

¿Cuáles son y qué caracterizan los hábitos de elección, compra y consumo de HPM en el mercado Peruano?

Presentado a:

Isgreg Aguilar: isgreg.aguilar@empresas-polar.com

Presentado por:

IUU Colombia

22-011637-01 Dream HPM

DETALLES TÉCNICOS

Fase cualitativa:

4 Video Focus Group

2 nacionalidades

Perfil	Número VFG	Target
25- 35 años	1	Peruanos
36-45 años	1	
46 -55 años	1	
30-40 años	1	Venezolanos

25 participantes

Hombres y mujeres compradores / consumidores habituales de HPM, encargados de la decisión de compra y del proceso de preparar los alimentos en sus hogares, entre los 25 y 55 años, NSE 2 y 3.





INTRODUCCIÓN

OBJETIVOS

¿Cuáles son y qué caracterizan los hábitos de elección, compra y consumo de HPM en el mercado Peruano?

Conocimiento y relación con la categoría

- Percepción general de la categoría.
- Atributos funcionales y emocionales.
- Ventajas y desventajas.

Hábitos de elección y compra de la categoría

- Compra: Frecuencia, presentación, cantidad, tamaño.
- Lugar preferido para comprar y razones asociadas.
- Drivers y barreras de compra
- Marcas conocidas, preferidas y abandonadas.

Hábitos de consumo de la categoría

- Tipos de preparación de la categoría.
- Consumo en el hogar: Platos preparados a partir de HPM.
- Frecuencia y ocasiones de consumo.
- Sustitutos de la categoría.
- Recomendaciones.



La harina precocida de maíz además de ser funcional en la cocina, por ser versátil, rendidora y de fácil manipulación; tiene un componente muy importante: **es un producto saludable, rico y nutritivo que alimenta no solo a nivel racional, sino emocional;** tiene una historia, un arraigo importante en los venezolanos que han influenciado su consumo en Perú.




HALLAZGOS

SIGNIFICADOS ASOCIADOS A LA HARINA DE MAIZ



Se reafirma una adecuada relación costo - beneficio por ser un producto rendidor, de fácil y rápido uso, que les permite variar en las preparaciones, y brindar alimentos de buen sabor y consistencia que agradan a toda la familia.

Los Peruanos, mencionan marcas y preparaciones que corresponden en algunos casos, a harina de trigo y otras de maíz; lo que evidencia cierta confusión y/o desconocimiento frente a la categoría. Para los venezolanos es cercana, hace parte de la cultura organoléptica.

“La harina de maíz, te permite variar tus preparaciones, las arepas pueden ser fritas o asadas y quedan deliciosas o para los ponqués, aunque no quedan tan esponjosos” ■■
“Cuando le doy harina de maíz a mis hijos siento que los estoy nutriendo” 



RAZONES DE CONSUMO DE LA HPM



Para el consumidor peruano, la HPM no es un producto indispensable en la canasta familiar. Por otro lado, para los venezolanos es un producto de tradición e identificación cultural que significa nutrición para sus familias a través de múltiples preparaciones.

FUNCIONAL



Económico: asequible al bolsillo.



Rendidor: alcanza para diferentes preparaciones.



Práctico: fácil en el momento de manipularlo y cocinar.



Alimento: alto contenido nutricional. Es saludable y natural.



Versatilidad: posibilidad de realizar diferentes preparaciones.

“Me facilita la vida, porque puedo darles a mis hijos tortillas que les encantan o arepas rellenas, y así no se aburren”

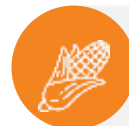
EMOCIONAL



Tradición: el maíz es un producto que han usado generación tras generación, lo que genera cercanía.



Tranquilidad: brindar a la familia un producto que les gusta, es nutritivo y saludable.



Sensorial: mezcla de sabores, aromas, texturas que le agradan a cualquier persona.



Nostalgia: preparaciones que connotan momentos especiales, lugares, familia, sabores, aromas, etc.



Identidad/legado: alimento típico que hace parte de la historia, sus costumbres y preparaciones.

“Es un alimento muy completo, porque no tiene químicos, es natural”

ACERCAMIENTO A LA CATEGORÍA

Si bien el maíz hace parte de la cultura y costumbres peruanas al ser utilizado desde generaciones atrás, la harina precocida de maíz no hace parte esencial de su gastronomía.

Actualmente los usos dados a la HPM la convierten en un producto de conveniencia en la cocina tradicional peruana.


Gracias a la migración venezolana se evidencia un mayor reconocimiento de la categoría y un interés por aprender e introducir nuevas recetas en el hogar; preparaciones como la arepa y empanadas empiezan poco a poco, a surgir como una opción más dentro del menú.

En este sentido, la población migrante se ha convertido en el principal evangelizador de la HPM.

“Me hice amiga de una Venezolana, que, sin envidias, me ha enseñado sus recetas con harina de maíz y ahora todos los días comemos arepas con diferentes rellenos, ya es un producto que no puede faltar” ■ ■

Conexión
Latina



“Cuando llegamos a Perú, lo primero que busqué fue mi harina de maíz, porque así extrañábamos menos el estar allá, empecé a vender arepas y así pude mantenerme, ya me conocían y les gustaba, las vendía todas” 

RELACIONAMIENTO CON LA CATEGORÍA



“Es un producto que es fácil de conseguir, el problema es que no venden tamaños pequeños, por eso uno le toca a veces comprar a granel, pero no es bueno porque ya viene contaminado, con animalitos” ■ ■

Conexión
Latina

Precio, Frecuencia de compra y cantidad

Precio: se afirma que aunque es moderado, varían entre establecimientos, así sea la misma marca/tamaño.

Varía por país :

- **Venezuela:** 1 Kilo. Dos o tres veces a la semana, varía según la composición familiar (número de integrantes).
- **Perú:** 1 Kilo. Dos veces al mes. Sí les hace falta completan con presentaciones pequeñas (harina de trigo o a granel).

Presentaciones: compran 1 Kilo. **Las marcas de HPM no manejan tamaños pequeños**, que son útiles cuando tienen una receta puntual y no cuentan con producto. Por esto, **recurren en ocasiones a la compra de harina que venden a granel**, que no les gusta ni les genera confianza.

Lugares Preferidos

Supermercados, bodegas y tiendas de barrio.

- Lugares conocidos y de confianza, donde realizan las compras de la canasta familiar u otros productos (aseo, víveres, etc).
- Manejan diferentes marcas.
- Quedan cerca del lugar donde viven.

RELACIONAMIENTO CON LA CATEGORÍA



DRIVERS

Justa relación costo - beneficio.
Es un producto económico y rendidor.



Costo-Beneficio

Descuentos esporádicos en algunas superficies de cadena



Promociones/ofertas

Masa suave que no se endurece, no forma grumos o grietas y no necesita mayor hidratación. Connota naturalidad, libre de químicos y preservantes.



Textura y color

Facilidad y agilidad en el momento de manipular, amasar y moldear la masa.



Practicidad

Material resistente (plástico o aluminio) y resellable, al conservar el producto fresco. Que se mantenga parado al momento de almacenar o manipularlo.



Presentaciones



BARRERAS

Precio variable



Variedad de precios por establecimiento, lo que en ocasiones afecta la adquisición.

Baja variedad



Pocas marcas y tamaños (gramajes).

Visibilidad en el mercado



Nula publicidad en medios masivos, redes sociales y/o puntos de venta

Conocimiento en usos



Poco conocimiento en usos de la HPM. ■■

Preparaciones



Confusión en la realización de preparaciones al usar harina de trigo o de maíz, afectando el resultado final (textura, sabor y consistencia) ■■

WATCHOUT!

En pandemia los precios de la harina procesada de maíz subieron por una escasez de materia prima, ocasionando que la frecuencia de compra y consumo disminuyera, **sustituyendo el producto y las preparaciones, por otros como el arroz, la papá, la yuca y harina de trigo**, generando nuevas alternativas y un cambio en los hábitos de compra y consumo. Ninguna marca se acercó al shopper y/o consumidor, con estrategias que afianzaran la preferencia y fidelidad a mediano y largo plazo.

MARCAS DE LA CATEGORÍA – CONOCIMIENTO Y PREFERENCIA



PAN



Ventajas

- ✓ Alta calidad. No necesita tanta hidratación para lograr la consistencia deseada. No se cuartea, ni se forman grumos.
- ✓ Fácil manipulación. Agilidad en la preparación.
- ✓ Empaque resistente y práctico.
- ✓ Justa relación costo beneficio. Rinde.
- ✓ Versátil. Todas las preparaciones quedan deliciosas.

Desventajas

- × Precio subió en pandemia.
- × Una sola presentación (1Kg). Se buscan presentaciones de menor y mayor tamaño.
- × Nula publicidad o activaciones en punto de venta.

“Es la mejor, el empaque fino permite almacenarlo y que no entre el olor”

Presentación

1 Kilo
Más o menos \$ 10.50 UN

Razones de Preferencia

- Calidad de la harina. Fácil en el momento de su uso.
- Las preparaciones quedan deliciosas en textura, sabor y consistencia. marca la diferencia frente a otras marcas.
- Única marca consumida por el segmento venezolano.

BELLS



Ventajas:

- ✓ Marca más económica del mercado.
- ✓ Diferentes presentaciones.
- ✓ Alto reconocimiento en el Perú. Marca propia de Plaza Vea.
- ✓ Calidad: no se endurece, ni se desarma.
- ✓ Extensión de línea. Tiene otros productos alimenticios (huevos, aceite, azúcar, etc).

Desventajas:

- × Empaque poco resistente, no se mantiene parado, dificultando su uso, posibilidad de desperdiciar si se riega, afectando el bolsillo.
- × La masa necesita más agua para hidratarse y así lograr un fácil manejo en el momento de usarlo.
- × Exclusiva de Plaza Vea. No es accesible.

“Es la de siempre, tiene de maíz y de trigo, es económica y de buen sabor”

Presentación

1000 gr
Más o menos \$ 5.20 UN

Razones de Preferencia

- Precio.
- Tradición en Perú.
- Empaque llamativo.

MARCAS DE LA CATEGORÍA – CONOCIMIENTO Y PREFERENCIA



CAMPESINA



Ventajas

- ✓ Textura más suave: Mejor manipulación al momento de la preparación.
- ✓ Más uniforme: No se cuartea.
- ✓ Precio económico.
- ✓ Presentación: Se ve el producto.
- ✓ Empaque resistente.

“El empaque es llamativo y no se abre, se deja amasar bien y no se chupa todo el aceite” ■ ■

Desventajas

- × Varía el precio en los establecimientos.

Presentación

1000 gramos
No recuerdan el precio

Razones de Preferencia

- No absorbe tanta grasa. Se traduce en más saludable para el organismo.

TOTTUS



Ventajas:

- ✓ Económica.
- ✓ Es del Perú.
- ✓ Rinde. Genera volumen.

“Es perfecta para lo que la uso, darle cuerpo a los Queques y tortillas” ■ ■

Desventajas:

- × No logra la textura deseada. La masa y/o apanados no quedan crocantes.
- × Descrita como “insípida” necesita de más aliños.

Presentación

1 Kilo
Más o menos \$ 11 UN

Razones de Preferencia

- Precio.
- Tradición en Perú.
- Empaque llamativo.



MARCAS DE LA CATEGORÍA – CONOCIMIENTO Y PREFERENCIA

MOLINITO



Ventajas

- ✓ Económico.
- ✓ Diferentes tamaños.
- ✓ Presentación es de plástico, más resistente, se conserva mejor.
- ✓ Masa suave. Fácil de manipular y moldear (aislado).

“Tiene buena presentación, no le salen animalitos, se conserva bien y tiene diferentes presentaciones que es bueno depende para lo que uno la necesite” ■■

Desventajas

- × No se reconoce por su calidad.

Presentación

250 gramos
\$2.50 UN

Razones de Preferencia

- Tamaños pequeños.

En el imaginario peruano, marcas como: **Nicolini, Blanca Flor, Maizena y Molitalia**, hacen parte de la categoría de HPM.

WATCHOUT!

La fécula de maíz cumple funciones similares en las preparaciones dulces y saladas frente a la HPM (apana, da consistencia, textura y sabor). Resaltando a **Maizena**, una marca ampliamente reconocida en el mercado peruano; gracias a su empaque cuadrado de diferentes tamaños logra percibirse seguro y práctico para su manipulación y conservación, convirtiéndose así, en un sustituto de la HPM.

¿Y ESTO CÓMO SE EVIDENCIA EN EL DÍA A DÍA?



PREPARACIONES	Rol en la comida (Frecuencia)	¿Quién consume esta preparación?	Si no se hace esta receta ¿qué otra preparación se hace?	Momentos de consumo
Empanadas (pollo, carne, queso, arroz, guiso)	De vez en cuando	Principalmente la familia, en menor medida con los vecinos (El venezolano suele compartir sus preparaciones con cercanos en su comunidad)	Arepa/ Pan	Desayuno/media mañana/media tarde
	Fines de semana			
Arepas (solas, rellenas, de carne, pollo, queso)	Todos los días		Venezuela: Empanadas (Con harina de trigo) / Perú: Empanada, Pancakes y Pan	Desayuno/almuerzo/cena (Venezuela) Desayuno (Perú)



PREPARACIONES	Rol en la comida (Frecuencia)	¿Quién consume esta preparación?	Si no se hace esta receta ¿qué otra preparación se hace?	Momentos de consumo
Apanar (pollo, pescado y carne)	Varias veces a la semana	Toda la familia	Se puede apanar con avena Quaker o pan molido	Almuerzo/cena
Espesar sopas típicas (Soufflé de Pollo, Mazamorra)	Varias veces a la semana		Se espesa la sopa o mazamorra con maizena	Desayuno y cena: Mazamorra Almuerzo: Souffle de Pollo

“La arepa es la arepa, nos representa a nosotros mucho... en mi familia se come arepa al desayuno, al almuerzo y a la comida”



¿Y ESTO CÓMO SE EVIDENCIA EN EL DÍA A DÍA?



PREPARACIONES	Rol en la comida (Frecuencia)	¿Quién consume esta preparación?	Si no se hace esta receta ¿qué otra preparación se hace?	Momentos de consumo
Tamales (pollo, chancho, carne)	Fines de semana	Toda la familia	Mazamorra	Desayuno/ entrada en el almuerzo
Queques, tortas	De vez en cuando		Bizcochos, pan	Desayuno/media mañana/media tarde/cena
Tortillas, torrejitas	Varias veces a la semana		Mazamorra, espagueti	Desayuno/almuerzo
Cachangas, Tequeños	De vez en cuando		Chufra, arroz con leche	Desayuno
Alfajores, picarones	De vez en cuando		Chufra.	Media mañana/almuerzo/ media tarde/cena



PREPARACIONES	Rol en la comida (Frecuencia)	¿Quién consume esta preparación?	Si no se hace esta receta ¿qué otra preparación se hace?	Momentos de consumo
Funches (relleno de pollo, carnes, chancho, guiso)	De vez en cuando	Toda la familia	Majado de plátano/arepa/bollos	Desayuno/cena
Bollos (“pelones”)	Varias veces a la semana		Arepa, arroz, papa, yuca	Almuerzo
Hallacas	Festividades		Bollos	Almuerzo/cena

“Las cachangas son deliciosas y pueden variar su preparación, el relleno hacerlo de sal, por ejemplo con carne, queso o va muy bien con piña, mora, azúcar” ■ ■

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES



El peruano no diferencia entre harina de maíz y harina de trigo

VISIBILIZAR LA MARCA DESDE LA EDUCACIÓN EN LA CATEGORÍA

- ❑ A través de distintos medios (canales nacionales, redes sociales, PDV, supermercados y tienda de barrios).
- ❑ Comunicar desde escenarios cotidianos donde se evidencien formas y distintas ocasiones de consumo con familia y amigos.
- ❑ Promocionar eventualmente para amortiguar la percepción de precio elevado.



Existe baja fidelización entre las distintas marcas de la categoría

APROPIARSE DE CÓDIGOS DE LA CATEGORÍA

- ❑ Generar íconos que acerquen e identifiquen el producto (color amarillo, maíz, cultivos, agricultores, etc.).
- ❑ Lograr que el empaque tenga historia que los acerque a sus orígenes donde cultivaban y molían maíz
- ❑ Enfatizar natural libre de conservantes que potencialice el consumo en el hogar.



Existe poco conocimiento frente a los usos y beneficios de la HPM

COMUNICAR LAS PROPIEDADES DE LA HPM

- ❑ Enseñar preparaciones/recetas y tips de cocina con HPM.
- ❑ Educar en los beneficios que trae a nivel de salud y preparaciones.

“La prueba de producto es muy importante porque es la única forma de saber cómo es una marca. Si a uno le gusta el sabor y la textura, seguro la lleva y la prueba en su casa” ■ ■




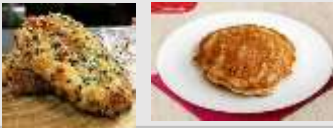










KEY TAKEAWAY











Los venezolanos compran y consumen “Harina Pan”, esto los acerca a **Alimentos Polar**; sienten que es una marca que los representa y se identifican con sus productos.

Tienen la expectativa de encontrar en Perú otros productos de la marca. Respecto a “Harina Pan”, están dispuestos a comprar harina de maíz de 5Kg ya que su frecuencia de consumo es mayor.

DICCIONARIO

DICCIONARIO	PREPARACIONES	SIGNIFICADO	IMAGEN
	Cachangas 	Tortas finas, fritas y crujientes. Pueden ser dulces, saladas, rellenas. Perú.	
	Torrejas 	Masa que se mezcla con verduras, plátano, arroz, entro otros. Son saludables.	
	Queques 	Ponqué a base de harina, huevos, azúcar.	
	Mazamorra 	Postre típico de la gastronomía peruana elaborado a base de maíz morado concentrado con fécula.	
	Bollo pelones 	Masa de harina de maíz. Relleno de carne molida y bañado en salsa de tomate.	
	Hallacas 	Masa de maíz, tipo tamal. Relleno de carne de cerdo, res, pollo, verduras, etc.	

DICCIONARIO

DICCIONARIO	PREPARACIONES	SIGNIFICADO	IMAGEN
	Tequeños 	Dedito de queso, hecho con harina y frito.	
	Funches 	Pastel horneado en base de harina de maíz. Generalmente se rellena con guiso de pollo y/o cochino.	
	Chufas 	Postre de arroz con cocoa.	
	Majarete 	Postre. Es un tipo de flan con maíz.	
	Picarones 	Postre. Dulce y frito en forma de anillos. Hechos con masa de harina de trigo, mezclada con zapallo, o camote bañados en miel.	

GRACIAS