

---

# Estudio de Mercado Leche en Polvo en República Dominicana

Abril 2012

---

[www.prochile.cl](http://www.prochile.cl)

Documento elaborado por la Oficina Comercial de ProChile en República Dominicana

**pro|CHILE**

## INDICE

<i>I. Producto:</i> .....	4
<b>1.</b> Código Sistema Armonizado Chileno SACH: .....	4
<b>2.</b> Descripción del Producto:.....	4
<b>3.</b> Código Sistema Armonizado Local:.....	4
<i>II. Situación Arancelaria y Para – Arancelaria</i> .....	4
<b>1.</b> Arancel General: .....	4
<b>2.</b> Arancel Preferencial Producto Chileno (*): .....	4
<b>3.</b> Otros Países con Ventajas Arancelarias:.....	4
<b>4.</b> Otros Impuestos: .....	5
<b>5.</b> Barreras Para – Arancelarias.....	5
<i>III. Requisitos y Barreras de Acceso</i> .....	8
<b>1.</b> Regulaciones de importación y normas de ingreso .....	8
<b>2.</b> Identificación de las agencias ante las cuales se deben tramitar permisos de ingreso, registro de productos y etiquetas: .....	10
<b>3.</b> Ejemplos de etiquetado de productos (imágenes).....	11
<i>IV. Estadísticas – Importaciones</i> .....	12
<b>1.</b> Estadísticas 2011.....	12
<b>2.</b> Estadísticas 2010.....	12
<b>3.</b> Estadísticas 2009.....	12
<i>V. Características de Presentación del Producto</i> .....	13
<b>1.</b> Potencial del producto.....	13
<b>1.1.</b> Formas de consumo del producto.....	15
<b>1.2.</b> Nuevas tecnologías aplicadas a la presentación/comercialización del producto (ventas a través de Internet, etc.).....	15

1.3. Comentarios de los importadores (entrevistas sobre que motiva la selección de un producto o país de origen).....	15
1.4. Temporadas de mayor demanda/consumo del producto.....	15
VI. Canales de Comercialización y Distribución.....	16
VII. Precios de referencia – retail y mayorista .....	17
VIII. Estrategias y Campañas de Promoción Utilizadas por la Competencia .....	18
IX. Características de Presentación del Producto.....	19
X. Sugerencias y recomendaciones .....	19
XI. Ferias y Eventos Locales a Realizarse en el Mercado en Relación al Producto.....	20
XII. Fuentes Relevantes de Información en Relación al Producto .....	20
XIII. Anexos.....	21

## PRODUCTO:

1. CÓDIGO SISTEMA ARMONIZADO CHILENO SACH Y
2. DESCRIPCION DEL PRODUCTO

'04022100	Leche y nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante: En polvo, gránulos o demás formas sólidas, con un contenido de materias grasas superior al 1,5%,
-----------	---

Fuente: Webcomex

3. CÓDIGO SISTEMA ARMONIZADO LOCAL:

'04022110	Leche y nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante: En polvo, gránulos o demás formas sólidas, con un contenido de materias grasas superior al 1,5%, en peso: Sin adición de azúcar ni otro edulcorante: Acondicionados para la venta al por menor en envases inmediatos de contenido neto inferior o igual a 2,5 kg
-----------	---

Fuente: Dirección General de Aduanas de la República Dominicana.

## SITUACIÓN ARANCELARIA Y PARA – ARANCELARIA

1. ARANCEL GENERAL:  
20%

2. ARANCEL PREFERENCIAL PRODUCTO CHILENO (\*):  
No tenemos TLC, ni Acuerdo de Alcance Parcial, por lo que no hay arancel preferencial para Chile.

3. OTROS PAÍSES CON VENTAJAS ARANCELARIAS:

Para los países signatarios del RD-CAFTA; Costa Rica, El Salvador, Estados Unidos, República Dominicana, Guatemala, Honduras y Nicaragua, el tratamiento arancelario aplicable para estos productos fue negocio en la **Canasta F**, la cual indica que no se reducirá hasta el 1 de enero del 2016. Reducen 10% anual del 1 de enero del 2016 al 2025. El arancel base de la Leche en Polvo, a nivel consolidado en la OMC, **es de 56%**. Al igual que los países signatarios del Acuerdo de Asociación Económica entre Cariforum-Unión Europea; integrado por: Antigua y Barbuda, Commonwealth De Las Bahamas, Barbados, Belice, Commonwealth De Dominica, República Dominicana,

Granada, República Cooperativa De Guyana, República De Haití, Jamaica, San Cristóbal Y Nieves, Santa Lucía, San Vicente Y Las Granadinas, República De Surinam, República De Trinidad Y Tobago, El Reino De Bélgica, La República De Bulgaria, La República Checa, El Reino De Dinamarca, La República Federal De Alemania, La República De Estonia, Irlanda, La República Helénica, El Reino De España, La República Francesa, La República Italiana, La República De Chipre, La República De Letonia, La República De Lituania, El Gran Ducado De Luxemburgo, La República De Hungría, Malta, El Reino De Los Países Bajos, La República De Austria, La República De Polonia, La República Portuguesa, Rumania, La República De Eslovenia, La República Eslovaca, La República De Finlandia, El Reino De Suecia, El Reino Unido De Gran Bretaña e Irlanda Del Norte, se negoció bajo las mismas condiciones.

#### 4. OTROS IMPUESTOS:

ITBIS 0% (IVA).

#### 5. BARRERAS PARA – ARANCELARIAS

La leche en polvo tiene cuotas de importación, también denominadas contingentes o cupos arancelarios, acordadas en el Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos, Centroamérica y la República Dominicana (DR-CAFTA), en el Acuerdo de la Ronda de Uruguay de Negociaciones Comerciales y el Acuerdo de Asociación Económica entre Cariforum-Unión Europea, estas cuotas representan mecanismos temporales que funcionan como instrumentos de política comercial, protegen sectores sensibles de la producción nacional y brindan un período de ajuste razonable al proceso de apertura. Implican el acceso libre de arancel para los volúmenes dentro de cuota y un arancel de protección para las cantidades que sean importadas fuera de cuota.

En el DR-CAFTA se estableció este mecanismo de protección a través del establecimiento de cuotas específicas con tasas bajas de crecimiento, como herramienta adicional para resguardar la producción nacional sensible. Estas cuotas durante los primeros cuatro (4) años de vigencia del tratado, ingresan al país con un arancel preferencial, 20%, que se desgrava en cuatro partes iguales desde el año I del Tratado hasta el año IV con un 5% en este último, para que luego las cantidades dentro de contingente ingresen con 0% a partir del año V. A continuación se presenta el cuadro para la Leche en Polvo, dentro de contingente en el calendario establecido.

Leche en Polvo (04021000, 04021090, 04022110, 04022190, 04022910, 04022990)			
Año	Cuota Arancel 0%, TM	Arancel dentro de Contingente	Arancel fuera de Contingente
1 (2006)	2,970	20	56.00
2	3,240	15	56.00
3	3,510	10	56.00
4	3,780	5	56.00
5	4,050	0	56.00
6	4,320	0	56.00
7	4,590	0	56.00
8	4,860	0	56.00
9	5,130	0	56.00
10	5,400	0	56.00
11	5,670	0	50.40
12	5,940	0	44.80
13	6,210	0	39.20
14	6,480	0	33.60
15	6,750	0	28.00
16	7,020	0	22.40
17	7,290	0	16.80
18	7,560	0	11.20
19	7,830	0	5.60
20	ilimitada	0	0.00

Categoría de Desgravación "F". Párrafo 1(f), Anexo 3.3. Desgravación Arancelaria. Cap. III

Crece 270 TM del Año 2 hasta el Año 19

En relación a los Acuerdos de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales suscritos en Marrakech, Marruecos, en abril de 1994, se comprometió a cumplir todas las obligaciones dentro de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Como parte de dichos acuerdos, la oferta dominicana estableció un arancel máximo de 40% para todas las importaciones. Dicha tarifa se determinó conforme a la Reforma Arancelaria de 1992, cuyos aranceles oscilan entre

5 y 32%, considerando que el nivel de 40% era suficiente protección para los bienes con vocación de ser producidos en el país competitivamente

Después de una serie de consultas con la Secretaría de la OMC y con los principales socios comerciales, en diciembre de 1994 el Gobierno Dominicano sometió a la OMC una Rectificación Técnica de los acuerdos previamente firmados sobre acceso a los mercados para los ocho productos agropecuarios considerados más sensibles: arroz, frijoles, maíz, carne de pollo, ajo, cebolla, azúcar y leche. Esta solicitud, fue puesta a circular entre todos los miembros de la OMC, siendo objetada por los Estados Unidos, Nueva Zelanda, Holanda y Dinamarca, estas dos últimas representadas por la Unión Europea.

La República Dominicana tuvo entonces que negociar bilateralmente con estos países a fin de acordar un volumen de importación y un arancel para cada uno de los productos que ellos venden al mercado dominicano. En el caso de la leche en polvo, se negoció un memorando de entendimiento con la Unión Europea, suscrito en fecha 22 de septiembre de 1998, estableciendo un arancel-cuota de 22, 400 toneladas métricas al año, equivalentes a un 70% del total de la cuota asignada dentro del contingente arancelario, correspondiente a 32,000 toneladas métricas. De tal modo, la distribución de la cuota quedó consignada de la manera siguiente:

Comunidad Europea (siendo los mayores beneficiados Dinamarca y Holanda)	22,400 M/T	70%
Nueva Zelanda	4,800 M/T	15%
Otros suplidores	4,800 M/T	15%
<b>Total</b>	<b>32,000 M/T</b>	<b>100%</b>

Para la operatividad del memorando de entendimiento con la Unión Europea, tanto el mismo memorando como el Decreto 505-99 de fecha 24 de noviembre del 1999 (que crea la Comisión para las Importaciones Agropecuarias y establece el reglamento para la regulación de las importaciones de los rubros agropecuarios de la rectificación técnica), otorgaron a la Unión Europea la administración de la proporción correspondiente del contingente total (70%), mediante el mecanismo de licencias de exportación establecidos en los reglamentos de la Unión Europea. Este mecanismo establece un periodo comprendido entre el 1 de julio y el 30 de junio del año siguiente. Cualquier importación fuera de cuota está sujeta al pago de la diferencia entre el arancel dentro de cuota (20%) y el arancel fuera de cuota, que actualmente es de 56%.

En el caso de lo negociado en el EPA, se consolidó el acceso de la UE por un periodo de 10 años, a partir del cual inicia el desmonte.



## REQUISITOS Y BARRERAS DE ACCESO

### 1. REGULACIONES DE IMPORTACIÓN Y NORMAS DE INGRESO

Los productos alimentarios y las materias primas importadas para ser comercializadas en el República Dominicana tienen que ser registradas en el Departamento de Control de Alimentos y bebidas de la Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA) de la Secretaria de Estado de Salud Pública y Asistencia Social (SESPAS) en cumplimiento con la Ley General de Salud 42-01 y su Reglamento General para el Control de Riesgos en Alimentos y Bebidas en la Republica Dominicana. No. 528-01.

La importación de productos alimentarios queda sujeta a las disposiciones de dicha Ley General de Salud, sus reglamentos y de las resoluciones administrativas emanadas de la SESPAS, así como a las normas técnicas dominicanas (NORDOM) y en su defecto, a las normas del Código Alimentario (CODEX).

La importación de alimentos y bebidas deberá ser autorizada por la SESPAS, previo análisis y registro del organismo competente. Se requiere que su consumo y venta esté autorizado en el país de origen por la autoridad de salud competente. En el certificado correspondiente se hará constar el nombre del producto, su composición, fechas de expendio y vencimiento.

La naturaleza, fórmula, composición, calidad, denominación distintiva o marca, denominación genérica o específica y sus etiquetas y contraetiquetas, deberán corresponder a las especificaciones autorizadas por la SESPAS y cumplir con los requisitos que emita, de conformidad con las disposiciones aplicables y los reglamentos que elabore al efecto, en coordinación con las demás autoridades competentes.

### REQUISITOS PARA OBTENER EL REGISTRO SANITARIO DE PRODUCTO ALIMENTARIOS IMPORTADOS

1) Comunicación escrita dirigida al (la) señor (a) Secretario (a) de Estado de Salud Pública y Asistencia Social en un (1) original y tres (3) copias con las siguientes especificaciones:

- Nombre y domicilio del solicitante, si es una razón comercial, fotocopia del certificado.
- Tipo de producto y marca de fábrica (fotocopia del certificado).
- Nombre o razón comercial del fabricante.
- Dirección del fabricante y país de origen.
- Formula cualitativa y cuantitativa del producto.
- Descripción de la elaboración (línea de flujo) del producto.
- Características del envase.

2) Tres (3) muestras del producto tal y como se va a vender en el mercado.

3) Formato de etiqueta de acuerdo a la NORDOM 53:

## ROTULADO DE ALIMENTOS PRE ENVASADOS.

- 4) Todo fabricante, productor, envasador, distribuidor o comerciante extranjero de productos alimentarios, tiene que tener un representante legal, será conocido en virtud de un poder notarial autentico, legalizado por un funcionario del servicio Consular Dominicano en el país de origen del producto y será la persona física o jurídica a quien se expedirá el Certificado de Registro Sanitario.
- 5) Un certificado de Venta Libre expedido por la autoridad sanitaria competente en el cual se acredite que su producción, venta y consumo son permitidos en el país donde se elaboran, así como los análisis sanitarios correspondientes, todos debidamente legalizados por la autoridades consulares dominicanas en el país que se trate.
- 6) Al llegar estos documentos al país, tienen que ser presentados en la Secretaria de Estado de Relaciones Exteriores, con la finalidad de verificar la autenticidad de la firma de la autoridad consular.
- 7) El solicitante pagara todos los costos operacionales para la adquisición del Registro Sanitario que incluyen: inspección, toma de muestra, análisis de laboratorio, procesamiento de documentos y otros trámites administrativos. En este sentido el costo será de CUATRO MIL PESOS (RD\$ 4,000.00) por cada producto a registrar mediante cheques certificados, divididos de la siguiente forma, DOS MIL CUATROCIENTOS PESOS(2,400.00) a nombre de la Secretaria de Estado de Salud Publica y Asistencia Social; y MIL SEISCIENTOS PESOS (RD\$ 1,600.00), a nombre de la Dirección General de Salud Ambiental.

**NOTA: DOCUMENTACION INCOMPLETA NO SERAN RECIBIDAS**

## ETIQUETADO O ROTULACION

Pre-ensavado, en la cual deberá aparecer la siguiente información según sea aplicable al alimento, excepto cuando expresamente se indique otra cosa en la Norma Técnica Dominicana, NORDOM 53, entre otras:

- a) **NOMBRE DEL ALIMENTO**, el cual deberá indicar la verdadera naturaleza genérica.
- b) Fecha de Fabricación, la cual indica cuando el alimento se transforma en el producto final.
- c) Fecha límite de utilización (fecha límite de consumo recomendable). Fecha en al que termina el periodo de garantía después de estar el producto almacenado o colocado en las góndolas o tramos de expendios en las condiciones indicadas. Después de esta fecha no se considerara comercializable el alimento.
- d) La lista de ingredientes deberá ir encabezada o precedida por un titulo apropiado (ingredientes). Deberán enumerarse todos los ingredientes por orden decreciente de peso inicial (m/m) en el momento de la fabricación del alimento.
- e) Los datos que deben aparecer en la etiqueta, en virtud de la NORDOM 53 o cualquier otra norma oficial, deberán indicarse con caracteres claros, visibles, indelebles y fáciles de leer por el consumidor en circunstancias normales de compra y uso.

### 1. Nombre del producto

2. Nombre y Dirección del Fabricante
3. Ingredientes
4. Peso Neto (onzas fluidas, gramos, etc...)
5. Registro Sanitario No....., Reg. Industrial No....
6. Fecha de vencimiento
7. Conservar Refrigerado o Conservar Congelado.

## Procedimiento para Solicitud de Permisos

### Importación Mercancías Reguladas

Productos agrícolas como ajo, cebolla, arroz, habichuela, maíz y azúcar y de origen pecuario como el pollo y la leche están protegidos por el acuerdo comercial con la Organización Mundial del Comercio (OMC) y el Decreto 114-98 del 16 de marzo de 1998, por lo que ameritan un procedimiento de solicitud de importación diferente a los productos que no poseen regulación para su importación.

### Importación de Leche:

La solicitud se hace a la Dirección General de Ganadería quien prepara la carta de objeción, la cual es remitida al DPAG con la factura comercial, quien a su vez prepara la autorización para ser firmada por el Ministro de Agricultura.

El maíz y la leche son los únicos productos regulados que no requieren de aprobación previa del Ministro de Agricultura para su importación, sino del Departamento de Sanidad Vegetal, Dirección General de ganadería y la Comisión Nacional de Maíz y Sorgo en el caso del maíz y de la Dirección General de Ganadería para la leche.

## 2. IDENTIFICACIÓN DE LAS AGENCIAS ANTE LAS CUALES SE DEBEN TRAMITAR PERMISOS DE INGRESO, REGISTRO DE PRODUCTOS Y ETIQUETAS:

La Dirección General de Salud Ambiental del Ministerio de Estado de Salud Pública y Asistencia Social es la institución encargada de emitir el **Registro Sanitario** a los productos alimentarios importados. El **Registro de la Marca** se debe realizar en la Oficina Nacional de Propiedad Intelectual (ONAPI). El **Permiso de Importación** es emitido por el Ministerio de Agricultura de la República Dominicana.

3. EJEMPLOS DE ETIQUETADO DE PRODUCTOS (IMÁGENES)



# IV. ESTADÍSTICAS – IMPORTACIONES

## 1. ESTADÍSTICAS 2011

Principales Países de Origen	Monto (Miles US\$)	% Participación en el Mercado
Dinamarca	39,778	70%
Nueva Zelanda	12,501	22%
Países Bajos (Holanda)	3,409	6%
Chile	0	0%
<b>Total</b>	<b>56,827</b>	<b>100%</b>

## 2. ESTADÍSTICAS 2010

Principales Países de Origen	Monto (Miles US\$)	% Participación en el Mercado
Dinamarca	52,104	85%
Nueva Zelanda	2,108	4%
Países Bajos (Holanda)	1,780	3%
Chile	0	0%
<b>Total</b>	<b>60,819</b>	<b>100%</b>

## 3. ESTADÍSTICAS 2009

Principales Países de Origen	Monto (Miles US\$)	% Participación en el Mercado
Dinamarca	40.707	81%
Nueva Zelanda	2,039	4%
Argentina	1,746	3%
Chile	0	0
<b>Total</b>	<b>49,982</b>	<b>100%</b>

Fuente: Oficina Nacional de Estadísticas (ONE) de República Dominicana

# V ■ CARACTERÍSTICAS DE PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO

## 1. POTENCIAL DEL PRODUCTO.

La leche es un alimento fundamental para la salud de los niños, ancianos y adultos, los derivados de la leche tienen un rol importantísimo en la culinaria dominicana. La producción nacional se basa en 59,477 ganaderos distribuidos en todo el territorio nacional, de los cuales 16,975 están especializados en la producción de leche y el resto producen leche y carne.

La producción de leche ha registrado un crecimiento promedio de 1.5% por año, aunque en el periodo 2000-2006 el promedio fue superior al 2%.

A pesar del crecimiento continuo en producción de leche, el país sigue siendo un importador neto de productos lácteos. Incluso, a comienzos de la década de los 70, la República Dominicana era autosuficiente en la producción y consumo de leche. En 1973, el consumo aparente era de 271 millones de litros y la producción nacional ascendía a 252 millones de litros, abasteciendo así el 93 % del consumo aparente. Sin embargo ya para 1979 la producción láctea dominicana solo representaba un 75% del consumo aparente local. En el 2002, la demanda total de leche para consumo final o intermedio, fue satisfecha en un 69% por la producción doméstica la cual casi en un 100% se destina al mercado interno. El 31% de la demanda doméstica fue satisfecha con importaciones. Los datos más recientes recogen que la demanda aparente total está siendo satisfecha en un 60 % con la producción local. Se estima que más del 75% de las importaciones totales es de leche en polvo y proviene de Europa, y que el resto es leche infantil, líquida, evaporada, condensada, y queso, yogur y mantequilla, entre otros productos. En 2002, el 81.1% de la leche en polvo importada fue vendida como producto final mientras el resto fue rehidratada por las plantas procesadoras o utilizada en la elaboración de productos como leche fluida, quesos, helados, dulces y otros.

La industria láctea de República Dominicana se concentra principalmente en la producción de quesos y en menor medida, las leches fluidas, seguidos también de otros derivados menores como mantequilla, dulces, pasteles y en los últimos años el yogur. Aunque dicha comparación debe tomarse de forma relativa por tratarse de grupos con diferentes procesos y contenidos de leche.

Los quesos absorben más del 40% de la leche producida localmente. Los principales quesos frescos producidos por las agroindustrias nacionales son: el queso cheddar, blanco de freír, queso de hoja y queso crema; mientras los quesos madurados que se producen son: gouda, danés, holandés y samsoe entre otros. La producción de quesos en la República Dominicana creció desde el año 2000 al 2002 de una forma importante hasta alcanzar las 3,700 toneladas.

La producción de mantequilla en nuestro país está a cargo fundamentalmente de tres empresas pasteurizadoras: Grupo Rica, Parmalat y Sigma (Sosua), con sus productos Mantequilla Rica, Mantequilla Parmalat y Mantequilla Sosúa. La producción de mantequilla creció desde el año 2001 al 2002 de una forma importante hasta alcanzar las 1,800 toneladas.

Existen varias compañías procesadoras de leche en República Dominicana. Estas son: Pasteurizadora Rica, Parmalat Dominicana, Sigma Alimentos (Sosua), Mercasid, Lácteos Dominicanos (LADOM); Leche fresca, Pasteurizadora María y Nestlé Dominicana. Sus productos principales son la leche entera, leche semidescremada, la leche descremada, UHT, las leches saborizadas, leche deslactosada y otras leches especiales, fortificadas o vitaminadas y extra calcio, además de yogur.

Adicionalmente, el consumo de leche en el país es de la siguiente manera:

- Cruda 27.12%
- Leche en polvo 27.11%
- Leche líquida (UHT) 18.61%
- Queso blanco 13.43%
- Queso maduros 5.91%
- Leche infantil 3.26%
- Dulcerías y heladerías 1.41%
- Leche evaporada 0.53%
- Mantequilla y crema 1.45%
- Pasteurizada 0.51%
- Leche condensada 0.30%
- Yogur 0.34%

República Dominicana ha autorizado importaciones de leche en polvo US\$551.2 millones en los últimos cinco años. Dinamarca es el principal suplidor del mercado local con un 70% de participación en el mercado, seguido de Nueva Zelanda con un 22% y en tercer lugar Países Bajos (Holanda) con un 6%, según registros estadísticos de importación para el año 2011 de la Oficina Nacional de Estadísticas de República Dominicana.

Las principales empresas importadoras de lácteos en el país, siendo las más importante Mejía Alcalá, con aproximadamente el 60% del mercado son; Lácteos Dominicanos, Pasterizadora Rica, La Fabril, Productos Checo, Mercasid, Centro Cuesta Nacional, C. Álvarez, y Grupo Ramos, entre otras.

## FORMAS DE CONSUMO

La leche en polvo se consume mezclada con agua para convertirla en líquido y ingerirla.

Es una bebida para toda la familia, bebés, niños, adultos y ancianos. Se consume sola o con cereales, y/o como ingrediente para repostería.

### 1.1. NUEVAS TECNOLOGÍAS APLICADAS A LA PRESENTACIÓN/COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO (VENTAS A TRAVÉS DE INTERNET, ETC.).

En los últimos años Internet ha cambiado drásticamente la manera de comprar de los consumidores, se ha posicionado como uno de los canales de comercialización con mayores ventajas –como alcance global, flexibilidad y facilidad en el control del proceso de comercialización- y menor coste –muy por debajo del de una tienda física tradicional, la compra de leche en polvo, también ha formado parte de este cambio; con Internet ya no tienen que dirigirse a los supermercados o farmacias a grandes superficies, dichos puntos de ventas en su mayoría tienen páginas habilitadas para la venta, así no tenemos que conformarnos con una oferta limitada –definido por la demanda- debido a restricciones de espacio y costes de transporte o importación de grandes cantidades del producto.

Es importante tomar en cuenta el empaque del producto, ya que tiene cada vez mayor importancia para el consumidor, empaques que permiten una duración más larga del producto en anaquel y durante el transporte sin refrigeración, como es el caso del producto deshidratado (o en polvo) y el UHT.

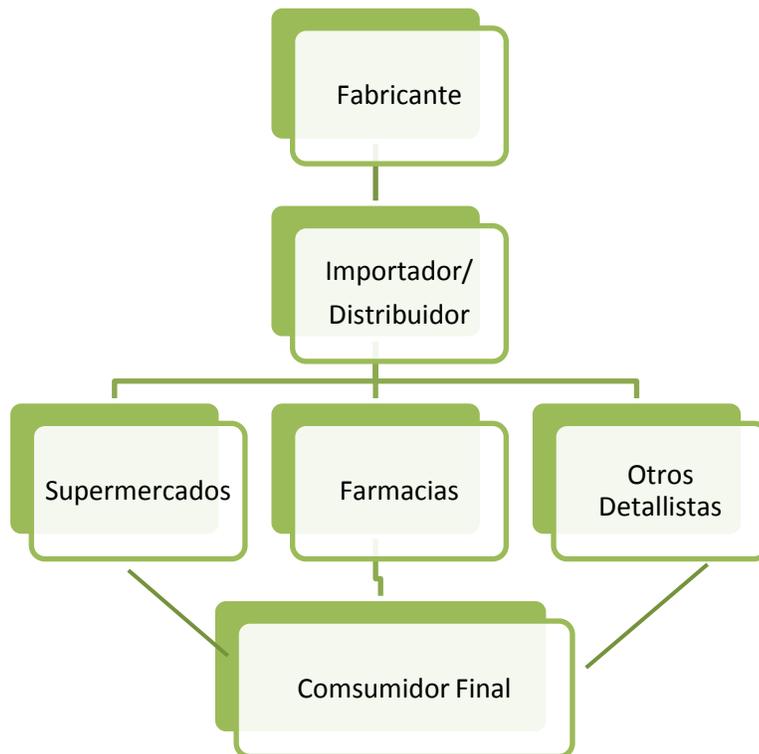
### 1.2. COMENTARIOS DE LOS IMPORTADORES (ENTREVISTAS SOBRE QUE MOTIVA LA SELECCIÓN DE UN PRODUCTO O PAÍS DE ORIGEN).

Criterios que determinan la decisión de compra, en primer lugar la calidad, marca y precio. En el caso de los infantes es determinante la indicación del pediatra.

### 1.3. TEMPORADAS DE MAYOR DEMANDA/CONSUMO DEL PRODUCTO.

La Leche en Polvo es consumida durante todo el año.

# VI. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN



# VII. PRECIOS DE REFERENCIA – RETAIL Y MAYORISTA

## Rango de Precios Consumidor Final

Marca	País de origen	Precio (USD)	Packaging (2)
Alacta Plus	Países Bajos (Holanda)	15.38 y 25.25	Lata 900grs, 1800 grs.
Anchor	Nueva Zelanda	25.64	Sobre 2500grs
Anchor	Nueva Zelanda	25.20 y 9.51	Lata 1800grs y 900 grs.
Milex kinder	Dinamarca	25.10 y 13.46	Lata 1600 grs. y 800 grs.
Milex Full cream	Dinamarca	12.82 y 19.71	Lata 100 grs. y 2000 grs.
Milex Instantánea	Dinamarca	21.02	Sobre 1800 grs.
Nido Crecimiento	Suiza	21.25 y 5.61	Lata 1800grs y 400 grs.
Nido Entera Fortificada	Argentina	23.84 y 8.33	Lata 2500 grs. Y 900 grs.
Nido Instantánea	Argentina	26.00	Lata 1800 grs.
Nido Entera Fortificada	Argentina	25.25	Sobre 2500grs
Rica	Rep. Dominicana	8.56	Sobre 1000grs.
Dos Pinos Entera Instantánea	Costa Rica	13.56	Sobre 1.5Kg

# VIII. ESTRATEGIAS Y CAMPAÑAS DE PROMOCIÓN UTILIZADAS POR LA COMPETENCIA

Las estrategias de difusión y de publicidad es un elemento de importancia para la promoción y comercialización del producto, la oferta de leche en polvo es amplia por lo que se requiere de promocionar el producto para captar la atención de los consumidores y permanecer en sus mentes, lo que se traduce incentivar la compra. Entre las estrategias de promoción podemos:

- Entregar material promocional a los importadores y distribuidores locales es una de la mayor herramienta de los competidores para promocionar la leche en polvo.
- Fuerte presencia en los medios de comunicación. Publicaciones en revistas sociales y especializadas, medios de televisión y prensa escrita.
- Las actividades de promoción, incluyen entrega de muestras del producto gratis por la compra de otro producto similar, o de la misma casa productora y descuentos en el precio de venta.



- El factor precio es importante en la decisión del consumidor.
- Sugerencias del pediatra en el caso de los niños, mayores consumidores de leche en polvo.
- Se realizan estrategias para el posicionamiento de marca y así desensibilizar al consumidor al precio, a través de nuevas especialidades, sabores, atributos y variedades del producto, de esta manera captar al consumidor con productos innovadores que demuestran mayores beneficios. Además, muchos consideran que la mejor forma de comunicar los beneficios y atributos diferenciadores del producto es en el empaque del mismo, que éste sea atractivo, informativo y diferente.

# IX. CARACTERÍSTICAS DE PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO

La Leche en Polvo generalmente esta empacado en latas, bolsas y cajas de distintas cantidades.



## Sugerencias y Recomendaciones

La demanda de leche en el país es considerable y no existe producción de leche en polvo local, por lo que la demanda no está satisfecha, todo lo consumido de leche en polvo se importa.

La competencia es fuerte debido a que las marcas que están compitiendo pertenecen a empresas multinacionales expertas en la industria láctea, quienes cuentan con una fuerza de ventas establecida y con los canales de distribución necesarios; asimismo, su inversión en publicidad y promoción es fuerte para poder posicionarse en la mente del consumidor.

Se recomienda ingresar al mercado en alianza con una empresa distribuidora que tenga experiencia para posicionar el producto en los puntos de ventas adecuados, orientado al grupo objetivo al que va dirigida la marca.

Los países abastecedores de leche en polvo tradicionalmente han sido Dinamarca, Nueva Zelanda, Holanda, con eficiencia en su producción, más en el caso de los dos primeros que, aun con los costos de transporte, cuentan con precios competitivos.

La excelente imagen de Chile en República Dominicana permite que los productos y servicios chilenos sean reconocidos como de alta calidad. Esta situación representa una ventaja pues la disposición por parte de los empresarios locales es accesible al momento de solicitar una reunión de negocios.

Se debe desarrollar una relación de negocios con un importador o distribuidor que cuente con canales de distribución amplios, seguros y si fuera posible con alcance a todo el territorio nacional, asimismo que posea las condiciones necesarias para el almacenamiento y acceso al consumidor en el punto de venta.

Finalmente, se sugiere tener conocimiento previo sobre la cultura de negocios en República Dominicana, por lo que es importante tomar contacto con la Oficina Comercial de ProChile en Santo Domingo para información del mercado.

## X. FERIAS Y EVENTOS LOCALES A REALIZARSE EN EL MERCADO EN RELACIÓN AL PRODUCTO

No sean identificados ferias relacionado con el producto analizado.

## XI. FUENTES RELEVANTES DE INFORMACIÓN EN RELACIÓN AL PRODUCTO

1. ProChile [www.prochile.cl](http://www.prochile.cl)
2. Secretaría de Estado de Industria y Comercio [www.seic.gov.do](http://www.seic.gov.do)
3. Secretaría de Estado de Salud Pública y Asistencia Social [www.sespas.gov.do](http://www.sespas.gov.do)
4. Consejo Nacional para la Reglamentación y Fomento de la Industria Lechera (CONALECHE) [www.conaleche.gob.do](http://www.conaleche.gob.do)
5. Dirección General de Aduanas [www.dga.gov.do](http://www.dga.gov.do)
6. Secretaría de Estado de Agricultura [www.agricultura.gob.do](http://www.agricultura.gob.do)
7. Dirección General de Ganadería [www.ganaderia.gob.do](http://www.ganaderia.gob.do)

**ANEXOS****Requisitos para Importar Productos Lácteos desde Sur América.**

Los productos Lácteos deben presentar un certificado veterinario internacional en el que conste que:

- 1- Proceden de vaquerías autorizadas y con supervisión sanitaria oficial.
- 2- Los productos proceden de rebaños que no fueron objeto de restricciones por causa de enfermedades en el momento de recolección de la leche.
- 3-Que fueron sometidos a un tratamiento de pasteurización u otro superior, indicando la temperatura y tiempo que fueron sometidos para dicho proceso.
- 4- Debe indicar el Ph de la Leche.
- 5- Que se tomaron las precauciones necesarias después del tratamiento para evitar el contacto con cualquier fuente de contaminación.
- 6- Presentar un certificado de salud oficial del país de origen.
- 7- Presentar un certificado de origen.

Documento Elaborado por: Liz Rivas CORREO ELECTRÓNICO: [prochile.rd@codetel.net.do](mailto:prochile.rd@codetel.net.do)