

## PERFIL DE MERCADO ACEITE DE OLIVA VIRGEN - COLOMBIA

ProChile Bogotá, Noviembre 2007

### 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

**Nota:** El arancel para Chile, a partir del 1 de enero de 2008, será del 13.4%

#### OTROS IMPUESTOS:

**IVA:** 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](http://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](http://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](http://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](http://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\$ 96.7 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	2004	%	2005	%	2006	%	2007 (Ene-jun)	%
España	2.394.195	85,0	2.139.148	84,1	4.530.000	87,6	1.328.523	72,6
Italia	394.829	14,0	297.119	11,7	215.044	4,2	250.135	13,6
Argentina	0	0,0	1.429	0,1	180.232	3,5	70.538	3,8
Perú	16.537	0,6	68.061	2,7	134.918	2,6	94.609	5,1
Estados Unidos	6.597	0,2	10.608	0,4	58.759	1,1	8.394	0,4
Chile	5.329	0,2	21.090	0,8	17.134	0,3	45.820	2,5
Uruguay	0	0,0	0	0,0	11.960	0,2	0	0,0
Francia	0	0,0	0	0,0	10.959	0,2	4.648	0,2
Portugal	0	0,0	0	0,0	10.875	0,2	7.889	0,4
Australia	0	0,0	500	0,0	0	0,0	999	0,0
Líbano	0	0,0	4.591	0,2	0	0,0	17.848	0,9
México	8	0,0	0	0,0	0	0	0	0
Reino Unido	1	0,0	0	0,0	0	0	0	0
Turquía	0	0,0	2.223	0,1	0	0	631	0
<b>Total</b>	<b>2.817.496</b>	<b>100</b>	<b>2.544.769</b>	<b>100</b>	<b>5.169.881</b>	<b>100</b>	<b>1.830.035</b>	<b>100</b>

**POTENCIAL DEL PRODUCTO**

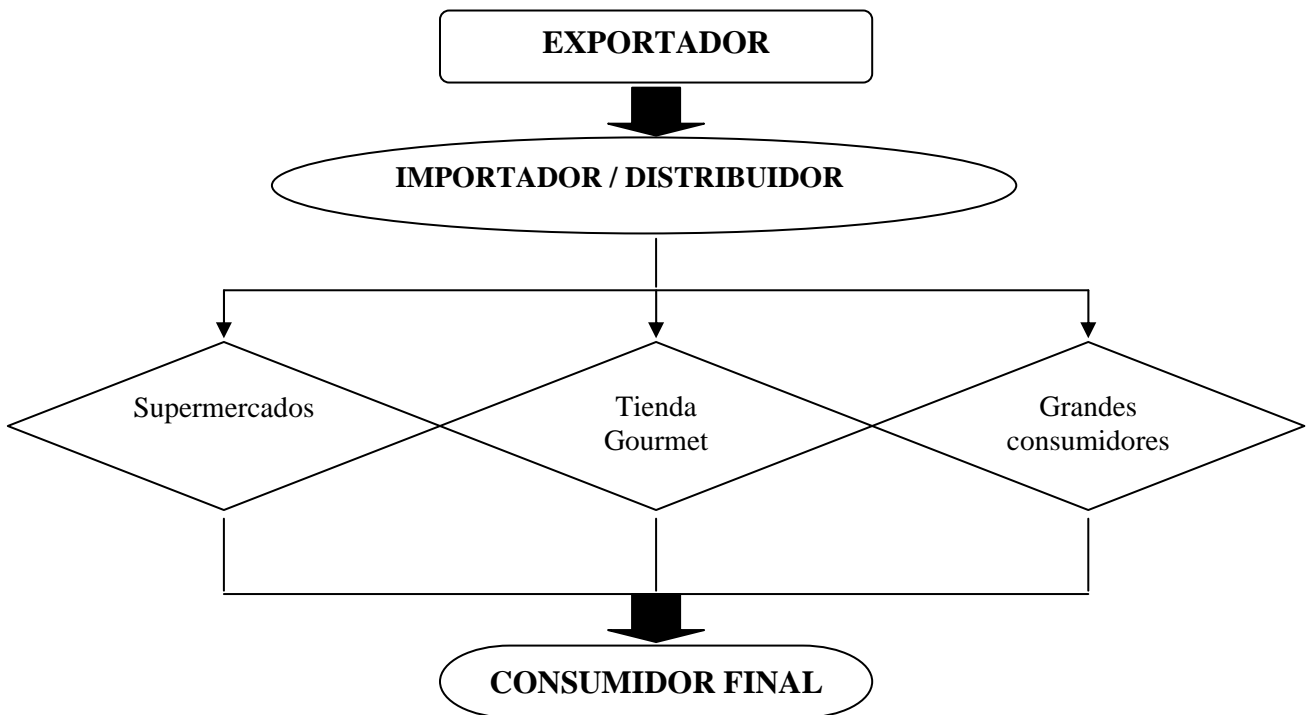
**PRECIOS DE REFERENCIA RETAIL**

PRODUCTO	MARCA	ORIGEN	TIPO DE ENVASE	SABOR	CAPACIDAD	PRECIO DE VENTA \$COL	PRECIO DE VENTA US\$*
ACEITE DE OLIVA EXTRA VIRGEN	PONS	ESPAÑA	VIDRIO	ALBAHACA, GUINDILLA, OREGANO Y AJO	250 ML	13.700	7,21
				TRADICIONAL	250 ML	11.190	5,89
					500 ML	19.950	10,50
				EXTRACCION EN FRIO	750 ML	27.480	14,46
AGRICULTURA ECOLOGICA	250 ML	24.120	12,69				
ACEITE DE OLIVA CORRIENTE	OLIVETTO	ESPAÑA	LATA	SUAVE	500 ML	16.600	8,74
ACEITE DE OLIVA EXTRA VIRGEN			VIDRIO	FINAS HIERBAS, OREGANO Y GUINDIILLA	250 ML	14.680	7,73
				INTENSO	250 ML	10.130	5,33
ACEITE DE OLIVA EXTRA VIRGEN	CARULLA	ESPAÑA	VIDRIO	TRADICIONAL	250 ML	9.990	5,26
750 ML					24.700	13,00	
500 ML					16.400	8,63	
ACEITE DE OLIVA CORRIENTE	KOIPE	ESPAÑA	VIDRIO	TRADICIONAL	1000 ML	24.740	13,02
ACEITE DE OLIVA EXTRA VIRGEN					1000 ML	26.450	13,92
ACEITE DE OLIVA EXTRA VIRGEN	OLITALIA	ITALIA	VIDRIO	TRADICIONAL	1000 ML	27.240	14,34
					500 ML	16.490	8,68
				GRAPE	500 ML	12.000	6,32
ACEITE DE OLIVA EXTRA VIRGEN	RAFAEL SALGADO	ESPAÑA	VIDRIO	TRADICIONAL	500 ML	15.370	8,09
					1000 ML	30.290	15,94
			LATA		200 ML	7.230	3,81
					500 ML	16.790	8,84
ACEITE DE OLIVA EXTRA VIRGEN	LA CORUÑA	ESPAÑA	PLASTICO	TRADICIONAL	500 ML	19.910	10,48

ACEITE DE OLIVA CORRIENTE	G SENSAT	ESPAÑA	VIDRIO	TRADICIONAL	1000 ML	26.910	14,16		
					500 ML	17.990	9,47		
					250 ML	10.000	5,26		
ACEITE DE OLIVA EXTRA VIRGEN					1000 ML	28.180	14,83		
					500 ML	18.240	9,60		
					250 ML	10.350	5,45		
ACEITE DE OLIVA CORRIENTE	ACEITE SUBLIME	ESPAÑA	VIDRIO	TRADICIONAL	500 ML	17.930	9,44		
					250 ML	10.000	5,26		
					LATA	TRADICIONAL	140 ML	5.880	3,09
500 ML			18.990	9,99					
ACEITE DE OLIVA EXTRA VIRGEN			ACEITE SUBLIME	ESPAÑA	VIDRIO	TRADICIONAL	500 ML	18.080	9,52
							250 ML	10.350	5,45
ACEITE DE OLIVA CORRIENTE	CARBONEL	ESPAÑA					LATA	TRADICIONAL	500 ML

- El tipo de cambio se calcula sobre el promedio para el mes de Septiembre de 2007 así: Col \$ 1.900 = 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 87.6% durante el 2006, seguido por Italia y Argentina, con el 4.2% y el 3.5%, respectivamente.

Las importaciones realizadas por Colombia sufrieron un aumento del 103%, pasando de US\$ 2.5 millones a US\$ 5.1 millones para el periodo 2005 -2006, debido en buena medida al comportamiento del dólar, traduciéndose en mejores márgenes de comercialización.

Si bien, las variables macroeconómicas, como el crecimiento de la economía y el comportamiento revaluacionista del tipo de cambio favorecen el incremento en el consumo, encontramos que las importaciones registradas hasta junio del presente año (2007), están por debajo del valor que deberían tener para superar las importaciones totales del año 2006.

Sin embargo, es notable el incremento en las exportaciones del producto originario de Chile, las cuales hasta la mitad del 2007 ya habían superado en más del doble a las exportaciones totales realizadas en el 2006. Se destaca el aprovechamiento que ha tenido de la ventaja arancelaria las empresas AGRICOLA VALLE GRANDE LTDA. y AGROCOMERCIAL VALLE ARRIBA S.A.

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 OFICOM, 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.

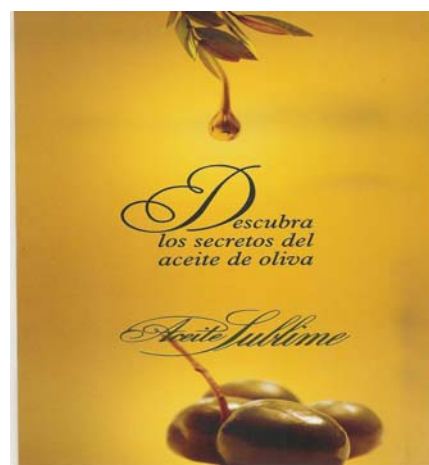
En visitas realizadas por esta Oficina Comercial al canal de supermercados, se encontró lo siguiente:

- Los precios de aceite de oliva oscilan entre US\$ 4.72 y US\$ 11.4 para envases de 250 ml.; US\$ 5.67 y US \$ 9.43 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, para llegar con productos de bajo nivel a menor precio y de esta forma realizar la venta de volúmenes del producto. Como ejemplo de este comentario y 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, los cuales se aprecian como las presentaciones más 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 masiva para posicionar marcas.
- Se tiene conocimiento del interés de la firma Alianza Team (principal productor de aceites de Colombia), por distribuir aceite de oliva chileno, con lo cual es de esperarse que este mercado muestre señales de mayor competencia.

En el caso de los otros canales (tiendas gourmet y grandes consumidores) 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 por encima del 7%, mientras que la inflación se espera que esté entre el 5% y el 6%. Asimismo, se tiene previsto 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.

Por otra parte 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, los prestamos que obtiene el gobierno para cubrir el déficit fiscal, y las mayores exportaciones.

Bajo la situación descrita, los compradores tradicionales pueden adquirir mayores volúmenes del producto importado 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 han coordinado agendas para empresas que han visitado este mercado y se invitó el año 2006 a dos periodistas de importantes medios de comunicación, con lo cual se ha buscado 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](#)  
**Fecha:** Del 25 al 28 de Agosto de 2008  
**Lugar:** Corferias, Bogotá.  
**Página Web:**

<http://servicios.corferias.com/76/2008/index.cfm?StrDoc=pagina&IDPagina=20&StrIdioma=es&IntIdioma=1&IDSeccion=25>

## **OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE**

- Red Andina de Información Sanitaria Agropecuaria.  
[www.icasaninet.net](http://www.icasaninet.net)
- Programa Nacional de Transferencia de Tecnología.  
[www.pronatta.gov.co](http://www.pronatta.gov.co)

- 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)
- Federación Nacional de Comerciantes (FENALCO)  
[www.fenalco.com.co](http://www.fenalco.com.co)
- Ministerio de Agricultura.  
[www.minagricultura.gov.co/](http://www.minagricultura.gov.co/)