

SERVICIOS AL
EXPORTADOR

información

2012

Informes especializados



BOLIVIA
Materiales y acabados para la
construcción y plásticos

prom
perú

Índice	
I.	Resumen Ejecutivo 3
II.	Alcance del Estudio Especializado: Sector / Línea 3
III.	Situación Económica y de Coyuntura 3
IV.	Análisis de la Oferta 3
4.1	Oferta Interna 3
4.1.1	Materiales y Acabados para la construcción 3
4.1.2	Plásticos 4
4.2	Oferta de la Competencia 5
4.3	Oferta Peruana 5
4.3.1	Reconocimiento de Origen, Marcas y Opinión de Productos 5
4.3.2	Presencia en Puntos de Venta Final 6
V.	Análisis del Sector 6
5.1	Canales de Distribución 6
5.2	Canales de Comercialización 7
5.3	Logística 7
VI.	Análisis de la Demanda 7
6.1	Perfil del Consumidor y segmentación 7
6.2	Tendencias y Hábitos de consumo 7
6.3	Preferencias de Marcas y Origen 8
6.4	Requisitos de Acceso 8
VII.	Conclusiones y Recomendaciones 8

I. Resumen Ejecutivo
<p>Bolivia es un mercado populista, ciertamente informal dominado por el contrabando, la subfacturación y ausencia de un marco legal que proteja los intereses del sector privado.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Se presentan opciones para ampliar nuestras fronteras en la exportación de productos diferenciados como menaje de plástico, envases, moldes así como nuevos productos dirigidos al sector construcción en la línea de acabados. - Es importante mencionar que el sector empresarial boliviano, principalmente de Santa Cruz y Cochabamba busca estándares de calidad elevados, productos diferenciados y exclusivos, no masivos. En este sentido el vínculo que mantienen con sus proveedores es fundamental. - Es importante también mencionar que el principal centro de desarrollo industrial de Bolivia se ubica en Santa Cruz.
II. Alcance del Estudio Especializado: Sector / Línea
<p>El objetivo del estudio fue realizar un diagnóstico de la demanda de productos de las líneas de materiales y acabados para la construcción y plásticos en el mercado boliviano para identificar potenciales importadores.</p>
III. Situación Económica y de Coyuntura
<p>Bolivia es una economía de corte nacionalista y cuyo comportamiento del mercado es de carácter informal además y en el cual ciertas prácticas como la subfacturación son parte de los mecanismos del mercado. Las tres principales ciudades corresponden a La Paz, Cochabamba y Santa Cruz. El sector empresarial boliviano es amplio y diverso.</p> <p>En la última década el crecimiento económico de la economía peruana se atribuyó al aporte del sector construcción, el cual además de los efectos sobre la producción y la generación de empleo; incentivó la actividad económica y el empleo de sectores productivos relacionados directamente con la cadena de proveeduría, principalmente del sector de plásticos. Ello ha generado un mayor dinamismo del sector empresarial peruano que le ha permitido posicionarse en los mercados internacionales con productos de calidad.</p> <p>Lo versado se contrasta con las cifras obtenidas en las exportaciones de productos peruanos de los sectores plásticos y materiales y acabados para la construcción (MAC) en el quinquenio comprendido entre los años 2007 y 2011, periodo en el cual los incrementos fueron de 172.2% y 122.9%, respectivamente.</p>
IV. Análisis de la Oferta
4.1 Oferta Interna
4.1.1 Materiales y Acabados para la construcción
Materiales de construcción: <ul style="list-style-type: none"> - Arenas - Piedra machacada - Yeso natural - Cemento portland - Postes y vigas - Abrasivos naturales - Accesorios de tubería - Telas metálicas - Martillos y mazas - Herramientas de mano - Construcciones prefabricadas
Acabados para la construcción: <ul style="list-style-type: none"> - Bañeras

- Tablillas y frisos de parqué
- Puertas y sus marcos de madera
- Mármol y travertino
- Tejas, losetas y losas
- Placas y baldosas de cerámica
- Vidrios de seguridad
- Espejos de vidrio sin enmarcar
- Pinceles y brochas para pintar

Productos ferreteros:

- Fregaderos, lavabos, pedestales, bañeras, inodoros
- Barra de hierro
- Alambre de hierro o acero
- Alambre de acero inoxidable
- Barras laminadas
- Tubos de sección circular
- Tubos y perfiles
- Codos, curvas y manguitos
- Artículos sin rosca de fundición de hierro o acero
- Fregaderos y lavabos de acero inoxidable
- Cables, trenzas de cobre
- Artículos de higiene de tocador
- Chapas y tiras de aluminio
- Cables de aluminio
- Puntas, clavos, grapas
- Alicates
- Llaves de ajuste de mano
- Brocas
- Candados
- Cerraduras y cerrojos
- Canillas o grifos para uso domésticos
- Enchufes
- Cables y conductores eléctricos

4.1.2 Plásticos

- Polietileno
- Láminas y tiras de polímeros de etileno
- Botellas y bombonas
- Vajillas y artículos para la cocina
- Artículos de higiene y tocador
- Artículos de oficina
- Menaje doméstico
- Muebles de plástico

4.2 Oferta de la Competencia

Bolivia posee oferta en cemento que es uno de los productos liderados por empresa de corte nacionalista. Es un país cuyas importaciones son importantes por cuanto sus sectores económicos aún se encuentran poco desarrollados. Importa fuertemente de países asiáticos por factores de precio y europeos buscando productos exclusivos diferenciados en calidad y diseño.

La línea de cerámica es otra de presencia muy importante en el mercado boliviano. Actualmente importa de España por precios competitivos, además de Brasil; sin embargo ha disminuido sus compras por un incremento en sus precios y tipo cambio del real desfavorable.

En sus importaciones destacan productos como porcelanato, cerámica, sanitarios, tejas, box de duchas y tinas, muebles de baño y de cocina, hidromasajes, lavamanos, pisos laminados, tinas y bases de ducha, grifería y accesorios, lavamanos de vidrio, puertas, entre otros.

En plástico se compite con productos plásticos de la marca La Papelera. Productos elaborados para uso escolar, de oficina y plásticos en general por la empresa MADEPA se convierten en competencia para Perú y existe presencia importante en los mercados de Santa Cruz, la Paz, Cochabamba y Sucre. En útiles de oficina: archivadores, fólder, bloques, sobres, agendas y productos plásticos; productos para el hogar como baldes, tachos, bañeras, bañadores y menaje en general. Otros productos industriales como cajas o contenedores plásticos utilizados en el transporte y distribución para industrias como embotelladoras de gaseosas, cerveceras, agrícola, avícola y productores y comercializadores de productos lácteos.

4.3 Oferta Peruana

Producto	Variación de producto	Posición de Perú como Proveedor	Precios
Útiles de oficina	Archivadores, fólder, bloques, sobres, agendas	-	-
Productos para el hogar	Baldes, tachos, bañeras, bañadores y menaje doméstico en general.		
Otros productos industriales	Cajas o contenedores plásticos utilizados en el transporte y distribución para industrias como embotelladoras de gaseosas, cerveceras, agrícola		

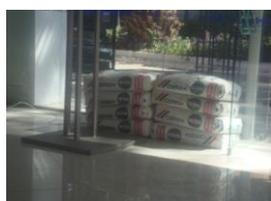
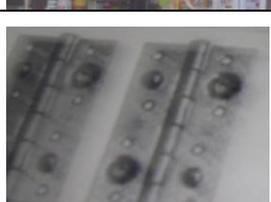
Consumen polietileno, producto que están retomando y negociando con OPP Film del Perú. Tiene ventajas que han ido mejorando.

4.3.1 Reconocimiento de Origen, Marcas y Opinión de Productos

Las empresas de Santa Cruz compran productos MAC de todo el mundo. China es el principal proveedor, seguido de Alemania, Estados Unidos, Brasil y Colombia, en ese orden. Actualmente no importan de Perú ni de Argentina, el producto peruano se ha posicionado como un producto masivo que se comercializa en los centros mayoristas.

Los bolivianos de Santa Cruz prefieren comprar producto importado europeo, señalan que el producto peruano se vende de manera masiva y se ha posicionado en un segmento de estrato bajo.

4.3.2 Presencia en Puntos de Venta Final

Foto del Producto	Forma de presentación	Origen	Precio	Composición del producto
	Barras, en rollos	ArcelorMittal de Luxemburgo	-	Acero
	Ladrillos	Cerámica Río Grande de Argentina	-	Cerámica
	Cemento en sacos de 50kg.	CEMEX de México	-	Clinker
	Pintura en balde de 1 galón	-	375 Bolivianos	Latex blanco
	Bisagras	AMIG de España	58 Bolivianos	Bronce
	Sillas plásticas	Tramontina de Brasil	250 Bolivianos	plástico

V. Análisis del Sector

5.1 Canales de Distribución

Los canales de distribución están determinados principalmente por las características propias de los productos, es decir, productos como envases PET, contenedores de agua (tanques) y productos plásticos para la construcción tienden a ser comercializados de manera directa mediante agencias propias de las empresas, en algunos casos también se utilizan intermediarios, especialmente en productos para la construcción.

Otro tipo de productos como baldes, bañadores, juguetes, láminas de plástico y otros artículos de ferretería son comercializados de manera indirecta a través de intermediarios. Los baldes, bañadores y juguetes pueden ser encontrados en los principales centros de abasto y supermercados de las ciudades capitales y provincias de los 9 departamentos de Bolivia. Los artículos de construcción como chicutillos, tubos y accesorios son comercializados mediante ferreterías.

Las empresas importadoras de materiales y acabados para la construcción distribuyen productos en La Paz, Cochabamba y Santa Cruz y cuentan con instalaciones propias. Atienden la zona sur de Bolivia, principalmente las provincias de Tarija y Sucre. Venden a sus

distribuidores que son mayoristas. Prestan servicios de entrega en material al por mayor y menor.

5.2 Canales de Comercialización

1. Artículos de oficina y útiles escolares: Estos productos son importados por empresas mayoristas quienes distribuyen estos bienes de manera indirecta mediante librerías, tiendas especializadas en este tipo de artículos. Existen también lugares de venta en centros de abasto en los que se han establecido sectores específicos para su venta.

En el caso de las librerías, estas se encuentran ubicadas en distintos sectores de las ciudades capitales y provincias de los 9 departamentos de Bolivia. En algunos casos, estas empresas realizan la importación de estos artículos y utilizan intermediarios para distribuirlos.

En el caso de los centros de abasto, están ubicados en zonas específicas de las principales ciudades capitales de departamento. Esta distribución se realiza principalmente de manera indirecta, mediante intermediarios que compran los productos de grandes importadores.

2. Envases flexibles y laminados: En general, los envases son comercializados de manera indirecta en los principales centros de abasto en los que existen sectores específicos para su venta. En Bolivia existen empresas productoras de envases pero estos corresponden principalmente a productos de metal, vidrio y cartón. La producción de envases de plástico tiene como característica específicamente la elaboración de botellas y botellones PET para sodas, aceite y agua. Es necesario señalar que existe una empresa que produce desde las preformas hasta los envases y sus tapas, el nombre de esta empresa es RAVI y corresponde a un holding internacional que tiene operaciones en Argentina, Bolivia, Chile y Paraguay. Estos envases son comercializados de manera directa en función a los pedidos de sus clientes y pedidos mínimos.

Por otro lado, existe una empresa productora llamada La Papelera, que produce envases y embalajes de cartón. Esta empresa tiene como especialidad estos productos y constituye la principal, sino única, alternativa en lo referido a estos bienes. Adicionalmente, La Papelera, ha incursionado en la fabricación de productos de plástico.

3. Menaje doméstico: Este tipo de productos se caracterizan por ser distribuidos de manera indirecta, tanto en centros de abasto como en locales en los que existen productos similares pero no necesariamente de plástico. Estos productos son importados por personas naturales (o empresas unipersonales) quienes utilizan intermediarios para su comercialización. Es importante señalar que la demanda de los productos en este grupo responde principalmente a artículos para baño como asientos para inodoros y sus tapas. Las vajillas de plástico tienen una importante demanda siempre y cuando se caractericen por ser desechables, especialmente para restaurantes de comida rápida o "al paso". Finalmente, los asientos de plástico ya sean sillas o taburetes también tienen una importante demanda y es necesario resaltar que las importaciones de estos bienes provienen del Perú. También debemos señalar que actualmente existe una empresa en Bolivia "La Papelera SA" que ha incursionado en la fabricación de sillas y taburetes de plástico.

5.3 Logística

El principal acceso al mercado boliviano para el caso de los productos plásticos es por Desaguadero, y se desplaza hacia El Alto de Bolivia en donde existen puntos de distribución.

En el caso de los productos de materiales y acabados para la construcción procedentes del Perú, se distribuyen a Bolivia a través del eje troncal, desde Arica (Chile) por vía terrestre, hacia Cochabamba y Santa Cruz.

VI. Análisis de la Demanda

6.1 Perfil del Consumidor y segmentación

En el sector MAC los productos están dirigidos a grandes construcciones, obras públicas, complejos habitacionales, edificaciones. Venden mayoristas, a ferreterías, vende a intermediarios y éstos al consumidor final, dependiendo del canal de comercialización en el que se ubiquen.

6.2 Tendencias y Hábitos de consumo

En Bolivia se ha podido constatar que el sector productivo no tiene un crecimiento significativo debido a las políticas gubernamentales que no fomentan la producción y no brindan la seguridad jurídica suficiente ni la certidumbre necesaria.

La situación política por la que atraviesa este país no ha permitido el fortalecimiento de la industria, el gobierno actual tiende a crear empresas estatales generando mayor incertidumbre debido a la imparcialidad en la competencia interna de las industrias. Adicionalmente, en algunos sectores productivos, se han establecido cupos para la exportación, acentuando aún más la falta de inversión privada nacional e internacional.

6.3 Preferencias de Marcas y Origen

En plásticos:

Es importante segmentar el mercado de Bolivia. Por una parte el mercado de La Paz, y por otro lado el mercado de Cochabamba y Santa Cruz. Los productos peruanos que se comercializan en La Paz, es de carácter masivo, muchos ingresan por contrabando y bajo esquemas de subfacturación. En el caso de Cochabamba y Santa Cruz, se importa producto diferenciado y a opinión de los importadores buscan exclusividad no sólo con el proveedor sino además con el producto. Sus importaciones de plásticos lo realizan de Brasil y Argentina.

Marca boliviana reconocida y de aceptación es La Papelera. Utilizan insumos 100% vírgenes como polietileno y polipropileno, los mismos que les garantiza la más alta calidad y durabilidad de los productos.

En Materiales y Acabados para la construcción:

El esquema que sigue es diferente, las marcas que importan en Santa Cruz y Cochabamba proceden de países europeos, a diferencia de La Paz cuyas importaciones las realiza del mercado latino, principalmente Perú.

Importan bisagras, materiales eléctricos de España a la empresa AMIG. Estos productos están dirigidos al segmento medio – medio alto e ingresan por puerto Arica en Chile y luego por vía terrestre hasta La Paz. Asimismo, importan tornillos del mercado alemán y chino, productos que están dirigidos al segmento medio bajo y bajo. Otra de las líneas es el porcelanato y puertas de madera (conglomerado). Están importando de España.

En acabados e interiores de casa sus compras proceden de Perú, Argentina, Ecuador y Brasil; en el caso de prefabricado desde Perú.

Importan perfiles de PVC de aluminio de la China, compite con Perú por diferencia de por precio y buena calidad.

Marcas reconocidas y de prestigio cuyas compras proceden de China, Europa, Brasil, Argentina y Colombia son:

- Brasil: Tupi, Masafarro, Rota
- Italia: Novasfer, Enulogas
- Colombia: Bellota, Gavilán
- Argentina: Ferro Saladillo

Empresas bolivianas son distribuidores autorizados de marcas internacionales:

ARCELORMITTAL (aceros largos, planos e inoxidables), SOLDEXSA (soldaduras), BELGO BEKAERT (alambres de calidad), BELGO PRONTO (fierro de construcción cortado y doblado), ACINDAR, CSN, COSIPA, SIDERAR, PRODAC, TENARIS.

A su vez tienen la representación de las marcas VIVES (azulejos), SIENISI (saunas y spa), CELITE, HIPOTINA (tinajas e hidromasajes) y RADO (grifería).

En cemento importan el cemento portland de CEMEX, productos que se utiliza ampliamente en todos los segmentos de la industria de la construcción: residencial, comercial, industrial, y de infraestructura pública.

6.4 Requisitos de Acceso

Las importaciones ingresan al mercado boliviano por Arica (Chile) y Suárez (Brasil) dependiendo de cuál sea el origen o la procedencia.

En el caso de maderables se sujetan a exigencias: Inscripción del importador. Forestal de Bolivia exige el certificado forestal para internar productos orgánicos. Debe estar inscrito en el ABT de Bolivia. Cuando llega la mercadería se entregan el CEFI (Certificado Forestal de Importación), este certificado debe ir con la placa del auto y se efectúa en cada ciudad por la que atraviesa. Por el paso en cada ciudad por carga en un camión de 30m3 se paga el valor de 700Bs. Se paga además el IVA que es de 14.96%.

Las exigencias se establecen directamente a cada producto.

VII. Conclusiones y Recomendaciones

Es importante mencionar además que Bolivia un mercado nacionalista que además no siendo productor de los productos citados es netamente importador. Se manifiestan dispuestos a realizar acciones que permitan la introducción de productos nuestros, siempre que el producto evidencie precios acorde.

El mercado objetivo es la vivienda aislada no edificaciones, productos que están dirigidos a un segmento medio, medio alto y cuyo perfil es más exigente. Las grandes edificaciones compran directamente a China, las fábricas locales han logrado mayor presencia.

Para las empresas que compran productos chinos le da bastante garantía su participación en feria, sobre todo en certificaciones y cumplimiento de exigencias en productos.