

FICHA MERCADO – PRODUCTO

I. DATOS DEL REGISTRO DE LA FICHA

1.1. Nombre de la OCEX	OROT - ROTTERDAM	1.2. Fecha	30/06/2023
1.3. Elaborado por:	Nombres y apellidos	Carmen Paola Sota Valdivia	
	Cargo	Especialista de Turismo	

II. DATOS DEL MERCADO – PRODUCTO

2.1 Producto	PISCO
2.2 Nomenclatura arancelaria (Ejem.; 0806.10)	2208202100
2.3 Denominación o nombre comercial en el país de destino	PISCO. Mediante el Acuerdo Comercial entre el Perú y la Unión Europea, todos los estados miembros de la UE reconocen la denominación de origen del producto, siendo este peruano.
2.4 Requisitos de acceso al mercado (aranceles, requisitos sanitarios y fitosanitarios, certificaciones, otros)	<p>Gracias al Acuerdo Comercial entre el Perú y la Unión Europea los aguardientes de vino o de orujo de uvas (incluyendo el Pisco) tienen beneficios arancelarios en lo referido a los impuestos de importación. Esto no considera el 'excise duty', un impuesto interno adicional para ciertos productos, como el alcohol y el tabaco.</p> <p>En términos generales, las bebidas alcohólicas deben cumplir con la normativa europea de niveles máximos permitidos de contaminantes del sector; certificación sanitaria; requisitos de etiquetado -trazabilidad. Para una exploración detallada de la normativa referida a estos puntos ver el siguiente link adjunto: https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/eu-market-0#tocms_10</p>
2.5 Tendencias del mercado (no incluir estadísticas de comercio exterior)	<p>Productos Premium: Los consumidores han venido mostrando un creciente interés por los espirituosos premium y de alta calidad. Es probable que esta tendencia continúe y que los consumidores estén dispuestos a pagar más por bebidas espirituosas premium y artesanales que ofrezcan sabores y métodos de producción únicos.</p> <p>Bebidas espirituosas artesanales: El movimiento de las bebidas espirituosas artesanales ha cobrado impulso en los últimos años, centrándose en la producción de lotes pequeños, los ingredientes de origen local y los perfiles de sabor únicos. Es probable que esta tendencia continúe, ya que los consumidores buscan bebidas espirituosas únicas y artesanales.</p> <p>Auge de la ginebra: El mercado de la ginebra ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años, con la entrada en el mercado de nuevas marcas y sabores de ginebra. Se espera que esta tendencia continúe, aunque el mercado podría saturarse y aumentar la competencia entre los productores de ginebra.</p> <p>Apreciación del whisky: El whisky, incluidos el escocés, el bourbon y el irlandés, ha ganado popularidad entre los consumidores neerlandeses. Se espera que esta tendencia continúe, con un creciente interés por la cata, el coleccionismo y la exploración de diferentes estilos y regiones de whisky.</p>



	<p>Cultura de coctelería: La cultura de coctelería en los Países Bajos ha ido en aumento, con consumidores que experimentan con la mixología en casa y disfrutan de cócteles en bares y restaurantes. Es probable que esta tendencia continúe, con un aumento de la demanda de bebidas espirituosas adecuadas para la elaboración de cócteles.</p> <p>Sostenibilidad y responsabilidad social: Los consumidores se preocupan cada vez más por el impacto medioambiental y social de sus compras. Esto ha dado lugar a una creciente demanda de bebidas espirituosas producidas de forma sostenible, como las ecológicas, las de comercio justo y las de origen ético.</p> <p>Salud y bienestar: Muchos consumidores están adoptando estilos de vida más saludables y buscan alternativas a las bebidas alcohólicas. Las bebidas sin alcohol ofrecen una opción a quienes desean disfrutar de bebidas sabrosas y refrescantes sin los efectos del alcohol. Esta tendencia es especialmente destacada entre las generaciones más jóvenes, más preocupadas por la salud.</p>
<p>2.6 Estacionalidad de la producción local</p>	<p>No existe producción local de Pisco en Países Bajos.</p>
<p>2.7 Principales puntos de ingreso del producto al mercado (puertos y/o aeropuertos)</p>	<p>El transporte marítimo es la modalidad más utilizada para la exportación de mercancías, incluido el Pisco, desde Perú hacia Países Bajos. Representa aproximadamente el 90,25% de las exportaciones, mientras que el transporte aéreo constituye aproximadamente el 9,63%. En el caso del transporte marítimo, los puertos de Róterdam y Ámsterdam son los más importantes, ya que captan alrededor del 98% del total de productos no tradicionales exportados desde Perú hacia Países Bajos. Esto indica que una gran cantidad de Pisco llega a Países Bajos a través de estos puertos.</p> <p>En cuanto al transporte aéreo, el Aeropuerto Internacional de Ámsterdam-Schiphol es el punto de entrada predominante para los productos de origen peruano. Además, algunos exportadores peruanos envían sus productos a un solo punto en Europa, como Hamburgo, desde donde se distribuyen a Países Bajos, Bélgica, Luxemburgo y otros países. Esto puede dificultar el registro específico del número de botellas importadas al mercado neerlandés.</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>La cadena de distribución y comercialización del Pisco en los Países Bajos puede involucrar diferentes canales de venta y segmentos de mercado.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Distribución: <ul style="list-style-type: none"> ○ Importadores: Los importadores desempeñan un papel crucial en la distribución del Pisco en los Países Bajos. Estos importadores se encargan de adquirir el producto directamente de los productores peruanos y gestionar su importación al país. ○ Mayoristas: Una vez que el Pisco llega a los Países Bajos, los mayoristas pueden adquirir grandes volúmenes del producto para su distribución a nivel nacional. Los mayoristas pueden almacenar y distribuir el Pisco a diferentes canales de venta, como tiendas de conveniencia y establecimientos de hostelería. ○ Agentes y distribuidores regionales: En algunos casos, se pueden utilizar agentes y distribuidores regionales para facilitar la distribución del Pisco en diferentes áreas geográficas de los Países Bajos. - Canales de venta:

	<ul style="list-style-type: none"> ○ Tiendas de conveniencia: Las tiendas de conveniencia pueden formar parte de la cadena de distribución del Pisco en los Países Bajos. Estas tiendas suelen tener un horario de apertura más amplio y ofrecen una gran variedad de bebidas alcohólicas. ○ Hoteles, restaurantes y bares: El mercado fuera del hogar incluye ventas a establecimientos de hostelería como hoteles, restaurantes, bares y cafeterías. El Pisco puede estar presente en las cartas de bebidas de estos establecimientos y ser servido en cócteles y otras preparaciones. ○ Comercio electrónico: El canal de venta en línea, o eCommerce, también puede desempeñar un papel importante en la distribución del Pisco en los Países Bajos. Los consumidores pueden realizar compras en línea a través de sitios web o aplicaciones de venta de licores.
<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>A continuación, se mencionan algunos criterios comunes que pueden influir en la elección de proveedores:</p> <p>Calidad del producto: Los actores claves pueden considerar la calidad del producto como uno de los criterios más importantes al seleccionar proveedores. Esto incluye aspectos como la pureza, autenticidad y sabor del Pisco. Los proveedores deben cumplir con los estándares de calidad exigidos por los importadores, mayoristas y establecimientos de hostelería.</p> <p>Cumplimiento de normativas y certificaciones: Los proveedores que cumplan con las normativas y certificaciones relevantes, tanto a nivel nacional como internacional, pueden ser preferidos. Esto puede incluir requisitos de seguridad, certificaciones orgánicas, sellos de denominación de origen, entre otros.</p> <p>Capacidad de abastecimiento y disponibilidad: Los actores claves pueden considerar la capacidad de los proveedores para satisfacer la demanda y garantizar un suministro constante del Pisco. Esto implica evaluar la capacidad de producción, el inventario disponible y la capacidad logística para asegurar una entrega oportuna.</p> <p>Precios competitivos: El aspecto del precio también es un criterio importante en la selección de proveedores. Los actores claves pueden comparar los precios ofrecidos por diferentes proveedores y buscar aquellos que ofrezcan una buena relación calidad-precio.</p> <p>Relaciones comerciales y servicio al cliente: Las relaciones comerciales y el nivel de servicio al cliente proporcionado por los proveedores también pueden influir en la elección. Los actores claves pueden preferir proveedores con una buena reputación, capacidad de respuesta y comunicación fluida.</p> <p>Sostenibilidad y responsabilidad social: Cada vez más, la sostenibilidad y la responsabilidad social son consideraciones importantes en la selección de proveedores. Los actores claves pueden valorar proveedores que adopten prácticas sostenibles en sus procesos de producción.</p>
<p>2.10 Presencia de la oferta peruana en el mercado (temporadas, puntos de venta)</p>	<p>El Pisco ha logrado establecerse en el mercado de bebidas espirituosas de los Países Bajos. Aunque inicialmente su demanda estaba impulsada por los restaurantes peruanos y la comunidad peruana, ha ganado reconocimiento en bares especializados, hoteles</p>



	<p>exclusivos y tiendas boutique. Además, el comercio electrónico ha brindado una plataforma adicional para la distribución y venta del Pisco peruano en el mercado neerlandés.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Marcas peruanas: En el mercado de bebidas espirituosas de los Países Bajos, varias marcas peruanas de Pisco han logrado una amplia difusión. Algunas marcas reconocidas incluyen Barsol, Caravedo, Demonio de los Andes, Pisco 1615, Don Merejo, El Alambique, Hacienda del Abuelo, Intipalka, Machu Pisco, Portón, Tres Generaciones, y Pisco Huamaní. - Mercado de nostalgia: La importación del Pisco a los Países Bajos, al igual que en otros mercados, responde en gran medida a un "mercado de nostalgia". Es decir, son los restaurantes peruanos y la comunidad peruana los principales compradores de este producto. Sin embargo, en los últimos años, el Pisco ha ganado presencia en bares especializados en cócteles y en bares de hoteles exclusivos, donde se promociona especialmente el reconocido cóctel "Pisco Sour". - Tiendas boutique y comercio electrónico: En los Países Bajos, existen pequeñas tiendas boutique especializadas en destilados exóticos o de calidad premium, donde los consumidores pueden encontrar Pisco. Estas tiendas ofrecen una selección cuidadosamente curada de bebidas espirituosas y brindan a los consumidores la oportunidad de descubrir y adquirir productos únicos. Además, el comercio electrónico está experimentando un fuerte crecimiento en la venta minorista de bebidas alcohólicas, incluyendo el Pisco.
<p>2.11 Actividades de promoción idóneas para promover el producto</p>	<p>Participación en eventos y ferias del sector: Es recomendable aprovechar eventos clave en la industria de bebidas espirituosas en los Países Bajos, como Horecava, Ámsterdam Cocktail Week, The Art of Drinks, Gastvrij y Perfect Serve Bar Show. Estas ferias ofrecen oportunidades para presentar el Pisco a profesionales del sector, bartenders, mixólogos y conocedores de bebidas, generando interés y aumentando la visibilidad de la marca.</p> <p>Colaboraciones con bares y restaurantes: Establecer asociaciones con bares especializados en cócteles y restaurantes peruanos o aquellos que ofrezcan platos que se complementen con el Pisco. Se pueden organizar promociones especiales, crear menús temáticos y ofrecer degustaciones para atraer a los consumidores y promover el consumo de Pisco.</p> <p>Sesiones de formación y presentaciones: Organizar presentaciones dirigidas a bartenders, mixólogos y conocedores de bebidas espirituosas interesados en destilados exclusivos y de alta calidad. Colaborar con escuelas de bartenders reconocidas y distribuidores de "rare spirits" para crear una comunidad exclusiva de especialistas en Pisco. Mantener y expandir las iniciativas de educación y capacitación, como "Pisco College Goes Online", dirigidas a bartenders y profesionales del sector. Esto ayudará a garantizar que el Pisco sea valorado adecuadamente y se conozcan sus características únicas.</p> <p>Celebraciones de días festivos peruanos: Aprovechar fechas importantes como el Día del Pisco Sour, las Fiestas Patrias y el Día del Pisco para realizar actividades promocionales especiales. Esto permitirá celebrar y resaltar el orgullo peruano por el Pisco, generando interés adicional y reforzando la conexión emocional con los consumidores.</p>


	<p>Semana del Pisco: Organizar una "Pisco Week" en las principales ciudades de los Países Bajos, en colaboración con distribuidores y el sector horeca. Durante esta semana, se promovería el Pisco a los consumidores finales a través de actividades especiales, promociones y eventos en bares, restaurantes y tiendas especializadas. Esto contribuirá a aumentar la visibilidad y el consumo de Pisco.</p> <p>Misiones a Perú dirigidas a mixólogos del mercado: Estas misiones tendrían como objetivo brindarles la oportunidad de aprender más sobre el producto y sumergirse en la cultura y tradiciones que rodean al Pisco peruano.</p>
--	---





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

Punto de venta	Unidad (Caja, Kg., otro)	Precio (EUR por unidad)	Origen del producto	Fecha de toma de información	Características o forma de presentación	Foto
Drank.nl	1	31,95	Perú	29-06-2023	Botella 70cl	
drankgigant.nl	1	27,95	Perú	29-06-2023	Botella 70cl	

Library of Spirits	1	36,95	Perú	29-06-2023	Botella 70cl	
Library of Spirits	1	31,15	Perú	29-06-2023	Botella 70cl	
Barrel Proof	1	44,10	Perú	29-06-2023	Botella 70cl	

Library of Spirits	1	35,95	Perú	29-06-2023	Botella 70cl	
drankgigant.nl	1	19,95	Perú	29-06-2023	Botella 70cl	
La Bodega Vinos	1	29,95	Perú	29-06-2023	Botella 70cl	

Pisco Cocktail	1	19,99	Perú	29-06-2023	Botella 50cl	
Pisco Cocktail	1	25,99	Perú	29-06-2023	Botella 70cl	
Pisco Cocktail	1	19,99	Perú	29-06-2023	Botella 50 cl	
Pisco Cocktail	1	18,99	Perú	29-06-2023	Botella 50cl	

Bockje Bathmen	1	13,21	Chile	29-06-2023	Botella 70cl	
Ton Overmars	1	33,95	Chile	29-06-2023	Botella 70cl	
Drank Gigant	1	18,95	Chile	29-06-2023	Botella 70cl	
Cane & Grain	1	41,90	Chile	29-06-2023	Botella 70cl	

(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.