

SERVICIOS AL
EXPORTADOR

información

2014

Nuevo Lanzamiento en Retail



Salsa de tomate y
chocolate en Francia

prom
perú

NUEVO LANZAMIENTO SALSA DE TOMATE Y CHOCOLATE EN FRANCIA

1. Producto

De acuerdo a Product Launch, la compañía italiana F.lli Sacla S.p.A, pionera en la producción de conservas en Piamonte – Italia, ha lanzado al mercado francés una nueva variedad en su línea de “Salsas Creativas” a través de su marca “Sacla”. Se trata de una inusual combinación de tomate y chocolate con un toque picante. Aunque previamente utilizado en ciertas recetas, por primera vez es envasado con marca propia para ser luego consumida como salsa para pastas, acompañamiento de carnes blancas o como base para la preparación de salsas para aves de corral o cordero.

El producto incluye ingredientes como zanahoria, vino tinto, cebolla, sal marina, jengibre, nuez moscada y pimienta roja y viene comercializado en frascos de vidrio con el peso de 190 gramos. La nueva salsa ha sido presentada como edición limitada para sumarse a la gran variedad de creaciones de la empresa italiana entre las que se encuentran mezclas que dan origen a novedosas combinaciones como salsas de castañas y manzanas, pimienta y piña, espárragos verdes en trozos, alcachofa y limón, queso parmesano y calabaza, entre otros.

Foto de referencia	Información relevante del producto	
	Marca	Sacla
	Empresa distribuidora	F.lli Sacla S.p.A.
	Precio	190 gr. : 2,25 EUR ¹ – 3,05 USD
	País de fabricación	Francia
	País de distribución	Francia
	Fecha de lanzamiento	Enero 2014

Fuente: Product Launch

2. Mercado de distribución

Francia, país miembro de la Unión Europea, cuenta con una población aproximada de 64 millones de habitantes, buenas condiciones para hacer negocios (puesto 34 de 185) y aunque su economía ha sido afectada por la desaceleración económica de la Zona Euro, se espera una recuperación en los próximos años y la aceleración del gasto de consumo.

¹ Precio referencial promedio de presentaciones similares de la misma marca.

El mercado de salsas y condimentos en Francia aunque está en su etapa de madurez, presenta un incremento en la demanda en términos de valor y volumen a consecuencia del creciente interés por adquirir productos de conveniencia (*convenience food*) que permitan ahorrar tiempo en la preparación de alimentos. Específicamente, las categorías más dinámicas, en términos de crecimiento de volumen de ventas, son las salsas picantes, de hierbas y salsa tártara.

Con respecto a la categoría de salsas para cocina², se evidencia una creciente disposición de los consumidores franceses de cocinar en casa en lugar de salir a comer fuera la cual ha contribuido a sostener la demanda de salsas para pasta, en polvo, salsas concentradas y otras. Para capitalizar esta tendencia, muchas compañías han introducido nuevos productos *premium* y variantes de sabores así como más productos que posibiliten reducir el tiempo y esfuerzo requerido para preparar en el hogar platillos de la calidad de los mejores restaurantes. Considerando solo la categoría de salsas para pasta, se espera que esta crezca en promedio entre los años 2012 y 2017, 1.5% en volumen y 0.4% en valor.

La distribución se realiza principalmente por el canal moderno en el cual los hipermercados participan con un 47% del total y los supermercados con el 36%. Otros canales importantes lo conforman cadenas de descuento, establecimientos independientes de abarrotes, tiendas de conveniencia, entre otros. El incremento de sensibilidad ante el precio y el estilo de vida atareado han beneficiado con mayores ganancias a las cadenas de descuento y *tiendas online*.

3. Estadísticas de exportación

Según estadísticas del MAPEX, en 2013 las exportaciones de cacao sumaron US\$ 120 millones³. Los principales países a los que se exporta los conforman Estados Unidos en primer lugar (24% del total), seguido por Países Bajos (20%), Alemania (11%), Bélgica (10%), Italia (9%), España (4%), Francia (2%) y otros.

Exportaciones de cacao		
US\$ Millones		
Presentación	FOB 2012	FOB 2013
Grano	67	70
Manteca	22	31
Polvo	13	10
Cáscara	2	3
Pasta	0,3	2
Resto	4,7	15,7
Total	109	120

Fuente: MAPEX

La principal presentación de exportación de cacao en el Perú es un producto de bajo valor agregado (En grano, representa 58% del total). Los aranceles de 0%

² Salsas no usadas usualmente para consumo inmediato sino como base para otras preparaciones.

³ Precio FOB

con Francia en este alimento y los precios superiores pagados por productos con mayor valor agregado, como la salsa presentada líneas arriba, representan una gran oportunidad para los exportadores que merece ser tomada en cuenta.