
2023



El mercado de distribución de alimentos en Serbia

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Belgrado

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



12 de diciembre de 2023
Belgrado

Este estudio ha sido realizado por
Maite Dublang Morado

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Belgrado

<http://serbia.oficinascomerciales.es>

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

NIPO: 114-23-010-0

1. Resumen ejecutivo

El valor de la distribución de alimentos en Serbia aumentó hasta un 19 % en 2022 y alcanzó 932 mil millones de RSD (alrededor de 7,9 mil millones de euros)¹. De esto, las ventas directas en Serbia en valor al por menor aumentó un 11 % en términos corrientes en 2022, es decir, hasta los 10.700 millones de RSD. Por otro lado, las ventas del comercio online aumentaron en un 46 % en términos corrientes, es decir, hasta 109 mil millones de RSD. La entrada del gigante alemán LIDL ha acelerado esta tendencia desde su llegada en Serbia a finales de 2018.

Otras particularidades del sector de la distribución minorista en Serbia son: la importancia del precio y por lo tanto de las promociones, aunque su participación en las ventas totales sigue siendo más baja que en otros países de la zona de Europa Central y del este, así como la creciente participación de marcas blancas en las ventas totales.

El comercio electrónico continuó la tendencia de crecimiento en 2022, especialmente el de ámbito nacional debido a que poco a poco los consumidores van sintiéndose más seguros con los medios de pago online. Además, tras la pandemia, se han convertido en frecuentes las asociaciones entre los grandes minoristas y los servicios de entrega, como la cadena de supermercados Mercator con Glovo o la cadena de farmacias y droguería Lilly con Wolt.

Las grandes cadenas de distribución minorista suelen ser el canal más apropiado para la venta de los productos españoles (el sector HORECA no forma parte de este análisis) ya que muchas tienen la capacidad propia de importación de grandes volúmenes o tienen el poder de influir en una parte la selección de la oferta de sus proveedores (importadores) locales. Algunas cadenas, como LIDL tienen autonomía limitada y solo pueden negociar con los proveedores extranjeros que ya colaboran con el grupo a nivel internacional. Otras, como Delhaize, suelen importar directamente solo en el caso de volúmenes importantes y en caso contrario importan a través de su sede en el extranjero (en este caso Holanda y Bélgica). Las cadenas más pequeñas suelen comprar a sus proveedores (importadores) locales. Por lo tanto, es importante analizar el caso de cada producto por separado y poder ofrecer las condiciones adecuadas a la cadena correspondiente.

¹ Tipo de cambio a 27 de noviembre 2023: 1€ = 117,11 dinares serbios



Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)
informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

www.icex.es

