

BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS EN COLOMBIA

Descripción del sector	3
Clasificación de la industria	3
Balanza comercial	4
Exportaciones	5
Importaciones	9
Tendencias de consumo	14
Canales de comercialización	14
Importadores y distribuidores de bebidas no alcohólicas	15

TABLAS

Tabla 1: Clasificación arancelaria de las bebidas no alcohólicas en Colombia	4
Tabla 2: Balanza Comercial de bebidas no alcohólicas en Colombia, 2013	4
Tabla 3: Principales productos distribuidos por Postobón en Colombia	15
Tabla 4: Principales productos distribuidos por Coca Cola en Colombia	16
Tabla 5: Principales productos distribuidos por AjeGroup en Colombia	17

GRÁFICAS

Gráfica 1: Evolución de las exportaciones colombianas de bebidas no alcohólicas	5
Gráfica 2: Evolución de las exportaciones colombianas de agua, incluidas el agua mineral y la gaseada, con adición de azúcar u otro edulcorante o aromatizada	6
Gráfica 3: Principales países destino de agua, incluidas el agua mineral y la gaseada, con adición de azúcar u otro edulcorante o aromatizada en el 2013	6
Gráfica 4: Evolución de las exportaciones colombianas de agua mineral y gaseada	7
Gráfica 5: Principales países destino de agua mineral y gaseada en el 2013	7
Gráfica 6: Evolución de las exportaciones colombianas de té, bebidas energizantes y bebidas hidratantes	8
Gráfica 7: Principales países destino de té, bebidas energizantes y bebidas hidratantes en el 2013	9
Gráfica 8: Evolución de las importaciones colombianas de bebidas no alcohólicas	9
Gráfica 9: Evolución de las importaciones colombianas de agua, incluidas el agua mineral y la gaseada, con adición de azúcar u otro edulcorante o aromatizada	10
Gráfica 10: Principales proveedores de agua, incluidas el agua mineral y la gaseada, con adición de azúcar u otro edulcorante o aromatizada en el 2013	11
Gráfica 11: Evolución de las importaciones colombianas de agua mineral y gaseada	11
Gráfica 12: Principales proveedores de agua mineral y gaseada en el 2013	12
Gráfica 13: Evolución de las importaciones colombianas de té, bebidas energizantes y bebidas hidratantes	13
Gráfica 14: Principales proveedores de té, bebidas energizantes y bebidas hidratantes en el 2013	13
Gráfica 15: Esquema de los canales de comercialización de bebidas no alcohólicas en Colombia	14

Bebidas no alcohólicas en Colombia/Informe sectorial

Coca Cola, Postobón y AjeGroup, principales distribuidores de bebidas no alcohólicas

Por: Legiscomex.com

Mayo 14 del 2014

Las bebidas no alcohólicas hacen parte del sector agroindustrial y representan el 8% de su producción total. Se trata de un mercado maduro de alta concentración donde los principales competidores son Femsa y Postobón. Sin embargo, la innovación y la incursión de nuevas marcas han permitido la diversificación y el posicionamiento de nuevos productos para satisfacer las necesidades de los clientes.

Las bebidas no alcohólicas en Colombia mantienen un crecimiento constante gracias a dos fuerzas principales, el aumento de la renta disponible y la disminución de la pobreza. Este segundo punto fue uno de los factores más determinantes en el aumento del consumo de este tipo de productos, debido a que hubo un descenso significativo de la pobreza en los últimos tres años, al pasar del 37% en el 2010 al 33% en el 2013, es decir que, cerca de 1,7 millones de personas ingresaron al estrato medio y se convirtieron en consumidores activos del mercado, para beneficio de las categorías de refrescos, según datos de Euromonitor.

De igual manera, la tendencia de buscar productos más naturales, que contribuyan y brinden bienestar en la salud han hecho que los consumidores de bebidas tradicionales como los carbonatos, más conocidos como gaseosas, se cambien a alternativas más saludables como el agua embotellada, té, jugos y concentrados de frutas, entre otros.

La fabricación de refrescos en Colombia la lideran dos empresas: Postobón S.A. y Fomento Económico Mexicano S.A. (Femsa), quienes en un principio se posicionaron en el mercado ofreciendo sus bebidas exclusivamente en el segmento de la hotelería. Sin embargo, ellos identificaron un nuevo mercado potencial. Se trató de la venta al detal en barrios populares, en donde habitaban personas con ingresos medios y bajos, es decir la clase obrera, quienes tenían la necesidad de hidratarse constantemente y, además, acompañar sus comidas. Es por esto que, las dos empresas se aliaron individualmente con terceros, que en este caso, eran los proveedores de alimentos como las tiendas y los puestos de comida rápida, para ofrecer sus productos en estas zonas.

Actualmente, las tiendas de comestibles, pequeñas e independientes, siguen siendo el principal canal de distribución en este país sudamericano, debido a que el consumidor accede rápido y fácilmente a ellas, hay una relación de vecindad entre el vendedor y el comprador y se puede ofrecer la mercancía a precios asequibles, lo que impulsa la oferta de la industria.

Cada año nacen nuevas compañías y productos pertenecientes a este sector, ya que este mercado ha mostrado una dinámica en ascenso. De acuerdo al Departamento Administrativo Nacional de

Estadística (DANE), el nicho de las gaseosas es el de mayor preferencia del consumidor puesto que mueve anualmente más de 2 billones de pesos (COP), vende aproximadamente 380 millones de cajas y es uno de los más variados en cuanto a nuevos sabores.

Según la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (ANDI), dentro del sector agroindustrial se encuentra la industria de bebidas, que a su vez se subdivide en “bebidas alcohólicas” y “bebidas no alcohólicas”.

Para efectos de este informe, el enfoque estará dado en las “no alcohólicas”, las cuales representan el 8% de todo el sector, compuesto por: bebidas gaseosas, con un 47%; el agua embotellada, con un 19%; los jugos de frutas, con un 17%; el té, con un 9%, y las bebidas funcionales, con un 6%.

Descripción del sector

El sector de bebidas no alcohólicas está conformado por una gran variedad de productos como las gaseosas, los jugos, las bebidas energizantes, el agua, las aguas saborizadas, las bebidas isotónicas y el té. En Colombia, el consumo per cápita de gaseosas se ubica entre 47 y 50 litros por año, mientras que para los jugos es de 5 litros por año.

Este mercado se caracteriza por su alto nivel de concentración y por la influencia de unas pocas empresas que cuentan con una larga trayectoria y tradición. La industria está conformada principalmente por Femsa con Coca-Cola, quien tiene presencia en Colombia desde 1926, y Postobón, de la Organización Ardila Lülle, desde 1904 y a partir de 1970 es la encargada de manejar la franquicia de PepsiCo. Recientemente ingresó al sector la transnacional AjeGroup, con su marca líder BigCola, que en el 2007 sacudió todo el sector con estrategias de precio y tamaño innovador.

La elaboración de estos productos está directamente relacionada con los avances tecnológicos. La incorporación de nuevas maquinarias ha permitido el incremento de más empleos, gracias al tamaño de las fábricas y embotelladoras en donde se elaboran las diferentes bebidas. También, la innovación en los procesos de distribución y entrega, y el desarrollo de estrategias de marketing son aspectos determinantes a la hora de competir y sobrevivir en este mercado.

Un estilo de vida más saludable en la población colombiana permitió la elaboración y posicionamiento de nuevos productos cuyos objetivos principales han cambiado con el paso del tiempo. Hoy, presentan un enfoque que va más allá de calmar la sed, lo importante es que en los alimentos que se consuman se hallen componentes que le aporten a la nutrición, belleza, salud, energía y bienestar.

Igualmente, la creación de novedosos empaques, presentaciones, las variaciones en los precios y la elaboración de productos innovadores como los energizantes, las bebidas isotónicas y el té han provocado que las empresas puedan llegar a poblaciones masivas y, de esta manera, aumentar sus ventas y productividad.

Clasificación de la industria

De acuerdo con el Arancel Armonizado de Colombia, las bebidas no alcohólicas se clasifican bajo la partida 22.02, que hace referencia a agua, incluidas el agua mineral y la gaseada, con adición de azúcar u otro edulcorante o aromatizada, y demás bebidas no alcohólicas, excepto los jugos de frutas u otros frutos o de hortalizas de la partida 20.09. Para efectos de este informe sectorial, se tendrán en cuenta las siguientes subpartidas arancelarias:

Tabla 1: Clasificación arancelaria de las bebidas no alcohólicas en Colombia

Subpartida arancelaria	Descripción
220110	Agua mineral y agua gaseada
220210	Agua, incluidas el agua mineral y la gaseada, con adición de azúcar u otro edulcolorante o aromatizada
220290	*Las demás

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información del Arancel electrónico - Legis
*Incluye té, bebidas energizantes y bebidas hidratantes.

Balanza comercial

En el 2013, las exportaciones colombianas de bebidas no alcohólicas sumaron USD14,1 millones, mientras que las importaciones en este mismo periodo totalizaron USD28,9 millones, lo que dio como resultado una balanza comercial deficitaria de USD14,7 millones.

Durante este año, los productos que más se importaron fueron el té, bebidas energizantes y bebidas hidratantes con USD18,7 millones. Seguido por las gaseosas, con USD9,2 millones, y agua normal y gaseada, con USD953.613.

El mismo orden de participación anteriormente mencionado se mantuvo para las exportaciones ya que el té, las bebidas energizantes y las bebidas hidratantes fueron las más vendidas en los mercados internacionales al totalizar USD10,2 millones. Le siguieron las gaseosas, con USD3,5 millones y el agua normal y gaseada, con USD294.450.

Tabla 2: Balanza Comercial de bebidas no alcohólicas en Colombia, 2013

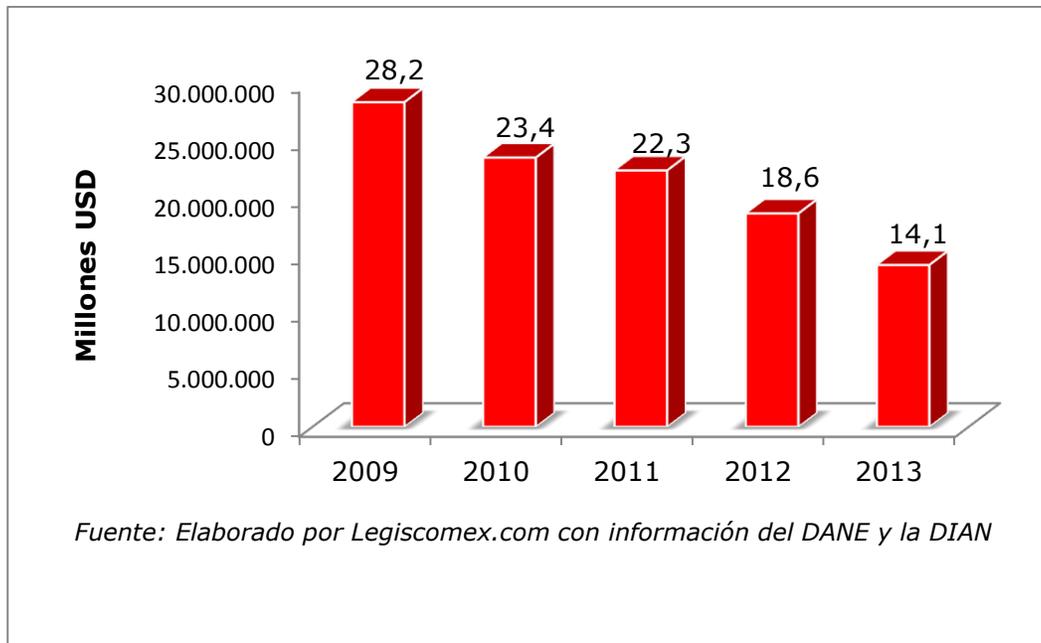
Balanza Comercial de las bebidas no alcohólicas del 2013 en Colombia, valor USD			
Bebidas	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial
Gaseosas	3.581.828	9.205.179	-5.623.351
Agua normal y gaseada	294.450	953.613	-659.163
Té, bebidas energizantes y bebidas hidratantes	10.275.419	18.773.406	-8.497.987
Total	14.151.697	28.932.198	-14.780.501

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información del DANE y la DIAN

Exportaciones

En el 2013, las exportaciones de bebidas no alcohólicas totalizaron en USD14,1 millones, es decir, un 24% menos que lo registrado durante el 2012 cuando sumaron USD18,6 millones. En los últimos cinco años (2009 – 2013) la compra externa de estos productos tuvo una disminución aproximada de un 16%.

Gráfica 1: Evolución de las exportaciones colombianas de bebidas no alcohólicas



- **Agua, incluidas el agua mineral y la gaseada, con adición de azúcar u otro edulcorante o aromatizada**

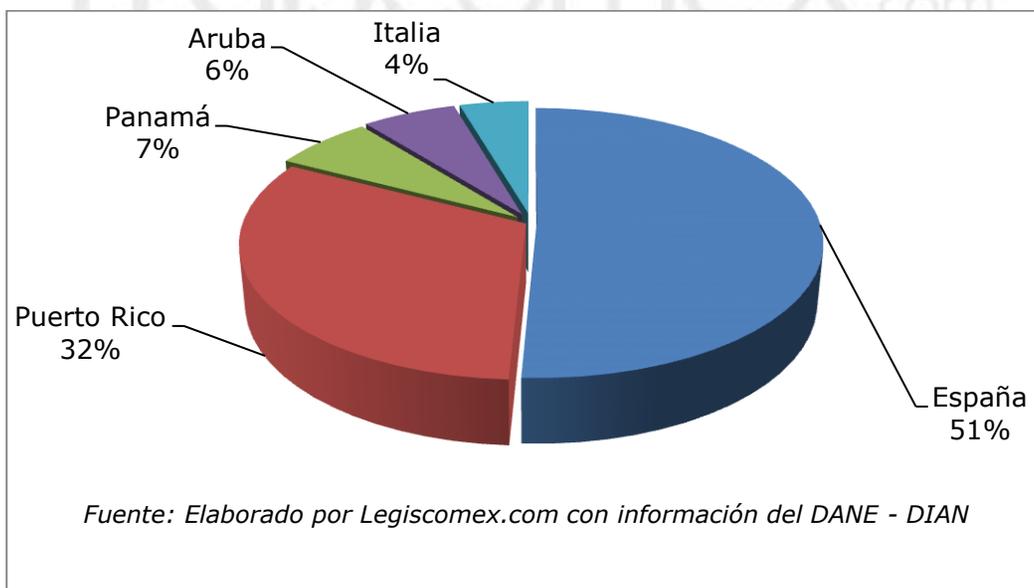
En el 2013, las exportaciones de agua, incluidas el agua mineral y la gaseada, con adición de azúcar u otro edulcorante o aromatizada fueron de USD3,5 millones, un 9,2% menos que lo registrado en el 2012 cuando sumaron USD3,9 millones. Por el contrario, durante los últimos cuatro años el crecimiento promedio anual de las ventas internacionales de esta bebida fue de un 17%.

Gráfica 2: Evolución de las exportaciones colombianas de agua, incluidas el agua mineral y la gaseada, con adición de azúcar u otro edulcorante o aromatizada



El principal destino de las exportaciones de agua, incluidas el agua mineral y la gaseada, con adición de azúcar u otro edulcorante o aromatizada fue España con el 46%, lo que equivale a USD1,6 millones. Le siguieron, Puerto Rico, con USD1,0 millones; Panamá, con USD213.370; Aruba, con USD201.295 millones, e Italia, con USD147.528 millones.

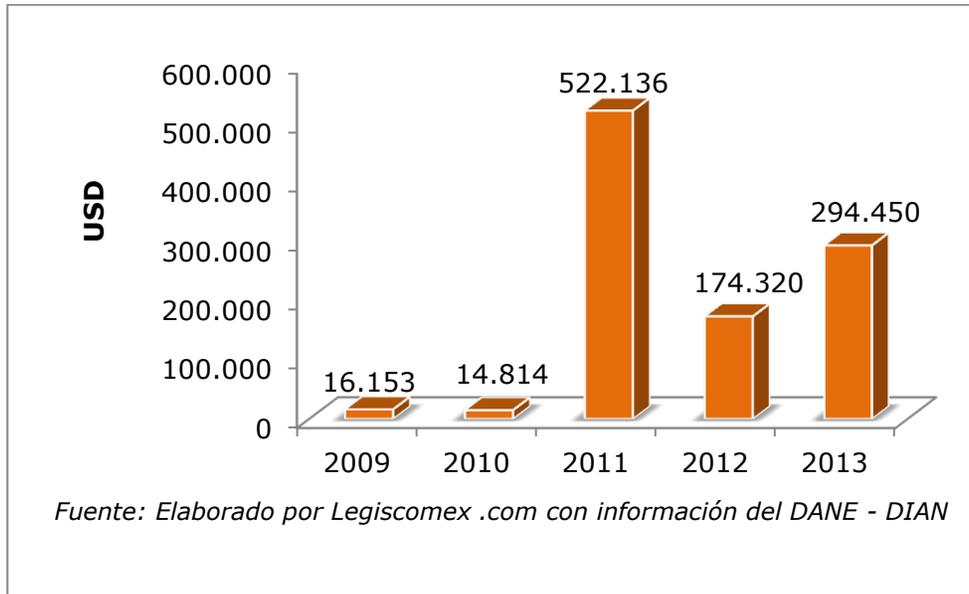
Gráfica 3: Principales países destino de agua, incluidas el agua mineral y la gaseada, con adición de azúcar u otro edulcorante o aromatizada en el 2013



• **Agua mineral y gaseada**

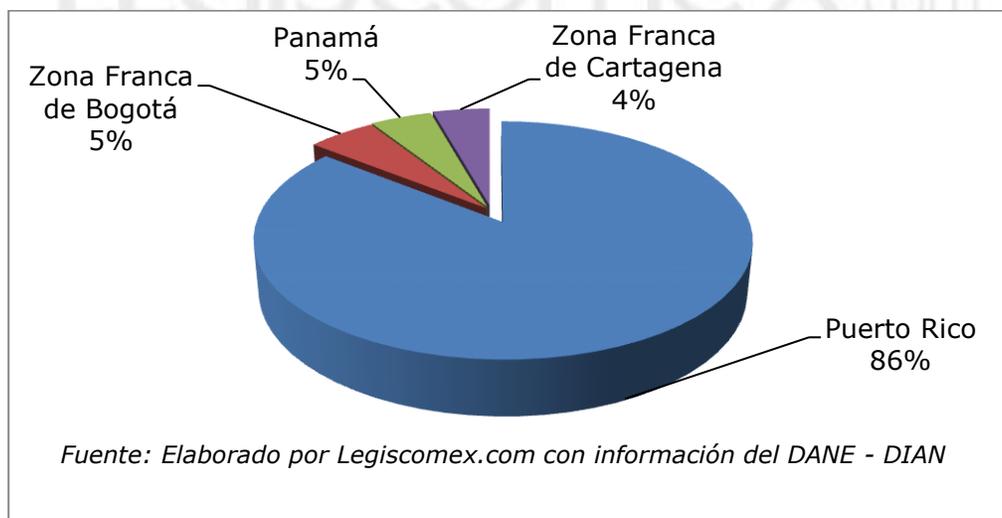
Para el 2013, las ventas externas de agua mineral y gaseada totalizaron USD294.450, un 68,9% más que lo registrado en el 2012 cuando sumaron USD174.320. Durante los últimos cuatro años, el crecimiento promedio anual de las exportaciones de esta bebida fue del 855%.

Gráfica 4: Evolución de las exportaciones colombianas de agua mineral y gaseada



En el 2013, el principal destino de las ventas externas de agua mineral y gaseada fue Puerto Rico, con el 86%, lo que equivale a USD205.511. Le siguieron, la Zona Franca de Bogotá, con USD12.555; Panamá, con USD11.346, y la Zona Franca de Cartagena, con USD10.475.

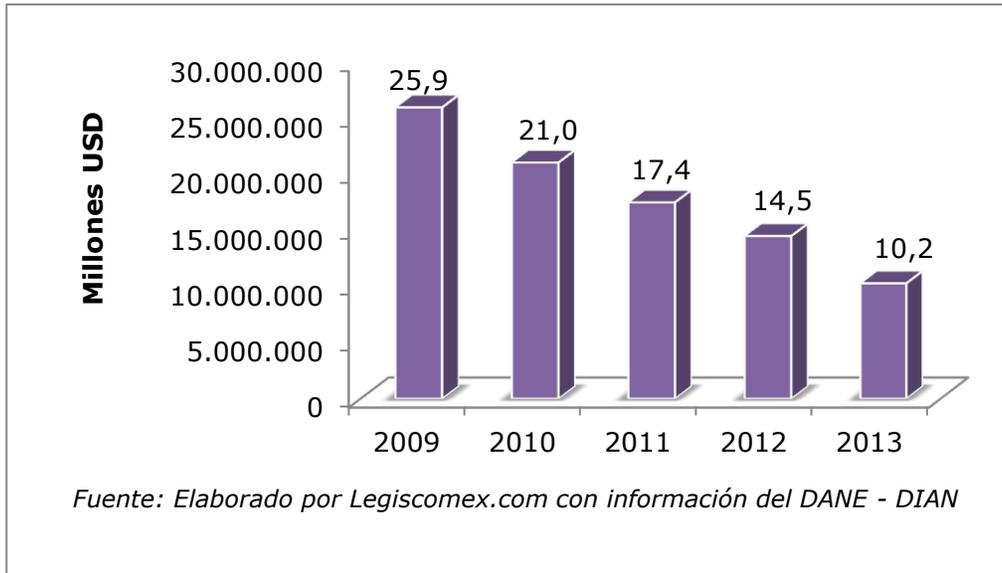
Gráfica 5: Principales países destino de agua mineral y gaseada en el 2013



• **Té, bebidas energizantes y bebidas hidratantes**

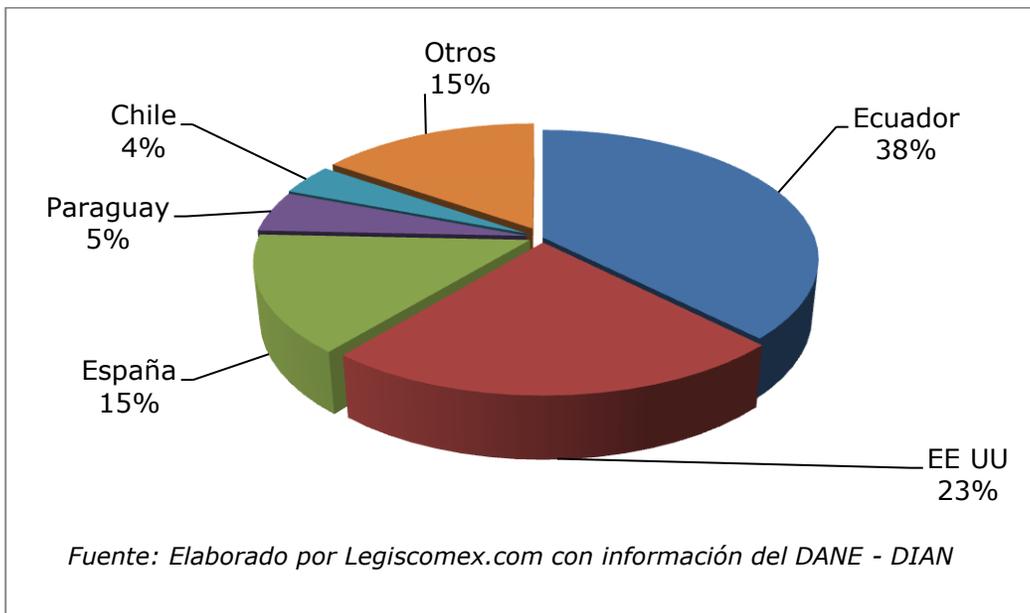
En el 2013, las exportaciones de té, bebidas energizantes y bebidas hidratantes totalizaron USD10,2 millones, un 29% menos que lo registrado en el 2012 cuando fueron de USD14,5 millones. El crecimiento promedio anual de las ventas externas de estos refrescos entre el 2009 y el 2013 fue del 21%.

Gráfica 6: Evolución de las exportaciones colombianas de té, bebidas energizantes y bebidas hidratantes



De igual forma, durante este mismo año, el mayor comprador fue Ecuador, con el 38% del total, lo que equivale a USD3,8 millones; seguido por EE UU, con USD2,4 millones; España, con USD1,5 millones, y Paraguay, con USD529.511.

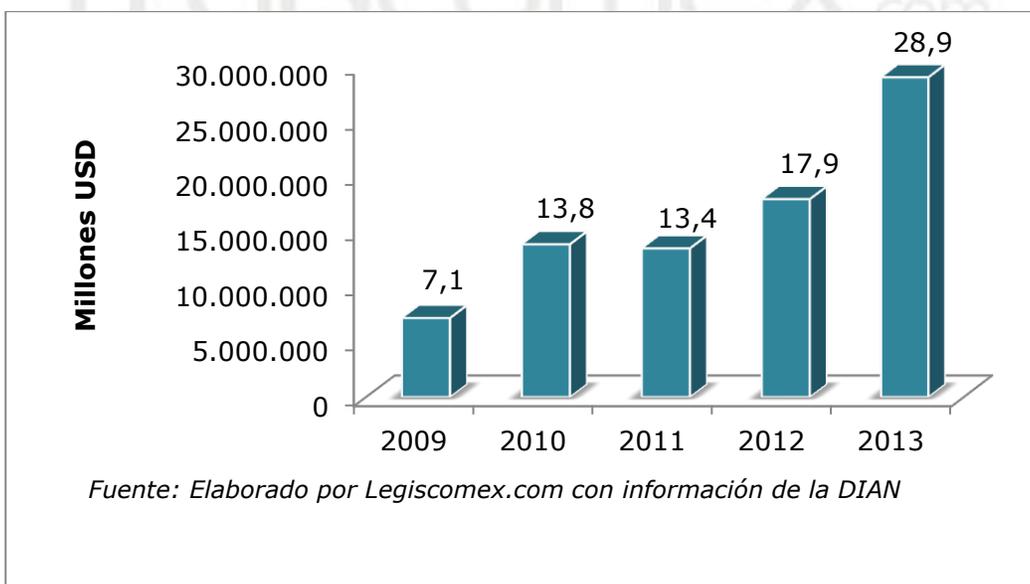
Gráfica 7: Principales países destino de té, bebidas energizantes y bebidas hidratantes en el 2013



Importaciones

En el 2013, las importaciones de bebidas no alcohólicas totalizaron en USD28,9 millones, es decir, un 61% más que lo registrado durante el 2012 cuando sumaron USD17,9 millones. En los últimos cinco años (2009 – 2013) la compra externa de estos productos tuvo un crecimiento de aproximado de un 46%.

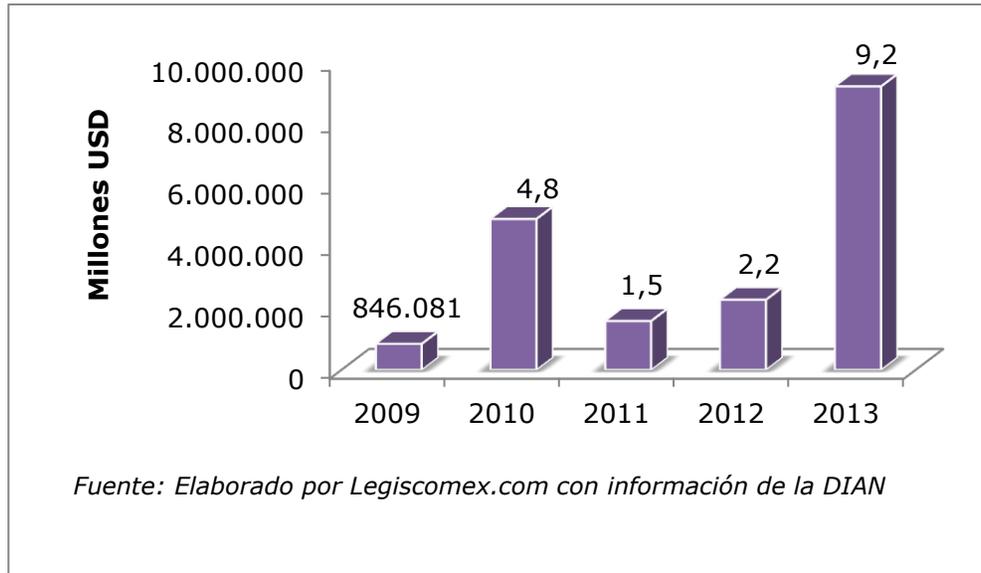
Gráfica 8: Evolución de las importaciones colombianas de bebidas no alcohólicas



- **Agua, incluidas el agua mineral y la gaseada, con adición de azúcar u otro edulcorante o aromatizada**

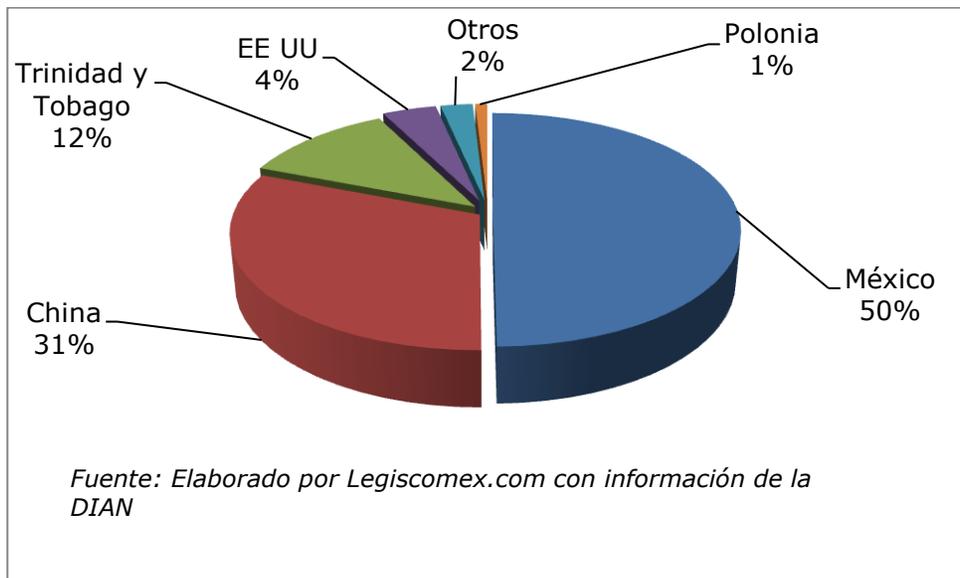
Para el 2013, las importaciones de agua, incluidas el agua mineral y la gaseada, con adición de azúcar u otro edulcorante o aromatizada totalizaron USD9,2 millones, un 28% más que lo registrado en el 2012 cuando sumaron USD2,2 millones. Durante los últimos cuatro años, las compras externas de este tipo de bebida presentaron un crecimiento promedio anual del 111%.

Gráfica 9: Evolución de las importaciones colombianas de agua, incluidas el agua mineral y la gaseada, con adición de azúcar u otro edulcorante o aromatizada



Así mismo, durante este periodo, México fue el principal proveedor con USD4,5 millones, lo que representó un 50% del total importado. Le siguieron China, con USD2,8 millones; Trinidad y Tobago, con USD1 millón, y EE UU, con USD379.227.

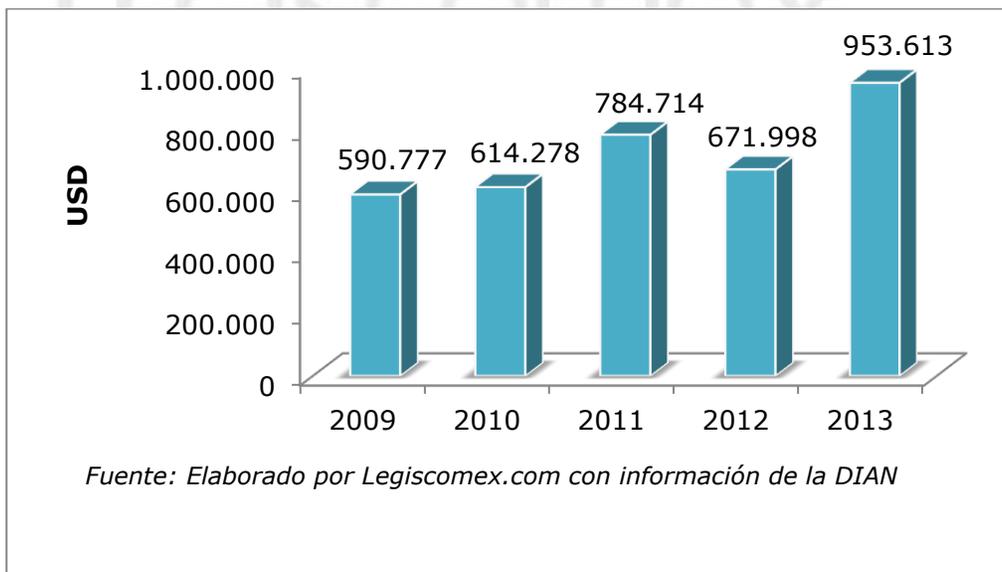
Gráfica 10: Principales proveedores de agua, incluidas el agua mineral y la gaseada, con adición de azúcar u otro edulcorante o aromatizada en el 2013



- **Agua mineral y agua gaseada**

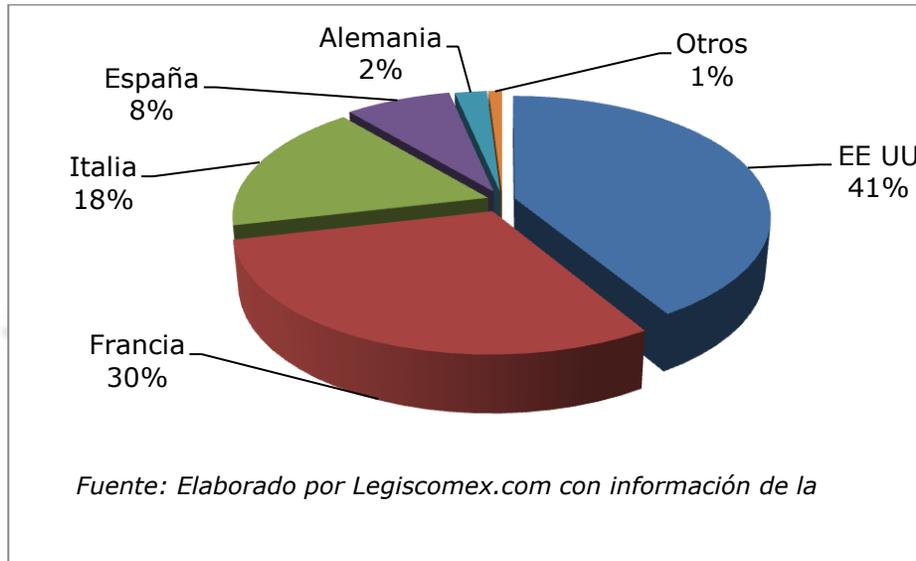
En el 2013, las compras externas de agua mineral y agua gaseada registraron USD953.613, un 41% más que en el año inmediatamente anterior cuando totalizaron USD671.998 millones. El crecimiento promedio anual que presentaron las importaciones de estos productos en los últimos cuatro años fue del 15%.

Gráfica 11: Evolución de las importaciones colombianas de agua mineral y gaseada



Así mismo, durante el 2013, EE UU fue el principal proveedor de este producto con USD393.619, lo que significó el 41% del total importado, seguido por Francia, con USD286.940; Italia, con USD166.601, y España, con USD74.582.

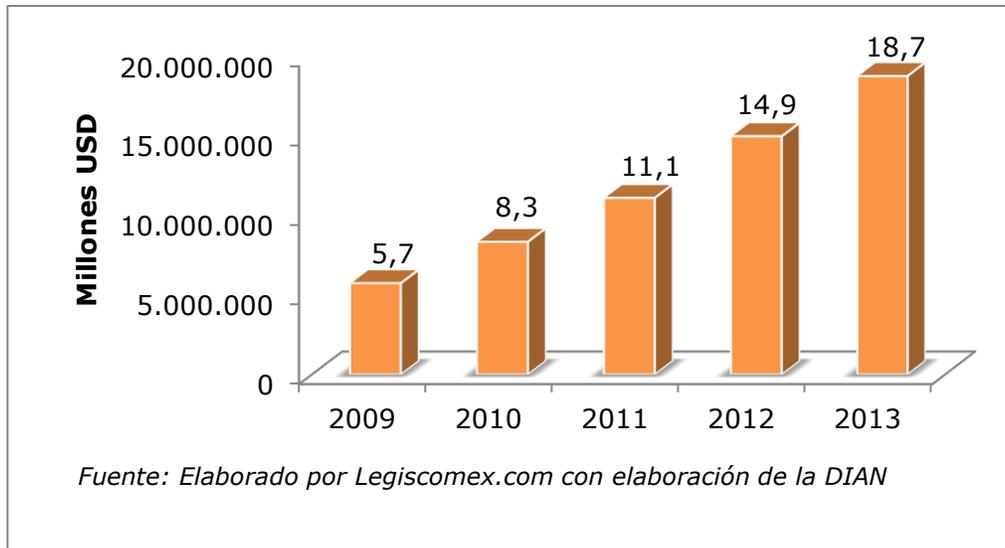
Gráfica 12: Principales proveedores de agua mineral y gaseada en el 2013



- **Té, bebidas energizantes y bebidas hidratantes**

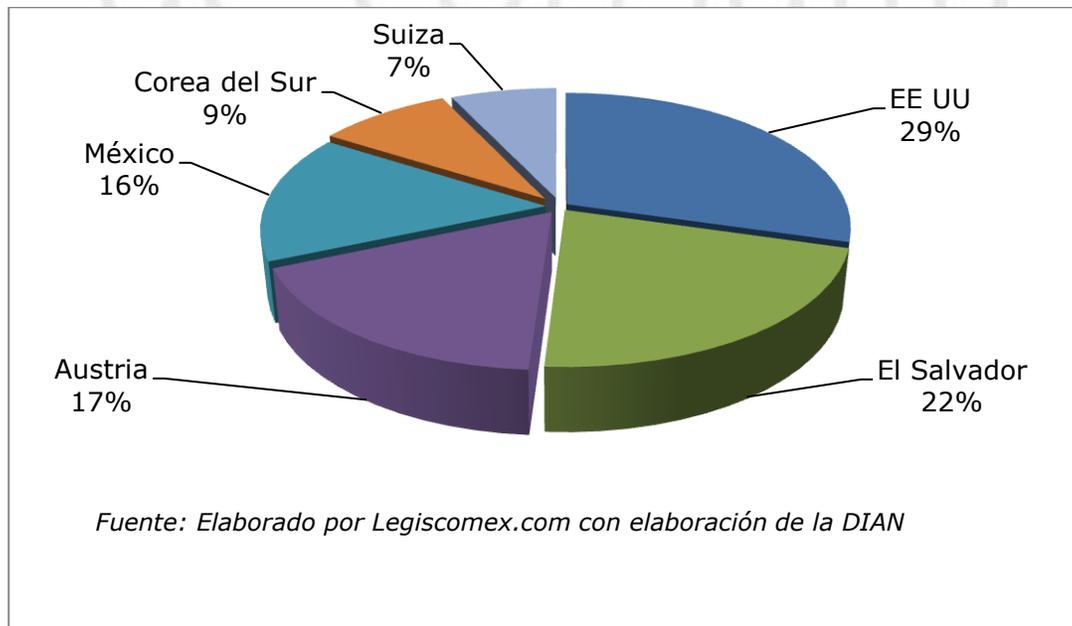
Para el 2013, las importaciones de té, bebidas energizantes y bebidas hidratantes totalizaron en USD18,7, un 25% más que lo registrado en el 2012 cuando fueron de USD14,9. Durante los últimos cuatro años, las compras externas presentaron un aumento promedio anual de 35%.

Gráfica 13: Evolución de las importaciones colombianas de té, bebidas energizantes y bebidas hidratantes



De igual forma, durante este periodo, EE UU fue el principal proveedor con USD4,2 millones, lo que representó un 23%, seguido por El Salvador, con USD3 millones; Austria, con USD2,4 millones y México, con USD2,2 millones.

Gráfica 14: Principales proveedores de té, bebidas energizantes y bebidas hidratantes en el 2013



Tendencias de consumo

Las bebidas no alcohólicas se consumen en todas las poblaciones, siendo el estrato medio el mayor comprador con un 62% de participación, seguido por el bajo con un 29%, mientras el alto ocupa un 9% de dicha industria. Estas cifras están ligadas al crecimiento del país, ya que según datos del DANE, el consumo per cápita de estos refrescos creció un 7% durante los últimos cinco años (2009–2013).

El consumidor colombiano se siente atraído por los precios especiales y las promociones, específicamente aquellas que le obsequian otro producto (pague uno lleve dos).

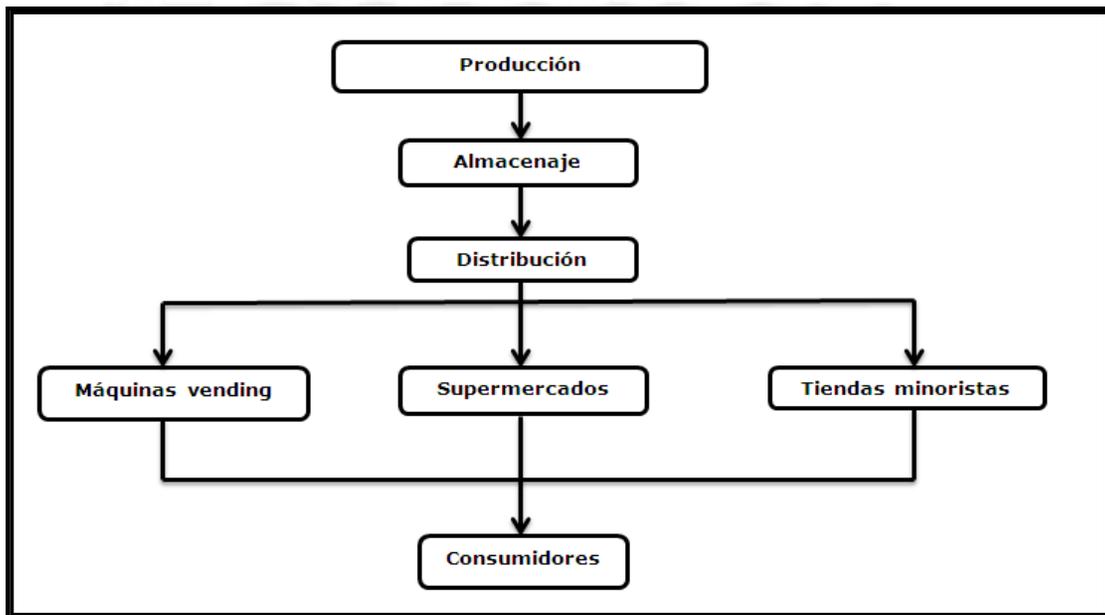
Así mismo, las personas están optando por adquirir bienes más saludables, con menos contenido de azúcar, grasas, altas adiciones de fibra, calcio, descafeinados y deslactosados.

Las ciudades que consumen mayores cantidades de gaseosas son Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla, quienes sobresalen por ser las de mayor población.

Canales de comercialización

Los canales de comercialización de bebidas no alcohólicas están conformados por las grandes cadenas y los canales tradicionales. Las primeras hacen referencia a los supermercados, es decir, aquellos establecimientos que cuentan con una gran capacidad logística, que permiten el posicionamiento satisfactorio de los productos. Por su parte, los canales tradicionales se basan principalmente en pequeñas tiendas minoristas y máquinas vending, con las que las empresas llegan a poblaciones de estratos medios y bajos, teniendo en cuenta el nicho objetivo de la entidad y la capacidad de distribución de la misma.

Gráfica 15: Esquema de los canales de comercialización de bebidas no alcohólicas en Colombia



Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de Coca-Cola Company

Importadores y distribuidores de bebidas no alcohólicas

El grupo de distribuidores e importadores de bebidas no alcohólicas en Colombia está conformado principalmente por Postobón, la empresa más antigua en la producción de gaseosas en el país, seguida por Coca Cola que incursionó en la década de los 30 y se posicionó como la transnacional líder del mercado, y finalmente la recién llegada Big Cola, empresa peruana y una de las principales competencias de Coca Cola en el mundo.

A continuación se presenta una descripción de las principales empresas con sus respectivas categorías y marcas más reconocidas:

Postobón

La empresa nació en Medellín en 1904 y su principal objetivo es la fabricación y distribución de bebidas gaseosas. Su estrategia se caracteriza principalmente en la elaboración de productos diferenciados, enfocados hacia la innovación, la diversificación de su portafolio y en la creación de procesos que le ofrezcan mejoras al sistema de distribución nacional. La incursión al mercado de bebidas suaves le ha permitido alcanzar un liderazgo relevante frente a otras compañías. Se destaca que esta empresa desde 1970 maneja la franquicia de Pepsico en Colombia.

El portafolio de Postobón en el mercado colombiano está conformado de la siguiente manera:

Tabla 3: Principales productos distribuidos por Postobón en Colombia

Productos de Postobón					
Bebidas carbonatadas	Jugos	Té	Agua	Hidratantes	Energizantes
Colombiana	Hit	Mr. Tea	Oasis	Squash Gatorade	Peak
Breñaña					
Freskola					
Hipinto					
Popular	Hit Vital	Mr. Tea Light	Cristal		
Pepsi					
7up					
Manzana					
Uva	Tutti Frutti	Mr. Tea Té Verde	Cristal Sport		
Naranja					
Limonada		Lipton Ice Tea	Cristal Vitality		
Speed					
Mountain Dew			H2O		

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de Postobón S.A.

Coca cola

La alta diferenciación de su producto ha hecho que esta empresa se destaque como líder del segmento de bebidas gaseosas. A pesar de la incorporación de nuevas marcas con bajos precios, Coca Cola aún mantiene una significativa cuota en el mercado sin que se vea afectado su nivel de ingresos por los bajos costos de la competencia. Esto es gracias a la fuerte inversión publicitaria y a las estrategias de distribución que le permiten llegar al repartidor final a casi cualquier punto del país.

Cabe resaltar que los productos de *The Coca Cola Company* eran producidos y distribuidos en Colombia por Panamco, la mayor franquicia del sistema de Coca Cola para Latinoamérica, hasta que en el 2003 la empresa mexicana Femsá adquirió el 100% de Panamco, entrando a controlar sus diversas embotelladoras y distribuidoras.

El portafolio de productos que ofrece Coca Cola en el mercado Colombiano está integrado por:

Tabla 4: Principales productos distribuidos por Coca Cola en Colombia

Productos de Coca Cola					
Bebidas carbonatadas	Jugos	Té	Agua	Hidratantes	Energizantes
Coca Cola	Jugo del Valle Fresh	Fuze Tea	Brisa	Powerade	Red bull
Coca Cola Zero					
Sprite					
Sprite Zero					
Fanta					
Quatro	Jugo del Valle Frut	Manantial			
Premio					
Crush					
Kola Román					
Ginger Ale					
Soda Schweppes					

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de Coca Cola Colombia

AJE Colombia

Es la empresa productora de Big Cola, pertenece a la multinacional AJEGroup y comprende en un 10% del mercado de gaseosas en Colombia. La entrada de AJE en el país se basa en la alta demanda e inversión privada del sector desde el 2000, lo que motivó a que esta industria creara su fábrica en el 2007.

Tabla 5: Principales productos distribuidos por AjeGroup en Colombia

Productos de Aje Colombia					
Bebidas carbonatadas	Jugos	Té	Agua	Hidratantes	Energizantes
Big cola	Cifrut	Cool	Cielo	Sporade	Volt

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de AjeColombia

Material
de consulta
LEGISCOMEX.com