

FICHA MERCADO – PRODUCTO

I. DATOS DEL REGISTRO DE LA FICHA								
1.1. Nombre de la OCEX	La Paz	1.2. Fecha	27/01/2025					
1.3. Elaborado por:	Nombres y apellidos	Juan Carlos Requena						
	Cargo	Especialista en Comercio y Turismo						
II. DATOS DEL MERCADO – PRODUCTO								
2.1 Producto	Pastas alimenticias sin cocer, rellenar ni preparar de otra forma							
2.2 Nomenclatura arancelaria (Ejem.; 0806.10)	1902: Pastas alimenticias sin cocer, rellenar ni preparar de otra forma.							
2.3 Denominación o nombre comercial en el país de destino	Pastas alimenticias sin cocer, rellenar ni preparar de otra forma.							
2.4 Requisitos de acceso al mercado (aranceles, requisitos sanitarios y fitosanitarios, certificaciones, otros)	<b>2.4.1. Aranceles</b>							
	<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><b>2.4.2. Requisitos sanitarios y fitosanitarios</b></p> <p>Los requisitos sanitarios y fitosanitarios para las Pastas alimenticias sin cocer se pueden ver en ANEXO 3.</p> <p><b>2.4.3. Requisitos de etiquetado</b></p> <p>Los requisitos para el etiquetado de los productos se pueden ver en ANEXO 3.</p> <p><b>2.4.4. Importación de muestras sin valor comercial</b></p> <p>El procedimiento para la importación del producto está detallado en el ANEXO 3.</p> <p><b>2.4.5. Certificaciones:</b></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 las Pastas alimenticias sin cocer, por ello es recomendable contar con algunas certificaciones principalmente en el manejo de la inocuidad alimentaria.</p> <p><b>2.4.6. Restricciones:</b></p> <p>Son aptas para comercialización las Pastas alimenticias sin cocer con registro sanitario actualizado.</p>								

<p>2.5 Tendencias del mercado (no incluir estadísticas de comercio exterior)</p>	<p>En Bolivia, las pastas alimenticias constituyen uno de los productos de mayor consumo y preferencia. Según datos del Ministerio de Desarrollo Rural y Tierras, elaborados con información del Instituto Nacional de Estadística (INE), después de la papa, los productos en base a harina, como los fideos y el pan, son fundamentales en la dieta nacional, con un consumo de 47 kg per cápita por año ( datos del 2022 ).</p> <p>El mercado boliviano de pastas está liderado por cuatro empresas que, en conjunto, poseen al menos el 65% de las ventas durante los últimos años, indicando una alta concentración en el sector (La suprema, Inpastas, Famosa, Alicorp). Las ventas se concentran principalmente en el canal tradicional, representando el 56% del monto total comercializado anualmente, con una preferencia por las ventas al contado, que constituyen el 42% de las transacciones.</p> <p>Una novedad para el consumidor boliviano celíaco es la producción de pastas a base de quinua que posee la cualidad de ser libre de gluten. Bolivia es uno de los principales productores y consumidores de quinua, y empresas del sector de pastas alimenticias comenzaron a invertir en maquinarias para la elaboración de este nuevo producto, denominado “Pasta de los Andes”.</p>
<p>2.6 Estacionalidad de la producción local</p>	<p><b>2.6.1 Estacionalidad:</b></p> <p>En cuanto a la estacionalidad del consumo de pasta en Bolivia, no se dispone de información detallada que indique variaciones significativas en su consumo a lo largo del año. Sin embargo, es razonable suponer que, al igual que en otros países, el consumo de pasta podría aumentar durante los meses más fríos, debido a que es un alimento reconfortante y de fácil preparación. Además, durante festividades o celebraciones especiales, es posible que la demanda de pasta también experimente incrementos.</p> <p>Es importante destacar que la pasta se ha consolidado como un componente esencial en la alimentación de los bolivianos, manteniendo una demanda constante a lo largo del año</p> <p><b>2.6.2 Exhibición:</b></p> <p>En Bolivia, la compra de pastas alimenticias se basa principalmente en la cantidad adquirida, seguida por el precio y, en tercer lugar, por la calidad. Este patrón de consumo responde a un comportamiento arraigado en el mercado boliviano, donde los consumidores buscan maximizar su compra en función de su presupuesto, optando en muchos casos por opciones más accesibles en términos de costos.</p> <p>En los supermercados, la estrategia de exhibición juega un papel fundamental en la decisión de compra. Las marcas de pasta que logran posicionarse a la altura de la vista del cliente tienen una mayor probabilidad de ser elegidas, ya que es en este punto donde los consumidores suelen tomar su decisión final. Además, el empaque y la diferenciación visual son factores clave, ya que las presentaciones de las distintas marcas no varían significativamente entre sí. Por ello, las empresas deben apostar por estrategias de marketing en punto de venta, como promociones o señalización especial para destacar su producto.</p> <p>Los supermercados suelen organizar la pasta en estanterías por tipo (larga, corta, integral,</p>

especialidades) y por marcas, facilitando la comparación directa entre opciones. Algunas marcas optan por exhibiciones secundarias, como cabeceras de góndola o islas promocionales, para captar la atención del comprador y aumentar las ventas impulsivas. En algunos casos, las marcas más conocidas ocupan los espacios centrales y superiores de la estantería, mientras que las opciones más económicas se ubican en los niveles inferiores.

En los mercados tradicionales, la venta de pasta se maneja de manera distinta. Aquí, el producto se vende con frecuencia a granel, en bolsas plásticas sin marca o en paquetes grandes abiertos para su redistribución. En este contexto, la marca pierde relevancia y el precio se convierte en el factor determinante en la decisión de compra. Los consumidores de estos espacios suelen comparar precios entre distintos puestos y elegir la opción más económica sin prestar demasiada atención a aspectos como el empaque o el posicionamiento en góndola.

Dado este esquema de comercialización, las estrategias de diferenciación para las marcas en los mercados tradicionales son más limitadas. Algunas empresas han implementado empaques llamativos o estrategias de fidelización con los comerciantes para incentivar la venta de productos envasados en lugar de a granel. Sin embargo, la tendencia predominante en estos espacios sigue siendo la compra basada en el costo y la cantidad disponible.

En resumen, mientras que en supermercados la visibilidad en estantería y el empaque juegan un rol crucial en la decisión de compra, en los mercados tradicionales es el precio lo que define la preferencia del consumidor.

### 2.6.3 Principales industrias en Bolivia:

En Bolivia, el mercado de pastas alimenticias está compuesto por diversas empresas que se dedican tanto a la producción como a la importación de estos productos. A continuación, se detallan algunas de las principales industrias de pasta en el país

#### 1. Industrias de Pastas Alimenticias del Sud S.A. (INPASTAS S.A.)

- **Segmento:** Producción y comercialización de pastas y snacks.
- **Descripción:** Fundada en 1988, INPASTAS S.A. es una empresa boliviana que produce fideos bajo la marca "Lazzaroni". Además, elabora snacks como "Q'sitos" y "Papafritas". Cuenta con dos plantas en el parque industrial de Santa Cruz, una dedicada a la fabricación de fideos y otra a la producción de snacks. La empresa ha obtenido certificaciones de Buenas Prácticas de Manufactura y HACCP, demostrando su compromiso con la calidad e inocuidad alimentaria.
- **Sitio web:** <https://www.inpastas.com.bo/>

#### 2. LA SUPREMA.

- **Segmento:** Producción de pastas alimenticias y molienda de trigo.
- **Descripción:** Esta empresa, ubicada en La Paz, combina la molienda de trigo con la producción de fideos, asegurando la calidad de sus materias primas y productos finales. Esta es una de las más importantes en el rubro, si no la más grande.
- **Sitio web:** <https://www.lasuprema.com.bo/>

#### 3. Fábrica de Fideos "La Paloma"

- **Segmento:** Producción de pastas alimenticias.
- **Descripción:** Es una empresa pequeña ubicada en Santa Cruz, que se dedica a la elaboración de fideos, ofreciendo una variedad de productos para el mercado local.

- **Sitio web:** [https://www.facebook.com/PalomaFideos/?locale=es\\_LA](https://www.facebook.com/PalomaFideos/?locale=es_LA)

#### 4. Compañía Industrial y Comercial Hnos Vicente S.R.L ( FAMOSA).

- **Segmento:** Producción de pastas alimenticias.
- **Descripción:** Es una empresa grande, con sede en Santa Cruz y se especializa en la fabricación de diferentes tipos de fideos, atendiendo las necesidades del consumidor boliviano.
- **Sitio web:** <https://famosa.com.bo/web/la-empresa/>

#### 5. Coronilla Industrial y Comercial S.A.

- **Segmento:** Producción de alimentos orgánicos y sin gluten.
- **Descripción:** Empresa mediana establecida en Cochabamba, Coronilla. Se destaca por producir pastas orgánicas y sin gluten, dirigidas a consumidores con necesidades dietéticas especiales.
- **Sitio web:** [https://www.facebook.com/CoronillaBolivia/?locale=es\\_LA](https://www.facebook.com/CoronillaBolivia/?locale=es_LA)

#### 6. Fábrica de Fideos Santa Rosa S.R.L.

- **Segmento:** Producción de pastas alimenticias.
- **Descripción:** Empresa pequeña con base en La Paz, esta fábrica produce una variedad de fideos para el mercado local, enfocándose en la calidad y sabor de sus productos.
- **Sitio web:** <https://www.facebook.com/fideossantarosa/>

#### 7. Molino y Fábrica de Fideos Aurora S.R.L.

- **Segmento:** Producción de pastas alimenticias y molienda de trigo.
- **Descripción:** Esta empresa, ubicada en La Paz, combina la molienda de trigo con la producción de fideos, asegurando la calidad de sus materias primas y productos finales.  
Empresa mediana
- **Sitio web:** <https://fideosaurora.com/>

#### 8. Finor

- **Segmento:** Producción de pastas alimenticias.
- **Descripción:** Con sede en Santa Cruz, Finor se dedica a la elaboración de fideos, atendiendo al mercado local con una variedad de productos.
- **Ubicación:** Parque Industrial, Santa Cruz.
- **Sitio web:** [https://www.facebook.com/fideosfinorfideosdecalidad/?locale=es\\_LA](https://www.facebook.com/fideosfinorfideosdecalidad/?locale=es_LA)

#### 9. SFIDA

- **Segmento:** Producción de pastas alimenticias.
- **Descripción:** Ubicada en Oruro, esta empresa de tamaño mediano, se dedica a la fabricación de fideos, ofreciendo productos para el mercado nacional, principalmente occidente.
- **Ubicación:** Oruro.
- **Sitio web:** <https://sfida.com.bo/>

#### 10. Multipastas

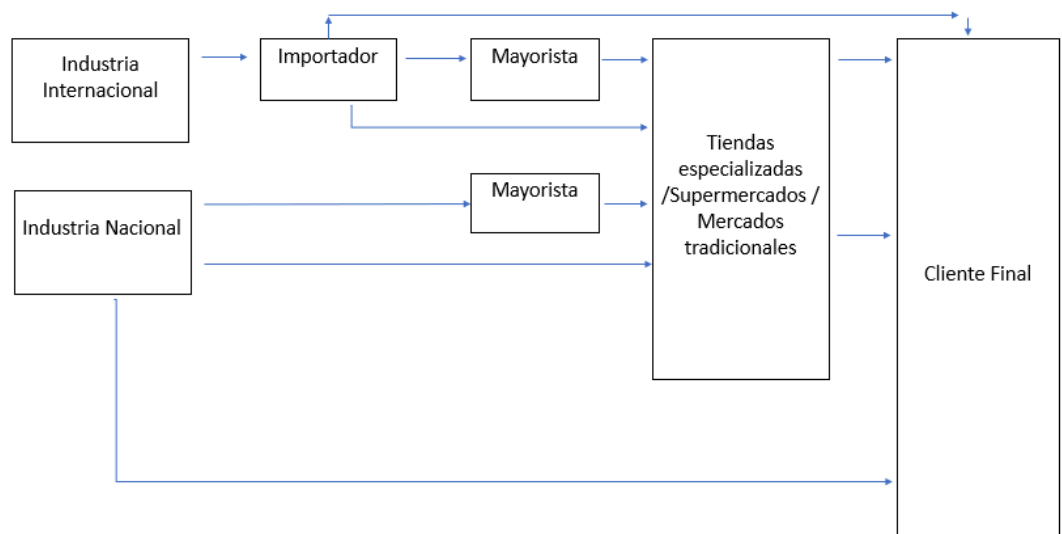
- **Segmento:** Producción de pastas alimenticias.
- **Descripción:** Empresa pequeña ubicada en Santa Cruz, esta empresa se especializa en la fabricación de diversas variedades de fideos para el mercado local.

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Ubicación:</b> Av. Cristóbal de Mendoza, Santa Cruz.</li> <li>● <b>Sitio web:</b> <a href="https://multipastas.com/tienda/">https://multipastas.com/tienda/</a></li> </ul> <p>Estas empresas representan una muestra significativa de la industria de pastas 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> <div data-bbox="758 678 1313 1070" data-label="Image">  </div> <p><b>Mapa de puntos de desaduanización</b></p> <p>Fuente: Aduanas fronterizas - Prensa local <sup>1</sup></p>

<sup>1</sup> <https://eju.tv/2010/07/las-aduanas-fronterizas-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 mercado de consumo de pasta en Bolivia está compuesto principalmente por empresas comercializadoras que realizan importaciones a través de acuerdos directos con los productores nacionales e internacionales. La comercialización de este producto se centra en abastecer principalmente la demanda del eje troncal del país (La Paz, Cochabamba y Santa Cruz), donde se concentra la mayor parte del consumo ( más del 70%) .

Los mayoristas en este sector son, en su mayoría, empresas importadoras que también actúan como distribuidoras y representantes de marcas extranjeras. Estas empresas abastecen el mercado a través de una red de minoristas, que incluye supermercados, micro markets y mercados tradicionales. Además, las marcas importadas comparten los espacios de venta con la producción local, que ha ganado presencia en los últimos años con marcas nacionales que ofrecen diversas calidades y precios. Otros canales minoristas relevantes incluyen tiendas de barrio, donde la venta de pastas es frecuente debido a su alto consumo en los hogares.

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, pastas sin cocer, etc.). La venta se hace en su mayoría por caja, a granel y por paquetes / unidades. 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 Bs. 37.000 (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, las principales empresas importadoras y distribuidoras de alimentos y pastas en Bolivia, junto con una breve descripción y las ciudades donde tienen mayor presencia:

Estas empresas desempeñan un papel fundamental en el abastecimiento del mercado boliviano con una variedad de pastas y otros productos alimenticios, asegurando la disponibilidad de marcas internacionales y complementando la oferta de la industria local.

- **Industrias Venado S.A.**
  - **Descripción:** Importa y distribuye una amplia gama de productos alimenticios, incluyendo las pastas sin cocer.
  - **Ciudad:** Presencia en varias ciudades.
- **Alzarsi LTDA**
  - **Descripción:** Importa y distribuye una variedad de productos alimenticios, incluyendo pastas .
  - **Ciudad:** La Paz, Santa Cruz, Cochabamba.
- **Hipermaxi**
  - **Descripción:** La mayor cadena de supermercados en Bolivia, que importa y distribuye las pastas sin cocer de diversos países (Perú, España, EEUU).
  - **Ciudad:** Presencia en el eje troncal.
- **Alicorp**
  - **Descripción:** Importa y distribuye productos alimenticios, incluyendo una variedad de pastas sin cocer . Maneja varias marcas masivas.
  - **Ciudad:** Presencia en varias ciudades.
- **Supermercados Fidalga**
  - **Descripción:** Cadena de supermercados que importa y comercializa pastas sin cocer de marcas internacionales y nacionales.
  - **Ciudad:** Presencia en el eje troncal.
- **Cruzimex**
  - **Descripción:** Importa y distribuye una variedad de productos alimenticios, incluyendo las pastas sin cocer.
  - **Ciudad:** La Paz
- **Minoil :**
  - **Descripción:** Importa y distribuye una variedad de productos alimenticios, incluyendo las pastas sin cocer . 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 las pastas sin cocer, 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 y comercializan pastas 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.

- 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).
- Santa Cruz: Mercado Nuevo, La Recova, Mercado municipal, 7 Calles, Mutualista, Feria de la Manzana Uno.

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

#### **2.8.4 Supermercados**

Los principales supermercados en los que se venden las pastas sin cocer en diferentes presentaciones (en caja, bolsas pequeñas, y bolsas grandes), son:

- 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)

Entre los minimarkets más conocidos en Bolivia y repartidos en las diferentes ciudades están:

- Andy's
- Juan del Sur
- Pronto
- A Market
- 3 B's

#### **2.8.5 Tiendas de barrio**

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.



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>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><b>2.9.1 Analizar la participación de la empresa tanto en el mercado tradicional como moderno.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 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).</li> <li>● Seguridad e Inocuidad Alimentaria: Verificar el manejo y manipuleo de la carga.</li> <li>● 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"> <li>○ Tomar en cuenta el IVA de la venta de los productos que es del 13%.</li> <li>○ Teniendo en cuenta los puntos de calidad que maneja la empresa.                 <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Presentación del producto (etiquetado).</li> <li>▪ Tipo de envase utilizado y proceso de envasado.</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>● 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.</li> <li>● Espalda financiera: La empresa tiene que tener solvencia financiera y capacidad de pago internacional y nacional.</li> </ul> <p><b>2.9.2 Analizar las particularidades del mercado boliviano de las pastas sin cocer</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● La mayor parte de la comercialización del producto se realiza en mercados minoristas tradicionales, ferias zonales y supermercados.</li> <li>● 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.</li> <li>● Hay empresas bolivianas que se están especializando en la producción de pastas sin cocer y están en plena expansión (algunas empezaron a exportar), tomar en cuenta estos detalles al ingresar a un mercado.</li> <li>● Es un mercado muy competitivo en precios.</li> <li>● Las pastas sin cocer tipo spaghetti son las que tienen mayor presencia y son las preferidas por el público boliviano.</li> </ul>
<p>2.10 Presencia de la oferta peruana en el mercado (temporadas, puntos de venta)</p>	<p>Existen 5 empresas peruanas que actualmente comercializan pastas sin cocer en Bolivia.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Alicorp:</b> Alicorp en Bolivia ofrece una variedad de productos en el sector de consumo masivo, destacándose en la venta de pastas. Estas son principalmente bajo la marca Vittorino</li> <li>● <b>CORPORACION ADC SOCIEDAD ANONIMA CERRADA:</b> Después de Alicorp, esta es la segunda empresa en volumen de venta.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>AGROINDUSTRIA SANTA MARIA S.A.C.:</b> En pleno crecimiento, es la tercera empresa con mayor participación de mercado.</li> <li>● <b>MOLINO EL TRIUNFO S.A.:</b> Pese a que sus ventas bajaron fuertemente el 2024, este sigue siendo un actor importante.</li> <li>● <b>MOLITALIA S.A:</b> Molitalia, en Bolivia, ofrece diversas pastas que están dirigidas a segmentos variados, desde consumidores jóvenes hasta familias que buscan opciones clásicas y económicas en supermercados y tiendas de barrio.</li> </ul>
--	---

<p>2.11 Actividades de promoción idóneas para promover el producto</p>	<p>Para promocionar las pastas sin cocer en Bolivia se recomienda lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Realizar agendas de negocios personalizadas online con apoyo de la OCEX Bolivia.</li> <li>● 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.</li> <li>● 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:             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ La Paz Expone (La Paz): Junio /julio -2025</li> <li>○ Feicobol(Cochabamba): Mayo 2025.</li> <li>○ Fexpocruz (Santa Cruz): Septiembre 2025.</li> </ul> </li> </ul>
--	--

**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	296 grs.	3.08	Chile	03/02/2025	Pasta tipo Caracoles con salsa incluida	
Supermercado Hipermaxi	400 Grs.	1.50	Chile	03/02/2025	Pastas tipo spaghetti	

<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>360grs.</p>	<p>3.59</p>	<p>Chile</p>	<p>03/02/2025</p>	<p>Paquete de lasaña precocida</p>	
<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>500 Grs.</p>	<p>4.31</p>	<p>Italia</p>	<p>03/02/2025</p>	<p>Pastas tipo spaguetti</p>	
<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>454 grs.</p>	<p>3.57</p>	<p>Italia</p>	<p>03/02/2025</p>	<p>Pastas tipo spaguetti</p>	





<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>400 grs.</p>	<p>3.23</p>	<p>Chile</p>	<p>03/02/2025</p>	<p>Pasta tipo Fusilli</p>	
<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>480grs.</p>	<p>4.7</p>	<p>Bolivia</p>	<p>03/02/2025</p>	<p>Pasta de arroz y quinua tipo spaghetti</p>	
<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>250 grs.</p>	<p>2.81</p>	<p>Bolivia</p>	<p>03/02/2025</p>	<p>Pasta de arroz y quinua tipo Anelli</p>	

<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>950 grs.</p>	<p>2.29</p>	<p>Perú</p>	<p>03/02/2025</p>	<p>paquete las pastas tipo spaguetti</p>	
<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>400 Grs.</p>	<p>1.25</p>	<p>Argentina</p>	<p>03/02/2025</p>	<p>Pastas tipo spaguetti</p>	
<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>400grs.</p>	<p>1.25</p>	<p>Perú</p>	<p>03/02/2025</p>	<p>paquete tipo corbata, Fusilli o Penne</p>	

<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>400 grs.</p>	<p>2.0</p>	<p>Bolivia</p>	<p>03/02/2025</p>	<p>Pasta integral tipo Fetuccini</p>	
<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>400grs.</p>	<p>1.43</p>	<p>Bolivia</p>	<p>03/02/2025</p>	<p>Pastas tipo spaguetti</p>	

<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>400grs.</p>	<p>1.13</p>	<p>Bolivia</p>	<p>03/02/2025</p>	<p>Pastas tipo spaguetti</p>	
<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>400grs.</p>	<p>0.90</p>	<p>Bolivia</p>	<p>03/02/2025</p>	<p>Pastas tipo spaguetti</p>	
<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>120 grs.</p>	<p>3.59</p>	<p>Bolivia</p>	<p>03/02/2025</p>	<p>Pasta tipo Caracol de quinua</p>	

<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>1000 grs</p>	<p>1.60</p>	<p>Bolivia</p>	<p>03/02/2025</p>	<p>Pasta para Sopa</p>	
<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>400grs.</p>	<p>0.90</p>	<p>Bolivia</p>	<p>03/02/2025</p>	<p>Pastas tipo spaguetti de quinua</p>	
<p>Supermercado Hipermaxi</p>	<p>1000 grs</p>	<p>1.60</p>	<p>Bolivia</p>	<p>03/02/2025</p>	<p>Pasta para Sopa</p>	

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

**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"> <li>● Formulario de Liquidación de pago.</li> </ul> Requisitos generales SENASAG: <ul style="list-style-type: none"> <li>● Formulario de solicitud de permiso de Inocuidad Alimentaria de Importación debidamente llenado (<a href="http://www.senasag.gob.bo/formulario-">http://www.senasag.gob.bo/formulario-</a></li> </ul>

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

	<p>cantidad a importar<sup>2</sup>.</p> <p>Tiempo: 4 días hábiles</p>	<p>de-solicitud-para-permiso-de-importación.html).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Fotocopia de la Factura Comercial o equivalente.</li> <li>● Fotocopia de Lista de Empaque.</li> <li>● Copia de Certificado Sanitario de Origen del producto a importar.</li> <li>● Formulario de seguimiento al trámite (En blanco).</li> </ul> <p>Requisitos particulares:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Para productos con carácter orgánico y/o ecológico – Certificación de producto orgánico (si corresponde).</li> </ul>
<p>Paso 1b: Permiso de Inocuidad Alimentaria de Importación o Autorización previa de importación <b>ONLINE</b>.</p>	<p>Costo: Sujeto a una tasa unitaria por nivel de riesgo (TUR), también se diferencia por la cantidad a importar<sup>3</sup>.</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"> <li>● Datos Comerciales del Exportador e Importador.</li> <li>● Datos de la mercancía o lotes a importar. <ul style="list-style-type: none"> <li>● Registra los datos de los respaldos documentales correspondientes</li> </ul> </li> <li>● Registra datos del pago de tasas por el Servicio.</li> <li>● Registra los ítems de productos a importar.</li> <li>● Escanea los requisitos generales y particulares.</li> </ul> <p>Presentación de 4 ejemplares en físico del Permiso a la Jefatura Distrital y requisitos de</p>

		respaldo.
Paso 2: Registro sanitario Importadoras de alimentos con riesgo intermedio categoría B1 o A3.	Costo: USD. 1.120,83	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Carta de solicitud (se recomienda utilizar el formato establecido).</li> <li>● Fotocopia del NIT.</li> <li>● Formulario de Solicitud<sup>4</sup> y Formulario de relación de ingredientes y aditivos a utilizar debidamente llenado.             <ul style="list-style-type: none"> <li>● Carta o Certificado de Aprobación de Etiquetas según el formato vigente.</li> </ul> </li> <li>● Croquis de distribución de los almacenes de acuerdo a formato establecido.</li> <li>● Croquis de ubicación de los almacenes de acuerdo a formato establecido (En el caso de</li> </ul>

<sup>2</sup>[http://www.senasag.gob.bo/images/2016/Beni/LEY\\_SAIA\\_830\\_2016.pdf](http://www.senasag.gob.bo/images/2016/Beni/LEY_SAIA_830_2016.pdf) (Pag.49)

<sup>3</sup>[http://www.senasag.gob.bo/images/2016/Beni/LEY\\_SAIA\\_830\\_2016.pdf](http://www.senasag.gob.bo/images/2016/Beni/LEY_SAIA_830_2016.pdf) (Pag.49)

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

<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"> <li>● Certificado sanitario de origen del producto a importar.</li> <li>● Presentar en un folder verde rotulado con el nombre de la empresa postulante, persona de contacto y teléfono, en doble ejemplar.</li> </ul>
--	------------------------	---

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 Andina<sup>5</sup> 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.<sup>6</sup>

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.

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

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

Según la Ley 830<sup>7</sup>, Ley de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaria y al Sistema Paititi<sup>8</sup>, 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.<sup>9</sup>
- Resolución administrativa 07 / 2018 - Requisitos y procedimientos para la emisión del permiso de inocuidad alimentaria de importación.<sup>10</sup>

### **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"> <li>● Carta de solicitud de aprobación de etiquetas. ● Copia de NIT.</li> <li>● Formulario de solicitud de aprobación de etiquetas<sup>11</sup> (presentación por producto).</li> <li>● Formulario de Declaración Jurada de etiquetas.<sup>12</sup> ● Modelo de la etiqueta.</li> <li>● Copia de certificado sanitario de origen (obligatorio para productos importados).</li> </ul>

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><sup>8</sup> <https://paititi.senasag.gob.bo/liquidador/>

<sup>9</sup> [http://www.senasag.gob.bo/marco\\_legal/resoluciones-administrativas/category/5358-2018?download=2332:ra-05-2018](http://www.senasag.gob.bo/marco_legal/resoluciones-administrativas/category/5358-2018?download=2332:ra-05-2018)

<sup>10</sup> [http://www.senasag.gob.bo/marco\\_legal/resoluciones-administrativas/category/5358-2018?download=2334:ra-07-2018](http://www.senasag.gob.bo/marco_legal/resoluciones-administrativas/category/5358-2018?download=2334:ra-07-2018)

<sup>11</sup> <https://www.senasag.gob.bo/formulario-para-registro-sanitario-y-etiquetado?download=1763:formulario-etiquetas-formulario-de-solicitud-de-aprobacion-de-etiquetas><sup>12</sup> <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"> <li>• En el caso de productos que sean, contengan o deriven de OGM's, deberá adjuntar los documentos respaldatorios que avalen tal estado.</li> </ul> <p><b>Trámite online:</b> Los formularios y modelos solicitud también pueden ser descargados de la página web: <a href="http://www.senasag.gob.bo/formulariopararegistro-sanitario-yetiquetado.html">http://www.senasag.gob.bo/formulariopararegistro-sanitario-yetiquetado.html</a></p>
-------------------------------	--	--

Por otro lado, según la Resolución Administrativa N° 140/2017 emitida por SENASAG<sup>28</sup>, 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"<sup>29</sup>, 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](https://www.senasag.gob.bo/phocadownload/RESOLUCIONES_ADMINISTRATIVAS/INOCUIDAD_ALIMENTARIA/ResAdms2018/RA_07_2018.pdf)