

FICHA MERCADO – PRODUCTO

I. DATOS DEL REGISTRO DE LA FICHA			
1.1. Nombre de la OCEX	Sidney		1.2. Fecha
1.3. Elaborado por:	Nombres y apellidos	Melly Arias	
	Cargo	Especialista de Comercio	
II. DATOS DEL MERCADO – PRODUCTO			
2.1 Producto	Pisco peruano (bebida espirituosa con Denominación de Origen)		
2.2 Nomenclatura arancelaria (Ejem.; 0806.10)	HS 2208.20 – Aguardientes de vino o de orujo de uvas		
2.3 Denominación o nombre comercial en el país de destino	Pisco / Grape Spirit / Premium Craft Spirit		
2.4 Requisitos de acceso al mercado (aranceles, requisitos sanitarios y fitosanitarios, certificaciones, otros)	● Arancel: 0 % para el pisco peruano bajo el TLC vigente entre Perú y Australia. ● Impuestos internos: Sujeto a <i>excise duty</i> para bebidas espirituosas, administrado por la Australian Taxation Office (ATO). Tasa vigente (febrero 2025): AUD 104,31 por litro de alcohol puro (LAL). ● Requisitos regulatorios: ○ Cumplimiento de normas de FSANZ (Food Standards Australia New Zealand) para etiquetado. Las etiquetas de las botellas destinadas al retail o al canal Horeca deben estar totalmente en inglés y cumplir con los estándares del código alimentario. Es obligatorio declarar de forma visible el volumen de alcohol (% ABV), el contenido neto, el país de origen (<i>Product of Peru</i>), la identificación del lote y los datos del importador local. Asimismo, se debe incluir la advertencia sanitaria obligatoria sobre el consumo de alcohol dirigida a mujeres embarazadas (<i>Pregnancy Warning Label</i>), bajo los formatos gráficos exactos aprobados por la FSANZ. ○ Registro del importador/distribuidor ante la ATO. El importador o distribuidor australiano que reciba el Pisco debe poseer obligatoriamente una licencia de manufactura o almacenamiento de aduanas (<i>Excise-equivalent warehouse license</i>) y estar registrado formalmente ante la ATO. El producto se mantendrá en un almacén general de depósito (<i>bonded warehouse</i>) y los impuestos específicos se liquidarán en el momento en que la mercancía sea liberada para su distribución en el mercado interno. ○ Prohibición de envases mayores a 2 litros sin autorización especial. Existe una prohibición expresa para la comercialización de bebidas espirituosas en envases que superen los 2 litros de capacidad, a menos que se cuente con una autorización aduanera y comercial especial. Para el segmento especializado, los formatos estandarizados de 700 ml y 750 ml son los óptimos y mejor recibidos por el canal de distribución.		

	● Requisitos valorados por el mercado: ○ Uso visible de la Denominación de Origen Pisco – Perú. La protección y el uso explícito de la Denominación de Origen en la etiqueta frontal es fundamental. El mercado de licores finos en Australia valora la autenticidad jurídica y técnica del destilado. Mostrar con orgullo el sello de la D.O. diferencia al Pisco de otros aguardientes de uva genéricos del mundo, justificando su estatus de destilado patrimonial único. ○ Storytelling de origen, proceso artesanal y variedades de uva. El ecosistema de <i>cocktail bars</i> en Sidney y Melbourne (ciudades consideradas capitales mundiales de la coctelería) se mueve por la educación al consumidor. Los compradores valoran conocer la clasificación técnica del Pisco: si es Puro, Acholado o Mosto Verde, y cuáles son las uvas pisqueras utilizadas (aromáticas o no aromáticas, como la Quebranta o Italia). Narrar que es un destilado artesanal que va "del jugo de uva directo a la botella", sin agregados de agua ni azúcares, es el argumento comercial más potente para competir contra el gin y el tequila premium. ○ Packaging premium y diferenciación visual. La estética de la botella es la primera carta de presentación en las estanterías de las cadenas de licorerías (como <i>Dan Murphy's</i> o <i>Vintage Cellars</i>) y en las barras de alta gama. Se exige un diseño de botella sofisticado, etiquetas con acabados texturizados de alta calidad y tapones premium. El empaque exterior debe comunicar de forma inmediata un concepto de lujo e identidad cultural moderna, permitiendo que el producto destaque visualmente en un mercado global saturado de destilados internacionales
2.5 Tendencias del mercado (no incluir estadísticas de comercio exterior)	Auge de la Coctelería de Autor y Destilados Blancos Premium El ecosistema de bares en ciudades como Sidney y Melbourne experimenta una sofisticación acelerada, donde los consumidores buscan activamente alternativas a los destilados convencionales. Existe una apertura muy favorable hacia los espirituosos blancos de alta gama, posicionando al Pisco como un ingrediente versátil, elegante y diferenciado para la creación de coctelería de autor y reversiones de clásicos. Consolidación y Masificación del <i>Pisco Sour</i> como Cóctel de Culto El <i>Pisco Sour</i> ha dejado de ser un producto exclusivo de los restaurantes peruanos para convertirse en un cóctel altamente cotizado en las barras independientes y <i>rooftops</i> australianos. Esta adopción actúa como la principal puerta de entrada para la categoría, traccionando de manera directa la demanda industrial e institucional de Pisco (especialmente de la variedad Quebranta o mezclas tipo Acholado) para la preparación masiva en el canal Horeca. Interés Creciente por la Pureza y los Atributos <i>Clean Label</i> El consumidor australiano de licores finos se alinea cada vez más con las tendencias de salud y bienestar (<i>better-for-you</i>), priorizando productos naturales y libres de aditivos. La naturaleza técnica del Pisco —un destilado puro de uva, sin azúcares añadidos, sin agua de dilución y sin paso por barrica que altere su pureza— resuena perfectamente con este segmento que exige transparencia y honestidad en los procesos de elaboración. Premiumización y Curaduría de Licores Patrimoniales

	Los consumidores de alto poder adquisitivo muestran un profundo interés por destilados que posean una herencia cultural rica, denominación de origen protegida y métodos de producción artesanales. Esta corriente favorece la introducción de Piscos tipo <i>Mosto Verde</i> o variedades aromáticas (como Italia o Torontel), los cuales son percibidos como joyas líquidas de ultra-lujo y se comercializan con éxito en licorerías boutique especializadas y plataformas de e-commerce premium. Educación al Consumidor y Rol de los <i>Bartenders</i> como Embajadores La decisión de compra en el mercado australiano está fuertemente influenciada por la recomendación experta. Los <i>mixólogos</i> locales demandan activamente marcas que aporten valor educativo, valorando las capacitaciones técnicas sobre las distintas cepas pisqueras y sus perfiles de sabor. Aquellas marcas que logran conectar con el personal de barra mediante un <i>storytelling</i> potente logran una rotación significativamente mayor y un posicionamiento orgánico en el mercado
2.6 Estacionalidad de la producción local	Australia no posee una producción local de Pisco. La Denominación de Origen "Pisco" es exclusiva de los territorios autorizados en el Perú (y objeto de protección internacional), por lo que legalmente no existe un sustituto o competidor idéntico de manufactura australiana. No obstante, si analizamos la categoría competitiva directa, que son los destilados locales de uva (grape brandies y aguardientes artesanales), el panorama de producción en Australia se rige bajo los siguientes parámetros estacionales: • Ciclo de Vendimia de la Uva: La cosecha de la vid en las principales regiones vitivinícolas de Australia (tales como Barossa Valley, Yarra Valley y Margaret River, situadas en el hemisferio sur) se ejecuta de manera marcadamente estacional entre los meses de febrero y abril. • Periodo de Destilación y Maduración: La destilación de los fermentados de uva locales se inicia inmediatamente después de la vendimia (otoño austral). Tratándose de brandies locales, estos ingresan obligatoriamente a extensos periodos de maduración en bodega, lo que significa que el flujo de stock nuevo tarda años en salir al mercado, manteniendo una oferta anualizada pero con volúmenes controlados.
2.7 Principales puntos de ingreso del producto al mercado (puertos y/o aeropuertos)	Puertos principales: Sídney y Melbourne. Distribución nacional desde hubs logísticos en NSW y VIC.
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)	Productores y bodegas pisqueras peruanas. Exportadores peruanos especializados. Importadores y distribuidores australianos de spirits premium. Canales de venta: • Retail especializado: Dan Murphy's, Vintage Cellars, First Choice, BWS • Retail boutique y e-commerce premium: Nick's Wine Merchants, United Cellars, Liquor Wine Cave. • Canal HORECA: bares de coctelería de alto estándar.

	Consumidor final: Profesionales urbanos (25–45 años), aficionados a la coctelería y consumidores premium.
2.9 Criterios de los actores claves de los canales de distribución y comercialización para la selección de proveedores (en orden de importancia)	1. Denominación de Origen clara y protegida. 2. Calidad sensorial y consistencia del producto. 3. Historia del productor y autenticidad. 4. Packaging premium y diferenciación visual. 5. Capacidad de suministro y cumplimiento regulatorio.
2.10 Presencia de la oferta peruana en el mercado (temporadas, puntos de venta)	Presencia limitada pero consolidada en el segmento premium. Marcas actualmente disponibles: Barsol, Macchu Pisco, Campo de Encanto, Portón, Viñas de Oro, Queirolo, Nusta. Rango de precios mayoritario: AUD 65 – 120 (premium). Existencia de un nicho ultra-premium, con casos como Nusta (AUD 530). Baja penetración fuera de Australia y Nueva Zelanda (100 % de exportaciones concentradas en estos mercados).
2.11 Actividades de promoción idóneas para promover el producto	Degustaciones y catas guiadas en retail especializado. Activaciones con bartenders y mixólogos australianos. Participación en ferias y eventos: ● Fine Food Australia: Es calificada como la plataforma de negocios B2B del sector alimentario y de hospitalidad más grande e importante de todo el hemisferio sur. Se celebra de manera anual e itinerante entre las ciudades de Sídney y Melbourne. ● Food & Hospitality Week / Foodservice Australia: Un evento comercial masivo consolidado como uno de los principales puntos de encuentro en Australia para los sectores de <i>catering</i>, restaurantes y el canal comercial de la hospitalidad. ● Good Food & Wine Show (Segmento B2B y Prospección de Mercado): Es considerada la exhibición de consumo y comercio de alimentos, vinos y licores más grande de Australia, con ediciones anuales en las principales capitales de estado, incluyendo Sídney, Melbourne y Brisbane. ● Food & Hospitality Queensland: Feria comercial de periodicidad anual que reúne de manera exclusiva a los profesionales y tomadores de decisiones de la industria de alimentos, bebidas y hospitalidad de la región noreste de Australia (Brisbane, Gold Coast y Sunshine Coast).

	Alianzas con restaurantes peruanos y latinoamericanos. Promoción del pisco en formatos innovadores RTD (Ready to Drink).
--	---

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
Retail especializado	Botella	USD 55 – 64	Perú	Enero 2026	Pisco premium (Quebranta / Acholado)	

Retail especializado	Botella	USD 64 – 77	Perú	Enero 2026	Pisco Mosto Verde	
Retail boutique / ultra-premium	Botella	USD 128 – 192	Perú	Enero 2026	Ediciones limitadas / storytelling	
Retail boutique	Botella	USD 339	Perú	Enero 2026	Pisco ultra-premium (Nusta)	
(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.

