

FICHA MERCADO – PRODUCTO

I. DATOS DEL REGISTRO DE LA FICHA

1.1. Nombre de la OCEX	Oficina comercial del Peru en Bangkok	1.2. Fecha	30/6/2023
1.3. Elaborado por:	Nombres y apellidos	Kasiphat Mekchai	
	Cargo	Especialista en comercio	

II. DATOS DEL MERCADO – PRODUCTO

2.1 Producto	Pisco - Vietnam
2.2 Nomenclatura arancelaria (Ejem.; 0806.10)	220820 – Aguardiente de vino o de orujo de uvas El Pisco no tiene un código individual del sistema armonizada, por esta razón, las estadísticas de este producto son referenciales. Esta partida reúne entre otros productos de aguardiente de vino o de orujo de uva como brandy.
2.3 Denominación o nombre comercial en el país de destino	Pisco (inglés) Pisco (vietnamita)
2.4 Requisitos de acceso al mercado (aranceles, requisitos sanitarios y fitosanitarios, certificaciones, otros)	<p>El Ministerio de Industria y Comercio es la autoridad competente a cargo de la concesión de licencias para la producción nacional, venta o importación de productos alcohólicos.</p> <p>Para la importación y venta de alimentos en Vietnam, todas las bebidas importadas deben ir acompañadas de documentos de importación legítimos y llevar un sello de certificación de conformidad de Vietnam.</p> <p>Documentos requeridos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Factura comercial - Contratos de compraventa o equivalentes - Declaración de valor en aduana/Formulario de registro para inspección - Seguro de transporte/documentos - Conocimiento de embarque - Factura - Lista de embalaje - Certificado de origen <p>Y también se requieren los siguientes documentos relacionados con la importación y el destinatario</p> <ul style="list-style-type: none"> - AWB o B/L con consignatario mencionado en nombre y dirección de la empresa del expedidor en Vietnam. - Carta de solicitud de importación con el sello de la empresa/organización del expedidor. - Carta de autorización a la empresa de mudanzas seleccionada. <p>Todos los productos se someten a exámenes y pruebas antes de su despacho y deben recibir un certificado de despacho a la entrada en la aduana.</p> <p>Como Perú y Vietnam son miembros de CPTPP, el cual es un acuerdo multilateral de libre comercio, el impuesto de licor de 20 grados o superior es 30%.</p> <p>Además del impuesto de importación, existe Impuesto especial sobre el consumo (SCT), que es impuesto especial que se aplica a la producción o importación de 11 categorías de productos y seis</p>

tipos de servicios, considerados de lujo o no esenciales, como el alcohol. Por ello, el impuesto especial se aplica al alcohol y el impuesto especial de licor de 20 grados o superior es 65%.

Fuente: <https://www.vietnam-briefing.com/news/special-consumption-tax-vietnam.html/>

2.5 Tendencias del mercado (no incluir estadísticas de comercio exterior)

Lista de abastecimiento de los mercados de un producto importado por vietnam

220820 – Aguardiente de vino o de orujo de uvas

Figura 1

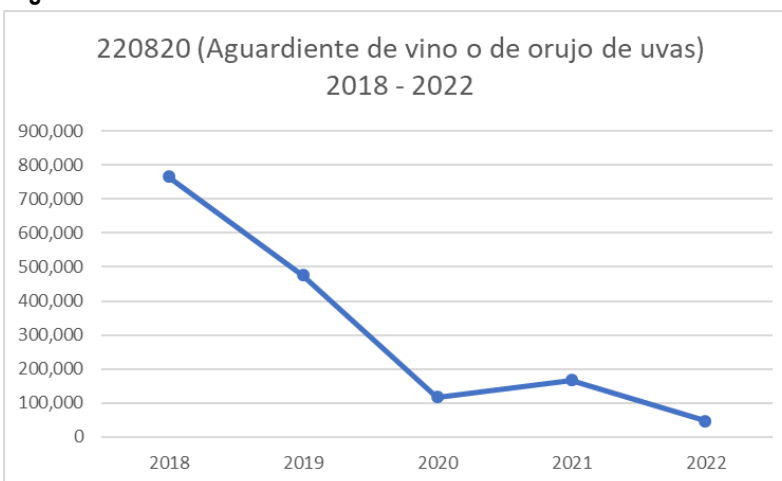
Exportadores (miles USD)	Valor importado 2018	Valor importado 2019	Valor importado 2020	Valor importado 2021	Valor importado 2022
Mundo	766,157	475,542	117,949	167,178	46,851
Singapur	294,846	239,913	83,339	135,281	25,029
Francia	14,060	11,684	4,421	2,532	7,504
Australia	13,504	9,598	4	0	4,679
Taiwán	124,368	31,478	2,130	5,041	2,452
Malasia	77,011	33,506	2,037	8,371	2,307
Otros	242,368	149,363	26,018	15,953	4,880

Fuente:

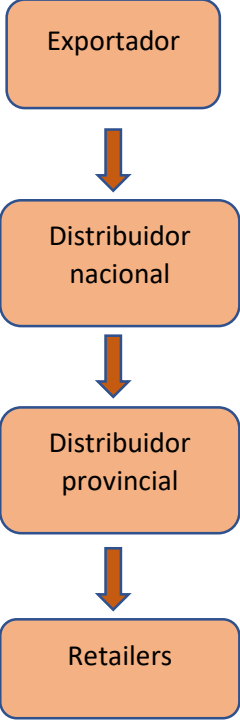
https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?vpm=1%7c704%7c%7c%7c%7c220820%7c%7c%7c6%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1

https://www.trademap.org/Country_SelCountry_MQ_TS.aspx?vpm=1%7c704%7c%7c%7c%7c220820%7c%7c%7c6%7c1%7c2%7c1%7c2%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1

Figura 2



El valor de las importaciones del grupo de productos 220820 “Aguardiente de vino o de orujo de uvas” de diferentes países a Vietnam en el 2022 disminuyó marcadamente, comparando con los años anteriores. El valor totalizó \$46,8 millones en el 2022. Las ventas del grupo de productos 220820 a Vietnam disminuyeron un 72% en términos de valor en comparación con 2021, que equivalió a \$120,3 millones (el valor de las importaciones del grupo de productos 220820 a Vietnam sumó \$167,1 millones en 2021).

	<p>En Vietnam el segmento más grande del mercado de las bebidas es la cerveza. La mayor parte de la gente opta por beber cerveza durante las reuniones, comidas o fiestas. Asimismo, la cerveza también se considera más adecuada para acompañar la cocina vietnamita, mientras que el Pisco se consume en ocasiones especiales, como Año Nuevo, cumpleaños o comidas especiales. Los factores que influyen en las preferencias de la gente por bebidas son principalmente el precio y la imagen de cada producto. Por lo tanto, sería mejor posicionar el Pisco en un nicho de mercado, teniendo en cuenta sus papeles en actividades de socialización.</p> <p>Los ejemplos de grupos objetivos para el Pisco son restaurantes, bares y hoteles, dado que en Vietnam también hay unos restaurantes peruanos que sirven el Pisco. Los interesados pueden ser tanto extranjeros que viven en Vietnam como vietnamitas que quieran ganar una experiencia única.</p>
<p>2.6 Estacionalidad de la producción local</p>	<p>No hay producción local</p>
<p>2.7 Principales puntos de ingreso del producto al mercado (puertos y/o aeropuertos)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Puerto de Hai Phong - Puerto de Da Nang - Puerto de Saigon - Puerto de Vung Tau - Puerto de Quang Ninh - Aeropuerto de Noi Bai (Hanoi) - Aeropuerto de Tan Son Nhat (Ho Chi Minh City) - Aeropuerto de Da Nang
<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>	<div style="text-align: center;">  <pre> graph TD A[Exportador] --> B[Distribuidor nacional] B --> C[Distribuidor provincial] C --> D[Retailers] </pre> </div> <p>- Distribuidor nacional: Si está designado como distribuidor autorizado de los fabricantes extranjeros correspondientes, puede importar los licores directamente de los fabricantes u otros distribuidores nacionales. También puede venderlas al por menor en sus propios establecimientos.</p>


	<p>- Distribuidor provincial: Es la clase que compra bebidas alcohólicas de los fabricantes de licores u distribuidores nacionales.</p> <p>Los licores que entran a través de importadores mayoristas suelen distribuirse al por mayor a mayoristas de alcohol, minoristas y comerciantes que venden alcohol para consumo dentro de las provincias y la ciudad central autorizadas. Igualmente, el distribuidor provincial puede venderlas al por menor en sus propios establecimientos.</p> <p>- Retailers</p> <p>Hipermercado: Big C es uno de los mayores hipermercados en Vietnam. Administrados por Central Group, tiene 36 establecimientos en todo el país. Este hipermercado vende productos internacionales importados. Además, Big C apuntan a ambos expatriados y consumidores locales. Sus establecimientos suelen ubicarse en amplias superficies propias en las afueras de las ciudades.</p> <p>Supermercados: Hay numerosos supermercados en Vietnam. Saigon Co.op Mart, por ejemplo, que tiene 80 establecimientos en todo el país. Algunos son nacionales y apuntan al consumidor nacional, tales como Mega Market, que cuenta con 21 establecimientos en todo el país, y Vinmart, que cuenta con más de 115 establecimientos en Vietnam.</p> <p>Estos supermercados también venden productos importados. Los supermercados se ubican en superficies propias o en los centros comerciales.</p> <p>Tanto los hipermercados como los supermercados tienen también sus propias plataformas de venta online.</p> <p>Centros comerciales: Existen centros comerciales como Lotte Mart y Aeon, que incluyen un hipermercado, un supermercado y unas tiendas. Ambos venden productos internacionales importados.</p> <p>Licorería: Son pequeñas tiendas que venden especialmente bebidas alcohólicas como vinos y licores. Por esta razón, estas tiendas apuntan al nicho de mercado de licores. Hay tiendas que tienen sus establecimientos en las grandes ciudades de Vietnam como Ho Chi Minh, Hanoi y Danang, por ejemplo; Red Apron, que cuenta con 15 establecimientos, y The Warehouse.</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>	<ul style="list-style-type: none"> - Calidad o sabor - Versatilidad (se puede tomar el Pisco de muchas maneras) - Unicidad - Atractivo envases - Precio
<p>2.10 Presencia de la oferta peruana en el mercado (temporadas, puntos de venta)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Según el Infotrade de Promperú, no se observan exportaciones de Pisco a Vietnam en las estadísticas desde el año 2000 hasta 2022.
<p>2.11 Actividades de promoción idóneas para promover el producto</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Participación en ferias como Vietfood & Beverage. Es una exposición internacional dedicada a alimentos y bebidas. Esta feria es muy interesante por sus grupos destinatarios, los cuales son especialistas en la alimentación, la restauración y la hostelería. - Participación en ferias especializadas como Food & Hotel Vietnam y VIETNAM HORECA DAY. Son las ferias internacionales sobre alimentos y bebidas, hostelería, restauración, panadería y equipos para servicios alimentarios. Estas ferias ofrecen oportunidad de establecer contactos con clientes potenciales en todo Vietnam, que se dedican a diversas áreas de la Alimentación y la Hostelería como hotel & resort, restaurante, cafetería, panadería, supermercado, y catering.

	<ul style="list-style-type: none">- Participación en Vietnam Expo. Es una feria general que tiene el objetivo de fomentar la economía de comercio exterior donde los productos alimenticios y las bebidas se encuentran entre los objetos expuestos. Además, el evento se considera una de las actividades importantes de promoción comercial de la industria y el comercio, que fomenta el comercio de importación, exportación y la inversión en Vietnam. - Organizar roadshows de licores peruanos para dar a conocer más el Pisco entre la comunidad vietnamita Vietnam. (El año 2022, se observó el evento “Wines of Chile ASEAN Roadshow”, organizado por ProChile) - Visualizar en redes sociales como Facebook, Instagram a través del contacto con influenciadores del alcohol para que entreguen sus contenidos a sus seguidores o los clientes potenciales. Por otra parte, lo anuncia a través la participación en lugares o eventos como en el restaurant, en las actividades al aire libre o en el bar casero.
--	--

ANEXO I

PRECIOS DE REFERENCIA EN LOS DIFERENTES CANALES SEGÚN ORIGEN DEL PRODUCTO

Como se indica en el punto 2.10, según el Infotrade de Promperú, no se observan exportaciones de Pisco a Vietnam. Sin embargo, el exportador 'Tacama' ha informado a esta OCEX que ha exportado sus 2,000 botellas del Pisco a Vietnam cada año. Por eso, se entiende que en el mercado de Vietnam se consume el Pisco, pero sus importaciones no han estado registradas.

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
<p>El restaurante "Tinto"</p> <p>https://www.facebook.com/tintosaigon/?ref=page_internal</p>	Botella 700 ml	<p>US\$ 79.83</p> <p>(1,888,000 VND)</p>	Perú	26/06/2023	Botella de vidrio	
<p>El restaurante "Tinto"</p> <p>https://www.facebook.com/tintosaigon/?ref=page_internal</p>	Botella 750 ml	<p>US\$ 109.29</p> <p>(2,588,000 VND)</p>	Chile	26/06/2023	Botella de vidrio	<p>-N/A-</p> <p>'Alto Del Carmen'</p> <p>(no se indican variedades)</p>
<p>El restaurante "Tinto"</p> <p>https://www.facebook.com/tintosaigon/?ref=page_internal</p>	Botella 700 ml	<p>US\$ 121.96</p> <p>(2,888,000 VND)</p>	Chile	26/06/2023	Botella de vidrio	<p>-N/A-</p> <p>'El Gobernador'</p> <p>(no se indican variedades)</p>