

SERVICIOS AL
EXPORTADOR

información

2015

Nuevo Lanzamiento en Retail

Jarabe para la tos y el
resfriado a base de cacao
en EE.UU.

prom
perú




NUEVO LANZAMIENTO

JARABE PARA LA TOS Y EL RESFRIADO A BASE DE CACAO EN EE.UU.

1. Producto

De acuerdo a Product Launch, los consumidores en Estados Unidos podrán comprar un jarabe para la tos y resfriado a base de cacao bajo la marca Dr. Cocoa, comercializada en envase de plástico de 120 ml. a un precio recomendado de US\$ 9,8.

Para mayor información sobre el nivel de gluten, grados de alcohol y porcentaje de cacao visitar la página web: <http://www.drcocoa.com>

Foto de referencia	Información relevante del producto	
	Marca	Dr. Cocoa
	Empresa distribuidora	Infirst Healthcare Inc.
	Precio	120 ml. : US\$ 9,8
	País de fabricación	Estados Unidos
	País de distribución	Estados Unidos
	Fecha de lanzamiento	Noviembre 2014

Fuente: Data Monitor-Product Launch Analytics

2. Mercado de distribución

La economía estadounidense ha tenido un crecimiento de 2,2% en 2013 y de 2,1% al cierre de 2014. Según Euromonitor, el gasto en consumo por persona ascendió a US\$ 35 576 en 2013 y para el 2014 aumentó en 1,4%. Asimismo, el gasto total de los consumidores representará el 67,3% del PBI en 2014.

El mercado en general de remedios para la tos, resfriado y alergia en Estados Unidos ha tenido un crecimiento de 5,6% en 2013 alcanzando un valor de US\$ 7,6 billones y se espera que para 2018 sea de US\$ 8,3 billones. Un aumento en la población con síntomas de alergia, más los patrones climáticos pocos estables y la contaminación permiten pronosticar una tasa más elevada de crecimiento en las ventas para el 2014, alrededor del 10%.

Este producto pertenece a un mercado más específico, el cual es denominado como el segmento de remedios pediátricos, el cual ha crecido 11% en 2013 y representa el 8% del mercado con un valor de US\$ 594 millones, además se espera que para el 2018 sea US\$ 662,7 millones.

El canal de distribución está compuesto por las tiendas minoristas, con una participación de 37%. Por otro lado, el canal moderno concentra un 29%, siendo los Hipermercados uno de los canales de ventas más usado. Algunos de los principales centros de distribución son Walmart, Walgreens, CVS pharmacy, RITE AID, Kroger, Alberstsons, Target y meijer.

La cuota de valor de remedios para la tos y el resfriado se distribuye entre Reckitt Benckiser Inc, Schering-Plough y Procter & Gamble Co con 11,3%, 9,5% y 7,8% respectivamente. El precio promedio para estos remedios para niños es de US\$ 8,5. Algunos de estos productos son Sudafed PE Children's, Non-Drowsy Nasal Decongestant Raspberry (elaborado en Canadá), Hyland's Nighttime Cold'n Cough 4 Kids Liquid (Estados Unidos), Similasan Kids Cold & Mucus Relief Syrup (Suiza) y entre otros.

3. Estadísticas de exportación

Según estadísticas del MAPEX (Módulo de análisis de productos de exportación), entre enero y noviembre de 2014, las exportaciones de cacao sumaron alrededor de US\$ 201 millones. Este monto es explicado por 128 empresas, además las regiones que más exportaron este producto son Lima (38% de participación), San Martín (22%), Callao (22%), Huánuco (7%) y Ayacucho (4%). Los principales países a quienes exportamos lo conforman Países Bajos en primer lugar (25% del total), seguido Estados Unidos (16%), Bélgica (13%), Alemania (10%), Italia (8%), entre otros. Los envíos registrados a Estados Unidos fueron de US\$ 32 millones, 12% más que el acumulado en 2013. Además, Perú tiene un acuerdo comercial con Estados Unidos, por ello las exportaciones de cacao a este país tiene arancel preferencial de 0%.

Exportaciones de cacao			
US\$ millones			
Presentación	FOB Ene-Nov 2013	FOB Ene-Nov 2014	Variación %
Grano	48	84	75,9%
Polvo	40	74	82,8%
Manteca	23	30	27,6%
Pasta	3	5	57,9%
Cascara	2	4	55,7%
Chocolate	2	3	35,1%
Otros	3	2	-30,6%
Total	122	201	65,1%

Fuente: MAPEX-Módulo de análisis de productos de exportación