



PRO ECUADOR
Negocios sin fronteras



Estudio de mercado

Aceite de Palma en Colombia 2018



Producto

El aceite de palma es un aceite vegetal que se extrae de la fruta de la palma, originaria del África Occidental. Es la oleaginosa* más productiva del planeta, ya que una hectárea sembrada produce entre 6 y 10 veces más aceite que las demás.

SUBPARTIDA	DESCRIPCIÓN ARANCELARIA
1511.10	ACEITE DE PALMA EN BRUTO

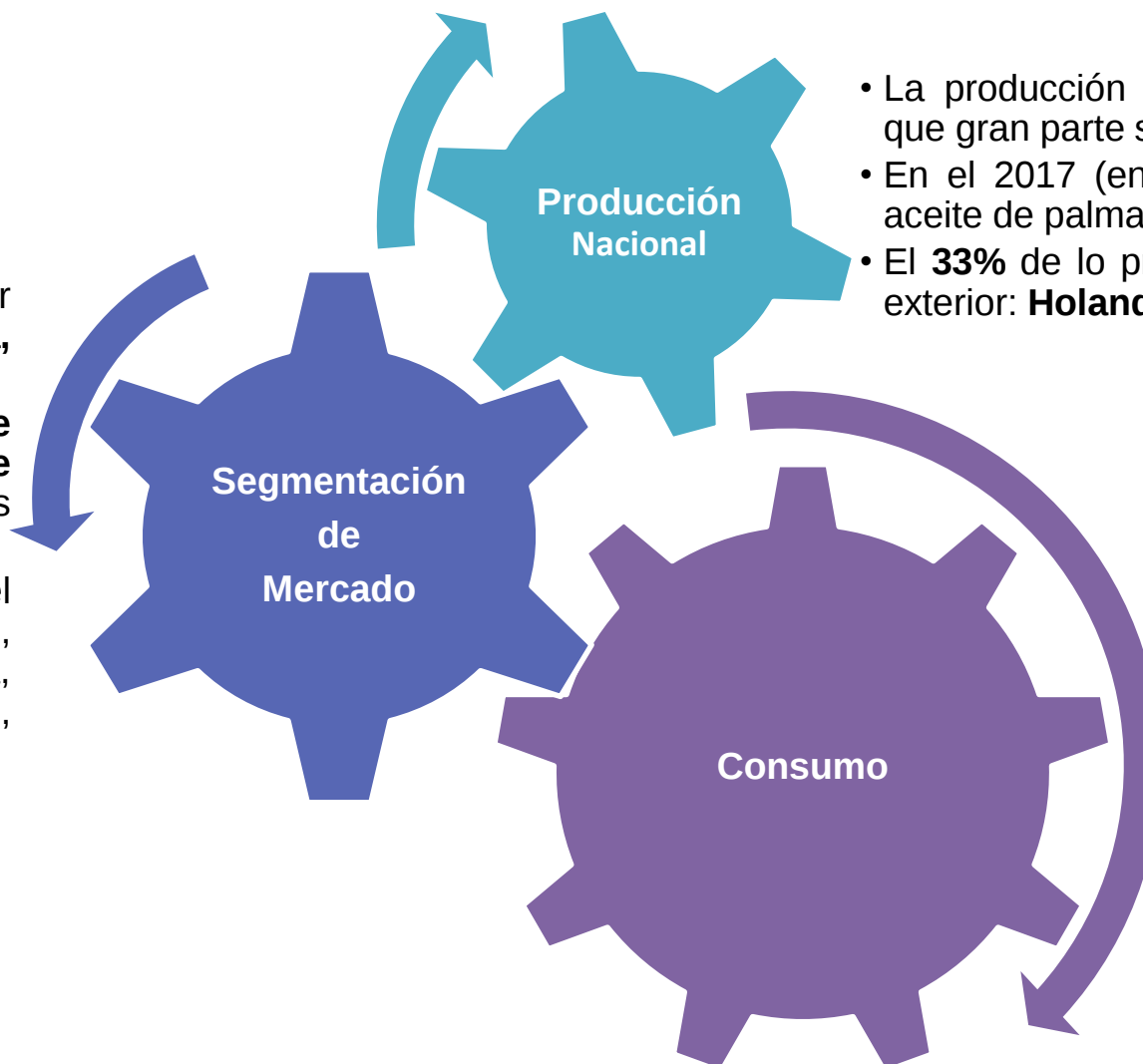
- ❑ Colombia es el **4to productor de aceite de palma en el mundo** y el **1ero de América Latina**.
- ❑ Cuenta con **483,733 hectáreas sembradas** y reúne a alrededor de **5,000 productores** colombianos.
- ❑ En Colombia, genera alrededor de **140,000 empleos directos e indirectos**.

El aceite de palma es el más consumido a nivel mundial. Posee grandes beneficios para el organismo como: proteger la **salud cardiovascular**, **prevenir el cáncer**; y es una fuente rica en **vitamina E y antioxidantes** que favorecen al cerebro y corazón.



Información de mercado

- Demandado principalmente por industrias como **alimenticia, cosmetológica y farmacéutica**.
- El **76% del producto (local e importado) va al sector de alimentos**, el resto para los demás sectores.
- **Principales usos** de la palma en el mercado: aceites y grasas, pastelería, confitería, heladería, alimentos para mascotas, pinturas, cosméticos, velas, jabones, etc.



- La producción **no abastece la demanda local**, ya que gran parte se exporta.
- En el 2017 (ene-oct) Colombia **produjo 1.4 tm.** de aceite de palma en bruto, superior al 2015 y 2016.
- El **33%** de lo producido (2017 ene-oct) se destinó al exterior: **Holanda, México, Brasil, España, etc.**

- Importaciones colombianas se han **incrementado en los 2 últimos años**.
- La industria colombiana **requiere proveerse del producto** de otros orígenes como: Ecuador y Brasil.
- Las importaciones colombianas en el 2016 se **incrementaron en 76.24%, respecto al 2015**.

Información de mercado

Tendencias de consumo

- ❑ Al tratarse de un insumo para las diferentes industrias, **no existen tendencias claramente marcadas.**
- ❑ Se considera casi una obligación, que el producto cuente con **Certificaciones de Responsabilidad Social de los Cultivadores de Palma de Aceite (RSPO).**

Competidores

- ❑ **Ecuador se ubica como el principal proveedor** de aceite de palma a Colombia, con una participación del 75.5% (2017 ene-nov)
- ❑ Se puede citar como competencia a: **Brasil (17.86%)** y en menor medida a **Perú (6.64%)** e **Indonesia (0.00025%).**
- ❑ **Ecuador cuenta con ventaja competitiva** respecto a sus competidores, mismas que se engloban en: *cercanía territorial, calidad y cantidad de la oferta.*
- ❑ Adicionalmente, el producto ecuatoriano **cuenta con certificaciones RSPO y de cuidado del medio ambiente.**



Información del producto

Diferentes usos del producto

Comestibles

Por su balance perfecto entre grasas saturadas e insaturadas, el aceite de palma es muy apetecido por la industria alimentaria:

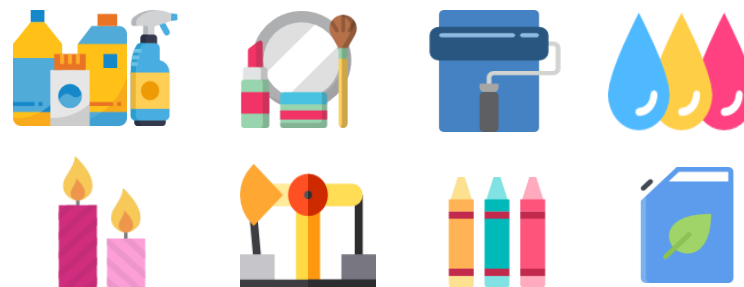
- Aceites para freír
- Galletería
- Helados
- Mayonesa
- Confitería
- Alimento para animales
- Pastillaje
- Margarinas
- Mantecas industriales
- Salsas y aderezos
- Mantequilla de maní
- Emulsificantes
- Crema para café
- Etc



No Comestibles

Los aceites de la palma tienen usos no comestibles de gran valor económico y que en muchos casos sustituyen a elementos como el petróleo:

- Jabones y detergentes
- Cosméticos
- Pinturas
- Tintas industriales
- Velas
- Planchas de acero
- Útiles escolares
- Biocombustibles
- Grasas para maquinaria
- Etc



Información del producto

Empaque, envase y etiquetado

Los materiales, tamaños y formas del empaque dependen generalmente de la cantidad, la industria y el requerimiento del cliente.



Para exportaciones al granel es recomendable realizarlo en **carros cisterna o isotanques especiales**, los cuales tienen la ventaja de poder ser transportables para pasos por frontera terrestre, como es el caso de Ecuador y Colombia.



En cantidades menores, se recomienda la exportación en **totes o IBC (Intermediate Bulk Container)**.

La normativa sobre **etiquetado se basa en la resolución No. 005109 del 2005**, bajo el cual se establece el reglamento técnico sobre los requisitos de rotulado o etiquetado que deben cumplir los alimentos envasados y materias primas para alimentos para consumo humano.

Específicamente, para los aceites y grasas en forma sólida y líquida debe establecerse, en el etiquetado, **la vida útil del producto**, indicando de forma visible las condiciones de conservación del mismo, para este propósito, **cada establecimiento realizará las pruebas de estabilidad** correspondientes para respaldar el tiempo de vida útil, las cuales deben ser avaladas por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos INVIMA.

Comercio exterior



*Acuerdo comercial vigente entre Colombia y el proveedor.



IMPORTACIONES DE ACEITE DE PALMA ENE-NOV 2017	
PROVEEDOR	USD MILES
ECUADOR	89,279
BRASIL	18,583
PERÚ	8,408
INDONESIA	527
TOTAL	116,271

Ecuador
% Part.: 76.79

Perú
% Part.: 7.23

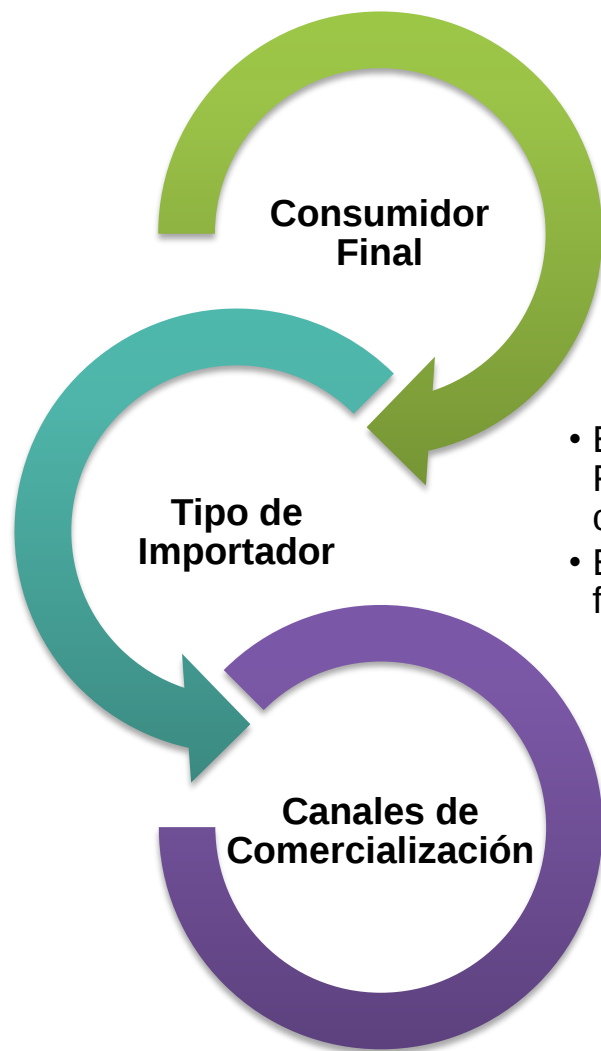
Brasil
% Part.: 15.98

Indonesia
% Part.: 0.00045



Las importaciones colombianas de aceite de palma presentaron **crecimientos altos, especialmente desde Ecuador** porque gran parte del producto colombiano se exporta y por un repunte en la producción local de biocombustibles de ese país.

Canales de distribución



- Por la naturaleza del producto, el aceite de palma es comercializado directamente por empresas **industriales o distribuidores**.
- No es posible encontrarlos en **canales retail**.

- Empresas **Industriales 70%**. Como por ej.: Tequendama, Team Foods y Biocosta, quienes compran el aceite crudo para poder completar su procesamiento de productos terminados.
- Empresas **Distribuidoras 30%**, principalmente del departamento fronterizo de Nariño como: Idimerco, Vivacomex e Integral.

- Al ser un producto de consumo industrial, el canal que usa es simplemente la **comercialización y distribución al por mayor**.

Certificaciones

En el mercado colombiano, dependiendo del uso que vaya a tener el aceite crudo de palma, varios **compradores eventualmente requerirían que el producto tenga como mínimo** las siguientes certificaciones:

- BPM (Buenas Prácticas de Manufactura)
- Normas ISO
- KOSHER
- RSPO para la responsabilidad social



Barreras arancelarias y no arancelarias



Barreras arancelarias

PAÍSES	% ARANCEL	LEGISLACIÓN
ECUADOR	0%	ACUERDO DE CARTAGENA
BRASIL	11%	MERCOSUR / ACE 72G
PERÚ	0%	ACUERDO DE CARTAGENA / ALIANZA DEL PACÍFICO
INDONESIA	20%	N/A

Fuente: Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales-DIAN

- Adicionalmente, el producto grava una tarifa del 5% por IVA (Impuesto al Valor Agregado).

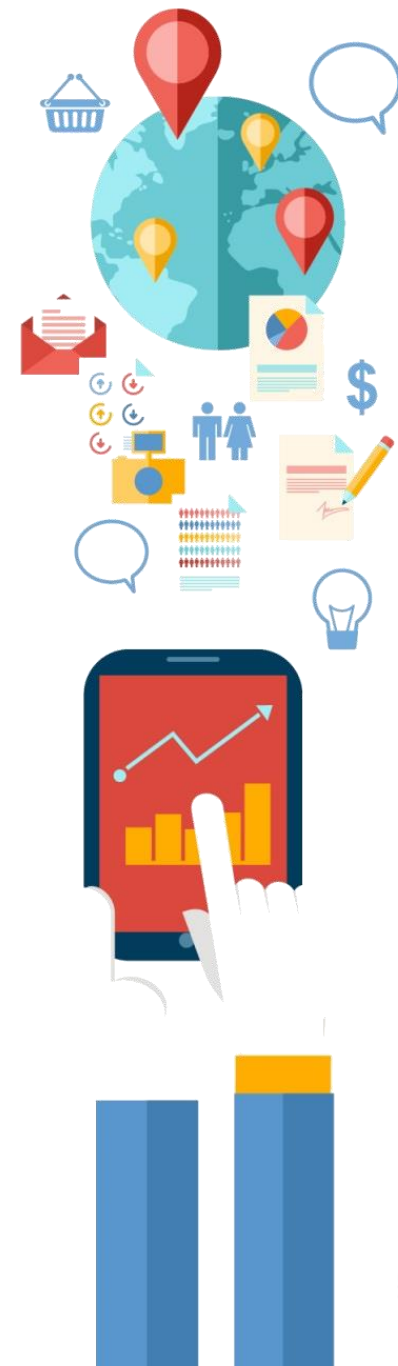
Barreras no arancelarias

- No existen mayores barreras que afecten al comercio de este tipo de producto.
- Si la exportación se realizara por vía terrestre, considerar que los transportistas cuenten con los **vehículos especializados** para ello.
- Especialmente si la exportación se destina al sector alimenticio, se debe tener precaución de que los **camiones y tanques empleados para ello, sean exclusivos para transportar alimentos**.



Conclusiones y recomendaciones

- ❑ Es importante que los exportadores cuenten con **un contacto previo** de los compradores con el fin de facilitar negociaciones de cara a una potencial exportación.
- ❑ El mercado colombiano de aceite de palma depende mucho de varios factores externos como la producción local, precios internacionales, etc. **Es recomendable que los exportadores conozcan a fondo todas estas variables para hacer la exportación.**
- ❑ Así mismo, es importante tener en cuenta los **costos logísticos y saber qué ruta es más competitiva para la exportación**, en vista de que del sur al centro de Colombia es mejor exportar vía terrestre y a ciudades de la costa atlántica se puede considerar la opción de exportar vía marítima.
- ❑ **El producto ecuatoriano es competitivo en el mercado**, puesto que se cuentan con aspectos favorables como la cercanía territorial y el arancel 0%. Adicionalmente, se conoce **que la calidad del aceite crudo de palma de Ecuador es alta**, lo que lo hace más apetecible en el mercado.



Servicios



SERVICIOS Y ASESORÍA AL EXPORTADOR

- Asesoría al emprendedor y exportador regular.
- Formación y capacitación técnica.
- Programas y proyectos para el fortalecimiento del exportador.
- Fomento y promoción de comercio justo y sustentable.



PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES

- Eventos de promoción comercial.
- Asesoría especializada.
- Desarrollo de contactos de negocios.
- Articulación interinstitucional.



INTELIGENCIA COMERCIAL

- Estudio de mercado sobre productos potenciales.
- Estadísticas y análisis de comercio internacional.
- Guías y estrategias de accesos a mercados.
- Información nacional de comercio e inversiones por sector.



PROMOCIÓN DE INVERSIONES

- Información del clima de negocios, incentivos y oportunidades de inversión.
- Agendas especializadas y acompañamiento con actores públicos y privados.
- Asistencia durante el proceso de inversión.
- Atención de requerimientos de información específica.



GRACIAS



PRO ECUADOR



@Pro_Ecuador



proecuador



INSTPROECUADOR

