090	284.745,19	36.610
7607.2000	0,00	0

Fuente: Datasur

En dicho cuadro se puede observar que existen solamente dos posiciones arancelarias que tienen montos significativos, ellas son la 3923.1090 y 3923.9000; mientras que el resto no destacan por sus montos exportados e inclusive se puede observar sin monto la partida 7607.2000.

La posición 3921.9090 tuvo 12 movimientos de exportación durante el año 2015, siendo la empresa Mega Plásticos S.A. el principal actor con un 86,46% de las operaciones a través de un monto total de USD 34.862,19. El principal producto exportado fue pallets de plástico y los destinos fueron USA (8) y Bolivia (4).

En referencia a la posición 3923.2990 genero 08 movimientos de exportación durante el año 2015, siendo la empresa Abba Trading SRL, el principal actor con un 83,01% de las operaciones a través de un monto total de USD 14.062,00. Los principales productos exportados fueron bolsas plásticas y baldes plásticos, con diversos destinos como Uruguay (2), Zonas Francas (2), Bolivia (1), Brasil (1) y Reino Unido (1).

Por otra parte, la partida 3921.1090 genero 682 operaciones de exportación durante el 2015, siendo las empresas Fujikura Automotive Paraguay S.A. el mayor actor con una participación del 39,65% a través de un monto total de USD 1.431.600,00 y muy cerca, la empresa Envases Paraguay S.A. con un monto USD 1.429.381,56 y una participación del 39,58%. Los principales productos exportados fueron cajas, cajones y bandejas plásticas.

La posición 3923.9000, tuvo 460 operaciones de exportación durante el año 2015, siendo Cervecería Paraguay S.A. el principal actor con el 41,57% a través de los USD 806.296,60 y en segundo lugar, la empresa Fujikura Automotive Paraguay S.A. con una participación del 36,43% con un monto del USD 706.548,00. El principal destino fue Brasil (406) y producto más exportado fue el pallet.

La partida 3924.9000, generó 125 operaciones de exportación durante el 2015, siendo la empresa Xplast S.A. el principal actor con el 62,18% de participación de mercado por intermedio de USD 57.702,04. El principal destino fue Brasil con 82 operaciones (65,60%) y como segundo destino se

ubica Uruguay con 33 envíos (26,40%). Por esta posición se enviaron 35.145 KI y los principales productos fueron baldes, cubetas, cestos, canastas y basureros de plástico.

La posición 3926.9090, es la más homogénea en referencia a las exportaciones paraguayas durante el año 2015, tanto en materia de participación de mercado y como de los montos enviados. Con 149 operaciones de exportación, 36.610 KN y un monto total de USD 284.745,19; sus principales actores son Yazaki Paraguay SRL con una participación del 14,46%, Kimberly Clark Paraguay S.A. (13,98%), Cía. Pinasqueña de Maderas (13,92%) y OTR Import S.A. (12,34%). Los principales productos exportados fueron bombillas y capas plásticas. Uruguay fue el principal destino con 50 operaciones (33,56%) y España con 30 operaciones (20,13%).

### 3.3 Importaciones totales del país de destino

La balanza comercial de Paraguay en los últimos años acarrea una tendencia negativa, alcanzando un déficit de 1.9 millones de dólares en el 2015. Los productos que se importan son más diversificados y se caracterizan por tener un gran valor agregado; destacándose reactores nucleares, vehículos automóviles, electrónica, computadoras, aceites de petróleo, entre otros.

En lo que se refiere a las importaciones 2015 por zona económicas, se destaca MERCOSUR con un (41%), Asia (33%), Nafta (10%), Unión Europea (9%), resto de ALADI (2%), resto de Europa (2%) y resto del mundo (3%).

En el siguiente cuadro se muestra la importación de los principales rubros en 2015.

ITEM	PRODUCTO	EN MILLONES USD
1	Combustibles y aceites minerales	1.409
2	Máquinas, aparatos y materiales eléctricos	1.306
3	Máquinas, reactores nucleares, calderas y artefactos mecánicos	1.185
4	Vehículos, automóviles, tractores.	1.060
5	Abonos	472.0
<b>6</b>	<b>Materias plásticas y manufacturas de estas materias</b>	<b>417.9</b>
7	Productos químicos diversos	399.6
8	Papel, cartón, manufactura de pasta de celulosa, de papel y cartón	270.7
9	Fundición, hierro y acero	249.2
10	Juguetes, juegos, artículos para recreo o para deportes	225.3
<b>Subtotal</b>		<b>6.997</b>
Resto		3.294
<b>Total</b>		<b>10.291</b>

Fuente: Trade Map (2015) Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas.

En referencia a las partidas importadas del sector envases y embalajes se destaca la posición 3926.9090 – Las demás manufacturas de plástico – por un monto total de 21.5 millones de dólares representando un 37,04% del total importado, seguido de la posición 3923.1090

(13,43%), luego la 3923.9000 con un (12,81%) y la 3924.9000 con una participación del (12,68%). No obstante, la posición 7607.2000 ocupa un (11,27%), la 3923.2990 un (10,70%) y, por último, la 3921.9090 con un (2,08%).

Importaciones 2015	Total en millones de dólares (FOB)	Kilos Netos
3921.9090	1.2	333.205
3923.2990	6.2	755.804
3923.1090	7.8	2.428.236
3923.9000	7.4	1.803.767
3924.9000	7.3	2.164.302
<b>3926.9090</b>	<b>21.5</b>	<b>4.535.499</b>
7607.2000	6.5	1.550.774

Fuente: Datasur

A continuación, un análisis más detallado de cada una de las partidas indicadas en el cuadro anterior, con potencialidad de negocios futuros en el mercado paraguayo.

La partida 3921.9090, generó 215 operaciones de importación durante el año 2015 en Paraguay, siendo la empresa Apolo Import S.A. el principal actor con una participación del 17,25% a través de los USD 209.038,73 y en segundo lugar, la empresa Aluminio S.A. con una participación de mercado del 16,89% con un monto total de USD 204.600,00. Los principales orígenes fueron Brasil (40,93%), China (19,07%), Alemania (10,70%) y Argentina (9,77%). Los principales productos importados desde Paraguay y bajo esta posición arancelaria fueron espuma de polietileno doble de aluminio, bobinas de lona, además de placas, láminas, hojas y tiras de plástico.

Respecto de la partida 3923.2990, se movieron 561 operaciones de importación durante el año 2015, siendo la empresa Good Pack S.A. el principal actor por un monto de USD 2.645.186,77 representando una participación del 42,49% y, en segundo lugar, se ubicó la Coop. Fernheim Ltda. con una participación del 14,22% y con un monto total de USD 885.092,99. Los principales orígenes fueron China (42,60%), Brasil (26,38%), Argentina (10,87%) y destacándose Corea del Sur (6,60%) por los 37 envíos al país guaraní. Los principales productos importados desde Paraguay fueron bolsas plásticas con diferentes características y atributos.

Por otra parte, la posición 3923.1090 generó 1.383 operaciones de importación durante el año 2015, siendo el gran actor es la empresa Cervecería Paraguaya S.A. (CERVEPAR) con una participación de mercado del 52,56% por un monto total de USD 4.107.909,40 en materia de importación durante el 2015. Respecto a los principales orígenes de las importaciones se destacan Brasil (62,47%), China (15,55%), Argentina (9,18%) y USA (5,28%). Los principales productos importados fueron cajas plásticas térmicas, ordenadores, bandejas y cajones de bebidas.

La siguiente posición 3923.9000, se registraron 1.586 operaciones de importación en Paraguay durante el año 2015, siendo el principal actor Yazaki Paraguay SRL con una participación del 16,27% a través de USD 1.213.313,83. En segundo lugar, encontramos a la empresa OTR Import S.A. con una participación del 14,71% y con un monto de USD 1.096.685,14, quedando en tercera ubicación la compañía Cervecería Paraguay S.A. con el 8,89% con montos de importación que llegaron a los USD 662.830,82. En referencia a los principales orígenes de las importaciones podemos destacar a Brasil (64,19%), Argentina (10,53%), China (8,45%) y USA (3,15%). Los principales productos fueron separadores plásticos, embalaje de plástico, tampa y paleta de plástico y bandejas de poliestireno expandido.

La partida 3924.9000, generó 3.344 movimientos durante el año 2015, siendo cuatro sus principales actores como Senda SRL (6,99%) por sus USD 515.792,43, TP Company SA (6,46%) con USD 476.421,79, Importadora y Exportadora Cristal Estaño SA (6,00%) con sus USD 442.538,90 y Emprendimientos Inmobiliarios (5,98%) con un monto total de USD 441.531,99. Los principales orígenes de las importaciones se destacan Brasil (50,27%), China (37,35%) y Argentina (3,23%).

Respecto de la posición 3926.9090, generó 11.027 operaciones de importación durante el 2015, siendo la partida más dinámica del estudio, por el número de operaciones, volúmenes y montos tranzados. Los principales orígenes fueron China (34,33%), Brasil (24,29%), USA (9,10%), Alemania (5,16%) y Argentina (5,01%). Las tres principales empresas importadoras fueron Yazaki Paraguay SRL, con una participación del 11,75% con un monto total de USD 2.533.316,51; Importadora Garibaldi S.A. con un 5,16% de participación de mercado y a través de USD 1.112.778,74 y en la empresa Atlantic S.A. con USD 692.097,16 y una participación del 3,21%.

Por último, la posición 7607.2000, generó 222 operaciones de importación durante el año 2015, siendo la Tabacalera del Este S.A. la empresa con mayor participación de mercado (37,95%) y por un monto total de USD 2.488.046,30, seguido de Tabacalera Hernandarias S.A. con montos que alcanzaron los USD 1.961.094,28 y una participación del (29,91%) y Mercury Tabacos S.A. con montos de USD 780.582,91 y una participación del (11,91%). Los principales orígenes de esta posición estuvieron liderados por Brasil (42,79%), seguido de Uruguay (20,72%) y Argentina (10,36%).

### **3.4 Importaciones del país desde Perú**

En el siguiente cuadro se detalla el movimiento de operaciones desde Perú hacia el mercado paraguayo durante el año 2015, detallando montos y número de operaciones realizadas, respecto a las partidas del estudio.

Exportaciones peruanas 2015	Totales en millones de dólares (FOB)	Destino Paraguay	N° Operac.	Kilos Neto
39219090	3.3	0	0	0
39232990	2.5	USD 2.351.98	4	936
39231090	26.7	USD 8.901.46	37	1.986
39239000	6.8	USD 277.60	1	36
39249000	11.5	USD 37.472.22	134	8.587
39269090	6.3	USD 29.930.18	83	4.644
76072000	8.6	0	0	0

Fuente: Datasur

Respecto a la posición 3921.9090, Hubo una sola exportación desde Perú por parte de la empresa Macaferri Construction SAC a su cliente Propaco SRL por 6.416 tiras de plástico (1.051 KN) por USD 9.321,76 generando una participación del 0,77% del total de las importaciones paraguayas en el año 2015.

Sobre la posición 3923.2990, se realizó una sola operación de exportación hacia Paraguay por parte de la empresa Exportadora Agrícola Organica SAC para su cliente TCL Organic S.A. por 200 unidades de bolsas revestimiento Liners y por un monto FOB de USD 1.200.

En referencia a la posición 3923.1090, se registraron nueve operaciones generadas íntegramente por la empresa Rey Export Internacional SAC para su cliente Jorgelina Duarte Rolon por un monto total de USD 17.189,20 durante el año 2015.

La partida 3923.9000, se puede indicar que desde Perú se registraron cinco operaciones de exportación hacia Paraguay a través de las empresas Rey Export Internacional SAC, Vistony Cía. Industrial del Perú SAC, y Artesco S.A. con diferentes importadores finales en dicho período.

Respecto a la posición arancelaria 3924.9000, se puede indicar que desde Perú se registraron 15 operaciones de exportación hacia Paraguay por un monto de USD 47.707,00, siendo la empresa Rey Export Internacional SAC el principal actor con el 86,67% del total de las exportaciones, teniendo como destino final a su cliente Jorgelina Duarte Rolon en Paraguay.

Finalmente, respecto a la partida 3926.9090, se generaron desde Perú nueve operaciones de exportación hacia Paraguay por apenas USD 38.457,77 que solo representa el 0,18% del total de las importaciones en esta partida, la cual llega a los 21.5 millones de dólares durante el año 2015.

La posición 7607.2000, no generó operaciones de exportaciones hacia Paraguay.

## Evolución de las importaciones paraguayas desde Perú (2011-2015)

Exportaciones al Paraguay	Año	N° Oper.	USD FOB	Kilos Netos	Cantidad
39219090	2011	0	0	0	0
39219090	2012	0	0	0	0
39219090	2013	0	0	0	0
39219090	2014	0	0	0	0
39219090	<b>2015</b>	<b>215</b>	<b>9.321,76</b>	<b>1.051</b>	<b>6.416 mtrs.</b>
Exportaciones al Paraguay	Año	N° Oper.	USD FOB	Kilos Netos	Cantidad
39232990	2011	1	2.400	171,45	400
39232990	2012	0	0	0	0
39232990	2013	1	1.570,91	22	1.429
39232990	2014	0	0	0	0
39232990	2015	1	1.200	685	200
Exportaciones al Paraguay	Año	N° Oper.	USD FOB	Kilos Netos	Cantidad
39231090	2011	2	390,08	125	133
39231090	2012	1	1.374,78	60	540
39231090	2013	1	922,68	136,42	1.080
39231090	2014	5	6.880,84	1.709	2.804
39231090	2015	9	17.189,20	4.083,26	8.832
Exportaciones al Paraguay	Año	N° Oper.	USD FOB	Kilos Netos	Cantidad
39239000	2011	0	0	0	0
39239000	2012	1	1.732	214,4	1.304
39239000	2013	1	140	32	2.000
39239000	2014	3	3.321,27	730	5.171
39239000	2015	5	2.523,16	602	4.620
Exportaciones al Paraguay	Año	N° Oper.	USD FOB	Kilos Netos	Cantidad
39249000	2011	4	9.074,18	3.850	8.887
39249000	2012	2	3.506,40	451	2.904
39249000	2013	6	13.896,81	3.208	8.464
39249000	2014	10	33.241,71	9.262	12.701
39249000	2015	15	47.707,00	11.311	22.113
Exportaciones al Paraguay	Año	N° Oper.	USD FOB	Kilos Netos	Cantidad
39269090	2011	5	35.76,50	1.900	840
39269090	2012	11	52.815,00	4.475	10.597
39269090	2013	5	16.721,80	678	3.648
39269090	2014	6	4.824,60	884	2.311
39269090	2015	9	38.457,77	6.511	16.245
Exportaciones al Paraguay	Año	N° Oper.	USD FOB	Kilos Netos	Cantidad
76072000	2011	0	0	0	0
76072000	2012	0	0	0	0
76072000	2013	1	7.777,77	100	7
76072000	2014	0	0	0	0
76072000	2015	0	0	0	0

Fuente: Sistema aduanal del Paraguay (SOFIA)

### 3.5 Análisis de la competencia

El sector del plástico y sus productores, se encuentran aglutinados en la Cámara Paraguaya de la Industria del Plástico, a cargo de la Lic. Lisa Bogado y relacionada en forma directa con la Unión Industrial Paraguaya (UIP) [www.uip.org.py](http://www.uip.org.py); que en la actualidad cuenta con 50 empresas asociadas, y en donde la mayoría abastece al mercado local como a mercados externos.

En materia de exportación se puede destacar a la empresa Mega Plásticos S.A. [www.megaplasticos.com.py](http://www.megaplasticos.com.py) con un volumen de 86,46% de envíos al exterior, por un monto total de USD 34.862,19 durante el 2015 sobre la partida 3921.9090. La compañía desarrolla productos como accesorios de moda, calzados, comunicación visual, artículos deportivos, muebles, pisos de vinilo y accesorios. Durante el corriente año, han exportado a cuatro mercados de la región: Brasil, Bolivia, Argentina y Uruguay, por un monto total FOB USD 4.443.208,76 y 2.601.713,52 kilos netos.

En referencia a la posición 3921.9090 y durante el corriente año, desarrollo solo 7 operaciones a Bolivia con mantas de poliéster, de 1,00 mm y en varios colores, por un monto total de USD 76.816,49, con 90.000 metros y 53.924 kilos, promediando un precio FOB promedio de USD 1,42.

La empresa Envases Paraguayos S.A. [www.envapar.com.py](http://www.envapar.com.py), es otro de los grandes actores que operan en el mercado local con 35 años de experiencia y con dos plantas industriales equipadas con maquinarias de última generación y con más de 400 empleados. Exportan a los países de la región, Centroamérica, USA, entre otros. Actualmente producen Big Bag, bolsas convencionales, baldes, cajas y muebles.

En referencia a la posición 3923.1090 durante el corriente año, la empresa desarrollo 38 movimientos de exportación, enviando cajones y cajas multiuso de plástico por un monto total FOB de USD 796.125,54, alcanzando los 304.757 kilos netos y con USD 2,65 de promedio. Dichas cifras representan un 17,52% del total de sus exportaciones generadas en el año 2016.

En referencia a la posición 3924.9000 -Las demás vajillas de uso doméstico – en materia de exportación destaca la empresa de capitales brasileiros, Xplast [www.xplast.com.py](http://www.xplast.com.py) y que trabaja para el régimen maquila, que alcanza los USD 57.702,04 y con una participación de mercado del 62,18% en materia de exportación.

#### Principales proveedores internacionales y marcas que se comercializan

El siguiente análisis busca entregar información destacada de los principales proveedores internacionales y las marcas que se comercializan dentro del mercado paraguayo por cada partida.

Respecto a Los demás – 3921.9090 – se destacan como principales proveedores internacionales a la empresa Faterm SA (Argentina) [www.aislamax.com.ar](http://www.aislamax.com.ar), especialista en aislante térmicos, envía espuma de polietileno doble de aluminio y se comercializa con la marca Faterm en Paraguay. Otra empresa

destaca es la alemana Hauni Korber Solutions [www.hauni.com](http://www.hauni.com) que exporta unidades de cintas al mercado paraguayo con la marca Hauni. Un tercer proveedor es la empresa brasileña Estemaquinas Comercio Ltda. comercializando cintas zebradas con la marca Plastcor. Desde Perú se puede observar a la empresa peruana Maccaferri Construcciones SAC <http://www.maccaferri.com/br/es/peru/> envía tiras de plástico para la construcción bajo la marca Maccaferri.

Sobre Los demás sacos, bolsas y cucuruchos de los demás plásticos – 3923.2990 – se pueden mencionar a la empresa china Importadoras y Exportadora Camila Ltda. con el envío de bolsas plásticas bajo la marca Astar; THN Corporation (Corea del Sur), empresa líder en autopartes envío para su sucursal en Paraguay bolsas de vinilo marca Harn THN. Otra empresa destacada es la brasileña Valfilm MG Ltda. [www.valfilm.com.br](http://www.valfilm.com.br), que comercializa varios productos (incluso bolsas plásticas) bajo la marca Valfilm, y, por último, la empresa argentina Sealed Air Argentina SA <https://sealedair.com/> con exportación de bolsas termocontraíbles marca Cryovac. Desde Perú se puede observar la empresa Exportadora Agrícola Orgánica SAC, enviando al mercado paraguayo bolsas plásticas revestimiento Liners, marca Naval Star.

Respecto a las demás cajas, cajones, jaulas y artículos similares de plástico – 3923.1090 – se destacan las siguientes empresas: Exportadora de Ferragens Ipacarai Ltda. (Brasil) enviando cajas de plástico con la marca Isotherm; la Exportadora Fragozo Ltda. (Brasil), enviando cajas térmicas con la marca Obba; Importadora y Exportadora Camila Ltda. (China) con cajas plásticos para herramientas bajo la marca Word Tools y por último, la empresa Karam & Karam Ltda. (Brasil) con cajas agrícolas marca Karam. Desde Perú, la empresa Rey Export International SAC, enviando caja cosechera calada robusta, bajo la marca Rey, entre otros productos.

Referente a los demás artículos para el transporte o envasado de plástico – 3923.9000 – se destacan las siguientes empresas: Arm Import e Export Eireli (Brasil), envía cajas garrafa térmica con la marca Obba; la empresa Bandex SA, [www.bandex.com.ar](http://www.bandex.com.ar), especialista en envases plásticos descartables para alimentos, envía al mercado paraguayo bandejas, bowls, triángulos y estuches, marca Bandex. También se destaca la empresa Bomix Industria de Embalaje Ltda. (Brasil) [www.bomix.com.br](http://www.bomix.com.br), con la exportación de baldes plásticos 15 y 18 litros bajo la marca Bomix y, por último, Crown embalajes metálicos de Amazonia SA <http://www.crownembalagens.com.br/>, enviando separadores plásticos Sheet y bajo la marca Crown. Desde Perú, hay varias empresas destacadas.

En referencia a las demás vajillas, artículos de uso doméstico de higiene o tocador plástico – 3924.9000 – se destacan como principales exportadores al Paraguay, las siguientes empresas: Apolo Casa Osaka (China), provee de cortinas, paneras, canasta para ropa e individuales, entre otras, bajo las marcas Casa Bella, Avent y Beltrade; Bettanin Industrial SA, [www.bettanin.com.br](http://www.bettanin.com.br), con esponjas para baños y diferentes implementos para la limpieza bajo la marca Bettanin. Por otra parte, Camilan (China) con maceteros, mamaderas plásticas, mangas para decorar tortas con marcas como CNC y DyP. Desde

Perú, a través del Rey Export con el envío de matamoscas, vajillas para uso doméstico o tacho recolector megaforte con la marca Rey.

Sobre las demás manufacturas de plásticos y manufactura de las demás materias – 3926.9090 – se pueden destacar las siguientes empresas: Raymond Brasil Ltda. <http://www.araymond-automotive.com/company/araymond-brazil>, con envíos de deferentes productos para la industria automotriz bajo la marca A Raymond; otra empresa brasileña es Agco do Brasil Com. E Ind. Ltda. [www.agco.com.br](http://www.agco.com.br), exportando tuercas de plástico, tuberías de presión, guías plásticas, bajo la marca MF. Otras empresas a destacar son Allflex, con diferentes productos para la identificación animal como crotales (caravanas) bajo la marca Allflex y por último, la empresa mexicana Arnecom SA, con capas plásticas con la marca Arnecom. Desde Perú, se puede indicar que la empresa Rey Export envía varios productos bajo la marca Rey.

Por último y en referencia a las hojas de tiras delgadas de aluminio con soporte inferior o igual a 2mm – 7607.2000 – destacándose la empresa uruguaya Aluminios del Uruguay SA, [www.aluminios.com](http://www.aluminios.com), con papel de aluminio natural con marca Ecoflex; Calofox Trading SA (Alemania) con cinta de aluminio moldeable y con la marca Calofox y la empresa brasileña Graffo Paranaense de Embalajes SA, con hojas y tiras de aluminio marca Graffo. Desde Perú, no se observaron operaciones hacia el mercado paraguayo.

#### **Producción de empresas extranjeras**

Las empresas extranjeras que operan en el Paraguay, son consideradas inversión extranjera, las cuales tiene ciertos beneficios asociados a través del “Sistema Maquila” <http://www.maquila.org.py/> que fomenta la producción de manufacturas en el país y que tiene una finalidad de exportación. Dicho sistema alcanzó los 313,9 millones de dólares durante el cierre de año 2016, alcanzando un aumento del 10% respecto al año 2015 y siendo el sector “Plástico y sus Manufacturas”, el tercero en importancia con una participación del 13,1% del total producido.

### **IV. ANALISIS DEL SECTOR / LINEA EN EL MERCADO**

#### **4.1 Variedades y formas de presentación**

Las partidas seleccionadas para el desarrollo de este estudio son productos intermedios y no productos finales, los cuales no llegan directamente al cliente final, por lo que no hay una forma de presentación determinada, más bien se ajustan a las necesidades puntuales que tenga la empresa importadora paraguaya en su momento. En este sentido, el importador determina el material, color, forma, tamaño, especificaciones técnicas y las funcionalidades de producto. Un claro ejemplo de estos productos son las cajas, cajones, jaulas, preformas, tapas, bolsas, botellas, frascos, damajuanas, vajillas y artículos de uso doméstico de plástico, por mencionar algunos.

Es importante aclarar que existe un sinnúmero de variedad de productos que ingresan e interactúan en el mercado paraguayo, lo cual se encuentran determinado por los consumidores finales, en especial cuando hablamos de envases. Respecto a este último punto, si es necesario analizar en profundidad los gustos y necesidades de los consumidores finales para poder determinar ciertos hábitos que ayudarán a diseñar un óptimo envase para la empresa. También es cierto, que cuando hablamos de variedades y forma, estamos hablando de diseño.

Es por ello que Harvey, un estudio argentino especializado en el diseño de packaging para consumo masivo, de amplia trayectoria en el mercado de Latinoamérica; desembarco a mediados de 2015 en el mercado paraguayo para trabajar marcas locales y multinacionales. Dicha incursión en Paraguay se materializó a través de una alianza estratégica con la consultora local Crafting Brands, demostrando la importancia que tiene un buen diseño para poder atraer al consumidor, posicionar una marca y diferenciarse de la competencia.

#### **4.2 Canales de distribución**

En Paraguay el consumo del país está muy concentrado en las grandes ciudades, donde reside la mayor parte de la población, especialmente en el Gran Asunción, incluso las principales empresas de importación y distribución, tienen su sede central en esta ciudad.

La estructura de la distribución se caracteriza por no haber alcanzado un nivel muy desarrollado o complejo, debido al tamaño y a las características del mercado local. Existe una cierta concentración de las actividades relacionadas con la importación y distribución en unos pocos intermediarios, con capacidad de controlar toda la red. Frecuentemente, un mismo intermediario ejerce de importador, mayorista, representante y distribuidor. Esta situación merma la capacidad de especialización de los operadores que, en forma habitual, distribuyen o representan producto y marcas de muchos y variados sectores.

Predominan, por lo tanto, los canales denominados “cortos”. Un claro ejemplo de este sistema de distribución, son las cadenas de supermercados o grandes superficies, que cuentan con departamentos propios de importación los cuales se hacen cargo de todas las fases de la distribución, desde que el producto llega a la aduana paraguaya hasta que se pone a disposición del consumidor final.

Esta misma figura es la que maneja la mayoría de las empresas relacionadas al sector del plástico, los cuales son importadores, concentradas principalmente en su capital, cuentan con bodegas propias o show room, comercializan y distribuyen por cuenta propia.

Se debe tener en cuenta el importante comercio transfronterizo en Paraguay por parte de los brasileños y algunos argentinos. Este comercio ocurre en Ciudad del Este, pero producto de las restricciones en el tránsito entre los mencionados países, se está incrementando este tipo de comercio en la zona del Salto de Guará y la zona de Pedro Juan Caballero.

El exportador debe tener en cuenta la Ley 194 de la legislatura paraguaya, que protege a los representantes, distribuidores o representantes de agencias extranjeras; es una ley proteccionista de las empresas o representantes paraguayas.

Dicha Ley establece que para rescindir un contrato de representación debe probarse la causa justificada - hay causales preestablecidas en la Ley - y si no, la empresa extranjera está obligada a pagar una indemnización, que se fija judicialmente (es el promedio de la utilidad bruta de los tres últimos años por un coeficiente que no está en la ley, pero que en la práctica está en el orden del 1,5% por los períodos). Por tal razón, es muy importante que a la hora de cerrar un contrato con un representante paraguayo, el empresario peruano debe asesorarse y se asegure cláusulas que le permitan rescindir el contrato sin mayores costos y procesos judiciales engorrosos. En los hechos, es para evitar la aplicación de esta ley, los abogados paraguayos recomiendan que el empresario deba instalarse directamente en Paraguay o hacer un contrato de sub-distribución. La exclusividad es una negociación comercial en esta nación.

### **Ingreso al mercado paraguayo**

Aunque las empresas extranjeras no están legalmente obligadas a asociarse con nacionales para propósitos de inversión, y que el trato igualitario para nacionales y extranjeros está garantizado por ley, a los nuevos actores, especialmente inversores extranjeros, se les recomienda contratar abogados locales con experiencia, y considerar asociaciones con empresas locales, ya que es un factor determinante en el éxito del negocio.

Se recomienda a los proveedores extranjeros mantener contactos cercanos con las contrapartes comerciales locales, y visitarlos periódicamente, ya que la conexión y relacionamiento con los socios locales es de suma importancia.

Los acuerdos de licencias son ampliamente utilizados en la producción local de marcas extranjeras y es el método más importante en diversas industrias como la vestimenta, productos de tocador y cosméticos, farmacéuticos y los sectores de comida procesado. Los derechos de franquicias son concedidos a las firmas locales por empresas extranjeras en áreas como la comida rápida, lavanderías, electrónica, autos, agricultura, vestimenta y plaguicidas.

Sin embargo, existen algunas barreras de ingreso al mercado. Por ejemplo, no más de 25 personas son necesarias para establecer una SRL (Sociedad de Responsabilidad Limitada). Estas no están autorizadas para participar en negocios bancarios, de seguros, o de seguros y préstamos. Una SRL no está obligada a registrarse en el Registro Público, como una entidad comercial, pero el no hacerlo puede resultar un riesgo, ya que todos los socios tienen responsabilidad ilimitada ante terceros.

Las empresas exportadoras e importadoras deben cumplir ciertos requisitos mínimos impuestos por el Banco Central, por otro lado, no se les requiere capital mínimo para invertir.

*Fuente: ICEX y Estudio LIVERES & GUGGIARI – Abogados.*

#### 4.2.1 Rutas de acceso

Según el Foro Económico Mundial (WEF), Paraguay se encuentra en la zona baja de los países en término de infraestructura, ocupando el puesto 131 (de 140 países analizados) respecto a la calidad en la infraestructura en general, puesto 138 en calidad de las rutas, 133 en calidad de infraestructura aeroportuaria y 110 en calidad de infraestructura portuaria; por lo que se puede indicar que la infraestructura del país es deficiente.

Las vías de transporte más utilizadas al momento de exportar bienes desde Perú al Paraguay son el aéreo, marítimo, terrestre y multimodal (marítimo-terrestre), el primer medio de transporte toma una mayor importancia debido a la complejidad de su ubicación y su geografía, rápida entrega, pero sus costos son elevados. Se aconseja utilizarlo solo en casos de emergencia, cuando exista algún quiebre de stock por parte del cliente.

Respecto a los aeropuertos paraguayos, el Aeropuerto Internacional Silvio Pettirossi, es el más importante del país y se ubica a 16 km. de Asunción. Otro aeropuerto de gran relevancia es el Aeropuerto Internacional Guaraní, este se ubica en el sudeste del país a 24,5 kilómetros de Ciudad del Este. Existen varias empresas que prestan el servicio de transporte aéreo desde Lima hasta Asunción, de las cuales podemos destacar a multinacionales como Fedex y DHL.

Las rutas marítimas que se utilizan para el envío de carga en contenedores desde el puerto del Callao hasta Paraguay es muy engorrosa, lenta y con varios transbordos antes de llegar a destino final. Para iniciar, no existe un servicio directo, este puede hacerse vía Panamá, Rotterdam (Holanda) o Hamburgo (Alemania), dependiendo del servicio de la compañía naviera a utilizar; todo esto solo para poder llegar al puerto marítimo de Montevideo (Uruguay) o al de Buenos Aires (Argentina).

Este servicio tiene un tiempo de tránsito (transit time) que puede llegar en un rango de 38 a 45 días con el servicio de Hapag Lloyd o incluso se puede extender hasta los 60 días, si el transbordo se hace en algún puerto de Europa como es el caso vivido por la Sociedad Cooperativa Chortitzer Ltda. [www.chortitzer.com.py](http://www.chortitzer.com.py). Durante las entrevistas realizadas para el desarrollo de los perfiles a potenciales clientes para los exportadores peruanos, nos encontramos que unos de los principales problemas para trabajar con Perú, es la logística.

Complementando el servicio marítimo/multimodal, se encuentra el servicio fluvial que se utiliza para el transporte de mercancías con origen/destino en los puertos de Montevideo y Buenos Aires. Los principales puertos de Paraguay son el de Asunción y Villeta que se constituyen como las principales puertas de entrada y salida para productos de exportación e importación. El tiempo de tránsito entre los puertos indicados es entre 6 a 7 días.

Respecto a la utilización del transporte terrestre, se debe mencionar que en Paraguay se clasifican en tres grupos de rutas, de acuerdo a su importancia y nivel de servicio: Rutas Nacionales N° 2 y 7 que

unen Asunción con Ciudad del Este y sirve para el flujo de transporte con Brasil; Ruta Nacional N° 1, que une Asunción con Encarnación y sirve para el flujo de transporte de carga con Argentina; y la Ruta Nacional N° 9, más conocida como la Ruta Transchaco y que sirve para conecta y mover la carga desde Asunción con Bolivia. Esta última ruta, cuenta con 835 Km. y se debe pasar por tres peajes para recorrerla en su totalidad. Se aconseja utilizar camión cerrado, 25 toneladas y en lo posible cerrado para evitar cualquier tipo de robo o avería a la carga.



En la actualidad Paraguay tiene un poco más de 5.000 km de rutas asfaltadas (la mayor parte construidas hace 30 años) y sólo 3.000 km de caminos vecinales, a pesar que el indicador del WEF, un país con las características de Paraguay debería contar con unos 15.000 km de rutas asfaltadas y 45.000 km de caminos vecinales.

En su último informe de gestión de agosto 2016, el Ministerio de Obras Públicas y Comunicaciones (MOCC) da a conocer las diferentes licitaciones respecto a las inversiones actuales y futuras en materia

de infraestructura para rutas, puentes, aeropuertos y puertos. Organizaciones internacionales están apoyando el desarrollo de infraestructura como la CAF, BID Y Banco Mundial. Todos estos proyectos tienen la finalidad de mejorar la competitividad de Paraguay desde y hacia el mundo.

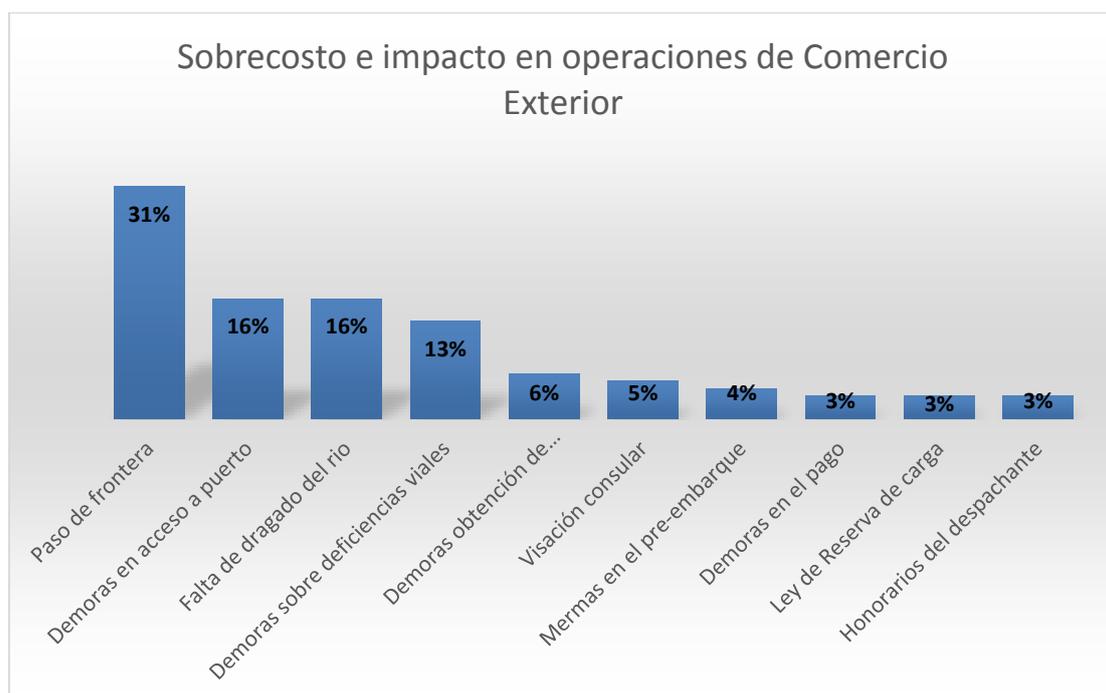
### 4.2.2 Costos logísticos aproximados

Desde hace unos años y en forma conjunta con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Gobierno de Paraguay viene trabajando en una serie de iniciativas que colaboren en la modernización del sector y mejoren la infraestructura con la finalidad de impulsar la competitividad del país, reduciendo costos y agregando valor a los procesos logísticos.

Esto obedece principalmente a la ubicación geográfica de Paraguay, en el mismo corazón de Sudamérica, siendo una desventaja competitiva lo cual repercute en forma negativa en los costos logísticos a la hora de exportar e importar. A comienzo del año 2012, se indicaba que Paraguay tenía la logística más cara de la región con costos operativos que alcanzaban un rango entre 35% y 40%.

A raíz de esta situación, Paraguay lanzó con un Plan Nacional de Logística (PNL) a finales de 2014, teniendo proyectado una inversión de USD 5.000 millones para el año 2030. Dicho proyecto tiene la finalidad de mejorar la infraestructura, el transporte, el desempeño logístico del país y apoyar el mejoramiento del desempeño de la cadena de suministro. Existen avances significativos <https://www.youtube.com/watch?v=dYz0JAEfybl> a través del Plan maestro de infraestructura, transporte y logística que ayudan a reducir los costos asociados a la logística de las empresas.

Hoy día, se puede indicar que el promedio de costo de transporte y logística (en % del precio FOB) para los principales productos y corredores, alcanza un 19,7%, mientras que los sobre costos relacionados, llegan a un 6,61%.



A continuación, tarifas aéreas por tramo y sus correspondientes costos adicionales, tanto en origen como en destino. Es importante indicar que estas tarifas son referenciales y que pueden cambiar según la época que se materialice la exportación y el tipo de carga.

RANGO	AEROLINEA	LIMA - ASUNCIÓN
MENOS 45 KGS	LATAM	USD 6.45
MAS 45 KGS	LATAM	USD 5.10
MAS 100 KGS	LATAM	USD 3.80
MAS 300 KGS	LATAM	USD 3.80
MAS 500 KGS	LATAM	USD 3.80
MAS 1000 KGS	LATAM	USD 3.80
MAS 2000 KGS	LATAM	USD 3.80
MAS 3000 KGS	LATAM	USD 3.80
<b>Mínimo</b>		USD 200
<b>Uso de aeropuerto</b>		0.10 (MÍN. USD 8.00)
<b>Gastos en origen</b>	Handling	USD 80.00 / HAWB*
<b>Gastos en origen</b>	HAWB	USD 55.00 / HAWB*
<b>Gastos en origen</b>	Transmisión	USD 50.00 / HAWB*
<b>Transit Time</b>	1 día	
<b>Servicio</b>	Directo	
<b>* Aplica IGV si los gastos son pagados por el shipper</b>		

Nota: no se incluye certificado de origen, Courier, mandato, permisos, inspecciones, despachos y gastos locales en origen y destino. Estos tendrán un recargo adicional en el caso de su aplicación.

<b>SEGURO DE CARGA</b>	Mínimo	USD	77.00	IVA 10% inc.
	0.40% SOBRE VALOR FACTURA			

**Gastos locales en Asunción:** USD 200,00 IVA incluido (desconsolidación y canje de dctos).

**No incluye:** despachos y tasas portuarias en destino, entrega de la carga en el depósito del cliente o cualquier otro gasto no especificado.

A continuación, las tarifas full respecto al envío de carga vía marítima, tomando como origen el puerto de Callao.

### **FCL/FCL FOB CALLAO-ASUNCIÓN**

20' BASIC FREIGHT: USD 2.290

40' BASIC FREIGHT: USD 3.250

Servicio: Hapag Lloyd

Transit Time: 38-45 días

Free Time ASU: 10 días

**No incluye:** gastos locales

Detalles Gastos en Destino - Asunción	Detalle	20'	40'
THC	X Contr.	210	266
GATE IN/OUT	X Contr.	33	33
CONSULAR FEE	X B/L	44	44
ADM. FEE	X Contr.	33	33
IMPORT SERVICE CHARGE	X Contr.	44	44
ARANCEL AFIP (SOLO SI LLEGA POR BS. AS.)	X B/L	55	55
CLEAN CONTAINER	X Contr.	44	44
CANJE DE DOCUMENTOS	X B/L	70	70
LOGISTIC FEE	X Contr.	44	44
EXPRESS REALEASE, SI TUVIESE	X B/L	70	70
<b>TOTAL</b>	<b>USD</b>	<b>647</b>	<b>703</b>

En el caso que la carga no alcance a completar un contenedor completo (Full), existe el servicio de consolidación de cargas (LCL), del cual entregamos las siguientes tarifas:

### LCL/LCL FOB CALLAO-ASUNCIÓN

Mínimo: USD 130

Tarifa: USD 130 X TONS/M3

Servicio: MSL

Transit Time: 77 días

Vía: Buenos Aires

Gastos locales: USD 80,00 Handling

Gastos en Destino: Hasta 3M3/ USD 330,00, hasta 5M3/ USD 440,00 y hasta 10M3/ 550,00.

- Las tarifas fueron entregadas por el Grupo AEX [www.aex.com.py](http://www.aex.com.py) (Fedex Paraguay)

### 4.2.3 Principales agencias de transporte

Nombre	Dirección	Teléfono	Contacto	Sitio Web
Grupo AEX (Fedex)	Avda. España 436, Asunción	(595-21) 616 6100	Andrés Veirano	<a href="http://www.eax.com.py">www.eax.com.py</a>
DHL	Avda. General Santos, Asunción	(595-21) 216 2200	Cristina Pretto	<a href="http://www.dhl.com.py">www.dhl.com.py</a>
Interocean S.R.L.	Independencia Nacional 1518, Asunción	(595-21) 452 058	Dulce Cárdenas	<a href="http://www.interocean.com.py">www.interocean.com.py</a>
Global Shipping	Facundo Machain 6680, Piso 3, Asunción	(595-21) 526 574	Ana Lesme	<a href="http://www.globalasu.com.py">www.globalasu.com.py</a>
Aeromar	Las Américas 684, Luque	(595-21) 640 696		<a href="http://www.aeromar.com.py">www.aeromar.com.py</a>
Andes Logistics	América 9016, Luque	(595-21) 645 901		<a href="http://www.andeslogistics.com">www.andeslogistics.com</a>

### Despachantes de Aduanas

Despachante	Dirección	Teléfono	Contacto	Sitio Web
Estudio Aduanero Andrada Nogués	J.E. Estigarribia 4707, Asunción	(595-21) 615 737	Agustín Andrada	<a href="http://www.andrada.com.py">www.andrada.com.py</a>
Carmén Russo & Asociados	Edificio Shopping Cataratas, Of. 202	(595.21) 450 305	Samira Saab Russo	<a href="http://www.russo.com.py">www.russo.com.py</a>

### 4.3 Canales de comercialización

Para poder comprender mejor la comercialización de los productos plásticos en el mercado guaraní, debemos indicar que Paraguay es un neto importador de materia prima o de formas primarias como productos de plásticos. Al mismo tiempo, es productor de manufacturas plásticas, encontrándose la mayor parte de las industrias ubicadas en ciudades como Asunción, Fernando de la Mora, Lambaré, Ciudad del Este y Mariano Roque Alonso. Este posicionamiento obliga a que los fabricantes deban distribuir su producción a través de sucursales, centros logísticos o depósitos para poder llegar a sus representantes o clientes directos (supermercados, tiendas especializadas, autoservicios, cadenas de Fast Food, rotiserías y sector avícola) antes de llegar al consumidor final.

Un claro ejemplo de esto, es la empresa Envases Paraguayos S.A. [www.envapar.com.py](http://www.envapar.com.py), uno de los líderes en el mercado por su producción mensual de 500 toneladas de productos inyectados, 480 toneladas de hilandería y 300 toneladas en línea Big Bag; actualmente cuenta con dos plantas industriales (Ñemby y Villa Hayes), 6 show room y cinco sucursales de distribución para poder maximizar su cobertura a nivel país.

Existen compañías productoras que desarrollan ventas directas como Megapack S.A. [www.megapack.com.py](http://www.megapack.com.py), y otro modelo de comercialización como lo hace la empresa brasilera Frigomerc S.A. [www.minervafoods.com.br](http://www.minervafoods.com.br), implantada en PARaguay, que solo importa insumos y productos terminados de plástico para envasar y exportar, no comercializan nada a nivel local.

Es importante destacar que un 25% de las empresas importadoras, productoras y exportadoras, son representantes de firmas internacionales, debido a que no pueden producir ciertos bienes por un tema de costos e innovación; y tiene el fin de complementar su oferta al mercado local.

### 4.4 Precios

El siguiente listado de productos, está relacionados con las partidas del estudio, con sus correspondientes precios al público en Paraguay, con IVA incluido y en base a las cantidades mínimas requeridas (50 o 100 unidades).

PRODUCTO	ATRIBUTOS	PRECIO EN USD
Cuchara plástica sopera	Blanco	13,9049
Cuchillo plástico	Blanco	11,891
Tenedor plástico	Blanco	11,896
Ensaladera	Transparente	0,1363
Tapas para vasos y potes	Diferentes medidas	0,358
Estuche microonda	Transparente	0,0797
Film Rolopac	10 metros	1,0947
Pajita flexible	Transparente	1,2639
Pajita simple	Transparente	0,9818
Pote de plástico	Descartable	0,1318
Pote para helado	½ kilo	0,2224

Pote térmico	Para café	0,0558
Vasos de plástico	Para cumpleaños	0,0754
Silla King	Blanca, polietileno alta densidad	7,2282
Silla King	Color, polietileno alta densidad	7,2282
Balde de plástico blanco	4 litros	1,1359
Balde de plástico blanco	7,2 litros	2,3233
Balde de plástico blanco	18 litros	3,2699
Balde de plástico blanco	20 litros	4,1304
Contenedores Big Bag p/ 1 tons.	Rifa de Polipropileno, 150-230 grs/m2	7,0561
Cesto de plástico	Para ropa	75.715
Contenedor plástico multiuso	Taper	0.6383
Palangana	De color	0.7006

En el siguiente recuadro se podrá observar precios FOB “unitario” de las partidas analizadas desde los principales países proveedores de Paraguay.

<b>POSICIÓN 3921.9090</b>	<b>ORIGEN</b>	<b>USD FOB</b>
Espuma de Polietileno, doble aluminio de 10mm	Argentina	45.00
Rollos de cintas plásticas de 200 metros	China	14.00
Tiras de plástico en kilos	Brasil	8.00
Bobinas lona negro, 6.00x100M-30Kg.	Brasil	40.06
Tiras de plástico, 6.416 metros.	Perú	1.51
<b>POSICIÓN 3923.2990</b>	<b>ORIGEN</b>	<b>USD FOB</b>
Bolsas Cryovac plásticas termocontraibles	Argentina	0.06
Bolsas plásticas gruesas	China	0.20
Bolsas plásticas para juguetes peluches	China	6.00
Bolsas plásticas para embalaje	Brasil	0.30
Bolsas plásticas revestimientos liners	Perú	6.00
<b>POSICIÓN 3923.1090</b>	<b>ORIGEN</b>	<b>USD FOB</b>
Envases para alimentos	Alemania	2.81
Contenedores para alimentos	China	1.24
Cajones para bebidas 340x24	Brasil	6.34
Caja térmica de plástico 13/59 litros	Brasil	9.40
Caja calada cosechera robusta	Perú	3.18
<b>POSICIÓN 3923.9000</b>	<b>ORIGEN</b>	<b>USD FOB</b>
Pallets plástico PVC 100CM	Brasil	60.00
Envases con tapas 48 CC	Uruguay	0.09
Bandeja de poliestireno expandido	Uruguay	0.04
Botellas de plástico	China	0.23
Balde para líquidos de radiador, 5 galones.	Perú	1.26
<b>POSICIÓN 3924.9000</b>	<b>ORIGEN</b>	<b>USD FOB</b>
Palangana Plástica Premium	Brasil	1.27
Tabla plástica para picar	China	0.29
Balde plástico 12 litros	Argentina	1.03

Botella de plástico 250 ML	China	0.2
Organizador de ducha mediana	Perú	1.02
<b>POSICIÓN 3926.9090</b>	<b>ORIGEN</b>	<b>USD FOB</b>
Bandejas de plástico	Brasil	1.82
Mamaderas	China	0.56
Sillas plástica	China	7.50
Termos	China	5.00
Embudo industrial con filtro	Perú	1.44
<b>POSICIÓN 7607.2000</b>	<b>ORIGEN</b>	<b>USD FOB</b>
Papel de aluminio plata 35 grs. 83MM	Uruguay	3.92
Cintas de aluminio 50MMx50 metros	Brasil	3.70
Cinta de aluminio moldeable	Alemania	7.70
Papel laminado	Brasil	2.27

Fuente: Base de datos aduanal de Paraguay (SOFIA).

## V. ANALISIS DE LA DEMANDA

### 5.1 Perfil del consumidor

A finales del año 2013, los consumidores paraguayos gastaban principalmente en productos de comida un 27% del total de sus gastos; aun cuando los precios de los alimentos y bebidas no alcoholizadas vieron incrementados en un 40%, puntualmente entre el año 2009 y 2013. Las despensas o tiendas de comestibles, eran los principales lugares de compras minorista más importante en Paraguay. Estas tiendas proveían bienes de rápidos consumo, como leche, refrescos, pan, cerveza, arroz, etc. Este tipo de locales fueron particularmente populares en las áreas suburbanas y pequeñas ciudades.

El consumidor paraguayo ha cambiado muchísimo en los últimos años, en su forma de comunicarse, de ahorrar, de gastar y hasta de vestirse. El consumidor actual es mucho más exigente y muchas veces, son ellos quienes indican a las empresas el camino a seguir respecto a tendencias. “El cliente se manifiesta en las redes sociales, para elogiar o quejarse respecto a una marca”; en muchos países son ellos quienes influyen en qué bienes producir, según el reciente estudio desarrollado por la empresa local Next Consultora y Nauta [www.next.com.py](http://www.next.com.py) sobre una muestra de 600 paraguayos que residen en las ciudades más importantes del país.

Por mucho tiempo en Paraguay los empresarios se movían en su gran mayoría por intuiciones y percepciones, esto funcionó por mucho tiempo y que sigue teniendo una cuota de éxito. La realidad es otra cosa, y el mercado exige actuar bajo métricas estadísticas y seguras para la toma de decisiones estratégicas de las empresas.

La sociedad paraguaya ha experimentado una transformación importante en las últimas décadas, como consecuencia de la modificación en los hábitos de compra y consumo por parte de los ciudadanos y empresarios paraguayos. La consultora local Dataguay desarrollo recientemente un estudio cuantitativo

basada en 615 encuestas presenciales a nivel país y entrego los siguientes datos: a la hora de comprar un 26% de los consumidores paraguayos optan en primer lugar por la calidad, un 24% son “velocistas”, los cuales buscan disminuir el tiempo y esfuerzo al momento de comprar ubicando los productos en forma directa.

A su vez, la consultora Baram y Asociados, indicaba que el 18% de los compradores paraguayos son buscadores de descuentos, quienes procuran encontrar ventajas económicas y beneficios puntualmente respecto al costo; siendo este comportamiento similar al de los “cazadores de oportunidades” que representan un 15% de los consumidores locales, que además de buscar beneficios con respecto al costo, quieren un agregado adicional, como viajes, sorteos, premios, etc.

El comportamiento Trendy ocupa el 17% dentro de los consumidores paraguayos. Dos rasgos que definen a este tipo de shopper son el placer que experimenta durante las compras y el interés por estar siempre a la vanguardia de las nuevas tendencias del mercado; en su compra prioriza la marca, antes que por los atributos en sí del producto.

El Shopper paraguayo da por sentada la conectividad y debido a esto es que se generan más “vitriñas virtuales” resultando una importante fuente de información e inspiración, principalmente a través de Instagram y Pinterest. El consumo por intermedio de internet, muestra que el 46% de los compradores compara precios ocasionalmente y el 45% lo hace siempre, de los cuales el 54% cree que comprar por este medio resulta más barato.

Durante el XVII Congreso de Supermercadismo Paraguayo, organizado por la Cámara Paraguaya de Supermercados (Capasu), se presentó el estudio denominado “Paraguayos hoy” por intermedio de la consultora internacional CCR. Dicho estudio estuvo focalizado sobre los canales de compras que utilizan los compradores locales y en donde se destaca que el 91% de los actos de consumos se concentran en los supermercados; al mismo tiempo, dichos consumidores indicaron que se utilizan otros canales paralelos; el 61% mencionó que realiza compras en las despensas del barrio, y un 30% lo hace en autoservicios. En promedio, el consumidor paraguayo elige 2.03 canales de comercialización para adquirir sus productos.

Los compradores locales son cada vez más instruidos y racionales, buscando equilibrar sus gastos de acuerdo a sus ingresos y evalúan en cada bien adquirido el costo del mismo y el beneficio percibido. Si bien el consumidor paraguayo tiene un perfil bastante definido, año tras año, se detectan singulares cambios en los comportamientos de consumo.

### **Utilización o preferencias en envases**

Un sector muy dinámico en Paraguay es el sector *envases para gaseosas*. Los ciudadanos paraguayos consumen 50.000 litros de bebidas gaseosas diariamente, con un promedio de 66 litros per cápita, alcanzando la suma total de USD 340 millones por año (dando un promedio de 863.013 dólares diarios).

Estas cifras siguen siendo unas de las más bajas dentro de la región, lo cual se puede observar que aún queda mucho margen para seguir creciendo en un mediano plazo. En cuanto a facturación por tipo de producto, las gaseosas con *envases descartables* lideran la preferencia del consumidor con un 74% de las ventas, contra un 26% de los *envases retornables*; en cuanto a su capacidad, las botellas de 2 litros lideran la preferencia con un 45% del mercado.

Otro sector con gran empuje y crecimiento, es el sector del agua embotellada. Durante los últimos 5 años, dicho sector ha tenido un crecimiento sostenido del 10% a 15% anual, alcanzando una facturación de USD 75 millones durante el 2016 (USD 6.5 millones mensuales). La relación gaseosas-agua era de 80%-20% y en la actualidad, dicho consumo ya se encuentra casi equiparado. Durante el verano, en un hogar estándar, las familias demandan 4 *bidones de 20 litros*, por semana. Respecto a la preferencia de compra de agua con y sin gas, se pueden encontrar en 500, 1.000, 2.250 ml e inclusive en pack de 4 unidades de 2 litros. En cuanto a la facturación de este tipo de productos, el agua sin gas lidera el mercado con un 79% de las ventas, mientras que las aguas con gas alcanzan el 21% restante.

Otro sector demandante de envases, es el sector farmacéutico. Dicho sector genera negocios por USD 71 millones de dólares, en donde los grandes laboratorios locales, van ganando más terreno dentro de la fabricación de medicamentos y en especial para exportación (USD 17 millones de enero-mayo 2016).

Entre los principales laboratorios se encuentra Farmacéutica Paraguaya S.A. (Fapasa) [www.fapasa.com.py](http://www.fapasa.com.py), frasco gotero de 20ml; Laboratorios Indufar CISA [www.indufar.com.py](http://www.indufar.com.py), frasco para goteros, jarabes y comprimidos; y por último, Quimfa [www.quimfa.com.py](http://www.quimfa.com.py), donde existe una gran diversificación de envases, frascos y productos en la línea del plásticos y sus derivados.

Por último y siendo un grupo muy selecto, en Paraguay existen más de 4.000 millonarios, con un patrimonio mínimo de USD 1 millón de dólares cada uno, representando el 0,1% del mercado. Sectores "Premium" o el "mercado del lujo" debe considerar este porcentaje del mercado. Lo productos en la estética es uno de ellos, con productos del salón Marie Carol, Grupo Natura [www.gruponatura.com.py](http://www.gruponatura.com.py), o el centro estético Biothecare Estética [www.biothecareestetika.com.py](http://www.biothecareestetika.com.py).

### **Perfil del consumidor empresarial**

El perfil del mundo empresarial, respecto a la compra de plástico y sus derivados, se puede destacar que cierran negociaciones a través de tres factores fundamentales: calidad, precio y formas de pago. En referencia a la "calidad", existen un grupo de empresarios que solicitan ciertas certificaciones que van desde ISO 9001, 14.001, HACCP, FDA, e incluso Trazabilidad; otras empresas lo requieren caso a caso y unas pocas, no solicitan ningún tipo de exigencia. En referencia a los "precios", todos quieren que sean los más competitivos posible, se busca pagar el menor precio posible.

Respecto a las “formas de pagos”, existe una gran variedad de alternativas para cancelar las importaciones en Paraguay, todo dependerá del grado de confianza que exista entre el proveedor y cliente. Las alternativas más utilizadas son anticipado (30-60 y 90 días), crédito a 60 días o contra entrega de B/L. En el caso de ser la primera operación se recomienda utilizar carta de crédito, independiente que el costo sea un poco más elevado, pero tendrá la tranquilidad de saber que obtendrá el 100% del pago de la operación.

Las empresas paraguayas antes de elegir un proveedor internacional, se fijan mucho en su capacidad de producción, la calidad y variedad de productos que tengan en su oferta exportable y fundamental, la entrega puntual para evitar los quiebres de stock al importador. Se debe destacar que el 100% de los empresarios entrevistados, manifestó un gran interés por conocer la oferta de los empresarios peruanos respecto al sector envases y embalajes.

## 5.2 Análisis de la tendencia

Las proyecciones de la industria del plástico local tienen horizonte positivo, a pesar de los nuevos cambios que se producirán a nivel nacional como en el campo internacional. A nivel interno se destacan los buenos indicadores macroeconómicos alcanzando un crecimiento del 3,5% para finales del 2016 y un 3% durante el 2017, encontrándose en la actualidad mejor que sus vecinos Brasil y Argentina.

A su vez, se destaca la importancia y apoyo que le está entregado el gobierno local a la implantación de nuevas empresas en Paraguay para el desarrollo de envases y embalajes bajo el *régimen maquila*, por otra parte, la llegada de consultoras internacionales especializadas en el desarrollo y diseño de packaging para consumo masivo y, por último, a considerar la entrada en vigencia de la nueva normativa que estimula la utilización de bolsas reutilizables a partir de marzo 2017. Todo estos tips van acompañados con el aumento en la confianza por parte de los consumidores locales para el próximo año.

A nivel internacional, se debe considerar como factor determinante dentro del sector, es el reciente anuncio respecto al recorte de la producción de petróleo a nivel mundial, el cual generará una subida en el precio del crudo en un 20%. Es importante recordar que el plástico tiene como materia prima al petróleo, por lo que ya se puede proyectar un aumento en el precio de sus derivados, en la venta de todos aquellos productos relacionados y por supuesto, en los servicios del transporte nacional e internacional. Por último, se debe considerar el mejoramiento económico de Argentina, uno de los principales socios económicos de Paraguay en la región. Todos estos factores son los que están determinando la buena tendencia en materia de producción, consumo, exportación e importación respecto al sector del plástico en Paraguay.

## 5.3 Percepción del producto peruano

A través del desarrollo de los perfiles y del testeo continuo a través de un sinnúmero de viajes al Paraguay, en su mayoría los empresarios, profesionales y consumidores paraguayos no tienen una

opinión definida a la hora de hablar sobre el sector industrial peruano, su calidad, confiabilidad, diversificación o precios. Al mismo tiempo, Perú es muy conocido por su gastronomía, turismo o marca país y en menor medida, por la fortaleza de su economía; pero se carece de información respecto a otros ámbitos o sectores productivos, a pesar de la cercanía entre ambos países.

Claramente existe un gran desconocimiento sobre Perú, reflejando que existe una falta de posicionamiento en dicho mercado; lo cual se aconseja participar más a través de ferias locales, misiones comerciales, ruedas de negocios, entre otras acciones.

## VI. REQUISITOS DE ACCESO AL MERCADO

### 6.1 Medidas arancelarias

Paraguay al ser parte fundadora y socio activo de Mercosur, dispone a que todos los productos procedentes de países asociados a este bloque económico como Perú, pueden ingresar sus productos con arancel cero al territorio nacional. De todas formas, existen excepciones al arancel externo común para algunos productos los cuales deben pagar un arancel que va entre el 0% al 35% de arancel sobre el valor aduana.

Todas las partidas anteriormente mencionadas y que forman parte del estudio, no pagan arancel al momento de su importación, siempre y cuando tengan su correspondiente certificado de origen emitido por el organismo competente autorizado en Perú.

Es importante destacar que, al momento de su importación, todos los bienes deben cancelar el pago del Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.) que en Paraguay es uno de los más bajo de la región, alcanzando apenas el 10%, solo por encima de Panamá que es del 7%.

Posición Arancelaria	Descripción	Régimen General	Proveniente desde Perú (ACE -58)
3921.9090	Los demás.	16%	0%
3923.2990	Los demás sacos (bolsas) y cucuruchos de los demás plásticos.	18%	0%
3923.1090	Las demás cajas, cajones y jaulas y art. similares de plástico.	18%	0%
3923.9000	Los demás artículos para el transporte o envasado de plástico.	18%	0%
3924.9000	Las demás vajillas, artículos de uso doméstico.	18%	0%
3926.9090	Las demás manufacturas de plásticos.	8%	0%
7607.2000	Hojas de tira delgada de aluminio con soporte inferior o igual a 2mm.	12%	0%

### Envío de muestras

Cuando la operación sea el envío de un producto sin carácter comercial (muestra), estas no podrán superar los USD 1.000, ni los 20 kg de peso y debe hacerse por expediente de aduana. Dicho organismo tiene la facultad de autorizar el egreso o ingreso temporal de bienes por un plazo máximo de 90 días, pudiendo en casos justificados extender el plazo a otros 90 días. El Decreto N° 330/992

define que es Muestrario Comercial, ver el siguiente link:<http://www.aduanas.gub.uy/innovaportal/v/7480/3/innova.front/decreto-n%C3%82%C2%B0330-992.html>

Las exoneraciones en los envíos de muestras, sólo son aplicables cuando tales bienes estén debidamente inutilizados para la comercialización. El Decreto 506/001 indica lo siguiente en su artículo 8: “Derogase el Decreto N° 425/991, del 19 de agosto de 1991. Las exoneraciones a los envíos mediante encomiendas de muestras, muestrarios y material de publicidad definidos en el Decreto N° 597/981, del 2 de diciembre de 1981 y sus normas complementarias, sólo serán aplicables cuando tales bienes estén debidamente inutilizados para su comercialización”.

[http://www.aduanas.gub.uy/innovaportal/v/7688/3/innova.front/decreto\\_n%C2%B0\\_506\\_001.html](http://www.aduanas.gub.uy/innovaportal/v/7688/3/innova.front/decreto_n%C2%B0_506_001.html)

## 6.2 Regulaciones

Respecto a regulaciones que rigen el sector envases, se puede indicar el *Decreto N° 6115* con fecha 11 de febrero del año 2011, en donde declara obligatorio el Registro Nacional de Envases en contacto con alimentos, en todo el territorio nacional; y en su *artículo 4°* establece en cinco años, el tiempo de vigencia del Registro Sanitario.

El mismo Decreto, en su *artículo 6°*, faculta al Instituto Nacional de Alimentación y Nutrición (INAN) y al Instituto Nacional de Tecnología, Normalización y Metrología (INTN), a establecer las condiciones y requisitos para el funcionamiento de dicho Registro Sanitario en sus respectivos ámbitos de competencia.

El Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social (MSPBS) resuelve al respecto:

**Artículo 1°:** Declarar obligatorio el Registro Nacional de Envases en contacto con Alimentos por las empresas fabricantes, fraccionadores e importadores; previo a su comercialización.

**Artículo 2°:** Realizar el registro por etapas, según mayor incidencia de uso en el país, de materiales de envases, y teniendo en cuenta el más utilizado en los alimentos comercializados en el país, conforme al Artículo 3°, del Decreto 6115/11.

**Artículo 3°:** Disponer que el Instituto Nacional de Alimentación y Nutrición – INAN, previa aprobación de la solicitud, conforme al proceso de evaluación técnica, emitirá el Certificado el Registro Nacional de Envases en contacto con Alimentos, el cual será denominado con las siglas R.N.E.

**Artículo 4°:** De la concesión del R.N.E. será otorgado un RNE a los envases, según su composición.

## 6.3 Otras regulaciones

Otra de las regulaciones vigentes y de carácter general y obligatorio es la *Ley 294/93 de Evaluación de Impacto Ambiental*, la cual se puede ver en el siguiente link: [http://www.seam.gov.py/sites/default/files/ley\\_294\\_y\\_decreto\\_reglamentario\\_14281\\_0.pdf](http://www.seam.gov.py/sites/default/files/ley_294_y_decreto_reglamentario_14281_0.pdf)

Es importante destacar que existe un Reglamento Técnico MERCOSUR sobre migración en materiales, envases y equipamientos plásticos destinado a estar en contacto con alimentos, *MERCOSUR/GMC/RES. N° 32/10*. [http://www.puntofocal.gov.ar/doc/r\\_gmc\\_32-07.pdf](http://www.puntofocal.gov.ar/doc/r_gmc_32-07.pdf)

### **Importante y a considerar**

Antes del 31 de marzo de 2017, las bolsas plásticas deberán ser sustituidas por bolsas reutilizables o hechas con materiales biodegradables o de polietileno de único uso en todos los comercios de Paraguay, según la nueva Ley 5414/15 “de promoción de la disminución del uso de plástico polietileno” reglamentada por el decreto N° 5537, que tiene la finalidad de disminuir el consumo de bolsas de polietileno. Es por ello que los supermercados, autoservicios, almacenes y negocios, deberán tener para la venta las bolsas reutilizables o confeccionadas con material biodegradable, además de las bolsas de polietileno de único uso, de acuerdo con el artículo 5° del decreto.

En la actualidad, solo algunas cadenas de supermercados ya están utilizando bolsas biodegradables, *sin embargo, las empresas paraguayas que fabrican bolsas plásticas, no cuentan aún con la materia prima para poder hacerlas más generosas con el medio ambiente, por lo que se estudiaría extender el plazo para que las firmas consigan dicho material*. Es importante destacar que una cadena de supermercado, en promedio, utiliza alrededor de 30 toneladas de bolsas plásticas al mes.

Esta iniciativa cuenta con el apoyo del Ministerio de Industria y Comercio (MIC), la Secretaria de Medio Ambiente, la Cámara Paraguaya de Supermercados (Capasu) y la Secretaria de Defensa del Consumidor y el Usuario.

## **6.4 Certificaciones**

### **Registro de Envases**

El *Certificado de Registro Nacional de Envases – R.N.E.*; es el documento emitido por el Instituto Nacional de Alimentación y Nutrición, corresponde a la inscripción del producto luego de cumplidos los requisitos documentales conforme a los procedimientos aprobados, y conlleva la autorización para la utilización y comercialización del envase y/o equipamiento en contacto con alimentos.

*Este registro se emite en tres casos:*

- Como solicitud de nuevo registro.
- Como renovación del registro emitido.
- Cuando se modifique algún componente del envase.

### *Documentos y Resoluciones*

- Resolución S.G. N° 495/2014.
- Resolución S.G. N° 380/2011.
- Decreto N° 6115/2011.
- Procedimientos de Registros de Envases en contacto con alimentos.

- Lista de Verificación. Departamento de Envases y Equipamientos en contacto con alimentos.
- Instructivo para el llenado del Formulario y llenado de los Requisitos para la Obtención del R.N.E

Para poder ver todas las Resoluciones y Decretos anteriormente mencionados, ingresar al siguiente link: [http://www.inan.gov.py/site/?page\\_id=85](http://www.inan.gov.py/site/?page_id=85) y se puede obtener toda la información, procedimiento y el llenado de los correspondientes formularios.

## VII. ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN

### 7.1 Ferias

La Expo Paraguay [www.expo.org.py](http://www.expo.org.py) es la feria multisectorial más importante de esta nación. Organizada entre la Unión Industrial Paraguaya (UIP) y la Asociación Rural del Paraguay y coordinada por la Cooperación Empresarial & Desarrollo Industrial (CEDIAL).

Se desarrolla anualmente durante el mes de julio en la ciudad de Mariano Roque Alonso, ciudad muy cercana a su capital, Asunción. En la 35° versión durante el 2016, se registraron 1.650 expositores, con 700.000 visitantes, con 16 días de duración y en un espacio total de 25 hectáreas.

Otro de los puntos destacados en la feria, son las ruedas de negocios [www.exporuedaparaguay.com](http://www.exporuedaparaguay.com), que generalmente podemos encontrar cerca de 850 empresas, organizaciones y emprendedores desarrollando negocios. Uno de los secretos del gran número de inscriptos, se debe a que la feria cuenta con el apoyo del BID y, por lo tanto, las ruedas de negocios, material impreso y refrigerios, no tienen costo para los participantes.

Para finalizar, es importante destacar que cada año, se invita a un país para hacer la apertura y cierre de la feria; durante el 2015 fue Chile y en el 2016 Colombia. Para conocer, organizar y coordinar este tipo de espacio se debe contactar a la Sra. Ana Chuang, [achuang@rediex.gov.py](mailto:achuang@rediex.gov.py) (595-972 118 888), Directora Nacional de Rediex (Red de Inversiones y Exportaciones del Paraguay).

### 7.2 Exhibiciones

El pasado 05 de octubre se desarrolló la 18° Expo CAPASU 2016 - Congreso de Supermercadistas y Proveedores - <http://www.capasu.org.py/Capasu/Rese%C3%B1a> punto de encuentro destacado para ofrecer toda la gama de productos del sector plástico, tanto para alimentos como químicos.

Expo Logística Paraguay es la gran vidriera donde las empresas y principales protagonistas se reúnen para actualizarse con las novedades del sector y fortalecer sus posiciones. Paraguay vive más de 10

años de crecimiento sostenido y la logística es la piedra angular en su economía. El acceso es por invitación [www.marketcomunicaciones.com](http://www.marketcomunicaciones.com) (sujeto a disponibilidad).

Para ser expositor [marketcom@marketcomunicaciones.com](mailto:marketcom@marketcomunicaciones.com)

Whatsapp: +595971285228      Tel. (595-21) 294 686

**Navegistic** evento internacional de logística, transporte y navegación en donde se puede encontrar exposiciones y conferencias ligadas a los sectores mencionados. Contacto: [lucas.varela@navegistic.com](mailto:lucas.varela@navegistic.com), [www.navegistic.com](http://www.navegistic.com).

**Expo-Negocios** [www.ptf.com.py](http://www.ptf.com.py), es un evento de potenciales conferencias a través de referentes locales y regionales, del mundo de los negocios. Link del último evento <http://www.ptf.com.py/wp-content/uploads/2015/01/PPT-Exponegocios-27.08.pdf>

### 7.3 Publicaciones especializadas

- Guía de la Industria del Paraguay

Con más de 36 años de vigencia en el mercado paraguayo, es un gran interlocutor local para dar a conocer empresas y contactar la oferta con la demanda, tanto de productos y servicios de los diferentes sectores industriales en Paraguay. Dicha guía se encuentra dividida por sectores tales como: envases, maquinarias envasadoras, plásticos y otros relacionados. Ubicada en Prof. Alfonso B. Campos 1619 casi Avda. Médicos del Chaco – Asunción, (+595 -21) 558 228 o al mail [egi@guiadelaindustria.com.py](mailto:egi@guiadelaindustria.com.py), o web [www.guiadelaindustria.com.py](http://www.guiadelaindustria.com.py).

- Revista Alimentaria Paraguay

Revista dirigida al mercado alimenticio e industrial paraguayo y distribuida en distintos sectores, principalmente en las industrias elaboradoras de alimentos y bebidas; establecimientos de servicios y distribución de alimentos, proveedores de insumos y servicios al sector. Además de organizaciones e instituciones, académicas, gubernamentales y no gubernamentales, profesionales y estudiantes. Ubicado en Aca Yuasa, San Lorenzo, telefax (595-21) 507 056 o a cotizaciones con Magali Duré (595-981) 224 315 o Eduardo González (595-991) 683 684 en mails [contacto@revistaalimentaria.com](mailto:contacto@revistaalimentaria.com), [revistaalimenaria@gmail.com](mailto:revistaalimenaria@gmail.com) o ingresar al sitio web [www.revistaalimentaria.com.py](http://www.revistaalimentaria.com.py).

- Revista Logística y Negocios

Revista especializada de gran prestigio y focalizada en la generación de negocios entre los principales actores del mundo logístico, con la finalidad de facilitar el desarrollo de negocios de Paraguay y relacionarlos con el resto del mundo. Si se busca promocionar una empresa, producto o servicio del sector, esta revista es la óptima y recomendada para darse a conocer en forma rápida dentro del mercado paraguayo. Ubicados en Edificio Líder IV, Piso 14, Of. 143 y su Director es el Sr. Sebastián Brizuela [sebastian.brizuela@gmail.com](mailto:sebastian.brizuela@gmail.com) o llamar en forma directa a su celular (595-994) 313324, [www.revistalogisticaparaguay.com.py](http://www.revistalogisticaparaguay.com.py)

- Revista Plus+

Revista con 10 años de vida, 125 ediciones, de tiraje mensual y especializada en la fomentación de negocios en Paraguay y de la región; se vende en formato impreso y se puede ver online a través de su sitio web [www.revistaplus.com.py](http://www.revistaplus.com.py) y donde se pueden encontrar mucha información de la coyuntura económica paraguaya en tiempo real. Ubicada en República Dominicana 662 e/ Juan de Salazar y República de Siria en Asunción, para publicidad (595-981) 225 858 o 788 481 o en los correos [info@revistaplus.com.py](mailto:info@revistaplus.com.py) y [publicidad@revistaplus.com.py](mailto:publicidad@revistaplus.com.py).

## VIII. CONTACTOS DE INTERES

### 8.1 Institucionales

Institución	Dirección	Teléfono	Contacto	Sitio Web
Dirección Nacional de Aduanas (DNA)	El paraguayo independiente esq. Colón Piso 1	(595-21) 4162100	<a href="mailto:car@aduana.gov.py">car@aduana.gov.py</a>	<a href="http://www.aduana.gov.py">www.aduana.gov.py</a>
Instituto Nacional de Alimentación y Nutrición (INAN)		(595-21) 206 874		<a href="http://www.inan.gov.py">www.inan.gov.py</a>
Instituto Nacional de Tecnología, Normalización y Metrología (INTN)	Av. Artigas y Gral. Roa	(595-21) 290 160		<a href="http://www.intn.gov.py">www.intn.gov.py</a>
Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social (MSPBS)		(595-21) 204 770	<a href="mailto:ministro@mspbs.gov.py">ministro@mspbs.gov.py</a>	<a href="http://www.mspbs.gov.py">www.mspbs.gov.py</a>
Ministerio de Industria y Comercio (MIC)	Avda. Mariscal López 3333	(595-21) 616 3000	<a href="mailto:consultas@mic.gov.py">consultas@mic.gov.py</a>	<a href="http://www.mic.gov.py">www.mic.gov.py</a>

**Tabla 1: Listado de organizaciones públicas relacionadas en la gestión e importación de envases y embalajes.**

### 8.2 Comerciales

Institución	Dirección	Teléfono	Contacto	Sitio web
Cámara Paraguaya de Supermercados	Manuel de Castillo 4847 c/ Tte. Zotti - Asunción.	(595-21) 613 591	Pte. Christian Cieplik <a href="mailto:capasu@capasu.org.py">capasu@capasu.org.py</a>	<a href="http://www.capasu.org.py">www.capasu.org.py</a>
Cámara Paraguaya de la Industria Plástica	Cerro Corá 1038 entre EEUU y Brasil, Edificio UIP, Piso 3	(595-21) 229 760 (595-981)139436	Lic. Lisa Bogado <a href="mailto:cpip@uip.org.py">cpip@uip.org.py</a>	<a href="http://www.uip.org.py">www.uip.org.py</a> <a href="http://www.cpip@org.py">www.cpip@org.py</a>
Centro de Importadores del Paraguay (CIP)	Avda. Brasilia 1947 c/ Artigas, Asunción	(595-21) 299 800	Lic. Julio Sánchez L. <a href="mailto:cip@cip.org.py">cip@cip.org.py</a>	<a href="http://www.cip.org.py">www.cip.org.py</a>
Cámara Paraguaya de Exportadores	Dr. Moisés Bertoni 1245 c/Senador Long, Asunción	(595-21) 606 220	Lic. Sebastián González <a href="mailto:capex@capex.org.py">capex@capex.org.py</a>	<a href="http://www.capex.org.py">www.capex.org.py</a>

**Tabla 2: Listado de organizaciones relacionadas a la negociación e importación de envases y embalajes.**

**IX. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Todas las partidas que han sido objeto del presente estudio son prometedoras en el mercado paraguayo, aunque algunas de ellas no representan en la actualidad, una tendencia al alza significativa o que aún no ingresen a dicho mercado. Existe una cierta competencia local pero mucho más, es la competencia de los mercados de la región, en especial Brasil.

Perú al ser un país de la región, es muy conocido por su sector turístico, gastronómico y en muchos casos por su sólida economía; pero al momento de hablar sobre su industrialización, los importadores paraguayos cuentan con un gran desconocimiento al respecto. El 95% de los empresarios paraguayos entrevistados no conocen el nivel de eficiencia de la industria peruana, sectores de producción, diversificación de productos, calidad, marcas o niveles de precios. A esta situación, se le adiciona la complejidad logística para desarrollar un fluido intercambio comercial entre ambas naciones.

Debido a este escenario, se deben generar acciones directas y concretas para posicionar la marca Perú y dar a conocer su oferta exportable – especialmente del sector industrial – en el mercado paraguayo. El importador local necesita conocer y palpar el producto para recién comenzar a iniciar conversaciones directas con productores extranjeros.

Es por ello que se aconseja desarrollar acciones de corto y mediano plazo para tener una mayor presencia en el mercado guaraní, como mayor presencia en ferias locales, desarrollo de misiones comerciales, generación de alianzas estratégicas y en lo posible, contar con una oficina de carácter comercial en el país.

Organizaciones locales siempre están dispuestos a recibir a todos aquellos empresarios que necesitan colaboración para el desarrollo de sinergias y/o buenos negocios. Es importante llegar con una persona que conozca del mercado o apoyarse en la embajada peruana en Paraguay para facilitar la apertura de varias puertas y generar un ámbito de cercanía con las contrapartes.

Por último, dichas acciones se deben materializar a la brevedad posible, debido a que continuamente están llegando al mercado de Paraguay, organismos internacionales y empresarios de España, Alemania, Corea del Sur y Estado Unidos; interesados por desarrollar nuevos negocios o aprovechar todos aquellos beneficios que entrega el gobierno paraguayo para aquellos empresarios interesados en invertir para desarrollar florecientes negocios. Esperamos ver en un mediano plazo empresarios exportadores peruanos gestionando en forma exitosa importantes negocios en Paraguay.

### Fuentes

#### Publicaciones

1. <http://www.uip.org.py/wp-content/themes/uip/archivos-pdf/MemoriayBalance2015.pdf>
2. <http://www.5dias.com.py/productos/revista-industrias-2016>

#### Páginas web

- [www.cip.com.py](http://www.cip.com.py)
- [www.capex.org.py](http://www.capex.org.py)
- [www.uip.org.py](http://www.uip.org.py)
- [www.ccpa.org.py](http://www.ccpa.org.py)
- [www.aduana.gov.py](http://www.aduana.gov.py)
- [www.expo.org.py](http://www.expo.org.py)
- [www.exporueda.org.py](http://www.exporueda.org.py)
- [www.cedial.org.py](http://www.cedial.org.py)
- [www.bancomundial.org](http://www.bancomundial.org)
- [www.iadb.org/es](http://www.iadb.org/es)
- [www.caf.com](http://www.caf.com)
- [www.trademap.org](http://www.trademap.org)
- [www.euromonitor.com](http://www.euromonitor.com)
- [www.icex.es](http://www.icex.es)
- [www.marketcomunicaciones.com](http://www.marketcomunicaciones.com)
- [www.navegistic.com](http://www.navegistic.com)
- [www.guiadelaindustria.com.py](http://www.guiadelaindustria.com.py)
- [www.revistaalimentaria.com.py](http://www.revistaalimentaria.com.py)
- [www.revistalogisticaparaguay.com.py](http://www.revistalogisticaparaguay.com.py)
- [www.revistaplus.com.py](http://www.revistaplus.com.py)
- [www.capasu.org.py](http://www.capasu.org.py)
- [www.abc.com.py](http://www.abc.com.py)
- [www.5dias.com.py](http://www.5dias.com.py)
- [www.hoy.com.py](http://www.hoy.com.py)

#### Video

- <https://www.youtube.com/watch?v=QNeuWZtQZes>