



PRO ECUADOR
Negocios sin fronteras



Estudio de mercado **QUESO AZUL** en Colombia

Ministerio de Producción,
Comercio Exterior, Inversiones y Pesca


Gobierno
del **Ecuador**

GUILHERMO LASSO
PRESIDENTE

CONTENIDO

1. PRODUCTO Y SUBPARTIDA ARANCELARIA	1
1.1 Descripción del producto	1
1.2 Subpartida arancelaria	1
2. INFORMACIÓN DE MERCADO	2
2.1 Datos de producción	2
2.2 Segmento de mercado	3
2.3 Tendencias de consumo	3
3. INFORMACIÓN DEL PRODUCTO	4
3.1 Requisitos de Calidad	4
3.2 Etiquetado	6
4. COMERCIO EXTERIOR	8
4.1 Principales países proveedores de queso azul en Colombia	8
4.2 Principales empresas proveedoras de queso azul en Colombia	9
4.3 Análisis de la competencia	10
4.4 Análisis logístico	13
5. CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN	14
5.1 Producción Nacional	14
5.2 Importadores	14
6. ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN COMERCIAL	15
6.1 Promoción al consumidor	15
6.2 Ferias y eventos de promoción comercial 2022	16
7. CERTIFICACIONES	17
7.1 Pasos para obtener certificación del ICA en BPG	17
8. BARRERAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS	19
8.1 Barreras arancelarias	19
8.2 Barreras no arancelarias	19
9. PRECIOS	20
10. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	21
10.1 Conclusiones	21
10.2 Recomendaciones	21
REFERENCIAS	22

QUESO AZUL EN COLOMBIA

1. PRODUCTO Y SUBPARTIDA ARANCELARIA

1.1 Descripción del producto



El queso azul puede ser elaborado con leche de vaca, de oveja o cabra a los que, durante la fase final de elaboración, se añade cultivos de *Penicillium*, lo que logra que obtenga su intenso olor junto con su característico color azul grisáceo. Durante la fase

de curación se debe tener una temperatura y una humedad controladas para lograr que se produzcan los mohos que da sus singulares propiedades. Por lo antes mencionado, el proceso de maduración ocurre en entornos como cuevas.

De contextura muy blanda, con gusto y olor muy predominantes, con toques salados con una pizca de picante. La principal razón del olor del queso azul, además de por la presencia del *Penicillium*, viene dado por el tipo de bacterias que se le adicione en el proceso de maduración.

Los quesos azules de origen europeo tienen su propia Denominación de Origen Protegida (DOP), los ejemplos más conocidos el queso Roquefort, el queso Gorgonzola o el queso Stilton azul, que cumplen estrictos requisitos específicos en la parte de fabricación en zonas aprobadas en determinados países. También existen varios países que disfrutan de su propia DOP como son Italia o Francia. Los que no cuentan con DOP son conocidos con el nombre genérico sin nombre propio.

1.2 Subpartida arancelaria

La subpartida identificada en el arancel integrado para el queso azul es la siguiente:

SUBPARTIDA	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO
0406.40.00.00	Queso de pasta azul y demás quesos que presenten vetas producidas por <i>Penicillium roqueforti</i> .

2. INFORMACIÓN DE MERCADO

2.1 Datos de producción

En Colombia 2,400 compañías están dedicadas a la elaboración de productos lácteos, el 98% son micro y pequeñas empresas¹. Las exportaciones de lácteos y derivados alcanzaron un aumento de 38% en el 2020.

La industria de lácteos² ha desarrollado variedades de quesos, los cuales se pueden dividir en quesos frescos no ácidos, como la cuajada, el queso campesino, costeño, el quesito antioqueño y el molido nariñense; quesos frescos ácidos, como la doble crema, el quesillo tolimense y huilense, el queso pera, el de Caquetá y el quesadillo. Por último, los quesos madurados como El Paipa.

En el caso de las compañías de lácteos y derivados, Colanta se posicionó en primer lugar con \$2.4 billones en sus ingresos operacionales, tras subir 13 posiciones en comparación con 2019 cuando obtuvo \$2.29 billones; seguido de Alpina y Nestlé, que reportaron \$1.97 billones y \$1.59 billones, respectivamente.

En el ámbito de proyecciones de producción según estudio “Análisis Situacional de la cadena láctea” realizado por la ANDI, el eslabón de procesamiento ha tenido un crecimiento sostenido la última década. Si bien algunos productos lácteos de segmento han crecido, la leche líquida y los quesos siguen dominando las ventas. El precio nacional de leche en polvo a granel, ha venido reduciendo la brecha frente al precio importado, y se ha aumentado la participación del costo de la materia prima en el precio mayorista. El mercado de productos lácteos en Colombia está dominado por marcas de alto posicionamiento a nivel nacional, no obstante, coexisten marcas territoriales.

Por otro lado, la Federación Colombiana de ganaderos FEDEGAN proyecta un incremento que viene sostenido en los últimos 10 años a alcanzar los 8,000 millones de litros en leche cruda para el 2023.

Al momento las agencias Agrocalidad (Ecuador) e Invima (Colombia) se encuentran trabajando en normalizar de manera conjunta el ingreso de algunas partidas del sector lácteos, en la que está incluida el queso de pasta azul.

¹ Superintendencia de Sociedades, Andi

² Fedegan: <https://www.fedegan.org.co/>

2.2 Segmento de mercado

El segmento de mercado al que se encuentra dirigido este producto es:

- 1) Importadores - Distribuidores
- 2) Cadenas de supermercados
- 3) Tiendas especializadas (Gourmet Food)

2.3 Tendencias de consumo

- Durante el 2021, los colombianos han consumido alrededor de 76 mil toneladas de queso, y la tendencia de consumo, según las ventas de Carulla y Éxito, son los quesos frescos y los quesos maduros los que muestran un crecimiento importante, y toman relevancia en el total de las ventas.
- Según datos entregados por [Euromonitor International](#) sobre el consumo de queso en Colombia, se espera que la demanda de este producto se mantenga sólida en lo que resta del año. Los consumidores se han vuelto más conscientes de su presupuesto, esto ha permitido que productos con buena relación calidad-precio, sigan ganando terreno, entre ellos el queso, un producto versátil y el mejor acompañante de la mesa.
- Frente a las preferencias en la categoría, de acuerdo con el estudio de Euromonitor Internacional, los colombianos prefieren el ‘queso de untar’, el cual registra la tasa de crecimiento más alta en la categoría, con 11% en 2021; mientras el queso blando sigue siendo la categoría dominante, beneficiándose de la creciente demanda de variedades regionales fuera del área en las que se producen tradicionalmente. De acuerdo con la tendencia, el queso duro registrará mejores resultados en lo que resta del año.
- De acuerdo a una encuesta realizada en las ciudades de Bogotá, Medellín, Barranquilla, y Bucaramanga, se encontró que las preferencias de consumo vienen categorizadas de la siguiente manera: El 62% de las personas consume queso en el desayuno, como segunda opción es el consumo en la cena con 25%, la tercera preferencia es a la hora del almuerzo con 19%, el cuarto momento de consumo con un 12%, es en reuniones especiales, y con un 10% opta por consumirlo entre comidas.
- Con el fin de aumentar el consumo de queso en Colombia, se han creado diferentes eventos que permiten que los consumidores conozcan el proceso y las diferentes variedades existentes, uno de los eventos más representativos a nivel nacional es el **Salón del Queso**, del Grupo Éxito, un evento que se lleva a cabo cada año desde el 2009 y que permite que los clientes conozcan las más de 300 variedades de quesos que se presentan en cada edición.

- El ‘boom’ comercial de las tiendas de descuento, ha hecho que el sector lácteo busque nuevos formatos para la comercialización de leches líquidas y sus derivados; El formato ‘Hard Discount’ de tiendas como Justo y Bueno, Ara y D1, no ofrecen mayor variedad de opciones, controlan el costo de los productos y tienen una política constante de precios bajos.

3. INFORMACIÓN DEL PRODUCTO³

3.1 Requisitos de Calidad

Para la importación de leche y derivados lácteos (de las diferentes especies) el importador o persona interesada debe verificar si el producto requiere Documento Zoonosanitario para Importación (DZI), para su ingreso a Colombia debe proceder a:

1. Verificar condiciones previas a través del “Sistema de Información Sanitario para la Importación y Exportación de Productos Agrícolas y Pecuarios (SISPAP)”- ICA

- Revisar que existan requisitos sanitarios establecidos por el Instituto Colombiano Agropecuario ICA que permitan realizar la importación de esos productos procedentes del país de interés. En caso de no existir requisitos sanitarios establecidos para el producto y país de interés, se debe comunicar con la Subgerencia de Protección Animal (**subgerencia.animal@ica.gov.co**)
- Verificar si el establecimiento de origen de la mercancía (planta o establecimiento productor de interés en el exterior) esta previamente registrado ante el ICA en el SISPAP.

En caso de que el establecimiento de interés no se encuentre en el listado de establecimientos registrados debe proceder según el caso:

- Para países de la Unión Europea UE, debe contactarse con la Delegación de esta para Colombia y Ecuador (**delegation-colombia@eeas.europa.eu**) para iniciar el proceso de autorización correspondiente. Una vez se realice este procedimiento, la UE notificará al ICA la respectiva aprobación e indicará los productos autorizados.
- Para los demás países se debe proceder a realizar la respectiva **habilitación del establecimiento de origen** ante el ICA.

2. Solicitud del Documento Zoonosanitario para Importación (DZI)

³ Instituto Colombiano Agropecuario ICA <https://www.ica.gov.co/>

- Registrarse como usuario en el SISAP (Sistema de Información Sanitaria para Importación y Exportación de Productos Agrícolas y Pecuarios).
- Realizar a través del SISAP la solicitud del Documento Zoosanitario para Importación – DZI, y su respectivo pago en línea.

Para lo anterior se debe tener en cuenta:

- Uso / Destino: Consumo humano.
- Unidad de medida: Kilogramos (sólidos) y litros (líquidos).
- Establecimiento de destino: lugar y dirección del sitio en donde se almacenará en Colombia.
- Valor FOB: Valor total del producto.
- La solicitud del DZI deber ser debidamente pagada en línea, de lo contrario no entrará a los buzones de los funcionarios ICA para su respectiva revisión y trámite.

Una vez que la solicitud del DZI cumpla este proceso es asignada a la Dirección Técnica de Cuarentena para su revisión y trámite. Una vez que la solicitud es tramitada, el importador recibirá un correo electrónico a la dirección que se tenga registrada en el SISAP indicando que esta fue:

- Aprobada: si la información contenida está completa, es clara y consistente. El DZI podrá ser descargado en formato PDF e imprimirse por parte del importador a través de su usuario del SISAP.
- Rechazada: si la información contenida está incompleta, no es clara o consistente. En este caso tendrá que presentar una nueva solicitud de DZI a través del SISAP.

3. Certificado Sanitario de Origen expedido por el Servicio Oficial del país exportador:

El DZI expedido por el ICA contiene anexo los requisitos sanitarios de importación establecidos por el ICA para permitir el ingreso de este tipo de productos a Colombia, con base en estos, el Servicio Veterinario Oficial del país exportador debe expedir la Certificación Sanitaria de Origen en la cual se dé cumplimiento a cada uno de los requisitos allí establecidos. Esta certificación sanitaria de origen debe tener fecha de emisión posterior a la expedición del DZI del ICA.

La certificación sanitaria de origen expedida por el Servicio Veterinario Oficial del país exportador debe ser traducido de manera oficial al idioma español (en caso de estar en otro idioma diferente) y debe ser presentado a los funcionarios del ICA en el puerto, aeropuerto o paso fronterizo de ingreso a Colombia al momento de su llegada, para la respectiva inspección sanitaria.

4. Solicitud de inspección sanitaria en el lugar de ingreso a Colombia y pago del servicio:

El importador entre las 24 y 48 horas previo a la llegada de la mercancía al territorio colombiano debe realizar la solicitud de inspección a través del SISPA (con el usuario que le fue asignado previamente) siguiendo la ruta “Inspección – CIS Pecuaria – Importación – DZI Sin Modificación”.

- El interesado debe ubicar el registro correspondiente a su importación (número del DZI asignado), posteriormente debe diligenciar los campos requeridos, y una vez finalizado este proceso deberá imprimir copia de la Solicitud de Inspección Sanitaria. El reporte en formato PDF muestra el valor de la inspección que debe pagar el interesado.
- Con este se realiza la notificación de la fecha de llegada de la mercancía a Colombia y el funcionario ICA del punto de ingreso podrá programar la inspección sanitaria.

5. Expedición del Certificado de Inspección Sanitaria (CIS) en el punto de ingreso

Una vez llegada la mercancía al territorio colombiano, el médico veterinario del ICA ubicado en el punto de ingreso al país procederá a realizar la inspección documental y física de la mercancía motivo de importación, con el fin de constatar que la documentación y certificaciones sanitarias se encuentran en orden, al igual que poder verificar las condiciones sanitarias de la misma.

3.2 Etiquetado

En Colombia la Resolución Número 333 de 2011 “Por la cual se establece el reglamento técnico sobre los requisitos de rotulado o etiquetado nutricional que deben cumplir los alimentos envasados para consumo humano” tiene establecido un valor diario de 2,400 mg de sodio para una dieta de 2,000 calorías diarias. Pero este valor puede ser superado en el consumo diario debido al aporte por porción que se tienen en los diferentes alimentos.

Por esto el Ministerio de Salud y Protección Social de la República de Colombia mediante la resolución “Por la cual se establece el reglamento técnico que define los límites de contenido de sodio para los principales alimentos priorizados en el marco de la estrategia nacional de reducción del consumo de sodio y se dictan otras disposiciones”, busca que la ingesta de sodio sea igual o menor a 5 g de sal por persona/día, equivalente a 2,000 mg de sodio.

En lácteos, la grasa natural que es intrínseca no se contará como parte del cumplimiento del límite de la nueva reglamentación de etiquetado, sin embargo, si se le

adiciona más grasas trans se tendría que hacer el cálculo. Algo similar pasa con el azúcar, porque la leche tiene lactosa, pero ese componente no se tiene en cuenta, sólo si se adiciona azúcar tendría que incluirse en la etiqueta.

Según el Ministerio de Salud, el principal objetivo es que la información nutricional que está en la etiqueta se presente de forma clara y comprensible para el consumidor, así como evolucionar el marco normativo actual, pasando de acciones voluntarias a obligatorias.

Imágenes en percha del etiquetado (Éxito y Carulla):





4. COMERCIO EXTERIOR

4.1 Principales países proveedores de queso azul en Colombia

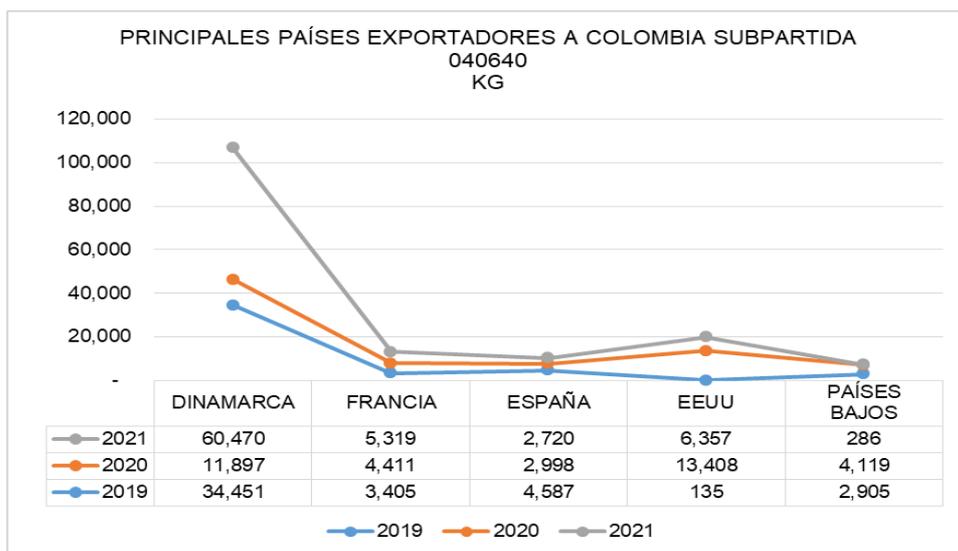
Los principales proveedores de queso azul con subpartida 0406.40 durante el 2021 fueron: Dinamarca con el 59.11%, seguido de Francia con el 27.98%, España el 6.78%, y Países Bajos 5,29.

Estos 4 países concentraron el 98.66% de participación total volumen de proveedores europeos de queso azul.

PRINCIPALES EXPORTADORES A COLOMBIA (SUBPARTIDA: 040640)					
USD					
PAÍSES	2019	2020	2021	PART. 2021	TCPA 2019-2021
DINAMARCA	157,797	68,536	237,977	59.11%	22.81%
FRANCIA	68,906	93,332	112,630	27.98%	27.85%
ESPAÑA	25,327	31,363	27,278	6.78%	3.78%
PAÍSES BAJOS	1,174	42,801	21,404	5.32%	326.99%
EEUU	20,839	36,125	3,290	0.82%	-60.27%
TOTAL GENERAL	274,043	272,157	402,579	100.00%	21.20%

Fuente: Centro Virtual de Negocios - CVN

Elaboración: Oficina Comercial de Ecuador en Bogotá, MPCEIP



Fuente: Centro Virtual de Negocios - CVN
Elaboración: Oficina Comercial de Ecuador en Bogotá, MPCEIP

Dimensionamiento de mercado: Durante el 2021, el mercado colombiano compró aproximadamente 75,398 mil kilos de queso azul; equivalente a USD 403,546.

No se registran exportaciones de queso azul desde Colombia al mundo, lo que nos indica que la producción nacional es para satisfacer la demanda local.

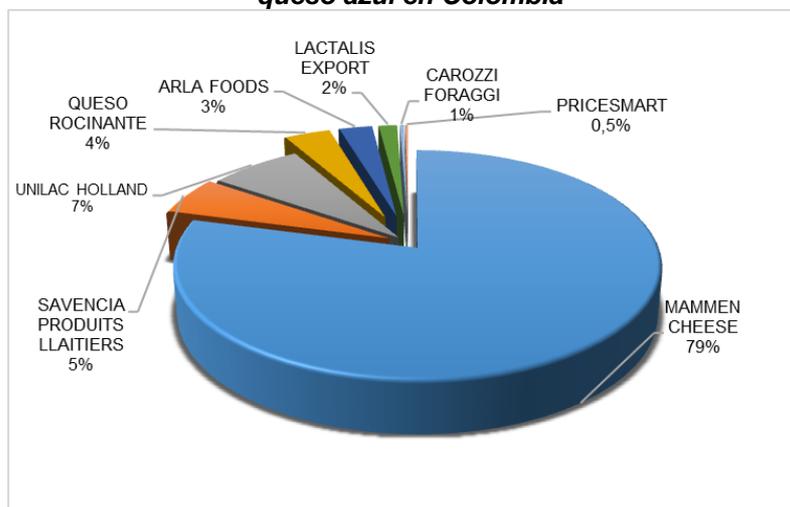
4.2 Principales empresas proveedoras de queso azul en Colombia

Las principales empresas proveedoras de queso azul al mercado colombiano durante el 2021 fueron 8 empresas: Mammen Cheese con una participación del 79.16%, seguido de Unilac Holland con el 7.15%, Savencia Produits con 5.42%, y el 8% restante corresponde al resto de empresas.

PRINCIPALES EMPRESAS PROVEEDORAS DE QUESO AZUL EN COLOMBIA 2021				
EMPRESA	PAÍS	KG	USD/KG (CIF)	PART. 2021
MAMMEN CHEESE	DINAMARCA	53,130	3.18	70.70%
MAMMEN CHEESE	PAÍSES BAJOS	6,357	3.37	8.46%
UNILAC HOLLAND	DINAMARCA	5,375	8.65	7.15%
SAVENCIA PRODUITS LAITIERS	FRANCIA	4,073	23.60	5.42%
QUESO ROCINANTE	ESPAÑA	2,728	9.88	3.63%
ARLA FOODS	DINAMARCA	1,964	12.33	2.61%
LACTALIS EXPORT	FRANCIA	1,092	16.97	1.45%
CAROZZI FORMAGI	ITALIA	245	8.83	0.33%
PRICESMART	EEUU	188	11.52	0.25%

Fuente: Centro Virtual de Negocios - CVN
Elaboración: Oficina Comercial de Ecuador en Bogotá, MPCEIP

% de participación de proveedores de queso azul en Colombia



Fuente: Centro Virtual de Negocios - CVN
Elaboración: Oficina Comercial de Ecuador en Bogotá, MPCEIP

4.3 Análisis de la competencia

DINAMARCA

Dinamarca es país de tradición lechera, cuenta con una industria especializada en exportar productos lácteos, respaldados en tecnología y maquinaria con procesos de punta. Durante los últimos diez años el queso ha superado a la mantequilla en ser el principal producto lácteo exportado a 100 países en el mundo.

Los tipos de queso más exportados y famosos de Dinamarca son el Danablu, Havarti, Esrom y Dambo, nacen por competir directamente con el queso tipo Roquefort de origen francés, todos cuentan con su producción con la Indicación Geográfica Protegida (IGP).

Los quesos de origen danés son escasos, aunque su producción es muy importante y más de dos tercios son exportados, gozando los mismos de gran fama. Dinamarca ha sabido buscar en el extranjero a los mejores fabricantes de quesos para copiar sus recetas e incluso mejorarlas.

El Danablu, también conocido como Danish Blue Cheese, es una variedad de queso azul, con más de un 50% o 60% de materia grasa, elaborado con leche de vaca danesa pasteurizada, de pasta azul entre semidura y blanda madurada hasta la aparición de hongos azules.

El queso azul danés tiene diferentes usos, como el refrigerio acompañado de galletas saladas o tostadas, también como aderezo en trozos para ensaladas, y como

ingrediente de algunos postres, ha ganado popularidad en los últimos años como aderezo para hamburguesas, filetes y papas al horno.

Los principales importadores son las empresas colombianas Centurión Foods con 70% de participación, Almacenes Éxito con 19%, y Premium Choice con el 10%.

PRINCIPALES IMPORTADORES DE QUESO AZUL DANÉS EN COLOMBIA 2021				
EMPRESA	KG	VALOR CIF USD	USD/KG (CIF)	PART. 2021
CENTURION FOODS	53,130	167,628	3.16	70.44%
ALMACENES ÉXITO	5,375	46,120	8.58	19.38%
PREMIUN CHOICE	1,964	24,228	12.33	10.18%
TOTAL GENERAL	60,469	237,976	24.07	100%

Fuente: Centro Virtual de Negocios – CVN

Subpartida utilizada: 0406.400 – Queso de pasta azul

Elaboración: Oficina Comercial de Ecuador en Bogotá, MPCEIP

FRANCIA

Francia, un país de con tradición quesera, produce una gran variedad de quesos, acompañado de un consumo diario por gran parte de la población. Es el segundo productor de la Unión Europea por detrás de Alemania.

La oferta de quesos es famosa por su calidad, siendo uno de los países que cuenta con más Denominaciones de Origen Protegidas de la Unión Europea, 45 en la actualidad, alcanzando una cifra de comercialización superior a las 200,000 toneladas anuales.

A pesar del gran número de productores de queso existentes (entorno a los 3,200), la producción se encuentra concentrada en un reducido número de grandes empresas. Concretamente, la oferta quesera está liderada por los grupos Lactalis, Savencia y Bel; teniendo como estrategia, alta inversión en promoción e innovación, renovando continuamente los productos que tienen en el mercado.

El sector da respuesta a las nuevas tendencias de consumo que buscan productos de calidad, comprometidos con la sociedad y el medio ambiente. Como ejemplo de ello, tenemos los quesos ecológicos, siendo la tipología que más ha aumentado sus ventas en el último año (29.5%)

Francia es un país conocido por su abundante producción de quesos. Aprovechando esta buena imagen de producto, se confirma como uno de los principales países exportadores de queso en el mundo.

Los consumidores franceses, que poseen una gran cultura de consumo de queso, cada vez demandan una variedad mayor y es la oferta extranjera la que suple este nuevo

Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca

Guayaquil: Av. Malecón 100 y Av. 9 de octubre, Edif. La Previsora, pisos 15-18-19

Teléfono: +593 4 2591370

Quito: Av. Amazonas entre Unión Nacional de Periodistas y Alfonso Pereira
Plataforma Gubernamental de Gestión Financiera, pisos 8 y 9

Teléfono: 593 2 3948760

Manta: Puerto Pesquero de San Mateo **Teléfono:** 593 5 26661009

www.produccion.gob.ec



nicho de innovación acompañándose de campañas de publicidad para dar a conocer sus variedades y formatos.

En el año 2021, las principales empresas importadoras de queso azul en Colombia fueron Almacenes Éxito con el 60%, Premium Choice 21,95%, y Parmalat Colombia con el 16,91%.

PRINCIPALES IMPORTADORES DE QUESO AZUL FRANCÉS EN COLOMBIA 2021				
EMPRESA	KG	VALOR CIF USD	USD/KG (CIF)	PART. 2021
ALMACENES ÉXITO	2,901	68,187	23.50	60.54%
PREMIUN CHOICE	1,256	24,726	19.68	21.95%
PARMALAT COLOMBIA	1,092	18,531	16.97	16.91%
TOTAL GENERAL	5,249	111,444	60.15	100%

Fuente: Centro Virtual de Negocios – CVN

Subpartida utilizada: 0406.400 – Queso de pasta azul

Elaboración: Oficina Comercial de Ecuador en Bogotá, MPCEIP

ESPAÑA

El consumo promedio de queso al año de un español es de alrededor de 8.75 kilogramos al año, esto debido a la creciente concientización sobre la salud y la creciente demanda de los consumidores de productos derivados de la leche y alimentos ricos en proteínas.

Los hábitos de consumo de alimentos continúan presentando cambios, la demanda de comida rápida está creciendo, lo que provoca un aumento de las ventas de queso, como ingrediente clave en dichos productos alimenticios. Otros factores, como el cambio de estilo de vida, incremento de la población en las principales ciudades y el aumento de los ingresos disponibles, también estimulan el crecimiento del mercado.

La conveniencia del producto, su mayor vida útil, alto valor nutricional y disponibilidad en diferentes tipos con diferentes rangos de precios aumentan aún más su atractivo entre los consumidores. Aparte de esto, se espera que las rápidas innovaciones en el mercado, como el desarrollo de quesos sin lactosa y bajos en grasa, impulsen aún más la industria en los próximos años.

La industria quesera española presenta un compromiso con la sostenibilidad, aplicando regímenes como bienestar animal, adquisición de leche de pequeños ganaderos y cooperativas para preservar y fortalecer la cadena de valor.

En la elaboración no añaden conservantes, exceptuando en la corteza para eliminar la aparición de moho una vez que el queso está madurado; emplean el método de curación en cava para cumplir con estándares de calidad, y favorecer el desarrollo en sabor rico en matices.

Los principales importadores son las empresas Casa Ibáñez con 74% de participación, y Logiplanet con el 25,08%.

PRINCIPALES IMPORTADORES DE QUESO AZUL ESPAÑOL EN COLOMBIA 2021				
EMPRESA	KG	VALOR CIF USD	USD/KG (CIF)	PART. 2021
CASA IBANEZ COLOMBIA	2,028.30	20,436	10.08	74.92%
LOGIPLANET SAS	692.39	6,842	9.88	25.08%
TOTAL GENERAL	2,720.69	27,278	19.96	100%

Fuente: Centro Virtual de Negocios – CVN
Subpartida utilizada: 0406.400 – Queso de pasta azul
Elaboración: Oficina Comercial de Ecuador en Bogotá, MPCEIP

4.4 Análisis logístico

La vía de transporte desde Europa para Latinoamérica es la marítima, el 90% del ingreso a Colombia es por el puerto de Cartagena, el 9% puerto de Barranquilla, y el 1% restante por vía aérea centrándose en el aeropuerto El Dorado en Bogotá. Debido al tipo de producto, la norma internacional exige para el envío de productos lácteos debe ser transportado en contenedor refrigerado a -4°C.

Las empresas transportadoras marítimas que brindan el servicio desde Europa son Agencia Oceanic Ltda., Frontier, Hapag Lloyd, y Gerlinco. Los principales puertos de salida son Copenhague-Malmö (Dinamarca), Rotterdam (Países Bajos), y Marsella (Francia).

ORIGEN	DESTINO	TIEMPO DE TRÁNSITO	
		DÍAS	DISTANCIA (KM)
DINAMARCA- COPENHAGUE	COLOMBIA- CARTAGENA	17	9,600
PAÍSES BAJOS - ROTTERDAM	COLOMBIA- CARTAGENA	15	8,600
FRANCIA - MARSELLA	COLOMBIA- CARTAGENA	15	8,900

Fuente: Searates, <https://www.searates.com/es/services/distances-time/>
Elaboración: Oficina Comercial de Ecuador en Bogotá, MPCEIP

Tiempo de tránsito

ORIGEN	DESTINO	TIEMPO DE TRÁNSITO	
		DÍAS	DISTANCIA (KM)
DINAMARCA- COPENHAGUE	COLOMBIA- CARTAGENA	17	9,600
PAÍSES BAJOS - ROTTERDAM	COLOMBIA- CARTAGENA	15	8,600
FRANCIA - MARSELLA	COLOMBIA- CARTAGENA	15	8,900

Fuente: Searates, <https://www.searates.com/es/services/distances-time/>
Elaboración: Oficina Comercial de Ecuador en Bogotá, MPCEIP

ECUADOR

El comercio entre Ecuador y Colombia debido a la cercanía geográfica se realiza principalmente por vía terrestre, es por ello que, durante el 2021, el 73.19% de las exportaciones ecuatorianas ingresaron por esta vía, siendo utilizado el puente internacional de Rumichaca ubicado en la ciudad de Tulcán. Por vía marítima el puerto de Buenaventura ocupó el primer lugar con un 11.69% de participación, mientras que Cartagena el 6.03%, y Barranquilla el 2.8%.

Tiempo de tránsito

ORIGEN	DESTINO	TIEMPO DE TRÁNSITO	
		DÍAS	DISTANCIA (KM)
ECUADOR- QUITO	COLOMBIA- BOGOTÁ	2	1,180
ECUADOR- GUAYAQUIL	COLOMBIA- BOGOTÁ	2.8	1,630
ECUADOR- RIOBAMBA	COLOMBIA- BOGOTÁ	2	1,289

Fuente: Searates, <https://www.searates.com/es/services/distances-time/>

Elaboración: Oficina Comercial de Ecuador en Bogotá, MPCEIP

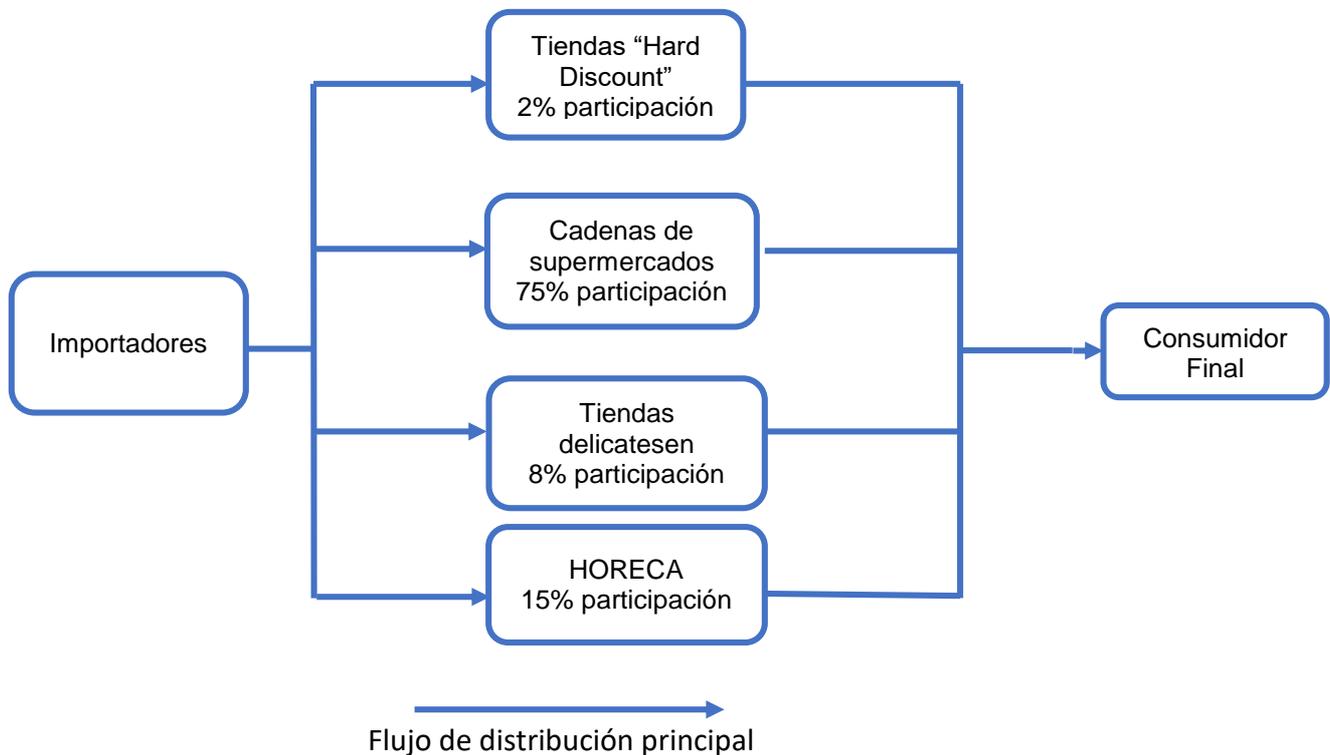
5. CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

5.1 Producción Nacional

Los fabricantes nacionales, tienen su propia fuerza de ventas que es la encargada de comercializar sus productos, tanto a nivel local como nacional, en los diferentes almacenes de alimentos, cadena de supermercados, y mercados mayoristas. Algunos de ellos tienen sus propios puntos de venta, donde tratan de llegar directamente al consumidor final, como, por ejemplo: Colanta y Alpina.

5.2 Importadores

Debido al tamaño del mercado de quesos maduros, el importador ejerce también la figura de distribuidor, quien posee su propio departamento comercial, en donde atienden a tiendas especializadas tipo gourmet, cadenas grandes de supermercados, tiendas “Hard Discount” y las empresas que corresponden al segmento HORECA (hoteles, restaurantes, locales especializados en eventos) a nivel local, como nacional.



Elaboración: Oficina Comercial de Ecuador en Bogotá, MPCEIP

Durante el año 2021 según datos de la plataforma de inteligencia comercial Centro Virtual de Negocios (CVN), el promedio por kilo costo CIF es de USD11.37 (S/. 42,069 COP) más los costos y gastos de comercialización alcanza un el valor de USD14.80 (S/. 54,760 COP). El precio por kilo en las tiendas para la venta al consumidor final está en USD18.37 (S/. 70,000 COP), dando como resultado un margen de ganancia del 24%.

6. ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN COMERCIAL

6.1 Promoción al consumidor

- Elaborar una campaña de comunicación sobre las bondades alimenticias del queso azul convirtiéndolo en un aliado para mantener una buena salud. Nombrando los beneficios en calcio huesos fuertes, sodio regulación en los niveles de líquidos en el organismo, zinc facilita la asimilación y el almacenamiento en insulina, vitamina D ayuda en la asimilación el calcio, y B5 ayuda a reducir los niveles de colesterol. Recalcando que todas estas bondades aplican con el consumo moderado del queso azul.
- Degustación del producto en las grandes cadenas de supermercados como Carulla, Jumbo, Éxito y Olímpica. Organizar degustaciones durante los fines de

semana (incluido los viernes) de quincena y fin de mes. Ayuda a dar a conocer la calidad del producto a los consumidores.

- Los países Colombia y Chile cuentan con cultura quesera con consumos per cápita muy cercanos a países europeos según la **industria láctea francesa**, con esta potencialidad se debe buscar realizar artículos en revistas especializadas en comida “Gourmet”, debido a que el queso azul está considerado como “Fancy Food” (comida cara), para dar a conocer esta nueva alternativa fabricada en Ecuador. Las revistas **Buen Gusto**, **La Barra**, y **Gourmet Cafetero** son algunos ejemplos para las publicaciones.

6.2 Ferias y eventos de promoción comercial 2022

Las ferias internacionales son excelentes oportunidades para promocionar y posicionarse en el mercado meta. Estos eventos están dirigidos para conocer posibles distribuidores, representantes o mayoristas. Los dos eventos más importantes en el sector de alimentos son:

- Feria **Alimentec 2022** a realizarse del 7 al 10 de junio en el recinto ferial de Corferias en la ciudad de Bogotá, especializada en alimentos y bebidas del sector HORECA, Retail, y grandes superficies. Cubre también los servicios relacionados con la alimentación y gastronomía.
- Feria Expo **Alimentos 2022** a realizarse del 29 al 30 de junio en el centro de convenciones Compensar en la ciudad de Bogotá; congreso sobre los avances y tendencias de la industria alimenticia, junto con una muestra comercial, y rueda de negocios con compradores profesionales de las principales compañías de Retail.

Otros eventos de promoción comercial del sector Agroalimentos que realiza PROECUADOR en Colombia:

- Agendas personalizadas presenciales y/o virtuales
- Misiones comerciales
- Oportunidades comerciales
- Misiones Inversas

Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca

Guayaquil: Av. Malecón 100 y Av. 9 de octubre, Edif. La Previsora, pisos 15-18-19

Teléfono: +593 4 2591370

Quito: Av. Amazonas entre Unión Nacional de Periodistas y Alfonso Pereira
Plataforma Gubernamental de Gestión Financiera, pisos 8 y 9

Teléfono: 593 2 3948760

Manta: Puerto Pesquero de San Mateo **Teléfono:** 593 5 26661009

www.produccion.gob.ec



7. CERTIFICACIONES

Las exigencias sanitarias y de inocuidad de los alimentos para la comercialización han ido en aumento, este nuevo escenario ha determinado ajustes a los procesos de producción mediante el control y prevención de los peligros de contaminación y de la pérdida de la calidad a lo largo de la cadena de producción, procesamiento y distribución.

La certificación de buenas prácticas de manufactura (BPM), análisis de peligros y puntos críticos de control (HACCP), ISO 9001 gestión de la calidad, ISO 22000, FSSC 22000, SQF de inocuidad alimentaria sirven para garantizar un nivel dado de calidad e inocuidad en las operaciones comerciales, además de asegurar la salud de los consumidores.

De acuerdo con el Instituto Colombiano Agropecuario ICA, las Buenas Prácticas Ganaderas (BPG) consisten en un sistema de aseguramiento de calidad e inocuidad en la producción primaria, cuyo propósito es obtener alimentos sanos e inocuos en las fincas.

7.1 Pasos para obtener certificación del ICA en BPG

Inscripción de predios

- Todo predio debe estar inscrito ante el Instituto Colombiano Agropecuario ICA. El responsable del predio debe informar al ICA todos los ingresos y salidas de bovinos. El ingreso de animales debe reportarlo en un plazo no mayor a 30 días. El registro en Ecuador se realiza en Ministerio de Agricultura y Ganadería de Ecuador MAG, que remite la información al Instituto Colombiano Agropecuario.

Instalaciones

- Los predios dedicados a la producción primaria de bovinos y bufalinos, se deben ubicar de acuerdo al Plan de Ordenamiento Territorial POT de cada municipio.
- Deben estar alejados de fuentes de contaminación como basureros y rellenos sanitarios, estar claramente delimitados y que las cercas estén en buen estado.
- Las instalaciones deben permitir a los operarios realizar con comodidad y seguridad los procedimientos de manejo y que brinden bienestar a los animales.
- Las fincas deben contar con potreros o corrales de asilamiento para los animales que requieren tratamiento veterinario y manejo especial.

Sanidad animal y bioseguridad

- La finca debe contar con registros de ingreso y salida de personas, vehículos y animales, con el propósito de minimizar el riesgo de ingreso o diseminación de enfermedades.
- Se debe definir un área de estacionamiento y otra de cargue y descargue, alejada de las áreas de producción.
- Contar con la asistencia técnica de un médico veterinario quién orientará al ganadero en el establecimiento de un plan de manejo sanitario.

Los animales enfermos deben ser identificados, de manera tal que se evite el contacto con otros animales.

Bienestar animal

- Las instalaciones del predio deben estar construidas de manera tal que garanticen el bienestar de los animales y los trabajadores.
- Se debe procurar que los animales no padezcan hambre ni sed.
- En el manejo de los animales no usar instrumentos que puedan causar lesiones y sufrimiento a los animales.
- Las intervenciones quirúrgicas o que produzcan dolor a los animales, deben ser realizadas por personal capacitado bajo condiciones de higiene y empleando las prácticas adecuadas.
- En condiciones de confinamiento y estabulación, los animales deben contar con espacio suficiente para que manifiesten su comportamiento natural.

Trazabilidad

- Todos y cada uno de los animales de la finca deben tener una identificación individual.
- Se deben llevar registros individuales, donde se consignen las novedades sanitarias, productivas y uso de medicamentos veterinarios y de alimentos en la finca.

8. BARRERAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS

8.1 Barreras arancelarias

El queso azul para su ingreso a Colombia aplica para Dinamarca y Países Bajos un arancel del 10% por pertenecer a la Unión Europea; para Ecuador una tasa preferencial del 10.80% por ser parte de la ALADI, y un 15% de arancel MFN a terceros países.

PAÍSES	ARANCEL		
	MFN	UE	ALADI
DINAMARCA	15%	10%	N/A
PAÍSES BAJOS	15%	10%	N/A
ECUADOR	15%	N/A	10.80%

Fuente: <https://globaltradehelpdesk.org/es>

Elaboración: Oficina Comercial de Ecuador en Bogotá, MPCEIP

8.2 Barreras no arancelarias

Requisitos sanitarios para la movilización de animales susceptibles a fiebre aftosa

En **resolución No. 001729** emitida en agosto del 2002 por el Instituto Colombiano Agropecuario "ICA"⁴ emite los requisitos sanitarios para la movilización de animales susceptibles a fiebre aftosa sus productos y los subproductos de estos. En el caso del queso azul aplica específicamente el artículo 8 para la movilización de leche y productos lácteos.

Requisitos de higiene de establecimientos extranjeros que deseen exportar a Colombia

En **resolución No- 004** emitida en enero 2005, el ICA establece la obligación de inscripción a los establecimientos extranjeros que deseen exportar a Colombia animales terrestres y acuáticos vivos, productos u otros de riesgo para la sanidad. Brinda información de los pasos a seguir para poder registrar la empresa exportadora en Colombia.

Reglamento para rotulado o etiquetado

En **resolución No. 0002508** emitida en agosto 2012, el Ministerio de salud y protección social da el Reglamento Técnico que establece los requisitos que deben cumplir los productos a que hace referencia la norma (grasas trans y saturadas), requisitos de

⁴ Mayor información en la página web del Instituto Colombiano Agropecuario

rotulado o etiquetado nutricional y los procedimientos de inspección, vigilancia y régimen sancionatorio.

Regulación para establecer límites máximos para residuos de medicamentos veterinarios (BPMV)

En **resolución No. 00001382** emitida en mayo del 2013 el Ministerio de salud⁵ y protección social establecen límites máximos para residuos de medicamento veterinarios en los alimentos de origen animal, para todas las personas naturales o jurídicas que importen, comercialicen, y distribuyan alimentos de origen animal destinados al consumo humano.

Para obtener más información sobre los requisitos, consultar la página web de **Global Trade Helpdesk**.

9. PRECIOS

En el siguiente cuadro se muestra los precios en percha de queso azul en supermercados de Colombia, principalmente de origen europeo:

PRECIOS Y PRESENTACIONES QUESO AZUL EN SUPERMERCADOS						
País importador	Foto del Producto	Procedencia	Precio COP	Precio USD	Peso	Supermercado
COLOMBIA		Colombia	92,600	23.74	1kg	ÉXITO
COLOMBIA		España	15,200	3.89	20gr	CARULLA
COLOMBIA		Dinamarca	14,900	3.82	250gr	PRICESMART
COLOMBIA		Italia	31,900	8.17	396gr	PRICESMART

⁵ Mayor información en la página web del Ministerio de salud Colombia

COLOMBIA		Dinamarca	17,590	4.51	100gr	JUMBO
----------	---	-----------	--------	------	-------	-------

Elaboración: Oficina Comercial de Ecuador en Bogotá, MPCEIP

Durante los últimos 10 años la cantidad de kilos importados de queso azul se han mantenido constantes, y en ciertos años ha alcanzado un incremento promedio del 3%, por lo cual nos indica que indistinto a la inflación y devaluación del peso colombiano el consumo se mantiene, demostrando la inelasticidad de la demanda.

10. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

10.1 Conclusiones

- La cercanía entre Ecuador y Colombia hace que los costos de transporte, y el tiempo en los envíos entre los dos países sea menor, comparado con las importaciones que se realizan desde Europa.
- Según investigaciones de la industria láctea francesa, Colombia y Chile cuentan con cultura quesera con consumos per cápita muy cercanos a países europeos lo cual, garantiza que el hábito de consumo de quesos está presente en el mercado colombiano.
- Según estudios de mercado realizados por varias firmas de consultoría de tendencias de consumo en Colombia, el queso favorito de los colombianos viene en presentación de untar; aunque se puede apreciar un incremento significativo en el consumo de quesos maduros en los últimos 7 años esto, debido al ingreso de varios productos de origen europeo gracias al TLC vigente con la Unión Europea.
- Existe potencial de promoción del queso azul proveniente de Ecuador en el mercado colombiano ya que, existe un consumo en aumento según la estadística de movimiento de partida arancelaria.

10.2 Recomendaciones

- Será necesario previo a las acciones de promoción, realizar un estudio de precios comparativo entre los productos de origen europeo que actualmente se comercializan en Colombia, versus las opciones disponibles fabricadas en Ecuador con la finalidad de establecer las ventajas comparativas en precio, cercanía y certificaciones de calidad.

- Es importante mencionar que las empresas ecuatorianas interesadas en ingresar al mercado colombiano, deberán buscar un distribuidor-importador en el mercado y, establecer un presupuesto base de comunicación para posicionamiento de la marca en este mercado.
- La ventaja competitiva como diferenciador de la competencia de los demás países que exportan queso azul a Colombia, es la cercanía de Ecuador por la frontera norte (Rumichaca). El costo de flete vía terrestre ofrece una excelente alternativa para los importadores colombianos en la reducción de gastos de transporte.

REFERENCIAS

Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural

<https://www.minagricultura.gov.co/paginas/default.aspx>

Instituto Colombiano Agropecuario ICA

<https://www.ica.gov.co/>

Instituto Colombiano de Normas y Técnicas de Certificación -INCONTEC

<https://www.icontec.org/>