

## PERFIL DE MERCADO CONSERVAS DE FRUTAS - COLOMBIA

ProChile Bogotá, Diciembre de 2007

### PRODUCTO

#### CÓDIGO SISTEMA ARMONIZADO CHILENO

2008.99.90.00 Las demás frutas y otros frutos y demás partes comestibles.

#### CÓDIGO SISTEMA ARMONIZADO COLOMBIANO

2008.99.90.00 Las demás mezclas de frutas

### SITUACIÓN ARANCELARIA Y PARA-ARANCELARIA

#### ARANCEL GENERAL:

2008.99.90.00 Las demás mezclas de frutas **20%**

#### ARANCEL PREFERENCIAL PRODUCTO CHILENO

Según el Acuerdo de Complementación Económica A.C.E 24, suscrito entre Chile y Colombia, el arancel preferencial para las demás mezclas de frutas es del **0%**.

#### OTROS PAISES CON VENTAJAS ARANCELARIAS

PARTIDA ARANCELARIA	CAN %		ALADI %				CARI COM %
	BOLIVIA ECUADOR VENEZUELA	PERU	MÉXICO	PREFERENCIAS ARANCELARIAS REGIONALES			
				ARGENTINA	PARAGUAY	URUGUAY	
				BRASIL		CUBA	
2008.99.90.00	0	0	0	12.4	8.6	11	0

#### OTROS IMPUESTOS:

#### IVA: Impuesto al Valor Agregado.

2008.99.90.00 Las demás mezclas de frutas **16%**

#### REQUISITOS Y BARRERAS DE INGRESO

- **Descripción Mínima:** Requisitos exigidos por el Ministerio de Comercio Industria y Turismo en cuanto a la presentación del producto, con el fin de homogeneizar las mercancías y los trámites.

Las descripciones mínimas que se deben cumplir para la importación de vegetales en conservas son:

- Nombre del producto.
- Origen
- Grado de elaboración
- Forma de presentación (indicar el contenido en peso o volumen)

Entidad: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

[www.mincomercio.gov.co](http://www.mincomercio.gov.co)

- **Visto bueno:** Trámite para cuando se importan productos para el sector gastronómico o al por mayor. Se debe cumplir con los siguientes requisitos:
  1. Oficio de solicitud por duplicado dirigido al INVIMA solicitando el Visto Bueno.
  2. Registro de importación del Ministerio de Comercio diligenciado con una fotocopia de la hoja principal, adicional y descriptiva, cuando corresponda; (en la descripción de la mercancía se debe indicar el uso y la presentación de la materia prima a importar).
  3. El registro de importación deberá venir diligenciado y cerrado con una (x) o una raya en las casillas 17 de la 19 a la 24.

Entidad: Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos

INVIMA

[www.invima.gov.co](http://www.invima.gov.co)

- **Registro Sanitario:** Cuando se presenta en empaque comercial para la venta al por menor. Para poder obtener el registro sanitario se requiere:
  1. Formato de relación de documentos que constituyen el expediente indicando los folios respectivos.
  2. Formulario único de Solicitud Registro Sanitario Automático de Alimentos Expedición y renovación (original y copia).
  3. Certificado de existencia y representación legal del interesado, cuando se trate de persona jurídica o registro mercantil cuando se trate de persona natural. Con vigencia no mayor a 90 días expedida por cámara de comercio.
  4. Certificado expedido por la autoridad sanitaria del país exportador, en el cual conste que el producto está autorizado para el consumo humano y es de libre venta en ese país, debidamente consularizado.
  5. Constancia de que el producto proviene de un fabricante o distribuidor autorizado, salvo cuando el titular del registro sea el mismo fabricante.
  6. Si la solicitud se realiza a través de abogado, debe incluir el poder debidamente otorgado y con nota de presentación personal del poderdante y apoderado.
  7. Si el importador quiere ser titular del registro debe allegar autorización del fabricante para que el importador sea el titular.

8. Las certificaciones deben venir previamente consularizadas, legalizadas, traducidas oficialmente al español y avaladas por el Ministerio de Relaciones Exteriores.

Entidad: Instituto de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos INVIMA

[www.invima.gov.co/version1/tramites\\_servicios/Tramite11-20a.htm#Tramite12](http://www.invima.gov.co/version1/tramites_servicios/Tramite11-20a.htm#Tramite12)

- **Registro de Marca:** Si usted es una persona natural o jurídica y quiere registrar una marca o lema comercial para que le sea concedido el uso exclusivo por diez años, y el derecho de actuar contra terceros que la utilicen sin consentimiento, debe presentar la solicitud ante la Superintendencia de Industria y Comercio - Delegatura de Propiedad Industrial.

Entidad: Superintendencia de Industria y Comercio

[www.sic.gov.co](http://www.sic.gov.co)

## **BARRERAS PARA ARANCELARIAS**

Las exportaciones hacia Colombia de las demás mezclas de frutas, no están sujetas a barreras para arancelarias, teniendo en cuenta que este país no procesa de manera extensiva este producto.

En lo referente a normas fitosanitarias y zoonosanitarias, la legislación colombiana asume las reglamentaciones internacionales, lo que permite a los exportadores cumplir fácilmente con las solicitudes de la autoridad local. Los procedimientos para obtener permisos no son expedidos pero no se constituye en barrera puesto que se debe a demoras normales en el trámite.

## ESTADÍSTICAS - IMPORTACIONES

2008.99.90.00

Las demás mezclas de frutas

País	2004	2005	2006	2007 (Ene-Jun)
ESTADOS UNIDOS	13.893	64.961	126.583	45.264
CHILE	97.358	114.131	67.217	38.551
TAILANDIA	10.941	24.627	52.077	15.279
Z.F. CARTAGENA	0	27.872	44.150	42.149
ITALIA	34.806	19.630	39.229	25.456
BRASIL	0	0	35.921	27.652
ALEMANIA	0	0	20.318	0
ESPAÑA	7.983	1.944	2.723	1.124
CHINA	2.500	2.542	1.980	0
ARGENTINA	0	0	0	520
COSTA RICA	224	0	0	0
LIBANO	0	533	0	0
MEXICO	31.555	0	0	0
PANAMA	291	0	0	0
PERU	0	122	0	0
SUDAFRICA	0	0	0	441
VENEZUELA	0	0	0	356
<b>TOTAL</b>	<b>199.552</b>	<b>256.361</b>	<b>390.198</b>	<b>196.793</b>

Fuente: SICEX 2007.

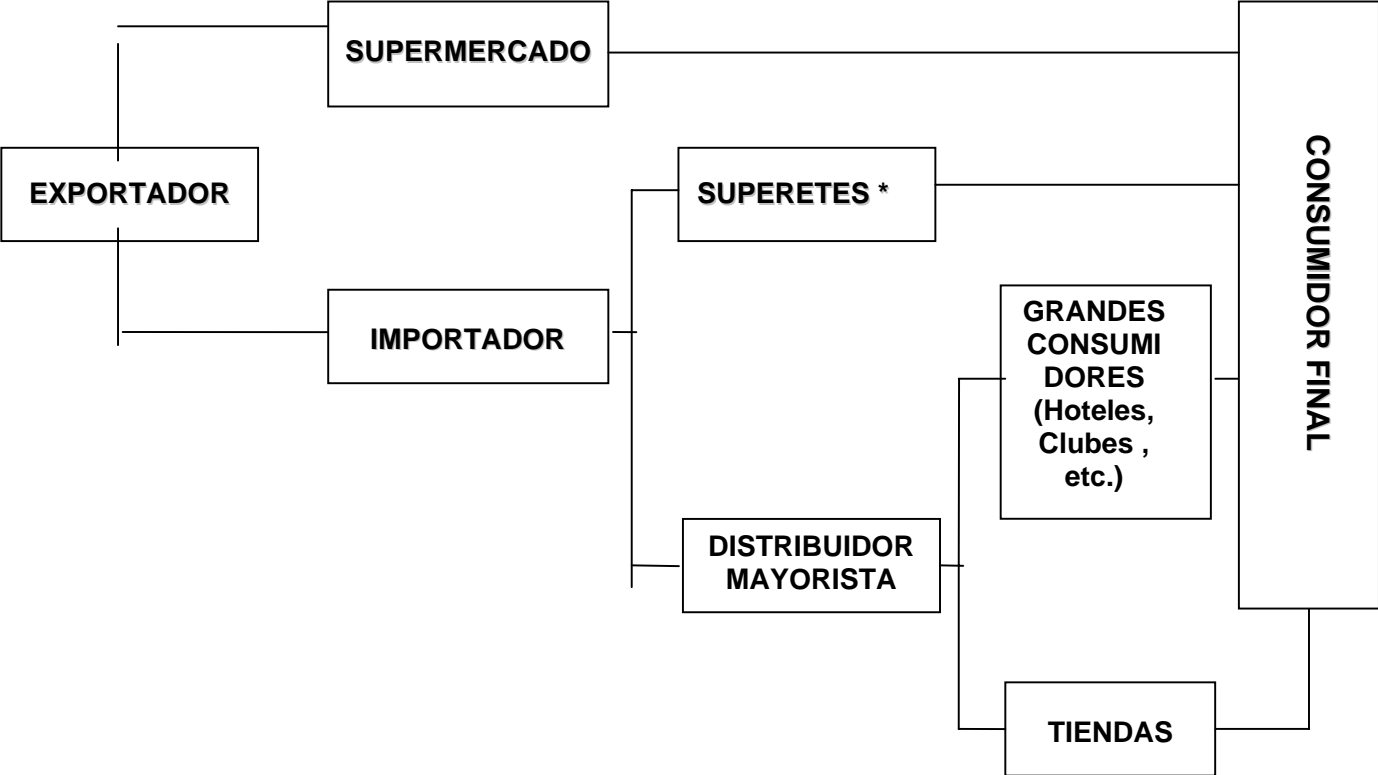
## POTENCIAL DEL PRODUCTO

### PRECIOS DE REFERENCIA RETAIL (Incluye competencia directa)

PUNTO DE VENTA	SUPERMERCADOS OLIMPICA S.A. ( Calle 100)					
PRODUCTO	FRUTAS EN CONSERVA					
	MARCA	ORIGEN	TIPO DE ENVASE	CAPACIDAD	PRECIO DE VENTA \$COL	PRECIO DE VENTA US\$*
COCTAIL DE FRUTAS	El Nogal	Chile	Lata	530 grs.	6.550	3,29
	Olimpica	Chile	Lata	590 grs.	3.800	1,91
	Al Fresco	Colombia	Lata	600 grs.	3.600	1,81
				850 grs.	6.980	3,51
	Roland	Colombia	Lata	560 grs.	4.500	2,26
DURAZNOS EN MITADES	San Jorge	Chile	Lata	820 grs.	5.200	2,61
PIÑA EN CONSERVA	Olimpica	Colombia	Lata	600 grs.	3.600	1,81
	La Coruña	Colombia	Lata	600 grs.	4.600	2,31

\* El tipo de cambio es de Col\$ 1.990 = 1 US\$.

**CANALES DE COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE LAS DEMAS MEZCLAS DE FRUTAS**



**\* Superetes:** supermercados de autoservicio cuya área de ventas oscila entre 80 y 1.600 mts<sup>2</sup>

## **COMPETENCIA**

De acuerdo a las estadísticas de importación, el mercado para las demás mezclas de frutas se encuentra aún en desarrollo, con importaciones promedio de US\$ 282 mil dólares durante los tres últimos años. Estados Unidos es el principal proveedor de este producto, con una participación de mercado del 32% durante el año 2006, seguido por Chile y Tailandia. La mayor parte de los proveedores que tiene Colombia, ingresan su producto cancelando un arancel del 20%, exceptuando Brasil, que ingresa con un arancel del 12.4%. En caso que un proveedor chileno decidiera ingresar su producto a este mercado, estaría exento del pago del arancel (0%), en virtud del ACE No 24, con lo cual tendría una ventaja importante en precio frente a sus competidores.

Durante la visita a supermercados realizada por la Oficina Comercial encontramos que esta categoría se encuentra en las zonas frías de las góndolas (parte inferior), que el número total de caras que tiene es pequeño y que no existe un líder claramente definido.

Las marcas corresponden a empresas multinacionales o locales como Al Fresco o la Coruña, los cuales son enlatados en la Zona Franca de Cartagena como es el caso de la primera marca, o son enlatados específicamente para la empresa colombiana en el caso de la segunda marca. Cabe destacar que tanto en el supermercado visitado, así como en locales de otros supermercados, encontramos como constante marcas propias, enlatadas generalmente por empresas chilenas como Agrofrut Rengo o Pentzke. Los precios del producto oscilan entre US\$ 1.81 y US\$ 3.29 y la presentación más utilizada en el mercado colombiano son las latas, con contenidos entre 530 y 850 gr.

Si bien la categoría aún se encuentra en desarrollo, existen, en opinión de compradores de supermercados, altas posibilidades de crecimiento, teniendo en cuenta que los consumidores colombianos están modificando sus hábitos de consumo hacia productos de rápida preparación y en cantidades acordes a sus necesidades. En este punto es importante resaltar dos aspectos (i) la principal competencia de las demás mezclas de frutas en conserva, son productos importados de Chile como es el caso de los duraznos en conserva (ii) las mezclas de frutas son relativamente novedosas para el gusto del consumidor colombiano.

## **OPINIÓN DEL DIRECTOR COMERCIAL SOBRE EL POTENCIAL QUE TIENE EL PRODUCTO**

- **Expectativas de crecimiento de la economía:** La economía colombiana muestra síntomas de recuperación, impulsada por un mayor dinamismo en los sectores de la construcción y de las exportaciones. Para el presente año se tiene previsto que la economía alcance su mayor nivel de crecimiento en los últimos 30 años, ubicándose cercana al 7%. Por su parte, la inflación se encuentra controlada y se tiene previsto que al cierre del año 2007 se ubique en el 5.4%. El buen comportamiento de la economía redundará en un incremento en el consumo de los hogares, situación que beneficiará entre otros sectores, la compra de alimentos.

- **Importaciones más baratas:** El peso colombiano, ha sufrido una revaluación constantes desde finales del año 2004, debido a factores muy particulares como el ingreso de una gran cantidad de dólares a través de las remesas que envían los colombianos que viven en el exterior, así como los dólares que ingresan por la comercialización de productos ilícitos. Esta situación se mezcla con el ingreso de divisas a través de inversiones en portafolio, mayores exportaciones y endeudamiento público. Dicha revaluación facilita la adquisición de productos importados, permitiendo que un mayor número de colombianos puedan acceder a ellos.

- **Desconocimiento del producto:** Bajo la situación descrita anteriormente, los compradores tradicionales pueden adquirir mayores volúmenes del producto y/o realizar compras de manera más frecuente. Sin embargo, por apreciaciones de esta oficina, observamos un gran desconocimiento de las opciones de productos en conserva, que ofrece Chile, aún dentro del mercado objetivo, aspecto que debe ser trabajado en conjunto con el importador.

- **Eliminación de aranceles para productos de Estados Unidos:** Durante el 2006 Estados Unidos y Colombia, firmaron un TLC, el cual se encuentra en trámite en el Parlamento de Colombia y hasta la fecha (dic/2007) no ha sido presentado al Congreso de Estados Unidos. Sin embargo, una vez sea ratificado por los Congresos de ambos países, este acuerdo permitirá el ingreso a Colombia de productos exentos del pago de aranceles, con lo cual la participación de mercado como proveedor de mezclas de frutas en conserva, puede verse incrementada sustancialmente, en perjuicio de las empresas que actualmente exportan o potenciales exportadores.



## SUGERENCIAS Y RECOMENDACIONES DEL DIRECTOR COMERCIAL SOBRE LA ESTRATEGIA A SEGUIR PARA DESARROLLAR EL MERCADO PARA EL PRODUCTO CHILENO

La estrategia para desarrollar el mercado se debe dividir en dos, dependiendo del nivel de inserción que tenga en el mercado la compañía chilena:

- a. Para el caso de las empresas que **ya están presentes**, la estrategia que propone la Oficina es la de mejorar el **posicionamiento**, es decir, efectuar acciones que se traduzcan en mantener o mejorar las ventas actuales, a través de publicidad o promoción, entre otras. Las acciones dependerán de la posición que ocupen en el mercado
- b. Para el caso de **las empresas que desean ingresar**, la estrategia que deben implementar es de **diferenciación**, con esto queremos indicar que dadas las condiciones actuales del mercado, la propuesta de valor de los mezclas de frutas, debe ser diferente a las que actualmente existen, tanto presentación, canal de comercialización y/o precio.

Por último destacó que para el importador colombiano la **presencia frecuente de sus proveedores**, es una muestra de interés por desarrollar negocios en el largo plazo, aspecto que a veces no es considerado por las empresas que exportan hacia este mercado.

## FERIAS Y EVENTOS LOCALES

[ALIMENTEC](#) Agosto 12 al 16

## OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE

- Red Andina de Información Sanitaria Agropecuaria. [www.iicasaninet.net](http://www.iicasaninet.net)
- Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. [www.fao.org](http://www.fao.org)
- Observatorio Agrocadenas Colombia. [www.agrocadenas.gov.co](http://www.agrocadenas.gov.co)
- Frutas y Hortalizas de Colombia para el Mundo. [www.frutasyhortalizas.com.co](http://www.frutasyhortalizas.com.co)
- Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria. [www.corpoica.org.co](http://www.corpoica.org.co)
- Corporación Colombiana Internacional. [www.cci.org.co](http://www.cci.org.co)
- Asociación Nacional de Industriales [www.andi.com.co](http://www.andi.com.co)
- Ministerio de Agricultura. [www.minagricultura.gov.co/](http://www.minagricultura.gov.co/)