



El Mercado de Jugo de Manzana en Sudafrica 2017 / Oficina Comercial en Johannesburgo



Situación actual mercado importador

Las importaciones sudafricanas de jugos de frutas y vegetales no fermentados, han aumentado sostenidamente en los últimos tres años. Las internaciones corresponden a jugo de manzana y de uva. Principalmente destinados a su uso como insumos para la producción local, suelen usarse como base para la mezcla de jugos, néctares, té helado y bebidas gasificadas. El crecimiento de las importaciones y del consumo de jugos, ha sido en gran parte estimulado por la expansión de los supermercados y diversos canales HORECA. A esta evolución también ha contribuido el crecimiento de la clase media. En Sudáfrica el jugo de manzana es el segundo principal jugo de fruta consumido (15% de participación del mercado) y el principal jugo importado; es también uno de los que ha experimentado mayores tasas de crecimiento, estimada en 60% entre 2002 y 2012.



Principales Países Proveedores

Las importaciones totales de jugo de manzana, en 2016, sumaron US\$ 47.116.000, de las cuales US\$ 47.115.000 correspondieron a la subpartida 2009.79 (jugo de manzana no fermentado, de valor brix > 20 a 20°C), registrando un contracción anual de 8%. China fue el principal mercado de origen, con exportaciones por US\$ 41.227.000, cifra que representó 88% de las importaciones, a pesar de experimentar una caída de 1% anual. España se ubicó como el segundo mercado de origen con exportaciones por un total de US\$ 2.063.000, concentrando 4% de las importaciones, seguido por Argentina con embarques por un valor de US\$ 1.299.000, los que representaron 3% de las importaciones. Estos tres mercados concentraron 95% de las importaciones.

PRINCIPALES PAÍSES PROVEEDORES

JUGO DE MANZANA SUBPARTIDA 2009.79	TOTAL US\$ 2016	CRECIMIENTO 2016 / 2015 %
CHINA	41.227.000	-1
ESPAÑA	2.063.000	--
ARGENTINA	1.299.000	-77

Fuente: Trade Map

Exportaciones Chilenas

Si bien en 2016 Chile exportó a Sudáfrica jugos de frutas y vegetales por un valor de US\$ 34.000 y de US\$ 47.000 en 2015, no registra exportaciones de la subpartida 2009.79 en ambos años. En 2013 y 2014 si se registran exportaciones chilenas de ésta por US\$ 210.000 y US\$ 116.000, respectivamente.

Análisis y comentarios

El consumo de jugo de manzana en Sudáfrica aumentará debido: 1) a factores demográficos (crecimiento de la población y de la clase media, y concentración de ésta en las grandes ciudades), 2) económicos (expansión de los centros comerciales y retail, auge de las cadenas de cafés y restaurantes y diversificación de la oferta de productos) y 3) a las tendencias en el consumo de la población (importancia de la alimentación sana y funcional). Adicionalmente, la presencia en África Austral de las cadenas sudafricanas del retail y de sus grupos agroindustriales, a las cuales se suma la penetración de los *franchising* de cadenas de restaurantes y cafés, extiende su mercado potencial, en especial hacia Namibia, Botswana, Mozambique y Zimbabwe. Cerca del 25% de la producción sudafricana de jugos se exporta, principalmente a los países mencionados. En el futuro, un factor que podría inhibir en parte este crecimiento potencial, es la preocupación de las autoridades por la alta tasa de obesidad de la población. Para combatir este problema social, el gobierno ha impulsado una reforma tributaria que contempla un aumento de los impuestos a los productos alimentarios con alto contenido de azúcar, si bien ésta no incluye a los jugos de fruta.



La distribución y el consumo de Jugo de Manzana en Sudáfrica

Los jugos representan 69% de los ingresos por ventas de bebidas no alcohólicas en Sudáfrica. El consumo de jugo, y entre ellos el de manzana, ha crecido fuertemente a lo largo de la última década. Se estima que éste seguirá aumentando sustantivamente a medida que crezca el ingreso per cápita. Se detecta un gran potencial de crecimiento al comparar su consumo anual de 12 litros de jugo de frutas per cápita con los 44 litros per cápita que se consumen en Alemania y EE.UU.

La distribución de las bebidas sin alcohol, incluyendo jugos (diluidos o concentrados), néctares de fruta, jugos gasificados y malta con sabores de frutas, se concentra en un 54% en los supermercados, participación que se mantendrá estable debido al crecimiento de los centros comerciales, a la amplia variedad de productos que ofrecen y a la competitividad de sus precios. Sin embargo, las tiendas de descuento se han beneficiado de la baja tasa de crecimiento registrada por la economía en los últimos años, dada la mayor sensibilidad que ésta genera en el consumidor ante los precios. Un tercer canal de distribución en expansión está constituido por los bares de jugos, establecimientos que se han extendido en los últimos años.

Los supermercados, especialmente los de alta gama como Woolworths, suelen distribuir sus jugos bajo marcas propias, a los que se agregan, especialmente en los de gama media, las marcas de productores locales (Ceres, Pioneer Foods, Rhodes Food Group, Clover, Tiger Brand y Sir Juice) y las de empresas transnacionales producidas en Sudáfrica (Coca Cola y Parmalat).

Principales actores en la distribución

Principales Cadenas de Supermercados

Shoprite: <http://www.shoprite.co.za/>
Checkers: <http://www.checkers.co.za/>
PicknPay: <http://shop.pnp.co.za/>
Woolworths: <http://www.woolworths.co.za/>
Makro: <http://www.makro.co.za/>

Principales Cadenas de Bares de Jugo

Boost Juice Bar: <http://boostjuice.co.za/>
Kauai: <http://www.kauai.co.za/>
Osumo: <http://www.osumo.co.za/>
Sano Juice Bar: <http://sanojuicebar.co.za/>

Principales Productores Locales

Liqui Fruit: www.liquifruit.co.za/
Clover: www.clover.co.za/
Ceres: ceres.co.za/
Clover Life: www.clover.co.za/
Tiger Brands: www.tigerbrands.com/

Principales actividades y ferias especializadas para el Jugo de Manzana

Ferias internacionales relevantes

Food and Hospitality Africa: <http://www.foodandhospitalityafrica.co.za/>
Saitex & Africa Big 7: <http://www.saitexafrica.com/>

Normas aplicables y requisitos de importación

Se requiere de un permiso de importación extendido por la *Control Unit del Department of Trade and Industry* (dti). Además de la documentación estándar, la información contenida en el etiquetado debe estar escrita en uno de los 11 idiomas oficiales.

Links: <http://www.gov.za/services/import/import-permit-general-goods>
<http://www.daff.gov.za/daffweb3/Branches/Fisheries-Management/Stakeholder-Engagement/Customer-Service/all-application-forms>

Conclusiones y recomendaciones

El mercado sudafricano es muy atractivo para la oferta exportable chilena: es un mercado en expansión, conectado con los principales mercados de África Austral, y a diferencia de otros productos alimentarios el jugo de manzana tiene un arancel de 0%. El principal desafío es la escala y competitividad de precios de los embarques provenientes de China. Sin embargo, las cifras que registran las exportaciones de otros países sudamericanos indican que hay un espacio en el mercado para crecer. La estrategia debiera apuntar a posicionarse como insumo para la producción local, tanto a través de los importadores/distribuidores para las grandes empresas locales, como de los compradores que abastecen a los grandes supermercados para sus marcas propias, especialmente los que cubren los segmentos de clase media.

Para más información sobre la categoría de Jugo de Manzana en Sudáfrica o para participar en alguna de las actividades por favor comuníquese con *Oficina Comercial de Chile en Sudáfrica* al e-mail iveloz@prochile.gob.cl