

El Mercado de Cerezas del Reino Unido

Oficina Comercial del Perú en Londres



Diciembre 2020



Contenido

1. INTRODUCCIÓN	4
2. RESUMEN EJECUTIVO	6
3. ESTRUCTURA DEL MERCADO DEL REINO UNIDO	14
3.1 <i>El sector minorista</i>	14
3.1.1 <i>Antecedentes</i>	14
3.1.2 <i>El crecimiento de las tiendas de descuento</i>	16
3.2 <i>Sector mayorista</i>	19
3.3 <i>Sector de servicio de alimentos</i>	20
4. FACTORES QUE IMPACTAN EL MERCADO	23
4.1 <i>El sector de frutas frescas</i>	23
4.2 <i>Características de la demanda</i>	24
4.3 <i>Características de los consumidores</i>	24
4.4 <i>Frutas orgánicas</i>	26
4.5 <i>Brexit</i>	27
5. ACCESO Y REGULACIÓN DE MERCADO	28
5.1 <i>Requerimientos de acceso al mercado</i>	28
5.2 <i>Barreras arancelarias</i>	30
5.3 <i>Barreras no-arancelarias</i>	30
6. ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN	31
6.1 <i>Características de consumo</i>	31
6.2 <i>Promoción de productos frescos</i>	31
6.3 <i>Publicaciones y ferias comerciales</i>	32
6.4 <i>Características de los competidores</i>	32
6.5 <i>Redes sociales</i>	35
7. CEREZAS	37
7.1 <i>Producción local</i>	37
7.2 <i>Importaciones del Reino Unido</i>	37
7.3 <i>Principales proveedores</i>	39
7.4 <i>Disponibilidad de la oferta</i>	40
7.5 <i>Estructura de precios</i>	41
8. PERCEPCIÓN DEL PERÚ	43
9. ANÁLISIS FODA DEL MERCADO	44
10. DESARROLLO DE UN PLAN DE ACCIÓN EN EL REINO UNIDO	47
10.1 <i>La ruta de mercado para productores y exportadores</i>	47
10.2 <i>Productos y calidad</i>	47
10.3 <i>Precio y oferta</i>	48
11. REFERENCIAS	49

Abreviaturas

Las siguientes abreviaturas se utilizan a lo largo de este informe:

- OCEX Londres – Oficina Comercial del Perú en Londres
- FODA – Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas
- TCAC - Tasa de Crecimiento Anual Compuesto
- UE – Unión Europea
- OMC – Organización Mundial del Comercio
- BPA – Buenas Prácticas Agrícolas
- DEFRA – Departamento para el Ambiente, Alimentación y Asuntos Rurales del Reino Unido

1. Introducción

El siguiente estudio de mercado de frutas frescas del Reino Unido se realizó con el propósito de identificar oportunidades para los productores y exportadores peruanos de los siguientes productos:

- Arándanos
- Aguaymanto
- Cerezas
- Fresas
- Frambuesas

Este estudio se enfoca en cerezas y se elaboró a través de una combinación de información de fuentes primarias y secundarias, para lo cual se realizó un número limitado de entrevistas con los principales actores de la cadena de suministro del Reino Unido.

El informe se ha estructurado para proporcionar información principalmente sobre el mercado de cerezas, aunque incluye algunas referencias al trabajo más amplio que se realizó, y abarca lo siguiente:

- La estructura del mercado minorista, mayorista y servicio de alimentos del Reino Unido
- Tendencias clave de consumo
- La regulación del mercado
- El tipo de actividad promocional llevada a cabo en el Reino Unido
- Un perfil de los productos incluidos en este estudio
- Una evaluación de la reputación del Perú
- Un análisis FODA del mercado
- El desarrollo de un plan de acción para la industria peruana en el Reino Unido

El Reino Unido recibe envíos de aproximadamente 3,7 millones de toneladas de fruta al año de todo el mundo. La mayoría de estas frutas se venden a través del canal minorista, el cual ha experimentado cambios estructurales en la última década. Actualmente, el modelo de negocios de los minoristas pone mucho énfasis en los precios, tanto de los productos de los que se abastecen como el precio final del consumidor. Las ventas de las tiendas de descuento, por ejemplo, han crecido de forma significativa en los últimos años por la importancia que le dan a los precios a lo largo de toda la cadena de suministro. Por otro lado, los sectores de servicios de alimentos y ventas en línea se han beneficiado al mejorar sus plataformas de venta y ampliar la variedad de su oferta.

Aparte de las exigencias de acceso, la mayoría de los importadores británicos prestan atención a las iniciativas de responsabilidad social de sus potenciales proveedores. Por ejemplo, algunos de ellos toman muy en serio temas como el uso del agua, las condiciones de trabajo y el cumplimiento de estándares de protección del medio ambiente.

La percepción que tiene el Reino Unido del Perú como proveedor es generalmente positiva, lo que ayuda a generar nuevas oportunidades para los exportadores peruanos. Existen una serie de factores que contribuyen a esta imagen, como el crecimiento que ha tenido la industria de productos frescos del Perú, las condiciones de cultivo, variedad de la oferta, precios competitivos y calidad de productos. Por otra parte, también hay aspectos que afectan la percepción que tiene el Reino Unido sobre el Perú como proveedor que serán evaluados en detalle a lo largo del estudio y que necesitarán ser considerados por los productores y exportadores peruanos.

2. Resumen Ejecutivo

Introducción

Durante la última década, el valor total de las importaciones de cerezas del Reino Unido disminuyó a una TCAC de 4%, pasando de US\$ 70.1 millones a US\$ 48,7 millones, debido principalmente al resurgir de la industria local. Sin embargo, actualmente el mercado británico sigue dependiendo en gran parte de las importaciones para satisfacer la demanda de los consumidores. En el 2019, España, Alemania y Chile fueron los principales proveedores de cerezas al Reino Unido con participaciones de mercado de 50%, 16% y 14%.

Se espera que las ventas de cerezas aumenten en los próximos años. Las actividades de promoción tienen un rol significativo en este sentido. Varios países financian campañas de publicidad enfocadas en promover la salud y bienestar de los frutos del bosque (arándanos, fresas, cerezas, frambuesas), además de mostrar las diferentes etapas de producción de las frutas para que los consumidores tomen conciencia sobre su lugar de origen y proceso de suministro.

El Perú no exportó cerezas al mercado británico entre el 2009 y 2019, no obstante, los exportadores peruanos de fruta han desarrollado una buena reputación en este mercado, demostrando que son capaces de suministrar diferentes variedades y de alta calidad. Asimismo, cumplen con las normas técnicas y comerciales requeridas por este mercado. El desafío para el Perú en los próximos años será el de seguir invirtiendo en mejorar la infraestructura en diferentes niveles y normas éticas, tanto laborales como ambientales, además de continuar enfocándose en mejorar la calidad de sus productos.

Sector minorista

El mercado de alimentos del Reino Unido, incluyendo el de productos frescos, está dominado por los principales establecimientos minoristas, los cuales ejercen una fuerte influencia en el suministro de frutas y verduras tanto para los productores y exportadores locales como internacionales.

Para el 2023, se espera que el valor total de las ventas de alimentos en el Reino Unido alcance los US\$ 522 mil millones. En comparación, para el mismo año, se estima que las ventas minoristas en el Perú logren los US\$ 179 mil millones. En el 2018, la mayoría de frutas se vendieron a través de los principales establecimientos minoristas del país británico, aproximadamente 2,28 millones de toneladas. Mientras que en el sector de servicio de alimentos, se comercializaron 404 mil toneladas de frutas.

Tesco es el establecimiento con mayor participación de mercado en el Reino Unido (27%). No obstante, esta ha disminuido en los últimos años, pasando de 29% en 2015 a 27% en 2018. Otros establecimientos que han experimentado una disminución en su participación de mercado en los últimos cinco años son Sainsbury's, Asda (parte de Walmart Group) y Morrisons.

Las tiendas de descuentos o “discounters”, lideradas por las alemanas Aldi y Lidl, registraron el mayor incremento en su participación de mercado durante el mismo

periodo, pasando de 6% en el 2015 a 12% en el 2018. Las ventas en línea, por su parte, lograron también mejorar su posición, pasando de 4% a 7%. Por último, las tiendas de conveniencia reportaron incrementos moderados de la misma, pasando de 24.1% en 2013 a 24.5% en 2018, aunque esta se mantuvo estable los últimos 3 años.

El crecimiento de las tiendas de descuentos ha alterado la naturaleza de un canal minorista que ya es altamente competitivo en el Reino Unido. En consecuencia, los cuatro principales supermercados en el mercado también están buscando competir con los precios de tiendas como Aldi y Lidl, especialmente en las categorías de productos frescos, carne, pescado y lácteos.

Las ventas en línea son ahora un gran enfoque para los principales establecimientos minoristas, donde actualmente sólo las tiendas de descuentos no ofrecen un servicio en línea completo a sus clientes. Sin embargo, en los últimos dos años, esta modalidad de ventas en los minoristas convencionales ha disminuido, ya que empresas nuevas como Amazon y Hello Fresh ofrecen la opción de escoger una menor cantidad de productos por compra, además de tener una mayor diversidad de productos hechos por empresas emergentes en el sector de alimentos.

Sector mayorista

La cantidad de establecimientos mayoristas en el Reino Unido continúa disminuyendo. En la década de 1980, había alrededor de 35 mercados mayoristas en el país británico, hoy en día, no hay más de 20. Los principales se encuentran en Londres (donde por razones históricas, se encuentran tres de los principales establecimientos) y Birmingham, pero también hay mayoristas en las ciudades más grandes del país, como Manchester, Leeds, Bradford, Bristol y Glasgow. Lo que ha mantenido “a flote” a este sector durante los últimos 15 años ha sido el suministro a los sectores de catering y comida preparada, así como al comercio minorista independiente.

Sector de servicio de alimentos

Actualmente hay alrededor de 164 mil puntos de venta para este sector en el Reino Unido, con ventas totales que superan los US\$ 86 mil millones. La cantidad de puntos de venta en el país ha aumentado a una TCAC de 0,5% en los últimos cinco años. Para el 2023, se espera que este crecimiento mantenga la misma trayectoria, alcanzando un aproximado de 167 mil puntos de venta en todo el país. La mayoría de las ventas de este sector se producen dentro de restaurantes (67%). Sin embargo, esta cifra ha disminuido en un 5% en los últimos años, pasando de 72% en el 2013 a 67% en el 2018.

Entre el 2013 y el 2018, hubo un aumento en ventas de comida por *delivery* y comida para llevar, que en conjunto representan el 32% del mercado. El crecimiento de estas dos categorías ha sido impulsado por el aumento del uso de tecnología y sistemas de pedidos en línea, así como por empresas especializadas en el *delivery* de alimentos preparados como Deliveroo y Uber Eats.

Características de la demanda en el Reino Unido y el rol del Perú

Ha habido un crecimiento significativo en las ventas de frutos del bosque, aunque en menor medida en cerezas, en los últimos cinco años. Hasta cierto punto, esto se debe a la tendencia hacia la venta de fruta producida en el Reino Unido impulsada por los

principales supermercados, incluyendo las cadenas de descuento alemanas, así como de programas continuos de desarrollo de variedades y una fuerte promoción de la fruta a nivel minorista.

Los principales productores del Reino Unido han invertido en la capacidad de producir fruta durante periodos de tiempo más largos mediante el uso de técnicas de cultivo más avanzadas. Tal es el caso en la producción de cerezas que alcanzó aproximadamente 6,500 toneladas en el 2019, equivalente a un tercio de las cerezas consumidas en el Reino Unido.

A nivel comercial, el Perú no es considerado como uno de los principales proveedores de cerezas al mercado británico, como sí lo es de arándanos, en gran parte debido al incremento de la producción local, la poca oferta peruana y la dependencia del mercado por las importaciones de esta fruta de países como España, Alemania y Chile.

Demanda por alimentos orgánicos

El mercado de alimentos orgánicos del Reino Unido está proyectado a alcanzar un valor de US\$ 3,2 mil millones en el 2020. Las ventas de este sector han crecido de manera consecutiva en los últimos siete años. El canal de entrega a domicilio ha experimentado el mayor crecimiento durante el último año, el cual registró un aumento interanual de aproximadamente 14,2%.

Esto se debe principalmente a la gran variedad de productos que están en stock en línea y el hecho de que una mayor cantidad de *millennials* ahora compran por internet. Los productos lácteos y productos frescos representan el mayor volumen de ventas en la categoría de alimentos y bebidas orgánicas, con una participación de 28% y 24%, respectivamente. Las ventas de alimentos orgánicos para el sector de servicio de alimento u horeca aumentaron un 7,8% en el último año, alcanzando los US\$ 120 millones.

Brexit

Durante la elaboración de este estudio, el tema del Brexit fue un tema muy debatido por la sociedad, y ha tenido efectos en la política y economía del Reino Unido. El país británico se unió a la Unión Europea (UE) en 1973, y desde entonces mantuvo diferencias con otros países europeos en cuestiones fundamentales sobre asuntos sociales, económicos y políticos. De hecho, el Reino Unido realizó un referéndum sobre si debía permanecer en la UE o no en 1975, sólo dos años después de su adhesión.

Con Boris Johnson como Primer Ministro, el Reino Unido oficialmente dejó la UE el 31 de enero del 2020. Y el Acuerdo de separación firmado en diciembre del 2020 garantiza el acceso del Reino Unido a los mercados de los 27 países miembros de la UE y viceversa. Esto gira en torno a cuestiones de acceso arancelario y el rol de las barreras no-arancelarias, lo cual significa que proveedores de la UE seguirán disfrutando de una tarifa cero para ingresar sus productos al Reino Unido, por lo cual no enfrentan barreras arancelarias.

Por otro lado, gracias al acuerdo comercial firmado entre el Reino Unido y, Colombia, Ecuador y Perú en mayo del 2019, el acceso de las exportaciones peruanas hacia este

mercado permanecerá sin modificaciones. Esto garantiza que los productos peruanos sigan teniendo libre acceso bajo las mismas condiciones que gozan actualmente en la UE.

Acceso al mercado y requisitos técnicos

El acceso al mercado del Reino Unido está regulado por el gobierno británico y los lineamientos impuestos por la EU para las normas técnicas y estándares de calidad.

Además de la legislación vigente que abarca ámbitos como el uso de pesticidas, empaquetado y reciclado, existen especificaciones técnicas establecidas por los minoristas británicos. Los productores y exportadores peruanos necesitarán cumplir las normas mínimas de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA), o Global GAP, en inglés. Estas normas se utilizan comúnmente en los mercados internacionales, por lo que cumplir con sus requisitos debería ser una prioridad para las empresas peruanas que consideren exportar este mercado.

El Reino Unido es muy exigente en cuanto a regulaciones y especificaciones técnicas de acceso, sin embargo, es uno de los mercados donde existen muchas oportunidades para proveedores de fruta que estén comprometidos en cumplir con sus normas. Este país importa aproximadamente 3,7 millones de toneladas de fruta al año de todo el mundo, lo que demuestra que no es imposible cumplir aquellos requerimientos.

Aparte de las exigencias técnicas de acceso, la mayoría de los importadores prestan mucha atención en las iniciativas de Responsabilidad Social Corporativa a lo largo de la cadena de suministros poniendo un mayor énfasis en temas como el uso del agua, las condiciones de trabajo y el cumplimiento de estándares de protección del medio ambiente. Este es un aspecto donde algunos importadores británicos presentan cierta preocupación sobre Perú como proveedor.

Actividad promocional

La mayoría de los principales supermercados realizan una gran cantidad de actividades promocionales para los sectores de frutas y vegetales frescos. Por lo general, los supermercados buscan llegar a un acuerdo con sus proveedores para el financiamiento de estas actividades. Para una posible promoción de productos peruanos, los exportadores necesitarían cofinanciar la actividad promocional en conjunto con su importador / distribuidor. El Grocery Code Adjudicator (GCA), es la organización responsable de establecer las normas sobre la forma en la que las actividades de promoción deben llevarse a cabo entre los supermercados y sus proveedores dentro del Reino Unido.

En cuanto al tipo de publicidad, la televisiva no suele usarse para productos frescos, pero la radio es bastante común. Algunos productos son promocionados en programas de televisión de estilo de vida sobre cocina, obteniendo un impulso en sus ventas a corto plazo y logrando un mayor impacto a mediano y largo plazo. Los arándanos, en particular, se han beneficiado por este tipo de actividad promocional en el pasado. Cabe precisar que, muchos de estos programas televisivos a menudo se refieren al origen del producto cuando es británico, pero en menor frecuencia cuando son importados.

Existen dos principales publicaciones especializadas en el comercio de productos frescos en el Reino Unido. Estas a menudo presentan noticias sobre desarrollo de importantes fuentes de suministro y/o novedades acerca del mercado. A lo largo de los años, Perú ha sido presentado en distintas oportunidades como una fuente de suministro importante para el sector alimentos frescos del mercado británico. Algunos de los principales proveedores también buscan comprar un espacio publicitario en estas revistas.

Hay una serie de ferias y conferencias importantes para el sector de productos frescos donde asisten los actores clave de la cadena de suministro del Reino Unido, como el London Produce Show y el FPJ Live. Los importadores más grandes del país también visitan las principales ferias internacionales en diferentes ciudades de Europa, como Berlín (Fruit Logistica) y Madrid (Fruit Attraction).

Varios países han financiado programas de promoción en el Reino Unido para impulsar la exportación de frutas. El más conocido es el de la Asociación de Exportadores de Fruta de Chile (ASOEX), el cual ha tenido un programa de promoción en el Reino Unido durante 20 años. En los últimos años, sin embargo, ASOEX ha estado más interesado en financiar actividades de promoción y desarrollo comercial en el sudeste asiático.

El sector de frutas frescas de Sudáfrica también ha implementado campañas de promoción en el Reino Unido, dirigido principalmente a importadores de manzanas, cítricos, y uvas, no suelen abarcar los productos analizados en este estudio. Sin embargo, el programa se ha promocionado durante varios años y cubre una serie de actividades dirigidas al comercio y consumidores.

Francia, España y Holanda realizan programas de promoción en el Reino Unido para una serie de productos, algunos de ellos financiados por la Comisión de la UE. Estados Unidos, por su parte, tiene una campaña de promoción para arándanos y cerezas, y en el pasado, lo tuvo para todos los frutos del bosque. Estos, formaron parte del Programa de Acceso al Mercado, financiados en conjunto entre los productores/exportadores y el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA, por sus siglas en inglés). No obstante, al igual que en el caso de Chile, los programas de promoción de exportaciones estadounidenses cambiaron el enfoque hacia el sudeste asiático.

El programa de promoción más conocido en el Reino Unido es el financiado por la organización de manzanas Pink Lady®, que ha estado vigente alrededor de 20 años.

Hay tres temáticas comunes que se usan para publicidad en redes sociales, estas son: inspirar a los consumidores, destacar la transparencia en la cadena de suministro, y señalar los beneficios que trae el consumir frutas para la salud y bienestar. Enfocar la actividad promocional a segmentos de consumidores clave forma parte esencial de la estrategia general para promover la oferta en el Reino Unido. Es importante precisar que la marca “Superfoods”, empleada para los productos peruanos, es de gran relevancia para el mercado.

Cerezas

La industria de cerezas del Reino Unido casi colapsa hace 20 años debido a los precios bajos de importación, así como lo costos altos de producción y mano de obra. Sin embargo, esta se ha recuperado registrando un aumento en la cosecha local entre 2018 y 2019. Durante 2019, los productores británicos cultivaron aproximadamente 6,500 toneladas de cerezas, el doble comparado a las 3,160 toneladas del año anterior, y la cantidad más alta en los últimos 50 años.

Como consecuencia del incremento en la producción local, las importaciones de cerezas al Reino Unido disminuyeron a una TCAC de 3%, pasando de 18,319 toneladas en el 2009 a 13,356 toneladas en el 2019. España fue el país con la mayor cantidad de envíos de cerezas al Reino Unido en el último año, con importaciones equivalentes a 6,699 toneladas. Las exportaciones de Alemania a este mercado aumentaron significativamente comparado con otros proveedores, creciendo a una TCAC de 11%, y pasando de 714 toneladas en el 2009 a 2,084 toneladas en el 2019. En el 2015, las importaciones procedentes de Alemania alcanzaron un máximo de 4,866 toneladas.

A diferencia de España y Alemania, los demás proveedores de cerezas al Reino Unido experimentaron una caída en sus envíos entre el 2009 y 2019, entre ellos Chile (-1%), Estados Unidos (-17%) y Turquía (-15%). De estos tres países, Chile fue el que registró la mayor cantidad de envíos de cerezas al mercado británico con 1,695 toneladas en el 2019.

Por otra parte, Perú no exportó cerezas al mercado británico entre el 2009 y 2019. La percepción que tienen los importadores británicos es que, por lo general, los proveedores latinoamericanos se enfocan en abastecer el mercado de China más que el del Reino Unido, debido a que los precios en este suelen ser hasta 20% más altos.

Percepción del Perú

La percepción del Perú como proveedor del Reino Unido es generalmente positiva. Existen una serie de factores que contribuyen a esta imagen:

- Hay una gran admiración por el desarrollo que Perú ha logrado entre los últimos 10 - 15 años y la forma en que la industria de productos frescos ha crecido durante ese periodo.
- La abundancia de suelos y condiciones de cultivo son atributos importantes por las que el Reino Unido reconoce al Perú por su producción y exportaciones. Se ha convertido en una fuente de suministro confiable a través de años de trabajo de desarrollo en el mercado británico, al que ahora exporta una variedad de productos, como uvas, paltas, mangos, arándanos, cítricos, entre otros.
- Se considera que el Perú tiene precios competitivos, pero lo que realmente lo diferencia de los demás proveedores es la calidad de sus productos. A lo largo de los años, ha establecido una buena reputación en el Reino Unido comparado a otros países del hemisferio sur, gracias a su inversión en infraestructura de cultivo y la variedad de productos que llevan al mercado.

Por otro lado, hay aspectos que se podrían mejorar de Perú como proveedor para estar más alineados con las tendencias del mercado. Estos se pueden resumir de la siguiente manera:

- Cualquier factor que pueda interrumpir el flujo del comercio, por ejemplo, la inestabilidad política, especialmente porque el mercado británico depende de las exportaciones de Perú en ciertas temporadas del año para muchos productos importantes.
- Los proveedores peruanos tienen una tendencia a sobre abastecer el mercado, lo que podría ser manejado de una mejor manera para evitar la disrupción del mercado y la volatilidad de precios.
- Si bien la inversión en infraestructura ha sido reconocida por su significativa mejora en los últimos diez años, todavía es un aspecto que trae cierta preocupación. La percepción es que la infraestructura no está creciendo al mismo ritmo que el nivel de las exportaciones. Se espera que el Perú incremente la inversión en empaquetadoras, carreteras y puertos para mejorar el suministro de productos al mercado británico.
- Otra área que preocupa a varios importadores es el cumplimiento de estándares éticos, en específico, las condiciones dentro de las plantas de empaque de los productores, ya que actualmente no todas cumplen con las exigencias del mercado internacional y son consideradas de alto riesgo.
- Al igual que con infraestructura, se espera que el Perú mejore en la gestión de factores como condiciones de trabajo y el uso adecuado del agua a medida que la producción incrementa.
- Se percibe que Perú estaría viendo al mercado en el sudeste asiático más atractivo que al Reino Unido y, por lo tanto, no le está dedicando el suficiente tiempo y esfuerzo para desarrollarse en el mercado británico.
- El aumento de la producción en los últimos 20 años en el Perú, y las proyecciones de incremento de producción para el futuro podrían ser poco sostenible en términos de impacto ambiental y social.
- Existe cierta preocupación por el manejo de plagas de ciertos productos frescos, especialmente por parte de la autoridad sanitaria del Reino Unido.

Oportunidades de mercado

Los exportadores peruanos deben tomar en cuenta que el Reino Unido exige nuevas variedades de productos acordes a los gustos y preferencias de los consumidores. Perú es reconocido como un proveedor que invierte en nuevas variedades y por su buen manejo de cultivos, por lo cual deben mantener esta imagen y seguir invirtiendo en el desarrollo de nuevos productos.

A pesar de que Perú ha logrado un buen posicionamiento como proveedor de arándanos, no ocurre lo mismo para otros frutos del bosque como las cerezas. Su oferta es relativamente baja o, en algunos casos, inexistente. Además, hay países proveedores ya establecidos para esos productos.

Perú debe emplear estrategias para ser reconocido como proveedor de cerezas, por lo cual deben enfocarse en la producción y promoción de este producto, especialmente si

desean competir con Chile y Argentina, los principales proveedores sudamericanos de cerezas al mercado británico.

Existe la preocupación de que los factores geográficos y climáticos del Perú no sean los mejores para la producción de cerezas. Sin embargo, el Ministerio de Agricultura viene haciendo pruebas de cultivos para determinar las condiciones climáticas y suelos ideales para la producción de este producto.

Existe aún muchas oportunidades para Perú como proveedor al Reino Unido, reconocidos importadores británicos se muestran positivos frente a la relación comercial que existe entre ambos países, y suelen resaltar la calidad de los productos peruanos.

El desafío para el Perú en los próximos años será el de seguir invirtiendo en mejorar la infraestructura y el cumplimiento de estándares éticos, laborales y ambientales para estar alienados con temas tan importantes para el mercado, sin dejar de ofrecer productos de buena calidad.

A pesar del atractivo comercial de nuevos mercados como el sudeste asiático, es importante permanecer concentrado en el desarrollo y requisitos de suministro en el Reino Unido. Muchos importadores británicos tienen una percepción muy buena del Perú basados en la sólida reputación que han establecido en los últimos 10 a 15 años.

3. Estructura del mercado del Reino Unido

3.1 El sector minorista

3.1.1 Antecedentes

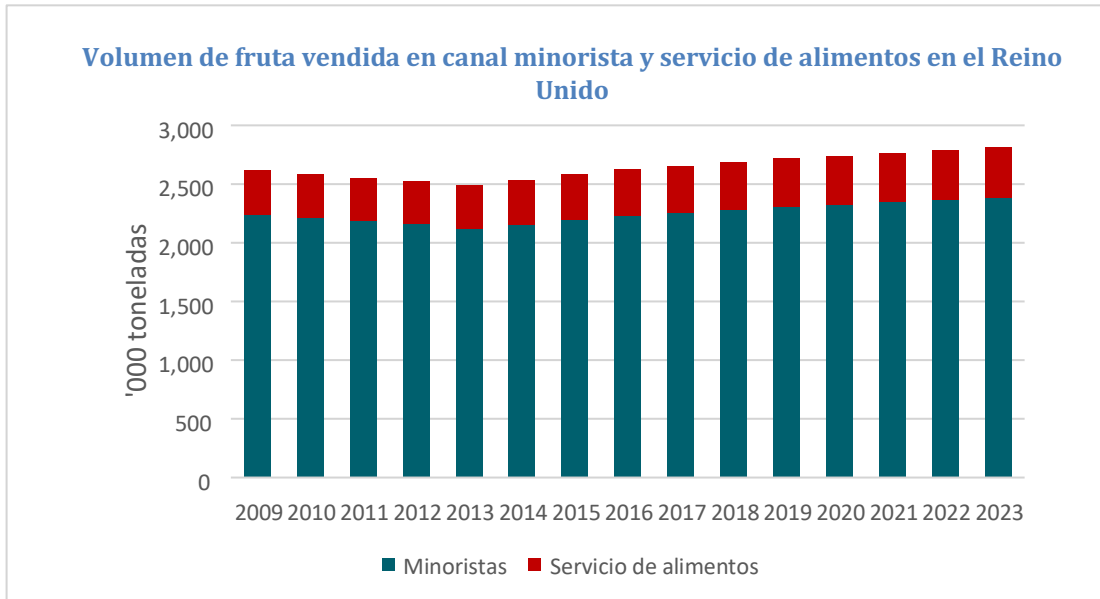
El mercado de alimentos frescos del Reino Unido está dominado por los principales establecimientos minoristas, los cuales ejercen una enorme influencia y exigencia sobre los proveedores de diferentes partes del mundo, así como también sobre los productores locales.

Los establecimientos minoristas tienen varios objetivos:

- Garantizar un suministro de alimentos frescos de alta calidad durante todo el año, así como el cumplimiento de estándares internacionales reconocidos como los establecidos por lo Global GAP y sus propios estándares técnicos.
- Abastecerse de productos hechos localmente siempre que sea posible.
- Garantizar que el producto se cultive y suministre de acuerdo con altos estándares de responsabilidad ambiental y social.
- Ofrecer productos a lo que se considera que proporcionen una buena relación entre calidad-precio a los consumidores, esto no siempre significa el más barato, aunque el precio, por supuesto, es un aspecto importante de la propuesta general de suministro.
- Identificar nuevas variedades y productos con el fin de diferenciarse de sus competidores.
- Buscar, siempre que sea posible, tratar de manera directa con las principales empresas exportadoras peruanas y eliminar de la cadena de suministro cualquier función que no agregue valor a la operación.
- El negocio se delega a un número relativamente pequeño de proveedores confiables del Reino Unido que coordinan las importaciones de todo el mundo para las tiendas minoristas, y esto incluiría a Perú, en algunos casos, no más de cinco o seis empresas en el Reino Unido podrían controlar la ruta de acceso al mercado a este canal.

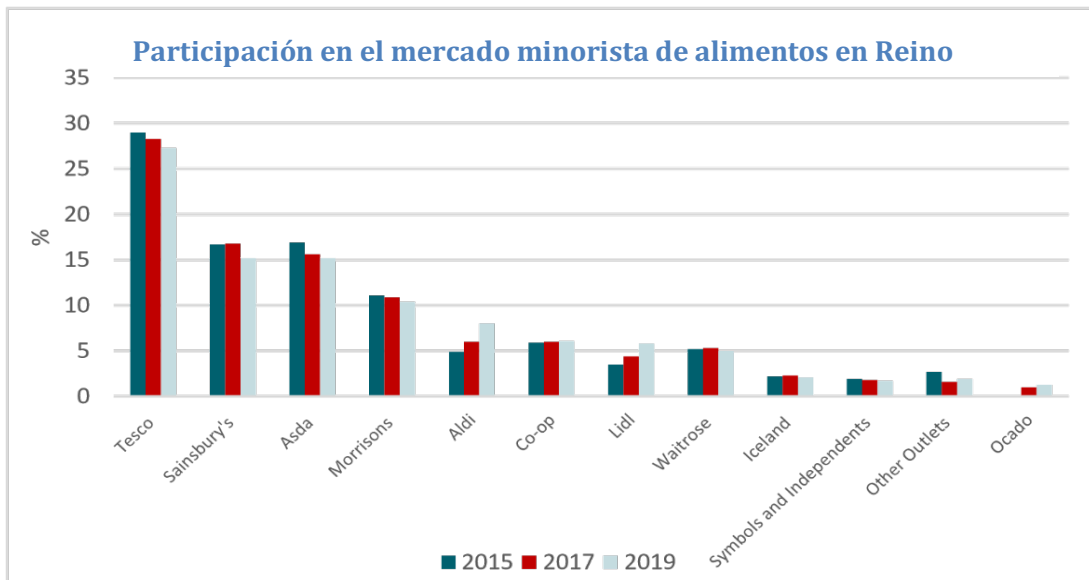
Para el 2023, se espera que el valor total de las ventas de alimentos en el Reino Unido alcance los US\$ 522 mil millones. En comparación, para el mismo año, se estima que las ventas minoristas en el Perú logren los US\$ 179 mil millones. En el 2018, la mayoría de frutas se vendieron a través de los principales establecimientos minoristas del país británico, aproximadamente 2,28 millones de toneladas. Mientras que, en el sector de servicio de alimentos, se comercializaron 404 mil toneladas de frutas.

Entre el 2018 y el 2023, se espera que el volumen de frutas vendidas a través de los canales minoristas y de servicio de alimentos crecerá de manera gradual y en pequeños volúmenes. Para el 2023, se estima que las frutas vendidas al por menor alcanzará los 2,38 millones de toneladas, y aquellas vendidas a través del canal de servicio de alimentos superarán las 425 mil toneladas.



Fuente: Euromonitor

Tesco es el establecimiento con mayor participación en el Reino Unido. No obstante, esta ha disminuido en los últimos años, pasando de 29% en el 2015 a 27% en el 2018. Otros establecimientos que han experimentado una disminución en su participación de mercado en los últimos cinco años son Sainsbury's, Asda (parte de Walmart Group) y Morrisons, con 15%, 15% y 10% respectivamente. La caída de los cuatro principales establecimientos minoristas se debe principalmente al aumento en la cantidad de tiendas de descuentos y el crecimiento de las ventas en línea. Se espera que estos sectores sigan creciendo durante los próximos años.

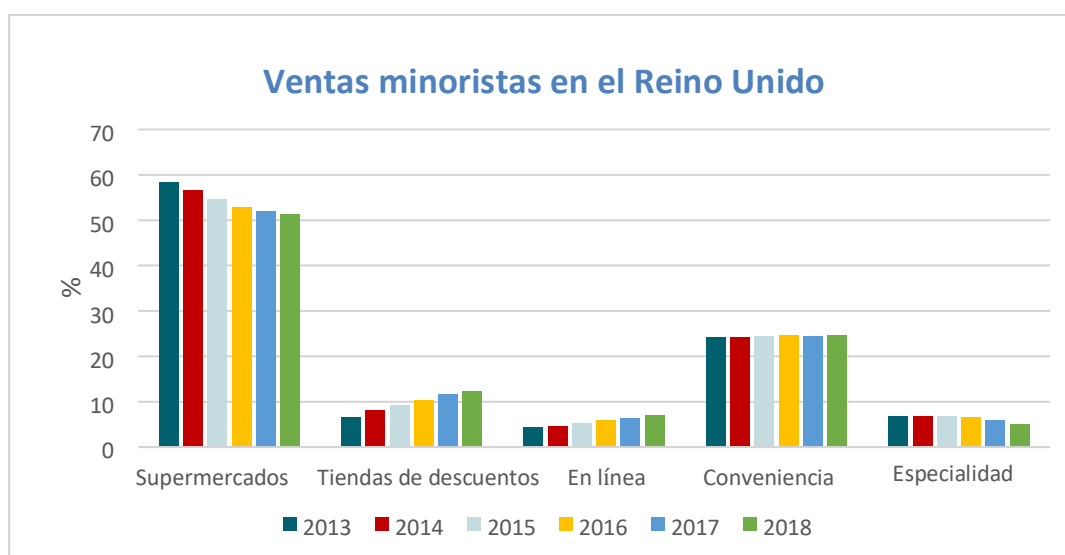


Fuente: Kantar World Panel

El sector minorista del Reino Unido está pasando por un cambio importante en su estructura. La venta de alimentos en supermercados ha disminuido, pasando de

representar el 58% de las ventas totales minoristas en el 2013 al 51% en el 2018. Por otro lado, los establecimientos minoristas que más han crecido son las tiendas de descuento, como Aldi y Lidl. Estas empresas registraron el mayor incremento en su participación de mercado, pasando del 6% en el 2013 a 12% en el 2018. Las tiendas *online* también lograron capturar mayor mercado, pasando de 4% a 8% durante el mismo periodo. Por último, las tiendas de conveniencia se mantuvieron estables, incrementando su participación de 24.1% en el 2013 a 24,5% en el 2018.

En los últimos cinco años, la estructura del mercado ha cambiado por el crecimiento de las tiendas de descuento. Su éxito proviene de la importancia que les dan a los precios a lo largo de toda la cadena de suministro. Las principales tiendas de descuento han manifestado sus intenciones de continuar abriendo establecimientos en el Reino Unido, mientras que otros supermercados más convencionales están cerrando algunos de sus puntos de venta y/o han puesto en espera cualquier plan para una mayor expansión. Empresas como Marks & Spencer y Waitrose, dirigidos principalmente a sectores económicos altos, han sufrido, en particular, a manos de las tiendas de descuento.



Fuente: Mintel

3.1.2 El crecimiento de las tiendas de descuento

En conjunto, Aldi y Lidl tienen casi el 10% del mercado de alimentos minoristas, sin embargo, son el único formato que ha logrado ganar participación en los últimos cinco años. Esto ha sido impulsado por los consumidores británicos que cada vez buscan más alimentos de calidad, pero a precios más asequibles. Solo en el 2018, Aldi abrió 70 tiendas en todo el Reino Unido, llegando a tener un total de 825. Tienen planeado expandirse durante los siguientes años y alcanzar las 1,200 tiendas para el 2025.

El incremento de las tiendas de descuentos ha aumentado la naturaleza de un canal minorista que ya es altamente competitivo. En consecuencia, los principales minoristas también están buscando competir con los precios de tiendas como Aldi y Lidl, especialmente en las categorías de productos frescos, carne, pescado y lácteos.

Esto ha generado un aumento en campañas de publicidad y grandes descuentos. Tesco, por ejemplo, recientemente lanzó una campaña llamada “Fresh 5”, en la que da descuentos a cinco frutas y vegetales diferentes cada dos semanas.



Un ejemplo de una campaña de publicidad televisiva de un minorista en el Reino Unido

La forma en la que las tiendas de descuento tratan con sus proveedores es diferente a la de minoristas convencionales más establecidos en el Reino Unido. Las tiendas de descuento tienen un modelo de negocio más simplista que se puede resumir de la siguiente manera:

Las tiendas de descuento o “discounters”

- Tienden a abastecerse de una cantidad limitada de variedades de frutas dentro de cada categoría (ej. compran muchas unidades de solo tres variedades de cítricos).
- No siempre se abastecen de todas las categorías de fruta.
- Suelen asegurar pedidos quincenales o mensuales, a través de una licitación electrónica donde el precio es el factor decisivo sobre quién se adjudica el negocio.
- No suelen solicitar muchas reuniones con los proveedores para discutir cuestiones técnicas relacionadas a la cosecha de las frutas.
- Realizan inspecciones de las instalaciones de los proveedores en ciertas ocasiones.
- Evalúan las categorías y el rendimiento de los proveedores en ciertas ocasiones.

Minoristas convencionales

- Tienden a operar de la manera opuesta a todos los puntos mencionados anteriormente.
- Siempre están interesados en abastecerse de nuevas variedades de frutas con el propósito de diferenciarse de su competencia.
- Se enorgullecen de ofrecer la mayor cantidad de variedades a los consumidores durante todo el año.

- Desarrollan relaciones a largo plazo con los proveedores y trabajan solo con dos o tres empresas por cada categoría de producto.
- Realizan revisiones de los productos regularmente.
- Evalúan continuamente el desempeño de los proveedores.
- Solicitan reuniones con los proveedores cada cierto tiempo.
- Buscan que los proveedores estén dispuestos a apoyarlos en campañas de promoción.
- Operan en programas de temporadas completas donde los volúmenes e incluso los precios indicativos se acuerdan por adelantado y luego se reajustan a medida que avanza la temporada.
- Cuando es posible buscan acortar las cadenas de suministro, de modo que eliminan lo que podría considerarse costos innecesarios mediante el abastecimiento directo de los productores.

Dicho esto, la calidad de la fruta vendida a los consumidores no varía mucho entre las tiendas de descuento y minoristas convencionales, e incluso, en algunos casos, los productos que ofrecen provienen de los mismos proveedores. Las principales diferencias radican en la simplicidad del modelo de negocio que operan las tiendas de descuento y la menor expectativa de margen que tienen como resultado.

Tiendas de conveniencia

El crecimiento de estas se ha desacelerado en los últimos tres años, debido a que no logran competir con formatos más grandes que ofrecen productos innovadores a precios competitivos. Algunas encuestas revelan que alrededor del 56% de los consumidores buscan alternativas a las tiendas de conveniencia para ahorrar dinero. No obstante, estas siguen liderando las ventas en aperitivos o snacks. Marks & Spencer es la tienda de conveniencia más popular en el Reino Unido, reconocida por su calidad y experiencia de compra *premium*. Las tiendas de descuento no son tan competitivas en el sector de conveniencia, ya que su modelo de negocio no se presta a este formato.

Ventas en línea

Las ventas en línea son un enfoque importante para los principales establecimientos minoristas. Actualmente, sólo las tiendas de descuentos no ofrecen un servicio completo de comercio electrónico a sus clientes.

Sin embargo, en los últimos dos años, las ventas en línea de los minoristas convencionales han disminuido, ya que empresas nuevas como Amazon y Hello Fresh ofrecen la opción de escoger una menor cantidad de productos por compra, además de tener una mayor diversidad de productos hechos por empresas emergentes en el sector de alimentos. Los pedidos de comida fresca son cada vez más populares entre la oferta de empresas con ventas en línea. Adicionalmente, estas empresas se benefician de una presencia de marca más fuerte a través de mayores esfuerzos de publicidad y ofrecer a los compradores grandes variedades de marcas con diferentes rangos de precios.

Se espera que el mercado de alimentos de venta en línea crezca en los próximos años, a medida que los consumidores acepten más el formato y la nueva tecnología acelere

el cambio. Este sector también se beneficiará de poder proporcionar comodidad a los consumidores, con la experiencia de compra cada vez más personalizada. También, habrá un crecimiento en la comida para llevar a través del desarrollo de plataformas digitales para los dispositivos móviles, que permiten que uno arme una canasta virtual de compra, como Uber Eats o Deliveroo.

3.2 Sector mayorista

Muchos establecimientos mayoristas se fundaron en el centro de las ciudades más grandes del Reino Unido en la década de 1970. El panorama para estos realmente cambió cuando los supermercados comenzaron a abastecerse directamente de los productores. Esto, combinado con el aumento del tráfico en los centros urbanos y la necesidad de mantenerse al tanto de las nuevas normas y requerimientos técnicos del sector de alimentos, ejerció presión durante un largo período de tiempo sobre los mayoristas convencionales en el Reino Unido.

Actualmente, la cantidad de establecimientos mayoristas continúa disminuyendo. En la década de 1980, habían alrededor de 35, hoy en día, no hay más de 20. Los principales se encuentran en Londres (donde hay tres de ellos, por razones históricas) y Birmingham, pero también hay mayoristas en las ciudades más grandes del país, como Manchester, Leeds, Bradford, Bristol y Glasgow.

Lo que ha mantenido “a flote” a este sector durante los últimos 15 años ha sido el suministro a los sectores de catering y comida preparada, así como al de comercio minorista independiente. Los establecimientos que lograron sobrevivir los últimos 20 años a los cambios en la industria de alimentos lo hicieron con mucho esfuerzo. La mayoría de ellos siguen operando de la misma manera en que lo hacían antes, valorando mucho las relaciones que han mantenido con sus proveedores y consumidores a lo largo del tiempo. La adopción de nuevas tecnologías para hacer pedidos, por lo general, ha sido lenta.

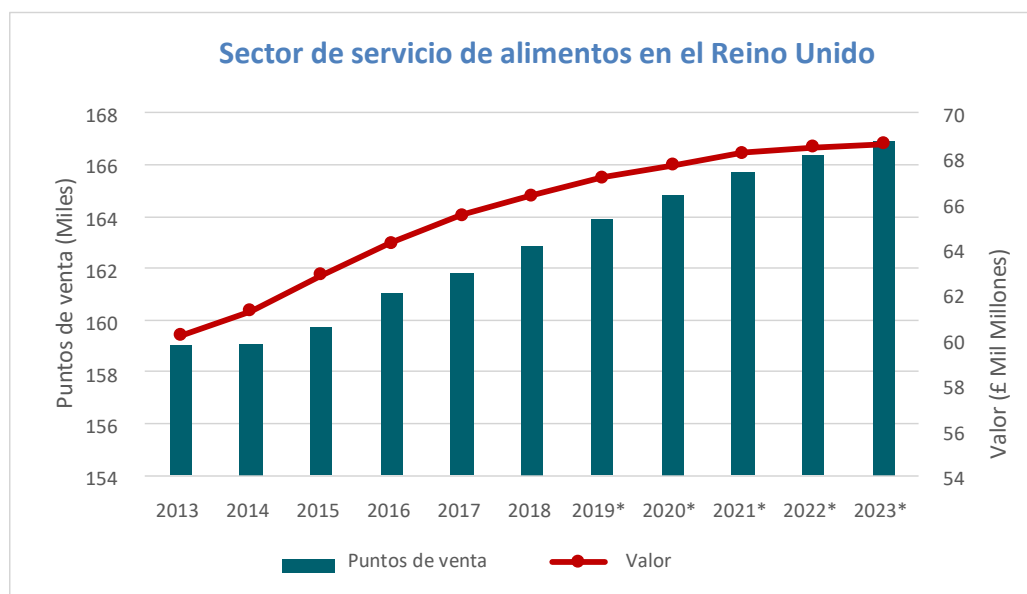
La mayoría de los principales importadores y distribuidores en el Reino Unido todavía tienen clientes en mercados mayoristas convencionales ubicados alrededor del país, pero estos operan como divisiones independientes del negocio. Por otro lado, los supermercados no se abastecen de los establecimientos de venta al por mayor, en cambio, lo hacen a través de diferentes distribuidores y/o directamente de los productores.

Dicho esto, los establecimientos mayoristas siguen representando una buena opción de negocios para los productores y exportadores peruanos. Anteriormente, los mercados mayoristas solían ser destino de los productos que no cumplían con los estándares exigidos por los supermercados, sin embargo, ahora buscan abastecerse de productos que tengan un balance entre calidad y precio.

Por último, la principal diferencia entre el proveedor de un establecimiento mayorista y el de un supermercado es la negociación sobre una base de comisión (que es deducida del precio de venta por el mayorista).

3.3 Sector de servicio de alimentos

Actualmente hay alrededor de 164 mil puntos de venta en este sector en el Reino Unido, con ventas totales que superan los US\$ 86 mil millones. La cantidad de puntos de venta en el país ha aumentado a una TCAC de 0,5% en los últimos cinco años. Para el 2023, se espera que esta tasa de crecimiento mantenga la misma trayectoria, alcanzando un aproximado de 167 mil puntos de venta.



Fuente: Euromonitor

El valor total de las ventas en este sector ha incrementado a una TCAC del 2% en los últimos cinco años, no obstante, se espera que estas caigan alrededor de 0,6% en los próximos años hasta alcanzar los US\$ 84,7 mil millones en el 2023. Los restaurantes independientes representan el 71% de todos los establecimientos del sector servicio de alimentos mientras que las cadenas de restaurantes representan el 29%. La mayoría de restaurantes independientes son clasificados como de servicio limitado, seguido por aquellos clasificados como cafés. Estos últimos, son el tipo de establecimiento que predomina como cadena de restaurantes.

El 67% de las ventas del sector de servicio de alimentos en el Reino Unido se produce dentro de restaurantes. Sin embargo, esta cifra ha disminuido en un 5% en los últimos años, pasando de 72% en el 2013 a 67% en el 2018.

Entre el 2013 y el 2018, hubo un aumento importante en la entrega de alimentos a domicilio y de comida para llevar, que en conjunto representan el 32% del mercado. El crecimiento en estas dos categorías ha sido impulsado por el desarrollo en tecnología y sistemas de pedidos en línea. Deliveroo y Uber Eats, son dos de las empresas especializadas en la entrega de alimentos preparados más grandes y populares en el Reino Unido.

Por su parte, el mercado de cadenas de restaurantes se encuentra relativamente fragmentado, teniendo diez empresas líderes que en conjunto abarcan el 54% de la

participación. McDonald's y Greene King Pubs son los dos establecimientos más grandes de esta categoría.

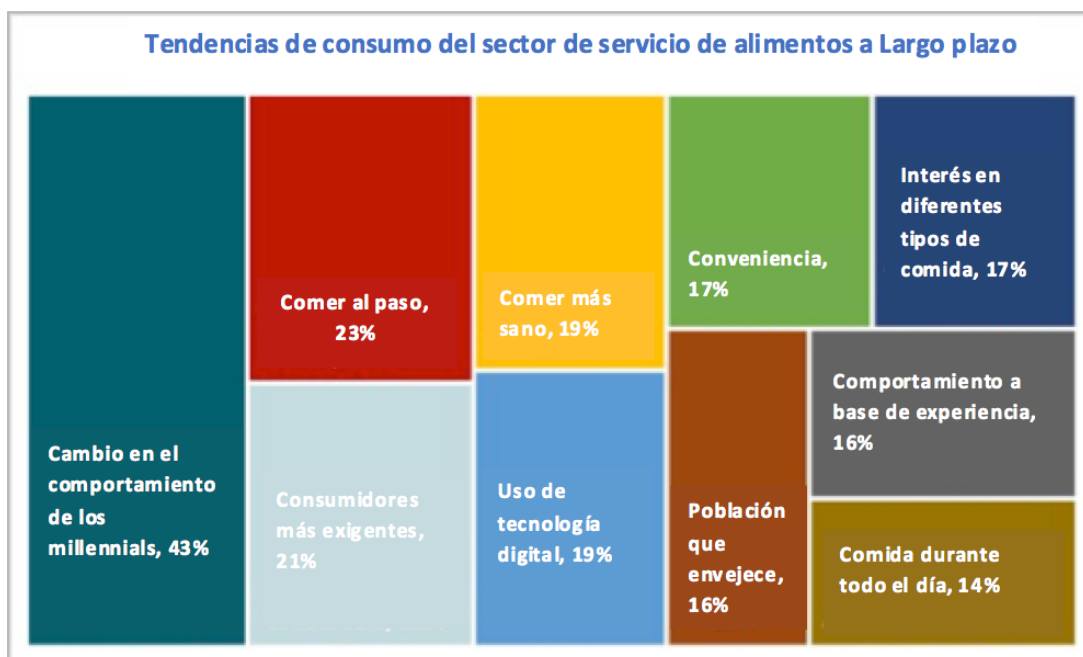
En la mayoría de las ciudades más importantes del Reino Unido, hay increíbles opciones de lugares para comer y una gran variedad de estilos culinarios. En la década de 1980, la comida asiática como la de China e India, estuvieron muy de moda y en menor medida la comida caribeña o mexicana. Actualmente, es común encontrar restaurantes que ofrecen comida de todo el mundo, incluyendo la de Europa de Este, Sudeste Asiático y de países latinoamericanos.

Los restaurantes han experimentado un período constante de cambio y algunos cierres de alto perfil como "Jamie's" (un conocido chef y personalidad de televisión). Esto se debe a la combinación de la presión económica general en las calles principales de compra minorista del Reino Unido por una posición fiscal desfavorable sobre las tasas comerciales, así como el cambio a las compras en línea y los servicios de entrega a domicilio. Esto significa que, especialmente durante la semana laboral, los consumidores pueden pedir sus comidas de restaurante favoritas y disfrutarlas en casa.

Los principales establecimientos que atienden al sector de servicio de alimentos operan de manera similar a los supermercados en los siguientes ámbitos:

- Tienen proveedores especializados para abastecerse de diferentes tipos de alimentos.
- Requieren una amplia gama de tipos y variedades de calidad de productos para atender una base de clientes diversa que puede, por ejemplo, incluir hoteles de cuatro o cinco estrellas o cadenas de comida rápida y restaurantes informales.
- Tienden a enfocarse en lo que se consideran productos esenciales para su oferta en general.
- Suelen a operar en forma de licitación y, en algunos casos, pueden ser a un precio fijo por largos períodos de tiempo.
- También tienden a operar a nivel regional, mientras que la mayoría de los proveedores de supermercados operan a nivel nacional.
- Son muy conscientes de los costos.
- Son conscientes de la imagen de la fruta que compran y de dónde proviene.
- Están interesados en proveedores que puedan proporcionar un servicio con valor agregado, por ejemplo, aquellos que empacan o envasan las frutas para que ya estén listos para vender.
- Buscan acortar su cadena de suministro al comprarle directamente a algunos productores.

El siguiente diagrama muestra algunas de las tendencias de consumo que afectarán el sector de servicio de alimentos a largo plazo.



Fuente: MCA – Insight

4. Factores que impactan el mercado

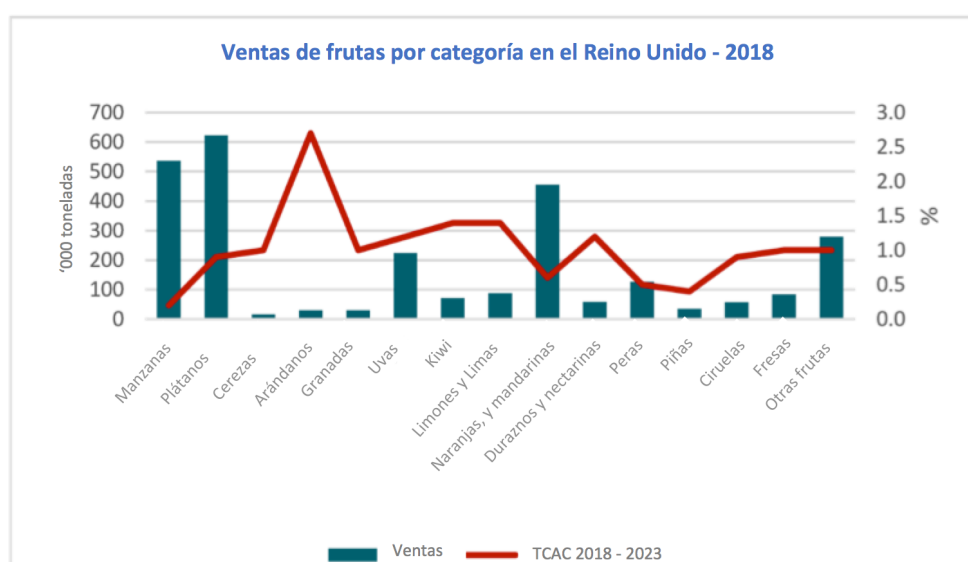
4.1 El sector de frutas frescas

De todas las categorías de frutas en el Reino Unido, los plátanos y las manzanas son los productos con mayor volumen de ventas, alcanzando las 622 mil toneladas y 535 mil toneladas respectivamente en el 2018. Actualmente, los mercados de estas frutas, y también el de cítricos, se encuentran relativamente saturados en términos de demanda en general.

Los volúmenes de venta de arándanos, cerezas y frambuesas son menores a la de plátanos y manzanas. En el 2018, estas frutas registraron volúmenes de ventas inferiores a las 100 mil toneladas cada uno. Sin embargo, ha habido un crecimiento significativo en ventas de frutos del bosque, aunque en menor medida en cerezas en los últimos cinco años.

Esto se debe, en parte, a que varios supermercados han adaptado una tendencia por vender frutas producidas dentro del país, incluyendo las tiendas de descuentos alemanas. Además, los principales productores británicos han invertido en su capacidad de producción para períodos más largos de tiempo a través del uso de técnicas de cultivo más avanzadas.

A nivel comercial, el Perú no es considerado como uno de los principales proveedores de cerezas al mercado británico, como sí lo es de arándanos, en gran parte debido al incremento de la producción local y también a la dependencia del mercado por las importaciones de esta fruta de países como España, Alemania y Chile.



Fuente: Euromonito

4.2 Características de la demanda

Tanto el Departamento Gubernamental del Reino Unido para el Ambiente, Alimentación y Asuntos Rurales (DEFRA), como la Universidad de Reading, han publicado distintos informes sobre las características de la demanda de frutas y vegetales frescos en el Reino Unido. Se determinó que, por lo general, la diferencia en los precios de estos suele tener un mayor efecto en el consumo de frutas frescas que en el de vegetales frescos.

Asimismo, los informes indican que la dieta de los hogares británicos que enfrentan precios más bajos por vegetales frescos es mejor en términos de cantidad de vegetales consumidos que la de los hogares que enfrentan precios más altos. Lo mismo se aplica, pero en menor medida al precio de las frutas frescas y al consumo de estas.

Además, los hogares aumentan su consumo de pescado y carnes a expensas del consumo de frutas, si se enfrentan a precios más bajos y atractivos. Por otra parte, las elasticidades de precios cruzados muestran que un aumento de precios de las frutas frescas lleva a los consumidores a sustituirlas por frutas enlatadas y jugos, y del mismo modo, un aumento de los precios de los vegetales frescos hace que los consumidores los sustituyan por vegetales enlatados. Por el contrario, se realiza muy poca sustitución entre frutas o vegetales enlatados y sus equivalentes frescos.

Las elasticidades de gasto revelan que las diferencias en ingreso y, por lo tanto, en gasto de alimentos entre los hogares británicos, generan diferencias comparativamente mayores en el consumo de vegetales que en el consumo de frutas frescas.

En general, en comparación con otros grupos de alimentos, los ingresos en el Reino Unido tienen un impacto relativamente pequeño en la composición de la dieta de los hogares con respecto a las frutas y vegetales frescos.

4.3 Características de los consumidores

Al igual que en muchos mercados internacionales de productos frescos, los conceptos de sanidad alimentaria, relación entre el costo-valor del producto, la conveniencia y las opciones de productos, afectan el comportamiento y decisiones de los consumidores en el Reino Unido. A medida que la industria de alimentos evoluciona, surgen nuevos conceptos que se hacen prioridad.

Por ejemplo, el aumento en el uso de la tecnología ha permitido que los consumidores puedan comparar productos y precios con mayor facilidad a través de diferentes plataformas de comercio electrónico como 'My Supermarket'.

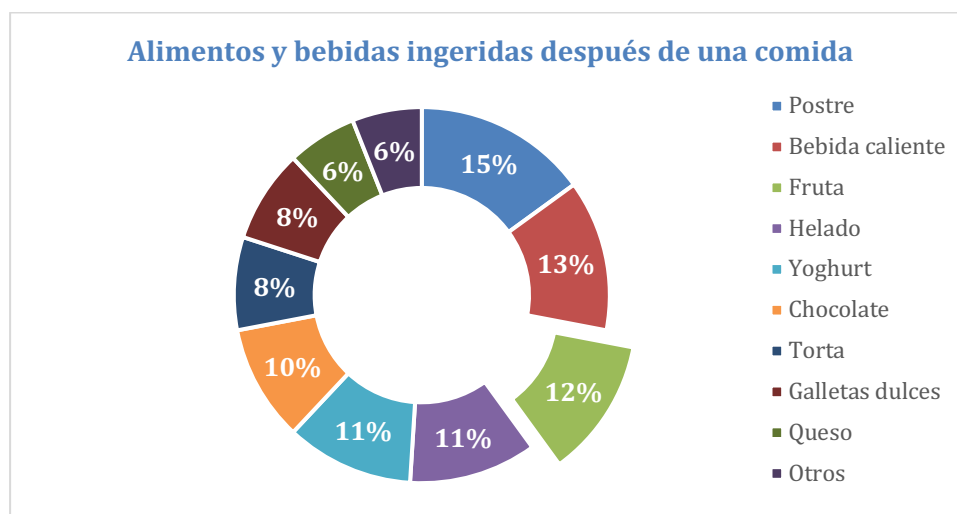
Algunas de las tendencias de consumo que afectarán la demanda de frutas en el Reino Unido en los próximos años son las siguientes:

- El crecimiento de la dieta vegana entre los consumidores británicos. Aunque la mayoría de las personas en el país seguirán consumiendo carnes y productos lácteos, hay un cambio innegable hacia la reducción del consumo de este tipo de proteínas.

- El uso de las redes sociales para saber cómo se producen los alimentos, dónde se venden y cómo se puede usar en diferentes recetas de comida.
- La tendencia actual de consumir snacks o meriendas, así como el enfoque en la relación entre alimentación saludable y bienestar mental, ha llevado a un mayor interés a lo que se conoce como "superalimentos". Los arándanos son quizás el ejemplo clásico de esto y la imagen general de Perú como proveedor de estos productos juega un papel importante en esta tendencia.
- Un mayor interés de los consumidores en la transparencia de la cadena suministros como el lugar donde se produce, quién lo produce, envases que se utilizan, cómo se ha enviado al Reino Unido, las condiciones de trabajo de los productores, recursos hídricos que se utilizan para el cultivo, así como el impacto socioeconómico y ambiental.
- La importancia del precio para los consumidores; las tiendas de descuento han demostrado que las frutas y vegetales frescos de buena calidad se pueden suministrar a un precio más bajo de lo que se pensaba anteriormente.
- El crecimiento de las compras en línea.
- Preocupaciones más amplias sobre el medio ambiente, por ejemplo, el uso excesivo de envases, insumos agroquímicos, etc.

Los gustos y hábitos de los consumidores también están cambiando; los alimentos a base de plantas, "libres de alérgenos", y la salud y bienestar se han convertido en tendencias cada vez más populares. Las empresas que producen snacks o meriendas ahora están lanzando nuevos productos que apelan a estas nuevas tendencias, siendo las frutas una opción interesante y fácil de elegir para los consumidores.

Por otro lado, los postres y las bebidas calientes son las opciones más populares para el consumo después de una comida, seguido por las frutas. Estas últimas son especialmente preferidas por las mujeres, que ven a las frutas como una opción más ligera y saludable.



Fuente: Mintel

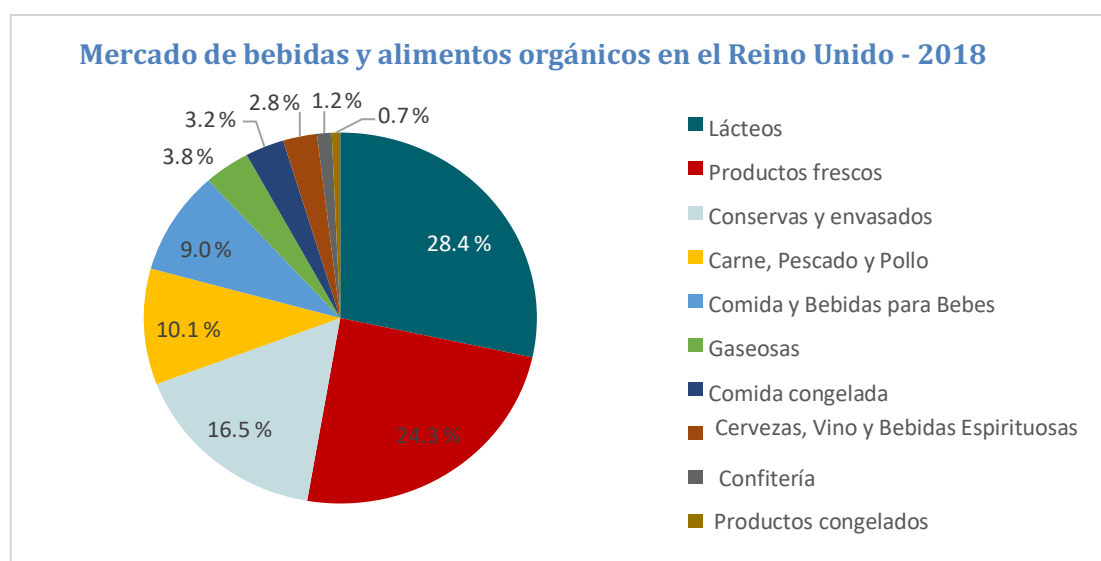
4. 4 Frutas orgánicas

El mercado de alimentos orgánicos del Reino Unido está proyectado a alcanzar un valor de US\$ 3,2 mil millones en el 2020. Las ventas de este sector han crecido anualmente en los últimos siete años, con el canal de entrega a domicilio el de mayor crecimiento durante el último año, el cual registró un aumento interanual de aproximadamente 14,2%.

Esto se debe principalmente a la gran variedad de productos que están en stock en línea y el hecho de que una mayor cantidad de millennials ahora compran por Internet. Los productos lácteos y frescos representan el mayor volumen de ventas en la categoría de alimentos y bebidas orgánicas, con cuotas de 28% y 24%, respectivamente. Las ventas del sector de servicio de alimentos orgánicos aumentaron un 7,8% en el último año, alcanzando los US\$ 120 millones.



Fuente: Mintel



Fuente: Mintel

4.5 Brexit

El país británico se unió a la Unión Europea en 1973, y desde entonces mantuvo diferencias con otros países europeos en cuestiones fundamentales sobre asuntos sociales, económicos y políticos. De hecho, el Reino Unido realizó un referéndum sobre si debía permanecer en la UE o no en 1975, sólo dos años después de su adhesión.

La relación del país británico con el resto de la UE no ha sido fácil y es un tema que ha dividido la política del Reino Unido, especialmente más para la derecha, Partido Conservador, durante al menos dos generaciones. En Junio del 2016, a través de un referéndum, el Reino Unido votó a favor de su salida de la Unión Europea, formalmente conocido como “Brexit”. Esto dio inicio a una serie de votaciones, debates y generó inestabilidad política.

Con la elección de Boris Johnson como primer ministro del Partido Conservador, el Reino Unido oficialmente dejó la UE el día 31 de enero del 2020, habiendo negociado durante varios meses un acuerdo de divorcio que fue finalmente firmado en diciembre del 2020. Éste garantiza el acceso del Reino Unido a los mercados de los 27 países miembros de la UE y viceversa. Por lo tanto, proveedores de la UE seguirán disfrutando de un arancel cero para ingresar sus productos al Reino Unido, por lo cual no enfrentan barreras arancelarias.

Por otro lado, gracias al acuerdo comercial firmado entre el Reino Unido y, Colombia, Ecuador y Perú en mayo del 2019, el acceso de las exportaciones peruanas hacia este mercado permanecerá sin modificaciones. Esto garantiza que los productos peruanos sigan teniendo libre acceso bajo las mismas condiciones que gozan actualmente en la Unión Europea.

Las consecuencias de la separación del Reino de la Unión Europea y la adaptación de las nuevas condiciones de acceso podrían disminuir el flujo comercial de frutas y vegetales frescos del Continente, situación que podría traer interesantes oportunidades para que los productores y exportadores peruanos establezcan relaciones comerciales en el Reino Unido. En todo caso, los establecimientos minoristas continuarán sus esfuerzos en mantener su oferta de frutas durante todo el año, por lo que podría incrementar la demanda de frutas importadas.

5. Acceso y regulación de mercado

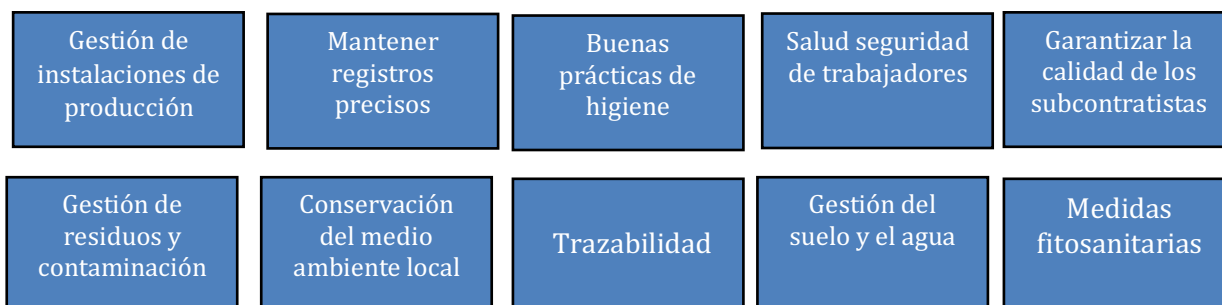
5.1 Requerimientos de acceso al mercado

El acceso al mercado está regulado por el gobierno británico y los lineamientos impuestos por la EU para las normas técnicas y estándares de calidad.

Además de la legislación vigente que abarca ámbitos como el uso de pesticidas, el envasado y reciclado, existen especificaciones técnicas, establecidas por los minoristas británicos. Los productores y exportadores peruanos necesitarán cumplir las normas mínimas de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA), o Global GAP (https://www.globalgap.org/uk_en). Estas normas se utilizan comúnmente en los mercados internacionales, por lo que cumplir con sus requisitos debería ser una prioridad para las empresas que consideren exportar a este mercado.

Global GAP tiene un Director Técnico con sede en Perú. En el siguiente enlace, se podrá encontrar mayores detalles sobre las normas de BPA pertinentes a la exportación de frutas y vegetales del Perú: <https://www.cuperu.com/portal/en/programas-de-certificacion/global-gap/global-gap>

Los Estándares de Global GAP para frutas y vegetales cubren toda la cadena de suministro desde la producción, gestión del suelo hasta el empaquetado y almacenamiento. Incluye requisitos para áreas tales como:



La mayoría de los proveedores del Reino Unido también se adhieren a las normas establecidas por el British Retail Consortium (<https://brc.org.uk>) que cubren áreas tales como:

- Seguridad alimentaria
- Materiales de empaquetado y empaques
- Almacenamiento y distribución
- Productos de consumo
- Agentes y brókers



Otros requisitos que suelen pedir los supermercados a sus proveedores son los siguientes:

- Detalles de procedimientos de almacenamiento e instalaciones
- Procedimientos para evitar cualquier tipo de contaminación con otros alimentos.
- Procedimientos de limpieza de productos
- Procedimientos de pruebas de calidad y residuos de pesticidas
- Control de alérgenos
- Procedimientos de devolución de productos
- Detalles sobre el seguro
- Procedimientos de quejas del cliente
- Política de uso del agua
- Política de reducción y uso de plásticos
- Política de reducción de pesticidas
- Detalles sobre la gestión de residuos. Según la organización WRAP (Waste and Resources Action Programme) del Reino Unido, se estima que se pierden hasta 51,000 toneladas de bayas en todas las etapas de la cadena de suministro, que representan un valor de US\$ 275 millones por año, pero con una alta proporción de esto a nivel del consumidor.

Todos los puntos mencionados anteriormente, muestran que el Reino Unido es un mercado muy exigente en cuanto a regulaciones y especificaciones técnicas de acceso. No obstante, también es un mercado donde existen muchas oportunidades para los proveedores de fruta que estén comprometidos en cumplir con sus normas. El mercado británico recibe envíos de aproximadamente 3,7 millones de toneladas de fruta al año de todo el mundo. Los exportadores peruanos tendrán que adaptarse a estas normas y requisitos para poder construir relaciones comerciales a largo plazo y acceder al mercado británico de manera más consistente.

Aparte de las exigencias técnicas de acceso, la mayoría de los importadores británicos prestan mucha atención a las iniciativas de responsabilidad social de sus potenciales proveedores, siendo el principal enfoque temas como el uso del agua, las condiciones de trabajo y el cumplimiento de estándares de protección del medio ambiente. Este es un aspecto donde algunos actores en la cadena de suministro tienen algunas preocupaciones sobre Perú como proveedor. La importancia de esto se vuelve aún más

relevante cuando los consumidores quieren un mayor conocimiento de dónde provienen sus alimentos, cómo se han producido y en qué condiciones.

Los exportadores peruanos deben entender que los principales minoristas del Reino Unido desean mantener una buena reputación dentro del mercado, y por lo tanto se fijarán en todos los detalles que sean necesarios antes de escoger un proveedor.

5.2 Barreras arancelarias

En mayo de 2019, el Reino Unido firmó un acuerdo multilateral con Colombia, Ecuador y Perú, países miembros de la comunidad andina, para que se garantice la continuidad del libre comercio con estos después del Brexit. Este acuerdo busca asegurar el gran valor del comercio que existe entre el Reino Unido y América del Sur de USD 2.7 mil millones, de esta forma mitigar cualquier posible impacto adverso del Brexit.

Como se mencionó anteriormente, los proveedores de la UE siguen disfrutando de una tarifa cero para ingresar sus productos al Reino Unido, por lo cual no enfrentan barreras arancelarias.

Con nuevos acuerdos comerciales a negociar, también existe oportunidad para que otros mercados se vuelvan importantes para el Reino Unido. Estados Unidos, por ejemplo, se encuentra en la primera etapa de negociaciones con el gobierno británico para firmar un nuevo acuerdo comercial. Esto abriría el libre comercio entre ambos países, y beneficiaría a proveedores estadounidenses de frutas frescas al Reino Unido, así como de otros productos como la soja, pollo y carnes.

Actualmente, Estados Unidos suministra cerezas, arándanos y otros frutos del bosque al mercado británico, pero en volúmenes reducidos. Por otro lado, con respecto a las exportaciones de frutas del Reino Unido, estas se limitan a otros mercados de la UE, e históricamente son envíos relativamente pequeños.

5.3 Barreras no-arancelarias

Hasta el momento no existen barreras no-arancelarias.

6. Actividades de promoción

6.1 Características de consumo

El gasto en algunos frutos del bosque como arándanos, frambuesas y fresas aumentó en unos US\$ 121,4 millones durante el 2018. Distintos factores han contribuido al incremento de ventas como la versatilidad, sabor y los beneficios para la salud que las hace atractivas para consumidores de todas las edades.

Como ocurre con muchas frutas y verduras disponibles en los supermercados, las frutas mencionadas anteriormente son atractivas debido a su disponibilidad a lo largo de todo el año. Las ventas de estas frutas se ven reforzadas por el crecimiento de las redes sociales, especialmente de plataformas como Instagram, donde los arándanos y las cerezas suelen aparecer en publicaciones sobre desayuno, almuerzo y postres.

6.2 Promoción de productos frescos

Varios de los principales supermercados realizan una gran cantidad de actividades promocionales en el sector de frutas y hortalizas frescas. Por lo general, los supermercados buscan llegar a un acuerdo con sus proveedores para determinar el financiamiento de estas actividades.

Las actividades de promoción normalmente toman las siguientes formas:

- Concursos
- Promociones y degustaciones en la tienda
- Publicidad en revistas para consumidores
- Ofertas de precios

El Grocery Code Adjudicator (<https://www.gov.uk/government/publications/groceries-code-adjudicator-statutory-review-2016-to-2019>), es la organización responsable de establecer las normas sobre la forma en la que las actividades de promoción pueden realizarse dentro del Reino Unido. El GCA trabaja en conjunto con el Ministerio de Comercio, Industria y Energía del Reino Unido para garantizar que exista una buena y justa relación entre los minoristas y sus proveedores con respecto a las actividades de promoción que elaboren.

El GCA, por ejemplo, prohíbe el uso de demandas de descuentos promocionales o cambios de precios al final de la temporada, a menos que se hayan acordado con antelación.

En cuanto al tipo de publicidad, la televisiva no suele usarse para productos frescos, pero la radio es bastante común. Algunos productos son promocionados en programas de televisión de estilo de vida sobre cocina, obteniendo un impulso en sus ventas a corto plazo y logrando un mayor impacto a mediano y largo plazo. Los arándanos, en particular, se han beneficiado por este tipo de actividad promocional en el pasado. Cabe precisar que, muchos de estos programas televisivos a menudo se refieren al origen del producto cuando es británico, pero en menor frecuencia cuando son importados.

Entre los programas de televisión de cocina más conocidos en el Reino Unido se encuentran:

- The Great Bake Off: <https://thegreatbritishbakeoff.co.uk>
- Master Chef: <https://thegreatbritishbakeoff.co.uk>
- Ready Steady Cook: <https://readysteadycook.com>

6.3 Publicaciones y ferias comerciales

Existen dos principales publicaciones especializadas en el comercio de productos frescos en el Reino Unido. Estas a menudo presentan noticias sobre desarrollo de importantes fuentes de suministro y/o novedades acerca del mercado. A lo largo de los años, Perú ha sido presentado en distintas oportunidades como una fuente de suministro importante para el sector alimentos frescos del mercado británico. Algunos de los principales proveedores también buscan comprar un espacio publicitario en estas revistas especializadas.

Las dos publicaciones son las siguientes:

- Fresh Produce Journal - <http://www.fruitnet.com/fpj>
- Euro Fruit – <http://www.fruitnet.com/eurofruit>

Ambas están disponibles en versión digital. Por otro lado, hay una serie de ferias y conferencias importantes para el sector de productos frescos donde se hacen presente los actores clave de la cadena de suministro, como los siguientes:

- London Produce Show - <https://londonproduceshow.co.uk/about>
- FPJ Live - <https://www.fpjlive.com>

Los importadores más grandes del país también asisten a las principales ferias internacionales en diferentes ciudades de Europa, como Berlín (Fruit Logistica) y Madrid (Fruit Attraction).

6.4 Características de los competidores

La mayor parte de la competencia de las exportaciones peruanas en el Reino Unido viene de otros países proveedores de frutas en Latinoamérica como Chile, México y Argentina.

Sin embargo, a pesar del aumento del suministro de frutas a lo largo de todo el año y la extensión de las temporadas, los productores y exportadores peruanos también compiten con productores de la UE y del Reino Unido.

Los productores y exportadores de otros países en Latinoamérica se caracterizan por lo siguiente:

- La mayoría cuenta con certificaciones internacionales reconocidas, tales como Global GAP, plantas acreditadas por el British Retail Consortium y una variedad de esquemas de sostenibilidad.
- Muchos han estado abasteciendo el mercado del Reino Unido durante un largo período de tiempo, en el caso de Chile, unos 30 años.
- Varios han desarrollado buena reputación en la cadena de suministro del país británico y cuentan con “un lugar” en el calendario de suministro de diferentes importadores.
- Todos tienen presencia en ferias de comercio internacional como Fruit Logistica en Berlín, que se celebra cada febrero y Fruit Attraction en Madrid.
- **Chile** es el país más establecido entre los tres principales proveedores latinoamericanos en el Reino Unido, aunque existe la preocupación de que Chile ha cambiado el enfoque hacia otros mercados internacionales como China, y en menor medida, a otras partes del Sudeste Asiático y Medio Oriente. Además, existe cierta preocupación sobre los disturbios civiles que tuvieron lugar en varias ciudades del país chileno, ya que estos habrían interrumpido los suministros al Reino Unido. Por otro lado, hay una fuerte sensación de que los problemas relacionados con la disponibilidad de agua, el costo de la mano de obra y otros desafíos económicos podrían hacer que Chile sea menos competitivo que en el pasado cuando se trata de abastecimiento al Reino Unido.
- **México** es más conocido por su suministro de mangos, uvas y paltas al Reino Unido que de otras frutas. Existe la idea que los exportadores mexicanos están más enfocados en abastecer el mercado estadounidense y muchas veces no prestan atención a los requerimientos del mercado británico.
- **Argentina** es conocida principalmente por el suministro de productos cítricos, como limones, uvas, manzanas, peras, y menos por las bayas, con la excepción de volúmenes relativamente pequeños de arándanos. Durante mucho tiempo, en el Reino Unido ha habido la sensación que Argentina tiene un enorme potencial para abastecer al mercado británico, pero esto se ha visto afectado por la falta de estabilidad política y económica que se observa en el país durante un periodo prolongado de tiempo.

En resumen, "lo mejor de lo mejor" de Chile, Argentina y México tendría una comparación favorable con “lo mejor” de Perú, de hecho, en una economía de rápida globalización, muchos de los principales actores de estos países han invertido en producción y exportación de frutas y verduras entre sí en los últimos 10 años.

Sin embargo, el crecimiento de las exportaciones peruanas al Reino Unido ha sido más rápido en todas las principales categorías de frutas que en los otros tres países en los últimos cinco a diez años, aunque Chile tiene un historial de suministro más largo. No hay una razón real para que los productores y exportadores peruanos no se sientan seguros de su potencial para suministrar más fruta al Reino Unido en el futuro, siempre que algunas de las áreas de debilidad que se han identificado a lo largo de este informe sean abordadas con el tiempo.

Sobre el apoyo a la exportación de frutas, varios países han financiado programas de promoción en el Reino Unido. El más conocido está financiado por la Asociación de Exportadores de Fruta de Chile (ASOEX), que ha tenido un programa de promoción en el Reino Unido durante 20 años aproximadamente. En los últimos años, sin embargo, ASOEX ha estado más interesado en financiar actividades de promoción y desarrollo comercial en el Sudeste Asiático.

ASOEX tiene un Director Comercial con sede en Madrid que realiza visitas ocasionales al Reino Unido para conocer a clientes / importadores claves y planificar campañas de promoción.

El sector de frutas frescas de Sudáfrica también tiene un programa de publicidad en el Reino Unido, dirigido principalmente a los importadores de manzanas, cítricos, y uvas y no suele abarcar los productos analizados en este estudio. Sin embargo, el programa se ha promocionado durante varios años y muestra una serie de actividades de promoción dirigidas al sector B2B y B2C.

Francia, España y los Países Bajos tienen programas de promoción en el Reino Unido para una serie de productos, algunos de ellos financiados por la Comisión de la UE. Estados Unidos también tiene una campaña promocional en el Reino Unido para arándanos y cerezas, y en el pasado, lo tuvo para todas las bayas. Estos, formaron parte del Programa de Acceso al Mercado, financiado en conjunto entre los productores/exportadores y el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA, por sus siglas en inglés). No obstante, al igual que con Chile, la atención de los grupos de exportación de EE.UU. se ha centrado en el sudeste asiático en los últimos años, y el presupuesto de promoción para el Reino Unido se redujo gradualmente.

El programa promocional más conocido en el Reino Unido es el financiado por la organización de manzanas Pink Lady®, que ha estado vigente alrededor de 20 años, habiendo incluido esfuerzos de marketing como:

- Publicidad en revistas y redes sociales
- www.pinkladyapples.co.uk
- Pink Lady® Club
- Redes Sociales
- Actividades de relaciones públicas
- Auspicio de la Maratón de Londres
- Patrocinio del Pink Lady® Food Photographer of the Year
- Concurso Nacional de San Valentín
- Campañas experimentales durante el verano
- Eventos para la comunidad LGBT
- Actividades específicas de promoción para minoristas



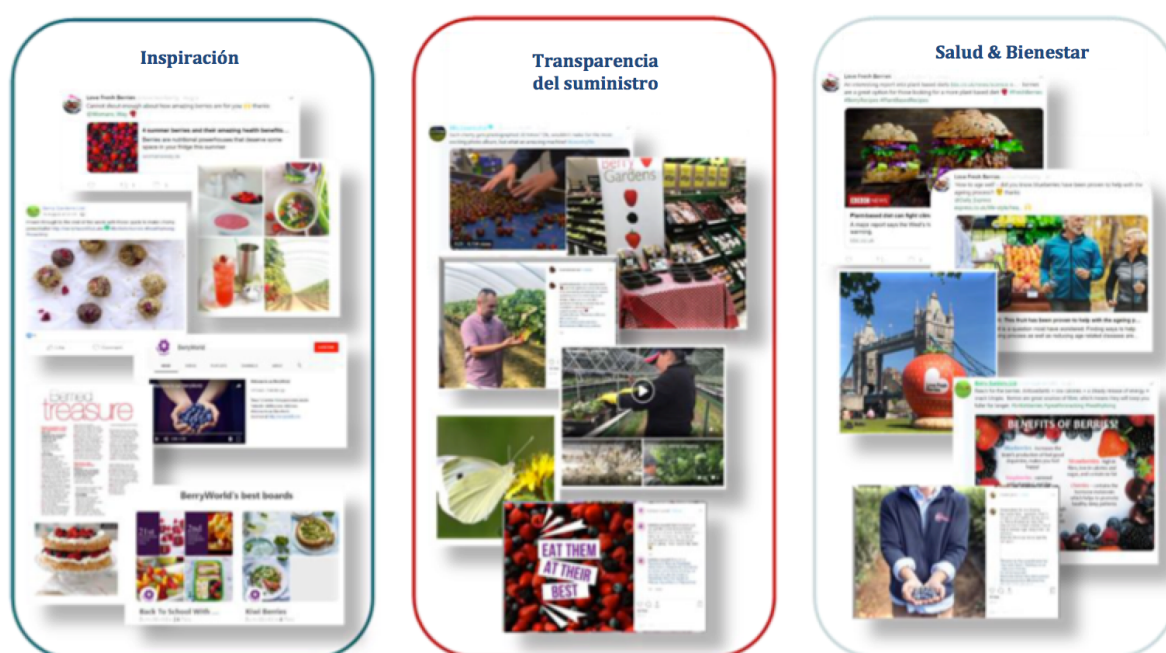
El apoyo en campañas de promoción a clientes clave se considera una parte importante de la propuesta de suministro en el Reino Unido. La marca sectorial "Superfoods" de Perú, se considera muy relevante para el mercado del Reino Unido.

6.5 Redes sociales

Las campañas de publicidad para frutos del bosque en el Reino Unido son más populares a través de redes sociales que otros canales más tradicionales como la televisión, radio o revistas. Las frambuesas, los arándanos, las cerezas y las fresas a menudo se agrupan en las redes sociales bajo la categoría de "frutos del bosque" o "berries".

Hay dos campañas de marketing para frutos del bosque destacadas en el Reino Unido; Love Fresh Berries (una campaña financiada por la Asociación Británica de Frutas de Verano, que representa a los productores de bayas del Reino Unido y el extranjero) y Berry Gardens (una cooperativa de producción y comercialización de agricultores británicos). Love Fresh Berries es la única campaña con un mensaje básico que resalta la disponibilidad de estos frutos a lo largo de todo el año, en comparación con otras campañas que solo son realmente visibles durante la temporada de verano.

Hay tres temáticas principales que se usan en publicidad en las redes sociales, estas son: inspirar a los consumidores, destacar la transparencia en la cadena de suministro, e indicar los beneficios para la salud y bienestar que trae el consumir frutas.



Ejemplo de campañas de publicidad de las bayas en Instagram

Sobre el tema de la inspiración, las campañas se centran en ideas de recetas, incluidos batidos, pasteles y ensaladas; esto se ve reforzado por chefs famosos y bloggers de comida como Joe Wicks y Deliciously Ella, entre los más populares, que usan Pinterest e Instagram para compartir fotografías creativas de sus comidas. Estrechamente

relacionado con esto, está el promover los beneficios para la salud y el bienestar de las bayas, que es un enfoque importante para transmitir a la audiencia.

Por otro lado, el tema de la transparencia de la cadena de suministro es uno de los principales dentro de la industria alimentaria, especialmente para productos como alimentos frescos. Es importante mostrar a los consumidores el origen de la producción y enfatizar la procedencia general del producto / proveedor para generar confianza en la fuente de suministro.

7. Cerezas

7.1 Producción local

La industria de cerezas del Reino Unido casi colapsa hace 20 años debido a los precios bajos de importación, así como lo costos altos de producción y mano de obra. En el 2000, la producción de cerezas en el Reino Unido alcanzó la cantidad más baja que se ha registrado en el sector, con 560 toneladas. La mayoría de las cerezas disponibles en los supermercados británicos durante ese año fueron abastecidas por España, Turquía y Estados Unidos a precios bajos.

Sin embargo, la industria de cerezas se ha recuperado recientemente, registrando un aumento en la cosecha local entre 2018 y 2019. Durante 2019, los productores británicos cultivaron aproximadamente 6,500 toneladas de cerezas, el doble comparado a las 3,160 toneladas del año anterior, y la cantidad más alta en los últimos 50 años.

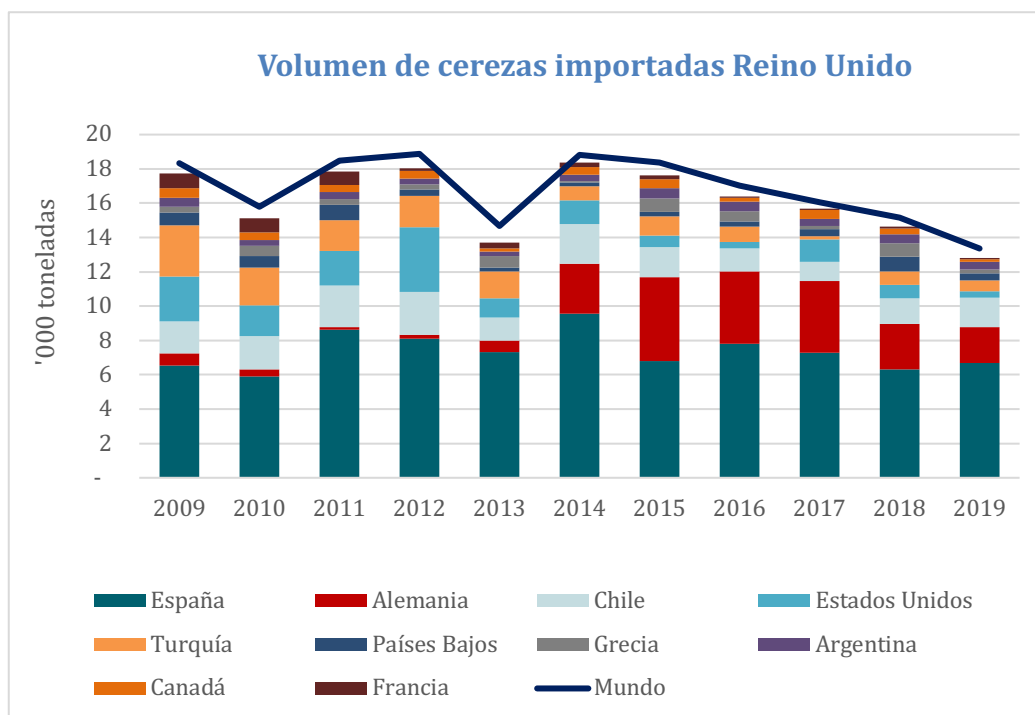
El periodo de cultivo de cerezas en el Reino Unido es notablemente corto, entre mediados de junio y de setiembre. Las cerezas que se producen a finales de este periodo provienen de Escocia. Según un reporte elaborado por Kantar World Panel, las ventas al por menor de cerezas en el Reino Unido actualmente tienen un valor de US\$ 170 millones.

7.2 Importaciones del Reino Unido

Como consecuencia del incremento en la producción local, las importaciones de cerezas al Reino Unido disminuyeron a una TCAC de 3%, pasando de 18,319 toneladas en el 2009 a 13,356 toneladas en el 2019. España fue el país con la mayor cantidad de envíos de cerezas al Reino Unido en el último año, con importaciones equivalentes a 6,699 toneladas.

Las exportaciones de Alemania a este mercado aumentaron significativamente comparado a otros proveedores, creciendo a una TCAC de 11%, y pasando de 714 toneladas a 2,084 toneladas. En el 2015, las importaciones procedentes de Alemania alcanzaron un máximo de 4,866 toneladas.

A diferencia de España y Alemania, todos los demás proveedores de cerezas del Reino Unido experimentaron una caída en sus envíos entre el 2009 y 2019, entre ellos Chile (-1%), Estados Unidos (-17%) y Turquía (-15%). De estos tres países, Chile fue el que registró la mayor cantidad de envíos de cerezas al mercado británico, con 1,695 toneladas en el 2019.

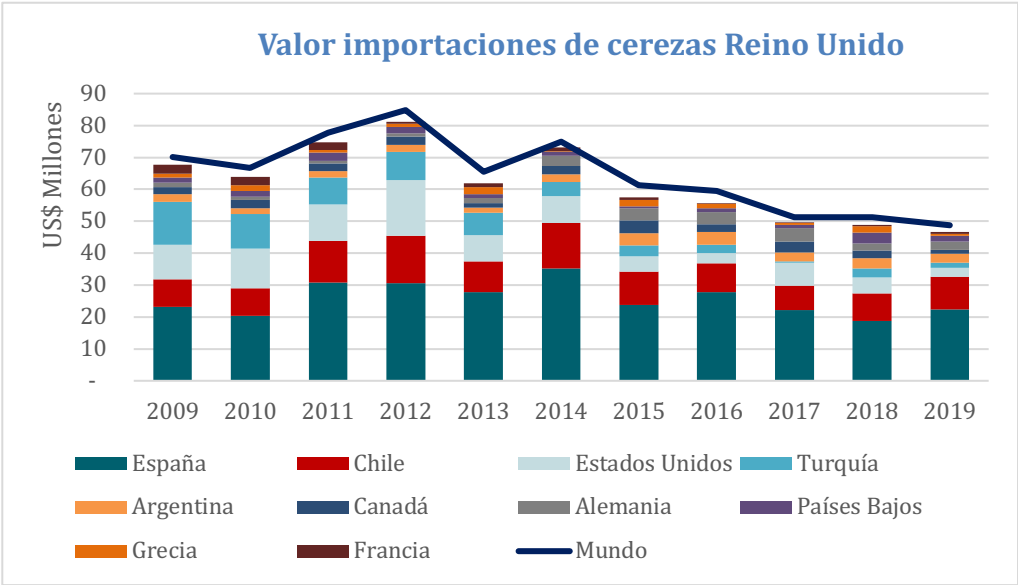


Fuente: UN COMTRADE

Por otra parte, el Perú todavía no ha exportado cerezas al mercado británico. Este todavía es un producto relativamente nuevo para la oferta exportable peruana, sin embargo, el Ministerio de Agricultura viene realizando planes de desarrollo para el cultivo de cerezas durante la ventana comercial de setiembre a noviembre, previo a la cosecha de Chile que inicia en diciembre.

La percepción que tienen los importadores británicos es que, por lo general, los proveedores latinoamericanos se enfocan en abastecer el mercado de China más que el del Reino Unido, debido a que los precios en este suelen ser hasta 20% más altos.

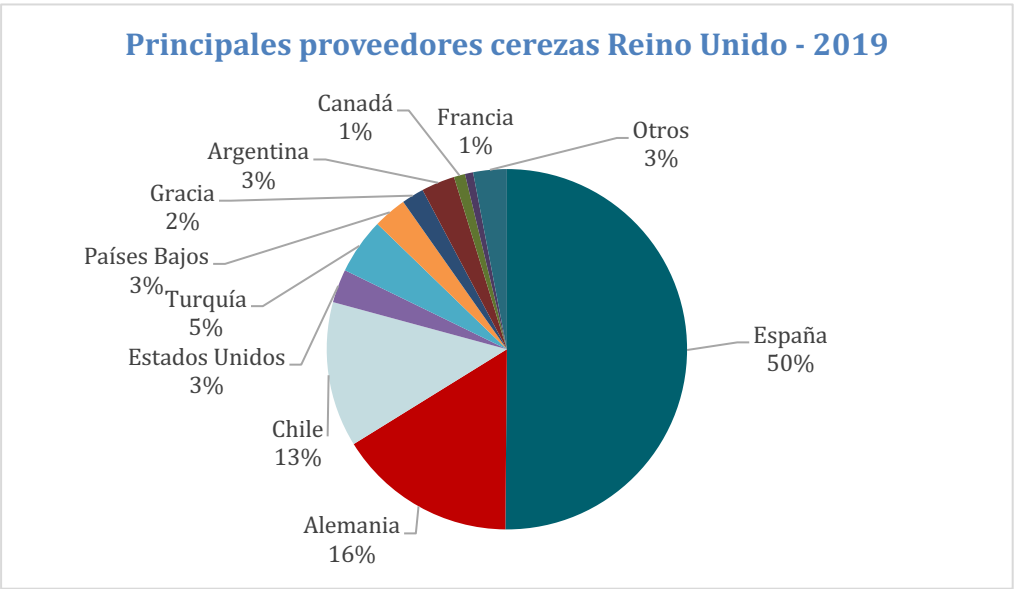
El valor total de las importaciones de cerezas al Reino Unido ha caído a una TCAC de 4% en los últimos diez años, disminuyendo de US\$ 70.1 millones a US\$ 48,7 millones. Los envíos de España, alcanzaron los US\$ 22,3 millones en el 2019, comparado con US\$ 23,2 millones registrados de este país en el 2009.



Fuente: UN COMTRADE

7.3 Principales proveedores

Durante el 2019, España fue el principal proveedor de cerezas del Reino Unido con una participación de mercado de 50%. Los demás proveedores registraron una participación de mercado bastante menor. Alemania, fue el segundo proveedor principal con 2,084 toneladas, correspondientes a una participación de 16%. Con respecto a los proveedores del hemisferio sur, Chile y Argentina fueron los más importantes, con envíos de 1,695 y 459 toneladas, equivalentes al 13% y 3%, respectivamente.



Fuente: UN COMTRADE

7.4 Disponibilidad de la oferta

Las cerezas producidas en el Reino Unido solo están disponibles entre los meses de junio y setiembre, lo que significa que el mercado depende de diferentes proveedores internacionales para satisfacer la demanda de los consumidores entre mayo y agosto. España y Estados Unidos son los principales actores durante ese periodo. Argentina, Chile y Marruecos son los principales proveedores de este mercado de manera contra estacional.

Origen de suministro	Disponibilidad en el Reino Unido												Peso de envase	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC		
Argentina														5kg
Australia														5/10kg
Bélgica														5kg
Blugaria														6/7kg
Canadá														9kg
Chile														5kg
Colombia														3.5kg
Chipre														3/6kg
Francia														5kg
Alemania														varios
Gracia														3/5kg
Hungría														6kg
Iran														2/3kg
Israel														4kg
Italia														1/2/5kg/10 x 500g
Jordania														varios
Líbano														3kg
Marruecos														varios
Países Bajos														3/5kg
Nueva Zelanda														varios
Noruega														varios
Pakistán														varios
Polonia														5kg
Portugal														2/5/6kg
Eslovaquia														2/5kg
Sudáfrica														4kg
España														2/5kg 10 x 0.5/1kg
Suecia	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	varios
Siría														varios
Turquía														0.5/1/2/5/10kg
Reino Unido														5kg
Estados Unidos														8/9kg

Fuente: Fresh Produce Journal

7.5 Estructura de precios

7.5.1 Precios al por menor

Durante el periodo que se preparó este informe, las cerezas más caras vendidas al por menor en el Reino Unido tuvieron un precio de US\$ 18,39 por kg. Estas cerezas se vendían en las tiendas de Waitrose. Por otro lado, las cerezas más baratas vendidas al por menor fueron las de Tesco, a un precio de US\$ 4,66 por kg.

La mayoría de las cerezas presentadas en los supermercados del Reino Unido estuvieron disponibles en envases de plástico. Lidl, fue el único supermercado que ofreció cerezas sin un envase a los consumidores. El envase más pequeño en el que se vendieron cerezas pesó 200g, mientras que el más grande pesó 650g.

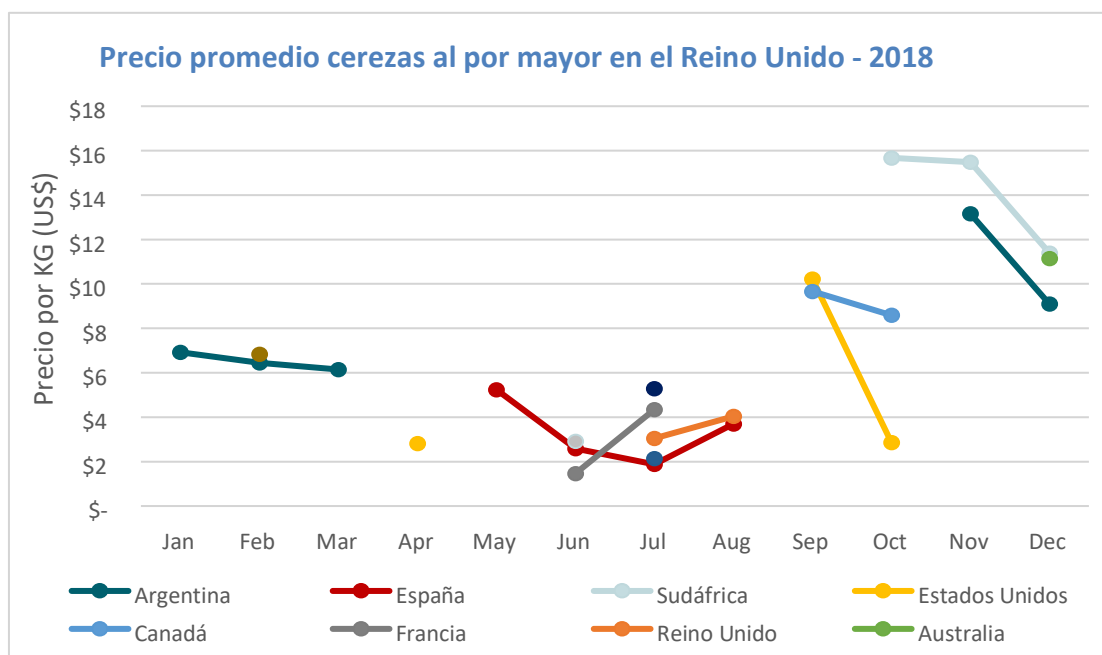
Supermercado	Producto	Tamaño del paquete (Gramos)	Precio del paquete (US\$)	Precio por kilo (US\$)	Tipo de empaque
Tesco	Tesco Cherries	400g	\$3.86	\$9.65	Envase plástico
	Tesco Suntrail Farms Picota Cherries	250g	\$1.27	\$5.10	Envase plástico
	Tesco Suntrail Farms Picota Cherries	550g	\$2.56	\$4.66	Envase plástico
ASDA	ASDA Farm Stores Cherries	200g	\$1.15	\$5.73	Envase plástico
	ASDA Grower's Selection Cherries	200g	\$1.66	\$8.30	Envase plástico
	ASDA Grower's Selection Cherries	400g	\$3.08	\$7.69	Envase plástico
	ASDA Extra Special Hand-Picked Cherries	200g	\$3.22	\$16.09	Envase plástico
Sainsbury's	Sainsbury's Cherries	500g	\$3.86	\$7.72	Envase plástico
Morrisons	Morrisons Cherries	500g	\$3.22	\$6.44	Envase plástico
	Morrisons Picota Cherries	250g	\$1.29	\$5.15	Envase plástico
Lidl	Loose Cherries by Weight	1kg	\$6.42	\$6.42	Sin envase
	Cherries	200g	\$1.92	\$9.59	Empaque plástico

Waitrose	Waitrose Cherries	650g	\$6.11	\$10.19	Envase plástico
	Waitrose Sweet and Juicy Cherries	200g	\$2.57	\$12.87	Envase plástico
	Waitrose 1 Rainier Cherries	280g	\$5.15	\$18.39	Envase plástico

Fuente: UK Retail Proces, My Supermarket

7.5.2 Precios al por mayor

Argentina abasteció cerezas a los establecimientos mayoristas del Reino Unido durante cinco meses del 2019, a un precio promedio de US\$ 8.35 por kg. España suministró a estos de manera contra estacional con respecto a Argentina, entre mayo y agosto, a un precio promedio considerablemente menor de US\$ 3.35 por kg. Otros proveedores como Sudáfrica y Estados Unidos, lo hicieron a un precio promedio de US\$ 14,18 y US\$ 5,30 por kg.



Fuente: Fresh Produce Journal

8. Percepción del Perú

Para comprender cómo se percibe al Perú como un exportador de fruta al Reino Unido, se realizaron entrevistas con expertos líderes de la industria británica, entre ellos, importadores, mayoristas y consultores de productos frescos.

La percepción del Perú como proveedor es generalmente positiva. Existen una serie de factores que contribuyen a esta imagen:

- Hay una gran admiración por el desarrollo que ha logrado en los últimos 10 - 15 años y la forma en que la industria de productos frescos ha crecido durante ese periodo.
- La abundancia de suelos y condiciones de cultivo son atributos importantes por las que el Reino Unido reconoce al Perú por su producción y exportaciones. El Perú se ha convertido en una fuente de suministro confiable a través de años de trabajo desarrollado en el mercado británico, al que ahora exporta una variedad de productos, como uvas, paltas, mangos, arándanos, cítricos, entre otros.
- Se considera que el Perú tiene precios competitivos, pero lo que realmente lo diferencia de los demás proveedores es la calidad de sus productos. A lo largo de los años, Perú ha establecido una buena reputación comparado a otros proveedores del hemisferio sur, gracias a su inversión en infraestructura de cultivo y la variedad de productos que llevan al mercado.

Por otro lado, hay aspectos que se podrían mejorar de Perú como proveedor para estar más alineados con las tendencias del mercado. Estos se pueden resumir de la siguiente manera:

- Cualquier factor que pueda interrumpir el flujo del comercio, por ejemplo, la inestabilidad política, especialmente porque el mercado británico depende de las exportaciones de Perú en ciertas temporadas del año para muchos productos importantes.
- Los proveedores peruanos tienen una tendencia a sobre abastecer el mercado, lo que podría ser manejado de una mejor manera para evitar la disrupción del mercado y la volatilidad de precios.
- Si bien la inversión en infraestructura ha sido reconocida por su significativa mejora en los últimos diez años, todavía es un aspecto que trae cierta preocupación. La percepción es que la infraestructura no está creciendo al mismo ritmo que el nivel de las exportaciones. Se espera que el Perú incremente la inversión en empaquetadoras, carreteras y puertos para mejorar el suministro de productos al mercado británico.
- Otra área que preocupa a varios importadores es el cumplimiento de estándares éticos, en específico, las condiciones dentro de las plantas de empaque de los productores, ya que actualmente no todas cumplen con las exigencias del mercado internacional y son consideradas de alto riesgo.

- Al igual que con infraestructura, se espera que el Perú mejore en la gestión de factores como condiciones de trabajo y el uso adecuado del agua a medida que la producción incrementa.
- Se percibe que Perú estaría viendo al mercado en el sudeste asiático más atractivo que al Reino Unido y, por lo tanto, no le está dedicando el suficiente tiempo y esfuerzo para desarrollarse en el mercado británico.
- El aumento de la producción en los últimos 20 años en el Perú, y las proyecciones de incremento de producción para el futuro podrían ser poco sostenible en términos de impacto ambiental y social.
- Existe cierta preocupación por el manejo de plagas de ciertos productos frescos, especialmente por parte de la autoridad sanitaria del Reino Unido.

Los exportadores peruanos deben tener en cuenta que el Reino Unido exige nuevas variedades de productos acordes a los gustos y preferencias de los consumidores. Perú es reconocido como un proveedor que invierte en el desarrollo de nuevas variedades y por su buen manejo de cultivos, por lo cual deben mantener esta imagen y seguir invirtiendo en estrategia de investigación y desarrollo.

A pesar de que Perú ha logrado un buen posicionamiento como proveedor de arándanos, no ocurre lo mismo para otros frutos del bosque como las cerezas. Su oferta es relativamente baja o, en algunos casos, inexistente. Además, hay países proveedores ya establecidos para esos productos.

Perú debe emplear estrategias para ser reconocido como proveedor de cerezas, por lo cual deben enfocarse en la producción y promoción de este producto, especialmente si desean competir con Chile y Argentina, los principales proveedores sudamericanos de al mercado británico. En el futuro, es importante que los proveedores peruanos consideren el transporte aéreo como una alternativa para abastecer el mercado del Reino Unido.

Existe la preocupación que factores geográficos y climáticos del Perú no sean los mejores para la producción de cerezas. Sin embargo, el Ministerio de Agricultura viene haciendo pruebas de cultivos para determinar las condiciones climáticas y suelos ideales para la producción de este producto.

No obstante, aún muchas oportunidades para Perú como proveedor al Reino Unido, distintos reconocidos importadores británicos se muestran positivos frente a la relación comercial que existe entre ambos países, y suelen resaltar la calidad de los productos peruanos.

El desafío para el Perú en los próximos años será el de seguir invirtiendo en mejorar la infraestructura y el cumplimiento de estándares éticos, laborales y ambientales para estar alienados con temas tan importantes para el mercado, sin dejar de ofrecer productos de buena calidad.

A pesar del atractivo comercial de nuevos mercados como el sudeste asiático, es importante permanecer concentrado en el desarrollo y requisitos de suministro en el Reino Unido. Muchos importadores británicos tienen una percepción muy buena del Perú basados en la sólida reputación que han establecido en los últimos 10 a 15 años.

9. Análisis FODA del mercado

Fortalezas

- El historial de las exportaciones peruanas al Reino Unido en los últimos 15 años.
- La imagen de Perú como un proveedor de “superalimentos”.
- El acuerdo comercial entre ambos países que se mantendrá vigente después del Brexit.
- El aumento en la demanda de cerezas en el Reino Unido.
- El hecho que el Perú ya está establecido como uno de los principales proveedores de arándanos al mercado británico.
- La facilidad de consumo de los frutos del bosque durante diferentes momentos del día y su popularidad entre los consumidores de todas las edades.
- El hecho que estos productos se alinean muy bien con la salud y el bienestar.
- Los productos frescos que exporta Perú son de alta calidad y satisfacen la demanda de los minoristas y consumidores británicos gracias a sus condiciones de cultivo y estabilidad de suministros.
- Se espera que la oferta de productos peruanos a este mercado siga creciendo en los próximos años.

Debilidades

- La infraestructura física de las instalaciones de producción a veces se considera que está por debajo de los estándares y requerimientos del mercado británico.
- Preocupación por cuestiones como condiciones de trabajo, el uso del agua y el impacto del cambio climático.
- La competencia que existe de los proveedores de la UE y el hemisferio sur.
- Los minoristas del Reino Unido buscan abastecerse de productos producidos localmente siempre que sea posible.
- El Perú todavía no es un reconocido proveedor de cerezas en Reino Unido, como sí ocurre con los arándanos.
- Todavía no se conoce la capacidad de la oferta peruana para suministrar cerezas.

Oportunidades

- El mercado de arándanos sigue mostrando una fuerte demanda y los importadores reconocen a Perú como un proveedor clave, lo que se puede traducir en una oportunidad para las cerezas.
- El Reino Unido seguirá dependiendo de las importaciones de frutas para satisfacer la demanda por su limitada capacidad de producción.
- El desarrollo de una oferta peruana más amplia.
- Oportunidades de nicho para suministrar productos orgánicos.
- Oportunidad de suministro a través de diferentes canales de distribución.
- Participación continua en eventos importantes y ferias comerciales a nivel internacional.
- Continuar promoviendo al Perú como proveedor de superalimentos.
- Desarrollar y comunicar un plan sólido para hacer frente a las preocupaciones que tiene el mercado sobre la industria peruana.

Amenazas

- El comercio con otros países no pertenecientes a la UE podría crear consecuencias negativas para las exportaciones a este mercado.
- La demanda de cerezas podría alcanzar un tope, lo cual afectaría a la cantidad suministrada al mercado británico.
- La influencia de las tiendas de descuentos podría generar una presión constante sobre los precios de las frutas frescas en el mercado.
- La entrada al mercado de las cerezas y otros frutos del bosque resulta difícil.
- La competencia que existe con otros proveedores latinoamericanos como Chile y Argentina podría hacer difícil que los exportadores peruanos se establezcan en el mercado.
- No será fácil poder aliviar las preocupaciones que tienen los importadores del Reino Unido sobre cuestiones de responsabilidad social y ambiental de las empresas peruanas.

10. Desarrollo de un plan de acción en el Reino Unido

Las siguientes recomendaciones están dirigidas a los productores y exportadores peruanos, así como a otros actores de la industria de productos frescos en Perú:

10.1 La ruta de mercado para productores y exportadores

- La ruta de mercado que implementen los productores y exportadores peruanos deberá seguir contribuyendo a la buena reputación que tiene el Perú como proveedor del mercado británico.
- Los exportadores peruanos deben comprometerse a establecer buenas relaciones comerciales con los principales importadores y distribuidores del Reino Unido. Esto implica que visiten de manera periódica el mercado y mantengan contacto cercano con los potenciales compradores.
- Los exportadores peruanos tendrán que considerar las ventajas y desventajas de tratar de manera directa con los minoristas del Reino Unido, ya que muchos de ellos buscan acortar su cadena de suministro.
- Se debe tomar en cuenta que el principal objetivo estratégico de la mayoría de los supermercados británicos es poder tratar directamente con los productores y las plantas de empaquetado.
- Los exportadores deben reconocer el desarrollo y estrategia de las tiendas de descuento, ya que estas operan de manera distinta a los minoristas convencionales lo cual no significa que adquieran frutas de menor calidad.
- Además, será importante que consideren los riesgos y dificultades que existen en el mercado mayorista en el Reino Unido, el cual ha experimentado varios cambios estructurales durante los últimos 20 años, y es poco probable que ofrezca el tipo de oportunidades de crecimiento que Perú está buscando.
- Por otra parte, tendrán que esforzarse en entender las diferencias entre el sector minorista y el sector de servicio de alimentos, ya que este último está en crecimiento y podría generar buenas oportunidades de negocio para las empresas peruanas al tener ciertas similitudes con el sector minorista.
- Las empresas peruanas tendrán que invertir tiempo y recursos en entender y adaptarse a los cambios en la estructura del mercado británico.
- Por último, es necesario que los exportadores peruanos estén atentos a la evolución del mercado del Reino Unido, a sus nuevas tendencias y requerimientos técnicos. Esto implicará que continúen construyendo relaciones con los principales minoristas del país, así como reconociendo las oportunidades que presenta el crecimiento de las tiendas de descuento, el sector de servicio de alimentos, tiendas de conveniencia y ventas en línea.

10.2 Productos y calidad

- En necesario realizar más trabajos de Investigación y Desarrollo para la producción de cerezas en el Perú, que respalden la condiciones climáticas y geográficas ideales para cumplir los estándares requeridos por los compradores británicos.

- Los exportadores peruanos podrían ofrecer otras variedades de frutos del bosque que sumen a la gama de productos que actualmente se exportan al Reino Unido.
- La cereza es una fruta bastante común en el Reino Unido, por lo que se debería tomar en cuenta que existe una fuerte competencia en el mercado.
- Los productores peruanos deberán mantener el énfasis en la alta calidad de sus productos para seguir generando nuevas oportunidades de negocios.
- El aumento de la demanda de alimentos orgánicos podría atraer muchas oportunidades comerciales.
- Los estándares de calidad de los productos que se abastecen al Reino Unido no deben verse afectados por los compromisos que los exportadores peruanos tengan con otros mercados.

10.3 Precio y oferta

- Los precios de los productos peruanos deben mantenerse competitivos en comparación con los de otros proveedores internacionales al Reino Unido.
- Los exportadores peruanos deberían suministrar al mercado británico durante los meses o periodos de tiempo en que la oferta de frutas de otros países es baja para poder encontrar nuevas oportunidades de negocios.
- En el mismo sentido, deberían procurar no sobre abastecer el mercado cuando no se debe.
- Los exportadores peruanos deben cumplir con los requerimientos técnicos de los importadores británicos y enfocarse en proveer productos de alta calidad.
- Las empresas peruanas deben estar comprometidas en realizar el suministro de productos al Reino Unido de manera dedicada y altamente profesional, además de abordar las preocupaciones que se han identificado a lo largo de este estudio como el desempeño socioeconómico y ambiental del sector.
- La industria peruana debería elaborar un plan de acción que abarque áreas como el uso de pesticidas, normas y beneficios para los trabajadores, gestión de residuos, envasado, uso del agua, entre otros temas relacionados con sostenibilidad.

11. Referencias:

1. British Retail Consortium <https://www.brc.org.uk>
2. Defra & University of Reading <https://www.reading.ac.uk/apd>
3. Euro Fruit <http://www.fruitnet.com/eurofruit>
4. Euromonitor <https://www.euromonitor.com/fruits>
5. Fresh Produce Journal <http://www.fruitnet.com/eurofruit>
6. GLOBAL GAP https://www.globalgap.org/uk_en
7. Kantar World Panel <https://www.kantarworldpanel.com/en>
8. London Produce Show <https://londonproduceshow.co.uk>
9. Mintel, The Future of Fruit and Vegetables, 2020 <https://store.mintel.com/the-future-of-fruit-and-vegetables-market-research-report>
10. MySupermarket.com <http://mysupermarket.com>
11. Pink Lady Apples <https://www.apple-pinklady.com/en/collective>
12. Soil Association <https://www.soilassociation.org>
13. The Grocery Code Adjudicator
<https://www.gov.uk/government/organisations/groceries-code-adjudicator>
14. UN Comtrade <https://comtrade.un.org>



¿Quiénes somos?

La Oficina Comercial del Perú en Londres promueve la inversión, el turismo, y la expansión de los negocios entre Perú, Reino Unido e Irlanda. Formamos parte de Promperú, una agencia de promoción del Gobierno del Perú que tiene bajo su responsabilidad facilitar la internacionalización de las empresas peruanas. Esto se logra gracias a nuestra red global de 30 oficinas que apoyan el desarrollo de los negocios en más de 50 países.

¿Qué hacemos?

Proveemos servicios a la medida y apoyamos negocios que buscan expandir sus operaciones de manera global, tanto en materia comercial como turismo. Contribuimos en incrementar la llegada internacional de las empresas conectándolas con otros negocios en el Reino Unido e Irlanda. Asimismo, ayudamos a inversionistas internacionales y locales a identificar y desarrollar oportunidades en el Perú.

Nuestras principales responsabilidades:

- Promover el fortalecimiento de los negocios entre Perú, Reino Unido e Irlanda.
- Facilitar la internacionalización de las empresas peruanas.
- Proveer servicios a la medida y apoyar a empresas que buscan globalizarse.
- Conectar empresas peruanas con sus contrapartes británicas e irlandesas.
- Asistir a empresas británicas e irlandesas que busquen invertir en el Perú.
- Identificar los mejores mercados para los productos y servicios de origen peruano.
- Entender las tendencias de los consumidores a través de la investigación para generar un conocimiento profundo del mercado que contribuya a una toma de decisiones de negocio más precisas e informadas.
- Empezar diversas actividades y acciones que consoliden la presencia del Perú en Gran Bretaña e Irlanda.
- Fortalecer e incrementar la presencia de inversionistas británicos e irlandeses en el Perú. Promover al Perú como un destino turístico increíble.

Oficina Comercial del Perú en Londres
25a Motcomb St, Belgravia,
London, SW1X 8JU
United Kingdom

+44 (0)20 7078 8287
info@promperu.uk
<https://promperu.uk>