

20|
24|

Informe Sectorial

Sector

Alimentación Gourmet

Elaborado: Pedro Barragán

ÍNDICE

1. Descripción del Sector
2. Marco Legal e Institucional
3. Análisis de Competencia
4. Oportunidad para empresas extranjeras
5. Entrevistas a afiliados
6. Ferias, congresos y entidades relevantes
7. Referencias
8. Contacto

DESCRIPCIÓN DEL SECTOR

En los últimos años se ha podido apreciar cómo el sector de la alimentación gourmet en España y Colombia se ha ido desarrollando, España perfilando su ya instaurada cocina gourmet y Colombia incrementado cada vez más la aceptación de productos gourmet en sus hogares y restaurantes. Este crecimiento viene acompañado de diversos factores, como un mayor poder adquisitivo del ciudadano, permitiendo el acceso a este tipo de experiencias a una mayor parte de la población. Es de esta forma que se ha venido dando una mayor internacionalización de la gastronomía gourmet en la que el consumidor es cada vez más exigente y difícil de satisfacer, y el crecimiento del turismo, incluyendo el turismo gastronómico cada vez gana más presencia.

La National Association for the Specialty Food Trade (NASFT) afirma que los alimentos Gourmet son: "Aquellos alimentos o bebidas dirigidas al consumo humano, con un grado, estilo y/o calidad de mayor nivel en su categoría. Su naturaleza de especialidad proviene de la combinación de algunas de las siguientes características: su carácter exótico, su origen único, procesamiento particular, diseño, oferta limitada, aplicación o su uso atípico, envasado o canal de distribución diferenciado, el denominador o canal común de lo cual es su alta calidad". (Juliana Marulanda Cadavid, 2018).

Este tipo de consumidor gourmet, se caracteriza por tener ciertas características en común, que son:

- Edad: Personas que oscilan entre los 30 y los 60 años.
- Demográficos: Ingresos relativamente altos, conocen las ventajas del producto, dispuestos a pagar por productos de calidad y que principalmente reside en los núcleos de población principales de Colombia, como pueden ser Bogotá, Medellín o Cali entre otros.
- Psicográficos: Gran conocimiento de la cultura culinaria internacional, perteneciente a un estrato alto de la sociedad con gustos refinados y exquisitos.
- Conductuales: Que suele acudir frecuentemente a estos servicios gourmet y con alta capacidad de fidelización a estos establecimientos, estando acostumbrado a recibir una muy buena atención durante sus procesos de compra.

Fue el propio Ministerio de Hacienda de Colombia el que reportó a comienzo del 2024 datos esperanzadores para la población colombiana en general como a aquellas personas o entidades que ofrecen productos o servicios de mayor costo. Como pudo reflejar el Ministerio, durante 2023 el poder adquisitivo del ciudadano colombiano medio aumentó en un 6% comparado con el año anterior, por varias razones, siendo la principal el aumento del salario mínimo colombiano.

Datos oficiales revelan que esta tendencia al alza se mantendrá durante los próximos años, por lo que sin duda es un muy buen momento para explotar este sector de elevado coste, al que cada vez más ciudadanos podrán acceder.

En este sentido, se puede afirmar que esta gran oportunidad para el sector premium se debe gracias a los factores mencionados anteriormente, es un nicho en pleno crecimiento actualmente debido al desconocimiento previo, el consumidor se guía por sus sentimientos y gustos, basando así su tendencia de consumo en los estímulos recibidos.

Son muchos los países que intentan exportar su producción a otros destinos los cuales estén dispuestos a pagar su precio. En este tipo de relación se encuentran Colombia y España, donde recíprocamente comercializan sus productos en el otro país. Los productos que acaparan más cuota de mercado desde España a Colombia son el aceite de oliva, seguido por el jamón y demás embutidos, y el vino.

España es un país de antigua tradición culinaria, debido a la gran variedad de productos gourmet que provienen de sus tierras. En cuanto a Colombia, lo que hoy se entiende por alimento gourmet no ha estado tan instaurado en la sociedad, pero sin duda se nota el aumento de interés por una cocina más gourmet e internacionalizada, reflejándose en un creciente número de restaurantes gourmet y tiendas especializadas.

En cuanto a España, las zonas principales de los alimentos gourmets procedentes del país son La Rioja para todo lo relacionado con vinos, la región de Extremadura y Aragón para los jamones y demás embutidos, y para el aceite de oliva, la Comunidad Autónoma de Andalucía es líder a nivel mundial en la producción de este.

Para poder abordar en mayor profundidad la producción de los alimentos gourmet españoles más conocidos, a continuación se desglosa por producto sus zonas principales de producción, que son:

Extremadura es la zona principal productora de jamones y paletas ibéricas, razón por la cual se creó la Denominación de Origen Dehesa de Extremadura. Esta es

una de las autonomías españolas menos pobladas y donde las zonas de pasto son muy extensas, perfectas para la cría del cerdo ibérico, destinado a elaborar el jamón ibérico Bellota.

Imagen 1: Regiones de España con mayor número de denominaciones de origen en la producción de jamón.



Fuente: Directoalpaladar.com

En cuanto al aceite de oliva, como se ha mencionado con anterioridad, Andalucía es la región de España con mayor producción. A nivel regional, la producción de aceite de oliva se localiza en Andalucía con el 80% del total, donde Jaén es la principal provincia productora con aproximadamente el 37% del total, seguida de Castilla La Mancha con el 8% y de Extremadura con el 4% del total nacional. (Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Sf.).

Sobre los vinos españoles, en el país actualmente existen 96 Denominaciones de Origen Protegidas que se distribuyen de la siguiente forma: 67 D.O, 19 vinos de pago, 2 D.O calificadas y 8 vinos de calidad. Todas estas Denominaciones de Origen se encuentran repartidas por distintas comunidades autónomas, entre las que destacan La Rioja, Castilla-La Mancha o Castilla y León. La Rioja es considerada como el mejor lugar para la producción de vino. Por eso, no resulta llamativo que en esta comunidad autónoma se encuentren los pueblos en los que tomar el mejor vino de todos. (El Español, 30 enero 2023).

Por esto último es donde nace el interés de elaborar este informe sectorial, para poder analizar más en detenimiento cuales son los principales alimentos gourmet que se comercializan entre España y Colombia, sus cifras de negocio, expectativas y sugerencias.

- RELACIÓN ESPAÑA – COLOMBIA:

Como bien indica el Gobierno de Aragón (2024) cuando habla de por qué elegir Colombia, en el artículo presentado para la exposición de alimentos y bebidas de España, aun teniendo en cuenta los años 2020 y 2021, afectados trágicamente por la pandemia, se estima que en periodo de 4 años que van desde 2020 hasta 2024 el sector de la alimentación en el país va a crecer un 23%, comparado con el último periodo. Colombia siempre se ha caracterizado por ser un gran importador de alimentos de todas partes del mundo, proveniente de España el aceite de oliva, los embutidos ibéricos y vino, de Chile también sus vinos y de Estados Unidos sus quesos. Cada vez son más los restaurantes que se agrupan en las grandes ciudades de Colombia, mayor es el número de chefs colombianos reconocidos internacionalmente y por ende, mayor la demanda de una alimentación más especializada.

En primer lugar, se considera de interés poder analizar cómo fluctúa la relación comercial entre ambos países, resultando de la siguiente manera las transacciones realizadas entre los dos durante el año 2023, datos más recientes a los que se tiene acceso.

Como indica la Confederación Española de Organizaciones Empresariales, en su artículo Colombia: economía, relaciones bilaterales con España y oportunidades comerciales, las relaciones bilaterales entre España y Colombia siempre se han mantenido a un buen nivel. Los vínculos entre ambos países son muy estrechos, no sólo por motivos históricos sino también por la presencia de empresas españolas en Colombia y la destacada aportación laboral de la colonia colombiana residente en España. El número de empresas españolas presentes en el país andino es cada vez más notorio. Además, España es, detrás de Estados Unidos, el segundo en inversión extranjera en Colombia y entre ambos detentan el 50% del total.

Principales ubicaciones para las transacciones:

A su vez, el Observatorio de Complejidad Económica pudo concluir que en Diciembre 2023 las exportaciones de España fueron principalmente enviadas desde Barcelona superando los 20 millones de Euros, la capital española Madrid con 87 millones de Euros y Valencia con 5,16 millones de Euros. En cuanto a los destinos de importación fueron principalmente Murcia liderando con un valor de 54 millones de Euros, Asturias siguiendo muy de cerca con 46 millones de euros, Barcelona con 10 millones de Euros, Madrid 5,5 millones de Euros y Valencia, con un gran puerto consigue la cifra de 2 millones de Euros.

- Principales exportaciones de España:

El comercio exterior español se muestra más resiliente que el de los países vecinos en un contexto de incertidumbre internacional y experimenta una desaceleración más suave que la del conjunto de la UE-27 y de la zona euro. La caída de las exportaciones se concentra en el sector energético, ya que las exportaciones no energéticas aumentan. Las exportaciones a muchos de los principales mercados que tiene España como aliados, como Alemania o Italia alcanzaron cifras récord en 2023. También lo han hecho las exportaciones a otros mercados como el Reino Unido, Marruecos, Polonia o Turquía. Las exportaciones a América Latina, asimismo, aumentan considerablemente, un 8,1%. Los principales sectores de exportación en 2023 fueron: bienes de equipo (19,5% del total), alimentación, bebidas y tabaco (17,5%), productos químicos (16,8%) y sector automóvil (14,1%). (Ministerio Español de Comercio Exterior, 2023).

Tabla 1:

Informe mensual de Comercio Exterior. Diciembre 2023.

A.2. Comercio exterior en enero-diciembre de 2023. Desglose por sectores económicos

Sector Económico	EXPORTACIONES			IMPORTACIONES			SALDO (MILL. €)	
	Millones €	% total	tva (%)	Millones €	% total	tva (%)	Acum. 23	Acum. 22
Alimentación, bebidas y tabaco	67.209,6	17,5	4,6	53.086,3	12,5	2,3	14.123,4	12.331,3
Productos cárnicos	12.192,6	3,2	6,4	3.385,6	0,8	13,7	8.807,1	8.480,9
Productos pesqueros	5.344,0	1,4	-0,2	8.183,5	1,9	-7,9	-2.839,5	-3.529,9
Frutas, hortalizas y legumbres	22.918,4	6,0	5,1	8.218,3	1,9	12,1	14.700,1	14.478,7
Aceites y grasas	6.847,6	1,8	-2,9	5.253,6	1,2	-11,8	1.594,0	1.092,5
Azúcar, café y cacao	2.771,0	0,7	10,4	4.775,3	1,1	14,0	-2.004,3	-1.681,8
Lácteos y huevos	2.409,0	0,6	8,5	3.266,5	0,8	10,5	-857,5	-737,0
Otros alimentos	9.250,4	2,4	9,5	15.746,2	3,7	0,0	-6.495,7	-7.306,1
Bebidas	5.062,5	1,3	-0,3	2.345,0	0,6	9,8	2.717,5	2.942,1
Tabaco	414,1	0,1	31,3	1.912,3	0,5	11,0	-1.498,2	-1.408,1

Fuente: Ministerio Español de Comercio Exterior

Como afirma el Ministerio Español de Comercio Exterior (2024) en su Informe Anual de Comercio Exterior Agroalimentario y Pesquero 2023, los 5 productos españoles más exportados el año pasado fueron la carne de porcino, los cítricos, el aceite de oliva, el mosto y el vino y las frutas de hueso.

En todo el planeta, se consumen ya más de 3 millones de toneladas de aceite de oliva al año, de las cuales España produce casi la mitad, convirtiéndose en la primera potencia del mundo en producción de aceite de oliva.

Algunos productos originarios de España, incluidos dentro del sector gourmet o de productos de alta calidad como Vinos, Aceites de Oliva Extra y Virgen Extra, Salsas, Quesos, Mermeladas, Vinagres balsámicos, Frutas y Verduras, Conservas, Pescados y Carnes,...etc son muy reconocidos a nivel internacional en otros países, aunque a veces el mérito se lo lleven empresas de Italia y Francia que compran los productos a fábricas y productores españoles, como pasa por ejemplo con la trufa negra *Tuber melanosporum* o el Aceite de oliva.

El producto español más consumido en Colombia es el aceite de oliva, siendo el más popular si se compara con aceite de otra procedencia, mientras que las aceitunas y encurtidos no gozan de esta popularidad, al igual que sucede con el queso. Por su parte, los embutidos curados como el jamón, el chorizo y el salchichón, son otros de los productos con mayor popularidad en Colombia. Respecto a la distribución, se identifican tres tipos de canales: grandes superficies, tiendas de conveniencia y horeca. Dentro del canal de distribución, se destacan los supermercados como Grupo Éxito y Gastronomy Market y empresas de importación y distribución como La Peseta Gourmet o Casa Ibañez y Marpico y Dislicores en el caso del vino.

- Aceite de oliva:

Sin duda alguna, el producto dominante en las exportaciones desde España a Colombia es el aceite de oliva, llegando a superar los 43 millones de dólares en 2023, concretamente el valor de 43.580.932.32 dólares.

Tabla 2

Importaciones de aceite de oliva español en Colombia durante el año 2023. Cifras \$FOB

NIT / Nombre Empresa			Proveedor		
Descripción	Valor Total	Particip...	Descripción	Valor Total	Particip...
KOBA COLOMBIA S A S	20,613,590.26	47.30%	SOVENA ESPANA SA	11,060,870.12	25.38%
ALMS EXITO S A	5,808,756.17	13.33%	EMILIO VALLEJO SA	9,742,687.11	22.36%
PRICESMART COLOMBIA S A S	3,846,554.09	8.83%	ACEITES DEL SUR COOSUR SA	6,768,725.50	15.53%
GRASAS S A	2,373,204.56	5.45%	PRICESMART INC	3,846,554.09	8.83%
CENCOSUD COL S A	1,802,992.47	4.14%	MIGASA ACEITES SLU	2,373,204.56	5.45%
HARINERA DEL VALLE S A	1,134,918.62	2.60%	MUELOLIVA Y MINERVA SL	2,049,371.80	4.70%
COLOMBIANA DE COMERCIO SA SIGLAS COR...	996,922.17	2.29%	ACEITES YBARRA SA	1,591,736.86	3.65%
TEAM FOODS COLOMBIA SA	940,737.63	2.16%	DEOLEO GLOBAL SAU	922,072.63	2.12%
ALIMENTOS Y VINOS DE ESPANA S A S	898,585.47	2.06%	IBERMIR HISPANIA SA	734,190.73	1.68%
MAKRO SUPERMAYORISTA S A S	782,908.04	1.80%	ACEITES ABRIL SL	674,658.24	1.55%
Los Demas	4,381,762.89	10.05%	Los Demas	3,816,860.73	8.76%
Valor Total	43,580,932.37	100.00%	Valor Total	43,580,932.37	100.00%

Fuente: Sicex

- Embutidos Ibéricos:

Analizando el código arancelario 160100, el cual se corresponde a “Embutidos y productos similares de carne” se puede apreciar cómo desde España, en el año 2023 se importaron a Colombia algo más de 3 millones de dólares, en concreto el valor anual fue de 3.134.936 dólares.

Tabla 3

Importaciones de embutidos españoles en Colombia durante el año 2023. Cifras \$FOB

Descripción	Valor Total	Participación
ONA FOODS S A S	818,885.95	26.12%
ALMS EXITO S A	571,671.18	18.24%
LA FACTORIA GOURMET S A S	407,354.03	12.99%
ALIMS CARNICOS S A S	361,631.51	11.54%
EMILAGRO S A S	306,185.80	9.77%
PRICESMART COLOMBIA S A S	275,442.67	8.79%
VILASECA SAS	98,207.56	3.13%
MONCASA GOURMET S A S	80,034.48	2.55%
CASA IBANEZ COLOMBIA S A S	70,651.89	2.25%
SUPERTIENDAS Y DROGUERIA...	42,479.07	1.36%
Los Demas	102,392.44	3.27%
Valor Total	3,134,936.58	100.00%

Fuente: Sicex

- Vino:

Sobre el código arancelario 2204, el cual identifica al vino, tanto tinto como blanco, se puede extraer que desde España se importaron cerca de 10 millones de dólares, en concreto 9.823.975 dólares durante el año 2023.

Tabla 4

Importaciones de vino español en Colombia durante el año 2023. Cifras \$FOB

Descripción	Valor Total	Participación
DIST DE VINOS Y LICORES S A	2,621,080.45	26.68%
MARPICO S A	2,202,186.78	22.42%
ALMS EXITO S A	1,099,188.69	11.19%
CLOS S A S	429,218.64	4.37%
GLOBAL WINE Y SPIRITS LTDA	402,175.53	4.09%
WINE AND CO S A S	336,698.04	3.43%
CENCOSUD COL S A	299,214.12	3.05%
DOBLEVIA COMUNICACIONES S A	194,707.82	1.98%
GASTRONOMIA INTL S A	186,807.32	1.90%
PDC VINOS Y LICORES LTDA	171,383.31	1.74%
Los Demas	1,881,314.32	19.15%
Valor Total	9,823,975.02	100.00%

Fuente: Sicex

Todos estos productos analizados anteriormente, son tratados para poder conocer cómo sería su posible implantación en territorio colombiano. Es por ello, que se considera de interés poder reflejar los diferentes tipos de establecimiento que existen en el país, para así poder conocer los diferentes canales de distribución en los que podrían introducirse los mismos.

Durante la última década, Colombia ha experimentado una gran transformación en la estructura de la venta retail. Antiguamente, las compras se realizaban en pequeñas tiendas de conveniencia, cercanas a los hogares. Sin embargo, con el establecimiento de grandes cadenas de supermercados tanto nacionales como internacionales, el lugar de compra ha cambiado y el 60% de la distribución de alimentos se produce a través de grandes superficies como supermercados e hipermercados.

De acuerdo a la información aportada por la Institución ICEX, del Gobierno de España, a continuación los 3 tipos de canales de distribución principales del país:

1. Grandes superficies:

Durante la última década, Colombia ha experimentado una gran transformación en la estructura de la venta retail. Antiguamente, las compras se realizaban en pequeñas tiendas de conveniencia, cercanas a los hogares. Sin embargo, con el establecimiento de grandes cadenas de supermercados tanto nacionales como internacionales, el lugar de compra ha cambiado y el 60% de la distribución de alimentos se produce a través de grandes superficies como supermercados e hipermercados. Las tiendas denominadas como hard discount son las que más han crecido en los últimos años, principalmente gracias a sus precios bajos que permiten disponer de productos más económicos. Por lo tanto, antes de seleccionar una gran superficie como distribuidor, es importante realizar una correcta segmentación y posicionamiento del producto. Por ejemplo, si el producto está dirigido al segmento medio – alto / alto, la mejor opción son superficies que han mantenido sus precios altos y se encuentran en los estratos 5 y 6 como puede ser Grupo Éxito (con sus marcas Carulla, principalmente) y supermercados Olímpica.

2. Tiendas de conveniencia:

Aunque el crecimiento de las grandes superficies en Colombia ha revolucionado los canales de distribución, el canal tradicional a través de las tiendas de conveniencia sigue siendo el más extendido en el país. En total, Colombia cuenta con 350.000 “tiendas”, establecimientos pequeños, independientes y presentes en todo el país. En particular, en Bogotá hay una tienda de conveniencia por cada 94 hogares, aumentando el número de establecimientos por hogar en los estratos más bajos. En términos generales, los consumidores acuden más a este tipo de tiendas, aunque el gasto medio es mayor en las grandes superficies.

3. Canal Horeca:

En los últimos años se ha observado en Colombia un aumento del número de establecimientos dentro del sector de la hostelería, así como un incremento de la cantidad de veces que los colombianos acuden a ellos. Esto se debe a que los consumidores acuden más a comer o a cenar fuera de casa y al aumento del número de turistas en el país. Esto ha dado lugar a un aumento de la inversión en la gastronomía y la profesionalización del sector lo que ha generado un interés creciente por los productos gourmet y la alta cocina. Sin bien es cierto, el sector ha sido uno de los más golpeados por la pandemia; en total, 48.100 negocios y 720.000 empleos,

Sin bien es cierto, el sector ha sido uno de los más golpeados por la pandemia; en total, 48.100 negocios y 720.000 empleos, entre directos e indirectos, se han perdido debido a la Covid-19. Se espera que, en 2023, se alcancen los niveles prepandemia que estaba experimentando el sector.

Centrando la atención en el sector gourmet, destacan grupos como Takami o DKL. Este año, la lista de The Latin American 50's best restaurants ha consistido en elegir los 100 mejores restaurantes de los últimos años. En 2021, 10 restaurantes colombianos han conseguido estar en este listado; dos de ellos han conseguido entrar en el top 20: Restaurante Leo, de la chef Leonor Espinosa; y Restaurante Harry Sasson, del chef Harry Sasson. Además, los colombianos aprecian la comida española, dando lugar a un creciente consumo de los productos españoles. Las grandes ciudades del país cuentan con restaurantes de cocina española; de acuerdo con TripAdvisor, Bogotá cuenta con 314 establecimientos, Medellín 159, Cali 98, Cartagena 83 y Barranquilla 40.

MARCO LEGAL E INSTITUCIONAL

Para poder entender de mejor forma cuáles van a ser las dificultades o ventajas que las empresas españolas tendrán que afrontar durante sus procesos de exportación al mercado colombiano, a continuación se detallan todos los procesos y normativas que existen para ello. Trámites legales obligatorios, agentes oficiales que han de intervenir o acuerdos entre ambos países serán varios de los temas a tratar en este apartado.

A la hora de realizar la importación de alimentos en Colombia, se han de cumplir todos los requisitos que se enumeran a continuación. Cabe aclarar que siempre será interesante poder realizar un estudio del mercado colombiano en relación al producto que se desee importar, para conocer a la futura competencia, precios de mercado, requisitos especiales, etc.

1. Conocer la partida arancelaria que se corresponde con el producto que se desea importar. Conocer la partida arancelaria de su producto es el primer paso para el proceso de internacionalización o exportación. La partida arancelaria es un código de identificación que consta de 10 dígitos, que se asignan a todas aquellas mercancías que vayan a pasar por el proceso de importación o exportación, caracterizando un producto en un sistema ordenado de descripción y codificación, basado en el Sistema Armonizado (SA), desarrollado por la Organización Mundial de Aduanas (OMA). El código de las partidas arancelarias sirven para describir la mercancía con fines de facilitar su identificación en el comercio internacional. Las partidas arancelarias también determinan los requisitos e impuestos a pagar. Por ejemplo, el aceite de oliva Virgen Extra se corresponde al código 1509.20.00.00.

2. Estar inscrito en Cámara de Comercio y tener Registro Único Tributario-RUT, el cual se constituye como el único mecanismo para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones administradas y controladas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, DIAN. Para adelantar actividades de importación, se debe tramitar el registro especificando esta actividad. (Ministerio de Comercio Exterior, sf)

3. Conocer obligaciones fiscales que deban de asumir con la importación, Consulte el Arancel de Aduanas para verificar si el producto a importar está sujeto a vistos buenos e inscripciones previas ante entidades como ICA, INVIMA, Ministerio de Minas, Ministerio de Ambiente-ANLA, Ministerio de Transporte, Ministerio de Agricultura, Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada, Superintendencia de Industria y Comercio, Agencia Nacional Minera, AUNAPentre otras. En caso de que su producto no esté sujeto a ningún requisito previo no se requiere la autorización de registro de importación. En el siguiente enlace podrán encontrar una guía oficial que elabora Invima Colombia para poder obtener la aprobación de importación y comenzar con el registro sanitario.

Como se indica en la Guía para obtención de registro sanitario, permiso sanitario y notificación sanitaria, hecha por la Dirección de Alimentos y Bebidas de Colombia (2016), el siguiente paso para poder formalizar la importación será certificar ante la Autoridad Sanitaria de Colombia el producto en cuestión. Para ello, necesitará:

- Inscripción de la planta productora / fábrica en Colombia.
- Identificar categoría de riesgo de su producto. Si tiene una duda sobre la clasificación consúltelo en ventanilla en la Oficina de Atención al ciudadano, Call Center 57-(1) 2948700 grupo de Registros Sanitarios de Alimentos de la Dirección de Alimentos y Bebidas. si corresponde a riesgo alto requiere RSA, riesgo medio requiere PSA o riesgo bajo requiere NSA.
- Si se trata de un alimento de riesgo alto o medio verifique los requisitos para la obtención de RSA o PSA establecidos en el Artículo 38 de la Resolución 2674 de 2013. Si se trata de un alimento de bajo riesgo, verifique los requisitos establecidos en el Artículo 40 de la misma Resolución para solicitar una NSA.
- Diligencie los formularios tanto de información básica, como de solicitud de Registro, Permiso o Notificación Sanitaria, según sea el caso, los cuales se encuentran en el archivo Excel "Formato único de Alimentos registros Sanitarios o Permiso Sanitario o Notificación Sanitaria y tramites asociados (Resolución 2674 de 2013, Resolución 3168 de 2015)"
- Comprobar y abonar los pagos requeridos, como aranceles, gastos, etc
- Entregar toda la documentación en una misma carpeta en la Oficina de Atención al Ciudadano ubicada en la sede central del Invima, dirección Carrera 10 N° 64-28, primer piso – Bogotá D.C. (Invima, 2016)

Realiza los trámites ante la Ventanilla Única de Comercio Exterior. Algunos de los productos de libre importación requieren algún permiso o autorización, para ello debes tramitar un registro de importación ante la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE).

Averiguar cuál será el depósito aduanero en el que se recepcionará la mercancía y cómo se va a sacar de ahí. Coordinar con empresa logística.

Legalización de la divisa: Debes definir previamente con el vendedor cómo vas a pagar el producto, si con un giro directo o mediante una transacción bancaria. La ley colombiana establece que todos los pagos deben hacerse a través del sistema financiero y una vez las divisas originadas por la importación sean enviadas al exterior, deberás diligenciar un formulario ante el Banco de la República para legalizar la salida de las divisas.

Retirar la mercancía de aduanas y comenzar su comercialización en el país.

ANÁLISIS DE COMPETENCIA

Se considera interesante poder presentar cuáles son las principales empresas importadoras de producto español en el país. Es por ello, que a continuación aparecerán los nombres de estas y su cifra de importación de cada producto español en el año 2023:

- Jamón Ibérico:

Descripción	Valor Total	Participación
ALMS EXITO S A	73,552.91	32.23%
LA FACTORIA GOURMET S A S	49,890.67	21.86%
CASA IBANEZ COLOMBIA S A S	35,162.19	15.41%
LOGIPLANET S A S	23,753.95	10.41%
EUROPA GASTRONOMIE S A S	22,014.08	9.65%

Fuente: Sicex

- Aceite de oliva:

KOBA COLOMBIA S A S	20,613,590.26	50.37%
ALMS EXITO S A	5,548,463.98	13.56%
PRICESMART COLOMBIA S A S	3,136,735.59	7.66%
GRASAS S A	2,373,204.56	5.80%
CENCOSUD COL S A	1,291,797.10	3.16%

Fuente: Sicex

- Vino:

Descripción	Valor Total	Participación
DIST DE VINOS Y LICORES S A	2,621,080.45	26.68%
MARPICO S A	2,202,186.78	22.42%
ALMS EXITO S A	1,099,188.69	11.19%
CLOS S A S	429,218.64	4.37%
GLOBAL WINE Y SPIRITS LTDA	402,175.53	4.09%

Fuente: Sicex

Para poder profundizar más en cómo se establecen las relaciones comerciales entre España y Colombia para los productos mencionados anteriormente, se recurren a fuentes oficiales para obtener la siguiente información:

Sobre el aceite de oliva, según Euromonitor (s.f.) en su artículo "Edible Oils in Colombia" principalmente, el aceite es exportado de España. Por tanto, dentro de la categoría de aceite de oliva virgen, las principales marcas extranjeras son Emilio Vallejo, Aceites del sur Coosur, Aceites Ibarra, Deoleo, La Española y Carbonell. Dentro de las marcas de grandes superficies, destacar Taea, Carulla y Éxito, del Grupo Éxito. En cuanto al jamón y embutidos, al igual que ocurre con el aceite de oliva, Colombia no tiene producción de Embutidos. Estos productos son importados en su mayoría de España, destacando marcas como Nico Jamones SL, La Tapería y La Leyenda de Spanish Cheese SL, Jamones Segovia SA, Pedro Nieto SL e Ibéricos Torreón Salamanca. Como marca nacional de embutidos, destaca Vilaseca, empresa colombiana que distribuye todo tipo de charcutería y quesos españoles bajo su propia marca y Pomona del Grupo Éxito. Las principales marcas de vino en Colombia proceden de Chile, Argentina, España y Francia. Como se trata de un mercado en crecimiento, donde el consumidor no aprecia las diferencias entre vinos, no hay marcas ni grupos que monopolizan el mercado. Sin embargo, del top 5 de vinos con mayor cuota de mercado, 4 son chilenos. De los vinos procedentes de Chile, destacan Gato Negro (6,3%), Casillero del Diablo (3,2%), Santa Rita (3,1%) y Segu Olle (3%). Entre los argentinos, cabe mencionar Enrique Foster y Felino y de los españoles Félix Solís, Marqués de Riscal y García Carrión.

Como curiosidad se puede apreciar que la importadora propia de Almacenes Éxito está muy presente en poder traer producto español al mercado colombiano, para así ponerlo a la venta en todos sus establecimientos, con un total de 390 supermercados por el territorio nacional. Es por ello que tratar de poder posicionar el producto deseado en la Compañía Almacenes Éxito puede ser una muy buena estrategia para poder hacer llegar la marca al mayor número de colombianos.

Como indica la Oficina Comercial de la Embajada de España en Colombia, en su artículo sobre el mercado de la gastronomía y la alimentación gourmet en Colombia, aunque existe gran potencial, el mercado no está completamente desarrollado; como consecuencia, la producción local es escasa. En el caso del aceite, las aceitunas y los encurtidos, casi no existe producción local; los productos que se consumen son importados y la producción local se considera artesanal. Por ejemplo, en el caso del aceite de oliva, destaca las áreas alrededor de Villa de Leyva, municipio perteneciente al departamento de Boyacá. El único producto que sí se produce en Colombia es el queso, donde destacan marcas como Colanta (35%) y Alpina (22,4%). Otras marcas con una cuota de mercado igual o menor al 2% son Fábrica de quesos italianos del Vecchio, Fábrica superior de Lácteos SA, Lácteos la Primavera y productos lácteos Pasco. Asimismo, el departamento con mayor producción de leche es Antioquia.

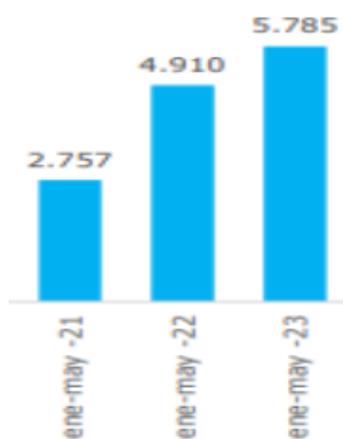
OPORTUNIDADES PARA EMPRESAS EXTRANJERAS

De todo lo argumentado anteriormente se puede extraer que Colombia se encuentra en un buen momento económico en el que la cantidad de importaciones aumentan constantemente y cada vez son más las empresas que apuestan por incluso constituir una sede social en el país.

Como se puede apreciar en el último Informe cambiario IED (Inversión Extranjera Directa) de Colombia a mayo de 2023, publicado por Ministerio de Comercio y Turismo de Colombia (2023):

En el acumulado a mayo del 2023, la Inversión Extranjera Directa (IED) se situó en US\$ 4.801 millones, para un aumento de 19,6% con respecto a igual período del año anterior.

Este crecimiento se viene repitiendo en estos últimos 3 años, consecuencia de la estabilidad social – política que existe en Colombia.



Gráfica: Balanza Cambiaria Inversión Extranjera Directa en Colombia, Mincit Gov, Mayo 2023.

La gráfica anterior recalca como la oportunidad de negocio que existe en el país es cada vez mayor, resultando en una creciente inversión extranjera, concretamente un 17,8% más en 2023 que el año anterior.

Son muchas las ventajas de Colombia que cada vez más empresas extranjeras disfrutan, tales como:

La ubicación de Colombia es completamente estratégica, gozando de una privilegiada localización para poder acceder al resto de mercados de América Latina.

La facilidad otorgada para importar y exportar una vez se firma el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y diversos países, hace que la economía prolifere y atraiga más inversión extranjera. Más concretamente hablando sobre las relaciones comerciales entre España y Colombia, el Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Colombia se produjo en el año 2010, aplicándose en Colombia desde el 1 de agosto de 2013. Esto sin duda facilita los procesos de importación y exportación, a la vez que aumenta la inversión extranjera en el país por parte de miembros de la Unión Europea, que deciden constituir sus empresas en el país colombiano.

Como indicia el Ministerio de Economía, Comercio y Empresa de España, en su página web, hablando sobre los acuerdos comerciales con países de la comunidad andina, más concretamente Colombia, el acuerdo alcanzado con Colombia y Perú implicó una liberalización total de productos industriales y de la pesca. La UE obtuvo la liberalización inmediata para el 80% y el 65% de sus exportaciones a Colombia y Perú respectivamente, quedando el resto de productos liberalizados en un plazo máximo de diez años. También contempla la apertura del mercado andino para algunos de los principales productos agrícolas comunitarios como lácteos, carne de cerdo, vinos y bebidas espirituosas o aceite de oliva y se logró un elevado grado de protección para las indicaciones geográficas comunitarias. Por su parte, Colombia y Perú obtuvieron el acceso libre a la UE para sus productos industriales desde la entrada en vigor del Acuerdo. Además, ambos países obtuvieron concesiones en productos agroalimentarios, como el azúcar, arroz, vacuno o plátano.

En cuanto a la divisa del país, peso colombiano (COP) aunque presenta cierta estabilidad en comparación con el euro, en los últimos años el valor del euro ha crecido considerablemente, otorgando de mayor valía a la moneda europea.



Gráfica: Variación precio Peso colombiano respecto al Euro. (Google)

El euro es aparentemente más valioso, por lo que el esfuerzo económico que vaya a asumir la empresa, siempre será algo menos notable gracias a la gran diferencia de valores entre Euro y Peso colombiano. Actualmente, a día 9 de abril de 2024 el valor de un Euro son 4.090,79 Pesos colombianos.

En cuanto a las relaciones personales con proveedores, distribuidores o clientes, el colombiano siempre trata de conseguir relaciones duraderas basadas en la confianza entre ambas partes. Una vez demostrada esa confianza, la relación comercial podrá avanzar fluidamente. De hecho, es algo muy común que desde un contacto se pueda llegar a otros muchos mediante referencias.

Por la parte de empleabilidad, la mano de obra en Colombia es de un precio mucho menor a la europea, siendo esto un claro argumento a favor para crear equipos de trabajo en Colombia. De esta manera también se contribuirá al desarrollo económico y social de Colombia, permitiendo la llegada de más empresas con el paso del tiempo.

A modo de conclusión sobre las diversas oportunidades que ofrece el país a empresas extranjeras, es interesante destacar cómo Colombia avanza a ritmo acelerado en la adaptación de la gastronomía internacional en su cocina. Los ingredientes de origen internacional, especialmente de origen español, acaparan cada vez más la atención del consumidor colombiano. Tanto las grandes superficies, como las pequeñas tiendas de conveniencia, a la vez que el número de restaurantes gourmet aumentan con el paso de los años. Cada vez ese consumidor está más especializado y es más crítico con los alimentos que recibe.

Por todo esto más lo argumentado a lo largo del informe se hace ver que el mercado colombiano es cada vez más interesante para productores internacionales, y sin duda cuanto antes consigan posicionarse estos en Colombia, mayor será el éxito.

Apoyarse en la Cámara Oficial de Comercio de España en Colombia es más que recomendable, pues todo el proceso para conseguir la importación en Colombia es guiado y acompañado por esta institución.

PRINCIPALES FERIAS DE ALIMENTACIÓN EN COLOMBIA Y EUROPA

A continuación se presentan las principales ferias de alimentación que se consideran de interés para empresas del sector. En el listado se pueden apreciar tanto ferias en Colombia como ferias en Europa.

Colombia:

- **Alimentec 2024:**



alimentec

18 al 21 de junio de 2024.

Respaldada por Anuga, la feria de alimentación más grande del mundo, de procedencia alemana. brinda una visión detallada y profunda de la diversidad de la industria de alimentos y bebidas en Colombia. es la principal feria internacional para el sector de alimentos, bebidas y sector HORECA en la Región Andina, Centroamérica y el Caribe.

- **Sabor Barranquilla 2024:**



22 al 25 de agosto de 2024.

La feria gastronómica más importante de la Región Caribe, cada año reúne a los más destacados actores de la escena gastronómica nacional e internacional, junto con las empresas más representativas del sector de alimentos y bebidas, con el fin de resaltar los valores culinarios, sabores y tradiciones presentes en la cultura y cocina del Caribe Colombiano.

- **Alimentarte Food Festival:**



La edición del año 2024 se celebró los días 16 y 17 de marzo de 2024. No obstante, se considera de interés presentar este evento en el Informe para dejar constancia de que durante el 2025, se celebrará una nueva edición.

Europa:

- **Anuga:**



La feria de Anuga 2025 se celebrará desde el día 4 de octubre hasta el día 8 de octubre, en Anuga (Alemania).

- **Alimentaria:**

Alimentaria

Feria que se celebra de manera bienal. La siguiente edición programada es para el año 2026, los días 23,24,25 y 26 de marzo, en la ciudad de Barcelona (España).

- **Madrid Fusion:**



Alojado en Ifema Madrid, la próxima edición será en 2025, los días 27,28 y 29 de enero, sirviendo como un espacio de encuentro para el talento emergente, el conocimiento y la innovación.

- **Sial París:**



Escaparate mundial de la industria alimentaria reuniendo a todos los profesionales del sector para revelar las tendencias e innovaciones que darán forma a la industria alimentaria del mañana. Cada dos años, productores, importadores, compradores y minoristas, así como la prensa especializada y asociaciones independientes, se reúnen en París Nord Villepinte durante cinco días de inspiración, debate e intercambio. La próxima edición se celebrará del 19 al 23 de octubre de 2024.

ENTREVISTA AGENTE DEL SECTOR

Para la respuesta de las siguientes preguntas hemos contado con la participación del Señor Juan Ramón Vilaseca, Director de Operaciones de la empresa Vilaseca SAS, empresa de origen español con más de 75 años de experiencia en la importación de producto español de alimentación para el mercado colombiano.

1. ¿Cómo perciben la relación entre Colombia y España en el ámbito de la alimentación gourmet? ¿Creen que hay oportunidades para fortalecer esta relación y colaborar en el sector?

España ha tenido influencia importante en la industria alimentaria en Colombia, en especial en el aporte de ingredientes y productos de muy alta calidad como charcutería, encurtidos, quesos, vinos y recientemente también en el aporte gastronómico en el sector de la restauración y el de hotelería con influencia directa de grandes cocineros como Koldo Miranda, entre otros. Las oportunidades para fortalecer las relaciones son muy altas, porque el potencial de Colombia es inmenso también. Hay ya personas de Colombia en España desempeñándose muy bien en el sector gastronómico como el restaurante Quimbaya de Edwin Rodríguez. En el sector cárnico en particular, hay unas grandes oportunidades en el fortalecimiento del sector, España tiene una gran experiencia y un desarrollo importante en la producción porcícola primaria, y entendiendo que aún hay una demanda enorme de carne de cerdo no atendida por la industria local, sería muy interesante ver la viabilidad de inversión directa o indirecta en este segmento. Algunas empresas españolas ya han empezado tímidamente a mirarlo, pero el potencial es enorme.

2. Entendiendo que el poder adquisitivo de los colombianos es menor que el de los españoles (PIB Per Capita colombiano 4 veces menor que el español), ¿es posible realizar buenas relaciones comerciales entre ambos países? En caso afirmativo, es en un nicho de mercado o es algo generalizado.

No solo es factible realizar buenas relaciones comerciales, sino que hoy España es uno de los principales socios inversionistas del país. La cooperación entre países no depende de una diferencia adquisitiva sino en lograr ver en la cooperación mutua una ganancia para ambos, oportunidades de crecimiento y desarrollo, así como alternativas de inversión. Esto lo veo como algo absolutamente generalizado, aunque claro, hay fortalezas en la industria española en sectores donde se podría tener un mayor aporte tales como el sector de infraestructura, energético, servicios o de alimentación. España es una potencia mundial en turismo y alimentación, y esta experticia y desarrollo perfectamente puede generar aportes y oportunidades enormes.

3. ¿Es el precio el valor más determinante a la hora de poder cerrar acuerdos comerciales? Indique los principales.

El precio es hoy un factor muy importante, pero no es el más determinante en el momento de cerrar acuerdos comerciales, claramente el valor agregado, la calidad, la capacidad de mantener niveles de servicio y continuidad en el suministro juegan papeles mucho más determinantes. En la situación económica actual, mantener un precio competitivo es importante, pero no es el factor más determinante en mercados donde los consumidores son cada vez más conocedores y juegan un papel más activo y decisivo.

4. ¿Presentan dificultad para cumplir los requisitos burocráticos a la hora de consolidar la importación de producto gourmet español en Colombia?

Las dificultades han disminuido a través de los años y los departamentos de aduanas han mejorado notablemente, hay puertos mejores que otros. En general las empresas que importamos productos desde España conocemos bien los requisitos y las empresas españolas que envían productos con regularidad ya los conocen.

5. ¿Qué tendencias recientes han observado en el mercado de alimentos gourmet y cómo han adaptado su oferta para satisfacer las demandas cambiantes de los consumidores?

La mayor tendencia ha sido la masificación de alimentos de muy alta calidad principalmente a través de los supermercados de "hard discount" y esto ha permitido que productos que anteriormente se disfrutaban en mercados de nicho sean ahora consumidos por una mayor cantidad de personas, esto ha generado un dinamismo muy interesante en el mercado con retos importantes que al final benefician a todos.

6. ¿Qué consejos o recomendaciones ofrecerían a otras empresas que deseen ingresar o expandirse en el mercado de alimentos gourmet?

Pienso que el valor lo da el enfoque. La variedad de productos de excelente calidad disponibles es muy alta, todos de bastante interés. Profesionalizar y enfocarse en unos pocos productos permitirá apoyar el valor agregado de estos. Al tener una estrategia de enfoque, donde se complemente el valor añadido de un producto con un gran conocimiento y servicio, es perfectamente posible lograr una penetración con alto valor para el cliente. El mercado de alimentos gourmet requiere la generación de confianza hacia el cliente que al final lo da el conocimiento y el servicio complementario. Las oportunidades en este mercado son tan amplias que no solo se relacionan con la importación o distribución de ingredientes o alimentos, sino también se encuentran en actividades de fabricación, empaque o incluso asesorías, y estas también deben explorarse.

7. ¿Qué oportunidades de crecimiento identifican en el mercado de alimentos gourmet a corto y largo plazo?

Las oportunidades son enormes, pero donde más las veo es en el apoyo a la industria agroalimentaria primaria de alta calidad, implementando y apoyando con tecnologías genéticas, agroindustriales para que desde la base del sector agroalimentario se logre un gran desarrollo industrial consistente apoyado en las fortalezas y la biodiversidad de Colombia.



Juan Ramón Vilaseca



REFERENCIAS

Ministerio de Comercio Exterior de Colombia (s.f.). ¿Cómo importar a Colombia?. Recuperado 20 de abril de 2024, de <https://www.mincit.gov.co/mincomercioexterior/como-importar-a-colombia>

Invima Colombia (s. f.). Pasos para obtener registro sanitario . Recuperado 20 de abril de 2024, de <https://www.invima.gov.co/sites/default/files/el-instituto/mercados-internacionales/Pasos-para-obtener-registro-sanitario-2016-final.pdf>

Aragonexterior.es. (s.f.) Convocatoria Exposición Alimentos y Bebidas España, Colombia y Perú. Recuperado 20 de abril de 2024, de <https://www.aragonexterior.es/wp-content/uploads/2024/03/CONVOCATORIA-II-EXPOSICION-ALIMENTOS-Y-BEBIDAS-ESPANA-COLOMBIA-PERU-2024.pdf>

Observatorio de Complejidad Económica (S. f.). Datos España - Colombia Recuperado 20 de abril de 2024, de <https://oec.world/es/profile/bilateral-country/esp/partner/col>

Ministerio de Comercio de España (S. f.). Informe Mensual de Comercio Exterior. Recuperado 20 de abril de 2024, de https://comercio.gob.es/ImportacionExportacion/Informes_Estadisticas/Documents/informe-mensual/Informe-Mensual-de-Comercio-Exterior-ultimo-periodo.pdf

ICEX España (S. f). El mercado de la Gastronomía y Alimentación Gourmet en Colombia. Recuperado 20 de abril de 2024, de https://www.icex.es/content/dam/es/icex/oficinas/020/documentos/2021/12/documentos-anexos/DOC2021897147_2.pdf

Invima Colombia (S. f.). Pautas diligenciamiento de vistos buenos de importación. Recuperado 20 de abril de 2024, de <https://www.invima.gov.co/sites/default/files/el-instituto/mercados-internacionales/pautasdiligenciamientodevistosbuenosdeimportacionfinal.pdf>

Gobierno de España (s. f.). Aceite de oliva, aceituna de mesa y aceite de orujo de oliva. Recuperado 24 de abril de 2024, de <https://www.mapa.gob.es/es/agricultura/temas/producciones-agricolas/aceite-oliva-y-aceituna-mesa/>

Ministerio de Comercio de España. (s.f.). informe-mensual exportaciones - Todos los documentos. Recuperado 24 de abril de 2024, de https://comercio.gob.es/ImportacionExportacion/Informes_Estadisticas/Documents/informe-mensual

Pakus. (2018, June 14). El mapa del jamón en España. Directo al Paladar. <https://www.directoalpaladar.com/ingredientes-y-alimentos/el-mapa-del-jamon-en-espana>



contacto@camacoes.com.co



[@camacoesco](https://twitter.com/camacoesco)



[@camacoes_co](https://www.instagram.com/camacoes_co)



[@CamacoesColombia](https://www.linkedin.com/company/CamacoesColombia)



+57 3006897579



[@CamacoesColombia](https://www.facebook.com/CamacoesColombia)



Podcast Camacoes



[@camacoes_co](https://www.tiktok.com/@camacoes_co)



[Camacoes_co](https://www.youtube.com/Camacoes_co)