

SERVICIOS AL
EXPORTADOR

DEPARTAMENTO DE
INTELIGENCIA DE MERCADOS

Nuevo Lanzamiento en Retail

Línea orgánica de cereales a base de chía, cacao, miel y trozos de coco en Canadá y Estados Unidos



NUEVO LANZAMIENTO


Cereal de chía y trozos de coco

1. Producto

De acuerdo con el portal Product Launch, la marca estadounidense Nature's Path ha lanzado una línea orgánica de cereales a base de productos funcionales y granos germinados, con mercados de distribución en Canadá y los Estados Unidos. El cereal se puede encontrar bajo tres presentaciones: Miel y Chía, Cacao y Trozos de Coco, y Chía y Trozos de Coco. Estos cereales son parte de la nueva línea orgánica de Nature's Path bajo el nombre de Qi'a Superfoods. El producto viene en una caja de cartón de 284 gr. y tiene un costo de 3.43 USD. El producto es descrito como una buena fuente de fibra, proteínas, Omega 3, además de ser libre de gluten y transgénicos.

Con respecto a la presentación, el producto viene en una pequeña caja de cartón de color blanco, junto con una imagen del cereal en forma de una semilla. A su vez, una tercera parte de la caja y las letras de la presentación del producto poseen colores asociados a sus ingredientes (Marrón con cacao, amarillo con miel y verde con el color del árbol de coco). Los colores claros le dan una idea al consumidor de que está frente a un producto saludable. A su vez, el empaquetado incluye en la parte inferior una pequeña referencia nutricional por cada 55 gr., al igual que sus certificados de producto libre de gluten y libre de transgénicos. En la parte posterior, incluyen una pequeña descripción de la chía, sus propiedades y la importancia del desayuno como comida más importante del día. Dadas las preferencia de los consumidores por alimentos saludables, la chía es uno de los alimentos tendencia.

Según el portal de Nature's Path a marzo del 2016, esta es la marca de cereal orgánico más grande de América del Norte¹. Una de las características más destacadas de la empresa es su apuesta por el desarrollo sostenible². La compañía fue fundada en el año 1985 y su visión del negocio y desarrollo de productos orgánicos es simple: "Siempre deja la tierra de cultivo mejor de como la encontraste"³.

Foto de referencia	Información relevante del producto	
	Marca	Nature's Path
	Empresa manufacturera	Nature's Path Foods Inc.
	Precio	284 gr. – 3.43 USD
	País de fabricación	Estados Unidos
	País de distribución	Canadá y Estados Unidos
	Fecha de lanzamiento	Agosto 2016

Fuente: Product Launch

¹ Extraído de: <http://us.naturespath.com/press-release/natures-path-shakes-flake-aisle-introduces-first-organic-superfood-and-sprouted-grain> (26/09/2016; 4:03 p.m.)

² Extraído de: <http://www.enn.com/business/article/41454> (26/039/2016; 4:03 p.m.)

³ Extraído de: <http://ca-en.naturespath.com/about> (26/09/2016; 4:03 p.m.)

2. Mercado de distribución: Norteamérica (Canadá y Estados Unidos)

Según un artículo de Euromonitor a setiembre del 2016, el crecimiento de Estados Unidos y Canadá fue moderado en el 2015. La economía canadiense reflejó un crecimiento lento y poco balanceado entre sus regiones, por lo que el crecimiento del PBI real fue 1.1% en el 2015. Se espera que este año haya un crecimiento de 1.3%. Por el lado de la economía estadounidense, el crecimiento ha sido lento pero se espera un mejor rendimiento en la segunda mitad del año. Se espera que a fines del 2016 el PBI real crezca en 1.6%, a pesar del lento crecimiento en los tres primeros meses del año (0.55%). La economía canadiense será impulsada por su producción energética y demanda doméstica; la americana, por el consumo privado (3.3% el 2015)

Con respecto a los indicadores macroeconómicos, el incremento en el nivel de precios para Estados Unidos fue de 0.1%; mientras que para Canadá 1.1% en el 2015. En este 2016, se proyectan niveles de inflación de 1.3% y 1.4% respectivamente para los países en mención. Se espera que, junto a la decisión del "Brexit", el crecimiento lento de la economía lleve a la Reserva Federal de Estados Unidos (FED) a meditar bien y posiblemente detener los planes de incrementar sus tasas de interés (0.5%). Sin embargo, movimientos en la economía local y global podrían generar movimientos sorpresa en la política monetaria norteamericana. En el caso canadiense, la tasa de interés es de 0.5%, tal como fue fijada en la última reunión el 13 de julio.

Sobre las exportaciones e importaciones de Norteamérica, la región norteamericana importa casi el 35% de la zona Asia Pacífico, un 13.5% provienen de manera interna (Importaciones de Estados Unidos a Canadá y viceversa), 18% proviene de Europa y el 7.7% de Latinoamérica. Con respecto a las exportaciones, las exportaciones realizadas de manera interna representaron el 21.4% del total, seguido de Latinoamérica (20.1%), la zona Asia Pacífico (19.5%) y Europa (9.9%). Según el portal CIA World Factbook, las principales importaciones canadienses están compuestas por maquinaria y equipos, vehículos motorizados, petróleo, químicos y bienes de consumo durables. Por el lado estadounidense, las principales fueron los bienes de capital (computadoras, partes automotrices, etc.) y bienes de consumo (Autos, ropa y medicina). En el 2015, el petróleo representó el 8.2% de sus importaciones. En lo que respecta a las exportaciones, Canadá exportó vehículos motorizados y partes, insumos para la maquinaria, equipos de telecomunicación y químicos, estructura exportadora similar a la de Estados Unidos.

En lo que corresponde al mercado laboral, la agricultura emplea al 1.7% del total de la fuerza laboral. El sector manufacturero llegó a producir el 12.2% del PBI y emplear al 10.5% en el 2014. Sin embargo, el sector más importante sigue siendo el sector servicios, responsable de haber producido el 78% del PBI. Dentro de los servicios más destacados se encuentra el sector inmobiliario, transportes, servicios financieros y el sector salud.

Con respecto a los niveles de empleo e informalidad, la tasa de desempleo estadounidense fue de 5.3% en el 2015 y se espera que hacia finales del 2016 se reduzca a 4.9%. A medida que el empleo crece, las compañías empiezan a incrementar sus salarios y a buscar muchos trabajadores bajo la modalidad de tiempo parcial. En el caso canadiense, el desempleo fue de 6.9% en el 2015 y se espera un 7.0% a fines del 2016. Si bien la tendencia es negativa, Canadá logró crear 158,000 nuevos empleos y hubo un incremento en los salarios reales.

Un aspecto muy importante es la edad promedio de Norteamérica y el rápido proceso de envejecimiento por el que están pasando. Según Euromonitor, esto puede generar una disminución del crecimiento potencial del PBI. La población estadounidense fue de 322 millones en el 2015 y la edad media fue de 37.8 años. Por otro lado, la población canadiense fue de 35.9 millones y la edad media 40.5 años. En el 2030 se espera una edad media estadounidense de 40.3 años y que el 22% de la población canadiense supere los 65 años de edad.

En lo que respecta al mercado de cereales en Norteamérica, el volumen de ventas se ha reducido tanto para Canadá como en Estados Unidos en el 2015. En el caso del mercado estadounidense, una de las principales razones ha sido el crecimiento del mercado de snacks y su capacidad para adaptarse a cualquier comida del día. Los snacks están cumpliendo el rol de sustituto del desayuno. En la actualidad, la oferta de snacks saludables ha crecido en los últimos años (Barras KIND, galletas Belvita, entre otros), perjudicando al mercado de cereales para el desayuno por cuestiones de tiempo. Por otro lado, los cereales calientes (Avena, crema de trigo, entre otros) han mantenido su rendimiento positivo gracias a las tendencias saludables de los consumidores. Al ser alimentos bajos en azúcar, alto en fibra y proteínas, sus volúmenes de venta no han caído de manera drástica y empresas como Quaker Oats Co. han lanzado versiones de la avena que se preparan en tan solo 3 minutos.

En el caso canadiense, se pronostica que los cereales calientes mantengan su buen ritmo, tanto en volumen como en valor de ventas, al igual que los cereales libres de gluten. Se espera que los cereales clásicos, como las hojuelas de maíz, tengan caídas en volumen y valor de ventas, llegando a registrar 124,000 toneladas y 1.1 billones de dólares canadienses para el 2020.

En general, el mercado de cereales afronta el gran reto de las preferencias por los snacks y su facilidad de sustituir comidas, sobre todo en los Estados Unidos. Según Euromonitor, los que han encabezado este cambio de preferencias han sido los “millenials⁴” y el poco tiempo que tienen dada la gran cantidad de actividades que realizan durante el día. El reto del mercado de cereales es ofrecer alternativas saludables y que no consuman tiempo. Diversas marcas ya están incurriendo en ofertas más saludables y ofrecer sus productos de siempre pero en versión snack para acomodarse a las necesidades.

⁴ Los millenials son los jóvenes, y jóvenes adultos, nacidos entre los años 1980 y 1995, que se hicieron adultos y/o crecieron durante el cambio de milenio. Son consumidores muy digitales, sociales, críticos y un comportamiento de querer realizar varias cosas a la vez. En: <http://www.forbes.com.mx/6-rasgos-clave-de-los-millennials-los-nuevos-consumidores/#gs.jtK8HEQ>

3. Estadísticas de exportación

Según las estadísticas de Business Intelligence, Estados Unidos es el principal destino de las exportaciones peruanas de chía, con una participación de alrededor de 38% durante los primeros siete meses del 2016. Le siguen Australia (8.7%), Japón (8%), Alemania (6%) e Italia (8.3%), dentro de los cinco primeros compradores. En estos siete primeros meses, el total de exportaciones de chía crecieron un 69% con respecto al año pasado. Al ser una semilla cuyas propiedades se están dando a conocer cada vez más, todos los países (a excepción de Australia) han mostrado variaciones positivas mayores al 60% e incluso al 1000% (Caso italiano). A excepción de los Estados Unidos, los demás países aún exportan volúmenes bajos.

Por otro lado, la semilla de chía es la presentación que mayores montos de exportación registró, con 5.6 millones de US\$ durante los siete primeros meses. Dadas las tendencias por opciones naturales y nutritivas, las semillas de chía comprenden casi todas las exportaciones y estas se pueden añadir a todo tipo de comidas sin mayor necesidad de transformación. Las demás presentaciones aún no están desarrolladas, pero dos presentaciones con altas tasas de crecimiento fueron el aceite y el polvo de chía.

En lo que corresponde a las exportaciones del cacao, Países Bajos es el principal destino de las exportaciones, con una participación del 35% durante los siete primeros meses del 2016. Le siguen Estados Unidos (14.2%), Bélgica (13.6%), Canadá (6.1%) e Italia (5.4%). En estos siete primeros meses, el total de las exportaciones subió en 9% con respecto al año pasado. De los países mencionados, Canadá incremento su volumen de ventas en 390%, pasando de exportar 1.65 millones a 8.12 millones de USD en lo que va del año. Por otro lado, Estados Unidos y Bélgica tuvieron variaciones positivas de 18% para ambos.

El grano de cacao fue la presentación que mayores montos de exportación registro, con 88 millones de USD en los primeros siete meses del 2016. El polvo de cacao fue la segunda presentación más popular (16 millones USD) junto con la manteca (15.7 millones USD), mientras que la cáscara (3.9 millones USD) y la pasta (3.73 millones USD) tuvieron presentaciones menores. De estas presentaciones, la pasta y la cáscara tuvieron los mayores crecimientos, con variaciones positivas de 97.6% y 73.1% respectivamente.

Exportaciones de Chía por Tipo de Presentación (millones de US\$)			
Presentación	Ene-Jul 2015	Ene-Jul 2016	Var %
Semilla	3.288	5.601	70%
Chocolate	0.082	0.000	-100%
Aceite	0.004	0.061	1584%
Polvo	0.001	0.053	5279%
Resto	0.012	0.003	-80%
Total	3.387	5.718	69%

Exportaciones de Chía por Países (millones de US\$)				
País	Ene-Jul 2015	Ene-Jul 2016	Var %	Participación
Estados Unidos	1.30	2.16	66.4%	37.7%
Australia	0.70	0.50	-29.5%	8.7%
Japón	0.08	0.45	473.9%	8.0%
Alemania	0.18	0.34	94.7%	6.0%
Italia	0.04	0.47	1159.2%	8.3%
Resto	1.09	1.79	64.0%	31.4%
Total	3.39	5.72	68.8%	100.0%

Exportaciones de Cacao por Tipo de Presentación (millones de US\$)			
Presentación	Ene-Jul 2015	Ene-Jul 2016	Var %
Grano	88.0	88.4	0.5%
Manteca	15.0	15.7	4.4%
Polvo	12.3	16.0	30.5%
Cascara	2.3	3.9	73.1%
Pasta	1.9	3.7	97.6%
Resto	3.1	5.5	76.5%
Total	122.5	133.3	8.8%

Exportaciones de Cacao por Países (millones de US\$)				
País	Ene-Jul 2015	Ene-Jul 2016	Var %	Participación
Países Bajos	39.0	46.3	18.8%	34.8%
Estados Unidos	21.9	18.9	-13.4%	14.2%
Bélgica	15.4	18.1	17.8%	13.6%
Canadá	1.7	8.1	391.1%	6.1%
Italia	8.4	7.2	-14.9%	5.4%
Resto	36.2	34.6	-4.3%	26.0%
Total	122.5	133.3	8.8%	100.0%

Fuente: Business Intelligence. Elaboración: Inteligencia de Mercados - Promperú