

FICHA MERCADO – PRODUCTO

I. DATOS DEL REGISTRO DE LA FICHA								
1.1. Nombre de la OCEX	La Paz	1.2. Fecha	01/12/2024					
1.3. Elaborado por:	Nombres y apellidos	Juan Carlos Requena						
	Cargo	Especialista en Comercio y Turismo						
II. DATOS DEL MERCADO – PRODUCTO								
2.1 Producto	Galletas dulces (con adición edulcorante)							
2.2 Nomenclatura arancelaria (Ejem.; 0806.10)	1905310000: Galletas dulces (con adición edulcorante)							
2.3 Denominación o nombre comercial en el país de destino	Galletas dulces (con adición edulcorante)							
2.4 Requisitos de acceso al mercado (aranceles, requisitos sanitarios y fitosanitarios, certificaciones, otros)	2.4.1. Aranceles							
	<table border="1"> <tr> <td>Aranceles</td> <td>10% (Se eximen a miembros de la CAN)</td> </tr> <tr> <td>IVA</td> <td>14,94%</td> </tr> <tr> <td>Restricciones</td> <td>Restricción para comercialización con registro sanitario al tratarse de un alimento, este debe figurar en la etiqueta para su distribución en el mercado boliviano.</td> </tr> </table>			Aranceles	10% (Se eximen a miembros de la CAN)	IVA	14,94%	Restricciones
Aranceles	10% (Se eximen a miembros de la CAN)							
IVA	14,94%							
Restricciones	Restricción para comercialización con registro sanitario al tratarse de un alimento, este debe figurar en la etiqueta para su distribución en el mercado boliviano.							
<p>Los miembros de la CAN tienen preferencia arancelaria del 100% con la presentación del Certificado de origen que acredite la procedencia del producto, cuyas normas y disposiciones para obtenerlo se encuentran en la decisión 416.</p> <p>2.4.2. Requisitos sanitarios y fitosanitarios</p> <p>Los requisitos sanitarios y fitosanitarios para las galletas dulces se pueden ver en ANEXO 3.</p> <p>2.4.3. Requisitos de etiquetado</p> <p>Los requisitos para el etiquetado de los productos se pueden ver en ANEXO 3.</p> <p>2.4.4. Importación de muestras sin valor comercial</p> <p>El procedimiento para la importación del producto está detallado en el ANEXO 3.</p> <p>2.4.5. Certificaciones:</p> <p>No existe un requerimiento obligatorio de alguna certificación, pero al ser un producto perecedero, existe un segmento que valora certificaciones que avalen principalmente la inocuidad de la producción de galletas dulces, por ello es recomendable contar con algunas certificaciones principalmente en el manejo de la inocuidad alimentaria.</p> <p>2.4.6. Restricciones:</p> <p>Son aptas para comercialización las galletas dulces con registro sanitario actualizado.</p>								

<p>2.5 Tendencias del mercado (no incluir estadísticas de comercio exterior)</p>	<p>A nivel nacional, el consumo de galletas dulces está influenciado por factores como la publicidad, el acceso a supermercados y las promociones en puntos de venta. La creciente preocupación por la salud ha llevado a un interés en opciones más nutritivas, aunque los productos tradicionales y económicos mantienen una base de consumidores leales y a las marcas nacionales tradicionales.</p> <p>En ese sentido, en Bolivia, el consumo de galletas dulces ha mostrado un crecimiento notable, influenciado por tendencias globales y locales. La demanda se centra en productos de conveniencia, con empaques pequeños y porciones individuales, ideales para consumo rápido o también llamado "on-the-go"</p> <p>Hay un interés creciente en opciones más saludables, lo que impulsa la oferta de galletas integrales, con menos azúcar o ingredientes naturales, respondiendo a la preocupación por la salud y el bienestar. Este fenómeno es parte de una tendencia más amplia donde los consumidores buscan alimentos sostenibles y responsables con el medio ambiente. Sin embargo, las galletas ultra procesadas / procesadas, aún dominan gran parte del mercado.</p> <p>En términos de comportamiento de compra, se ha observado que la adquisición de galletas suele ser impulsiva. Por ello, el posicionamiento estratégico en puntos de venta como supermercados y tiendas de barrio es crucial. La visibilidad del producto y la presentación atractiva en estantes son determinantes en las decisiones de compra.</p> <p>El sector de galletas también enfrenta retos relacionados con la inflación, lo que ha llevado a una mayor preferencia por productos económicos y de marcas locales competitivas.</p>
<p>2.6 Estacionalidad de la producción local</p>	<p>2.6.1 Estacionalidad:</p> <p>La galleta dulce es un producto de consumo diario, pero se podría identificar el periodo de clases tanto de colegio como de universidad como la temporada más alta de su consumo. También hay ofertas y un pico de consumo en navidad.</p> <p>2.6.2 Exhibición:</p> <p>Las galletas dulces son un producto de consumo impulsivo, lo que significa que la decisión de compra suele ser rápida y motivada por estímulos visuales o emocionales en el punto de venta. Este tipo de compra está relacionado con la disposición estratégica de los productos en supermercados, tiendas de conveniencia y locales de barrios.</p> <p>Según estudios de comportamiento del consumidor, más del 70% de las decisiones de compra se toman en el punto de venta. Las estrategias de merchandising y la correcta exhibición pueden aumentar significativamente las ventas de productos impulsivos como las galletas.</p> <p>2.6.3 Principales industrias en Bolivia:</p> <p>En Bolivia, el mercado de galletas dulces está dominado por varias empresas nacionales que</p>

ofrecen una amplia variedad de productos para satisfacer las preferencias de los consumidores. A continuación, se presentan 10 de las principales empresas bolivianas dedicadas a la producción de galletas:

1 Molino Andino S.A.

- **Tipo de galleta:** Galletas dulces integrales.
- **Segmento:** Masivo.
- **Descripción:** Produce alimentos balanceados y galletas nutritivas, especialmente enfocadas en el bienestar
- **Web:** <https://www.lasuprema.com.bo/nosotros/>

2 SIMSA (Princesa)

- **Tipo de galleta:** Galletas dulces de diferentes variedades, incluyendo wafers y galletas María.
- **Segmento:** Familias y consumidores en todo el país.
- **Descripción:** Con más de 90 años de historia, SIMSA es un referente en productos alimenticios de alta calidad, especialmente a través de su marca "Princesa".
- **Página web:** simsa.com.bo

3 Gustossi Bolivia

- **Tipo de galleta:** Galletas dulces surtidas, crackers, wafers y escolares.
- **Segmento:** Familiar y escolar.
- **Descripción:** Empresa conocida por su variedad de galletas dulces y saladas, con presencia en todo el país y enfoque en calidad y tradición.
- **Web:** industriagustossi.com.bo

4 Fagal SRL

- **Tipo de galleta:** Dulces rellenas, obleas y crackers.
- **Segmento:** General y escolar.
- **Descripción:** Empresa con una sólida trayectoria en productos horneados, enfocada en calidad y producción industrial. Es importante resaltar que Nestlé adquirió a la empresa y ahora es la encargada de producir los productos, como su marca emblemática Mabel.
- **Web:** <https://www.nestle.com.bo/>.

5 Breick S.R.L.

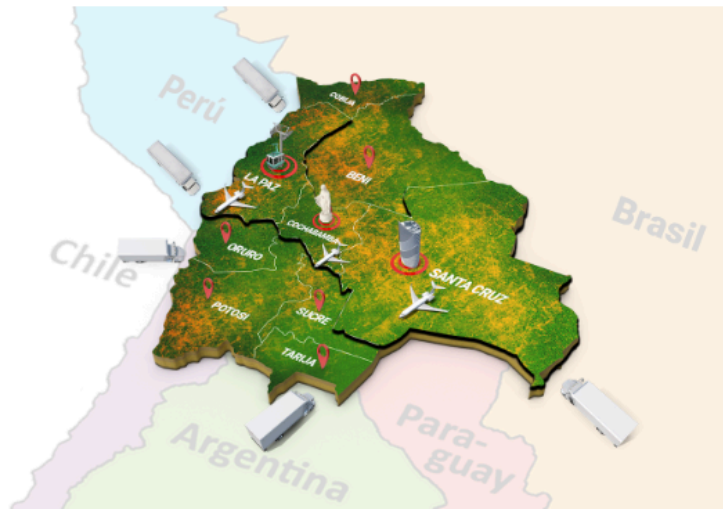
- **Tipo de galleta:** Ofrecen una línea de productos que incluye galletas de chocolate.
- **Segmento:** Se enfocan en segmentos de consumo masivo y premium, con distribución en todo el país, especialmente en La Paz, Cochabamba y Santa Cruz.
- **Descripción:** Empresa especializada en la producción de chocolates, empieza a desarrollar su segmento de galletas.
- **Sitio web:** breick.com.bo

6. SFIDA Inversiones S.A.

- **Tipo de galleta:** Galletas dulces y saladas, incluyendo crackers e integrales.
- **Segmento:** Público general, masivo.
- **Descripción:** Reconocida por su marca Ferrari Ghezzi, ofrece una variedad de galletas con énfasis en calidad y tradición.
- **Página web:** sfida.com.bo

	<p style="text-align: center;">SFIDA Inversiones</p> <p>7. CARSA</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Tipo de galleta: Galletas dulces y saladas, incluyendo crackers e integrales. ● Segmento: Público general, masivo ● Descripción: Empresa con más de 37 años en el mercado y alcance nacional. ● Página web: https://www.carsabo.com <p>8. ALINA</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Tipo de galleta: Galletas dulces y saladas. ● Segmento: Público general, masivo. ● Descripción: Empresa con alcance en el eje troncal, es relativamente nueva y está buscando diversificar su mercado. ● Página web: https://www.facebook.com/alinabolivia/?locale=es_LA <p>9. Coronilla (Galletas Bio)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Tipo de galleta: Galletas dulces y saladas, incluyendo crackers e integrales. ● Segmento: Público que se preocupa por el bienestar, masivo. ● Descripción: Coronilla fue fundada en 1972 sobre la filosofía de desarrollo social del empresario autodidacta boliviano. El objetivo de la empresa es producir productos saludables y más amigables. ● Página web: https://www.coronilla.com/ <p>10- La Francesa S.A.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Tipo de galleta: Dulces, saladas, obleas, rellenas. ● Segmento: Familiar y escolar. ● Descripción: Con más de 60 años en el mercado, esta empresa ofrece productos de alta calidad reconocidos en todo el país, con plantas en El Alto y Cochabamba. Es importante resaltar que la empresa pasa por varios problemas financieros, consultar antes de cualquier interés con esta empresa. ● Web: lafrancesa.com La Francesa <p>Estas empresas representan una muestra significativa de la industria de galletas en Bolivia, ofreciendo productos que combinan tradición y calidad para satisfacer los gustos de los consumidores locales.</p>
<p>2.7 Principales puntos de ingreso del producto al mercado (puertos y/o aeropuertos)</p>	<p>El intercambio comercial de Bolivia se hace principalmente por vías terrestres o multimodales (caso de importaciones ultramar). Los principales puntos de ingreso de este producto se encuentran en las fronteras de Bolivia con sus países vecinos:</p> <p>A continuación, una imagen que representa los puntos de ingreso y las ciudades capitales.</p>

Mapa de puntos de desaduanización

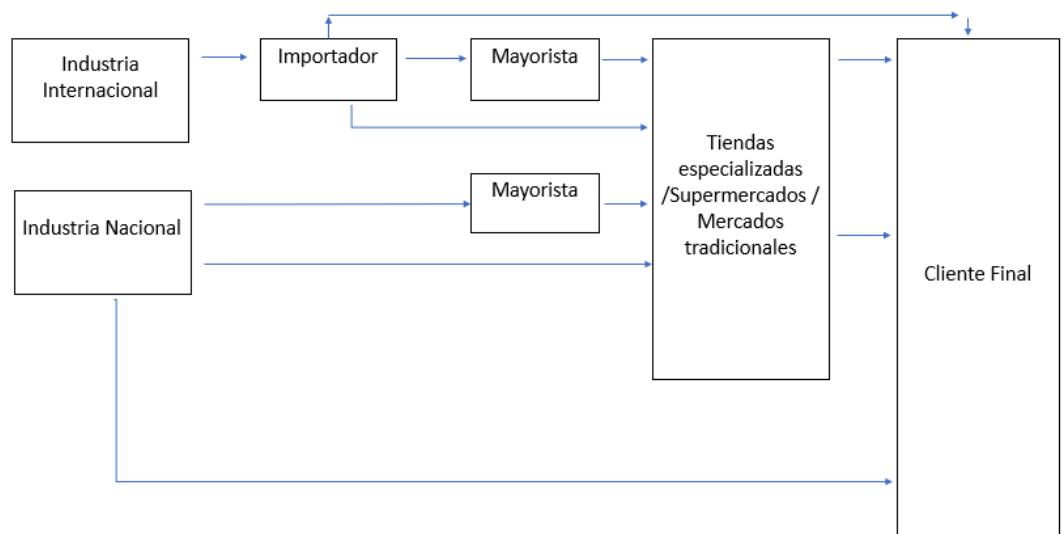


Fuente: Aduanas fronteras - Prensa local ¹

¹ <https://eju.tv/2010/07/las-aduanas-fronteras-se-reducirn-de-16-a-slo-4/>

2.8 Descripción de la cadena de distribución y comercialización del producto en el mercado (identificar los principales actores en cada eslabón de la cadena)

2.8.1 Canales de distribución y comercialización



El eslabón consumidor está compuesto principalmente por las empresas comercializadoras que realizan importaciones por contacto directo con el productor. La comercialización de este producto es realizada principalmente para atender la demanda del eje troncal boliviano.

Los mayoristas son empresas importadoras que a su vez son distribuidoras y representantes de marcas, son empresas que llegan a los consumidores mediante los minoristas, como supermercados, micro markets y mercados tradicionales. También comparten los espacios de venta con la industria local. Otros canales minoristas son las tiendas de barrio.

Por último, los consumidores se agrupan en tres segmentos: hogares, negocios en el rubro de gastronomía (canal Horeca, restaurantes, franquicias, snacks de comida rápida, kioscos/carros de comida callejera o street food, institutos), y la industria de procesamiento de alimentos.

2.8.2 Importadoras y tiendas especializadas:

- Existen en Bolivia mercados “mayoristas” dónde en un espacio se concentran puestos de venta con mercadería por categoría (abarrotes, caramelos, galletas, etc.). La venta se hace en su mayoría por caja y muy rara vez por unidad. Los clientes son mayormente clientes intermediarios, es decir personas que poseen una tienda o un puesto en el mercado y se dirigen a estos centros para abastecerse.
- Este canal de comercialización es en su mayoría informal y en el último año se ha visto afectado por la disposición de impuestos nacionales de Bolivia en vista de formalizarlo, exigiendo al comerciante que tenga un capital de 37 mil Bs (USD 5 300) que entregue factura al comprador y por ende que declare impuestos.

Los distribuidores en la mayoría de los casos también importan y se abastecen directamente del fabricante, la diferencia con los importadores mayoristas es que ellos se especializan en líneas y marcas de producto, además son ellos quienes van a vender a los puntos de venta. Para eso cuentan con una estructura de ventas que se encarga de visitar los puntos de venta (mayoristas, tiendas de barrio, supermercados) y ofrecer la línea de productos que la distribuidora tiene. La venta se hace por caja o unidades.

Ejemplo de distribuidoras de productos masivos: AIDISA, MADISA, PROESA, MINOIL, COMPANEX, MASIVOS, MABER, KHOLVY, etc.

En Bolivia, varias empresas se dedican a la importación de galletas para complementar la oferta

local y satisfacer la demanda de productos internacionales. Algunas de las empresas importadoras más destacadas incluyen:

- **Industrias Venado S.A.**
 - **Descripción:** Importa y distribuye una amplia gama de productos alimenticios, incluyendo galletas.
 - **Ciudad:** Presencia en varias ciudades.
- **Hipermaxi**
 - **Descripción:** La mayor cadena de supermercados en Bolivia, que importa y distribuye galletas de diversos países (Perú, España, EEUU).
 - **Ciudad:** Presencia en el eje troncal.
- **Alicorp**
 - **Descripción:** Importa y distribuye productos alimenticios, incluyendo una variedad de galletas. Maneja varias marcas masivas.
 - **Ciudad:** Presencia en varias ciudades.
- **Supermercados Fidalga**
 - **Descripción:** Cadena de supermercados que importa y comercializa galletas de marcas internacionales y nacionales.
 - **Ciudad:** Presencia en el eje troncal.
- **Cruzimex**
 - **Descripción:** Importa y distribuye una variedad de productos alimenticios, incluyendo galletas .
 - **Ciudad:** La Paz
- **Minoil :**
 - **Descripción:** Importa y distribuye una variedad de productos alimenticios, incluyendo galletas . Cuenta con un alcance a nivel nacional.
 - **Ciudad:** La Paz y Santa Cruz.
- **Aidisa:**
 - **Descripción:** Importa y distribuye una variedad de productos alimenticios, incluyendo Cuenta con un alcance a nivel nacional.
 - **Ciudad:** La Paz, Santa Cruz
- **MABER S.R.L.:**
 - **Descripción:**Especializada en la importación de productos comestibles de marcas internacionales, incluyendo galletas, chocolates y bebidas, principalmente desde los Estados Unidos. Su enfoque es ofrecer una variedad de productos en supermercados, restaurantes y hoteles en todo el país.
 - **Ciudad:** La Paz, Santa Cruz

Estas son algunas de las empresas que importan galletas de diversos países para satisfacer la demanda del mercado boliviano. Es importante resaltar que al igual que distribuyen productos, la disponibilidad de productos importados puede variar según la empresa y la región del país.

2.8.3 Mercados tradicionales y puestos al paso

Los mercados tradicionales participan en la cadena de distribución como minoristas, que se caracterizan por la venta informal al menudeo de productos que componen la canasta familiar. A pesar de la gran afluencia de personas, la oferta de galletas suelen ser comercializados en pequeñas bolsas en el eje troncal (principales ciudades de Bolivia):

- La Paz: Mercado Rodríguez, Mercado Achumani, mercado Sopocachi, mercado Chasquipampa, mercado los pinos , mercado irpavi son algunos de los mercados tradicionales. El Alto donde se encuentran ferias zonales como: Feria Final Los Andes, Feria de El Alto, etc.
- Cochabamba: Mercado 25 de Mayo, Mercado Campesino y Paradero Punata (puestos al paso).



	<ul style="list-style-type: none"> ● Santa Cruz: Mercado Nuevo, La Recova, Mercado municipal, 7 Calles, Mutualista, Feria de la Manzana Uno. <p>Los canales tradicionales (mayoristas y mercados) son todavía los más importantes para el consumidor boliviano, esto porque lo asocian con precios más bajos. Este canal representa el 90% de los canales de comercialización por lo que es importante tomarlo en cuenta al momento de introducir productos de consumo masivo</p> <p>2.8.4 Supermercados</p> <p>Los principales supermercados en los que se venden galletas en diferentes presentaciones (en caja, bolsas pequeñas, y bolsas grandes), son:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Hipermaxi (La Paz, Cochabamba y Santa Cruz). ● Fidalga (Santa Cruz y La Paz). ● IC-NORTE (Cochabamba y Santa Cruz). ● Willgreen (Cochabamba) ● Makro. ● Supermercados Tia (Santa Cruz). ● Amarket (Santa Cruz y Cochabamba) ● Mixtura (Santa Cruz) <p>Entre los minimarkets más conocidos en Bolivia y repartidos en las diferentes ciudades están:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Andy's ● Juan del Sur ● Pronto ● A Market ● 3 B's <p>2.8.5 Tiendas de barrio</p> <p>Puntos de venta de barrio, abastecidos por productos, sobre todo de compra impulsiva. El cliente final es quién se dirige a estos puntos directamente para realizar sus compras. En estas tiendas se puede encontrar presentaciones de bolsas pequeñas.</p> <p>Es importante resaltar que este formato se encuentra principalmente en la ciudad de La Paz (muy tradicional en esta ciudad), seguido por Cochabamba y escasamente en la ciudad de Santa Cruz, donde el desarrollo de supermercados y micro markets es bastante fuerte.</p>
<p>2.9 Criterios de los actores claves de los canales de distribución y comercialización para la selección de proveedores (en orden de importancia)</p>	<p>Los criterios a tomar en cuenta son:</p> <p>2.9.1 Analizar la participación de la empresa tanto en el mercado tradicional como moderno.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Analizar el ámbito de cobertura: Verificar la cobertura del importador, si hace distribución en las ciudades de La Paz y El Alto o hace envíos a otros departamentos. En Bolivia es importante la presencia en el "eje troncal" (La Paz, Santa Cruz y Cochabamba). ● Seguridad e Inocuidad Alimentaria: Verificar el manejo y manipuleo de la carga. ● Al momento de negociar es importante ver el margen que maneja el distribuidor, por ejemplo, generalmente el margen de manejo de los supermercados llegaba a ser de al menos 50% sobre el precio de venta.. <ul style="list-style-type: none"> ○ Tomar en cuenta el IVA de la venta de los productos que es del 13%

	<ul style="list-style-type: none"> ○ Teniendo en cuenta los puntos de calidad que maneja la empresa. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Presentación del producto (etiquetado) ▪ Tipo de envase utilizado y proceso de envasado ● Experiencia en la distribución de productos de consumo masivo: En los últimos años se ha observado nuevos emprendimientos de distribuidoras, muchos de ellos sin experiencia en este rubro. Como el mercado está todavía muy concentrado en pocas distribuidoras mayoristas, es importante que al momento de escoger a la empresa distribuidora, se asegure que ésta tenga conocimiento de cómo se manejan este tipo de productos, cuál es la estrategia de negociación y promoción del producto que utilizará. ● Espalda financiera: La empresa tiene que tener solvencia financiera y capacidad de pagó internacional y nacional. <p>2.9.2 Analizar las particularidades del mercado boliviano de Galletas dulces.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● La mayor parte de la comercialización del producto se realiza en mercados minoristas tradicionales, ferias zonales y supermercados. ● Es importante tomar en cuenta la ventaja del arancel 0% para la exportación de estos productos al mercado boliviano como una estrategia para equiparar los costos con la competencia internacional. ● Hay empresas bolivianas que se están especializando en la producción de galletas dulces y están en plena expansión, tomar en cuenta estos detalles al ingresar a un mercado. ● Es un mercado muy competitivo en precios.
<p>2.10 Presencia de la oferta peruana en el mercado (temporadas, puntos de venta)</p>	<p>Existen 3 empresas peruanas que actualmente comercializan galletas en Bolivia.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Alicorp: Alicorp en Bolivia ofrece una variedad de productos en el sector de consumo masivo, destacándose en la venta de galletas bajo marcas como Sayón. Esta marca se enfoca principalmente en galletas tipo cracker y dulces, dirigidas a segmentos de consumo masivo en supermercados y tiendas de barrio. ● Mondelez: Mondelez Bolivia es una filial de la multinacional Mondelez International, conocida por la importación y distribución de productos como galletas Oreo, Chips Ahoy!, y chocolates Milka, enfocándose en el mercado de consumo masivo. Opera en las principales ciudades bolivianas, abasteciendo tanto a supermercados como tiendas minoristas ● MOLITALIA S.A: Molitalia, en Bolivia, ofrece diversas galletas bajo marcas reconocidas como Costa. Estas galletas están dirigidas a segmentos variados, desde consumidores jóvenes hasta familias que buscan opciones clásicas y económicas en supermercados y tiendas de barrio.

<p>2.11 Actividades de promoción idóneas para promover el producto</p>	<p>Para promocionar las galletas en Bolivia se recomienda lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Realizar agendas de negocios personalizadas online con apoyo de la OCEX Bolivia. ● Se pone a consideración que las empresas interesadas hagan un profundo análisis de precios antes de definir sus precios de venta. Asimismo, considerando que es un nuevo competidor en el mercado boliviano, se pone a consideración el
--	---



	<p>destinar un presupuesto especial para acciones hacia el consumidor final, recomendando sea de la mano de una agencia de marketing boliviana.</p> <ul style="list-style-type: none">● Dependiendo los recursos de la empresa y el modelo de exportación a apuntar (sea venta directa o mediante intermediarios), se puede participar en ferias multisectoriales del eje troncal del país como: <p>-La Paz Expone (La Paz): Junio /julio -2025</p> <p>-Feicobol(Cochabamba): Mayo 2025.</p> <p>-Fexpocruz (Santa Cruz): Septiembre 2025.</p>
--	---

ANEXO I
PRECIOS DE REFERENCIA EN LOS DIFERENTES CANALES SEGÚN ORIGEN DEL PRODUCTO

Punto de venta	Unidad (Caja, Kg., otro)	Precio (US\$ por unidad)	Origen del producto	Fecha de toma de información	Características o forma de presentación	Foto
Supermercado Hipermaxi	237.5 grs.	6.16	Perú	4/12/2024	paquete galletas wafer de 237.5 grs	
Supermercado Hipermaxi	90 grs.	1.017	Bolivia	4/12/2024	paquete galletas wafer de 90 grs	

<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>200 grs.</p>	<p>12.50</p>	<p>Estados Unidos</p>	<p>4/12/2024</p>	<p>paquete galletas 200 grs</p>	
<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>222grs.</p>	<p>3.36</p>	<p>Perú</p>	<p>4/12/2024</p>	<p>paquete con 6 paquetes de galletas de 222 grs</p>	

<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>216grs.</p>	<p>3.05</p>	<p>México</p>	<p>4/12/2024</p>	<p>paquete con 6 paquetes de galletas de 126grs</p>	
<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>250grs.</p>	<p>3.50</p>	<p>Bolivia</p>	<p>4/12/2024</p>	<p>paquete galletas de 250 grs</p>	

<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>136 grs.</p>	<p>1.40</p>	<p>Argentina</p>	<p>4/12/2024</p>	<p>paquete galletas de 136 grs</p>	
<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>110 grs.</p>	<p>2.19</p>	<p>Perú</p>	<p>4/12/2024</p>	<p>paquete galletas de 110 grs</p>	

<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>130 grs.</p>	<p>1.14</p>	<p>Bolivia</p>	<p>4/12/2024</p>	<p>paquete galletas de 130 grs</p>	
<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>224 grs.</p>	<p>1.56</p>	<p>Bolivia</p>	<p>4/12/2024</p>	<p>paquete de galletas con 6 paquetes , total de de 224 grs</p>	
<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>246 grs.</p>	<p>2.11</p>	<p>Perú</p>	<p>4/12/2024</p>	<p>paquete de galletas con 6 paquetes , total de de 246 grs</p>	




<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>150 grs.</p>	<p>2.35</p>	<p>Brasil</p>	<p>4/12/2024</p>	<p>paquete galletas de 150 grs</p>	
<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>360grs.</p>	<p>5.50</p>	<p>Bolivia</p>	<p>4/12/2024</p>	<p>paquete galletas de 360grs</p>	

<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>110 grs.</p>	<p>2.47</p>	<p>Argentina</p>	<p>4/12/2024</p>	<p>paquete galletas de 110 grs</p>	
<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>110 grs.</p>	<p>2.37</p>	<p>Perú</p>	<p>4/12/2024</p>	<p>paquete galletas de 110 grs</p>	

<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>1r0 grs.</p>	<p>1.70</p>	<p>Bolivia</p>	<p>4/12/2024</p>	<p>paquete galletas de 150 grs</p>	
<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>70 grs.</p>	<p>0.30</p>	<p>Bolivia</p>	<p>4/12/2024</p>	<p>paquete galletas wafer de 70 grs</p>	
<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>120 grs.</p>	<p>0.70</p>	<p>Bolivia</p>	<p>4/12/2024</p>	<p>paquete galletas de 120 grs</p>	

<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>120 grs.</p>	<p>0.70</p>	<p>Bolivia</p>	<p>4/12/2024</p>	<p>paquete galletas de 120 grs</p>	
<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>70 grs.</p>	<p>0.50</p>	<p>Bolivia</p>	<p>4/12/2024</p>	<p>paquete galletas de 70grs</p>	
<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>55 grs.</p>	<p>1.10</p>	<p>Argentina</p>	<p>4/12/2024</p>	<p>paquete galletas wafer de 5grs</p>	
<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>110 grs.</p>	<p>0.95</p>	<p>Brasil</p>	<p>4/12/2024</p>	<p>paquete galletas wafer de 110 grs</p>	

<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>110 grs.</p>	<p>0.61</p>	<p>Bolivia</p>	<p>4/12/2024</p>	<p>paquete galletas wafer de 110 grs</p>	
<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>400grs.</p>	<p>3.08</p>	<p>Bolivia</p>	<p>4/12/2024</p>	<p>paquete galletas de 400grs</p>	
<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>700grs.</p>	<p>3.04</p>	<p>Bolivia</p>	<p>4/12/2024</p>	<p>paquete galletas de 700grs</p>	

Supermercado Hipermaxi	810 grs.	4.52	Bolivia	4/12/2024	paquete galletas de 810 grs	
Supermercado Hipermaxi	360 grs.	2.26	Bolivia	4/12/2024	paquete galletas wafer de 360 grs	
Supermercado Hipermaxi	400grs.	2.80	Bolivia	4/12/2024	paquete galletas wafer de 400 grs	

* Incluir información en distintos puntos de la cadena (mercados mayoristas, distribuidores y puntos de venta final) y de diferentes países de origen.

ANEXO II

PROCEDIMIENTOS GENERALES DE IMPORTACIÓN

Pasos	Duración del trámite y costos	Documentos
<p>Paso 1: Registro del importador en la Unidad de Servicio a Operadores de la Aduana Nacional de Bolivia.</p>	<p>Costo: Trámite gratuito.</p> <p>Tiempo:</p> <p>Persona natural: inmediato.</p> <p>Persona jurídica: 48 hrs.</p>	<p>Persona jurídica:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Formulario de registro importador. ● Testimonio de constitución de empresa o testimonio de poder legal. ● Matrícula de Registro de Comercio (SEPREC). ● Número de Identificación tributaria (NIT). ● Croquis de dirección actual (con factura de electricidad o agua). <p>Persona natural:</p> <p>Todos los documentos excepto:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● NIT y reemplazarlo por su carnet.
<p>Paso 2: Nacionalización de mercancías en frontera</p>	<p>Tiempo: 1 día</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Original de la factura comercial. ● Original o copia de documento de transporte (guía aérea, carta de porte, conocimiento marítimo o conocimiento de embarque). ● Original Declaración Andina de Valor en aduanas, suscrita por el importador (si la mercadería sobrepasa los USD. 5000). ● Original parte de recepción emitido por la Zona Franca o concesionario de depósito aduanero. ● Copia de póliza de seguro de transporte. <p>Cuando corresponda serán exigibles los siguientes documentos adicionales:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Original de documentos de gastos portuarios. ● Copia de Factura de transporte. ● Original de Certificado de Origen. ● Original certificaciones o autorizaciones previas. ● Original o copia de Lista de Empaque.

ANEXO III

1) Preferencias arancelarias CAN : Decisión 416

Fuente : <http://www.sice.oas.org/trade/junac/decisiones/Dec416s.asp>

2) Requisitos sanitarios y fitosanitarios

Según el Decreto Supremo N° 265901, el Certificado de Inocuidad Alimentaria emitido por SENASAG, es de exigencia obligatoria, previo cumplimiento de los requisitos sanitarios expresados por la autoridad competente del país exportador. Es decir, se recomienda obtener el Certificado de Inocuidad Alimentaria de exportación emitido por la autoridad competente del país exportador antes de presentarse a la autoridad boliviana.

Pasos	Duración del trámite y costos	Documentos
Paso 1: Permiso de Inocuidad Alimentaria de Importación o Autorización de importación.	Costo: Sujeto a una tasa unitaria por nivel de riesgo (Tur), también se diferencia por la	<ul style="list-style-type: none"> ● Formulario de Liquidación de pago. Requisitos generales SENASAG: <ul style="list-style-type: none"> ● Formulario de solicitud de permiso de Inocuidad Alimentaria de Importación debidamente llenado (http://www.senasag.gob.bo/formulario-

¹<https://www.senasag.gob.bo/leyes-y-decretos-nacionales-aplicables/category/5316-decretos-nacionales-2016?download=2030:ds-26590>



PERÚ

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo—PROMPERÚ

Dirección de las Oficinas Comerciales del Perú en el Exterior

	<p>cantidad a importar².</p> <p>Tiempo: 4 días hábiles</p>	<p>de-solicitud-para-permiso-de-importación.html).</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Fotocopia de la Factura Comercial o equivalente. ● Fotocopia de Lista de Empaque. ● Copia de Certificado Sanitario de Origen del producto a importar. ● Formulario de seguimiento al trámite (En blanco). <p>Requisitos particulares:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Para productos con carácter orgánico y/o ecológico – Certificación de producto orgánico (si corresponde).
--	---	---

<p>Paso 1b: Permiso de Inocuidad Alimentaria de Importación o Autorización de previa de importación ONLINE.</p>	<p>Costo: Sujeto a una tasa unitaria por nivel de riesgo (TUR), también se diferencia por la cantidad a importar³.</p> <p>Tiempo: Registro online: 2 días hábiles. Regularización en la Jefatura Distrital: 1 día.</p>	<p>Registro en el Sistema Informático Gran Paititi – Módulo de importaciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Datos Comerciales del Exportador e Importador. ● Datos de la mercancía o lotes a importar. <ul style="list-style-type: none"> ● Registra los datos de los respaldos documentales correspondientes ● Registra datos del pago de tasas por el Servicio. ● Registra los ítems de productos a importar. ● Escanea los requisitos generales y particulares. <p>Presentación de 4 ejemplares en físico del Permiso a la Jefatura Distrital y requisitos de respaldo.</p>
<p>Paso 2: Registro sanitario Importadoras de alimentos con riesgo intermedio categoría B1 o A3.</p>	<p>Costo: USD. 1.120,83</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Carta de solicitud (se recomienda utilizar el formato establecido). ● Fotocopia del NIT. ● Formulario de Solicitud⁴ y Formulario de relación de ingredientes y aditivos a utilizar debidamente llenado. <ul style="list-style-type: none"> ● Carta o Certificado de Aprobación de Etiquetas según el formato vigente. ● Croquis de distribución de los almacenes de acuerdo a formato establecido. ● Croquis de ubicación de los almacenes de acuerdo a formato establecido (En el caso de

²http://www.senasag.gob.bo/images/2016/Beni/LEY_SAIA_830_2016.pdf (Pag.49)

³http://www.senasag.gob.bo/images/2016/Beni/LEY_SAIA_830_2016.pdf (Pag.49)

⁴<https://www.senasag.gob.bo/formulario-para-registro-sanitario-y-etiquetado?download=1764:formulario-registro-sanitario-formulario-001-registro-sanitario>



PERÚ	Ministerio de Comercio Exterior y Turismo	Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo—PROMPERÚ	Dirección de las Oficinas Comerciales del Perú en el Exterior
-------------	---	--	---

<p>Habilitación y registro de datos individual por producto en el registro sanitario de empresas importadoras en general (inclusión por producto).</p>	<p>Costo: USD 2,59</p>	<p>que una empresa cuenta con más almacenes a nivel nacional estos deberán ser declarados en el Formulario de Solicitud de registro para su correspondiente habilitación).</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Certificado sanitario de origen del producto a importar. ● Presentar en un folder verde rotulado con el nombre de la empresa postulante, persona de contacto y teléfono, en doble ejemplar.
--	------------------------	---

En el caso de la harina de mostaza, se requiere la presentación del certificado, previa obtención del permiso sanitario, no así durante la importación.

La resolución 240 de la Comunidad Andina⁵ señala que el Permiso de Inocuidad Alimentaria de Importación debe ser amparado por el Certificado Fitosanitario de Exportación, este documento debe acreditar el cumplimiento de los requisitos. La validez del permiso de inocuidad alimentaria se

establecerá según el caso para cada producto específico.⁶

Previo al internamiento o nacionalización del producto, SENASAG realizará la inspección fitosanitaria y las pruebas de verificación que fueren pertinentes en conformidad con los requisitos establecidos.

Asimismo, el certificado de origen deberá contener de manera obligatoria:

- Descripción y nombre del producto.
- Lote y fecha de vencimiento (o en su caso hacer trazabilidad, específicamente al número de factura o documento equivalente).
- Nombre del fabricante, productor, vendedor y/o exportador.
- Fecha de emisión del certificado.
- Nombre del organismo certificador.

Preferiblemente, debe indicar:

- Cantidad del producto.
- Marca del producto.
- Tipo y tamaño de envase.
- Puerto o punto de salida.

⁵<http://www.comunidadandina.org/StaticFiles/DocOf/RESO240.pdf>

⁶<http://www.senasag.gob.bo/leyes-y-decretos-nacionales-aplicables/category/5316-decretos-nacionales-2016?download=2030:ds-26590>



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo

Comisión de Promoción del
Perú para la Exportación y
el Turismo—PROMPERÚ

Dirección de las Oficinas Comerciales del
Perú en el Exterior

Según la Ley 830⁷, Ley de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaria y al Sistema Paititi⁸, el costo variable de alimentos con riesgo intermedio para obtener el Permiso de Inocuidad Alimentaria de Importación es el siguiente:

Rango [Kg] (Referidos al peso neto)	Tasa unitaria [Bs/Kg]
0 a 50	9,2293
51 a 200	2,4611
201 a 500	0,6153
501 a 2000	0,3692
2001 a 5000	0,2461
5001 a 20000	0,0615
Más de 20000	0,0461

Los procedimientos detallados para la emisión de registros de SENASAG, en algunos casos pueden ser tramitados por el sistema informático GRAN PAITITI, siguiendo las siguientes resoluciones:

- Resolución administrativa 05 / 2018 - Requisitos y procedimientos para la emisión de la autorización previa de importación para alimentos y bebidas.⁹
- Resolución administrativa 07 / 2018 - Requisitos y procedimientos para la emisión del permiso de inocuidad alimentaria de importación.¹⁰

3) Requisitos de etiquetado

La Normativa Boliviana NB 314001 establece que los alimentos para consumo, sean de importación o nacionales, deberán estar etiquetados con:

- Nombre del alimento.

- Naturaleza y condición física del alimento (obligatoria conforme a lo establecido en la norma específica del alimento).
- Contenido neto.
- Composición del alimento: lista de ingredientes en orden decreciente de acuerdo a sus porcentajes. Aditivos NB 314 001 10.
- Identificación del lote.
- Marcado de fecha e instrucciones para la conservación.
- Nombre o razón social y dirección del fabricante.
- Lugar y país de origen.
- Marca.

En los embalajes sólo se hará constar el nombre del alimento , el contenido neto y el lugar y país de origen, contemplando también el número y contenido de los envases.

Pasos	Duración trámite y costo	Documentos
Evaluación y aprobación de etiquetas en idioma español para la obtención del certificado de	10 días hábiles Costo: USD 7,18	<ul style="list-style-type: none"> ● Carta de solicitud de aprobación de etiquetas. ● Copia de NIT. ● Formulario de solicitud de aprobación de etiquetas¹¹ (presentación por producto). ● Formulario de Declaración Jurada de etiquetas.¹² ● Modelo de la etiqueta. ● Copia de certificado sanitario de origen (obligatorio para productos importados).

7

<https://www.aduana.gob.bo/aduana7/sites/default/files/SCGNNDTA/otros/Ley%20N%C2%B0830%20de%2006.09.2016%20Ley%20de%20Sanidad%20Agropecuaria%20e%20Inocuidad%20Alimentaria.pdf> ⁸ <https://paititi.senasag.gob.bo/liquidador/>

⁹ http://www.senasag.gob.bo/marco_legal/resoluciones-administrativas/category/5358-2018?download=2332:ra-05-2018

¹⁰ http://www.senasag.gob.bo/marco_legal/resoluciones-administrativas/category/5358-2018?download=2334:ra-07-2018

¹¹ <https://www.senasag.gob.bo/formulario-para-registro-sanitario-y-etiquetado?download=1763:formulario-etiquetas-formulario-de-solicitud-de-aprobacion-de-etiquetas> ¹² <https://www.senasag.gob.bo/formulario-para-registro-sanitario-y-etiquetado?download=1762:declaracion-jurada>



<p>aprobación de etiqueta</p>		<p>Requisitos específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • En el caso de productos que sean, contengan o deriven de OGM's, deberá adjuntar los documentos respaldatorios que avalen tal estado. <p>Trámite online: Los formularios y modelos solicitud también pueden ser descargados de la página web: http://www.senasag.gob.bo/formulariopararegistro-sanitario-yetiquetado.html</p>
-------------------------------	--	--

Por otro lado, según la Resolución Administrativa N° 140/2017 emitida por SENASAG²⁸, si el producto contiene organismos genéticamente modificados OGM deben ser referidos en la etiqueta, de acuerdo a verificación analítica de un contenido máximo admisible de 0,9% de material que sea, contenga o derive de OMGs con base al total del alimento o producto. A esto se debe añadir el procedimiento de etiquetado vigente a partir de enero de 2017 que, mediante la Ley N°775 "LEY DE PROMOCIÓN DE IMPORTACIÓN SALUDABLE"²⁹, indica que todo alimento procesado deberá regirse por el etiquetado con un sistema gráfico de barras de colores de acuerdo al nivel de

grasas saturadas, nivel de azúcares añadidas y sodio.

Nivel/ componentes	Concentración "Baja o Saludable"	Concentración "Media"	Concentración "Muy Alta"
Grasas Saturadas	Menos o igual a 1.5 gramos en 100 gramos.	Mayor a 1.5 y menor a 10 gramos en 100 gramos	Igual o mayor a 10 gramos en 100 gramos.
Azúcar añadida	Menor o igual a 5 gramos en 100 gramos.	Mayor a 5 y menor a 15 gramos en 100 gramos.	Igual o mayor a 15 gramos en 100 gramos.
Sal (Sodio)	Menor o igual a 120 miligramos de sodio en 100 gramos.	Mayor a 120 y menor a 600 miligramos de sodio en 100 gramos.	Igual o mayor a 600 miligramos de sodio en 100 gramos.

4) Importación de muestras sin valor comercial

Según la Resolución Administrativa 07/2018 de SENASAG, para la emisión del permiso de inocuidad alimentaria de importación de muestras sin valor comercial deben cumplirse los mismos pasos descritos para el ingreso de mercancías regulares, con la salvedad de no presentar el Registro Sanitario Vigente y Certificado de Origen. Los productos deben estar sellados herméticamente, identificados, en lo posible etiquetados, con validez para el consumo humano de 2 meses.

Se considera muestra comercial a productos alimenticios de hasta 10 Kg de peso neto como máximo en una factura sin valor comercial.

Fuente: https://www.senasag.gob.bo/phocadownload/RESOLUCIONES_ADMINISTRATIVAS/INOCUIDAD_ALIMENTARIA/ResAdms2018/RA_07_2018.pdf