



Universidad de Buenos Aires  
Facultad de Ciencias Económicas



Escuela de Estudios de Posgrado



# Exportación de Aceite de Oliva desde Argentina hacia Colombia

Seminario de Integración Final

LAURA GODOY

Buenos Aires  
2016



## **CLAUSULA DE ORIGINALIDAD**

*"Expreso que el contenido del Presente Trabajo Final de Seminario de Integración para la Carrera de Posgrado en Maestría de Gestión Empresarial del Comercio Exterior y de la Integración es, a mi conocimiento, original, como resultado de mi esfuerzo e investigación y no he desarrollado ni presentado este proyecto en forma parcial o total, como una tesis, en ésta u otra institución. Cabe aclarar, que en el presente trabajo se mencionan contenidos de autores en relación al tema pero se deja en claro con el respectivo formato que proviene de una fuente externa. Las referencias y fuentes se encuentran debidamente detalladas."*

## **TABLA DE CONTENIDO**

<b>1. Introducción .....</b>	<b>4</b>
<b>2. Objetivo General .....</b>	<b>4</b>
<b>3. Objetivos Específicos .....</b>	<b>4</b>
<b>4. Información Corporativa .....</b>	<b>4</b>
<b>4.1. Misión .....</b>	<b>5</b>
<b>4.2. Visión .....</b>	<b>5</b>
<b>5. Información Mercado Local .....</b>	<b>5</b>
<b>5.1. Perfil del Proveedor .....</b>	<b>6</b>
<b>6. Estudio de Mercado .....</b>	<b>6</b>
<b>6.1. Balanza Comercial .....</b>	<b>7</b>
<b>6.2. Perfil de Colombia.....</b>	<b>8</b>
<b>6.3. Indicadores Económicos .....</b>	<b>9</b>
<b>6.4. Producto .....</b>	<b>9</b>
<b>6.5. Clasificación Arancelaria .....</b>	<b>10</b>
<b>6.6. Clases de Aceite de Oliva.....</b>	<b>10</b>
<b>6.6.1. Aceite de Oliva .....</b>	<b>10</b>
<b>6.6.2. Aceite de Oliva Refinado .....</b>	<b>11</b>
<b>6.6.3. Aceite de Oliva Virgen .....</b>	<b>11</b>
<b>6.6.4. Aceite de Oliva Virgen Lampante .....</b>	<b>11</b>
<b>6.7. Mercado Objetivo .....</b>	<b>11</b>
<b>6.8. Comercialización y Distribución .....</b>	<b>12</b>
<b>6.9. Precios Referenciales.....</b>	<b>12</b>
<b>6.10. Promoción .....</b>	<b>13</b>
<b>6.10.1. Estrategia de comunicación digital .....</b>	<b>13</b>
<b>6.10.1.1. Diseño Web y Posicionamiento SEO .....</b>	<b>13</b>
<b>6.10.1.2. Publicidad Online .....</b>	<b>14</b>
<b>6.10.1.3. E-mail Marketing .....</b>	<b>14</b>
<b>6.10.1.4. Social Media .....</b>	<b>14</b>
<b>6.11. Competencia .....</b>	<b>15</b>
<b>6.11.1. Competencia Directa en Colombia .....</b>	<b>15</b>
<b>7. FODA .....</b>	<b>15</b>



<b>8. Comercio Exterior .....</b>	<b>16</b>
<b>8.1. Exportaciones de Argentina .....</b>	<b>17</b>
<b>8.2. Importaciones de Colombia .....</b>	<b>18</b>
<b>8.3 Principales Importadores de Aceite de Oliva en Colombia .....</b>	<b>18</b>
<b>8.4 Clientes Potenciales .....</b>	<b>18</b>
<b>9. Análisis impositivo y Aduanero .....</b>	<b>19</b>
<b>10. Requisitos Técnicos .....</b>	<b>20</b>
<b>10.1. Rótulo y Etiqueta.....</b>	<b>20</b>
<b>10.2 Envase .....</b>	<b>22</b>
<b>10.3. Empaque .....</b>	<b>22</b>
<b>10.4. Embalaje .....</b>	<b>22</b>
<b>11. Logística .....</b>	<b>23</b>
<b>11.1. Requisitos para la importación en Colombia .....</b>	<b>23</b>
<b>11.1.1. Documentos .....</b>	<b>24</b>
<b>11.2. Nacionalización .....</b>	<b>24</b>
<b>11.3 Requisitos para la Exportación .....</b>	<b>24</b>
<b>11.4. Determinación Precio FOB para la Exportación .....</b>	<b>25</b>
<b>11.5. Cálculo Precio de Importación .....</b>	<b>27</b>
<b>12. Análisis Financiero .....</b>	<b>28</b>
<b>12.1. Costos Directos .....</b>	<b>28</b>
<b>12.2. Costos Indirectos .....</b>	<b>29</b>
<b>12.3. Flujo de Caja .....</b>	<b>31</b>
<b>12.4. Estado de Resultados .....</b>	<b>32</b>
<b>13. Conclusiones .....</b>	<b>32</b>
<b>14. Bibliografía .....</b>	<b>32</b>

## **1. INTRODUCCIÓN**

El presente plan de negocios tiene como finalidad evaluar la viabilidad de comercializar aceite de oliva en el mercado colombiano, mediante la exportación del producto desde Argentina.

El aceite de oliva es un producto con demanda en aumento en el mercado colombiano lo que supone una significativa oportunidad gracias a sus propiedades saludables. Para poder emplear correctamente este plan de negocios, se realizó un análisis financiero para determinar la viabilidad del proyecto teniendo en cuenta diferentes variables como los costos a incurrir para poder llevar a cabo el negocio.

Por otro lado, se utilizan las nuevas tecnologías para posicionar el producto a nivel online.

## **2. OBJETIVO GENERAL**

- Elaborar un plan de exportación de aceite de oliva extra virgen desde Argentina hacia Colombia.

## **3. OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- Recolectar información relevante para desarrollar dicha investigación.
- Analizar el mercado argentino y colombiano en búsqueda de oportunidades.
- Exponer la forma de promoción del producto.
- Calcular los costos a incurrir en dicho proyecto.
- Analizar los datos recolectados para evaluar la viabilidad del proyecto.

## **4. INFORMACIÓN CORPORATIVA**

La exportación del aceite de oliva al mercado colombiano, se realizará a través de una comercializadora por cuenta y orden de terceros.

Comercializadora oleícola fue creada hace 5 años con el objetivo de comercializar a nivel internacional productos de consumo, enfocándose principalmente en el aceite de oliva. Es reconocida en el mercado por su alta calidad de atención al cliente pre venta y post venta, además de contar con personal capacitado. (Mas texto)

#### 4.1. Misión

Comercializar aceite de oliva en el mercado internacional.

#### 4.2. Visión

Posicionar y consolidar la compañía como uno de los referentes principales en el mercado oleícola en Latinoamérica.

### 5. INFORMACIÓN DEL MERCADO LOCAL



El origen del aceite de oliva en Argentina se remonta a la colonización española cuando se plantaron los primeros huertos en Arauco, La Rioja. No obstante, no fue hasta finales del siglo XIX cuando estos cultivos empezaron a desarrollarse para cubrir la demanda exigida por los inmigrantes españoles e italianos.<sup>1</sup>

En Argentina, la producción oleícola se centra en las zonas cordilleras como lo son Salta, Catamarca, La Rioja, San Juan y Mendoza. A partir de la década de los 90s se presentó un crecimiento en la producción de

aceite de oliva gracias a las leyes de promoción industrial. Adicionalmente, hubo avances en las tecnologías de cultivo.<sup>2</sup>

En los últimos años la producción de aceite de oliva en Argentina ha sido de 170.000 toneladas.<sup>3</sup>

#### Producción de Aceitunas (TM)

2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013 (*)
176.000	183.000	169.000	165.000	170.000	175.000	170.000

(\*) Estimación - Fuente: FAOSTAT

<sup>1</sup> <http://www.internationaloliveoil.org/>

<sup>2</sup> [http://www.alimentosargentinos.gob.ar/contenido/sectores/foda/ACEITE\\_DE\\_OLIVA.pdf](http://www.alimentosargentinos.gob.ar/contenido/sectores/foda/ACEITE_DE_OLIVA.pdf)

<sup>3</sup> [http://www.alimentosargentinos.gob.ar/contenido/sectores/otros/olivicola/informes/2014\\_10Oct.pdf](http://www.alimentosargentinos.gob.ar/contenido/sectores/otros/olivicola/informes/2014_10Oct.pdf)

El consumo de aceite de oliva a nivel local es muy bajo en comparación al de España; en Argentina una persona por año consume menos de un cuarto de litro en comparación a más de 12 litros por persona en España. Esto se debe a que los argentinos aun prefieren el gusto de otros aceites como es el de girasol.

Los principales países a los que Argentina exporta son Estados Unidos y Brasil. A nivel Latinoamérica también exporta a Venezuela, Colombia y Uruguay.<sup>4</sup>

### **5.1. Perfil del Proveedor**

La empresa Yancanelo es parte del Grupo Agroindustrial Andreani, se encuentra ubicada en San Rafael, en la provincia de Mendoza. Por más de 60 años es reconocida en el mercado local por su producción de aceite de oliva extra virgen, el cual no sólo se utiliza en restaurantes de categoría sino también se exporta a países como Estados Unidos, Brasil y Venezuela. Además de producir el mejor aceite de oliva gota a gota cuenta con 2000 hectáreas en las provincias de Mendoza, La Rioja y San Juan.<sup>5</sup>



## **6. ESTUDIO DE MERCADO**

Colombia es la tercera economía en América Latina antecedida por Brasil y México y procedida por Argentina, lo cual la convierte en una de las economías más estables de la región. El crecimiento se ha dado gracias a un incremento de empleo y una disminución en los niveles de pobreza; por ende se ha generado un crecimiento de la clase media, así mismo, un aumento en el consumo de los

<sup>4</sup> [http://www.alimentosargentinos.gob.ar/contenido/sectores/foda/ACEITE\\_DE\\_OLIVA.pdf](http://www.alimentosargentinos.gob.ar/contenido/sectores/foda/ACEITE_DE_OLIVA.pdf)

<sup>5</sup> <http://www.yancanelo.com/noticia/compania.html>

hogares gracias a un mejor poder adquisitivo lo cual permite acceder a diferentes tipos de bienes.<sup>6</sup>

La cadena productiva de aceites y grasas ocupa el quinto lugar dentro del macrosector agroindustrial colombiano. Se encuentran 51 empresas pertenecientes a esta industria, la mayoría se centra en la extracción con un 65%, seguido de las refinadoras con un 27% y con un 8% los fabricantes de margarinas. Sin embargo, en los últimos años ha disminuido el número de establecimientos en el sector.<sup>7</sup> Colombia basa su producción de aceite en el fruto de palma, por lo cual es de suma importancia para la industria de aceites comestibles ya que junto con los aceites importados de crudo de soya y de girasol, son utilizados para elaborar margarinas, mantecas, aceites comestibles y para usos en la industria cosmética como elaboración de jabones, cremas, geles de baño, entre otros.

Al no ser productora de aceite de oliva, este país concentra su producción en aceite de palma y de palmiste, por lo que debe importar este aceite para satisfacer la demanda en el mercado interno.

En los últimos años Colombia ha incrementado la demanda de aceites refinados debido a la perspectiva que tienen actualmente las personas de mantener una vida saludable y balanceada. Además, la población cuenta con los recursos necesarios para poder comprar este tipo de producto que ahora está a su alcance y antes era considerado como un bien lujo y solo para clases de alto poder adquisitivo. Los colombianos perciben el aceite de oliva como un alimento de buena calidad y sano.

### **6.1. Balanza Comercial**

Como se puede observar en la siguiente tabla, la balanza comercial de Argentina con Colombia es superavitaria para este país. Teniendo más exportaciones a este destino que importaciones.

---

<sup>6</sup> Colombia: la tercera economía de América Latina. Disponible en:  
<http://www.inviertaencolombia.com.co/noticias/814-colombia-la-tercera-economia-de-america-latina.html>

<sup>7</sup> <http://revistaialimentos.com.co/ediciones/edicion6/sector-destacado-aceites-y/aceites-y-grasas-el-quinto-sector.htm>

El último año de comercio contiene 6 meses

Valores en miles de US\$

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo
2002	188.730	16.381	172.349
2003	226.552	19.775	206.777
2004	273.872	46.801	227.071
2005	361.063	53.455	307.608
2006	550.873	55.954	494.919
2007	576.451	91.018	485.433
2008	810.320	154.046	656.274
2009	874.364	108.785	765.579
2010	1.302.508	149.975	1.152.533
2011	1.806.019	241.563	1.564.456
2012	2.079.075	355.592	1.723.483
2013	1.530.470	435.395	1.095.075
2014	860.316	232.061	628.255
2015	217.305	115.793	101.512

Fuente: Aladi

## 6.2. Perfil de Colombia

- Nombre oficial: República de Colombia
- Capital: Bogotá D.C.
- Superficie: 1'138,910 km<sup>2</sup>, ocupa el número 26 en el mundo por su extensión y número 4 del continente.
- División política: 32 departamentos
- Límites:
  - Norte: Mar Caribe
  - Oriente: Venezuela y Brasil
  - Sur: Perú y Ecuador



- Occidente: Océano Pacífico
- Nor Occidente: Panamá
- Es el único país de Sudamérica que tiene costas en el Océano Pacífico y en el mar Caribe del Océano Atlántico.
- Población: 48.507.803 al 2015<sup>8</sup>
- Clima: Clima tropical en la costa y llanos orientales; más fresco en las tierras altas en los Andes.
- Moneda: Es el peso colombiano Su abreviación formal es COP, es controlada por el Banco de la República de Colombia.
- Principales ciudades:
  - Bogotá
  - Medellín
  - Cali
- Principales puertos:
  - Buenaventura
  - Cartagena
  - Barranquilla
- Idioma: Español

### 6.3. Indicadores Económicos

- PIB: 377.700 millones de dólares
- Moneda: \$3409,82 (tasa representativa del mercado) Feb. 2016
- Tasa de desempleo: 8.6% (menor a la del 2014)
- Salario mínimo: \$689.455 (USD 202.20)

Es el cuarto país más grande en extensión de la región, es atravesado por la cordillera de los Andes la cual se divide en tres, cordillera Oriental, cordillera Central y cordillera Occidental. Cuenta con una gran variedad de fauna y flora, además de recursos mineros como las esmeraldas, el petróleo y el carbón. Es uno de los principales productores de café y flores a nivel mundial.

### 6.4. Producto

El aceite de oliva proviene del fruto olivo, el aceite importado por Colombia se encuentra en dos presentaciones a granel o refinado. El aceite a granel es utilizado en las industrias colombianas para ser trabajado, luego ser almacenado y distribuido. La otra forma es el embotellado, el cual arriba a este país listo para su comercialización.

---

<sup>8</sup> Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), Dirección de Censos y Demografía, grupo de proyecciones.



El aceite es un producto importante en la canasta familiar de los colombianos. Sin embargo, el aceite de oliva ha sido considerado un producto de lujo, lo cual es sustituido por aceite de girasol, aceite de soya o margarinas. No obstante, este bien se comenzó a consumir en los estratos socioeconómicos medios y a tener un mayor acceso en estas clases.

El aceite de oliva extra virgen Yancanelo está hecho a base de 6 variedades provenientes de los valles del sur de Mendoza: Arbequina, Arauco, Empeltre, Farga, Frantoio y Picual. Se utiliza el método Sinolea el cual consiste en obtener el aceite de oliva por goteo natural en frío, de tal modo la extracción del aceite sufre menos conservando y resaltando las características organolépticas, los antioxidantes naturales de la fruta.

El proceso es el siguiente: la pasta de aceituna se introduce en la cámara de carga del extractor de la máquina y centenares de láminas de acero inoxidable se sumergen mecánicamente en la pasta. En estas condiciones, por efecto de la diferente tensión superficial que hay entre el agua y el aceite, este último se adhiere a las láminas y escurre gota por gota por la superficie para caer una vez que estas están fuera del extractor.<sup>9</sup>

## 6.5. Clasificación Arancelaria

SECCIÓN III	GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES; PRODUCTOS DE SU DESDOBLAMIENTO; GRASAS ALIMENTICIAS ELABORADAS; CERAS DE ORIGEN ANIMAL O VEGETAL.
Capítulo 15	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal.
1509	Aceite de Oliva y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente
1509.10.00	Virgen
1509.10.00.100C	En envases inmediatos de contenido neto inferior o igual a 5 l

## 6.6. Clases de Aceite de Oliva

### 6.6.1. Aceite de Oliva

<sup>9</sup> <http://yancanelo.com/noticia/aqua-as-el-matodo-sinolea.html>

Los Aceites de Oliva están compuestos por una mezcla entre aceites de oliva vírgenes y aceites de oliva refinados aptos para el consumo. Su acidez libre expresada en ácido oleico es como máximo de 1 g por 100 g,

#### **6.6.2. Aceite de Oliva Refinado**

Es un aceite de oliva que se adquiere por refinado de aceites de oliva vírgenes. Su acidez libre expresada en ácido oleico es como máximo de 0,3 g por 100 g.

#### **6.6.3. Aceite de Oliva Virgen**

El Aceite de Oliva Virgen requiere de condiciones térmicas adecuadas, donde no se presenten alteraciones en las propiedades del fruto de olivo que es de donde se obtiene el aceite. Los Aceites de Oliva Vírgenes se clasifican y denominan de la siguiente forma:

- Aceite de Oliva Virgen Extra: aceite de oliva virgen cuya acidez libre expresada en ácido oleico es como máximo de 0,8g por 100g.
- Aceite de Oliva Virgen: aceite de oliva virgen cuya acidez libre expresada en ácido oleico es como máximo de 2,0 g por 100 g.
- Aceite de Oliva Virgen Corriente: aceite de oliva virgen cuya acidez libre expresada en ácido oleico es como máximo de 3,3 g por 100 g.

#### **6.6.4. Aceite de Oliva Virgen Lampante**

Es un aceite de oliva virgen cuya acidez libre expresada en ácido oleico es superior a 3,3 g por 100 g Se destina al refinado con vistas al consumo humano o a usos técnicos.

### **6.7. Mercado Objetivo**

El consumo de este producto se concentra en las regiones de mayor concentración urbana las cuales son las capitales de sus departamentos (provincias). A su vez, en cada ciudad el nicho de mercado se centra en las zonas de mediano/alto poder adquisitivo.

El perfil del consumidor es una persona mayor a 18 años, la cual ya cuenta con ingresos y corresponde a los estratos socioeconómicos 3, 4, 5 ó 6. Con hábitos de mantener una alimentación balanceada y sana; a su vez, estas personas educarán a sus hijos a consumir el producto para tener una dieta sana, lo cual a futuro serán nuevos clientes.

Por otro lado, el aceite se encuentra en los supermercados y tiendas de delicatessen, por ende permite su utilización tanto para hogares como restaurantes.

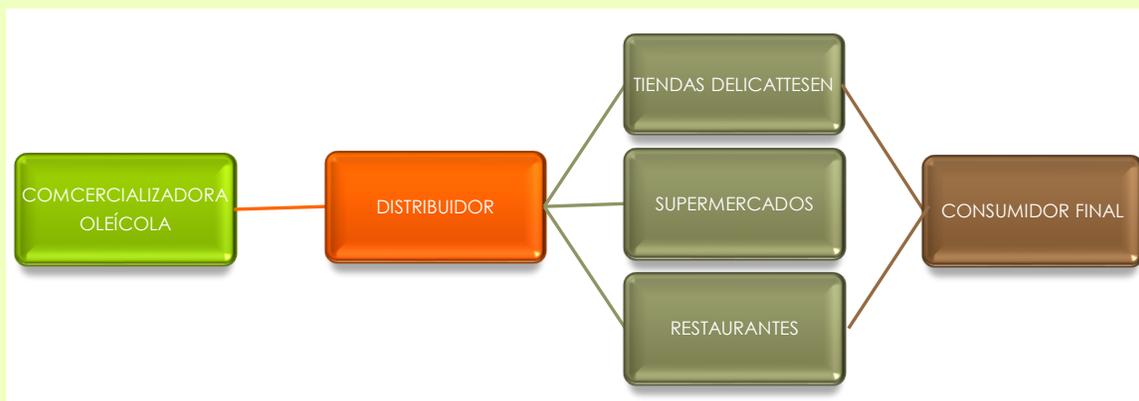
## 6.8. Comercialización y Distribución

En Colombia se utiliza mucho la figura de un representante por lo cual el exportador vende sus productos a un distribuidor y este es el encargado de comercializarlos. Contando con sus propios clientes facilitando el ingreso a dicho mercado.

Se trata por tanto de canales de distribución directos o cortos, por lo que se elimina el margen comercial de los intermediarios con el objetivo de reducir los costos al consumidor o de aumentar el margen comercial del minorista.

Además, con la tendencia tecnológica, actualmente podemos comercializar el producto mediante internet. El consumidor interesado en adquirir el producto, sólo debe ingresar a nuestro portal e-commerce diseñado especialmente para que nuestro grupo objetivo pueda comprar nuestros productos de forma totalmente online y así poder recibir el producto en la dirección que este estipule.

La distribución del producto se realizará mediante la siguiente forma:



## 6.9. Precios Referenciales

A continuación se muestran precios de referencia de diferentes marcas de aceite de oliva que se encuentran en algunos supermercados colombianos como lo es Éxito, Carulla, Olímpica, Jumbo y Alkosto. El tipo de cambio utilizado es: 1 USD = 3.409,82 COP.

MARCA	PAIS DE ORIGEN	TIPO DE ENVASE	CAPACIDAD	PRECIO COP	PRECIO USD
SUBLIME	ESPAÑA	vidrio	500 ml	25.600	7,51
SUBLIME	ESPAÑA	lata	500 ml	25.600	7,51
SUBLIME	ESPAÑA	vidrio	250 ml	8.200	2,40

HACIENDA GUZMAN	ESPAÑA	vidrio	250 ml	12.900	3,78
HACIENDA GUZMAN	ESPAÑA	vidrio	750 ml	23.900	7,01
OLIVETTO	ITALIA	vidrio	500 ml	27.150	7,96
OLIVETTO	ITALIA	vidrio	1000 ml	33.950	9,96
POMONA	ESPAÑA	vidrio	250 ml	12.600	3,70
ÉXITO	ESPAÑA	vidrio	500 ml	15.100	4,43
CARBONELL	ESPAÑA	plástico	500 ml	26.400	7,74
TAEQ	ESPAÑA	vidrio	500 ml	21.350	6,26
CARULLA	ESPAÑA	vidrio	500 ml	20.350	5,97
JBO	ARGENTINA	vidrio	500 ml	10.990	3,22
BORGES	ESPAÑA	vidrio	250 ml	13.880	4,07
D'AGUIRRE	ARGENTINA	plástico	1000 ml	16.950	4,97
D'AGUIRRE	ARGENTINA	plástico	500 ml	8.900	2,61
RÓMULO	ESPAÑA	vidrio	1000 ml	20.500	6,01
RÓMULO	ESPAÑA	vidrio	500 ml	14.600	4,28
OLIMPICA	ESPAÑA	vidrio	1000 ml	26.800	7,86
OLIMPICA	ESPAÑA	vidrio	500 ml	14.050	4,12

## 6.10. Promoción

Con el objetivo de dar a conocer nuestro producto, asistiremos a ferias internacionales -Alimentec- en Colombia, siendo está la más importante del país. Igualmente, habrá participación en misiones comerciales para tener una mayor aceptación y conocimiento de nuestro producto en dicho país.

Además, implementaremos un plan marketing digital con el objetivo de posicionar el producto en este mercado por internet. Si bien hay importaciones desde Argentina, no es un número significativo generando una oportunidad de negocio.

A nivel de supermercados y restaurantes se empezará con muestras del producto y degustaciones para su introducción y luego negociar con base en la calidad del mismo.

### 6.10.1 Estrategia de Comunicación Digital

Se implementará una estrategia de marketing digital no sólo para posicionar nuestro producto en el mercado, si no también atraer nuevos clientes y retenerlos.

#### 6.10.1.1. Diseño Web y Posicionamiento SEO

Para implementar nuestra estrategia de comunicación digital y las técnicas que esta supone, es indispensable tener un sitio web

profesional con funcionalidad e-commerce. Por ello se realizara el desarrollo de la página web corporativa en donde se concentrara todo el tráfico proveniente de todos los canales digitales incluyendo redes sociales.

#### **6.10.1.2. Publicidad Online**

Como parte de la estrategia digital se realizarán pautas publicitarias con las principales herramientas de posicionamiento SEM (*Search Engine Marketing*), con esto lograremos posicionarnos en los principales resultados cuando nuestros clientes potenciales realicen búsquedas con palabras claves como: aceite de oliva, aceite, oliva, entre otras.

Las herramientas a utilizar para este posicionamiento SEM, serán principalmente Google Adwords, Bing Ads y Facebook Ads.

#### **6.10.1.3. E-mail Marketing**

Se realizarán envíos periódicos a una base de datos debidamente seleccionada de personas que se encuentran dentro de nuestro grupo de interés. Estos envíos tendrán contenido relacionado a nuestro aceite, promociones y lanzamiento de nuevos productos. Para esta técnica usaremos como proveedor de envíos la plataforma mailchimp la cual es la herramienta número uno en e-mail marketing a nivel mundial.

#### **6.10.1.4. Social Media**

Tenderemos presencia en las principales redes sociales donde nuestro target tiene presencia, la gestión de estas la hará un community manager especialista en crear y mantener comunidades online. Las acciones puntuales que se realizaran en cada una son:



En Facebook tendremos una fanpage del producto en donde se publicara el contenido relevante del mismo. Se impulsaran concursos, debates, recetas y eventos con el objetivo de mantener y lograr un interés por parte de nuestro grupo objetivo. Como se nombró anteriormente en publicidad online, en esta red se usará su modelo de anuncios. Estos anuncios se mostrarán a nuestro target ya que Facebook ads da la oportunidad de segmentar por varias categorías.



En Twitter, se publicaran tweets periódicamente con la información sobre el producto como sus beneficios, propiedades, recetas e información de interés para el target.



Se publicaran imágenes con infografías de recetas para impulsar la marca.



Se publicaran imágenes con infografías de recetas para impulsar la marca.

### 6.11. Competencia

Los principales orígenes del aceite de Oliva que importa Colombia son España, con una participación mercado de 72,4%, seguido de Italia (12,72%) y en tercer lugar Chile (8,8%).

El líder de este mercado en Colombia es España, las estrategias utilizadas por este país es de posicionar su producto por su calidad.

#### 6.11.1. Competencia Directa en Colombia:

- |                                |                   |
|--------------------------------|-------------------|
| ➤ Agro Aceitunera S.A.         | ➤ Sublime         |
| ➤ Aimurai S.A.                 | ➤ Hacienda Guzman |
| ➤ Fincas Patagónicas S.A.      | ➤ Olivetto        |
| ➤ Molinos Rio de la Plata S.A. | ➤ Rómulo          |
| ➤ Villa Atuel S.A.             | ➤ Carbonell       |
| ➤ Dulcor S.A.                  | ➤ Jumbo           |
| ➤ La Agrícola S.A.             |                   |

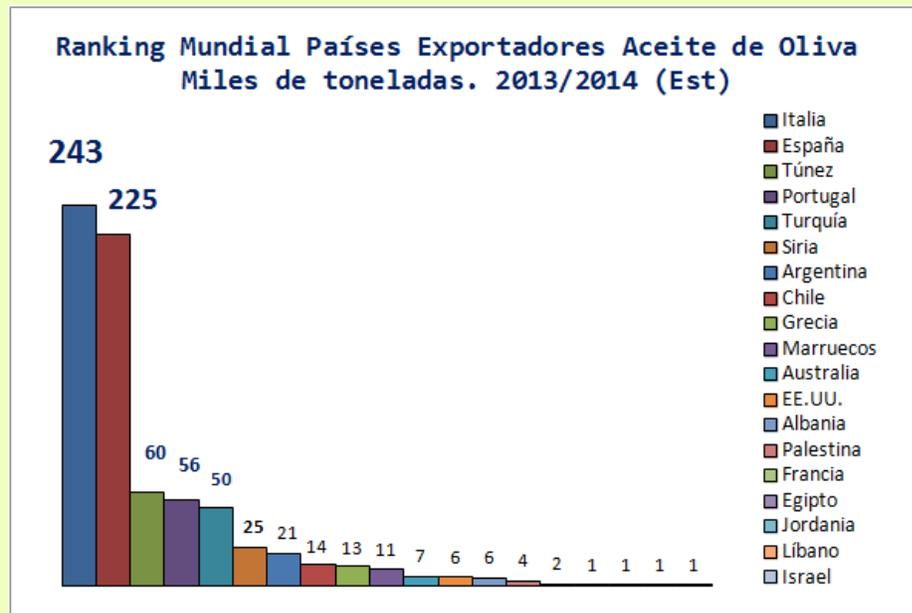
## 7. FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"><li>• Aceite de alta calidad.</li><li>• Argentina pertenece al Consejo Oleícola Internacional.</li><li>• Capacidad de negociación con proveedores locales de primer nivel.</li><li>• Líder en el mercado local.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Colombia no es productor de aceite de oliva.</li><li>• Aumento del consumo de aceite de oliva en el mercado colombiano.</li><li>• El aceite de Oliva cuenta con 0% arancel.</li></ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Poder financiero.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aumento del poder adquisitivo de las personas.</li> <li>• Varias rutas para la exportación del producto.</li> <li>• Eliminación del contingente por parte del gobierno colombiano para aceites.</li> <li>• Producto con demanda para todo el año.</li> <li>• Oportunidades de negociación con nuevos distribuidores.</li> <li>• Nuevos canales de distribución.</li> </ul>
<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• No contar con experiencia en el mercado colombiano.</li> <li>• La marca no está posicionada en el mercado colombiano.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Medidas contingentes al aceite por parte del gobierno colombiano.</li> <li>• Disponibilidad de aceites sustitutos.</li> <li>• Nuevas restricciones del consumo de aceite por parte de un organismo de salud.</li> <li>• Bajos niveles de exportación a Colombia.</li> <li>• Competir con los aceites de oliva españoles.</li> </ul>

## 8. COMERCIO EXTERIOR

Para el 2014, Italia y España son los países con mayor número de exportaciones a nivel mundial ocupando el primer y segundo puesto respectivamente. Por su parte, Argentina se encuentra ubicada en la séptima posición entre los países exportadores. Por otro lado, se posiciona en primer lugar entre países exportadores y productores de aceite de oliva de América Latina.



Fuente: El Captor

### 8.1. Exportaciones de Argentina

Las exportaciones de aceite de oliva extra virgen se concentran especialmente en Estados Unidos, Brasil, España, Chile y Uruguay. Adicionalmente, a nivel Latinoamérica también exporta a Venezuela y Colombia.

En el 2015 hubo una disminución considerable en las exportaciones hacia Colombia con respecto al año anterior. Se puede ver el impacto que tuvo el contingente impuesto por el Gobierno colombiano en el año 2014, aplicando cupos para los importadores.

PERIODO	POSICIÓN	PROCEDENCIA/DESTINO	CANDTIDAD DECLARADA	MONTO FOB U\$S
Enero 2014	1509.10.00.100	COLOMBIA	25260.00	59380.00
Febrero 2014	1509.10.00.100	COLOMBIA	47880.00	149133.60
Abril 2014	1509.10.00.100	COLOMBIA	123000.00	265620.00
Mayo 2014	1509.10.00.100	COLOMBIA	54000.00	124200.00
Junio 2014	1509.10.00.100	COLOMBIA	27000.00	62100.00
Agosto 2014	1509.10.00.100	COLOMBIA	268.00	6916.00
Septiembre 2014	1509.10.00.100	COLOMBIA	15600.00	52920.00
Octubre 2014	1509.10.00.100	COLOMBIA	123000.00	287190.00
Noviembre 2014	1509.10.00.100	COLOMBIA	22780.00	104172.60
Diciembre 2014	1509.10.00.100	COLOMBIA	75000.00	170550.00

Febrero 2015	1509.10.00.100	COLOMBIA	22680.00	106142.40
Marzo 2015	1509.10.00.100	COLOMBIA	45360.00	208656.00
Junio 2015	1509.10.00.100	COLOMBIA	100560.00	228324.00
Julio 2015	1509.10.00.100	COLOMBIA	27000.00	62100.00
Septiembre 2015	1509.10.00.100	COLOMBIA	75000.00	162900.00
Octubre 2015	1509.10.00.100	COLOMBIA	27000.00	62100.00
Noviembre 2015	1509.10.00.100	COLOMBIA	27000.00	63850.00

Fuente: Tarifar

## 8.2. Importaciones de Colombia

Las importaciones colombianas presentaron una disminución de 15,6% con relación a 2014 al pasar de US\$64.028,9 millones CIF a US\$54.057,6 millones CIF en el año 2015. Este comportamiento se explicó principalmente por la caída de 14,0% en las importaciones de manufacturas, al pasar de US\$48.735,8 millones CIF en 2014 a US\$41.934,2 millones CIF en 2015, y por el grupo de combustibles y productos de las industrias extractivas que disminuyó 29,7% pasando de US\$8.525,5 millones CIF en el 2014 a US\$5.992,0 millones CIF en el año 2015.<sup>10</sup>

## 8.3. Principales Importadores de Aceite de Oliva en Colombia

Entre los principales importadores de aceite de oliva en Colombia se encuentran Acegrasas, Aceites y Grasas vegetales, Almacenes Éxito, Casa Ibañez, Invs Libano, José M. Daccarett y Cía, Frigorífico de la costa, Importadora El Trebol, Jumbo, Represents Luchesi, entre otros.

## 8.4. Clientes Potenciales

Además de los principales importadores nombrados anteriormente, las siguientes empresas también son clientes potenciales ya que importan aceite de oliva de otros orígenes.

- Club de Vinos Selectos
- Supertiendas y Droguerías Olímpica S.A.
- Carulla vivero S.A.
- Del Alba S.A.
- Compañía de Levaduras – LEVAPAN
- Fedco S.A.

<sup>10</sup> <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-externo/importaciones>

- Lloreda S.A.
- Alkosto S.A.
- Colanta LTDA
- Makro Supermayorista S.A.
- Mundo Organico S.A.
- Alimentos Gourmet SAS
- Restaurantes Gourmet

## 9. ANÁLISIS IMPOSITIVO Y ADUANERO

Los siguientes tributos son los que se deben pagar para la importación de aceite de oliva extra virgen en Colombia.

- Gravamen Arancelario: 15%
- Impuesto del Valor Agregado: 16 %

Argentina al tener el acuerdo del Mercosur con Colombia permite la entrada del aceite de oliva con un arancel del 0%. Por otro lado, este país no cuenta con barrera arancelarias para el ingreso de este producto ya que no es productor del mismo.

Gravámenes por acuerdos internacionales para importaciones – 1509100000								
Acuerdo	País	Concepto	Gravamen	Indice	Tasa PID	Desde	Hasta	
001-Acuerdo de Cartagena	BOLIVIA	GRAVAMEN ARANCELARIO	0.00 %	0.00 %		01-ene-2007	...	
001-Acuerdo de Cartagena	ECUADOR	GRAVAMEN ARANCELARIO	0.00 %	0.00 %		01-ene-2007	...	
001-Acuerdo de Cartagena	PERU	GRAVAMEN ARANCELARIO	0.00 %	0.00 %		01-feb-2008	...	
011-Argentina con cód 011 (MERCOSUR)	ARGENTINA	GRAVAMEN ARANCELARIO	0.00 %	0.00 %		01-ene-2012	...	
014-Brasil con Código 014 (MERCOSUR)	BRASIL	GRAVAMEN ARANCELARIO	0.00 %	0.00 %		01-ene-2012	...	

Fuente: [muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefResultadoConsNomenclaturas.faces](http://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefResultadoConsNomenclaturas.faces)

En cuanto a la exportación desde Argentina, no se deben cancelar tributos para la exportación. Además se eliminaron los derechos de exportación que se venían pagando para realizar una exportación.

- Reintegros: 0%
- Derechos de Exportación: 0%

Los únicos gastos a contemplar son USD 28 Servicio Guarda y USD 10 SIM.

## 10. REQUISITOS TÉCNICOS

### 10.1. Rotulo y Etiqueta

En Colombia existen ciertas regulaciones para el embalaje, empaque y rotulación de la mercadería a ser importada. Según la regulación 5109 del 2005<sup>11</sup> para el caso los productos comestibles se requiere indicar en el rótulo:

- Nombre del alimento: El nombre deberá indicar la verdadera naturaleza del alimento, normalmente deberá ser específico no genérico.
- Lista de ingredientes: deben figurar al menos que se trate de alimentos de un solo ingredientes. Se deben enunciar los ingredientes por orden decreciente de peso inicial en el momento de la fabricación del alimento.
- Contenido neto y peso escurrido: El contenido neto debe declararse en unidades del sistema métrico. Dentro del contenido neto se debe estipular volumen, para alimentos líquidos. Peso, para alimentos sólidos.
- Nombre y dirección: Razón social y dirección del fabricante, envasador o reempacador del alimento según sea el caso, precedido por la expresión “FABRICADO o ENVASADO POR”. En los productos importados deberá precisarse además de lo anterior el nombre o razón social y la dirección del importador del alimento.
- Identificación del Lote: Cada envase debe llevar grabada o marcada una indicación en clave o en lenguaje claro (numérico, alfanumérico, ranurados, barras, perforaciones, etc.) que permita identificar la fecha de producción o de fabricación, fecha de vencimiento, fecha de duración mínima, fábrica productora y el lote.
- Marcado de la fecha e instrucciones para la conservación: Cada envase debe llevar grabada o marcada en forma visible, legible e indeleble la fecha de vencimiento y/o la fecha de duración mínima. No se permite la declaración de la fecha de vencimiento y/o de duración mínima, mediante el uso de un adhesivo o sticker.
- Registro sanitario: Los alimentos que requieran registro sanitario de acuerdo con lo establecido en el artículo 41 del Decreto 3075 de 1997 o las normas que lo modifiquen, sustituyan o adicionen, deberán contener en el rótulo el número del Registro Sanitario expedido por la autoridad sanitaria competente.

---

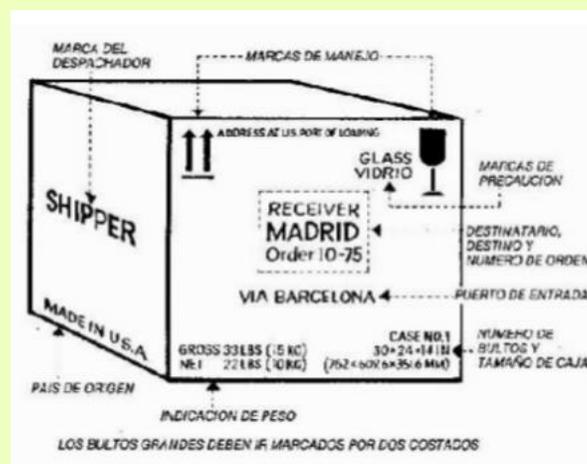
11

[https://www.invima.gov.co/images/pdf/normatividad/alimentos/resoluciones/resoluciones/2005/resolucion\\_005109\\_2005.pdf](https://www.invima.gov.co/images/pdf/normatividad/alimentos/resoluciones/resoluciones/2005/resolucion_005109_2005.pdf)



El marcado ha venido tomando cada vez más importancia a fin de luchar contra las violaciones y fraudes. Existen 3 tipos de marcado en el transporte de mercaderías

- Marca estándar o de expedición: Contienen información sobre el importador, destino, dirección, número de referencia, número de unidades, etc.
- Marcas informativas: Es la información adicional que aparece en el empaque o embalaje, por ejemplo: País de origen, puerto de salida, puerto de entrada, peso bruto, peso neto, dimensiones de la caja, etc.
- Marcas de manipulación: Es la información sobre el manejo que se le debe dar a la carga al momento de su manipulación o transporte, en este caso se utilizan símbolos pictóricos internacionalmente aceptados.



## 10.2. Envase

Según el Consejo Oleícola Internacional en cuanto al envasado el aceite de oliva debe seguir las siguientes regulaciones:

El contenido de los envases no debe ser inferior al 90% de toda la capacidad del envase. La función del envase es de preservar y conservar las propiedades del aceite a fin de no alterar sus propiedades. Los envases deben ser opacos o mantenerlos en espacios oscuros, bien cerrados ya que no debe entrar aire, deben conservarse en lugares secos y frescos donde no este expuesto a altas temperaturas. No deben tener contacto alguno con ningún tipo de metal debido a que incrementan su oxidación y funcionan de catalizadores. Además debe ser de fácil apertura, cierre y manejo para los consumidores.



Los envases que se son aptos para mantener el aceite de oliva en buenas condiciones son el vidrio opaco o transparente, latas y tetra brik, pet y polipropileno. En el caso de este último el aceite debe ser consumido lo más pronto posible puesto que son los que están más afectados por la luz y el aire. Después, los envases son guardados en cajas de cartón donde no les de la luz ni el calor para luego ser transportados.

## 10.3. Empaque

Los empaques tienen como función de conservar las propiedades del producto durante la vida del mismo. A su vez, protege de alteraciones por la acción de agentes externos, promueve la venta y facilita su uso, almacenamiento, distribución y manejo.



## 10.4. Embalaje

El embalaje protege las características de la carga y preserva la calidad del producto que contiene. Además, facilita el manipuleo de la carga, su almacenamiento, unitarización, distribución y el transporte manteniéndolo en las mejores condiciones.

En las etiquetas debe aparecer claramente la categoría del aceite de oliva, en este caso “aceite de oliva extra virgen”.



Para la exportación de aceite de oliva se usará como envase la botella de vidrio opaco de 500 ml. Luego se agruparan de a 12 botellas para ser empacadas en cajas con rejillas y finalmente ser embaladas en pallets.<sup>12</sup>

## 11. LOGÍSTICA

Alrededor del 96% de la carga internacional en Colombia se moviliza por vía marítima. Los principales puertos por el Caribe son Cartagena, Barranquilla y Santa Marta. En la zona del Pacífico encontramos Buenaventura.

En modo de transporte a utilizar será multimodal desde San Rafael, haciendo aduana en Mendoza (Puerto Seco), cruzando por el paso internacional Cristo Redentor hasta el puerto en San Antonio - Chile, allí se embarca el contenedor hacia el destino final Buenaventura.

- Término de negociación: FOB (San Antonio-Chile)
- 1x20' STD- Bimestral
- Cantidad de pallets: 8 (NIMF 15)
- Cantidad de cajas: 640
- Cantidad de botellas x caja: 12x500 ml
- Total botellas: 7680



### 11.1. Requisitos para la Importación en Colombia

Para la importación del aceite de oliva, a partir del el decreto 3075 de 1997 Colombia solicita la tramitación del registro Sanitario por parte del Instituto para la Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA).

<sup>12</sup> Cámara de Comercio de Bogotá. Etiqueta, Envase, Empaque y Embalaje

### 11.1.1. Documentos

- ✓ Contrato compra y venta internacional
- ✓ Factura Comercial
- ✓ Lista de empaque
- ✓ Conocimiento de embarque
- ✓ Declaración de importación
- ✓ Certificado de origen (si aplica)
- ✓ Registro Sanitario por la entidad INVIMA (Instituto de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos)
- ✓ Visto Bueno: Trámite para cuando se importan productos para el sector gastronómico o al por mayor.

### 11.2. Nacionalización

Se debe contratar una agencia de aduanas para personas naturales y jurídicas, cuando el valor FOB de la importación supera los USD 1000.

A través de la declaración de importación se hace la liquidación de tributos aduaneros a cancelar, estos se pagan ante los intermediarios cambiarios.

Una vez cancelados los tributos, se puede proceder a retirar la mercadería del depósito y presentar los documentos previamente enunciados, los mismos deben conservarse por un periodo mínimo de 5 años.

El sistema informático aduanero colombiano estipula si se puede retirar la mercadería automáticamente o si debe ser verificada físicamente. En el primer caso, se puede retirar la mercadería una vez se tenga la autorización del depósito o el funcionario aduanero. Para el segundo caso, debe ser primero inspeccionado por un funcionario de la DIAN quien verificara la mercadería contra lo declarado en los documentos.

En puerto se verifica la fecha de vencimiento y el lote para los aceites refinados o listos para consumo.

### 11.3. Requisitos para la Exportación

Para realizar una exportación se debe estar inscripto en el Registro de Exportadores e Importadores de la República Argentina, este trámite es por única vez

Al momento de querer realizar una exportación se debe tener en cuenta la siguiente información básica.<sup>13</sup>

- Posición Arancelaria.
- El régimen de reintegros por cada producto.

<sup>13</sup> [http://www.argentinatradenet.gov.ar/sitio/datos/Apoyo/hr\\_export.pdf](http://www.argentinatradenet.gov.ar/sitio/datos/Apoyo/hr_export.pdf)

(Es la devolución total o parcial de los impuestos interiores – Iva /II.BB./Tasas comunales – que se hayan pagado en las diferentes etapas de la producción y comercialización de las mercaderías a exportar).

- El régimen de exención del IVA e Ingresos Brutos.  
(Los exportadores podrán computar contra el impuesto que adeudaren por sus operaciones gravadas, el impuesto por los que por los bienes, servicios y locaciones que se destinen a la exportación o a cualquier etapa de la misma les hubiera facturado, siempre y cuando el mismo esté vinculado a la exportación y no hubiera sido utilizado).
  - Exigencias del país destino.  
(Conocer los requisitos del comprador, del producto para ingresar al país destino y documentos a presentar en aduana).
  - Legislación acerca de la liquidación de divisas.  
(A partir del 2002, mediante el decreto 690/2002 los cobros de exportaciones de bienes y servicios, netos de la aplicación de anticipos y préstamos de prefinanciación de exportaciones de bienes, deben ser liquidados en el Mercado Único y Libre de Cambios en los plazos establecidos según el producto).
- Solicitar la certificación del INAL (Instituto Nacional de Alimentos) para productos alimenticios para consumo humano.
  - El aceite de oliva deberá ser oficializada y controlado de carácter obligatorio.

#### **11.4. Determinación Precio FOB para la Exportación**

Detalle de Costos	Valor Mensual en USD
Insumos	14325,62
Mano de Obra y Cargas Sociales	5660,25
Gastos de carga y estibaje	350,00
On Carriage (Flete desde San Rafael, Mendoza hasta Puerto de San Antonio, Chile)	2.150,00
Certificaciones (Certificado de Origen, Certificado SENASA)	50,00
Gastos Aduaneros	150,00
Otros conceptos	160,00
Honorarios y gastos de Despachante de Aduana	0,80%

**“EXPORTACIÓN DE ACEITE DE OLIVA EXTRA VIRGEN DE ARGENTINA HACIA COLOMBIA”**



Comisiones Bancarias	1,50%
Derechos de Exportación	0%
Reintegros a la Exportación	0%
Utilidad esperada	15%

Numerador	(Unidades Monetarias USD)
Insumos	14.325,62
Mano de Obra y Cargas Sociales	5.660,25
Gastos de carga y estibaje	350,00
On Carriage (Flete desde San Rafael, Mendoza hasta Puerto de San Antonio, Chile)	2.150,00
Certificaciones (Certificado de Origen, Certificado SENASA)	50,00
Gastos Aduaneros	150,00
Otros conceptos	160,00
<b>TOTAL</b>	<b>22.845,87</b>

Denominador	Porcentaje %	USD
Honorarios y gastos de Despachante de Aduana	0,80%	221,00
Comisiones Bancarias	1,50%	414,37
Utilidad esperada	15%	4.143,75
<b>TOTAL</b>	<b>17%</b>	<b>4.779,12</b>

<b>DETERMINACIÓN FOB</b>	22.845,87	<b>27.624,99</b>
	83%	

<b>COMPROBACIÓN FOB</b>	<b>27.624,994</b>
-------------------------	-------------------

<b>Costo FOB/UNITARIO</b>	<b>1,80</b>
---------------------------	-------------

### 11.5. Cálculo Precio de Importación

IMPORTADOR		
Detalle	Valor USD	Comentarios
Valor FOB	27.624,99	-
Flete	1.250,00	-
Seguro	288,75	-
<b>CIF</b>	<b>29.163,74</b>	-
Gravamen Arancelario	0,00	15% (No aplica - Convenio Mercosur)
<b>Base Imponible IVA</b>	<b>29.163,74</b>	-
IVA	4.666,20	16%
<b>Sub Total</b>	<b>33.829,94</b>	
Comisión ad valorem	87,49	
<b>Total de impuestos a pagar por la importación</b>	<b>33.917,43</b>	
Gastos Locales en Destino	241,00	Buenaventura
Tramites y formularios	60,71	
Otros gastos	87,98	
Inland	909,14	Bun - Bog
Seguro Interno	150,00	Bun - Bog
Depósito/ Oficina	879,81	Bogotá
Comercialización	1.173,08	
Sueldos	1.319,72	
<b>Total a pagar por la importación</b>	<b>72.656,31</b>	
<b>Costo FOB/UNITARIO</b>	<b>4,73</b>	

## 12. ANÁLISIS FINANCIERO

### 12.1. Costos Directos

Insumos	Cantidad	Valor en \$	Valor en USD
Botella de vidrio 500 ml	1	11,50	0,76
Costo x 7680 Botellas		88320,00	5849,01
<b>Total Envases - Embarque Bimestral</b>		<b>176.640,00</b>	<b>USD 11.698,01</b>

Etiquetas	1	2,15	0,14
Costo x 7680 Botellas		16512,00	1093,51
<b>Total Etiquetas - Embarque Bimestral</b>		<b>\$ 33.024,00</b>	<b>USD 2.187,02</b>

Embalaje - cajas de cartón con separador	1	4,95	0,33
Costo x 640 cajas		3168,00	209,80
Sub Total Embalaje - Embarque Bimestral		\$ 6.336,00	USD 419,60
Imprevistos(5%) Embalaje		316,80	20,98
<b>Total Costo Embalaje - Embarque Bimestral</b>		<b>\$ 6.652,80</b>	<b>USD 440,58</b>

<b>Total Costo Insumos</b>		<b>\$ 216.316,80</b>	<b>USD 14.325,62</b>
----------------------------	--	----------------------	----------------------

Mano de Obra y Cargas Sociales	Cantidad	Valor Mensual en \$	Valor Mensual en USD
Administrativo	2	26029,92	1723,84
Marketing	1	16825,05	1114,24
Deposito	2	24372,70	1614,09
Comercio Exterior	1	15474,96	1024,83
<b>Total Mano de Obra y Cargas Sociales</b>	<b>6</b>	<b>\$ 82.702,63</b>	<b>USD 5.477,00</b>

## 12.2. Costos Indirectos

Muebles	Cantidad	Valor Unitario en \$	Valor Unitario en USD	Valor Total en USD
Escritorio	4	2.049,99	135,76	543,04
Sillas giratorias	4	1.869,00	123,77	495,10
Bibliotecas	5	1.739,90	115,23	576,13
<b>Total</b>		\$ 5.658,89	USD 374,76	<b>USD 1.614,27</b>

Equipos de Oficina	Cantidad	Valor Unitario en \$	Valor Unitario en USD	Valor Total en USD
Computadores	4	13.999,00	927,09	3.708,34
Teléfonos	3	449,99	29,80	89,40
Impresora Multifunción	1	7.449,00	493,31	493,31
<b>Total</b>		\$ 21.897,99	USD 1.450,20	<b>USD 4.291,06</b>

Gastos Mensuales	Valor Mensual en \$	Valor Mensual en USD
Servicios (Agua, Luz, Teléfono, Expensas, etc)	5000,00	331,13
Limpieza	1500,00	99,34
Internet y Celulares	2000,00	132,45
Suministros de Oficina	2500,00	165,56
Página Web . Mantenimiento	1200,00	79,47
<b>Total</b>	<b>\$ 12.200,00</b>	<b>USD 807,95</b>

“EXPORTACIÓN DE ACEITE DE OLIVA EXTRA VIRGEN DE  
ARGENTINA HACIA COLOMBIA”



Amortización Muebles	Vida Útil en Años	Amortización del Periodo en USD
Escritorio	5	108,61
Sillas giratorias	5	99,02
Bibliotecas	5	115,23
<b>Sub Total</b>		<b>USD 322,85</b>

Amortización Equipos	Vida Útil en Años	Amortización del Periodo en USD
Computadores	3	1236,11
Teléfonos	3	29,80
Impresora Multifunción	3	164,44
<b>Sub Total</b>		<b>USD 1.430,35</b>
<b>Total Amortizaciones</b>		<b>USD 1.753,21</b>

# “EXPORTACIÓN DE ACEITE DE OLIVA EXTRA VIRGEN DE ARGENTINA HACIA COLOMBIA”



## 12.3. Flujo de Caja

\*Los valores del ejercicio son dados en USD (TC 15,100 (03/03/2016 = 1 USD))

Posición NCM / SIM	1509.1																												
DERECHOS DE EXPORTACIÓN	0.00%																												
REINTEGRO DE EXPORTACIÓN	0.00%																												
PRESTAMO	-																												
Tasa Nominal Anual (T.N.A)	25.00%																												
DETALLE	Inicio	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	TOTALES			
<b>Exportaciones</b>		27.624,99	27.624,99	27.624,99	27.624,99	27.624,99	27.624,99	27.624,99	27.624,99	27.624,99	27.624,99	27.624,99	27.624,99	29.006,24	29.006,24	29.006,24	29.006,24	29.006,24	29.006,24	29.006,24	29.006,24	29.006,24	29.006,24	29.006,24	29.006,24	29.006,24	680.265,48		
Cobro Exportaciones (50% Anticipado -50% contra recepción)		13.812,50	27.624,99	27.624,99	27.624,99	27.624,99	27.624,99	27.624,99	27.624,99	27.624,99	27.624,99	27.624,99	27.624,99	29.006,24	29.006,24	29.006,24	29.006,24	29.006,24	29.006,24	29.006,24	29.006,24	29.006,24	29.006,24	29.006,24	29.006,24	29.006,24	43.509,37	680.265,48	
Reintegros		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Préstamos		0,00																											
Aporte Socios		-25.000,00																										-25.000,00	
Recupero de IVA			1.597,34	357,22	357,22	357,22	357,22	357,22	357,22	357,22	357,22	357,22	357,22	357,22	357,22	357,22	357,22	357,22	357,22	357,22	357,22	357,22	357,22	357,22	357,22	357,22	714,44	9.813,36	
<b>INGRESOS</b>	<b>-25.000,00</b>	<b>13.812,50</b>	<b>29.222,33</b>	<b>27.982,21</b>	<b>29.363,46</b>	<b>44.223,80</b>	<b>665.078,84</b>																						
<b>Derechos de Exportación</b>		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Insumos		-11.698,01	-11.698,01	-11.698,01	-11.698,01	-11.698,01	-11.698,01	-11.698,01	-11.698,01	-11.698,01	-11.698,01	-11.698,01	-11.698,01	-11.698,01	-11.698,01	-11.698,01	-11.698,01	-11.698,01	-11.698,01	-11.698,01	-11.698,01	-11.698,01	-11.698,01	-11.698,01	-11.698,01	-11.698,01	-11.698,01	-11.698,01	-280.752,32
Mano de Obra		-3.695,86	-3.695,86	-3.695,86	-3.695,86	-3.695,86	-3.695,86	-3.695,86	-3.695,86	-3.695,86	-3.695,86	-3.695,86	-3.695,86	-3.695,86	-3.695,86	-3.695,86	-3.695,86	-3.695,86	-3.695,86	-3.695,86	-3.695,86	-3.695,86	-3.695,86	-3.695,86	-3.695,86	-3.695,86	-3.695,86	-3.695,86	-96.353,16
Cargas Sociales		-1.781,14	-1.781,14	-1.781,14	-1.781,14	-1.781,14	-1.781,14	-1.781,14	-1.781,14	-1.781,14	-1.781,14	-1.781,14	-1.781,14	-1.781,14	-1.781,14	-1.781,14	-1.781,14	-1.781,14	-1.781,14	-1.781,14	-1.781,14	-1.781,14	-1.781,14	-1.781,14	-1.781,14	-1.781,14	-1.781,14	-1.781,14	-45.953,33
Alquileres		-662,25	-662,25	-662,25	-662,25	-662,25	-662,25	-662,25	-662,25	-662,25	-662,25	-662,25	-662,25	-662,25	-662,25	-662,25	-662,25	-662,25	-662,25	-662,25	-662,25	-662,25	-662,25	-662,25	-662,25	-662,25	-662,25	-662,25	-16.894,04
Servicios Básicos		-807,96	-807,96	-807,96	-807,96	-807,96	-807,96	-807,96	-807,96	-807,96	-807,96	-807,96	-807,96	-807,96	-807,96	-807,96	-807,96	-807,96	-807,96	-807,96	-807,96	-807,96	-807,96	-807,96	-807,96	-807,96	-807,96	-807,96	-19.390,73
IVA		-1.597,34	-357,22	-357,22	-357,22	-357,22	-357,22	-357,22	-357,22	-357,22	-357,22	-357,22	-357,22	-357,22	-357,22	-357,22	-357,22	-357,22	-357,22	-357,22	-357,22	-357,22	-357,22	-357,22	-357,22	-357,22	-357,22	-357,22	-9.813,36
Pago Intereses																													
Pago Préstamo																													
Distribución Dividendos																													
Muebles		-1.614,27																											-1.614,27
Equipos de Oficina		-4.291,06																											-4.291,06
Otros Egresos																													
<b>EGRESOS</b>	<b>-26.147,87</b>	<b>-19.002,43</b>	<b>-39.452,22</b>	<b>-76.553,71</b>																									
<b>FLUJO NETO DE CAJA</b>	<b>-25.000,00</b>	<b>-12.335,37</b>	<b>10.219,51</b>	<b>8.979,79</b>	<b>9.539,49</b>	<b>-15.052,40</b>	<b>115.462,88</b>																						
<b>FLUJO ACUMULADO</b>	<b>-25.000,00</b>	<b>-37.335,37</b>	<b>-27.115,47</b>	<b>-18.135,68</b>	<b>-9.155,90</b>	<b>176,11</b>	<b>8.803,68</b>	<b>17.783,46</b>	<b>26.763,25</b>	<b>35.743,04</b>	<b>44.722,83</b>	<b>53.702,61</b>	<b>62.682,40</b>	<b>72.221,89</b>	<b>81.761,37</b>	<b>94.199,38</b>	<b>63.738,87</b>	<b>73.278,35</b>	<b>82.817,84</b>	<b>92.357,33</b>	<b>101.896,81</b>	<b>111.436,30</b>	<b>120.975,79</b>	<b>130.515,27</b>	<b>140.054,75</b>	<b>149.594,24</b>	<b>159.133,72</b>	<b>168.673,20</b>	<b>115.462,88</b>
<b>CALCULO DEL VAN</b>																													
Tasa de interes anual	25.00%																												
Tasa de Descuento Anual	20.00%																												
Tasa de Descuento del Periodo	1.67%																												
<b>Flujo Neto de Fondos</b>	<b>-25.000,00</b>	<b>-37.335,37</b>	<b>-27.115,47</b>	<b>-18.135,68</b>	<b>-9.155,90</b>	<b>176,11</b>	<b>8.803,68</b>	<b>17.783,46</b>	<b>26.763,25</b>	<b>35.743,04</b>	<b>44.722,83</b>	<b>53.702,61</b>	<b>62.682,40</b>	<b>72.221,89</b>	<b>81.761,37</b>	<b>94.199,38</b>	<b>63.738,87</b>	<b>73.278,35</b>	<b>82.817,84</b>	<b>92.357,33</b>	<b>101.896,81</b>	<b>111.436,30</b>	<b>120.975,79</b>	<b>130.515,27</b>	<b>140.054,75</b>	<b>149.594,24</b>	<b>159.133,72</b>	<b>115.462,88</b>	
(1+r) <sup>n</sup>	1,000	1,017	1,034	1,051	1,068	1,086	1,104	1,123	1,141	1,160	1,180	1,199	1,219	1,240	1,260	1,281	1,303	1,324	1,347	1,369	1,392	1,415	1,439	1,463	1,487				
Inicial	-25.000,00	36.723,32	26.233,72	17.258,30	8.570,11	162,14	7.972,47	15.840,41	23.448,24	30.802,38	37.909,09	44.774,52	51.404,67	58.256,88	64.870,61	42.297,58	48.926,82	55.327,34	61.504,85	67.464,96	73.213,12	78.754,69	84.094,89	89.238,84	94.187,56	98.945,99	103.515,27	899.807,40	
<b>Valor Actual Neto (VAN)</b>	<b>\$ 91.130,61</b>																												
Tasa Interna de Retorno (TIR)	20%																												

## 12.4. Estado de Resultados

### Estado de Resultados Proyectado

	Período 1	Período 2	Acumulado
Ventas	331.499,93	348.074,92	679.574,85
Costo Mercadería Vendida	-140.376,16	-140.376,16	-280.752,32
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>191.123,77</b>	<b>207.698,76</b>	<b>398.822,53</b>
Gastos Administración Comercialización	-83.366,33	-93.224,92	-176.591,25
Otros Ingresos (Reintegros)	0,00	0,00	0,00
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>107.757,44</b>	<b>114.473,85</b>	<b>222.231,29</b>
Amortizaciones	-1.753,21	-1.753,21	-3.506,41
Gastos Financieros	0,00	0,00	0,00
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	<b>106.004,23</b>	<b>112.720,64</b>	<b>218.724,87</b>
Impuesto	-37.101,48	-39.452,22	-76.553,71
<b>Utilidad Neta</b>	<b>68.902,75</b>	<b>73.268,42</b>	<b>142.171,17</b>

Tasa Impuesto a la Renta (Argentina)	35%
--------------------------------------	-----

## 13. CONCLUSIONES

- El aceite de oliva virgen Yancanelo es de muy buena calidad y al ser un producto exportado a otros países cumple con los estándares internacionales para su consumo.
- La tendencia actual del mercado colombiano es mantener una vida y alimentación saludable por lo que la demanda en aceite de oliva virgen ha venido en aumento, generando una oportunidad de negocio.
- El proyecto constará de una inversión inicial de capital propio con la suma USD 25.000, los cuales serán recuperados en el sexto mes del primer año.
- La Utilidad Neta sobre las ventas acumuladas será de USD 142.171,17.
- El proyecto es rentable ya que tanto el VAN como la TIR son positivas. Además hay un 20% que el mismo sea rentable.

## 14. BIBLIOGRAFIA

- <http://datos.bancomundial.org/pais/colombia>
- <http://es.slideshare.net/victorhdezr/etiqueta-envase-empaque-embalaje>
- <http://abcruraltv.com.ar/exportacion-argentina-tercer-exportador-mundial-de-aceites-y-grasas/>
- [http://www.aceitedeoliva.net/tipos\\_aceite\\_de\\_oliva.php](http://www.aceitedeoliva.net/tipos_aceite_de_oliva.php)
- <http://www.alimentosargentinos.gob.ar/contenido/revista/pdfs/60/2.pdf>
- [http://www.alimentosargentinos.gob.ar/contenido/sectores/foda/ACEITE\\_DE\\_O\\_LIVA.pdf](http://www.alimentosargentinos.gob.ar/contenido/sectores/foda/ACEITE_DE_O_LIVA.pdf)
- [http://www.argentinatradenet.gov.ar/sitio/datos/Apoyo/hr\\_export.pdf](http://www.argentinatradenet.gov.ar/sitio/datos/Apoyo/hr_export.pdf)



- <http://www.businesscol.com/comunidad/colombia/colombia01.html>
- [http://www.calidadsj.com.ar/v3/images/doc/Estudios%20de%20Mercado/Aceites/ACSJ\\_Mercado%20de%20aceite%20de%20Oliva%20en%20Colombia%2003\\_2008.pdf](http://www.calidadsj.com.ar/v3/images/doc/Estudios%20de%20Mercado/Aceites/ACSJ_Mercado%20de%20aceite%20de%20Oliva%20en%20Colombia%2003_2008.pdf)
- [http://www.ccmpec.org.co/ccm/contenidos/129/Pasos\\_a\\_seguir\\_para\\_importar.pdf](http://www.ccmpec.org.co/ccm/contenidos/129/Pasos_a_seguir_para_importar.pdf)
- [http://www.chilealimentos.com/medios/2008/servicios/infodemercado/Investigacion\\_Mercado/2009/Colombia/colombia\\_aceite\\_2009.pdf](http://www.chilealimentos.com/medios/2008/servicios/infodemercado/Investigacion_Mercado/2009/Colombia/colombia_aceite_2009.pdf)
- <http://www.colombia.com/actualidad/economia/sdi/60890/aceite-de-oliva-chileno-se-posiciona-en-el-mercado-colombiano>
- <http://www.dane.gov.co>
- <http://www.elcaptor.com/2014/03/ranking-paises-productores-aceite-de-oliva.html>
- [http://www.exportapymes.com/documentos/productos/le2704\\_colombia\\_aceite\\_oliva.pdf](http://www.exportapymes.com/documentos/productos/le2704_colombia_aceite_oliva.pdf)
- <http://www.internationaloliveoil.org/>
- <http://www.inviertaencolombia.com.co/noticias/814-colombia-la-tercera-economia-de-america-latina.html>
- <http://www.mercadodedinero.com.co/Consumo/145-aceite-de-oliva-de-espana-para-colombia.html>
- [http://www.prochile.gob.cl/wp-content/files\\_mf/documento\\_05\\_02\\_12170826.pdf](http://www.prochile.gob.cl/wp-content/files_mf/documento_05_02_12170826.pdf)
- [http://www.procolombia.co/sites/default/files/ficha\\_pais\\_argentina\\_1.pdf](http://www.procolombia.co/sites/default/files/ficha_pais_argentina_1.pdf)
- <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/perfil-logistico-de-colombia-2015/>
- <http://www.sabor-artesano.com/etiquetado-ensvasado-aceite.htm>
- <http://www.sicex.com/foreign-trade-customs-database/ES/#!/trade/0/aceite%20de%20oliva/1/>
- [http://www.uba.ar/archivos\\_secyt/image/111%20ACEITE%20DE%20OLIVA.pdf](http://www.uba.ar/archivos_secyt/image/111%20ACEITE%20DE%20OLIVA.pdf)
- International Olive Council. General Description of Olive Growing in Argentina 2010