

PERFIL DE MERCADO ACEITE DE OLIVA VIRGEN -COLOMBIA

ProChile Bogotá, Septiembre 2006

PRODUCTO

CÓDIGO SISTEMA ARMONIZADO CHILENO

15.09.10.00 Aceite de Oliva Virgen

CODIGO SISTEMA ARMONIZADO COLOMBIANO

15.09.10.00.00 Aceite de Oliva Virgen

SITUACIÓN ARANCELARIA Y PARA-ARANCELARIA

ARANCEL GENERAL: 20%

ARANCEL PREFERENCIAL PRODUCTO CHILENO:

Según el Acuerdo de Complementación Económica A.C.E. 24 suscrito entre Chile y Colombia, el arancel preferencial para la importación de Aceite de Oliva Virgen, inicia su desgravación a partir de julio 1 del año 2007. Sin embargo, este producto tiene preferencia arancelaria en virtud de la ALADI, que permite el ingreso del producto chileno con un arancel de un 16%.

OTROS PAISES CON VENTAJAS ARANCELARIAS

A continuación se detalla la situación arancelaria para el Aceite de Oliva Virgen, de acuerdo a los países de origen.

PARTIDA ARANCELARIA	CAN %		ALADI %						CARICOM %
	BO EC VE	PE	MÉX G-3	CHILE	MERCOSUR			PAR	
					AR, UR	PA	BR	CU	
15.09.10.00.00	0	0	0	16	8.8	11.6	10.4	16	20

OTROS IMPUESTOS

IVA: Impuesto Al Valor Agregado: 16%

REQUISITOS Y BARRERAS DE INGRESO

- a. **Registro Sanitario:** Cuando se presente en empaque comercial para venta al por menor. Para poder obtener el Registro Sanitario se requiere:

1. Copia al carbón del recibo de pago realizado en BANCAFE
2. Formato de relación de documentos que constituyen el expediente indicando los folios respectivos.
3. Formulario único de solicitud de registro sanitario automático de alimentos, expedición y renovación (original y copia)
4. 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.
5. 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.
6. Constancia de que el producto proviene de un fabricante o distribuidor autorizado, salvo cuando el titular del registro sea el mismo fabricante.
7. 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.
8. Si el fabricante quiere ser titular del registro, debe allegar autorización del fabricante para que el importador sea el titular.
9. 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

b. Visto Bueno: Trámite para cuando se importan productos para el sector gastronómico o al por mayor. Se debe cumplir con los siguientes requisitos.

1. Recibo de pago por derechos del visto bueno, cuenta 026990101 de BANCAFE.
2. Oficio de solicitud por duplicado dirigido al INVIMA solicitando el visto bueno.
3. Registro de importación del INCOMEX (Documento de exportación DEX), completamente 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).
4. El registro de importación deberá venir completamente diligenciado y cerrado con una (x) o una raya en las casillas 17 y de la 19 a la 24.
5. Cuando la transacción se realiza en divisa diferente a dólares americanos, el formulario deberá estar totalizado en las casillas 15 y 26.
6. El formulario de registro de importación y exportación (DEX) deberá presentarse descarbonado. Este documento se consigue en cualquier sucursal del BANESTADO.
7. En la descripción de la mercancía se deberá indicar el uso de la materia prima importada e incluir los registros sanitarios, renovaciones o modificaciones otorgados por el INVIMA.

Entidad. Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos INVIMA. www.invima.gov.co

c. Certificación: El Aceite de Oliva requiere de certificación por parte del Instituto Colombiano Agropecuario – ICA. Para realizar esta certificación se requiere de la siguiente información:

- Nombre Importador
- Nombre del Producto, con indicación de la partida arancelaria
- Cantidad
- País de Origen
- Puerto de Salida
- Puerto de Destino

Entidad: Instituto Colombiano Agropecuario ICA

www.ica.gov.co

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

Las descripciones mínimas que se deben cumplir para la importación de Aceite de Oliva son:

1. Nombre del producto
2. Origen
3. Grado de elaboración
4. Forma de presentación (indicar el contenido en peso o volumen)

Entidad: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

www.mincomercio.gov.co

BARRERAS PARA ARANCELARIAS

Las exportaciones hacia Colombia de Aceite de Oliva, no están sujetas a barreras para arancelarias, teniendo en cuenta que este país no es productor de aceite de oliva y que el producto procesado no es competencia relevante para los aceites producidos localmente.

Colombia produce principalmente aceite de palma y su producción ocupa el quinto lugar entre los países productores de aceite de palma y sus ventas anuales son de US\$ 121 millones de dólares.

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 expeditos pero no se constituye en barrera puesto que se debe a demoras normales en el trámite.

ESTADÍSTICAS - IMPORTACIONES

15.09.10.00.00

Aceite de Oliva Virgen.

PAIS DE ORIGEN	2004	%	2005	%	2006 (Enero-Junio)	%
Argentina	0	0,00%	1.429	0,06%	15,166	1%
Australia	0	0,00%	500	0,02%	0	0%
Chile	5.329	0,19%	21.090	0,83%	69,864	3%
España	2.394.195	84,98%	2.139.148	84,06%	2,284,201	89%
Estados Unidos	6.597	0,23%	10.608	0,42%	4,240	0%
Italia	394.829	14,01%	297.119	11,68%	120,258	5%
Líbano	0	0,00%	4.591	0,18%	0	0%
México	8	0,00%	0	0,00%	0	0%
Perú	16.537	0,59%	68.061	2,67%	68,398	3%
Reino Unido	1	0,00%	0	0,00%	0	0%
Turquía	0	0,00%	2.223	0,09%	0	0%
Total	2.817.496	100%	2.544.769	100%	2.562.127	100%

POTENCIAL DEL PRODUCTO

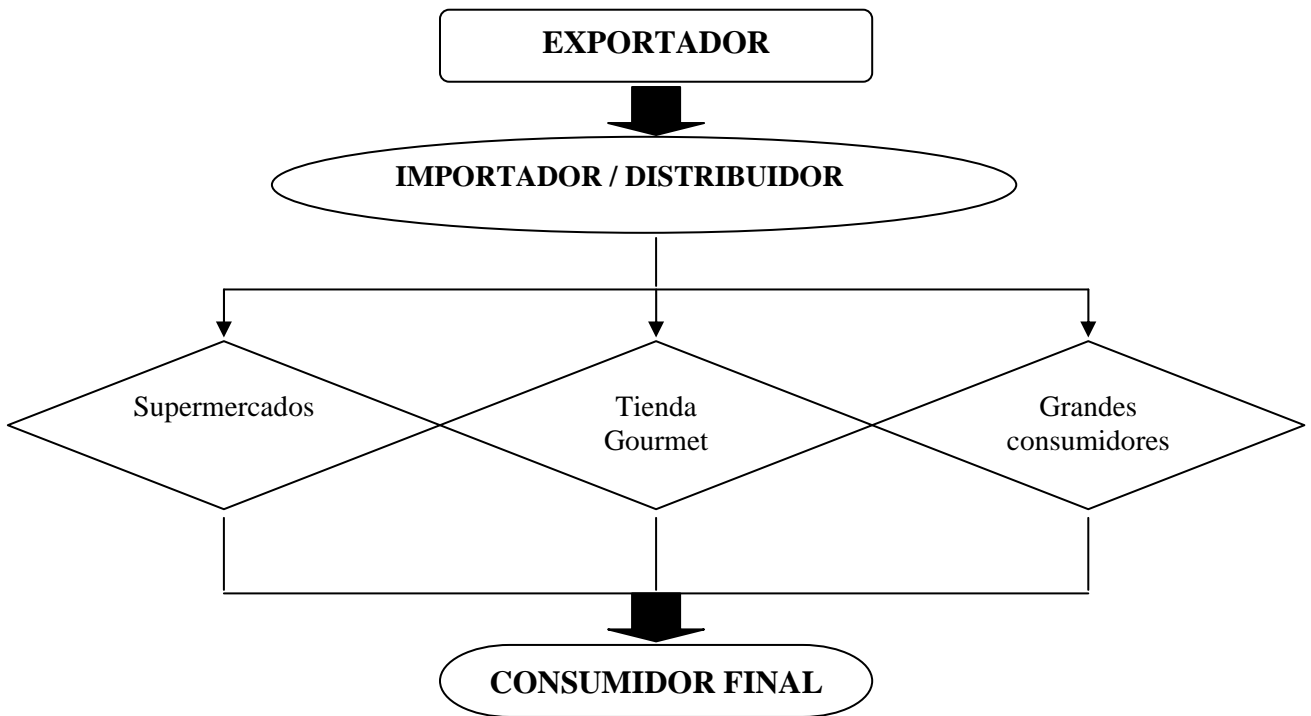
PRECIOS DE REFERENCIA RETAIL

PUNTO DE VENTA	SUPERMERCADOS OLIMPICA S.A. (COLINA CAMPESTRE)					
PRODUCTO	ACEITE DE OLIVA VIRGEN					
Nº PRODUCTO	MARCA	ORIGEN	TIPO DE ENVASE	CAPACIDAD	PRECIO DE VENTA \$COL	PRECIO DE VENTA US\$*
ACEITE DE OLIVA EXTRA VIRGEN	G'SENSAT	ESPAÑOL	VIDRIO	250 ML	9.830	4.3
ACEITE DE OLIVA CORRIENTE			VIDRIO	250 ML	10.100	4.4
ACEITE DE OLIVA EXTRA VIRGEN			LATA	500 ML	12.490	5.4
ACEITE DE OLIVA CORRIENTE	BORGES	ESPAÑOL	VIDRIO	250 ML	13.310	5.8

ACEITE DE OLIVA EXTRA VIRGEN	SANTA GATA	ESPAÑOL	VIDRIO	500 ML	31.930	13.9
			VIDRIO	1000 L	53.310	23.2
ACEITE DE OLIVA EXTRA VIRGEN	IBAÑEZ	ESPAÑOL	VIDRIO	500 ML	15.500	6.8
			VIDRIO	1000 ML	22.620	9.8
ACEITE DE OLIVA VIRGEN	OLIVETTO	ESPAÑOL	LATA	500 ML	16.300	7.0
ACEITE DE OLIVA VIRGEN	OLIVETTO	ESPAÑOL	VIDRIO	500 ML	15.160	6.6
ACEITE DE OLIVA EXTRA VIRGEN	OLIVETTO	ESPAÑOL	VIDRIO	500 ML	13.890	6.0
ACEITE DE OLIVA EXTRA VIRGEN	OLIVETTO	ESPAÑOL	VIDRIO	750 ML	22.690	9.9
ACEITE DE OLIVA VIRGEN	HACIENDA GUZMÁN	ESPAÑOL	PLÁSTICO	1000 ML	23.900	10.4
ACEITE DE OLIVA EXTRA VIRGEN	HACIENDA GUZMAN	ESPAÑOL	PLÁSTICO	500 ML	13.900	6.0
ACEITE DE OLIVA EXTRA VIRGEN	HACIENDA GUZMÁN	ESPAÑOL	PLÁSTICO	1000 ML	24.900	10.8
ACEITE DE OLIVA EXTRA VIRGEN	HACIENDA GUZMÁN	ESPAÑOL	VIDRIO	750 ML	20.900	9.1

- El tipo de cambio se calcula sobre el promedio para el mes de Junio de 2006 así: Col \$ 2.300 = 1 US\$.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN



COMPETENCIA

Como se puede apreciar en el cuadro de estadísticas de importación, los aceites de oliva originarios de España, tienen la mayor participación de mercado en las importaciones totales, con un 84.06% durante el 2005, seguido por Italia y Perú, con 11.68% y 2.67%, respectivamente. En lo que va corrido del año 2006, España sigue ubicándose como el principal proveedor de Colombia con un 89%, seguido por Italia y Argentina.

Si bien las importaciones hacia el mercado colombiano son aún bajas, US\$ 2.2 millones en promedio, durante los últimos tres años, hay que tener claro que en buena medida se ha debido a la reevaluación del Euro, aspecto que se ha visto reflejado en el aumento del precio al consumidor. Es previsible que esta tendencia se modifique para el presente año, teniendo en cuenta el comportamiento de la economía colombiana, la cual se espera que sea cercana al 5%. También es de destacar el comportamiento de la moneda colombiana la cual sufrió una reevaluación del 3.6% durante el 2005, Esta situación compensa la reevaluación del Euro, pero principalmente beneficia a exportadores de otros orígenes que quieran incursionar en este mercado. Durante los primeros 8 meses del 2006, la tendencia se ha mantenido, con una revaluación del 3.6%.

El aceite de oliva ingresa al mercado a través de un importador, por lo general de productos gourmet, quien se ocupa de distribuirlo a través de las cadenas de supermercados, tiendas gourmet y canal institucional. Para el caso de los supermercados, el producto no siempre es el de mejor calidad, aspecto que pudo ser comprobado durante la visita que realizó esta Oficina Comercial, en la cual encontramos aceites de orujo de oliva o aceites refinados, e inclusive presentaciones en botella de plástico. Esta situación es un indicador que en este canal una variable de relevancia es el precio.

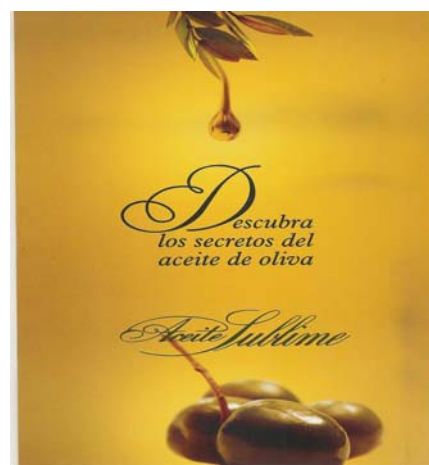
En visitas realizadas por esta Oficina Comercial al canal de supermercados, se encontró lo siguiente:

- Los precios de aceite de oliva oscilan entre US\$ 4.7 y US\$ 5.79 para envases de 250 ml.; US\$ 5.43 y US \$ 13.88 para envases de 500 ml.
- Los líderes del mercado son los aceites españoles, los cuales aprovechan su posicionamiento en la mente del consumidor como los de mayor calidad y buscando llegar a una mayor número de clientes. Teniendo en cuenta el elevado precio que tiene el producto para la canasta de una familia media típica colombiana, ofrecen el aceite en presentaciones de plástico, con lo cual logran disminuir su precio.

**FOTOGRAFIAS DEL PRODUCTO EN GONDOLAS
PUNTO DE VENTA
SUPERMERCADOS OLIMPICA**



- Si bien no se aprecian promociones en medios masivos, si se observa un incremento en el número de oferentes y en el espacio en las góndolas de los supermercados. En el supermercado Carulla, la firma Aceite Sublime, entrega folletos promocionales que buscan concientizar a los consumidores de las diferencias en las calidades de los aceites, por supuesto, destacando la calidad de su aceite



- Las presentaciones más utilizadas por los comercializadores del Aceite de Oliva Virgen son el vidrio, en plástico y los envases en lata con contenidos de 250, 500 y 1000 ml respectivamente, los cuales se aprecian como las presentaciones mas demandadas en el mercado colombiano.
- Es claro que esta categoría se encuentra en un proceso de desarrollo, aprovechando la tendencia del consumidor hacia el cuidado de la salud, sin embargo, aún no existe un alto consumo que conduzca a realizar inversiones en publicidad para posicionar marcas.

En el caso de los otros canales y de acuerdo a lo conversado con importadores, la calidad es el principal requisito para tomar la decisión de distribuir un aceite de oliva.

Algunos de estos importadores han mencionado el origen, como un aspecto de relevancia, teniendo en cuenta que el consumidor local asocia a España, con aceite de oliva de calidad. Hay que tener presente que el consumidor desconoce las características que debe tener un aceite de oliva para ser considerado de alta o baja calidad.

OPINIÓN DEL DIRECTOR COMERCIAL SOBRE EL POTENCIAL QUE TIENE EL PRODUCTO

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 crezca entre 3.8% y 4.5%, mientras que la inflación se espera que esté entre el 3% y el 5%. Es de esperar que el buen comportamiento de la economía redunde en un incremento en el consumo de los hogares, situación que beneficiará entre otros sectores, la compra de alimentos.

El peso colombiano ha sufrido una reevaluación, debido a factores muy particulares como el ingreso una gran cantidad de dólares a través de las remesas que envían los colombianos que viven en el exterior, la creciente inversión extranjera, la mayor confianza en el país, el déficit fiscal, y las mayores exportaciones. Sin embargo, el Banco de la República busca frenar la reevaluación del peso e incentivar el crecimiento.

Bajo la situación descrita, los compradores tradicionales pueden adquirir mayores volúmenes del producto y/o realizar compras de manera mas frecuente.

Por los motivos expuestos anteriormente consideramos que la posibilidad de ingreso del Aceite de Oliva proveniente de Chile es alta, puesto que tiene mejores condiciones en tiempo de entrega y en arancel preferencial para su ingreso, que los productos provenientes de Europa. Cabe destacar que el precio del producto español o italiano, se ha vuelto costoso debido al comportamiento del Euro, abriendo una posibilidad para el ingreso del producto chileno.

Durante los últimos meses se ha observado un incremento en el interés de importadores colombianos por conocer sobre proveedores chilenos de aceite de oliva, en parte por las gestiones de la Oficina Comercial a través de las cuales se han invitado periodistas de medios de circulación nacional, para que den a conocer este producto.

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

De acuerdo a las condiciones del mercado local y a las características de aceite de oliva chileno, consideramos que el ingreso debe realizarse a través de un importador/distribuidor, que llegue principalmente al canal de grandes compradores.

Teniendo en cuenta que los compradores en este canal son fácilmente identificables, consideramos conveniente realizar actividades de lanzamiento ó posicionamiento, dirigidas a grupos específicos (Hoteles, restaurantes, clubes, casinos), en conjunto con el importador, buscando destacar a Chile como proveedor de aceites de alta calidad, así como las características más relevantes del producto.

Aquí es importante destacar que PROCHILE a través de su Oficina Comercial iniciaron el trabajo de dar a conocer a Chile como proveedor de este producto, para lo cual se invitó durante el mes de junio a dos periodistas de importantes medios de comunicación, con lo cual se busca que despertar el interés en potenciales clientes, especialmente y en una primera etapa, de clientes institucionales (Restaurantes, clubes y hoteles).

Se aprecia como nicho de mercado a los importadores de vinos, quienes pueden complementar de manera adecuada su línea de trabajo incorporando el aceite de oliva, y aprovechando los canales de distribución que tienen.

FERIAS Y EVENTOS LOCALES

Nombre del Evento: [ALIMENTEC](#)
Lugar: **Corferias, Bogotá.**
Página Web: http://www.corferias.com/calendario_2005.htm

OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE

- Red Andina de Información Sanitaria Agropecuaria.
www.iicasaninet.net
- Programa Nacional de Transferencia de Tecnología.
www.pronatta.gov.co
- Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.
www.fao.org
- Observatorio Agrocadenas Colombia.
www.agrocadenas.gov.co

- Frutas y Hortalizas de Colombia para el Mundo.
www.frutasyhortalizas.com.co
- Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria.
www.corpoica.org.co
- Corporación Colombiana Internacional.
www.cci.org.co
- Asociación Nacional de Industriales
www.andi.com.co
- Federación Nacional de Comerciantes (FENALCO)
www.fenalco.com.co
- Ministerio de Agricultura.
www.minagricultura.gov.co/

