

NORUEGA: PERFIL DE MERCADO PARA PRODUCTOS BOLIVIANOS



Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE) – Gerencia Técnica

Abril 2010

ÍNDICE GENERAL

	Página
SUMARIO	4
1. NORUEGA	5
1.1. Perfil País	6
2. COMERCIO EXTERIOR DE NORUEGA	7
2.1. Exportaciones	7
2.2. Importaciones	8
3. COMERCIO BILATERAL BOLIVIA - NORUEGA	8
3.1. Exportaciones de Bolivia a Noruega	9
3.2. Importaciones en Bolivia desde Noruega	10
3.3. Conclusiones	11
4. ACUERDOS COMERCIALES	11
4.1. Acuerdos Comerciales desde Noruega	11
4.2. Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de Noruega	12
5. NORMAS DE IMPORTACIÓN EN NORUEGA	13
5.1. Aranceles de Importación	13
5.2. Contingentes Arancelarios de Importación	14
5.2.1. Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)	14
5.2.2. Impuestos especiales	14
5.3. Normas de Origen	14
5.4. Normas Técnicas y de Calidad	15
5.4.1. Normas Técnicas	15
5.4.2. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	15
6. ASPECTOS BÁSICOS PARA NEGOCIAR CON NORUEGA	15
6.1. Tips de Negociación	16
6.2. Logística del Transporte	16
6.2.1. Transporte Aéreo	16
6.2.2. Transporte Marítimo	17
7. FERIAS	17
7.1. Ferias	17
7.2. Sitios de Comercio Virtual	18
8. FUENTES DE INFORMACIÓN	18
8.1. Sitios Web	18
9. FUENTES FOTOGRÁFICAS	19
10. CONTACTO	19

ÍNDICE DE CUADROS

	Página
Cuadro N° 1.1. Perfil País	6
Cuadro N° 2.1. Noruega: Comercio con el mundo	7
Cuadro N° 2.2. Noruega: Exportaciones al mundo	7
Cuadro N° 2.3. Noruega: Importaciones desde el mundo	8
Cuadro N° 3.1. Bolivia: Relación comercial con Noruega	9
Cuadro N° 3.2. Bolivia: Principales productos exportados a Noruega	9
Cuadro N° 3.3. Bolivia: Principales productos importados desde Noruega	10
Cuadro N° 4.1. Lista de productos que aplican arancel SGP del 0% en Noruega	12

SUMARIO

El presente boletín manifiesta datos de naturaleza económica y comercial reflejados a través de la descripción y análisis de estadísticas comerciales, que permiten identificar posibilidades de incrementar el comercio entre Bolivia y el Reino de Noruega.

Comercio Exterior de Noruega

Noruega realizó el año 2009 importaciones por USD 68.518 millones y su comercio experimentó un aumento de más de USD 30.000 millones, lo que significa un 18,8% de crecimiento en relación a 2005.

Principales mercados proveedores de las importaciones

Los principales países proveedores de mercancías con destino a Noruega en la gestión 2009 fueron: Reino Unido, Alemania, Países Bajos (Holanda), Francia, Suecia, Estados Unidos de América (EE.UU.), Dinamarca, Italia, Bélgica y España.

Principales mercados de destino de las exportaciones

Los países que destacaron como los principales compradores de mercancías noruegas en la gestión 2009 fueron en el siguiente orden: Suecia, Alemania, China, Dinamarca, Estados Unidos de América, Reino Unido, Países Bajos (Holanda), Francia, Italia y Finlandia.

Comportamiento de la exportación boliviana a Noruega

En el año 2009 la oferta exportable boliviana destinó productos al mercado noruego por USD 993 mil. Destacándose los principales productos exportados en el siguiente orden de importancia:

Nuez del Brasil; Hilados de pelo fino; Café sin descafeinar; Abrigos, impermeables, chaquetones, capas y artículos similares de lana o pelo fino; Chaquetas (sacos) de lana o pelo fino; Chales, pañuelos de cuello, bufandas, mantillas, velos y artículos similares de lana o pelo fino; y Artículos de cestería.

Oportunidades de comercio para Bolivia en el mercado noruego

Bolivia ocupó la posición 119 en el ranking de países proveedores en 2009, pues representó sólo el ínfimo 0,00003% de las importaciones noruegas.

Por consiguiente, existen muchas posibilidades de explotar más este mercado ya que como veremos en este boletín, los productos bolivianos pueden someterse al régimen del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de Noruega, aplicable desde 2008 para ingresar con acceso preferencial al mercado de interés.

¡Nosotros podemos ayudarlo!

Para mayor información tomar contacto con el Gerente Técnico del IBCE, Ing. Limberg Menacho Ardaya – con 16 años de experiencia en Asistencia Técnica en Comercio Internacional e Integración – o visite nuestro renovado Sitio Web : www.ibce.org.bo

1. NORUEGA: PANORAMA GENERAL



El Reino de Noruega o dicho de su forma convencional: Noruega, es un país ubicado al Norte de Europa, su territorio está limitado por el Mar del Norte y el Océano Atlántico (al norte, sur y oeste) además de Suecia, Finlandia y Rusia (al este).

La geografía noruega está compuesta por la tundra ártica al norte, incluida la conocida isla Svalbard; al interior del país se encuentran montañas escarpadas que terminan en fértiles valles y cuenta con 24.148 Km. de costa.

Una breve descripción histórica de Noruega comienza con los vikingos, quienes dominaban este territorio en la antigüedad. Alcanzó la vida independiente en el año 1.814, la cual está reflejada en su Constitución. Tras la II Guerra Mundial, se acogió al Plan Marshall y a partir de allí progresó vertiginosamente.

La riqueza lograda en las últimas décadas se debe fundamentalmente al descubrimiento y explotación de los yacimientos de petróleo y gas natural del Mar del Norte, en los años sesenta. Para 2008, Noruega era el quinto país exportador de petróleo (20° lugar en reservas) y el tercer exportador de gas natural del mundo (16° lugar en reservas). Por consiguiente, dicho nivel de riqueza ha incrementado el consumo tanto público como privado, dato a tener en cuenta para el análisis de las posibilidades de exportación para los productos bolivianos.

Durante la última década, Noruega ha sido varias veces denominado el mejor país del mundo por el PNUD. El alfabetismo es virtualmente del 100% y prácticamente todos los miembros de la población han superado la educación secundaria. No hay extrema pobreza en Noruega, y el nivel de pobreza relativa es bajo comparado con otros países de la OCDE, de la cual es miembro.

De acuerdo con su orientación de Estado de Bienestar, Noruega ha llevado a cabo un servicio de salud pública universal financiada con los impuestos y con un plan de seguridad social nacional, aplicable a todos los ciudadanos y residentes, que proporciona una gran cantidad de ventajas sociales.

Noruega también destaca como uno de los países con mayor igualdad de oportunidades, según el Índice de Disparidad entre Géneros elaborado por el Foro Económico Mundial.

En cuanto a la Política Exterior de Noruega, está dividida en al menos cinco ejes fundamentales: 1) la región del Alto Norte (zona geográfica a la que pertenece); 2) sus relaciones con Europa; 3) la paz y seguridad mundial bajo el marco de la ONU y de la OTAN; 4) la cooperación para el desarrollo; y, 5) el clima y medio ambiente.

1.1. Perfil País

DATOS GENERALES	
FORMA DE GOBIERNO	Monarquía Constitucional.
JEFE DE ESTADO	Su Majestad el Rey Harald V de Noruega (desde enero de 1991).
JEFE DE GOBIERNO	Primer Ministro Jens Stoltenberg (desde octubre de 2005).
POBLACIÓN (2009)	4.799.252 de habitantes.
SUPERFICIE	385.199 Km. ²
DENSIDAD DE POBLACIÓN	16 habitantes por Km. ²
CAPITAL	Oslo.
DIVISIÓN POLÍTICA	19 Condados: Akershus, Aust-Agder, Buskerud, Finnmark, Hedmark, Hordaland, More og Romsdal, Nordland, Nord-Trondelag, Oppland, Oslo, Ostfold, Rogaland, Sogn og Fjordane, Sor-Trondelag, Telemark, Troms, Vest-Agder, Vestfold. Además los territorios dependientes: Bouvet Island, Jan Mayen, Svalbard.
PUERTOS Y TERMINALES	Bergen, Borg Havn, Haugesund, Maaloy, Mongstad, Narvik, Oslo, Sture, Stavanger.
MONEDA	Corona Noruega (NOK) 1 corona = 100 céntimos.
IDIOMA	Noruego (Bokmål y Nynorsk, en algunos distritos, el Sámi es también lengua oficial).
DÍA DE LA CONSTITUCIÓN	17 de mayo (1.814).
CRECIMIENTO DEMOGRÁFICO (2008)	1,3%
ESPERANZA DE VIDA	Mujeres: 83 años. Hombres: 78 años.
DATOS ECONÓMICOS	
PIB ¹	USD 273.100 millones, estimado 2009 (Posición 41° del mundo).
PIB PER CÁPITA ¹	USD 58.600, estimado 2009 (Posición 5° del mundo).
CRECIMIENTO DEL PIB ¹	(-1) % estimado 2009.
TASA DE DESEMPLEO ¹	3,2 % estimado 2009.
INFLACIÓN ¹	2,3 % estimado 2009.
EXPORTACIÓN ²	USD 120.730 millones.
IMPORTACIÓN ²	USD 68.518 millones.

Fuente: (1) The World Factbook

(2) Trade Map

Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior – IBCE (Abril 2010)

2. COMERCIO EXTERIOR DE NORUEGA

El cuadro 2.1 muestra el saldo positivo en la Balanza Comercial de Noruega, que asciende a USD 52.212 millones para el año 2009. Su comercio (la suma de las exportaciones más las importaciones) aumentó en USD 30.000 millones, es decir un 18,8 %, en relación al año 2005.

Cuadro N° 2.1.
Noruega: Comercio con el mundo
Gestiones 2005 – 2009
(En millones de dólares estadounidenses)

AÑO	2005	2009	CRECIMIENTO 2005 - 2009 %
EXPORTACIONES	103.759	120.730	16,4
IMPORTACIONES	55.488	68.518	23,5
SALDO COMERCIAL	48.271	52.212	8,2

Fuente: Trade Map

Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE (Abril 2010)

2.1. Exportaciones

En la gestión 2009, las exportaciones de Noruega presentaron un crecimiento del 16,4% respecto a 2005. Los principales productos y destinos de las exportaciones noruegas fueron aquellos que se pueden apreciar en el Cuadro 2.2.

Cuadro N° 2.2.
Noruega: Exportaciones al mundo
Gestión 2009
(En millones de dólares estadounidenses)

Producto	Valor USD	Principales Países de Destino
Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos	40.774	Reino Unido (16.927); Países Bajos (7.192); Francia (3.556)
Gas natural, en estado gaseoso	28.716	Alemania (8.631); Reino Unido (8.506); Francia (4.473)

NORUEGA: PERFIL DE MERCADO PARA PRODUCTOS BOLIVIANOS

Salmones, frescos o refrigerados	28.250	Francia (495); Polonia (377); Dinamarca (285)
Otros productos	22.991	Suecia (6.953); EE.UU. (5.782); Italia (3.617)
TOTAL	120.730	Reino Unido (29.316); Alemania (16.178); Países Bajos (13.120)

Fuente: Trade Map

Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE (Abril 2010)

2.2. Importaciones

En el período 2005-2009, las compras realizadas por Noruega desde el mundo se incrementaron en un 23,5%. Los principales productos importados por Noruega y sus respectivos proveedores fueron:

Cuadro N° 2.3.
Noruega: Importaciones desde el mundo
Gestión 2009
(En millones de dólares estadounidenses)

Producto	Valor USD	Principales Países Proveedores
Vehículos para transporte	1.994	Alemania (1.174); Suecia (196); Japón (149)
Destilados de petróleo ligero	1.763	Suecia (668); Dinamarca (291); Reino Unido (152)
Matas de níquel	1.404	Canadá (1.087); Botswana (284); Sudáfrica (31)
Otros productos	63.356	China (5.346); EE.UU. (4.223); Países Bajos (2.674)
TOTAL	68.518	Suecia (9.497); Alemania (8.830); China (5.346)

Fuente: Trade Map

Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE (Abril 2010)

3. COMERCIO BILATERAL BOLIVIA – NORUEGA

La balanza comercial entre Bolivia y Noruega para el período 2005-2009 registró un constante crecimiento positivo a favor de Bolivia, logrando alcanzar los USD 400.000 de saldo a favor en la gestión 2009, a pesar de ello, la participación de las ventas a Noruega apenas significaron un 0,019% de las exportaciones bolivianas en 2009 (Véase el cuadro 3.1.)

NORUEGA: PERFIL DE MERCADO PARA PRODUCTOS BOLIVIANOS

Cuadro N° 3.1.
Bolivia: Relaciones Comercial con Noruega
Gestiones 2005 - 2009 (p)
(En miles de dólares estadounidenses)

PAÍSES	2005			2007			2009 (p)		
	X V. FOB	M. V. CIF	Saldo Comercial	X V. FOB	M. V. CIF	Saldo Comercial	X V. FOB	M. V. CIF	Saldo Comercial
NORUEGA	394	726	-332	614	574	40	993	593	400
TOTAL BOLIVIA	2.867.424	2.438.882	428.542	4.821.822	3.583.159	1.238.663	5.365.528	4.460.937	904.591
NORUEGA / TOTAL BOLIVIA (en %)	0,013	0,03		0,013	0,016		0,019	0,013	

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas – INE

Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE (Abril 2010)

(p): Cifras preliminares

Nota: el cuadro no incluye reexportaciones ni efectos personales.

3.1. Exportaciones de Bolivia a Noruega

Durante el año 2009, Bolivia exportó un total de USD 993.086 a Noruega, de los cuales, los 10 principales productos exportados al país nórdico concentran prácticamente todo el valor exportado (99%), (Véase el cuadro 3.2.).

Cuadro N° 3.2.
Bolivia: Principales productos exportados a Noruega, 2009 (p)
(Expresado en kilogramos brutos y dólares estadounidenses)

Principales Productos Exportados a Noruega	Volumen (KG)	Valor (USD)	Crecimiento 2005 - 2009 %
Nueces del Brasil sin cáscara, frescos o secos	168.000	565.840	2,3
Hilados de pelo fino peinado, sin acondicionar	18.277	269.281	292,5
Café tostado en grano, sin descafeinar	11.051	75.481	100,0
Los demás cafés sin tostar, sin descafeinar	5.994	64.039	100,0
Abrigos, impermeables, chaquetones, capas y artículos similares de lana o pelo fino, para mujeres o niñas	36	8.353	100,0
Sacos (chaquetas) de lana o pelo fino para mujeres o niñas	18	5.644	100,0
Chales, pañuelos de cuello, bufandas, mantillas, velos y artículos similares de lana o pelo fino	6	1.153	100,0
Artículos de cestería	100	948	100,0

NORUEGA: PERFIL DE MERCADO PARA PRODUCTOS BOLIVIANOS

Suéteres (jerseys), "pullovers", cardiganes, chalecos y artículos similares	5	426	100,0
Mantas de lana	10	392	100,0
Otros productos exportados	39	1.528	-43,6
TOTAL DE PRODUCTOS EXPORTADOS A NORUEGA	203.536	993.086	19,3

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas – INE

Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE (Abril 2010)

(p): Cifras preliminares

3.2. Importaciones en Bolivia desde Noruega

Durante la gestión 2009, Bolivia importó desde Noruega un total de USD 593.665; de éstos los 10 principales productos representaron un 85% del total importado (Véase el cuadro 3.3.).

Cuadro N° 3.3.
Bolivia: Principales productos importados desde Noruega, 2009 (p)
(Expresado en kilogramos brutos y dólares estadounidenses)

Principales Productos Importados desde Noruega	Volumen (KG)	Valor (USD)	Crecimiento 2005 - 2009 %
Tarjetas Inteligentes (Smart Cards)	118	215.384	100,0
Pigmentos y preparaciones con un contenido de dióxido de titanio	41.050	94.802	100,0
Instrumentos y aparatos para la medida o control de caudal, nivel o presión de líquidos o gases	111	61.064	100,0
Cajas de caudales, puertas blindadas para cámaras acorazadas, cofres y cajas de seguridad	10.260	33.961	100,0
Medicamentos para uso humano	220	22.893	100,0
Filetes de pescado	3.360	22.890	92,8
Fotocopiadoras	29.075	21.993	100,0
Anzuelos	1.241	20.140	100,0
Útiles de perforación o sondeo	980	11.118	100,0
Termómetros y pirómetros eléctricos o electrónicos	7	9.909	100,0
Otros Productos	72.878	79.511	-38,2
TOTAL DE PRODUCTOS IMPORTADOS DESDE NORUEGA	159.300	593.665	-6,6

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas – INE

Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE (Abril 2010)

(p): Cifras preliminares

3.3. Conclusiones

El comercio exterior entre Bolivia y Noruega presentó un constante crecimiento en el período de análisis (los últimos cinco años), mas no fue suficiente como para convertirlo en un mercado significativo para las exportaciones bolivianas, lo que hace entrever que el conocimiento acerca de las ventajas que ofrece el país nórdico es mínimo.

Por otra parte las importaciones bolivianas desde Noruega disminuyeron, sólo se importó USD 593.665, lo que permitió una balanza comercial positiva durante la gestión 2009.

4. ACUERDOS COMERCIALES

Los acuerdos comerciales tienen como finalidad más importante la promoción del comercio entre sus Miembros. Por consiguiente, para el sector exportador boliviano es de vital relevancia tener conocimiento de los mismos, ya que a partir de éstos puede incrementar sus posibilidades de ingreso en nuevos mercados.

4.1. Acuerdos Comerciales de Noruega

Noruega mantiene acuerdos comerciales con diferentes países y bloques comerciales del mundo, destacándose aquellos que están bajo el marco de la AELC (Asociación Europea de Libre Comercio) de la cual es miembro junto con Suiza, Islandia y Liechtenstein.

Es necesario mencionar que Noruega es un país dispuesto a negociar acuerdos con los países menos desarrollados de Europa y del mundo entero, tal es el caso de los acuerdos en el marco de la AELC con: la ex República Yugoslava de Macedonia, Croacia, Turquía, Marruecos, Túnez, y la SACU (Unión Aduanera Sudafricana).

Curiosamente bajo el marco de la AELC, Noruega tiene intercambio comercial por un lado con Israel y por el otro con: Jordania, Líbano, Egipto y la Autoridad Palestina. Actualmente se encuentran en fase previa los acuerdos: AELC – India, AELC – Ucrania, AELC – Albania, AELC – Serbia y de manera bilateral Noruega – China.

En su intercambio comercial con países de mayor desarrollo tiene acuerdos con Corea del Sur, Singapur, Canadá, el Acuerdo Comercial con la UE en el ámbito de mercancías: CE – Noruega y en el ámbito de servicios: Espacio Económico Europeo (EEE).

En Latinoamérica hay tres países que tienen acuerdos comerciales con Noruega (en el marco de la AELC), éstos son: Chile, México y Colombia (cuyo Tratado de Libre Comercio con la AELC entró en vigor este año). No obstante, para junio de este año se añadirá un país más: Perú.

Existiendo dos miembros de la CAN enmarcados en Tratados de Libre Comercio con la AELC, se sugiere que Bolivia dirija su atención a estos mercados, específicamente el

mercado noruego, pues comparte casi la misma lista de productos exportables, que sus socios andinos.

4.2. Sistema Generalizado de Preferencias Comerciales (SGP) de Noruega

Bolivia como país en desarrollo, es beneficiario del tratamiento preferencial derivado del Sistema Generalizado de Preferencias Ordinario de Noruega, actualizado por última vez en el año 2008.

Tomando en cuenta este dato, es oportuno mencionar dos puntos que son fruto de la última actualización del SGP noruego. El primero tiene que ver con los productos agropecuarios comprendidos en los capítulos 1 a 24 del Sistema Armonizado para la Descripción y Codificación de Mercancías (SA), a los cuales se les aplica el trato de franquicia arancelaria, es decir una rebaja de los gravámenes arancelarios respectivos.

Los demás productos agropecuarios (en particular, determinados tipos de carne, leche, cereales, hortalizas y frutas) se consideran sensibles y, por lo tanto, sólo gozan de reducciones del 10, 15 o 50% del arancel tipo NMF aplicado.

El segundo punto tiene que ver con los productos industriales comprendidos en los capítulos 25 al 97 del SA que sean originarios de países beneficiarios del SGP Ordinario, que entran en un régimen de franquicia arancelaria, con algunas excepciones, principalmente, los textiles y el vestido (Véase Cuadro 4.1.).

Con la reforma del régimen SGP se introdujeron algunos cambios en las normas de origen y las disposiciones en materia de salvaguardia, con el fin de simplificar el sistema, que será objeto de análisis en el punto 5 (Normas de Importación).

Según las autoridades, Noruega se comprometió en aumentar la información sobre el régimen, en particular en los países menos adelantados y los países de ingresos bajos, con el objetivo específico de hacer efectivo el régimen para el mayor número de países posible.

**Cuadro 4.1.
Lista de productos que aplican arancel SGP del 0% por sección del SA**

SECCIÓN	CAPÍTULO	ARANCEL SGP (en %)	EXCEPCIONES	
			A FAVOR	EN CONTRA
I	1	No es aplicable		
	2	No es aplicable		
	3	0%		
	4	No es aplicable		
	5	0%		Huesos y núcleos córneos ; Productos de origen animal impropios para la alimentación humana
II	6	0%		Plantas vivas, esquejes e injertos
	7	No es aplicable	Hortalizas de vaina; Cebollas	
	8	0%		Cítricos ; Manzanas, peras y membrillos ; Fresas ; Duraznos

NORUEGA: PERFIL DE MERCADO PARA PRODUCTOS BOLIVIANOS

	9	0%		
	10	No es aplicable		
	11	No es aplicable		
	12	No es aplicable	Conos de lúpulo ; Plantas utilizadas en perfumería, medicina o insecticidas	
	13	0%		
	14	0%		
III	15	No es aplicable	Estearina, aceite de manteca de cerdo ; Lanolina ; Ceras vegetales y ceras de abejas	
IV	16	No es aplicable	Preparaciones y conservas de pescado ; Crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos	
	17	No es aplicable		
	18	0%		
	19	No es aplicable		
	20	No es aplicable	Tomates preparados o conservados ; Hongos y trufas preparados o conservados ; Hortalizas, frutas confitados con azúcar	
	21	No es aplicable	Extractos, esencias y concentrados de café, té o hierba mate	
	22	0%		Alcohol etílico desnaturalizado, de cualquier graduación
	23	No es aplicable		
	24	0%		
V - X	25 - 49	0%		Caseína ; Albúminas; Dextrina y demás almidones y féculas modificados
XI	50 - 63	0%		T-shirts y camisetas interiores de punto; Prendas y complementos para bebé; Abrigos, chaquetones para hombres y niños; Abrigos, chaquetones para mujeres o niñas; Mantas; Ropa de camas, mesa, tocador o cocina.
XII - XXI	64 - 97	0%		

Fuente: Toll Customs (Aduana de Noruega)

Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior IBCE – (Abril 2010)

5. NORMAS DE IMPORTACIÓN EN NORUEGA

5.1. Aranceles de Importación

El Arancel de Aduanas de Noruega se basa en la clasificación arancelaria del Sistema Armonizado de 2007. Los derechos de importación se calculan en función del valor CIF de las mercancías.

5.2. Contingentes Arancelarios de Importación

Un contingente arancelario es todo valor o cantidad predeterminada de un producto dado, que puede importarse durante un período específico con una reducción de los derechos de aduana normales, y por encima del cual toda cantidad adicional de ese producto puede importarse pagando los derechos de aduana normales.

En Noruega, el fundamento legislativo de la promulgación de prohibiciones y licencias de importación es la Ley de Regulación de las Importaciones y Exportaciones.

El Ministerio de Relaciones Exteriores está facultado para promulgar reglamentaciones sobre licencias y establecer prohibiciones de importación, así como para abolirlas, con algunas excepciones en las que se ha dado esta facultad a los Ministerios de Medio Ambiente, Pesca y Agricultura.

Noruega aplica prohibiciones de importación por razones ambientales y de seguridad, también aplica un régimen de licencias no automáticas para determinados productos. Además, se exigen licencias para las importaciones de harina, cereales y piensos procedentes de Países Menos Adelantados en el marco del SGP.

5.2.2. Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)

Noruega aplica un IVA a los bienes y servicios de producción local e importada. Para las importaciones, el IVA se percibe sobre el valor en aduana. Generalmente la base imponible del IVA comprende el derecho de aduana (de haberlo), los impuestos especiales de consumo y los demás derechos y cargas aplicables al producto o servicio de que se trate.

5.2.3. Impuestos especiales de consumo, impuestos ambientales y derecho de timbre

Noruega aplica impuestos especiales de consumo e impuestos ambientales sobre varios productos manufacturados e importados, el tratamiento final de desechos, el consumo de electricidad y las emisiones, así como un derecho de timbre.

5.3. Normas de Origen

Noruega utiliza normas de origen preferenciales para los importadores. Se aplican normas de origen preferenciales en el marco del Espacio Económico Europeo (EEE), de los acuerdos de libre comercio de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) con terceros países, y en virtud del SGP.

En el marco del SGP de Noruega, las normas de origen relativas a la transformación suficiente de los productos manufacturados exigen en general un cambio de clasificación arancelaria (a nivel de 4 dígitos del SA), así como una transformación que no se limite a un determinado conjunto de actividades consideradas como operaciones mínimas.

5.4. Normas Técnicas y de Calidad

5.4.1. Normas Técnicas

En Noruega, Standards Norway (SN) es la entidad encargada de la gestión y coordinación global de las actividades de normalización; también es el servicio de información de Noruega previsto en el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC.

Los otros dos organismos de normalización noruegos son: el Comité Electrotécnico de Noruega y la Administración Noruega de Correos y Telecomunicaciones. Standards Norway y el Comité Electrotécnico de Noruega han aceptado el Código de Buena Conducta para la Elaboración, Adopción y Aplicación de Normas.

A fines de 2007, había más de 26.700 normas noruegas en vigor; aproximadamente el 75 % eran normas comunes europeas, adoptadas como normas nacionales.

El Reglamento de Productos (de 2004) y el Reglamento sobre clasificación y etiquetado de sustancias químicas peligrosas (2002) constituyen las principales disposiciones legislativas sobre reglamentos técnicos.

5.4.2. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF)

La Dirección General de Inocuidad Alimentaria de Noruega, es el órgano gubernamental responsable del control de la inocuidad y calidad de los alimentos y piensos, así como de la sanidad vegetal y animal (terrestre y acuática).

El servicio de información de Noruega sobre cuestiones sanitarias y fitosanitarias es el Ministerio de Agricultura y Alimentación y su autoridad nacional de notificación es el Ministerio de Relaciones Exteriores.

Noruega es miembro de la Comisión del Codex Alimentarius y la Organización Mundial de Sanidad Animal, y se atiene a lo dispuesto en la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria. Además, no ha negociado ningún acuerdo sobre equivalencia de las medidas sanitarias y fitosanitarias, y los sistemas de inspección de alimentos o de certificación con terceros países.

Las autoridades noruegas señalan que han promovido varias adaptaciones, principalmente de naturaleza técnica. Por ejemplo, han solicitado y obtenido adaptaciones con respecto a algunas semillas, sobre la base de que determinadas especies no pueden crecer en el clima nórdico.

También aplica la norma NIMF-15 desde el 1 de enero de 2008. Esta medida reduce el riesgo de dispersión de plagas relacionadas con el embalaje de madera, la medida recae en: Pallets, Estibas, Bloques, Cajas y demás empaques y embalajes de madera.

6. ASPECTOS BÁSICOS PARA NEGOCIAR CON NORUEGA

Noruega es el mejor país en Europa para llevar un negocio, de acuerdo con un reporte hecho por el Banco Mundial. El reporte concluye que el país tiene poca burocracia, buenas leyes y que el reglamento de trámites es más sencillo en Noruega que en otros países.

El uso extensivo de la tecnología de cómputo en el sector público y la simple delimitación de reglas para hacer negocios, son algunas de las razones principales del porqué es fácil llevar un negocio en Noruega.

6.1. Tips de Negociación

- Las visitas comerciales de exportadores jamás deben estar al inicio de una relación. Primero se debe iniciar un intercambio de información que asegure que existe un interés factible de parte del importador o agente noruego. Luego, un encuentro puede ser oportuno para ultimar detalles.
- En el caso de algunos sectores, una vez que se detectó posible interés por parte de un comprador noruego, se le puede proponer encontrarse en alguna feria internacional de la especialidad (en Francia, Alemania, Inglaterra, u otros países de Europa), ya que es en estos casos cuando disponen de tiempo y desarrollan una mayor receptividad para escuchar ofertas.
- Los noruegos no conciben demoras en las respuestas. Mucho menos si provienen de un exportador (quien debe ser alguien interesado en vender y atender bien a sus clientes). Siempre tienen muy en cuenta el tiempo que demora una respuesta para evaluar a un proveedor.
- Si un exportador recibe una solicitud de información o de muestras, o directamente una orden comercial, es muy importante remitir a la mayor brevedad - si fuera posible en el mismo día - un fax, aunque sea para acusar recibo del requerimiento y explicar qué es lo que se hará al respecto o cuándo se dará satisfacción al pedido.
- Incluso es necesario anunciar con rapidez las respuestas negativas. Esta actitud puede ser el inicio de una operación posterior y una manera de salvaguardar la imagen del perfil exportador.
- La inmensa mayoría de los noruegos (incluidos todos los empresarios) tienen un nivel avanzado de idioma inglés.
- Fumar está prohibido en empresas, restaurantes y oficinas públicas y quienes conduzcan un vehículo no deben consumir bebidas alcohólicas en absoluto.
- El horario de laboral más extendido es el de 8 a 15 horas.

6.2. Logística de Transporte

6.2.1. Transporte Aéreo

Noruega dispone de una amplia red de 98 aeropuertos. Los principales aeropuertos a los cuales se dirigen las exportaciones son: Oslo, Bergen y Stavanger.

El aeropuerto de Oslo es el principal del país. Este aeropuerto se encuentra provisto de equipo suficiente para el cargue y descargue de mercancías, además sus instalaciones tienen la capacidad para el almacenamiento de carga seca, refrigerada y congelada.

En el caso de las líneas aéreas, SAS Braathens y Norwegian (líneas noruegas) ofrecen vuelos diarios a Oslo y a las principales ciudades noruegas, desde las capitales europeas más importantes. Además, otras compañías europeas como Air France, British Airways, Finnair o KLM vuelan a Noruega haciendo escalas en sus respectivas capitales.

Actualmente no existen servicios aéreos directos hacia este destino, no obstante la movilización de la carga se efectúa a través de servicios con conexiones en distintas ciudades de Sudamérica, Caribe y Europa como: Caracas, Santo Domingo, Antillas Holandesas, Ámsterdam, París, y Luxemburgo.

6.2.2. Transporte Marítimo

El país cuenta con una infraestructura portuaria compuesta por más de 18 puertos distribuidos a lo largo de su territorio. La mayoría de servicios se dirigen hacia los puertos de: Oslo, Bergen, Borg Havn, Haugesund, Maaloy, Mongstad y Narvik.

En el caso de las exportaciones bolivianas vía marítima hacia Noruega, han partido desde el Puerto de Arica, según los datos del Instituto Nacional de Estadística.

7. FERIAS Y SITIOS DE COMERCIO VIRTUAL

7.1. Ferias

Noruega se caracteriza por su actividad industrial combinada con el desarrollo sostenible, por eso la mayoría de las ferias a realizarse en ese país tienen ese enfoque. A continuación nombramos algunas ferias a llevarse a cabo en los próximos meses en el país escandinavo:

- **ELIADEN 2010:** Feria industrial que se realizará en Lillestrom desde el 31 de mayo al 03 de junio de 2010.
<http://www.eliaden.no/ViewPage.aspx?mid=0808>
- **INDUSTRI Dagene:** Feria en la cual estarán presentes los proveedores de equipos, sistemas y servicios del sector industrial noruego, a celebrarse en Lillestrom del 27 al 30 de septiembre de 2010.
<http://messe.no/no/nv/prosjekt/Industridagene/Besokende/>
- **North European Renewable Energy Convention:** es una convención anual que se focaliza en las tecnologías renovables en perspectiva para la industria, y se llevará a cabo en Oslo del 28 al 29 de septiembre de 2010.
<http://www.messe.no/en/ntf/Projects/NEREC/For-conference/>

- **NOR SHIPPING:** Exposición y conferencia sobre Transporte y Embarque Marítimo, a celebrarse en el Centro de Convenciones Norges Varemesse de Oslo, desde el 24 al 27 de mayo de 2011.
<http://messe.no/en/ntf/Projects/Nor-Shipping/>

7.2. Sitios de Comercio Virtual

De los países escandinavos, Noruega es el primero en comercio y transacciones online. Las estadísticas de 2009, muestran que el 92% de los usuarios noruegos de Internet realizó pagos en la red en un período de 6 meses. Algunos sitios de comercio virtual son los siguientes:

- **Nortrade:** es el portal oficial de comercio de Noruega, que contiene información actualizada de más de 4000 empresas noruegas que operan con exportaciones, importaciones u otro tipo de operación comercial internacional.
<http://www.nortrade.com/>
- **NorLARNet (Norwegian Latin America Research Network):** es una red de investigación noruega iniciada por el Ministerio de Relaciones Exteriores del país, en 2008, que tiene como función establecerse como punto de contacto, lugar de encuentro y base de recursos investigativos.
<http://www.norlarnet.uio.no/spanish/>
- **Toll Customs:** Contiene la información necesaria en materia aduanera para comerciar o viajar, desde o hasta Noruega.
<http://www.toll.no/default.aspx?id=3&epslanguage=en>

8. FUENTES DE INFORMACIÓN

8.1. Sitios Web

- **Instituto Nacional de Estadística – INE:** Ofrece las estadísticas económicas y comerciales de nuestro país.
<http://www.ine.gov.bo>
- **Norges Varemesse:** es un sitio que informa acerca de las ferias comerciales de Noruega.
<http://messe.no/en/Find-exhibition/>
- **Organización Mundial del Comercio:** institución reguladora del comercio mundial, que en su sitio web informa acerca de todo lo relacionado al comercio entre sus miembros.
<http://www.wto.org/indexsp.htm>
- **Portal Oficial de Noruega en Chile:** muestra toda la información general del país. http://www.noruega.cl/About_Norway/
- **Proexport Colombia:** Dispone de informes y datos comerciales sobre diversos países.

<http://www.proexport.com.co/>

- **The World Factbook:** Brinda datos generales del país en estudio.
<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>
- **Toll Customs:** Sitio oficial de la Aduana Noruega, que proporciona información relacionada a la normativa necesaria para comerciar con el país nórdico.
<http://www.toll.no/default.aspx?id=3&epslanguage=en>
- **Trade Map – Trade statistic for international business development:** proporciona información actualizada del comercio mundial.
<http://www.trademap.org/>

9. FUENTES FOTOGRÁFICAS

- Foto: Andrea Taurisano /Norsk Polarinstitutt
http://www.noruega.cl/About_Norway/Government-and-Policy/El-Alto-Norte/cooperation/
- Foto: GRID Arendal
http://www.noruega.cl/About_Norway/Government-and-Policy/El-Alto-Norte/Estrategia-noruega-para-el-Alto-Norte/
- Foto: Jens Henrik Nybo / Innovation Norway
http://www.noruega.cl/About_Norway/Government-and-Policy/Clima-y-medio-ambiente/Postura-de-Noruega-sobre-cambio-climatico---politicas-vinculantes/
- Foto: Kjetil Alsvik / StatoilHydro
http://www.noruega.cl/About_Norway/business/Industria/oilgas/
- https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/flags/flagtemplate_no.html
- https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/maps/maptemplate_no.html

10. CONTACTO

Para adquirir mayor información relacionada con la:

Asistencia Técnica personalizada en Comercio Exterior:

- Pasos para exportar e importar;
- Clasificación Arancelaria de productos de su interés;
- Información de Preferencias Arancelarias;
- Condiciones de Acceso de Mercado;
- Obstáculos Técnicos al Comercio – OTC;
- Requisitos Sanitarios;
- Plan de Negocios.

Investigación de Mercados.

Análisis Estadísticos.

Consultoría en Comercio Internacional para:

- Empresas
- Academias
- ONG 's
- Cooperación Internacional

Tomar contacto con el Gerente Técnico del IBCE, Ing. Limberg Menacho Ardaya:

E-mail : gtecnica@ibce.org.bo

Telf. : (591 - 3) 3362230

Fax : (591 - 3) 3324241

Casilla : 3440

Dirección: Av. Las Américas Nº 7, Esq. Saavedra Torre Empresarial CAINCO, Piso 13.

Sitio Web: www.ibce.org.bo

A continuación presentamos algunas percepciones empresariales beneficiadas con la asistencia técnica y diversos servicios que brinda nuestra institución:

"El Instituto Boliviano de Comercio Exterior, realiza un excelente trabajo, en beneficio de las exportaciones, con su centro de investigación y análisis con estudios realizados a la medida de los requerimientos de las empresas del país"

Ing. Mariano Aguilera Tarradelles
Presidente

Ingenio Azucarero Guabirá S.A.

"El IBCE es una de las instituciones más creíbles y respetadas de Bolivia, tanto dentro como fuera de nuestras fronteras, y es un referente en temas relacionados con el comercio exterior; gracias a la capacidad y profesionalismo de sus directivos y funcionarios"

Ing. José Luis Landivar Bowles
Jefe Departamento Agronegocios
Desarrollos Agrícolas S.A.