

FICHA MERCADO – PRODUCTO

I. DATOS DEL REGISTRO DE LA FICHA

1.1. Nombre de la OCEX	La Paz	1.2. Fecha	01/07/2024
1.3. Elaborado por:	Nombres y apellidos	Juan Carlos Requena	
	Cargo	Especialista en Comercio y Turismo	

II. DATOS DEL MERCADO – PRODUCTO

2.1 Producto	<i>SALSAS Y ADEREZOS</i>		
2.2 Nomenclatura arancelaria (Ejem.; 0806.10)	<i>21.03: PREPARACIONES PARA SALSAS Y SALSAS PREPARADAS</i>		
2.3 Denominación o nombre comercial en el país de destino	Salsas y Aderezos .		
2.4 Requisitos de acceso al mercado (aranceles, requisitos sanitarios y fitosanitarios, certificaciones, otros)	2.4.1. Aranceles		
	Aranceles	10% (Se eximen a miembros de la CAN)	
	IVA	14,94%	
	Restricciones	Única restricción : Para comercialización del producto se requiere que éste cuente 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 salsas y aderezos 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>Al ser un producto perecedero, existe un segmento que valora certificaciones que avalen principalmente la inocuidad de la producción de salsas y aderezos, 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 aptos para comercialización los ítems en la lista de salsas y aderezos con registro sanitario</p>		

	<p>actualizado.</p>
<p>2.5 Tendencias del mercado (no incluir estadísticas de comercio exterior)</p>	<p>El mercado boliviano es productor y consumidor de salsas y aderezos. El mercado de salsas y aderezos en Bolivia ha mostrado ciertas tendencias que reflejan tanto las preferencias de los consumidores como la evolución del mercado alimenticio en general.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Creciente demanda de productos saludables <p>Ingredientes naturales y orgánicos: Los consumidores están cada vez más interesados en productos que contengan ingredientes naturales y orgánicos, sin aditivos ni conservantes artificiales.</p> <p>Opciones bajas en sodio y sin azúcar: Hay una mayor demanda de salsas y aderezos que sean bajos en sodio y sin azúcar, alineándose con una tendencia global hacia una alimentación más saludable. Es importante resaltar que este representa todavía un pequeño porcentaje al respecto del mercado total de salsas</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Innovación en sabores <p>Fusión de sabores tradicionales y exóticos: Los consumidores están explorando nuevos sabores que combinan ingredientes locales con influencias internacionales, como la mezcla de ají boliviano con especias asiáticas o mediterráneas.</p> <p>Productos picantes y especiados: El gusto por lo picante sigue en aumento, lo que impulsa la creación de nuevas salsas con diferentes niveles de picor y combinaciones de especias. Es importante resaltar que el mercado boliviano, a diferencia del peruano, no está acostumbrado todavía a tener comidas con muchas mezclas de condimentos, pero sí es una tendencia que va desarrollándose por parte del público boliviano.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Conveniencia y practicidad <p>Envases prácticos: Los productos en envases que facilitan su uso y almacenamiento, como las botellas con dispensador o los sobres individuales, son cada vez más populares.</p> <p>Productos listos para usar: La conveniencia es clave, por lo que las salsas y aderezos que están listos para usar y que simplifican la preparación de comidas son muy demandados.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Aumento del comercio electrónico <p>Compras en línea: La venta de alimentos y productos alimenticios a través de plataformas de comercio electrónico ha crecido significativamente, ofreciendo a los consumidores más opciones y facilidad de acceso.</p> <p>Promociones y ofertas online: Las promociones exclusivas en línea y los descuentos son atractivos para los consumidores que buscan ahorrar y descubrir nuevos productos.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Preferencia por productos locales <p>Valoración de la producción nacional: Es importante tomar en cuenta que hay un creciente apoyo a los productos locales, impulsado por un sentimiento de orgullo nacional y una mayor conciencia</p>

	<p>sobre la sostenibilidad, por lo cual, si se desea ingresar una nueva salsa o aderezo que sea directo para el consumidor final, esta tiene que estar enfocada al público boliviano y su “orgullo” nacional, esto para generar mayor impacto e interés.</p> <p>Calidad y frescura: Los consumidores perciben que los productos locales son más frescos y de mejor calidad, lo que motiva su preferencia por estos productos.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Sostenibilidad y responsabilidad social <p>Envases reciclables y biodegradables: Los fabricantes están respondiendo a la demanda de envases más ecológicos, utilizando materiales reciclables y biodegradables.</p> <p>Prácticas de producción sostenibles: Las empresas que adoptan prácticas de producción sostenibles y responsables socialmente están ganando más aceptación entre los consumidores conscientes del medio ambiente.</p> <p>El mercado de salsas y aderezos en Bolivia está evolucionando para adaptarse a las preferencias cambiantes de los consumidores, con una clara inclinación hacia la salud (pese que todavía no tenga tanta participación en el mercado), la innovación en sabores, la conveniencia, y la sostenibilidad. Las empresas que logren integrar estas tendencias en sus productos y estrategias de marketing probablemente encontrarán éxito en este mercado en crecimiento.</p> <p>En cuanto a la producción, la oferta industrial engloba el procesamiento y ultra procesamiento de distintos insumos para la fabricación de alimentos “listos para consumir o calentar”, tal es el caso de las salsas y aderezos que facilitan la preparación del menú.</p> <p>Según el estudio realizado por la Autoridad de Fiscalización de Empresas, las salsas y aderezos pertenecen a la categoría de productos comprados por conveniencia, compras no planificadas, buscan satisfacer las necesidades del consumidor en toda ocasión. Normalmente son productos con alto margen de utilidad y baja rotación, refuerzan la venta al menudeo en supermercados y mercados.</p> <p>Otra particularidad, y como se detalla líneas arriba, la evolución del mercado en cuanto a variedad de la oferta actual, se han introducido nuevas marcas extranjeras, se han desarrollado marcas locales y nuevos sabores y aplicaciones de salsas. Anteriormente se veía en los anaqueles mayonesa, ketchup, salsa de tomate y mostaza, conforme fue pasando el tiempo, se adicionó la salsa especializadas para todo tipo de comida (pastas , parrilladas, estofados , etc) golf, las mismas salsas, pero en versión picante, light, o en otros envases. Es importante resaltar un importante desarrollo de empresas nacionales y el desarrollo de salsas tradicionales que comúnmente se preparaban en el hogar, como la salsa criolla de maní, salsa chimichurri, salsa roja para ají de gallina, tari , llajua, etc.</p> <p>Otro de los lanzamientos en el mercado boliviano, fueron las salsas tipo ranch, inglesa, teriyaki, miel y mostaza, paprika, taquera, cesar, tártara, Louisiana, italiana, de cebolla francesa, entre otras.</p>
<p>2.6 Estacionalidad de la producción local</p>	<p>2.6.1 Estacionalidad:</p> <p>Teniendo en cuenta, que las salsas y aderezos son productos con compra no planificada, se</p>

destaca una mayor oferta entre mayo y junio. Las empresas bolivianas, como Industrias Venado, Kral, entre otros, ofrece promociones por la festividad local de San Juan¹(en la cual la costumbre es preparar hot dogs o panchitos aderezados con mayonesa, ketchup, mostaza y llajua que es una salsa picante tradicional en Bolivia).

- Fiestas y Celebraciones

Navidad y Año Nuevo: Durante estas festividades, hay un aumento en el consumo de salsas y aderezos, especialmente aquellos utilizados en platos tradicionales como el pavo, la lechona y las ensaladas festivas.

Carnaval: En esta época, las comidas típicas como el picante de pollo y otros platos tradicionales pueden llevar a un incremento en el consumo de salsas picantes y aderezos.

Semana Santa: Las salsas y aderezos que acompañan pescados y mariscos suelen tener una mayor demanda, ya que muchas personas optan por no consumir carnes rojas durante esta temporada.

San Juan : En Bolivia, la festividad de San Juan es una ocasión cargada de tradiciones y costumbres que reflejan la rica herencia cultural del país. La noche previa a San Juan, el 23 de junio, es celebrada con una variedad de rituales simbólicos. En ella es de mucha tradición comer hotdogs con salsas tradicionales.

La estacionalidad en el mercado de salsas y aderezos en Bolivia está influenciada por factores culturales, climáticos y agrícolas. Las empresas pueden aprovechar estas tendencias estacionales para planificar sus estrategias de producción, marketing y ventas, alineándose con las preferencias y hábitos de consumo de los bolivianos en diferentes épocas del año.

2.6.2 Exhibición:

Las salsas son comercializadas en sachets, botellas de polietileno, botellas y frascos de vidrio, en diferentes pesos de 50g a 4000g. Los aderezos y condimentos también son presentados en los mismos envases, pero en pesos menores de 10g a 1Kg.

Debido a que no necesita refrigeración para la comercialización, se encuentra en todas las escalas de la venta mayorista y minorista.


2.6.3 Principales industrias en Bolivia:

En Bolivia los principales productores de salsa son:

- Industrias Venado S.A.: Grupo industrial de productos de consumo masivo de primera necesidad como alimentos, bebidas, productos de limpieza, cuidado personal y otros. Fabrica salsas tradicionales en la marca KRIS con plantas de producción en La Paz y Santa Cruz. Según un artículo en el diario El Deber, ocupan el 80% de participación en el mercado de salsas a nivel nacional, y la mostaza con el 98% de participación. Además, que ya se exportan al mercado paraguayo. También indica que esperan continuar con la producción con insumos que aporten valor nutritivo a sus consumidores.

- Industrias KRAL S.R.L.: Empresa dedicada a la producción de salsas, refrescos en polvo, dips y conservas en las marcas KRAL y BRIXY. Iniciaron en septiembre de 2003 en su planta ubicada en Santa Cruz.

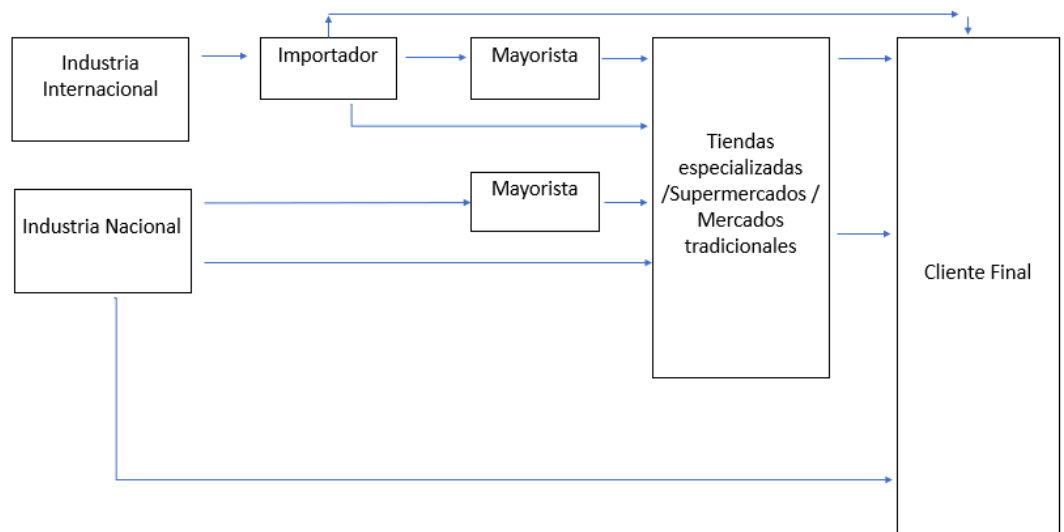
¹ <https://correodelsur.com/opinion/20210623-la-noche-de-san-juan.html>

	<ul style="list-style-type: none"> ● SAN LORENZO: Empresa dedicada a la producción de vinagre y salsa de soya con distribución en el eje troncal La Paz, Cochabamba y Santa Cruz con una trayectoria de más de dos décadas en el mercado. ● BUENISIMO Y RIQUISIMO FOODS SRL: Fábrica de salsas y refrescos para atención a supermercados, restaurantes y franquicias, está ubicada en Santa Cruz; cuentan con una línea de salsas para cocinar, nachos, pastas, y picantes. Una característica de la empresa es que cuentan con un acceso a compra en línea desde su sitio web.²² ● BRIXY: Fábrica de salsas y refrescos para atención a supermercados, restaurantes y franquicias, está ubicada en Santa Cruz. <p>Otros fabricantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● PIL ANDINA ● CORPORACIÓN INDUSTRIAL DILLMANN S.A. ● FADAMI S.R.L ● INDUSTRIAS DE ALIMENTOS Y BEBIDAS FRUTOS DEL SUR S.R.L. ● PROALIT S.R.L. ● PROCESOS INDUSTRIALES MULTIPLES S.R.L. P.I.M. S.R.L. ● PISABOL S.R.L. ● INDUSTRIAL COMERCIAL BLOCH S.R.L.
<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> <p style="text-align: center;">Mapa de puntos de desaduanización</p>  <p style="text-align: center;">Fuente: Aduanas fronteras - Prensa local ²</p>

² <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)

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, micromarkets 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 Oreca, restaurantes, franquicias, snacks de comida rápida, kioscos/carros de comida callejera o street food, institutos), y la industria de procesamiento de alimentos.

2.8.1 Importadoras y tiendas especializadas:

Las empresas comercializadoras e importadoras mayoristas con mayor mercado son:

- **UNILEVER ANDINA BOLIVIA S.A.:** Es una transnacional que comercializa productos de consumo masivo como salsas y aderezos en las marcas Rikk, Hellmann's y Knorr de procedencia argentina.
- **ARCOR ALIMENTOS BOLIVIA S.A.:** Es un grupo multinacional que se especializa en 3 divisiones de negocio: Alimentos de consumo masivo, agronegocios y envases. Comercializa salsas en marcas La Campagnola, Noel y Arcor.
- **Alimentos La Italiana:** Importador y distribuidor de una amplia gama de productos alimenticios, incluidas salsas de marcas reconocidas. Ofrecen productos como salsas de tomate, pasta de tomate, y salsas gourmet.
- **Importadora y Distribuidora Santa Isabel:** Empresa que importa y distribuye productos alimenticios, incluidas varias salsas.
- **Distribuidora Trebol:** Importador y distribuidor de productos de consumo masivo, incluidos alimentos y salsas. Ofrecen marcas internacionales y locales.
- **FoodService Bolivia:** Proveedor para la industria de restaurantes y hoteles, incluyendo una gama de salsas.
- **Aidisa :** Una de las principales distribuidoras del País . Cuenta con llegada a todo el país
- **Proesa :** Se concentra en los productos de consumo masivo,
- **Distribuidora Monasterio:** Enfocada en la distribución
- **Minoil:** Enfocada en la distribución en el eje troncal principalmente y el de mover



	<p>productos internacionales interesantes para el mercado</p> <p>2.8.2 Mercados tradicionales y puestos al paso</p> <p>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 se concentra en mayonesa, ketchup, mostaza y salsa soya; en cuanto a condimentos, suelen ser comercializados a granel o en envases sin etiquetas, en el eje troncal (principales ciudades de Bolivia):</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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 del alto, etc. ● Cochabamba: Mercado 25 de Mayo, Mercado Campesino y Paradero Punata (puestos al paso). ● Santa Cruz: Mercado Nuevo, La Recova, Mercado municipal, 7 Calles, Mutualista, Feria de la Manzana Uno. <p>2.8.3 Supermercados</p> <p>Los principales supermercados en los cuales venden las salsas y aderezos en Bolivia 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). ● Will Green (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>2.8.4 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 90 gr a 1000 gr, tanto de atún como de sardinas, pero generalmente se encuentran las presentaciones de 170gr y de 250gr. Es importante resaltar que este formato se encuentra principalmente en la ciudad de La Paz (muy tradicional en esta ciudad), seguido por la de Cochabamba y escasamente en la ciudad de Santa Cruz donde el desarrollo de supermercados y micromarkets es bastante fuerte.</p>
<p>2.9 Criterios de los</p>	<p>Los criterios a tomar en cuenta son:</p>

<p>actores claves de los canales de distribución y comercialización para la selección de proveedores (en orden de importancia)</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. ● Márgenes y precios: <ul style="list-style-type: none"> ○ 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 25 % sobre el precio de venta, específicamente de los productos pesqueros enlatados. ○ Tomar en cuenta el IVA de la venta de los productos que es del 13% ○ 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 que utilizará y el de promoción del producto. <p>2.9.2 Analizar las particularidades del mercado boliviano de salsas y aderezos.</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. ● Considerar que el consumidor boliviano es más tradicional y atado a su cultura. ● El consumo de salsas y aderezos en el mercado boliviano tiene un comportamiento de mayor consumo en san juan , carnaval y fiestas de fin de año, aspecto a tomar en cuenta para las estrategias de cadena de suministro y asignación de precios en dicha temporada. ● Las ciudades donde se consumen más salsas son La Paz, Cochabamba y Santa Cruz. ● Es un mercado muy competitivo en precios.
<p>2.10 Presencia de la oferta peruana en el mercado (temporadas, puntos de venta)</p>	<p>La única marca peruana que se encuentra en supermercados es la salsa peruana alacena que cuenta con variedad de crema de ají, huancayna y otros. Es importante resaltar que la empresa distribuidora y procesadora de alimentos Alicorp maneja esta marca y su distribución a nivel nacional.</p>

<p>2.11 Actividades de promoción</p>	<p>Para promocionar las salsas y aderezos en Bolivia se recomienda lo siguiente:</p>
--------------------------------------	--




<p>idóneas para promover el producto</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 destinar un presupuesto especial para acciones hacia el consumidor final, recomendando sea de la mano de una agencia de marketing boliviana.● 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: -La Paz Expone (La Paz): Junio /julio -2025 -Feicobol(Cochabamba): Mayo 2025. -Fexpocruz (Santa Cruz): Septiembre 2024.
--	---


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

Punto de venta	Unidad (Caja, Kg., otro)	Precio (US\$ por unidad +IVA 13%)	Origen del producto	Fecha de toma de información	Características o forma de presentación	Foto
Supermercado Hipermaxi	Sachet de 200 ml	1.88	Bolivia	01/08/2024	En bolsa de diferentes sabores	
Supermercado Hipermaxi	Botella pequeña de plástico de 200 ml	1.88	Bolivia	01/08/2024	Botella de plástico	





Supermercado Hipermaxi	Sachet de 200 ml	2.44	Bolivia	01/08/2024	Botella de plástico	
Supermercado Hipermaxi	Sachet de 300 ml	2.14	Brasil	01/08/2024	En bolsa	
Supermercado Hipermaxi	Sachet de 650 ml	5.60	EEUU	01/08/2024	En bolsa de diferentes sabores	


<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>Botella de plástico de 300g</p>	<p>3.24</p>	<p>Argentina</p>	<p>01/08/2024</p>	<p>botella de plástico</p>	
<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>Botella de plástico de 300g</p>	<p>12.24</p>	<p>EEUU</p>	<p>01/08/2024</p>	<p>botella de plástico</p>	
<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>Botella de vidrio de 450g</p>	<p>4.14</p>	<p>México</p>	<p>01/08/2024</p>	<p>En botella de vidrio</p>	





Supermercado Hipermaxi	Frasco de 300g	3.54	Bolivia	01/08/2024	Frasco de vidrio	
Supermercado Hipermaxi	Frasco de salsa de tomate 4 litros	34.14	Bolivia	01/08/2024	frasco grande	
Supermercado Hipermaxi	Frasco de salsa de tomate 2,5 litros	40.14	EEUU	01/08/2024	frasco grande	


<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>Lata de salsa de tomate para pasta - 400 g</p>	<p>5.54</p>	<p>EEUU</p>	<p>01/08/2024</p>	<p>frasco grande</p>	
<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>Frasco de salsa de salsa para pizza. 300g</p>	<p>2.13</p>	<p>Bolivia</p>	<p>01/08/2024</p>	<p>frasco pequeño</p>	
<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>Frasco de salsa de salsa para Nachos. 300g</p>	<p>3.33</p>	<p>Bolivia</p>	<p>01/08/2024</p>	<p>frasco pequeño</p>	

Supermercado Hipermaxi	Salsa de tomate en Sachet de 350 g	3.60	Argentina	01/08/2024	En bolsa de diferentes sabores	
Supermercado Hipermaxi	Salsas para parrilladas o diferentes preparados en Sachet de 400 g	3.60	Bolivia	01/08/2024	En bolsa de diferentes sabores	
Supermercado Hipermaxi	Salsas para guisos de de diferentes preparados en Sachet de 400 g	2.60	Bolivia	01/08/2024	En bolsa de diferentes sabores	
Supermercado Hipermaxi	Frasco de salsas para botanas.. 240g	3.24	Bolivia	01/08/2024	frasco pequeño	

<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>Frasco de salsas para botanas . 250g</p>	<p>2.54</p>	<p>Bolivia</p>	<p>01/08/2024</p>	<p>frasco pequeño de diferentes sabores</p>	
<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>Frasco de salsa picante tradicional llajua 240 g</p>	<p>2.54</p>	<p>Bolivia</p>	<p>01/08/2024</p>	<p>frasco pequeño</p>	
<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>Sachet de 300g . Para platos tradicionaes</p>	<p>1.54</p>	<p>Bolivia</p>	<p>01/08/2024</p>	<p>Bolsa de plástico</p>	
<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>Frasco de salsas para botanas . 453g</p>	<p>3.84</p>	<p>Bolivia</p>	<p>01/08/2024</p>	<p>frasco pequeño de diferentes sabores</p>	

<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>Frasco pequeño para picante tradicional . 90g</p>	<p>2.84</p>	<p>Bolivia</p>	<p>01/08/2024</p>	<p>frasco pequeño de diferentes sabores</p>	
<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>Frasco pequeño picante . 90g</p>	<p>3.84</p>	<p>México</p>	<p>01/08/2024</p>	<p>frasco pequeño de diferentes sabores</p>	
<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>Frasco pequeño picante . 90g</p>	<p>2.54</p>	<p>México</p>	<p>01/08/2024</p>	<p>frasco pequeño de diferentes sabores</p>	

Supermercado Hipermaxi	Botella de plastico de 300g	12.24	EEUU	01/08/2024	botella de plástico	
Supermercado Hipermaxi	Sachet de 300g . Para platos tradicionaes	1.54	Bolivia	01/08/2024	Bolsa de plástico	
Supermercado Hipermaxi	Botella de plastico de 300g	12.24	EEUU	01/08/2024	botella de plástico	
Supermercado Hipermaxi	Sachet de 300g . Para platos tradicionaes	1.54	Bolivia	01/08/2024	Bolsa de plástico	

Supermercado Hipermaxi	Pack San Juan	4.24	Brasil	01/08/2024	botellas de plástico	
Supermercado Hipermaxi	Botella de plástico de salsas de diferentes sabores 320g	4.54	Perú	01/08/2024	botella de plástico	
Supermercado Hipermaxi	Botella de plástico de salsas de diferentes sabores 320g	2.56	EEUU	01/08/2024	botella de plástico	

* 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

SENASAG: /DN /167/2018 - VIGILANCIA Y CONTROL PARA PRODUCTOS IMPORTADOS – CONSERVAS DE PESCADO 10/04/2018. En este comunicado se resalta el resultado de los análisis de los pescados de conserva provenientes de los diferentes países y cuales son los requisitos que SENASAG solicita para la importación de pescados de conserva.

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 previa 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 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. ● 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. ● 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:

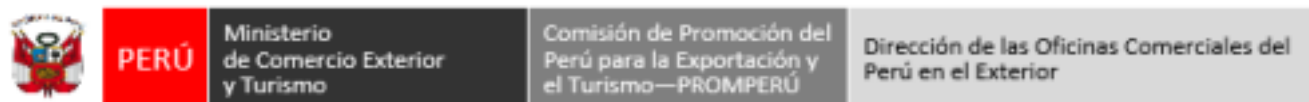
- Descripción y nombre del producto.
- Lote y fecha de vencimiento (o en su caso hacer trazabilidad, específicamente al número de factura o documento equivalente).
- Nombre del fabricante, productor, vendedor y/o exportador.
- Fecha de emisión del certificado.
- Nombre del organismo certificador.

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>



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 n 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/SCGNNTA/otros/Ley%20N%C2%B0830%20de%2006.09.2016%20Ley%20de%20Sanidad%20Agropecuaria%20e%20Inocuidad%20Alimentaria.pdf> ⁸<https://paititi.senasag.gob.bo/liquidador/>

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

¹⁰http://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>



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>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	Mayor a 5 y menor a 15	Igual o mayor a 15 gramos en 100

	gramos.	gramos en 100 gramos.	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