

---

# Estudio de Mercado Aceite de Oliva en Venezuela

Junio 2011

---

[www.prochile.cl](http://www.prochile.cl)

Documento elaborado por la Oficina Comercial de ProChile en Caracas

**pro|CHILE**

## INDICE

<i>I. Producto:</i> .....	4
1. Código Sistema Armonizado Chileno SACH:.....	4
2. Descripción del Producto:.....	4
3. Código Sistema Armonizado Local:.....	4
<i>II. Situación Arancelaria y Para - Arancelaria</i> .....	4
1. Arancel General:.....	4
2. Arancel Preferencial Producto Chileno (*):.....	4
3. Otros Países con Ventajas Arancelarias:.....	4
4. Otros Impuestos:.....	6
5. Barreras Para - Arancelarias.....	9
<i>III. Requisitos y Barreras de Acceso</i> .....	10
1. Regulaciones de importación y normas de ingreso.....	10
2. Identificación de las agencias ante las cuales se deben tramitar permisos de ingreso, registro de productos y etiquetas:.....	10
3. Ejemplos de etiquetado de productos (imágenes).....	11
<i>IV. Estadísticas - Importaciones</i> .....	14
1. Estadísticas 2010.....	14
2. Estadísticas 2009.....	14
3. Estadísticas 2008.....	14
<i>V. Características de Presentación del Producto</i> .....	15
1. Potencial del producto.....	15
1.1. Formas de consumo del producto.....	16
1.2. Nuevas tecnologías aplicadas a la presentación/comercialización del producto (ventas a través de Internet, etc.).....	16
1.3. Comentarios de los importadores (entrevistas sobre que motiva la selección de un producto o país de origen).....	17
1.4. Temporadas de mayor demanda/consumo del producto.....	17

<b>1.5. Principales zonas o centros de consumo del producto.....</b>	<b>17</b>
<i>VI. Canales de Comercialización y Distribución.....</i>	<i>18</i>
<i>VII. Precios de referencia - retail y mayorista.....</i>	<i>20</i>
<i>VIII. Estrategias y Campañas de Promoción Utilizadas por la Competencia.....</i>	<i>22</i>
<i>IX. Características de Presentación del Producto.....</i>	<i>23</i>
<i>X. Sugerencias y recomendaciones.....</i>	<i>24</i>
<i>XI. Ferias y Eventos Locales a Realizarse en el Mercado en Relación al Producto.....</i>	<i>25</i>
<i>XII. Fuentes Relevantes de Información en Relación al Producto.....</i>	<i>26</i>
<i>XIII. Anexos.....</i>	<i>27</i>

## PRODUCTO:

1. CÓDIGO SISTEMA ARMONIZADO CHILENO SACH: 1509.1000
2. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO: ACEITE DE OLIVA VIRGEN.
3. CÓDIGO SISTEMA ARMONIZADO LOCAL: 1509.1000

## SITUACIÓN ARANCELARIA Y PARA - ARANCELARIA

1. ARANCEL GENERAL: 20%
2. ARANCEL PREFERENCIAL PRODUCTO CHILENO:

Acuerdo de Complementación Económica (ACE N° 23) Acuerdo suscrito en el año 1993 entre ambos países: aun cuando el producto “Aceite de Oliva” se encuentra en la lista de productos exceptuados del ACE N° 23, le corresponde una Preferencia Arancelaria Regional (AR. PAR 4) de 20% ad valorem, aplicada sobre la tarifa establecida en el Arancel de Aduanas para terceros países, por lo cual, el aceite de oliva chileno paga aranceles más reducidos (16%), en comparación con los provenientes de países europeos (20%).

3. OTROS PAÍSES CON VENTAJAS ARANCELARIAS:

### Comunidad Andina (CAN):

Actualmente las importaciones provenientes de los países miembros de la CAN (Ecuador, Perú, Colombia y Bolivia), pagan 0% de arancel para su ingreso al mercado venezolano.

### Antecedentes:

En el año 2007, el Gobierno venezolano anunció su decisión de retirarse de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y según la normativa de este bloque subregional compuesto por Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia y Venezuela, las exoneraciones arancelarias se mantuvieron por cinco años, es decir, hasta el 21 de abril del año 2011.

Lo anterior implica que los países miembros que deseen mantener preferencias parciales o totales a los productos de su intercambio comercial, deben negociar en forma bilateral nuevos acuerdos de alcance parcial o total, fuera del marco de la CAN.

En este tenor, a fines de marzo del año 2011 (31/03/2011), en visita oficial del Presidente Hugo Chávez a Cochabamba, los Presidentes de Venezuela y Bolivia suscribieron un acuerdo para regular el comercio bilateral, manteniéndose, por cinco años más a contar de abril de 2011, las preferencias previas establecidas entre ambos países en el marco de la CAN.

Posteriormente, en reunión de mandatarios entre Venezuela y Colombia, efectuada el 9 de abril en la ciudad de Cartagena, ambos países acordaron mantener las mismas preferencias para el comercio binacional, en igualdad de condiciones y universo de productos, por tres meses a contar del 22 de abril de 2011, prorrogables por tres meses adicionales. Al finalizar las dos prórrogas, las preferencias deben especificarse en un nuevo convenio o acuerdo de complementación económica que reemplace en forma definitiva, lo anteriormente acordado en el seno de la CAN. Las autoridades venezolanas han señalado en forma no oficial, su interés de suscribir acuerdos de tipo no convencional y con un papel protagónico del sector público.

Asimismo, en el mes de abril de 2011 una delegación ecuatoriana visitó Venezuela para realizar un Encuentro Bilateral de Cooperación Económica y declararon que esperaban que antes del 22 de abril esté culminado un acuerdo bilateral que prorrogue las preferencias vigentes establecidas en el marco de la Comunidad. A mediados de abril, los cancilleres de ambos países firmaron el Acuerdo Marco de Cooperación y de Complementación Económica entre Ecuador y Venezuela, extendiéndose las mismas preferencias arancelarias por cinco años más.

Por último, el 15 de abril de 2011, Venezuela y Perú suscribieron un mecanismo de prórroga bilateral por 90 días del marco jurídico de la CAN, para lograr en ese plazo, un instrumento de cooperación que impulse los vínculos bilaterales en materia de comercio y complementación productiva. En mayo y junio se realizaron la primera y segunda ronda de negociaciones, respectivamente, y las autoridades peruanas estiman tener concretado el acuerdo binacional en el mes de julio de 2011.

#### **Mercado común del sur (MERCOSUR):**

Venezuela, concede preferencias arancelarias a los países miembros de **MERCOSUR** (Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay), esto implica que gozan de una preferencia arancelaria porcentual establecida en el Arancel de Aduanas de Venezuela, según el Acuerdo de Complementación Económica (**ACE N° 59**), vigente entre **MERCOSUR** y Venezuela.

Esas preferencias van aumentando de año en año. Las preferencias actuales y en los años sucesivos se indican a continuación, con relación al aceite de oliva.

Programa de Liberación Comercial  
Código 1509.1000

País	Preferencia % a partir del 01/01/2011	Arancel a partir del 01/01/2011	Preferencia % a partir del 01/01/2012	Arancel a partir del 01/01/2012
Argentina	93	1,4%	100	0%
Brasil	93	1,4%	100	0%
Paraguay	86	2,8%	93	1,4%
Uruguay	73	5,4%	80	4,0%

**Nota:** Esta preferencia se profundiza en los años siguientes hasta obtener un 100% según sea el país de procedencia. En el caso de Paraguay alcanzará 100% de preferencia en el año en el 2013 y Uruguay en el año 2015.

**4. OTROS IMPUESTOS:**

**Impuesto al Valor Agregado:**

El Impuesto al Valor Agregado en Venezuela recae sobre todos los productos que generen un hecho imponible, en este caso la comercialización de bienes y servicios, por lo que a la importación de estos bienes se le hace aplicable el IVA, el cual es de un 12% desde el 1ro de abril de 2009.

**Costos de internación:**

Se establece por Ley Orgánica de Aduanas el pago del 1 % del valor CIF de la operación (servicios de aduana que paga el importador), divididos en 0,5% dirigido a la Tesorería Nacional y el otro 0,5% al Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria-SENIAT.

**Agente de Aduanas:**

Estos servicios tienen un costo aproximado según cada caso, entre 0,5% y 1% de la operación comercial (CIF). Adicionalmente, se deben pagar gastos operacionales, según el tipo de producto, que pueden fluctuar entre Bolívares (Bs.) 1.500 y Bs. 2.500 por contenedor y por carga suelta entre Bs. 800 y Bs.1000.

**Almacenaje:**

Dependiendo de la naviera ya el tipo de carga, el costo referencial de almacenaje puede variar entre Bolívares 6.000 y 10.000, que sería un pago único en el entendido que la mercancía será retirada (nacionalizada) en un plazo de 10 a 12 días continuos.

**Transporte:**

Según la información suministrada por representantes de navieras que cubren la ruta Chile-Venezuela, a modo referencial el costo del flete marítimo en la actualidad es el siguiente:

Puerto de salida	Puerto de llegada	Tarifa Container 20'	Tarifa Container 40'	Tarifa Container 20' Refrigerado	Tarifa Container 40' Refrigerado
San Antonio	Puerto Cabello / La Guaira	US\$ 1.530	US\$ 1.960	No Disponible	4560 US\$
San Vicente	Puerto Cabello / La Guaira	US\$ 1.830	US\$ 2.260	No Disponible	4560 US\$
Antofagasta	Puerto Cabello / La Guaira	US\$ 1.930	US\$ 2.360	No Disponible	No Disponible
Arica	Puerto Cabello / La Guaira	US\$ 2.130	US\$ 2.640	No Disponible	No Disponible

**Fuente:** Logimar Venezuela (Representantes de Compañía SUDAMERICANA DE VAPORES).

Para el transporte de cargas consolidadas marítimas:

Peso Neto	Tarifa
25 Kg.	1.138,33 BsF.
30 Kg.	1.286,45 BsF.
50 Kg.	1.878,95 BsF.
75 Kg.	2.505,21 BsF.
80 Kg.	2.630,46 BsF.

**Fuente:** DHL Venezuela.

**Nota:** La tarifa puede variar dependiendo del peso volumétrico de la carga. Si el peso volumétrico es mayor al peso neto, se realizará el cálculo del flete en base al primero.

En cuanto al **transporte aéreo**, a modo referencial el costo del flete para el transporte de carga Chile-Venezuela es el siguiente:

**Tarifas desde el Aeropuerto Internacional Comodoro Arturo Merino Benítez de Santiago de Chile (terminal de carga internacional) hasta el Aeropuerto Internacional de Maiquetía Simón Bolívar - Caracas, Venezuela**

Peso	Tarifa
Hasta 23 Kg.	105,00 US\$ (tarifa mínima)
De 24 a 44 Kg.	4,55 US\$ por Kg.
+45 Kg.	3,35 US\$ por Kg.
+100 Kg.	3,00 US\$ por Kg.
+300 Kg.	1,80 US\$ por Kg.
+500 Kg.	1,60 US\$ por Kg.

**Fuente:** LAN Airlines Chile.

**Nota:** Deben agregarse cobros adicionales por conceptos de:  
 FSC (Combustible) = US\$ 0.40 por kilo con un mínimo de US\$25.  
 Coste de documentos (Emisión de la Guía Aérea o Airway bill) = US\$10.

El Valor actual de la Unidad Tributaria es de Bs.76, a partir del 15/2/2011 (Gaceta Oficial No. 39.623).

### Tarifas de portuarias

El 25 de mayo del año 2011, entró en vigencia en Venezuela la nueva Ley de Tasas Portuarias, que implica entre otros aspectos, un incremento entre el 30% y 235% en dólares, a contar del 26 de junio de 2011, en las tasas vigentes aplicables en el régimen tarifario. Las nuevas tasas de servicios portuarios prestados a personas naturales o jurídicas, se aplicarán a las embarcaciones por el arribo, fondeo, zarpe al territorio nacional, uso de aguas protegidas, de superficie y de muellaje de contenedores llenos y vacíos. Posteriormente, el 6 de junio de 2011, el Gobierno oficializó el nuevo régimen tarifario de los servicios a la carga y a los buques en todos los puertos nacionales (Gaceta Oficial No. 39.689). Se espera que próximamente se publiquen las nuevas tarifas por el manejo de cargas en los puertos,



alquiler de maquinaria, almacenaje e impuestos por parte de los llamados Bolipuertos (Bolivariana de Puertos, empresa gubernamental adscrita al Ministerio del Poder Popular para el Transporte y las Comunicaciones a cargo de la gestión portuaria del país). Según información de prensa, las nuevas tasas fueron definidas en dólares americanos, tomando como referencia los estándares internacionales. Sin embargo, el pago se realizará en bolívares al tipo de cambio oficial (Bs. 4,30 por dólar).

De acuerdo a esta nueva Ley de Tasas Portuarias y de servicios de cargas, el buque y los agentes navieros seguramente efectuarán ajustes pertinentes, por lo que las tarifas de navieras y fletes de referencia indicadas, podrían tener variación (se sugiere consultar a su naviera, caso a caso), costos que deberá asumir el consignatario de la mercadería.

## 5. BARRERAS PARA – ARANCELARIAS

### CONTROL DE CAMBIOS EN VENEZUELA

Desde el año 2003 en Venezuela rige un sistema de control de cambios que centraliza la compra y venta de divisas en el Banco Central de Venezuela a través de la Comisión de Administración de Divisas, CADIVI, sobre la base de un tipo de cambio establecido por la autoridad.

A partir del 1ro. de enero de 2011 entró en vigor el Convenio Cambiario N° 14, publicado en la Gaceta Oficial N° 39.584 por medio del cual se establece un tipo de cambio único de Bolívares 4,30 por dólar, aplicable a las operaciones de comercio exterior: (Se pueden bajar las gacetas de la dirección de internet siguiente <http://www.pgr.gob.ve/Recursos/gaceta.asp>).

El aceite de oliva se encuentran en la lista de productos considerados de primera necesidad, por lo cual a la fecha, pueden acceder al tipo de cambio oficial de Bolívares 4,30 por dólar.

### Certificado de No Producción o de Insuficiencia de la Producción Nacional:

El aceite de oliva, está obligado, para efectos de su importación, a contar con una autorización del Ministerio del Poder Popular para la Alimentación en la forma de un “Certificado de No Producción o de Insuficiencia de la Producción Nacional”, para poder tener acceso al mercado formal de divisas (ver anexos III y IV).

### Renovaciones de Registros Sanitarios:

A contar del mes de marzo de 2011, el Ministerio del Poder Popular para la Salud, a través de la División de Higiene de los Alimentos, emitió un comunicado en el cual establece LA EXIGENCIA que para la tramitación de Renovación de Registro Sanitario de Licores y Alimentos -nacionales como importados- debe realizarse los Análisis por ante el Instituto Nacional de Higiene Rafael Rangel, lo que constituye un requerimiento adicional que no está contemplado en el Reglamento General de Alimentos, ni en la Normas Complementarias al mismo.

Según la opinión de importadores locales, ésta nueva disposición ocasionará un gran retraso, dada la congestión que está ocurriendo en dicho Laboratorio, que está sobrepasado por los requerimientos analíticos solamente con fines de Registro Sanitario/Renovación de los productos denominados de control previo, lo que se ha estado traduciendo en lapsos de entrega de más de seis (06) meses



## REQUISITOS Y BARRERAS DE ACCESO

### 1. REGULACIONES DE IMPORTACIÓN Y NORMAS DE INGRESO

Según lo establece el Arancel de Aduanas venezolano, para la importación de aceite de oliva, se requiere de Certificado Sanitario de País de Origen.

Con relación a los permisos para la importación, estos productos deben tramitar un registro sanitario y a la vez el correspondiente registro de marcas (ver Anexos I y II).

Los permisos, registros y certificaciones correspondientes usualmente los tramita el importador, con la debida autorización del proveedor. No obstante, para el caso de registros sanitarios de alimentos y bebidas que otorga el Ministerio del Poder Popular para la Salud y dado que el propietario de los registros es el fabricante según la legislación vigente, los exportadores pueden adelantar, previo a la selección del importador, el trámite de análisis de laboratorio y registros.

Por otra parte, para que el aceite de oliva pueda gozar de la preferencia arancelaria Regional (AR. PAR 4), debe venir acompañado del Certificado de Origen correspondiente.

### 2. IDENTIFICACIÓN DE LAS AGENCIAS ANTE LAS CUALES SE DEBEN TRAMITAR PERMISOS DE INGRESO, REGISTRO DE PRODUCTOS Y ETIQUETAS:

Registro Sanitario: **MINISTERIO DEL PODER POPULAR PARA LA SALUD.**

Dirección: Centro Simón Bolívar, Edificio Sur, Piso 3, Oficina 313, División Higiene de los Alimentos, El Silencio, Caracas.

Teléfonos: 58-212-4080000 / 4080475 Fax: 4080505. Web: [www.msds.gov.ve](http://www.msds.gov.ve)

Director de Higiene de los Alimentos: Sr. Luis Millán.

Correo-e: [msdsdha@hotmail.com](mailto:msdsdha@hotmail.com) / [millanla@yahoo.com](mailto:millanla@yahoo.com)

Nota: se sugiere tener un apoderado o empresa autorizada para efectuar el registro y seguimiento.

Registro de Marcas: **SERVICIO AUTONOMO DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL (SAPI).**

Dirección: Centro Simón Bolívar, Edificio Norte, Piso 4, El Silencio, Caracas.

Teléfonos: 58-212-4842661. Fax: 4831391. Correo-e: [sapi@sapi.gob.ve](mailto:sapi@sapi.gob.ve) Web: [www.sapi.gob.ve](http://www.sapi.gob.ve)

Coordinador de Marcas: Dra. Castiela Velásquez, Teléfono: 58212-4842907.

Correo-e: [cvelasquez@sapi.gob.ve](mailto:cvelasquez@sapi.gob.ve)

Director General: Dr. José Julián Villalba, Teléfono: 58212-4842907.

Correo-e: [jvillalba@sapi.gob.ve](mailto:jvillalba@sapi.gob.ve)

Nota: se sugiere tener un apoderado o empresa especializada para efectuar el registro y seguimiento.

### 3. EJEMPLOS DE ETIQUETADO DE PRODUCTOS (IMÁGENES)

#### PRODUCTO CHILENO



PRODUCTO PORTUGUES



PRODUCTO ARGENTINO



PRODUCTO ITALIANO



PRODUCTO ESPAÑOL



# IV. ESTADÍSTICAS – IMPORTACIONES

## 1. ESTADÍSTICAS 2010

Principales Países de Origen	Cantidad *	Monto (Miles US\$ FOB)	% Participación en el Mercado
España	1.840.806,49	5.363	47%
Portugal	456.968,48	2.003	18%
Italia	429.850,23	1.406	12%
Siria	200.797,00	953	8%
Chile (10)	15.503,00	84	0.7%
Subtotal	2.943.925,20	9.808	87%
Total	3.330.720,18	11.296	100%

## 2. ESTADÍSTICAS 2009

Principales Países de Origen	Cantidad *	Monto (Miles US\$ FOB)	% Participación en el Mercado
España	1.751.634,91	6.195	56%
Portugal	497.822,87	2.218	20%
Italia	334.996,67	1.462	13%
Siria	96.556,26	481	4%
Chile	20.063,35	70	0,6%
Subtotal	2.701.074,06	10.426	94%
Total	2.866.876,22	11.010	100%

## 3. ESTADÍSTICAS 2008

Principales Países de Origen	Cantidad *	Monto (Miles US\$ FOB)	% Participación en el Mercado
España	3.383.820,46	11.918	60%
Portugal	531.275,82	2.666	14%
Italia	559.291,47	2.466	13%
Siria	180.967	760	4%
Chile	200.311,96	943	5%
Subtotal	4.855.666,71	18.753	96%
Total	5.120.404,79	19.708	100%

Fuente: Elaboración propia ProChile Caracas con cifras suministradas por el Instituto Nacional de Estadísticas de Venezuela (INE).

# V ■ CARACTERÍSTICAS DE PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO

## PRODUCCIÓN NACIONAL:

Aun cuando en Venezuela no existe producción de aceite de oliva, es importante destacar que en el año 2010, se firmó un acuerdo de cooperación técnica con Siria, en el cual se encuentran llevando a cabo un Proyecto de Producción de Olivo, en el cual Siria aportará 10 variedades de olivo, para evaluar aquellas que se puedan adaptar a las condiciones agroecológicas de Venezuela. Mayor información <http://procesoliva.blogspot.com/2011/05/venezuela-incursiona-en-el-olivo-con-la.html>

### 1. POTENCIAL DEL PRODUCTO.

En la actualidad, en el mercado venezolano no existe producción nacional de aceite de oliva. En este sentido, los principales países proveedores de este producto tradicionalmente han sido países europeos (España, Italia y Portugal). No obstante lo anterior, se encuentra presencia de aceite de oliva de origen sirio, chileno y argentino, pero en menor cantidad.

Se observa un creciente interés por parte de importadores venezolanos, en conocer mayor información de la oferta exportable de Chile en el sector. Asimismo, se han incrementado las consultas de empresas chilenas exportadoras de aceite de oliva, con respecto a las características del mercado venezolano y en otros casos, se han atendido visitas comerciales de prospección de compañías interesadas en exportar aceite de oliva hacia Venezuela.

Existen oportunidades de negocios en dos vertientes: Uso industrial (empresas de conservas) y especialmente a nivel de consumidor final (hoteles, restaurantes, hipermercados, supermercados, tiendas de delicatessen, etc).

Los empresarios chilenos deben de tomar en cuenta que el mercado venezolano es fácil de penetrar, considerando que el consumidor local está dispuesto a probar nuevos productos y nuevas marcas, siempre y cuando estén dentro de su presupuesto. Asimismo, deben tener presente que existe una creciente demanda de productos chilenos, por parte del mercado venezolano.

Es importante señalar, que los productos procedentes de Chile poseen un significativo posicionamiento en este mercado, especialmente los productos alimenticios tales como frutas, productos del mar y vinos. Considerando la alta calidad del aceite de oliva que se produce en Chile, ha logrado incorporarse satisfactoriamente entre los productos importados por Venezuela.

Por último, el aceite de oliva no compite con productos nacionales, de manera que tendrá menores dificultades para superar las barreras al comercio existentes en Venezuela.

### 1.1. FORMAS DE CONSUMO DEL PRODUCTO.

Seleccionar el aceite adecuado para elaborar un determinado plato es hoy en día una necesidad para los buenos cocineros y aficionados a la cocina. El aceite de oliva se consume en Venezuela tanto para freír, como para aderezar ensaladas, arroces, y una infinidad de platos.

Los hábitos de consumo del aceite de oliva en los hogares de Venezuela, se puede distinguir entre el consumidor corriente que determina su compra tomando en cuenta el precio del producto, más que la marca y el origen y el consumidor exigente, que más que ver el precio del producto determina su compra por el grado de acidez, variedad de oliva y año de envasado.

Un segmento importante de consumo lo constituyen los hoteles y restaurantes. Aproximadamente en un hotel de la ciudad capital (Caracas), se consumen 50 litros mensuales de este producto. La demanda generada en estos dos sectores va a depender de la opinión del chef y del presupuesto económico que tengan para comprar el aceite de oliva.

En cuanto a la marca y tipo de aceite, en el caso de los hoteles y restaurantes, los chef manifestaron adecuarse a cualquier marca siempre y cuando fuese un aceite de oliva extra virgen, ya que éste tiene un sabor fuerte y realza el sabor de las comidas.

De acuerdo a lo manifestado por expertos gastronómicos, en Venezuela el aceite de oliva es símbolo de la cocina de buena calidad y ha sustituido a otros ingredientes (mantequilla), que se utilizaban para elaborar platos exquisitos. Lo anterior, debido a que el aceite de oliva permite modificar las texturas, integrar los alimentos y personalizar los platos.

Es importante destacar que en Venezuela se comercializan diferentes tipos de aceites, los cuales se venden al público a un precio mucho menor y que son utilizados por los consumidores como productos sustitutos del aceite de oliva. En este sentido y de acuerdo a información recabada en visitas efectuadas a los principales supermercados de Caracas, se pueden mencionar los siguientes productos:

- Aceite de girasol.
- Aceite de soya.
- Mezcla de aceite de oliva/ aceite de girasol.
- Mezcla de aceite de oliva /aceite de soya.
- Aceite de canola.

### 1.2. NUEVAS TECNOLOGÍAS APLICADAS A LA PRESENTACIÓN/COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO (VENTAS A TRAVÉS DE INTERNET, ETC.).

Existe una creciente tendencia entre los supermercados -principalmente- en ofrecer el servicio de compras por internet a través de sus páginas web. Para esto, el cliente debe registrarse en la página, hacer la selección de los productos de su interés y ordenar el envío al lugar de su preferencia (hogar, oficina, etc.), los cuales debe pagar a través de su tarjeta de crédito.



### 1.3. COMENTARIOS DE LOS IMPORTADORES.

La opinión general de los importadores consultados, es que el aceite de oliva chileno presenta diferentes atributos de altísima calidad y son muy reconocidos por los expertos gastronómicos y conocedores del sector. Una de las características que más resaltan los importadores, es el grado de acidez del aceite chileno y las variedades que se producen, además de los aceites especiados que están muy bien ponderados en este mercado.

Sin embargo, el precio juega un factor relevante al momento de tomar la decisión de importar y hacer negociaciones con productores chilenos, por cuanto, al aplicar todos los impuestos correspondientes para comercializarlo, el producto queda muy por encima del precio de venta al público de aceites tradicionales en este mercado, como los europeos, lo que hace poco competitivo al aceite chileno.

Lo anterior, ha sido la consecuencia que algunas de las marcas de aceites chilenos que se comenzaron a comercializar en el año 2007 en Venezuela, ya no se encuentren presentes. Adicional a lo anterior, muchas de las empresas que se dedicaban a importar aceite de oliva, son importadores también de vinos y licores, por lo cual, considerando las restricciones de acceso a divisas existentes, han definido prioridades internas para llevar a cabo importaciones únicamente de licores.

### 1.4. TEMPORADAS DE MAYOR DEMANDA/CONSUMO DEL PRODUCTO.

Considerando los múltiples usos y aplicaciones que ofrece el aceite de oliva, el producto se consume en forma constante durante todo el año.

Según la información recopilada, no existe limitaciones ni períodos diferenciados en el consumo de éste producto en el mercado venezolano.

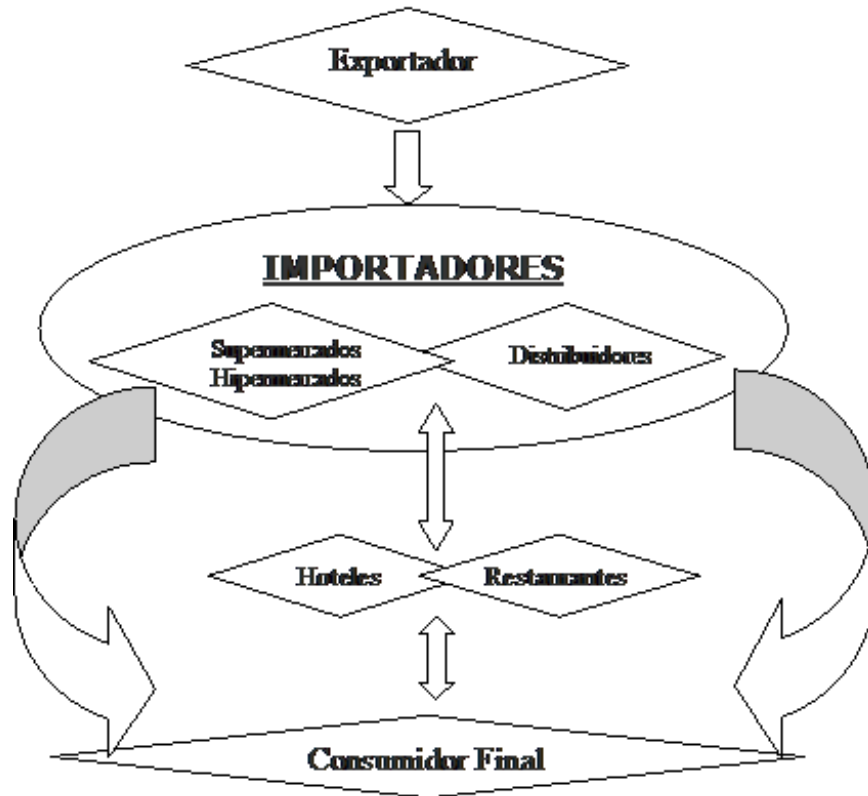
### 1.5. PRINCIPALES ZONAS O CENTROS DE CONSUMO DEL PRODUCTO.

El aceite de oliva se vende tanto en los principales puntos de ventas de productos de consumo masivo (supermercados y panaderías), como en locales especializados entre los que se pueden mencionar: bodegones, boutique de vinos, licorerías.

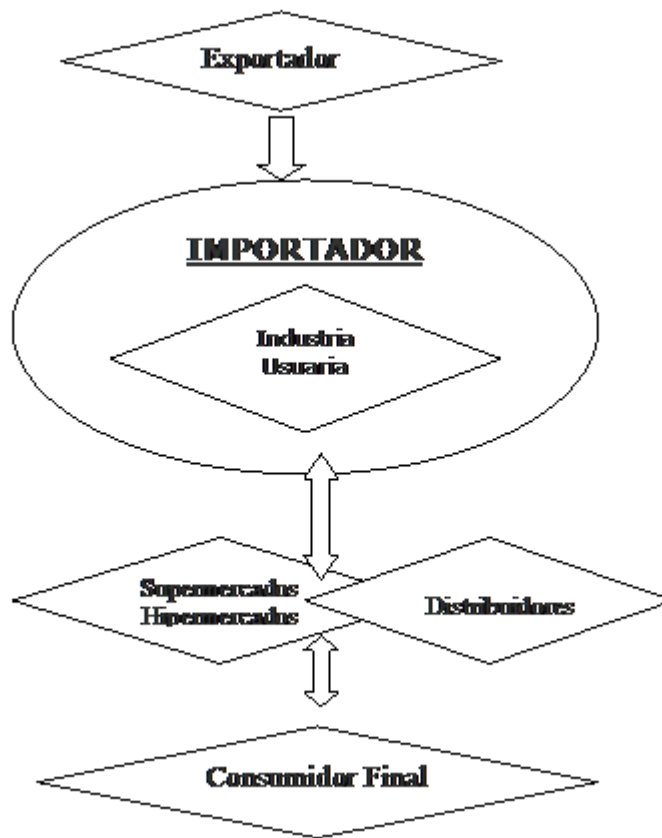
Los centros de consumo de este producto principalmente son hogares, restaurantes, reuniones sociales, eventos gastronómicos, entre otros.

# VI. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN

## CANAL DE COMERCIALIZACIÓN MINORISTA



CANAL DE COMERCIALIZACIÓN INDUSTRIAL



Nota: En el canal de distribución industrial, el importador es aquella industria que utiliza el aceite de oliva, para la elaboración de sus productos (atún en aceite de oliva).

## VII. PRECIOS DE REFERENCIA - RETAIL Y MAYORISTA

En el siguiente cuadro se indican precios de venta retail correspondientes al aceite de oliva, los cuales se obtuvieron en visitas hechas a principales cadenas de supermercados de la ciudad de Caracas:

Marcas	País de Origen	Precio (*USD)
Santiago	Chile	14.42
Oveja Negra	Chile	30.23
Mestre	Chile	19.77
Gallo	Portugal	14.42 (500ml) 5.12 (200ml)
Oliveira Da Serra Seleccion	Portugal	17.44
Oliveira Da Serra Clásico	Portugal	13.95 (750ml) 15.12 (700ml)
Bertolli	Italia	20.93
La Pedriza	España	22.09
Garcia de la Cruz	España	19.53 750ml 10.93 250ml 16.28 250ml (con atomizador)
Cinquina	Italia	22.09\$ 1Lt 11.16\$ 500ml
Olitalia	Italia	15.81
Altis	Grecia	11.28
Hacienda La Laguna	España	21.16 750ml

		11.63 500ml
Ybarra	España	19.77 750ml 13.95 500ml
Picuarino	Argentina	15.12 500ml
Oliovita Orgánico	Argentina	17.67 500ml
Oliovita Edición Limitada		13.49 250ml
Oliovita Bivarietal		15.12 500ml 10.70 250ml
Borgiolo	Argentina	13.48 Botella 500ml 12.32 Lata 500ml
Manzanilla. Varietal	Argentina	19.07 500ml
Nature's Ideal (Andes del Sur).	Argentina	21.40
Loreto	España	18.60 1Lt 9.53 500ml
Fragata	España	22.09 1Lt 17.44 750ml 12.79 500ml
Eureka	España	16.28 1Lt

\*TIPO DE CAMBIO ACTUAL: US\$1 = Bs. 4,30

No se dispone información sobre el precio a nivel mayorista.

## VIII. ESTRATEGIAS Y CAMPAÑAS DE PROMOCIÓN UTILIZADAS POR LA COMPETENCIA

Con relación a las estrategias promocionales empleadas por las compañías importadoras y distribuidoras de este producto, se pueden mencionar la realización de pautas publicitarias en medios radiales (cuñas en radio), a través de la imagen de expertos gastronómicos o chef reconocidos.

Asimismo, como estrategia de promoción incluyen la presencia del aceite de oliva en muestras y catas de vino, en las cuales realizan degustaciones de los diferentes tipos de aceites importados. Por otra parte, se encuentra la participación de las empresas importadoras locales en eventos gastronómicos tanto en la ciudad de Caracas, como en las diferentes regiones de Venezuela.

En punto de venta se destacan como estrategias de comercialización, ofertas en la compra de una botella de aceite (argentino) obsequian una mermelada de frutas:



## IX. CARACTERÍSTICAS DE PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO

El aceite de oliva se comercializa en diferentes presentaciones, las cuales varían según el tipo de aceite, contenido y envase. Las más comunes son en botellas, con capacidad de 1000 ml, 750ml y 500 ml. Existe presencia de botellas de 250 ml, pero en menor cantidad. Adicionalmente existe aceites envasados en latas de aluminio, pero esta presentación ha ido desapareciendo poco a poco.

Un atributo interesante que se detectó en la presentación del producto, es la incorporación de la boquilla corta gota.

El aceite de oliva se provee al canal mayorista -por lo general- en cajas de cartón corrugado de 12. Posteriormente son exhibidos en punto de venta directamente en los anaqueles (autoservicio), lo cual se puede observar en la siguiente imagen.



## X. SUGERENCIAS Y RECOMENDACIONES

- Es muy importante el reforzamiento promocional a través de la presencia de anfitrionas y degustaciones, tanto en el canal on trade (hipermercados, supermercados) así como off trade (restaurantes, bodegones).
- Es de suma importancia la realización de actividades de capacitación, que permitan dar promover la imagen país de Chile como país proveedor de aceite de oliva, información técnica y capacitación al personal de ventas de las empresas.
- Se sugiere mantener la realización de actividades de promoción comercial para mantener e incrementar la imagen y presencia del aceite chileno, ante la creciente amenaza de la industria argentina que ha ido incrementando notoriamente su presencia en el mercado venezolano.
- A través del Servicio de Información Comercial de ProChile, los exportadores podrán adquirir información actualizada de las empresas venezolanas importadoras del sector y persona contacto que se encuentra a cargo de las compras (teléfono, fax, email, website, etc).
- Se sugiere organizar visitas comerciales de prospección a este mercado, para lo cual esta Oficina Comercial prestará todo el apoyo necesario que contribuya a esta iniciativa.
- Se recomienda iniciar con antelación los registros sanitarios y de marcas, independientemente que aún no se encuentre definido el importador. Para ello, la Oficina Comercial puede proveer datos de contacto de asesores en la materia.
- Asimismo, esta Oficina podrá apoyar en la organización de degustaciones, lanzamientos, Show Rooms, que permitan la difusión de cada empresa exportadora chilena y apoyo en estrategias de promoción a importadores locales.
- Tomar en cuenta como estrategia de difusión a las redes sociales (Facebook, Twitter, Blog) presentes en Venezuela, lo que se está constituyendo como el principal método de difusión de actividades en el sector gastronómico por el bajo costo y alcance que presentan.



# XI. FERIAS Y EVENTOS LOCALES A REALIZARSE EN EL MERCADO EN RELACIÓN AL PRODUCTO

1. **Muestra y Cata Sabores del Vino Chileno y Más...** El 25 de agosto de 2011, se realiza una Muestra y Cata (vinos, pisco y aceite de oliva), en la ciudad de Caracas, en el marco institucional de Proyectos de Promoción de Exportaciones cofinanciados por PROCHILE. Es un evento que se lleva a cabo en este mercado cada dos (2) años y es muy conveniente para aquellas empresas que estén en la búsqueda de importador, por cuanto se convoca a todos los actores vinculados al sector, importadores, distribuidores, licorerías, supermercados, hoteles, restaurantes, líneas aéreas, etc.

Los exportadores interesados en incorporarse a esta actividad coordinada por PROCHILE pueden tomar contacto con la Sra. Paola Vásquez, Coordinadora Nacional de Vinos, a cargo del proyecto correo [pvasque@prochile.cl](mailto:pvasque@prochile.cl) Tlf: 56-2 8275413. Depto. Alimentos Procesados de ProChile.

2. **Festival Gourmet Internacional**, que se realizará en Caracas entre el 27 y 30 de octubre de 2011, con una muy fuerte presencia de la oferta del sector vinos, licores y productos gourmet.

Este evento se realizará en el Centro Internacional de Exposiciones de la Universidad Metropolitana (CIEC). El Salón está dirigido a profesionales, empresarios, periodistas, expertos y aficionados a la gastronomía, abierto al público previo pago. Para mayor información, visitar el sitio Web: [www.festivalgourmetinternacional.com](http://www.festivalgourmetinternacional.com), o bien contactar a la Oficina Comercial de ProChile en Caracas.

3. **Salón Internacional de la Gastronomía**, que se realiza anualmente (principios del mes de octubre), organizado por la revista Exceso del Diario El Nacional. Sirve de vitrina de promoción de los productos gourmet. Para más información visitar: [www.saloninternacionaldegastronomia.com](http://www.saloninternacionaldegastronomia.com)

4. **Catas Gourmet Margarita**, evento que se realiza anualmente en la Isla de Margarita, orientado a productos y servicios necesarios para cocineros, personal de restaurantes y hoteles, así como a bodegones, hipermercados, academias, público profesional y aficionados a la cultura enogastronómica. <http://www.catasgourmetmargarita.com>

5. Catas programadas por la oficom.

## XII. FUENTES RELEVANTES DE INFORMACIÓN EN RELACIÓN AL PRODUCTO

- ✓ SERVICIO NACIONAL INTEGRADO DE ADMINISTRACION ADUANERA Y TRIBUTARIA, SENIAT: <http://www.seniat.gob.ve>
- ✓ INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS DE VENEZUELA, INE: <http://www.ine.gob.ve>
- ✓ MINISTERIO DEL PODER POPULAR PARA LA SALUD: <http://www.mpps.gob.ve/ms/>
- ✓ SERVICIO AUTÓNOMO DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL: <http://www.sapi.gob.ve>
- ✓ COMISIÓN ADMINISTRADORA DE DIVISAS (CADIVI): <http://www.cadivi.gov.ve>
- ✓ FONDONORMA (NORMAS DE CALIDAD COVENIN): [www.fondonorma.org.ve](http://www.fondonorma.org.ve)
- ✓ GOBIERNO EN LÍNEA: [www.gobiernoenlinea.ve](http://www.gobiernoenlinea.ve)

# XIII. ANEXOS

## ANEXO I

### TRÁMITES PARA EL REGISTRO SANITARIO DE ALIMENTOS EN VENEZUELA

#### Requisitos:

1. Certificado de libre venta y consumo, emitido por la autoridad sanitaria del país de origen en español, legalizado en consulado venezolano.
2. Certificado de análisis físico químico; emitido por la autoridad sanitaria del país de origen o un laboratorio autorizado por este. legalizado en el consulado venezolano.
3. Lista decreciente de ingredientes: emitido por el fabricante indicando todos los aditivos (si los contienen).
4. Diagrama del proceso de elaboración, brevemente descrito indicando las temperaturas a las cuales se somete el producto terminado.
5. Poder de representación para las gestiones de registro a la empresa o persona que efectuara los trámites, legalizado en Consulado venezolano.
6. Poder de distribución a una empresa legalmente autorizada por el Ministerio de Finanzas en Venezuela, para importar y distribuir el producto legalizado en el Consulado venezolano.
7. Información general del fabricante; descripción de envase. representaciones (tamaño/volumen) lugar de fabricación, registro de marca o su copia.
8. Etiquetas o envoltorios (alimentos): Tres (3) muestras de las etiquetas o sus proyectos, marbetes, collarines o cualquier información que lleve el producto, incluyendo la tabla nutricional. Muestras: quince unidades de representación o un kilo y medio de la más reciente fabricación.
9. Honorarios profesionales de la empresa autorizada para las gestiones de registro: los honorarios varían de acuerdo a la empresa o asesor que se contrate.
10. Los trámites los debe efectuar el importador, representante y/o asesor en:

#### **MINISTERIO DE SALUD Y DESARROLLO SOCIAL (MSDS).**

Dirección: Centro Simón Bolívar, Edificio Sur, Piso 3, Oficina 313, División Higiene de los Alimentos, El Silencio, Caracas. Teléfonos: 58-212-4080000 / 4080475 Fax: 4080505. Correo-e: [msds@msds.gov.ve](mailto:msds@msds.gov.ve) Web: [www.msds.gov.ve](http://www.msds.gov.ve) Correo-e: [msdsdha@hotmail.com](mailto:msdsdha@hotmail.com)

**ANEXO II**  
**TRÁMITES PARA EL REGISTRO DE MARCAS VENEZUELA**

1. Poder de representación para las gestiones de registro a la empresa o persona que efectuara los tramites, legalizado en consulado venezolano.
2. Copia del registro de marca efectuado en el país de origen, legalizado por el consulado venezolano.
3. Efectuar conocimiento de marca y clase de interés (clasificación).
4. Introducir la solicitud de búsqueda de antecedentes para determinar factibilidad de registro de una marca en cualquiera de las clases internacionales (respuesta en 1 semana).
5. Luego de determinar que la marca está desocupada, aproximadamente en 6 meses se publica en boletines de la propiedad industrial los resultados para obtener el derecho de uso de la marca (en base a decisión 486 de la Comunidad Andina), boletines que son revisados cada 2 meses por las empresas consultoras del área de registro de marcas.
6. Se deben pagar diversos costos para la búsqueda de antecedentes, planillas, derechos fiscales, etc y costos adicionales si se desea habilitar el trámite. para ver información de costos, consultar [www.sapi.gob.ve](http://www.sapi.gob.ve) módulo tasas y tarifas.  
Adicionalmente se deben considerar los honorarios profesionales del asesor o empresa autorizada para efectuar el registro.
7. Proceso de registro de marca: tiempo total aprox. entre 8 meses y 1 año si no hay inconvenientes (devolución de documentos, marcas análogas o similares para distinguir productos análogos, oposiciones presentadas por terceros, etc).
8. Los trámites se deben efectuar en:

**SERVICIO AUTONOMO DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL (SAPI).**

Dirección: Centro Simón Bolívar, Edificio Norte, Piso 4, El Silencio, Caracas.

Teléfonos: 58-212-4842661. Fax: 58212-4831391. Correo-e: [sapi@sapi.gob.ve](mailto:sapi@sapi.gob.ve) Web: [www.sapi.gob.ve](http://www.sapi.gob.ve). Coordinador de marcas: Dra. María Alejandra Medina, teléfono: 58-212-4842907. Correo-e: [mmedina@sapi.gob.ve](mailto:mmedina@sapi.gob.ve)

### ANEXO III

#### REQUISITOS PARA EMISIÓN DE CERTIFICADOS DE NO PRODUCCION EN VENEZUELA

1. Timbre Fiscal 0.3 UT equivalente a Bs. 19.50
2. Solicitud del certificado de no producción (2 planillas que genera el sistema firmadas y selladas)
3. Solicitud escrita del certificado de No Producción o Producción Insuficiente con exposición de motivo por parte de la Empresa.
4. Descripción técnica y comercial de el o (los) producto(s) a importar.
5. Fotocopia de la factura comercial o factura pro-forma, de la próxima importación.
6. Copia del RIF
7. Copia de la C.I del representante legal. En caso de que la persona que firma sea un apoderado, deberá anexar fotocopia del poder notariado y fotocopia de la C.I del apoderado
8. Copia de la declaración del ISLR. En caso contrario, consignar Balance general o estado de ganancias y pérdidas (vigente, hasta 1 mes antes de la fecha de solicitud) firmado por un Contador Público y visado por el Colegio de Contadores Públicos. En caso de no declarar, anexar la constancia de no contribuyente emitida por el SENIAT.
9. Copia de la declaración del IVA (vigente, hasta 1 mes antes de la fecha de solicitud). En caso de no declarar, anexar la constancia de no contribuyente emitida por el SENIAT.
10. Copia de la declaración del Impuesto Municipal (Vigente). En caso de no declarar, anexar la constancia de no contribuyente emitida por la Alcaldía o Hacienda Pública Municipal
11. Registro Mercantil (Acta Constitutiva) y su última modificación (si la hubiere) resaltando a la persona solicitante.

ENTREGAR EN TAQUILLA DE NO PRODUCCIÓN DEL VICEMINISTERIO DE INDUSTRIAS EN CARACAS, LOS REQUISITOS EN EL ORDEN SEÑALADO ANTERIORMENTE DENTRO DE UNA CARPETA MARRÓN TAMAÑO OFICIO CON GANCHO.

**NOTA IMPORTANTE:** PARA RETIRAR EL CERTIFICADO DEBERÁ CONSIGNAR AUTORIZACIÓN CON FECHA DEL DÍA Y SELLO HÚMEDO DE LA EMPRESA Y FIRMADA POR EL REPRESENTANTE LEGAL, ANEXANDO COPIA DE LA C.I. DEL MISMO Y DE LA PERSONA QUE HACE EL RETIRO EN CASO DE NO ESTAR AUTORIZADO EN EL SISTEMA.

Los trámites se deben efectuar en:

#### MINISTERIO DEL PODER POPULAR PARA LA ALIMENTACIÓN

Dirección: Av. Andrés Bello, Edificio "Las Fundaciones" P.B Local 8 "Taquilla Única". Dirección de Mercadeo. Municipio Libertador. Distrito Capital. Venezuela.

Web: [www.minpal.gob.ve](http://www.minpal.gob.ve)

Documento Elaborado por: Oficina Comercial ProChile Caracas [prochilecaracasve@cantv.net](mailto:prochilecaracasve@cantv.net)