

FICHA MERCADO – PRODUCTO ALCACHOFAS EN CONSERVA EN LOS PAÍSES BAJOS

I. DATOS DEL REGISTRO DE LA FICHA

1.1. Nombre de la OCEX	ROTTERDAM	1.2. Fecha	30.04.2025
1.3. Elaborado por:	Nombres y apellidos	Gycs Gordon	
	Cargo	Director	

II. DATOS DEL MERCADO – PRODUCTO

2.1 Producto	Alcachofas en conserva, en agua o salmuera.
2.2 Nomenclatura arancelaria.	El código HS 2005.99.10.00 pertenece al capítulo 20 del Sistema Armonizado, que clasifica hortalizas preparadas o conservadas (excepto en vinagre o ácido acético) y sin congelar. Específicamente, este código se aplica a alcachofas en conserva, envasadas en líquido de cobertura como agua, salmuera o aceite, enlatadas o en frascos de vidrio. No incluye hortalizas congeladas ni en vinagre. Estos productos mantienen sus propiedades nutricionales y organolépticas con una mayor vida útil, siendo destinados al consumo directo o a la industria gastronómica. Fuente: My trade Assistant de Access2Markets
2.3 Denominación o nombre comercial en el país de destino.	En los supermercados de los Países Bajos, las alcachofas en conserva se denominan "Artisjokken in blik" (alcachofas enlatadas) o "Artisjokken in pot" (alcachofas en frasco de vidrio). También pueden encontrarse como "Gemarineerde artisjokken" si están marinadas o "Artisjokkenharten" cuando se venden solo los corazones de alcachofa.
2.4 Requisitos de acceso al mercado (aranceles, requisitos sanitarios y fitosanitarios, certificaciones, otros)	<p>Requisitos de acceso al mercado</p> <p>1. Aranceles:</p> <ul style="list-style-type: none"> Las alcachofas en conserva provenientes de Perú pueden ingresar a los Países Bajos con un arancel del 0% gracias al Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea. Se aplica un IVA del 9% en la venta de productos alimenticios en los Países Bajos. <p>2. Requisitos sanitarios y fitosanitarios:</p> <ul style="list-style-type: none"> El producto debe cumplir con la normativa sanitaria de la UE, que regula los niveles máximos de contaminantes como cadmio, plomo y micotoxinas (Reglamento (CE) 1881/2006). Se debe presentar un Certificado Sanitario Oficial de Exportación, el cual debe incluir pruebas microbiológicas y de residuos de plaguicidas, emitidas por un laboratorio acreditado. Debe cumplir con el Reglamento (CE) 396/2005 sobre límites máximos de residuos de plaguicidas en productos alimenticios. <p>3. Certificaciones requeridas:</p> <ul style="list-style-type: none"> HACCP (Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control): Sistema de gestión de seguridad alimentaria que identifica, evalúa y controla peligros en la producción de alimentos.



	<ul style="list-style-type: none"> • IFS (International Featured Standards): Norma internacional enfocada en la calidad y seguridad de productos alimentarios y no alimentarios en la cadena de suministro. • BRC (British Retail Consortium): Certificación de seguridad y calidad alimentaria reconocida a nivel mundial, utilizada principalmente en supermercados y grandes minoristas. • Certificación orgánica de la UE: Garantiza que un producto cumple con los estándares de producción ecológica establecidos por la Unión Europea. • Fair Trade (Comercio Justo): Certificación que promueve prácticas comerciales éticas, condiciones laborales justas y sostenibilidad ambiental. <p>4. Etiquetado:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Denominación del producto • Lista de ingredientes y aditivos • Peso neto y escurrido • Información nutricional • Nombre y dirección del exportador e importador • País de origen • Código de lote para trazabilidad • Idioma requerido: neerlandés <p>5. Embalaje y presentación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Envases metálicos o de vidrio con líquido de cobertura sin exceder el 20% del peso neto. • Cumplimiento con el Reglamento (CE) 1935/2004 sobre materiales en contacto con alimentos. • Pallets de madera deben cumplir con la normativa NIMF 15 para evitar plagas.
<p>2.5 Tendencias del mercado (no incluir estadísticas de comercio exterior)</p>	<p>Los consumidores de los Países Bajos están cada vez más interesados en el origen de las frutas y verduras que compran, así como en lo saludable de los alimentos que consumen. Las tendencias más relevantes a tener en cuenta son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Consumo saludable: Crecimiento de la demanda por productos sin conservantes artificiales y con certificación orgánica. • Sostenibilidad: Preferencia por envases reciclables y métodos de producción sostenibles. • Conveniencia: Incremento en el consumo de productos listos para comer. • Crecimiento de la categoría gourmet: Mayor demanda por alcachofas de alta calidad en el sector HORECA (hoteles, restaurantes y catering).
<p>2.6 Estacionalidad de la producción local.</p>	<p>Los Países Bajos no son productores de alcachofas. En Europa, el cultivo de alcachofas se da principalmente en los países mediterráneos con climas más cálidos, como: España, Italia y Francia.</p>

<p>2.7 Principales puntos de ingreso del producto al mercado (puertos y/o aeropuertos).</p>	<p>El principal punto de ingreso al mercado de los Países Bajos es el Puerto de Róterdam, ya que la mayoría de los alimentos se importa por vía marítima.</p> <p>Tiempo de tránsito:</p> <p>El tiempo de tránsito desde el Perú a los Países Bajos es de 24 días para la ruta marítima: Lima - Callao a Rotterdam.</p> <p>Aeropuerto de Ámsterdam-Schiphol: Para envíos urgentes de productos de alto valor agregado.</p>
<p>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)</p>	<p>Productores y exportadores: Empresas peruanas productoras de alcachofas procesadas.</p> <p>Importadores y distribuidores: Empresas neerlandesas que importan y distribuyen en el mercado local.</p> <p>Mayoristas y minoristas: Supermercados, tiendas especializadas y plataformas online. Supermercados grandes (Albert Heijn, Jumbo) negocian precios por compras al por mayor, generalmente con importadores. Exigen certificaciones; pequeños minoristas son flexibles en cantidades. Demandan productos de calidad y suministro constante durante todo el año.</p> <p>Consumidores: Hogares y sector HORECA.</p>
<p>2.9 Criterios de los actores claves de los canales de distribución y comercialización para la selección de proveedores (en orden de importancia)</p>	<p>Para la selección de proveedores en los canales de distribución y comercialización de alcachofas en conserva en los Países Bajos, los actores clave consideran varios criterios, que se detallan a continuación en orden de importancia:</p> <p>1. Calidad del Producto</p> <p>La calidad del producto es el criterio más importante. Los proveedores deben garantizar que los productos cumplan con los estándares de calidad, incluyendo la frescura, sabor y la seguridad alimentaria.</p> <p>2. Conformidad con Requisitos Regulatorios</p> <p>La conformidad con los requisitos regulatorios, como los certificados fitosanitarios, los límites de residuos de pesticidas, y los estándares de etiquetado y embalaje, es crucial. Los proveedores deben cumplir con todas las normas y regulaciones europeas y de los Países Bajos.</p> <p>3. Certificaciones y Estándares</p> <p>Las certificaciones como: IFS, BRC, orgánico, Fair Trade, entre otros. Estas certificaciones aseguran que los productos cumplen con estándares de calidad, seguridad y sostenibilidad.</p> <p>4. Rastreabilidad y Seguridad Alimentaria</p> <p>La capacidad de rastrear los productos a lo largo de toda la cadena de suministro es esencial para garantizar la seguridad alimentaria y cumplir con las regulaciones.</p> <p>5. Sostenibilidad y Prácticas Ambientales</p> <p>La sostenibilidad y las prácticas ambientales son cada vez más importantes para los consumidores neerlandeses. Los proveedores que pueden</p>

	<p>demostrar prácticas sostenibles y responsables tienen una ventaja competitiva.</p> <p>6. Relaciones a Largo Plazo y Confiabilidad La capacidad de establecer y mantener relaciones a largo plazo es crucial. Los distribuidores y minoristas buscan proveedores confiables que puedan suministrar productos de manera consistente y fiable.</p> <p>7. Precio y Valor Aunque no es el criterio más importante, el precio y el valor del producto también son considerados. Los proveedores deben ofrecer un buen equilibrio entre calidad y precio.</p> <p>8. Flexibilidad y Capacidad de Suministro La flexibilidad en la entrega y la capacidad de suministrar productos en diferentes volúmenes y frecuencias es importante para adaptarse a las demandas cambiantes del mercado.</p> <p>9. Origen y Etiquetado El origen de los productos y el etiquetado transparente son cada vez más relevantes para los consumidores neerlandeses. Los proveedores que pueden proporcionar información clara sobre el origen de los productos tienen una ventaja.</p>
<p>2.10 Presencia de la oferta peruana en el mercado (temporadas, puntos de venta)</p>	<p>Perú es reconocido como un proveedor de alcachofas en conserva en la UE, con una buena reputación en calidad y sostenibilidad.</p> <p>Se encuentra en supermercados, tiendas especializadas y distribuidores de productos gourmet.</p> <p>Hay una participación importante de las marcas privadas, o private label, o marca blanca en el mercado de las conservas en general.</p>
<p>2.11 Actividades de promoción idóneas para promover el producto</p>	<p>Participación en Ferias y Eventos Comerciales Participar en ferias y eventos comerciales especializados en alimentos y productos de marca privada es importante para posicionar los productos en conserva. Así:</p> <p>Participación en ferias internacionales: SIAL (Francia), Anuga (Alemania) y PLMA (Ámsterdam).</p> <p>Alianzas con distribuidores locales para mejorar la presencia del producto.</p> <p>Estrategias digitales: También puede encontrar compradores fuera de las ferias comerciales. Plataformas en línea como <i>FreshPlaza</i> ofrecen información sobre los mercados y los actores involucrados, además de la posibilidad de promocionar su empresa. Las redes sociales también brindan buenas oportunidades para encontrar nuevos contactos y presentarse. Muchos actores del mercado neerlandés tienen perfiles en LinkedIn.</p> <p>FreshPlaza: Noticias e información sobre el sector de frutas y verduras: FreshPlaza</p> <p>LinkedIn: Contactos y perfiles de empresas relacionadas con el comercio de frutas y de vegetales. LinkedIn.</p> <p>Contacto Directo: Es posible comunicarse directamente con los grandes minoristas. Estos suelen contar con información en sus sitios web, como detalles sobre su proceso de compra de marcas privadas.</p>

	<p>Independientemente del método con el que identifique a sus compradores potenciales, es importante investigarlos previamente. Considere su papel en la cadena de suministro y los productos con los que comercian. Además, resulta fundamental tener un buen conocimiento del mercado de los Países Bajos y de su cultura empresarial para establecer una relación comercial exitosa.</p>
--	---

ANEXO
PRECIOS DE REFERENCIA EN LOS DIFERENTES CANALES SEGÚN ORIGEN DEL PRODUCTO

Punto de venta	Unidad (Caja, Kg., otro)	Precio (EUR/Kg)	Origen del producto	Fecha de toma de información	Características o forma de presentación	Foto
Supermercado Albert Heijn	190 gr	3.89 EUR por unidad. Precio por kg 35.36 €	Alcachofas de fuera de la UE.	19/03/2025	Corazones de alcachofa marinados en frasco de vidrio. Ingredientes: corazones de alcachofa (49%), aceite de girasol (45%), aceite de oliva virgen extra, sal, vinagre de vino, ajo, perejil, albahaca, semillas de MOSTAZA, corrector de acidez (ácido cítrico), conservador: E224 (sulfito).	
Jumbo	390 gr	2.69 EUR por unidad. 11.21/kilo	España	19/03/2025	Corazones de alcachofa en lata. Alcachofas, agua, sal, acidulante: ácido cítrico, antioxidante: E300, E = aditivo aprobado por la UE. Marca privada.	
Ekoplaza	280 gr	6.19 EUR 22.10/kilo	Italia	19/03/2025	Alcachofas 65.8%, aceite virgen extra 2.5%, sal, vinagre de vino, zumo de limón.	