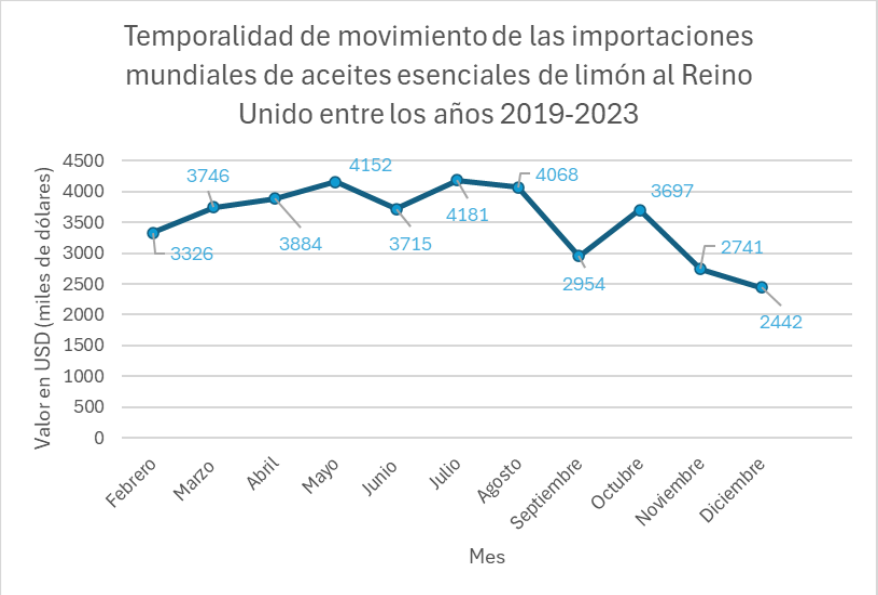
FICHA MERCADO – PRODUCTO

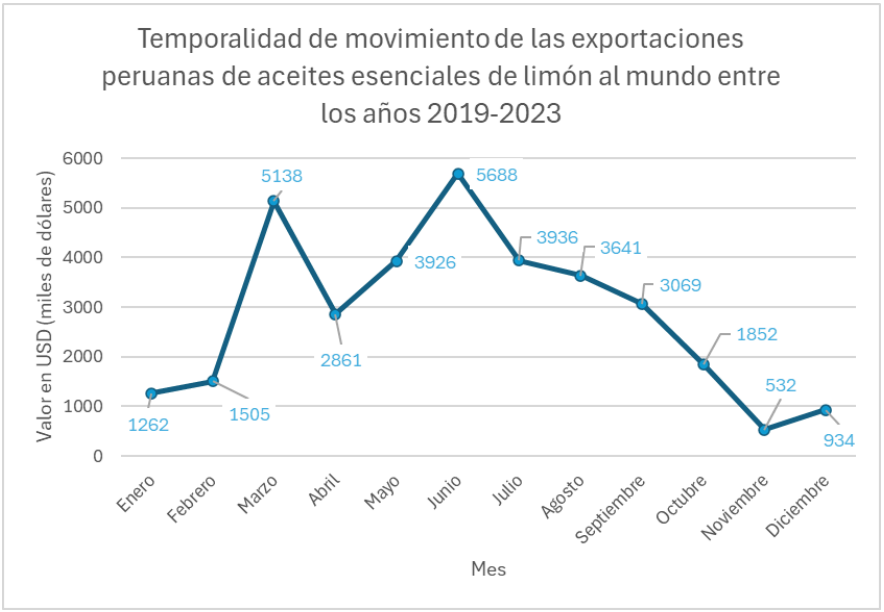
I. DATOS DEL REGISTRO DE LA FICHA				
1.1. Nombre de la OCEX	OCEX Londres		1.2. Fecha	01/09/2024
1.3. Elaborado por:	Nombres y apellidos	Pedro Aramburu Stuart		
	Cargo	Especialista senior		

II. DATOS DEL MERCADO – PRODUCTO	
2.1 Producto	Aceites esenciales de Limón en el Reino Unido
2.2 Nomenclatura arancelaria (Ejem.; 0806.10)	33.01.13 33.01.19
2.3 Denominación o nombre comercial en el país de destino	Oils of lemon, whether or not terpeneless, incl. concretes and absolutes Essential oils of citrus fruit, whether or not terpeneless, incl. concretes and absolutes (excl. those of sweet and bitter orange and lemon)
2.4 Requisitos de acceso al mercado (aranceles, requisitos sanitarios y fitosanitarios, certificaciones, otros)	Requisitos de acceso al mercado La República del Perú y las Repúblicas de Ecuador y Colombia suscribieron un Acuerdo Comercial con el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte. El acuerdo entró en vigor el 31 de diciembre de 2020, incorporando aspectos del tratado de libre comercio con la Unión Europea, dando continuidad a las preferencias arancelarias, cuotas, reglas de origen y requisitos para la importación, los cuales aplican también para los aceites esenciales de limón. Aranceles Como resultado del acuerdo anteriormente mencionado, la gran mayoría de las exportaciones peruanas al Reino Unido tienen un arancel del 0%, incluyendo las partidas detalladas en esta ficha. Se puede verificar el impuesto arancelario de cada producto a través del respectivo sitio web del gobierno del Reino Unido. Impuestos Los productos con partidas arancelarias 33.01.13, y 33.01.19, están sujetos a un impuesto al valor agregado (VAT) del 20.00%, el cual se aplica a todos los bienes. Requisitos y certificaciones El acuerdo comercial Reino Unido-Países Andinos que el Perú firmó en 2019 define regulaciones que deben cumplirse en el comercio entre los países, las cuales cubren aspectos como cuotas y origen de los productos, preferencias arancelarias y requisitos sanitarios. Estos se encuentran en las secciones a continuación: Origen Para que se aplique la tasa preferencial según el acuerdo comercial de Reino Unido-Países Andinos del cual Perú es parte, es necesario demostrar que la manufactura del producto tuvo lugar en uno de los países que forman parte del acuerdo – en este caso, Perú, Ecuador, o Colombia. Si un producto se fabrica en Perú utilizando materiales originarios de cualquiera de los países del acuerdo, se considera un producto peruano debido a la acumulación bilateral permitida por el Reino Unido. Adicionalmente, si se utiliza una cantidad limitada de materiales que no se originan en uno de los países ya mencionados, existen reglas de tolerancia que permitirían esto. Es necesario documentar el origen del producto para beneficiarse de la tasa preferencial. Esto puede hacerse de tres distintas formas: 1) declarar que el producto se origina en el Perú con su propia declaración de origen (sólo para exportaciones con un valor menor a £5 400). 2) Solicitar que un exportador aprobado haga la declaración de origen para

	exportaciones que tienen un valor mayor a £5 400), o 3) solicitar que las autoridades de Perú otorguen un certificado de origen. Productos químicos restringidos El Reino Unido cuenta con REACH, la regulación que se encarga de registrar, evaluar, autorizar y restringir productos químicos importados al país, tanto por sí solos o como parte de mezclas o artículos. Esta regulación busca proteger la salud de las personas y el medio ambiente, hacer responsables a los fabricantes e importadores de las sustancias químicas que ponen en el mercado, entre otros. La lista de restricciones puede ser encontrada en la página web de Health and Safety Executive UK. En el caso de los aceites esenciales para uso en la industria alimentaria, estos suelen tener los mismos requisitos que los aceites esenciales que se utilizan para otros propósitos. Para los exportadores que suministran más de una tonelada de un aceite esencial en particular, este debe ser registrado bajo REACH. Si se suministra menos de una tonelada de un aceite esencial en particular al año, este no necesita ser registrado bajo REACH. Seguridad alimentaria Un requisito para entrar al mercado del Reino Unido es cumplir con los requisitos del General Food Law, la cual trata con principios de trazabilidad, control e higiene del producto alimentario. Adicionalmente, se debe cumplir con los requisitos de la Regulación (EC) 1333/2008, la cual establece principios pertinentes a aditivos alimentarios, incluyendo definiciones, condiciones de uso, etiquetado y procesos. Etiquetado Dado que la mayoría de aceites esenciales contienen sustancias químicas potencialmente nocivas, estos deben cumplir con las normas de etiquetado del 'Retained CLP Regulation (EU) No. 1272/2008 as amended for Great Britain', más conocido como el GB CLP. Este se trata de la adaptación del Reino Unido del Regulation EC 1272-2008 de la Unión Europea después de Brexit, el cual busca identificar químicos peligrosos, informar usuarios sobre los riesgos a través de símbolos y frases estándares, y proporcionar reglas sobre el empaquetado. Adicionalmente, el producto debe incluir la información de etiquetado general, como el nombre del producto, número de lote, si es que el producto es para la industria alimentaria, lugar de origen, nombre y dirección del exportador, fecha de elaboración, fecha de vencimiento, peso neto y recomendaciones de almacenaje. Para los aceites esenciales orgánicos, estos deben incluir el nombre y número de la certificación orgánica. Envasado del producto Los requisitos principales de envasado de productos en el Reino Unido son los mismos que los de la Unión Europea, los cuales se basan en la norma ISO 210:2023. El envase debe estar hecho de un material que no reaccione con los componentes del aceite, como aluminio o acero tratado. Adicionalmente, los materiales de empaque no deben ser reutilizados ni deben ser limpiados con detergentes, ya que pueden contaminar al aceite con residuos.

	Los envases también deben ser guardados en un lugar frío y seco para evitar que se deteriore la calidad, y los aceites esenciales orgánicos deben ser almacenados en un lugar separado de los convencionales. Los envases de aceites esenciales deben incorporar goteros "single drop" como factor de seguridad, ya que de esta forma impediría que el contenido fuera ingerido rápidamente por niños. Certificaciones Con respecto a la venta de aceites esenciales en el Reino Unido, no existen certificaciones obligatorias específicas para este producto. No obstante, muchos compradores sí toman en cuenta estos certificados y, en varios casos, solo trabajan con empresas que cuenten con ellos. Los exportadores pueden considerar las siguientes certificaciones: Fairtrade International: Certificación que asegura que el producto cumple con rigurosos estándares sociales, ambientales y económicos, los cuales incluyen condiciones de trabajo seguras, protección al medio ambiente, estilos de vida sostenibles, y fondos de desarrollo para la comunidad. SQF: certificación reconocida por la GFSI (Global Food Safety Initiative), usualmente un requisito para minoristas británicos. Garantiza que el sistema y plan de gestión de seguridad alimentaria durante la producción sean implementados de acuerdo con los principios HACCP y las regulaciones alimentarias establecidas en la legislación alimentaria. HACCP: Análisis de Peligros y Puntos de Control Crítico - requisitos que muchos compradores esperan que se sigan en la elaboración de aceites esenciales. FSSC22000: Esquema internacional que combina los requisitos de la ISO 22000 y la FSSC. Es la certificación más relevante para los fabricantes de insumos de la industria alimentaria junto a la BRCGS. BRCGS: Certificado para estándares de seguridad alimentaria en toda la cadena de suministro, enfocada en el monitoreo ambiental, análisis de peligros y gestión de alérgenos. IFS Food: Estándar de alimentos reconocido globalmente, enfocado en la seguridad alimentaria y calidad de procesos y productos. Enfocado en alimentos procesados o aquellos con un riesgo de contaminación durante el empaquetado. Relevante para fabricantes de marcas blancas, ya que abarca el cumplimiento de especificaciones del cliente.
2.5 Tendencias del mercado (no incluir estadísticas de comercio exterior)	**5. Tendencias cualitativas** **5.1 Tendencias del mercado británico** Al igual que el mercado global de aceites esenciales, el mercado británico está creciendo por una mayor demanda en la industria alimentaria, aromaterapia, cosméticos y productos de cuidado, entre otros. Esta industria ha experimentado un crecimiento positivo en los últimos años, impulsado por una mayor demanda por productos naturales y orgánicos, y un mayor interés en aromaterapia y bienestar. La industria de aromaterapia del Reino Unido es bastante grande, con algunas de sus compañías principales siendo Neal's Yard Remedies, Tisserand y Absolute Aromas, entre otras. Además, la importancia de un proceso de producción sostenible también está creciendo, particularmente por parte de los consumidores. Hoy en día, en Europa y en el Reino Unido específicamente, los consumidores son más conscientes de lo que compran y prefieren optar por productos que sean sostenibles y amigables con el medio ambiente. Otro factor que también ha contribuido al crecimiento del mercado de aceites esenciales es el de canales de retail en línea. Las páginas en línea se han convertido en una plataforma popular para comprar aceites esenciales debido a la diversidad de opciones

	que estas ofrecen y un amplio rango de productos, por lo cual muchos consumidores han optado por comprar sus aceites esenciales a través de estos medios. **5.2 Tendencias cualitativas en la industria de aceites esenciales de los últimos años** Se espera que el segmento de aceites esenciales cítricos crezca en los próximos años, impulsado por una tendencia hacia ingredientes naturales en la industria de bebidas y alimentos. En los últimos años, los consumidores se han vuelto más conscientes de la calidad, el origen y la seguridad de los alimentos que consumen. Asimismo, la demanda de la industria de alimentos y bebidas por aceites esenciales cítricos como saborizantes, y el reconocimiento de estos como un ingrediente seguro, también han contribuido a este crecimiento. Otra de las tendencias impulsando la expansión del mercado de aceites esenciales cítricos es el uso de dichos productos en la aromaterapia. Utilizada como método para tratar enfermedades de la piel, dolores, problemas respiratorios y cardiovasculares, los aceites esenciales cítricos son una popular opción para aromaterapia por sus características terapéuticas. Adicionalmente, la aromaterapia también se ha estado usando como método de relajación, especialmente como resultado de los elevados niveles de estrés y ansiedad a nivel global. Dentro de la industria de bienestar y cuidado personal, los aceites esenciales también están siendo utilizados como ingredientes en productos como perfumes, cosméticos, productos de aseo personal, entre otros. Nuevamente, esta demanda se ve impulsada por la tendencia hacia productos naturales y el deseo de mantener un estilo de vida saludable. Adicionalmente, el aumento en ingresos disponibles entre la población es otro factor para tomar en cuenta.
2.6 Estacionalidad de la producción local	**Gráfico 4: Temporalidad de movimientos de las importaciones mundiales de aceites esenciales de limón al Reino Unido entre los años 2019-2023**  *Fuente: Veritrade. Elaboración: OCEX Londres.* **Gráfico 5: Temporalidad de movimiento de las exportaciones peruanas de aceites esenciales de limón entre los años 2019-2023**



Fuente: PromPerú. Elaboración: OCEX Londres

Según los Gráficos 4 y 5, el Reino Unido importa aceites esenciales de limón durante todo el año y Perú los exporta con la misma frecuencia. Las importaciones de aceites esenciales de limón por el Reino Unido alcanzan sus puntos más altos en los meses de mayo y julio, y experimentan una disminución progresiva de octubre en adelante. En el caso del Perú, los picos más altos de exportación se encuentran en los meses de marzo y junio, y su punto más bajo en el mes de noviembre. Esto podría explicarse por la temporalidad de la cosecha del limón en Perú, ya que entre los meses de enero y junio se acumula el 60.4% de la producción nacional. Por lo tanto, ambos países experimentan una caída tanto en importaciones del Reino Unido como exportaciones del Perú del mes de julio en adelante.

2.7 Principales puntos de ingreso del producto al mercado (puertos y/o aeropuertos)	En el 2023, el 100% de las importaciones de aceites esenciales de limón del Perú al Reino Unido según las partidas arancelarias 33.01.13 y 33.01.19 llegaron al destino por vía marítima, según indica Veritrade. Esta fue la vía de exportación más popular en el 2023, dado que el 83.5% de las exportaciones peruanas al Reino Unido llegaron al país destino por vía marítima y el 16.5% llegaron por vía aérea. El Perú posee 61 puertos marítimos, entre los cuales Callao, Paita y Pisco son los principales puntos de exportación vía transporte marítimo. Para las exportaciones que llegan al Reino Unido, los principales puertos son el puerto de Felixstowe, ubicado en Suffolk, el puerto de Southampton, ubicado en la costa sur de Inglaterra, y el puerto de Londres. Conocer estos puntos de entrada principales es importante para que las empresas peruanas que exportan aceites esenciales de limón al Reino Unido puedan hacerlo de la manera más eficiente y rápida posible. Adicionalmente, conocer los patrones de comercio y logística del país de destino les permitirá expandir sus negocios internacionalmente y maximizar sus ganancias.
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)	El canal de distribución de aceites esenciales suele tener varios actores involucrados, dado que el producto debe pasar por múltiples transformaciones antes de ser comercializado en su forma final. Los productos que siguen estos canales de distribución suelen ser adquiridos por compradores ubicados en el Reino Unido. La mayoría de importadores suelen enfocarse exclusivamente en adquirir los aceites esenciales del país de origen, pero existen también distribuidores que se enfocan en las ventas y distribución, añadiendo valor a través de servicios de logística orientados a otros negocios más pequeños o menos especializados. Asimismo, los compradores británicos más grandes suelen contar con una amplia red de

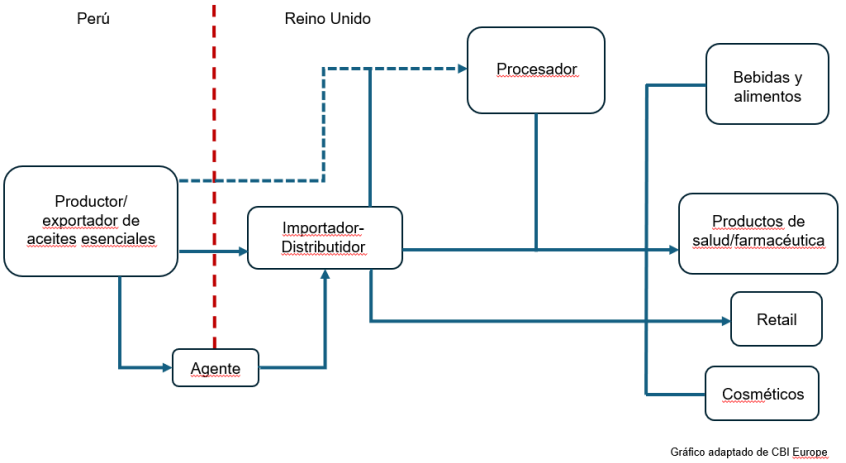
proveedores alrededor del mundo, al igual que alianzas estratégicas con productores internacionales de aceites esenciales.

Por otro lado, en la cadena de distribución de los aceites esenciales existen también agentes. Estos son empresas o personas encargadas de realizar las actividades de exportación en lugar del exportador, muchas veces cobrando una comisión.

Por lo tanto, para ingresar al mercado británico de aceites esenciales, usualmente se recomienda dirigirse directamente a los importadores de aceites esenciales, ya que estas empresas se especializan en adquirir insumos producidos con una amplia gama de materias primas para que las empresas consumidoras puedan utilizarlos y elaborar sabores estandarizados. Asimismo, existe un pequeño número de fabricantes de sabores que buscan abastecerse directamente del insumo desde el país de origen – estos son los procesadores.

Para ser comercializados, los aceites esenciales deben pasar por varias transformaciones. Por eso, los fabricantes europeos de industrias como alimentos y bebidas no compran los aceites esenciales directamente a los proveedores. La creciente demanda de sabores más complejos les permite diferenciar sus productos de la competencia. Por lo tanto, suelen depender de fabricantes de sabores o procesadores para desarrollar nuevos productos y realizar investigaciones al respecto. Asimismo, es habitual que exijan productos de calidad, lo cual usualmente se consigue a través del tratamiento de los componentes químicos de los aceites esenciales. Estos procesos requieren equipos de alta tecnología y personal calificado.

Gráfico 8: Un canal típico de distribución de aceites esenciales



Fuente: CBI Europe. Elaboración: OCEX Londres.

2.9 Criterios de los actores claves de los canales de distribución y comercialización para la selección de proveedores (en orden de importancia)

A la hora de seleccionar proveedores, los vendedores de aceites esenciales consideran ciertos factores específicos, los cuales incluyen principalmente calidad, sabor, color, y productos orgánicos.

En cuanto a criterios de calidad, muchos de los compradores europeos tienen requisitos adicionales que van más allá de las legislaciones y estándares existentes para los aceites esenciales. Por lo tanto, es importante estar al tanto de las especificaciones particulares de cada comprador para así poder cumplir con sus expectativas y aumentar las chances de ingresar al mercado del Reino Unido.

Por ejemplo, en el caso de los aceites esenciales de limón utilizados para la aromaterapia, la Federación Internacional de Aromaterapeutas recomienda comprar aceites esenciales que hayan provenido de una planta cultivada sin el uso de químicos, y que el aceite esencial haya sido transportado de una forma en la que pueda mantener sus propiedades. Por ende, dependiendo de la industria en que se ubiquen y el uso que se le da al aceite, las empresas compradoras pueden tener requisitos específicos para el tipo de aceite esencial de limón que buscan comprar. Es por esta razón que algunas empresas pueden necesitar ofrecer más de una versión de su producto para cumplir con

	los requisitos del comprador, como por ejemplo distintos niveles de concentración del aceite, según indicó Rogger Herencia Ramírez, Jefe Comercial. En el caso de los aceites esenciales que se utilizan dentro de la industria de alimentos y bebidas, estos muchas veces cuentan con requisitos específicos dependiendo del producto para el que estos sean usados. Por ejemplo, los compradores pueden preferir un aceite esencial que no tenga color o, de tenerlo, que sea casi transparente para no alterar la apariencia de las bebidas o comidas que utilizan. Asimismo, pueden preferir aceites esenciales que se puedan disolver en aceite o agua con facilidad, lo cual les permitiría usar el producto de manera versátil. Por último, muchos de los compradores de aceites esenciales para uso cosmético suelen preferir que estos sean orgánicos: un requisito que ya vimos por parte de la Federación Internacional de Aromaterapeutas, por ejemplo. Esto está alineado con tendencias de consumo más generales, ya que los consumidores en general están optando por opciones más saludables en sus hábitos de consumo.
2.10 Presencia de la oferta peruana en el mercado (temporadas, puntos de venta)	En el año 2023, ocho empresas peruanas exportaron aceites esenciales de limón. Las tres principales fueron Limones Piuranos SAC, Agromar Industrial SA y Global Citrus International Sociedad Anónima Cerrada, exportando un valor de 46.9 millones de USD del total de 70.1 millones USD exportados a nivel mundial. Asimismo, en los años 2022 y 2021, Limones Piuranos SAC exportó 2,99 millones USD al Reino Unido en 2022 y 1,83 millones USD en 2021. Los principales destinos de exportación para aceites esenciales de limón en el 2023 fueron Holanda, Estados Unidos, Reino Unido, México, Irlanda, Uruguay, Brasil, Francia, Ucrania y Japón. El mercado del Reino Unido fue el tercer destino principal para este producto en 2022 y 2023, y el cuarto en 2021. Los compradores de aceites esenciales de limón en el Reino Unido buscan proveedores confiables que garanticen un suministro constante y estén dispuestos a establecer relaciones comerciales a largo plazo. Además, dichos compradores valoran una asociación basada en la confianza, la comunicación abierta y el compromiso mutuo. Para los británicos, una relación a largo plazo brinda estabilidad y seguridad a ambas partes, fomentando la colaboración y el crecimiento conjunto.
2.11 Actividades de promoción idóneas para promover el producto	Tanto el Reino Unido como Europa cuentan con una serie de ferias y eventos para promover los aceites esenciales dentro de la industria alimentaria. Hay un amplio rango de opciones: desde aquellas que abarcan la industria alimentaria a gran escala como el IFE – International Food & Drink Event, y otras más especializadas como, por ejemplo, Natural and Organic Products expo, la cual se enfoca en productos orgánicos y naturales. En la tabla a continuación pueden encontrar opciones de eventos de promoción para ampliar la presencia de los aceites esenciales de limón en el mercado británico.

ANEXO

PRECIOS DE REFERENCIA EN LOS DIFERENTES CANALES SEGÚN ORIGEN DEL PRODUCTO

Punto de venta	Unidad	Precio	Origen de producto	Fecha de toma de información	Características (marca en mayúsculas)	Foto
Arnotts	1	£5,40	Brasil	23.08.2024	MADEBYZEN Aceite esencial de naranja dulce	
Arnotts	12ml	£ 16,50	Francia	23.08.2024	THE NATURE OF THINGS Aceite esencial de lavanda	

Supervalu	750ml	£ 3,49	Reino Unido	23.08.2024	LILYS Jabón de piso aceite esencial de naranja	
Essential Oils	15ml	£ 19,68	N/D	23.08.2024	Lima	

Essential Oils	15ml	£ 15,58	N/D	23.08.2024	Limón	
Atlantic Aromatics	5ml	£4,00	México	23.08.2024	Lima	

Bomar Aromatherapy	200g 1kg	£9.84 £18.08	N/D	23.08.2024	Crema de coco con aceite esencial de lima	