

eksport

Eksport produktów spożywczych do Kolumbii

ZBH Bogota
Dorota Siry

 PAIH *24webinaria*



Webinaria 2020

Republika Kolumbii

	Oficjalna nazwa	Republika Kolumbii
	Oficjalny język	hiszpański
	Stolica	Bogota
	Powierzchnia	1 141 000 km ² (26. na świecie)
	Ludność	47,7 mln (29. na świecie)
	Strefa czasowa	GMT -5
	PKB per capita (PPP)	13 910 USD
	Export	32,9 mld USD



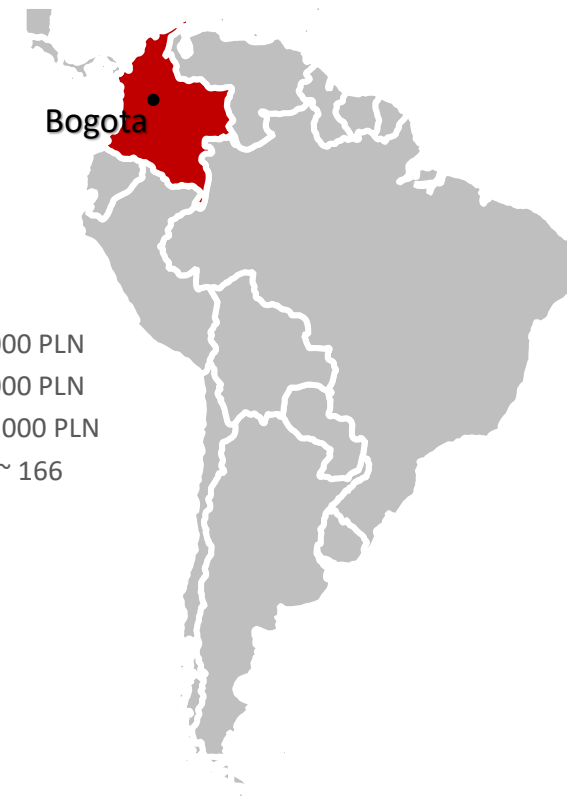
Stawki
podatkowe

CIT 33%	
VAT 19%	
PIT (stan na 2019 rok)	
0%	do ~ 44 000 PLN
19%	do ~ 68 000 PLN
28%	do ~ 166 000 PLN
33%	powyżej ~ 166 000 PLN
001 PLN	



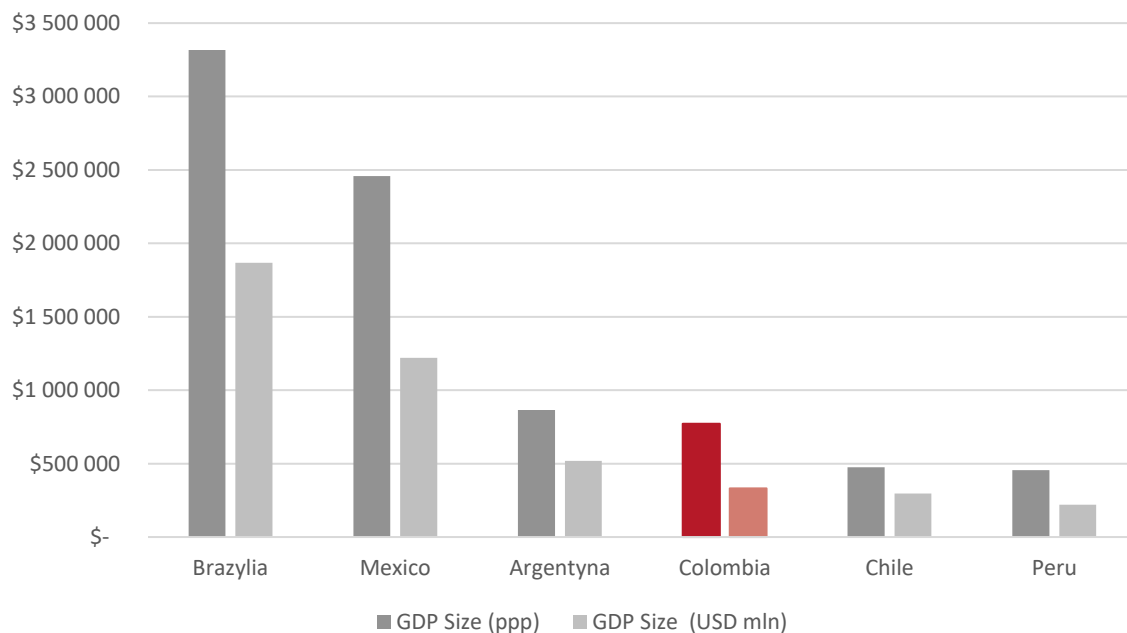
Waluta

Peso Kolumbijskie (COP)
1 USD ~ 3 000 COP
10 PLN ~ 8 000 COP



Kolumbia. Czarny koń w LATAM

Wielkość PKB w wybranych krajach LATAM w 2019 roku



Tempo wzrostu PKB w wybranych krajach LATAM w 2019 roku



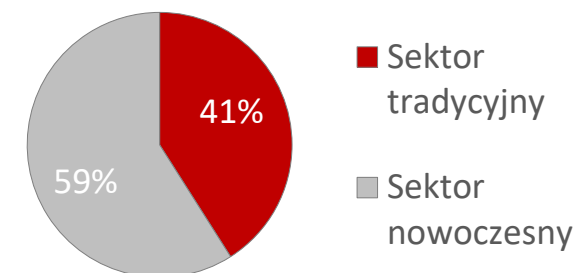
- Czwarta największa gospodarka LATAM
- Najszybciej rozwijające się PKB w 2019 roku

Handel detaliczny w Kolumbii

Wykaz największych sklepów detalicznych w Kolumbii

Rodzaj	Nazwa	Sprzedaż (USD mln)	Liczba Sklepów	Strona Internetowa
Supermarket	Grupo Exito	19 126	566	www.grupoexito.com.co
Supermarket	Olimpica	1 935	350	www.olimpica.com
Supermarket	Alkosto	1 649	14	www.alkosto.com
"hard" dyskont	D1	1 052	800	www.tiendasd1.com
Supermarket	La14	508	29	www.almacenesla14.com.co
"soft" dyskont	Ara	488	371	www.aratiendas.com
cash and carry	Makro	373	17	www.makrovirtual.com
"warehouse club"	Price Smart	357	7	www.pricesmart.com
Supermarket	Cencosud	331	110	www.tiendasjumbo.co www.tiendasmetro.co
"hard" dyskont	Justo y Bueno	261	450	www.mercaderiajustoybueno.com

Rynek detaliczny w Kolumbii



Źródło: ICALAD, World Retail, 2015

Mimo podniesienia podatku VAT z 16% do 19% w 2017 r. odnotowano wzrost sektora detalicznego w Kolumbii ze względu na stabilny rozwój kraju oraz rosnącą klasę średnią.

eksport

Klasa średnia w Kolumbii i jej preferencje zakupowe



- Klasy ekonomiczne hiszp. estratos od 1 do 6,
- Klasa średnia zarabia od ~ 600 – 3000 PLN/per capita,
- 31% kolumbijskich gospodarstw należy do klasy średniej,
- Przywiązanie do produktów „markowych”,
- Paradygmat „Tanie wychodzi drogo” ulega zmianie,
- Generalnie dość niska jakość produktów,
- Niewielkie opakowania (saszetki, produkty na raz),
- Niewiele promocji w sklepach,
- Duży wpływ USA.



1 l.
2-3 PLN



1 kg
4-8 PLN



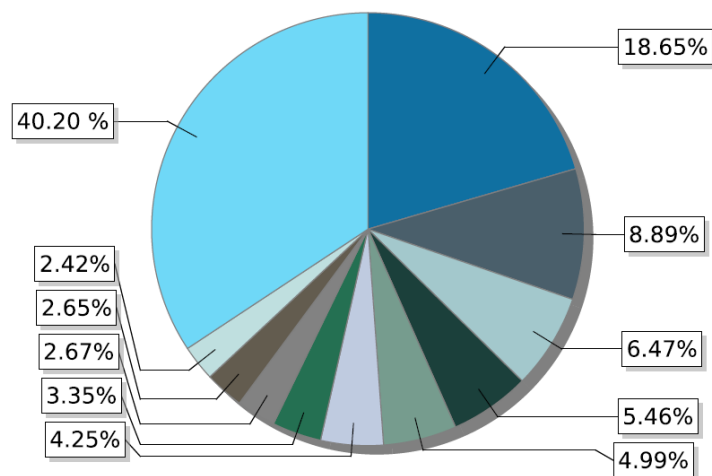
1,5 l.
ok. 4 PLN



1 kg.
ok. 13 PLN

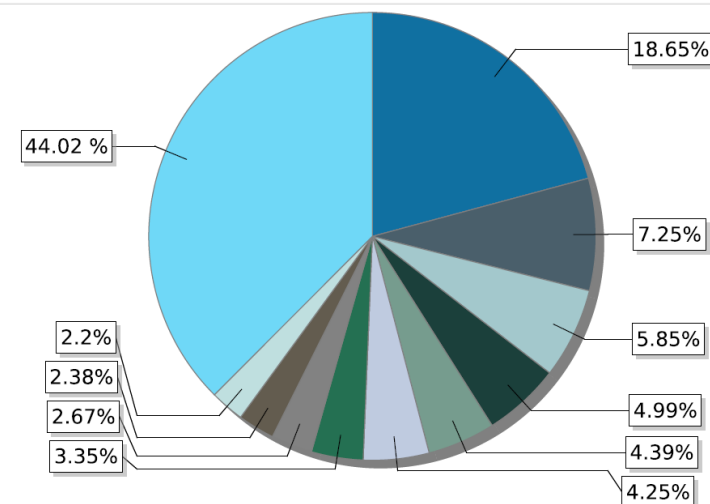
Eksport z Polski do Kolumbii w 2019 roku

Najwięksi importerzy



- BANCO DE LA REPUBLICA ● KOBA COLOMBIA S A S ● ALTERCOL COLOMBIA S A S
- QUIMTIA S A S ANTES IBEROANDINA DE QUIMICOS S A S
- EMP DE ENERGIA DEL PACIFICO S A E S P ● PRECOOPERATIVA MULTIACTIVA SAN RAFAEL
- PROMED QUIRURGICOS E U ● BOOZ INVS S A S ● GEMALTO COLOMBIA SA
- COTRADING COLOMBIA S A S ● OTHERS

Najwięksi eksporterzy



- MENNICA POLSKA SA ● DELIA COSMETICS SP ZOO ● MOKATE SP ZOO ● TB HYDRO SP ZOO
- ALTERCOL POLSKA SP ZOO ● MLEKOMA SP ZOO ● CHM SP 200 ● ECOWIPES EWS SP ZOO SP J
- VAN PUR SA ● NAL CENTRE FOR NUCLEAR RESEARCH ● OTHERS

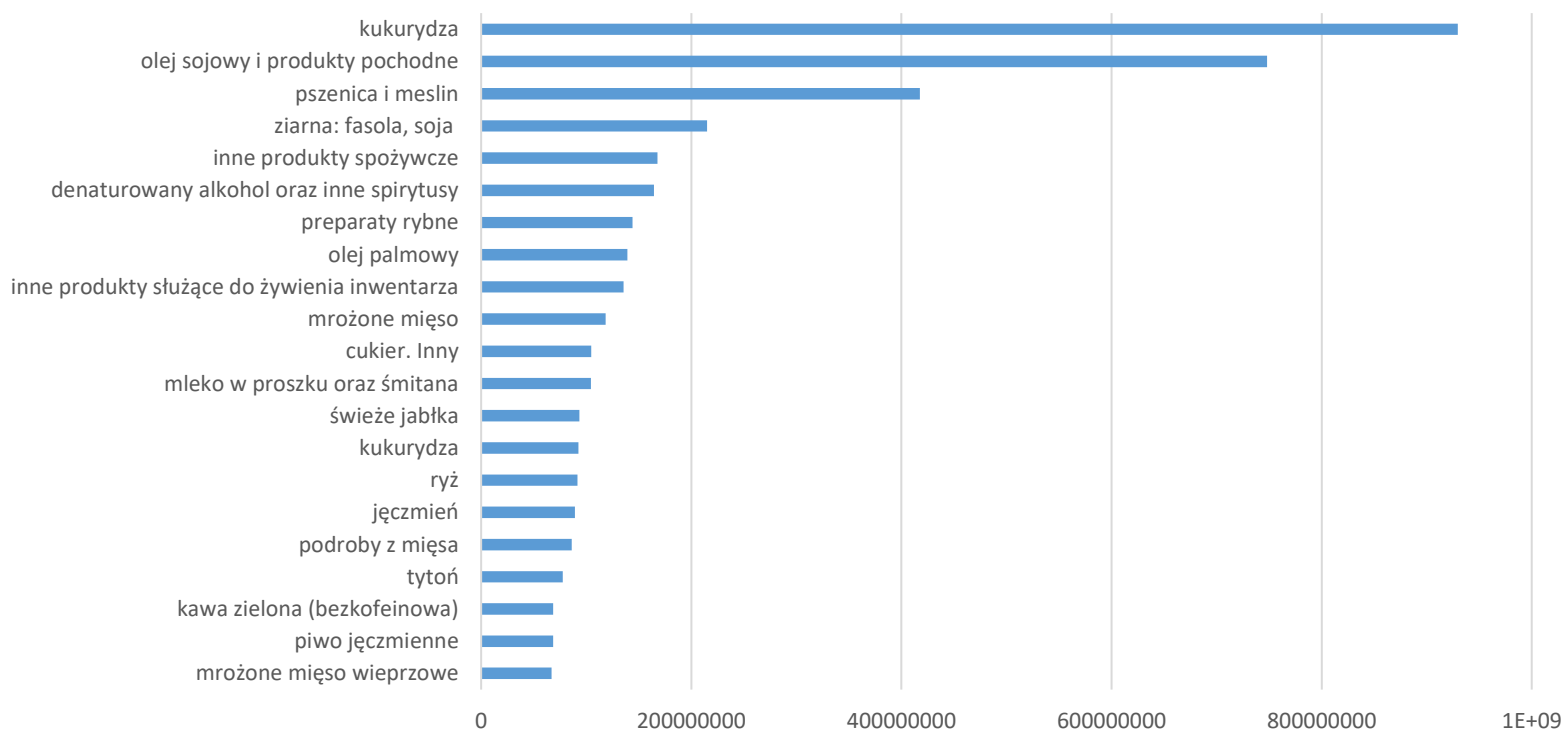
Kraj zakupu: Polska; kraj pochodzenia: Polska,
Źródło: Sicex 2020

Jakie produkty spożywcze eksportujemy do Kolumbii

- Mleko oraz śmietana – mleko w proszku,
- Słodkie biszkopty, wafelki, batony itp.,
- Piwo,
- Lody,
- Kazeina oraz jej pochodne,
- Grzyby (konserwowe, zaprawione itp.),
- Koncentraty białkowe (również te z dodatkami smakowymi)
- Osłonki do wędlin,
- Napoje energetyczne,
- Nadziewane czekolady – w tabliczkach lub batonach,
- Pomidory (konserwowe, przetworzone, suszone),
- Produkty zbożowe,
- Inne

Jakie produkty spożywcze importuje Kolumbia ze świata

Import produktów spożywczych do Kolumbii w 2019 r



Inne:

łosoś, krewetki i owoce morza,
różne rodzaje fasoli,
świeże winogrona,
czosnek,
świeże gruszki,
wyroby czekoladowe,
biszkopty, wafle,
jedzenie dla niemowląt,
karma dla psów/kotów,
soczewica,
ziemniaki, frytki,
wino,
whisky,
skrobia industrialna, odpady z produkcji,
piwa oraz inne odpady,

Praktyczne wskazówki dla eksportera

- Przekąski pakowane osobno; „impulse purchase”
- Cena - bardzo ważna; skład produktu – drugorzędny (w marmoladzie, ketchupie, przetworach itp.)
- Rewolucja Hard Discount (Ara, D1, Justo y Bueno) – zainteresowanie markami własnymi
- Stosunkowo wysokie wahania lokalnej waluty wpływają na decyzje zakupowe importerów (niska cena ropy naftowej = spada cena COP)
- Trendy: jedzenie funkcjonalne, zdrowe odżywianie, gotowa żywność, bez glutenu, bez cukru
- Umowa o wolnym handlu – kontyngenty na zakup produktów nabiałowych (mleko w proszku): Q1 Q2 – negocjacje cenowe, ofertowanie; Q3 (sierpień) - finalizacja planów zakupowych; kolejny rok Q1 – import produktów,
- Słodycze – ważne dni w roku :
 - Dzień matki – druga niedziela maja,
 - Dzień „Amor y Amistad” – cały wrzesień, trzecia sobota września
- HORECA – duży sektor w Kolumbii, do rozwinięcia potencjalnie w 2021 – 2022

eksport

Sposób pakowania produktów spożywczych



Proces Rejestracji produktów w Kolumbii

INVIMA

- **Notyfikacja Sanitarna (Notificación Sanitaria - NSA)** – produkty na bazie czekolady, płatki zbożowe, słodczyce, kawa, herbata, owoce i warzywa suszone, pieczywo, cukier, miód, konfitury itp.
- **Pozwolenie Sanitarne – (Permiso Sanitario - PSA)** – pure owocowe, soki owocowe, owoce fermentowane, oleje, produkty na bazie soi lub orzechów, makarony itp.
- **Rejestr Sanitarny – (Registro Sanitario - RSA)** – alkohole, ryby, nabiał, jajka, produkty na bazie jajek, niektóre soki owocowe lub nektary,

Oficjalne taryfy rejestracji produktów można znaleźć na stronie www.invima.gov.co

NSA ~ 3 000 PLN;
ważne 10 lat

PSA ~ 4 000 – 5 000 PLN;
ważne 7 lat

RSA ~ 5 000 – 7 000 PLN;
ważne 5 lat

Proces Rejestracji produktów w Kolumbii

INVIMA

Standardowy proces rejestracji – wymagane dokumenty:

- Imię reprezentanta firmy (zgodnie z danymi z KRS) lub osoby upoważnionej,
- Nazwa produktu (lub linii produktów),
- Opis produktu wraz ze wskazaniem składu. W przypadku składników o ograniczonym obrocie, wymagane jest podanie ilości danego składnika w formule. Wymagane jest również podanie ilości składników aktywnych w formule
- Pełna nazwa producenta lub pełna nazwa dystrybutora autoryzowanego przez producenta,
- Certyfikat potwierdzający dopuszczenie do obrotu handlowego w kraju pochodzenia,
- Autoryzacja importera (wydana przez producenta)
- Potwierdzenie uiszczenia płatności opłat INVIMA,

Oficjalne taryfy rejestracji produktów można znaleźć na stronie www.invima.gov.co

NSA ~ 3 000 PLN;
ważne 10 lat

PSA ~ 4 000 – 5 000 PLN;
ważne 7 lat

RSA ~ 5 000 – 7 000 PLN;
ważne 5 lat

Jak skutecznie wejść na rynek?

Jak ZBH Bogota może wesprzeć działania w Kolumbii?

1. Dokonanie analizy eksportowej produktu oraz firmy:

A) Czy już Państwo eksportują?

B) Czy mają doświadczenie w eksporcie poza UE?

C) Czy ktoś w firmie mówi po hiszpańsku i/lub w dalszej kolejności byłaby możliwość zatrudnienia takiej osoby?

D) Ocena produktu oraz ustalenie taktyki wejścia na rynek:

* Czy produkt jest relewantny w Kolumbii?

* Jaka jest wartość dodana produktu na rynku lokalnym?

* Kto potencjalnie byłby zainteresowany dystrybucją produktu?

2. Zaoferowanie produktów potencjalnym dystrybutorom / skontaktowanie dystrybutorów z producentem

3. Rozmowy B2B

4. Przesłanie próbek

5. Negocjacje cenowe

6. Podpisanie umowy

eksport

Dziękuję za uwagę!

ZBH Bogota

Dorota Siry

dorota.siry@paih.gov.pl

Izabella Jaworska

izabella.jaworska@paih.gov.pl

 **PAIH** 24webinaria



Webinaria 2020