

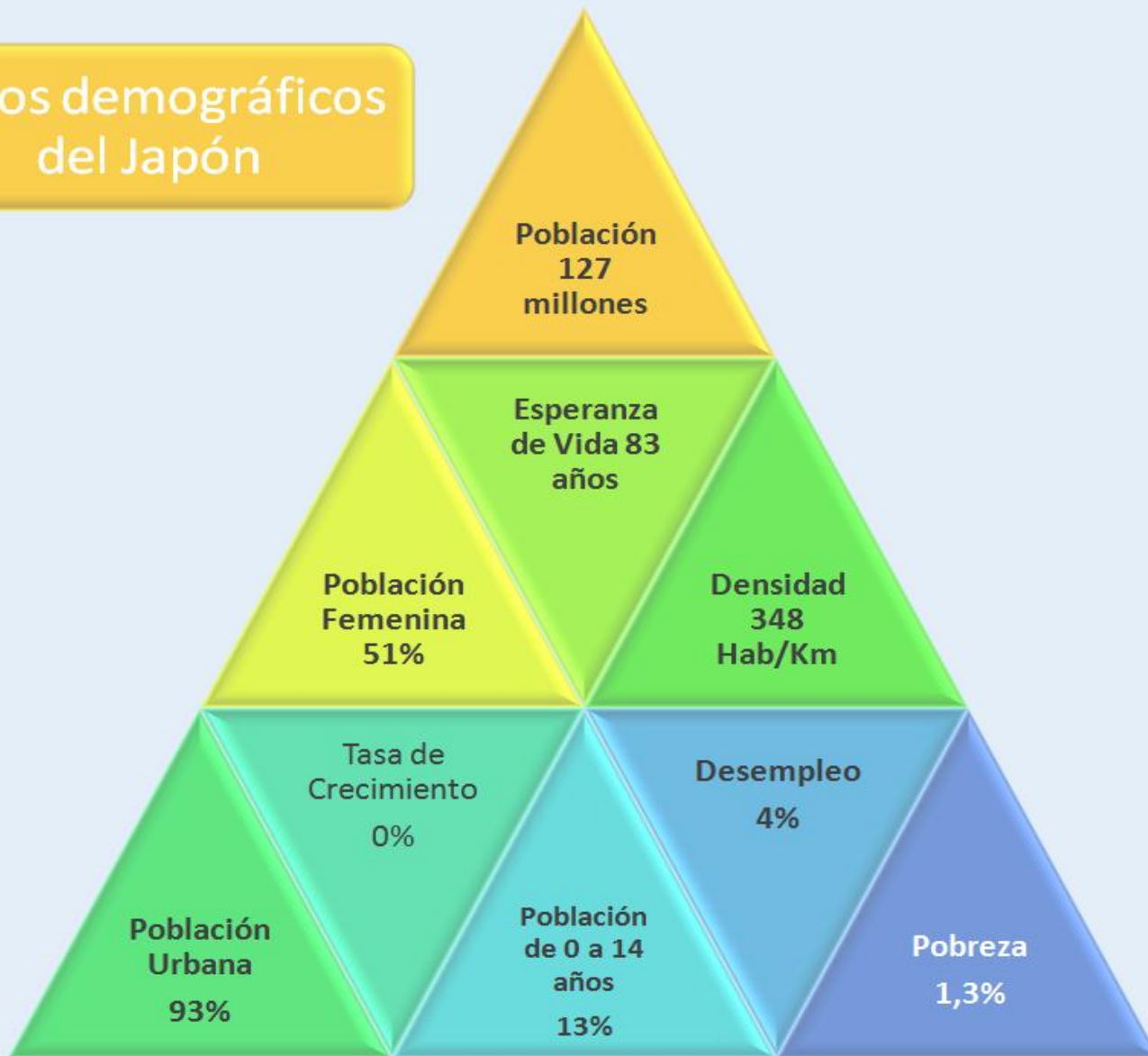
OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS ENTRE BOLIVIA Y JAPÓN

Guillermo Pou Munt
ceassrl@entelnet.bo



DEMOGRAFÍA

Datos demográficos del Japón





ECONOMÍA Y COMERCIO

PIB

4601 miles
de millones
de USD

Crecimiento
PIB

1,61

PIB per cápita

36194 USD

Exportaciones de
Manufacturas

88%

Importación de
Alimentos

8,4%

Importación de
Productos
Manufacturados

50%

Exportaciones
2014

683845
Millones
de USD

Importación
2014

822251
Millones
de USD

COmercio
como % del PIB

32,7%

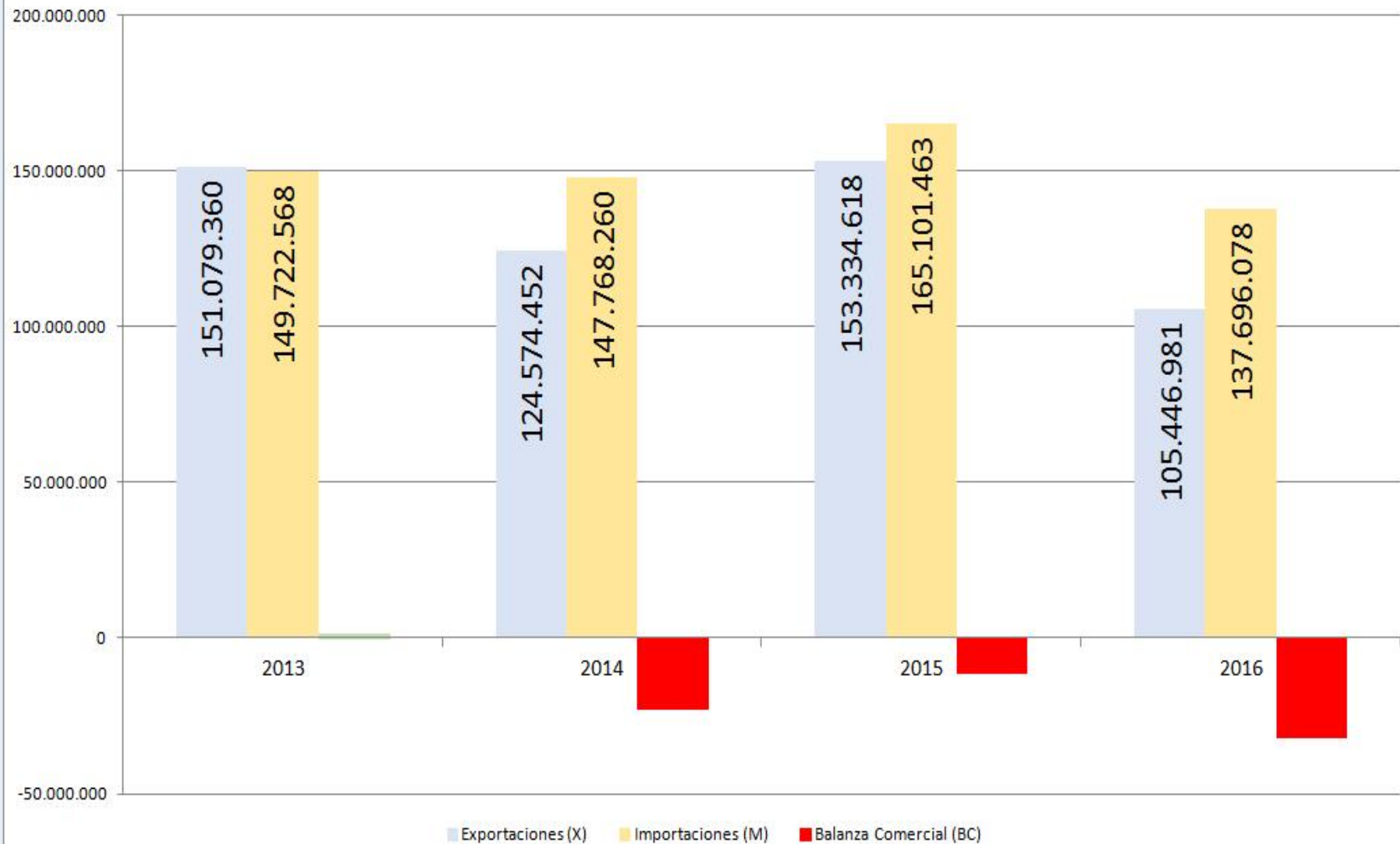
Datos Ecoómicos
del Japón

The background of the slide is a blurred image of the Bolivian flag, showing its characteristic horizontal stripes of red, yellow, and green, with a white triangle at the top. The text is centered over the yellow stripe.

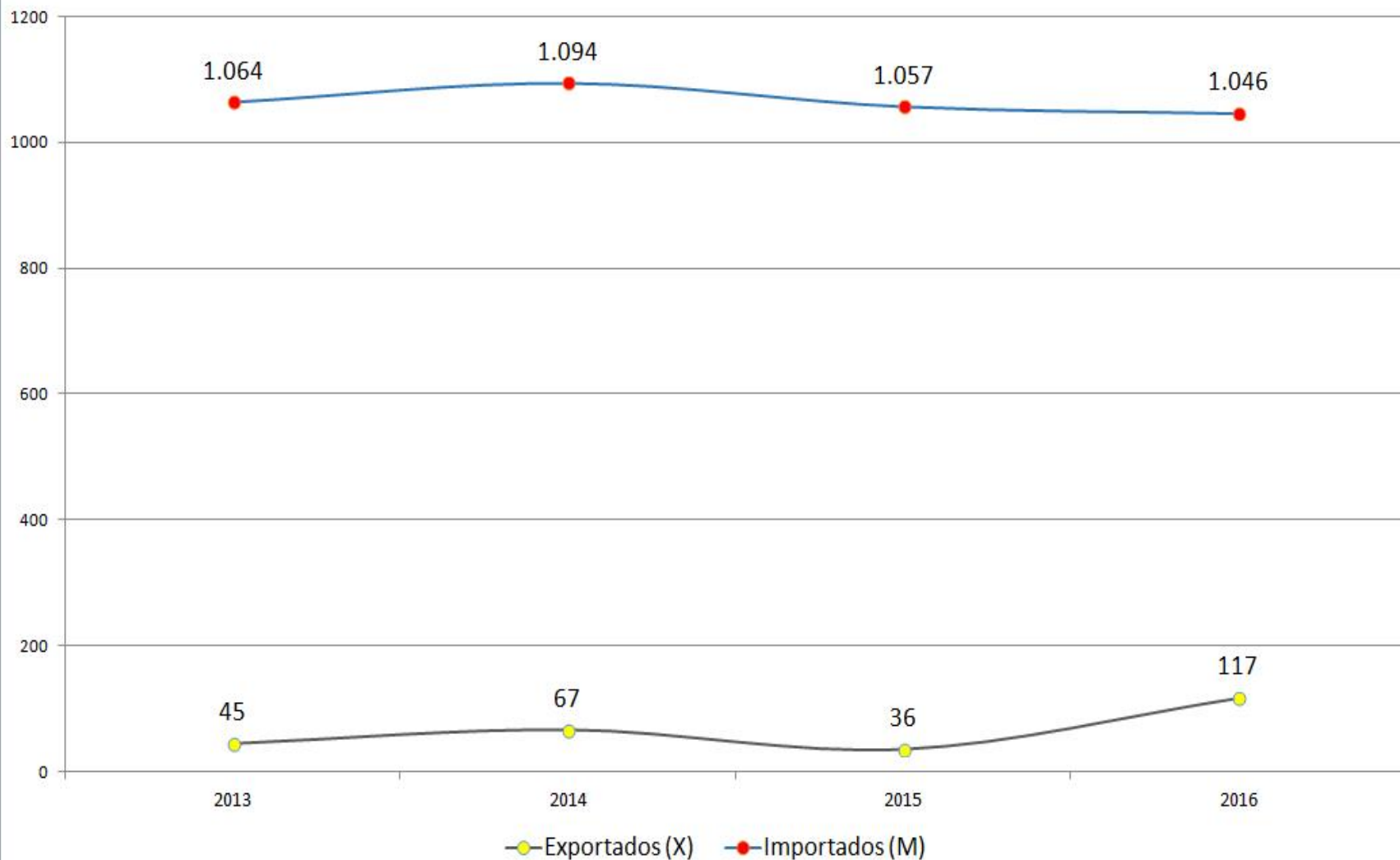
COMERCIO BOLIVIA - JAPON

Balanza Comercial de Bolivia con Japón

En dólares Anualizada a Abril

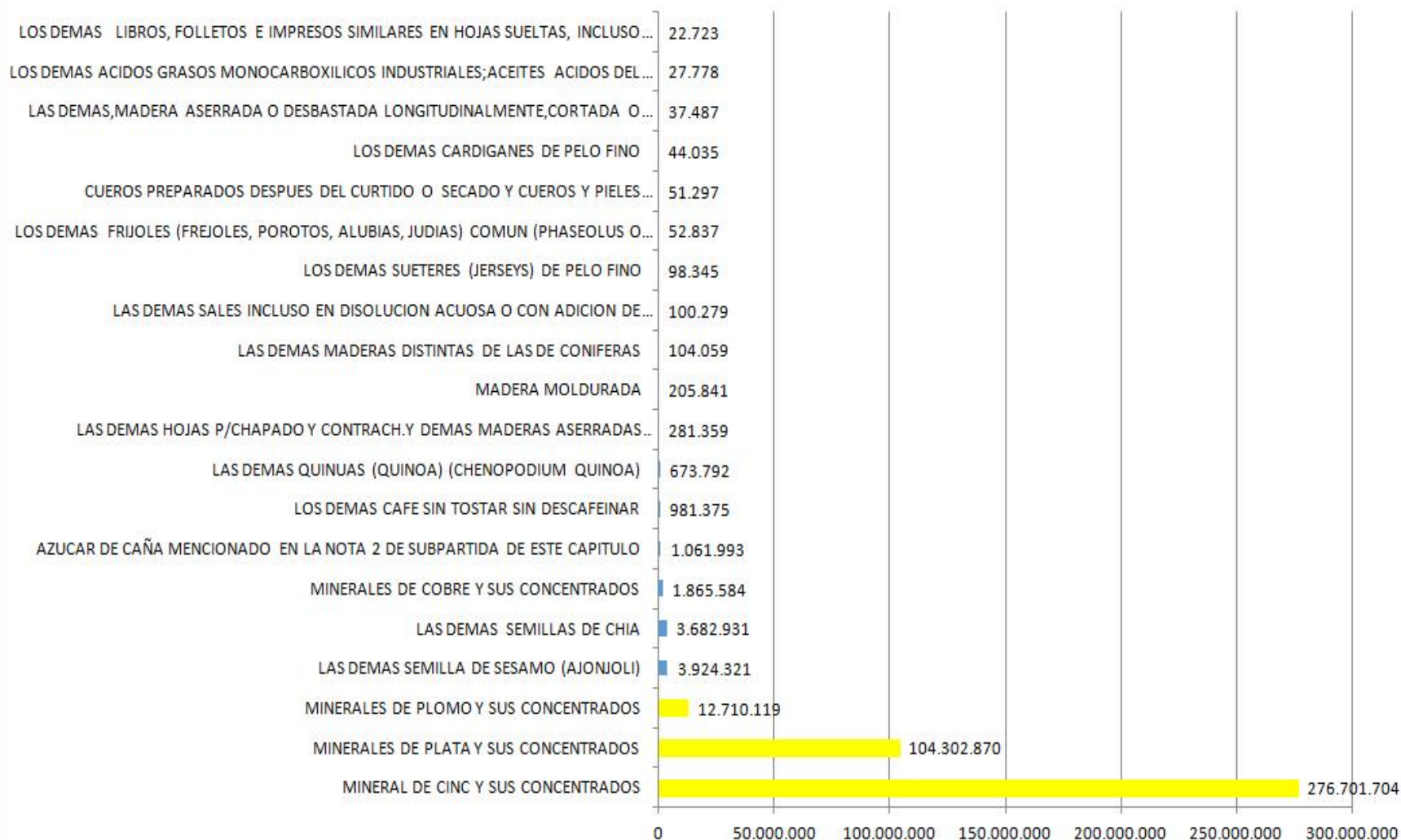


Variedad de Productos en el Comercio con Japón



Principales Productos Exportador a Japón

2015 En USD



Principales Productos Importados de Japón

2015 En USD



Metal-mecánico	47.514.986.624
Derivados de los hidrocarburos	17.352.352.942
Químico	11.750.210.260
Manufacturas de metales	9.966.955.508
Sidero-metalúrgico	7.244.953.608
Plásticos y sus manufacturas	7.232.912.528
Aparatos electrónicos, eléctricos y sus partes	7.131.410.028
Papel y cartón	4.315.659.646
Otros Productos	2.789.289.122
Textil	2.747.224.228
Productos farmacéuticos	2.726.772.984
Caucho y derivados	2.588.007.802
Cosméticos	2.397.607.362
Trigo	2.288.266.718
Preparaciones de alimento	1.895.209.338
Calzados y sus partes	1.510.834.034
Vidrio y cerámica	1.492.588.112
Confecciones	1.244.109.018
Otros cereales y derivados	1.074.489.708
Joyería	991.241.842
Otras manufacturas	864.674.088
Minerales y Metales	795.567.206
Azúcar y derivados	733.545.600
Juguetes y artículos de deporte	690.853.982
Hortofrutícola	676.462.080
Lácteos	620.621.504
Bebidas alcohólicas	568.072.128
Otros productos de molinería	534.138.990
Manufacturas de madera	513.581.712
Cacao y sus derivados	439.417.416
Soya y derivados de soya	432.794.294

Maíz	404.863.750
Madera	356.548.850
Gas Natural	283.426.788
Bebidas no alcohólicas	282.230.252
Arroz	259.427.122
Manufacturas de cuero	231.661.072
Tabaco y Cigarrillos	230.907.128
Café	165.136.074
Efectos Personales	131.391.772
Pesquero	119.165.554
Animales vivos	112.380.542
Girasol y derivados de girasol	110.803.064
Otras semillas	105.724.116
Té	86.984.186
Grasas, aceites y otros productos de origen animal	83.202.712
Oleaginosas y derivados	77.516.988
Avicultura	65.089.802
Grasas y aceites de origen vegetal	48.890.410
Productos de cerámica	25.235.468
Espicias	23.133.682
Plantas medicinales	20.765.462
Carne de Bovino	16.402.058
Flores	8.926.762
Cueros y pieles	8.655.086
Porcicultura	5.958.080
Miel	3.738.932
Frijol	1.731.990
Algodón	418.134
Otras carnes	188.398
Quinua	15.776
(en blanco)	8.074

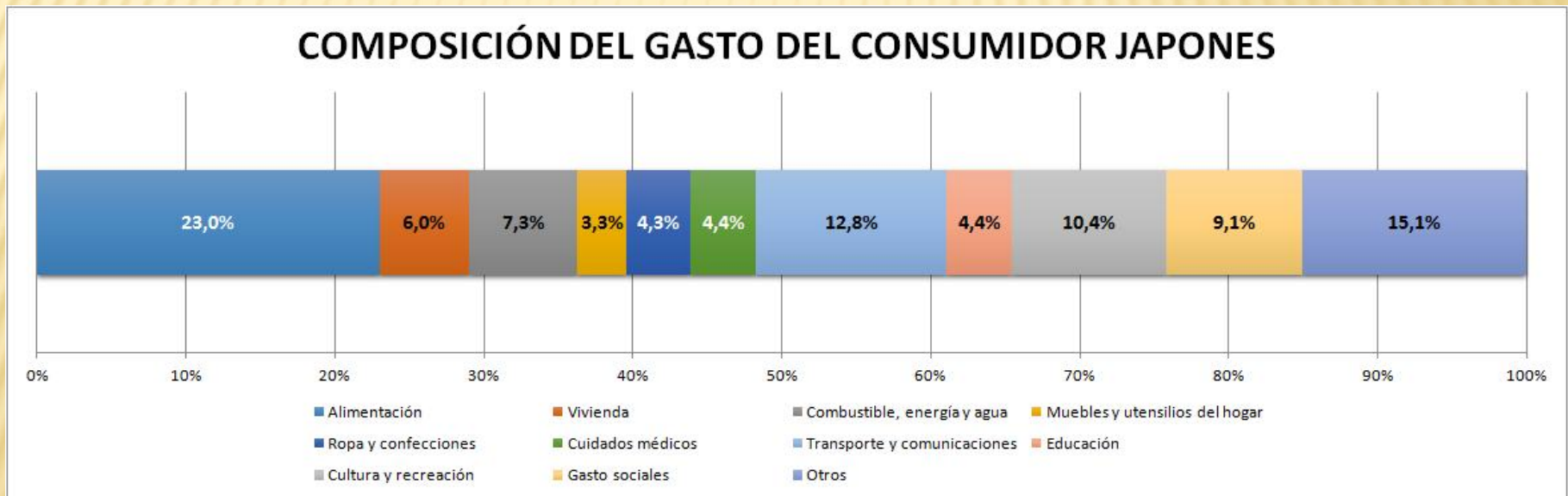
<ceassrl@entelnet.bo>



Primera Identificación de Oportunidades

PERFIL DEL CONSUMIDOR JAPONÉS

1. Es muy exigente en calidad de los productos, especialmente en alimentos frescos.
2. Reconocimiento de marca.
3. Importancia a la presentación del producto “ Todo entra por los ojos” .
4. Importancia al empaque como al contenido.
5. Influenciado por el estilo y la imagen.



Preferencias en los alimentos

1. Enfoque en los alimentos saludables.
2. Alimentos bajos en calorías y sin azúcar.
3. Alimentos más seguros y confiables (respaldo de certificados).
4. Auténtico y natural (maca, mango).

Preferencias en las confecciones

1. Ropa ligera, que no pese.
2. Hecho a mano.
3. Cuidado con las tallas.
4. Fibras naturales

CONDICIONES DE ACCESO

SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS (SGP) DE JAPÓN



✓ Países beneficiarios

151 países (2011), entre los que se encuentra Bolivia

✓ Objetivos

El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de Japón, basado en el Acuerdo alcanzado en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), tiene por finalidad contribuir al desarrollo económico de los países en desarrollo y economías menos desarrolladas.

El SGP proporciona beneficios a los productos que reúnan las condiciones de origen para que ingresen al Japón, otorgando preferencias arancelarias reducidas o en régimen de franquicia aduanera.

✓ Fecha de Suscripción

El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de Japón empezó el 1 de agosto de 1971, y es renovado cada 10 años, encontrándose actualmente vigente hasta el 31 de marzo de 2021.

✓ Programa de Liberación Arancelaria

Los productos que entran bajo el tratamiento del SGP son:

- Productos Agrícolas y de Pesca: Japón garantiza el tratamiento preferencial a determinados productos de 337 partidas arancelarias
- Productos Industriales: Japón concede tratamiento preferencial a determinados productos industriales de 3.141 partidas arancelarias

Las mercancías cumplen origen y son objeto de preferencias cuando se encuentran cuando se encuentran completamente fabricadas en el país exportador.

Para los textiles se acepta que solo hasta el 10% del peso del producto, sea compuesto con materiales no originarios del país exportador.

En el caso de bienes producidos total o parcialmente en el país exportador, el criterio de origen aplica a partir de un cambio sustancial en la condición del bien procesado, para ser tomado como referencia salto de partida arancelaria en los cuatro primeros dígitos.

Se mantienen excepciones, para productos que no han tenido un procesamiento sustancial, incluso si hay salto de partida.

Y se aplican criterios específicos de origen en determinados productos de acuerdo al detalle del acuerdo.

OPORTUNIDADES PARA BOLIVIA

- Banano.
- Mango.
- Uva de mesa.
- Palta.
- Maca
- Licores.
- Confecciones en fibra de llama, alpaca y vicuña.
- Alfombras de pelos finos.
- Pisos de madera.
- Colorantes naturales.
- Joyería de plata.
- Granos andinos.
- Carnes rojas: vacuno y cerdo.
- Productos naturales en general, nutraceúticos.
- Aves y sus derivados.
- Productos orgánicos: café, cacao.
- Frutas y hortalizas frescas en general.
- Accesorios de moda.
- Cosméticos y productos para el cuidado de la piel.

ANÁLISIS FODA

FORTALEZAS

Capacidad para ofrecer orgánicos.
Contra estación para frutas y verduras.
Productos de alta calidad y segmentación específica.
Alta diferenciación en textiles y confecciones.
SGP vigente hasta el 2021.

OPORTUNIDADES

Alto poder adquisitivo del consumidor japonés.
Elevado gasto en alimentación.
Incremento sistemático del gasto en consumo.
Alto nivel de exigencia y servicio.
Conciencia sobre el precio como referencia para la compra.
Predisposición al vinculo comercial.

FODA

DEBILIDADES

Falta de desarrollo de la oferta de productos adecuados.
Ausencia de exportadores concentrados en el mercado japonés.
Distancia muy grande y dificultades en la logística.
Idioma y costumbres de negocio.

AMENAZAS

Desconocimiento del mercado y sus condiciones.
Apertura del Japón a terceros países con oferta similar.
Poder de negociación del comprador.
Incremento en los requisitos de acceso al mercado.

PROPUESTA DE MODELO DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

1. Identificación de primaria de nichos específicos de mercado.
2. Diseño del producto o identificación plena de la oferta.
3. Búsqueda de socios en el Japón bajo modelos de internacionalización.
4. Consolidación de alianzas, asociaciones comerciales, sociedades o inversión extranjera directa en Bolivia.
5. Involucración de los Estados en el aval de las operaciones de desarrollo de oferta.
6. Diseño del modelo de producción y abastecimiento desde Bolivia.
7. Desarrollo del emprendimiento.
8. Exportación a Japón con presencia de inversores o empresas japonesas como parte del desarrollo de la cadena.

EJEMPLO

La pitahaya, Pitaya, Pitajón, Yaurero y Warakko, es un fruto procedente de plantas cactáceas. Es de pulpa aromática y esta repleta de semillas. Existen dos variedades la amarilla y la roja (conocida como "fruta del dragón").



1. Bolivia posee condiciones idóneas para la producción.
2. No se produce en cantidades significativas en la actualidad.
3. Es un fruto de alto valor para la exportación.
4. El desarrollo de la oferta no solo requiere contemplar la fase agrícola.
5. Debe además considerarse la etapa de procesamiento y acondicionamiento.
6. El diseño de la logística de exportación y cadena de frío.

PLAN DE DESARROLLO DE LA OFERTA

1. Identificación plena del potencial de mercado: cantidades, precios, condiciones y principales mercados en el Japón.
2. Búsqueda de socios interesados en Japón: compradores con contratos de largo plazo, inversores comprometidos, fondos de inversión.
3. Consolidación de la alianza o sociedad.
4. Desarrollo del plan de negocios conjunto.
5. Verificación de la viabilidad y decisión de proceder.
6. Desarrollo de la fase de producción agrícola: identificación de zonas, condiciones de producción, semilla, variedades, ciclo de producción y producción.
7. Desarrollo de la fase de acondicionamiento y logística de exportación: logística, permisos, registros, certificados.
8. Implementación de las exportaciones.



JAPÓN ES UN ESPACIO DE OPORTUNIDADES

**LA OPORTUNIDADES REPRESENTA EL
MOMENTO INDICADO PARA EJECUTAR UNA
ACCIÓN CON UN POTENCIAL RESULTADO
POSITIVO**



Resilencia Inversiones

**DESARROLLADORES
DE INVERSIONES**



Comercium Libera

**APERTURA DE
MERCADOS**



CONTACTO: ceassrl@entelnet.bo

GRACIAS

ceassrl@entelnet.bo