FICHA MERCADO – PRODUCTO

I. DATOS DEL REGISTRO DE LA FICHA

1.1. Nombre de la OCEX	Londres		1.2. Fecha	Septiembre 2024
1.3. Elaborado por:	Nombres y apellidos	Valeria Prado		
	Cargo	Analista Comercial		

II. DATOS DEL MERCADO – PRODUCTO

2.1 Producto	Aceitunas preparadas o conservadas, sin congelar
2.2 Nomenclatura arancelaria (Ejem.; 0806.10)	20.05.70.00.00
2.3 Denominación o nombre comercial en el país de destino	Olives, prepared or preserved otherwise than by vinegar or acetic acid (excl. frozen) 20.05.70
2.4 Requisitos de acceso al mercado (aranceles, requisitos sanitarios y fitosanitarios, certificaciones, otros)	El Acuerdo Reino Unido-Países Andinos que Perú, junto con otros países sudamericanos, firmó en 2019, define las normas generales de comercio que vinculan al país con el Reino Unido. El tratado incluye las preferencias arancelarias, los requisitos sanitarios, las cuotas y el origen de los productos. La Agencia de Normas Alimentarias del Reino Unido (FSA) regula la importación de alimentos, asegurando que todos los productos sean seguros para el consumo humano. Además, la agencia restringe el ingreso de productos alimenticios que contienen altos niveles de pesticidas, micotoxinas, bacterias y ciertos tipos de preservantes. Parte de las funciones de la FSA es verificar que el proceso de producción de los alimentos que ingresan al Reino Unido sea rastreable en su totalidad. Aranceles Debido al acuerdo comercial Reino Unido-Países Andinos, las exportaciones peruanas de aceitunas preparadas o conservadas ingresan al Reino Unido con un arancel del 0%. Impuestos Los productos alimenticios básicos, como las frutas y verduras, no suelen tener un Impuesto sobre el Valor Añadido (VAT). Por lo tanto, las aceitunas en conserva tienen una tasa VAT de 0%. Etiquetado y empaquetado Todos los productos alimentarios envasados deben contar con una etiqueta claramente legible y ofrecer información nutricional veraz a los consumidores. Esta debe incluir los siguientes elementos: - Nombre del alimento - Declaración cuantitativa de los ingredientes - Lista de alérgenos - Peso neto del alimento - Fecha de caducidad - Nombre del importador Además, los productos alimenticios deben estar envasados de forma que estén debidamente protegidos durante el transporte. Certificaciones requeridas por la industria Para exportar aceitunas en conserva al Reino Unido, las certificaciones BRCGS, FSSC 22000, e IFS Food serían las más relevantes y valoradas por los compradores británicos. Aunque no son obligatorias, contar con estas certificaciones podría facilitar la entrada y competitividad en el mercado británico, ya que en la mayoría de los casos, los

	compradores no realizarán compras a quienes no posean algunas de estas. - BRCGS (British Retail Consortium Global Standards) es la certificación de seguridad alimentaria más utilizada en el Reino Unido y cubre varias áreas como el monitoreo ambiental, el análisis de peligros, y la gestión de alérgenos. Es altamente recomendable para empresas que desean exportar alimentos procesados, como aceitunas en conserva, al mercado británico. Asegura a los compradores que el producto cumple con altos estándares de seguridad y calidad. - La FSSC (Food Safety System Certification) 22000 es una certificación basada en los estándares ISO y es ampliamente aceptada internacionalmente para la fabricación de alimentos y bebidas. Proporciona un esquema auditable de los Sistemas de Manejo de Salubridad Alimentaria, lo cual es importante para los productos alimenticios en conserva. Esta certificación es relevante para los fabricantes que quieren asegurar que sus productos cumplen con los estándares internacionales de seguridad alimentaria. - IFS Food es un estándar reconocido globalmente que se centra en la seguridad alimentaria y la calidad de los procesos y productos. Es relevante para alimentos procesados como las aceitunas en conserva, especialmente cuando existe un riesgo de contaminación. Esta certificación puede ayudar a garantizar a los compradores que los productos cumplen con las normas de seguridad alimentaria. - La certificación GLOBAL G.A.P asegura que las prácticas agrícolas sean sostenibles, con bajo nivel de desperdicio de cultivos, buenas condiciones de trabajo, y procesos de producción limpios. Aunque es más relevante para la producción agrícola primaria, podría ser considerada por compradores que buscan una cadena de suministro sostenible, especialmente si se incluyen aceitunas frescas en la cadena de valor. - Si se quiere comercializar las aceitunas como un producto orgánico, se necesita un certificado de inspección emitido por un organismo de control aprobado por el Reino Unido. Algunos de estos organismos son BDA Certification, Demeter, OF & G y The Organic Trust. Esta certificación es la única necesaria en caso desee que las aceitunas en conserva sean etiquetadas como orgánicas. Gremios y asociaciones - La British Food Importers & Distributors Association (BFIDA) es una asociación que representa a importadores y distribuidores de alimentos en el Reino Unido. BFIDA ofrece información actualizada sobre regulaciones, normas aduaneras, y proporciona oportunidades de networking para sus miembros. Puede ser útil para exportadores de aceitunas en conserva, ya que brinda orientación y apoyo en el cumplimiento de las normativas y en la promoción de productos en el mercado británico. - La Food and Drink Federation (FDF) es una organización líder que representa a los fabricantes de alimentos y bebidas en el Reino Unido. Ofrece información sobre políticas, regulaciones, y tendencias del mercado, además de defender los intereses de sus miembros ante el gobierno y otras partes interesadas. Ideal para empresas que quieren entender mejor el mercado alimenticio del Reino Unido, incluidas las políticas relacionadas con la importación y distribución de productos como las aceitunas en conserva.
2.5 Tendencias del mercado (no incluir estadísticas de comercio exterior)	Conveniencia y “snacking” Muchos consumidores buscan productos que se adapten a su estilo de vida acelerado y que sean fáciles de consumir, especialmente con el aumento del trabajo híbrido. El concepto de "snacking" está en aumento, donde los consumidores reemplazan comidas tradicionales por snacks más sustanciosos y nutritivos. De acuerdo a Food Navigator, 55% de los consumidores reemplazan una comida por un snack. Por lo tanto, la demanda de snacks listos para consumir y en presentaciones pequeñas sigue creciendo. Las aceitunas en conserva pueden posicionarse como un snack conveniente y saludable. Las presentaciones en porciones individuales o empaques pequeños que sean fáciles de transportar y consumir podrían captar a estos consumidores. Adicionalmente, al combinar aceitunas con otros ingredientes como queso, frutos secos, o carnes curadas, pueden ser

promovidas como parte de una bandeja de snacks más completa o "mezcla mediterránea", satisfaciendo la demanda de un snack más sustancioso que puede sustituir una comida ligera.

Experiencias de consumo y socialización

Hay un reciente crecimiento en interés por los alimentos que fomentan la socialización en el hogar. Los consumidores buscan productos que puedan compartirse fácilmente en reuniones sociales o que formen parte de experiencias gastronómicas en casa. Promover las aceitunas como un componente esencial para catas de vinos o tablas de quesos y fiambres puede atraer a consumidores que buscan crear experiencias de socialización en sus hogares.

Sostenibilidad, transparencia y trazabilidad

En un estudio de The Confederation of British Industry (CBI) sobre el potencial de exportación de aceitunas peruanas, se demuestra que los consumidores en el Reino Unido están cada vez más preocupados por la sostenibilidad y buscan productos con envases ecológicos y prácticas de producción éticas. Los consumidores están demandando más transparencia sobre el origen de los productos y los procesos de producción. Quieren saber de dónde provienen los ingredientes y cómo se fabrican los productos, buscando asegurar que sean seguros y de alta calidad. Las empresas que importan o comercializan aceitunas en conserva pueden beneficiarse de esta tendencia al destacar el origen ético de las aceitunas y las prácticas de producción sostenibles utilizadas, como cultivo orgánico o comercio justo, que resuenan bien con los consumidores conscientes del medio ambiente. Marcas británicas como Silver & Green ponen énfasis en el origen de sus productos, ingredientes, medios de transporte y transparencia en cada etapa del proceso de producción.

Salud

Los consumidores actualmente muestran un mayor interés en la alimentación saludable y en productos que apoyen una mejor calidad de vida. De acuerdo a Euromonitor International, hay una tendencia creciente hacia dietas saludables como las dietas keto, paleo y baja en carbohidratos. Otras tendencias relacionadas con la salud incluyen los superalimentos, alimentos crudos, productos veganos, alimentos funcionales y productos libres de alérgenos específicos como el gluten. El mercado de aceitunas se beneficia de varias de estas tendencias ya que presentan una oportunidad para posicionar a las aceitunas como un snack saludable. Las aceitunas son naturalmente bajas en calorías y grasas, y son una buena fuente de grasas saludables (ácidos grasos monoinsaturados), vitaminas (como la vitamina E) y minerales (como el hierro y el calcio). En el caso de las aceitunas peruanas, el alto contenido de polifenoles en las aceitunas Alfonso puede servir como un argumento de venta al posicionarlas como alimentos saludables.

Exploración de sabores globales

Los consumidores británicos están cada vez más interesados en probar nuevos sabores y experiencias culinarias de todo el mundo. La globalización y la diversidad cultural han llevado a un mayor interés por productos que ofrecen sabores únicos y auténticos de diferentes regiones. Ofrecer aceitunas en conserva con marinados inspirados en diferentes cocinas, como mediterránea (ajo y hierbas), asiática (soja y sésamo), o mexicana (chile y lima), podría atraer a consumidores interesados en explorar sabores internacionales. La mayoría de supermercados británicos, como Tesco y Waitrose, destacan el origen de sus productos internacionales como una estrategia de marketing. Esto es sumamente común con aceitunas españolas, griegas e italianas.

El estudio de CBI nota el creciente interés en los alimentos auténticos peruanos impulsado por la popularización de varios superalimentos andinos como la quinua, la chía y la maca. La amplia atención mediática que estos alimentos han recibido, por ejemplo en Food Navigator, BBC y The Wall Street Journal, demuestra el creciente interés en alimentos peruanos entre los consumidores extranjeros. Esta tendencia culinaria ha beneficiado a otros productos peruanos al darle un enfoque al país. Las aceitunas no se perciben típicamente como productos peruanos, sin embargo, utilizar ingredientes como

	ajíes o alcachofas para rellenar y marinar aceitunas permite enfocar el origen peruano del producto y aprovechar el creciente interés en la cocina peruana para promover la venta de aceitunas.
2.6 Estacionalidad de la producción local	Tendencias en las exportaciones peruanas Las exportaciones peruanas de aceitunas en conserva han demostrado un importante crecimiento entre 2015 y 2023. En los últimos ocho años, las exportaciones peruanas aumentaron en un 60%, de US$25 millones en 2015 a US$40 millones en 2023. Después de una caída en exportaciones en 2017, año en el que solo se exportaron US$20 millones, las exportaciones de aceitunas en conserva han aumentado continuamente con la excepción del 2021. En 2022, las exportaciones se recuperaron rápidamente, demostrando ser el año con mayor exportaciones de aceitunas, alcanzando un valor de US$48 millones. Estacionalidad de las importaciones Las importaciones de aceitunas en conserva al Reino Unido muestran una marcada estacionalidad con variaciones significativas en los valores mensuales. Usando datos de las importaciones bajo la partida arancelaria 200570 de los años 2021, 2022 y 2023, se puede ver un patrón de estacionalidad general a lo largo del año. Durante los primeros meses del año, las importaciones son relativamente bajas, con un promedio de £4.67 millones en enero y £5.33 millones en febrero. A partir de marzo, los valores comienzan a aumentar, alcanzando un promedio de £8.33 millones en mayo y llegando a su punto más alto en julio con £10 millones. Esta tendencia de crecimiento se mantiene constante hasta mediados de año, cuando los valores comienzan a disminuir gradualmente desde agosto (£7.33 millones) hasta diciembre (£6.33 millones). Este patrón sugiere una mayor demanda de aceitunas en conserva durante la primavera y el verano, probablemente debido a un incremento en el consumo asociado con las temporadas más cálidas, seguido de una desaceleración en el otoño e invierno.
2.7 Principales puntos de ingreso del producto al mercado (puertos y/o aeropuertos)	Las importaciones de aceitunas en conserva son transportadas por vía marítima e ingresan principalmente por tres puertos: Felixstowe, London Gateway y Southampton. Entre 2022-2024, las llegadas a estos puertos consistieron de 55.5% , 13.7% y 4.4% respectivamente, posicionando a Felixstowe como el punto de entrada más importante para la importación británica de aceitunas en conserva. Felixstowe es el puerto de contenedores más grande y activo del Reino Unido, manejando 42% de todo el comercio de contenedores del Reino Unido. Ubicado en Suffolk, East Anglia, está estratégicamente situado en la costa este de Inglaterra, lo que lo convierte en una puerta de entrada ideal a Europa, donde están situados los mayores productores de aceitunas .
2.8 Descripción de la cadena de distribución y comercialización del producto en el mercado (identificar los principales actores en cada eslabón de la cadena)	Para exportar aceitunas en conserva al Reino Unido, es esencial contar con un importador debido a la complejidad de la cadena de distribución. De acuerdo a CBI14, la mayoría de los importadores trabajan estrechamente con mayoristas, quienes luego distribuyen a minoristas, restaurantes y pequeñas tiendas. Las grandes cadenas minoristas como Tesco y Waitrose, suelen adquirir aceitunas directamente de importadores o exportadores, eliminando al mayorista y permitiendo precios más competitivos. Por otro lado, las tiendas pequeñas y los delicatessen prefieren ofrecer variedades premium y únicas de aceitunas, diferenciándose de las grandes cadenas. Para estos negocios, los mayoristas especializados son la principal fuente de suministro debido a los volúmenes más pequeños que manejan. Asimismo, el segmento de foodservice, como restaurantes y bares, se abastece de aceitunas premium a través de mayoristas especializados. Para las aceitunas peruanas, especialmente las variedades únicas como las Alfonso, existe una oportunidad en el segmento premium y en tiendas especializadas que valoran productos diferenciados. Los importadores juegan un rol crucial al adaptar estas aceitunas al mercado británico, desarrollando conceptos que resalten sus características únicas, como su sabor distintivo y maridaje con vinos y quesos.
2.9 Criterios de los actores claves de los canales de distribución	Certificaciones de calidad y seguridad alimentaria Los actores clave en los canales de distribución y comercialización del Reino Unido, como

y comercialización para la selección de proveedores (en orden de importancia)	los supermercados, minoristas especializados y distribuidores mayoristas, buscan asegurar que los productos que importan cumplan con altos estándares de seguridad alimentaria. Certificaciones reconocidas como ISO 22000, BRCGS y IFS Food son altamente valoradas, ya que garantizan la calidad del proceso de producción, manejo y almacenamiento de los alimentos. Estas certificaciones son una garantía de seguridad y calidad para los consumidores finales, lo que ayuda a mantener la reputación del minorista o distribuidor. Proveedores que pueden ofrecer aceitunas en conserva con certificaciones que demuestren prácticas de producción seguras y sostenibles tienen una ventaja competitiva. Precios competitivos y profesionalismo Los costos de transporte y logística son un desafío importante en la importación de alimentos al Reino Unido a raíz del Brexit y la pandemia de COVID-19. Con el aumento de los costos logísticos, los compradores buscan proveedores que no solo ofrezcan precios razonables, sino que también cumplan con plazos de entrega estrictos. Esto es crucial para mantener la eficiencia en la cadena de suministro y satisfacer la demanda del mercado sin interrupciones. Características del producto y alineación con las preferencias del mercado Los consumidores británicos están cada vez más interesados en productos que se alineen con dietas específicas y requisitos de salud, como opciones sin gluten, sin alérgenos o veganas. Los actores clave del canal de distribución buscan productos que se alineen con estas tendencias del mercado para satisfacer la demanda del consumidor. Esto hace que proveedores que ofrecen productos con certificaciones como "sin alérgenos", "sin gluten", "orgánicas" o "bajas en sodio" sean más atractivos ya que pueden atraer a nichos de mercado en crecimiento. Innovación y diversidad de producto Los compradores también buscan innovación en la oferta de productos, como nuevas variedades de aceitunas y sabores únicos. La capacidad de los proveedores para diferenciar su producto a través de la innovación puede ser un factor decisivo para los actores clave que buscan diversificar sus estantes con productos que se destaquen en un mercado competitivo. De acuerdo al estudio de CBI, los productores griegos de aceitunas Kalamata y otros productores mediterráneos de aceitunas negras son fuertes competidores para los proveedores de aceitunas peruanas Alfonso. Los proveedores de aceitunas verdes Sevillana y Ascolano compiten con los principales proveedores europeos, como los productores españoles de aceitunas Manzanilla, que se benefician de economías de escala para ofrecer precios más competitivos. Aunque los proveedores tradicionales de aceitunas representan una fuerte competencia para los exportadores peruanos, varios compradores europeos indican que continúan buscando nuevos proveedores emergentes como Perú. El mercado continúa ofreciendo espacio para productos únicos que varían de las alternativas existentes. La comercialización de aceitunas rellenas y el desarrollo de tapenades, purés y marinadas ofrecen innumerables oportunidades para crear productos únicos, agregar valor y depender menos de la competencia directa basada en el precio. Asimismo, las variedades de aceitunas peruanas no son comunes en el mercado británico, dando una ventaja competitiva a proveedores peruanos.
2.10 Presencia de la oferta peruana en el mercado (temporadas, puntos de venta)	La oferta de aceitunas en conserva provenientes de Perú es aún limitada en el mercado británico. A pesar de que hay un creciente interés por productos de origen latinoamericano en Europa, las aceitunas peruanas no han logrado una penetración significativa en el Reino Unido (0% en 2023). Sin embargo, la oferta peruana de aceitunas en conserva ha crecido significativamente en los últimos años, de US$25 en 2015 a US$40 en 202316. Adicionalmente, las importaciones de aceitunas en conserva al Reino Unido crecieron de US$64 millones en 2015 a US$128 millones en 2023. Este escenario presenta tanto un desafío como una oportunidad: por un lado, la baja familiaridad de los compradores con las aceitunas peruanas puede limitar la demanda inicial; por otro lado, esto también indica un mercado con potencial de crecimiento para aquellos proveedores que puedan diferenciar sus productos y alinearse con las tendencias actuales del

	consumidor británico, como la sostenibilidad, la calidad premium, y la innovación en sabores.
2.11 Actividades de promoción idóneas para promover el producto	El International Food & Drink Event (IFE) es la feria más importante en la que se promocionan alimentos procesados en el Reino Unido. Durante este evento, que se celebrará entre el 17 y 19 de marzo del 2025, los compradores y proveedores de una amplia gama de productos alimenticios y bebidas se reúnen y aprenden más sobre sus respectivos mercados en el Reino Unido. El Speciality & Fine Food Fair es un evento clave en el Reino Unido para productos alimenticios gourmet, incluyendo conservas como las aceitunas. Ocurre anualmente en Londres y atrae a compradores de tiendas de alimentos especializados, minoristas premium, restaurantes de alta gama y distribuidores. Cumple la función de promocionar las aceitunas en conserva a un público interesado en productos gourmet y de alta calidad, destacando la autenticidad, los sabores únicos y las prácticas sostenibles de producción. La feria de alimentos BBC Good Food Show es conocida por atraer a consumidores, chefs, y figuras influyentes del sector alimenticio. Se lleva a cabo varias veces al año en diferentes ciudades del Reino Unido, incluyendo Birmingham, Londres y Glasgow. Taste of London es un evento anual que reúne a los mejores restaurantes, chefs y marcas de alimentos en Londres, proporcionando una plataforma ideal para que las marcas de alimentos promocionen sus productos a un público sofisticado.

ANEXO

PRECIOS DE REFERENCIA EN LOS DIFERENTES CANALES SEGÚN ORIGEN DEL PRODUCTO

Punto de venta	Unidad (Caja, Kg., otro)	Precio (US$ por unidad)	Origen del producto	Fecha de toma de información	Características o forma de presentación	Foto
iHerb	227g	£17.47 (£7.69/100g)	Peru	Septiembre 2024	Sunfood, Pitted Peruvian Black Botija Olives	
Waitrose & Partners	113g	£3.00 (£2.66/100g)	Spain	Septiembre 2024	Pitted Spanish Queen Olives	
Tesco	140g	£3.00 (£2.14/100g)	Italy	Septiembre 2024	Italian Pitted Nocellara Olives	

Sainsbury's	160g	£3.50 (£2.19/100g)	Turkey	Septiembre 2024	Middle Eastern Inspired Domat Olives, Taste the Difference	
Fortnum & Mason	205g	£7.95 (£2.90/100g)	Spain/Greece	Septiembre 2024	Pimento Stuffed Cocktail Olives, Vegan	
(Agregar las filas que sean necesarias)						

* Incluir información en distintos puntos de la cadena (mercados mayoristas, distribuidores y puntos de venta final) y de diferentes países de origen.