

EL MERCADO DE LA ALIMENTACIÓN INFANTIL EN CHINA

2025

Definición del sector

Productos (Códigos arancelarios) 1602.10 / 1901.10 / 2007.10 / 2008 / 2104.20

Principales canales de distribución

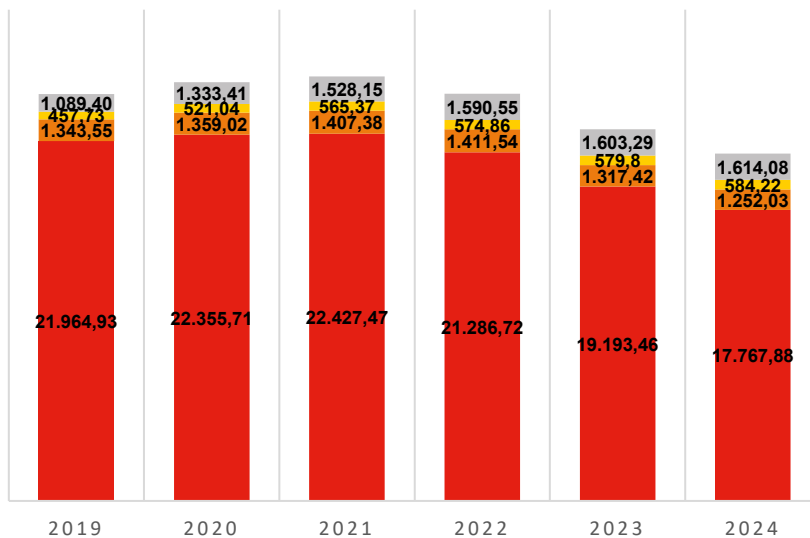
Plataformas *on-line*, tiendas especializadas, hipermercados y supermercados

Categorías Leche en polvo y fórmulas infantiles, purés infantiles, cereales, complementos nutricionales

Comercio exterior

Ventas del sector por producto (2019 - 2024)

Datos en millones de euros

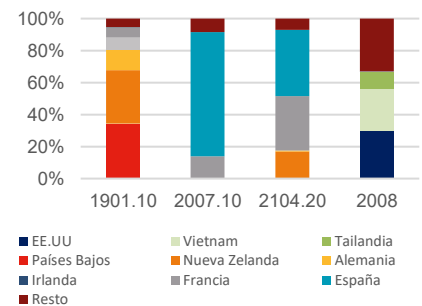


■ Leche de fórmula ■ Cereales ■ Puré ■ Otros productos

- La **leche de fórmula** representa el **83,71 %** de las ventas totales de productos infantiles en el mercado chino.
- Los **complementos nutricionales**, representan un **7,61 %**.
- Los **purés o potitos** suponen el **5,90 %**.
- Los **cereales únicamente** representan el **2,75 %** de las ventas en el mercado.

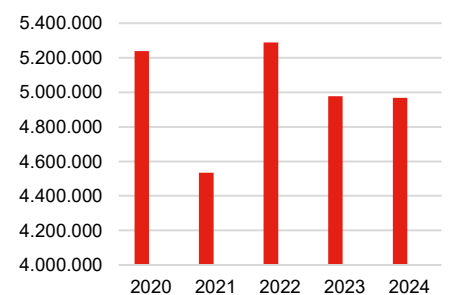
Principales proveedores en 2024

Partidas arancelarias 1901.10, 2007.10 y 2104.20
* La partida 1602.10 no registró importaciones en 2024

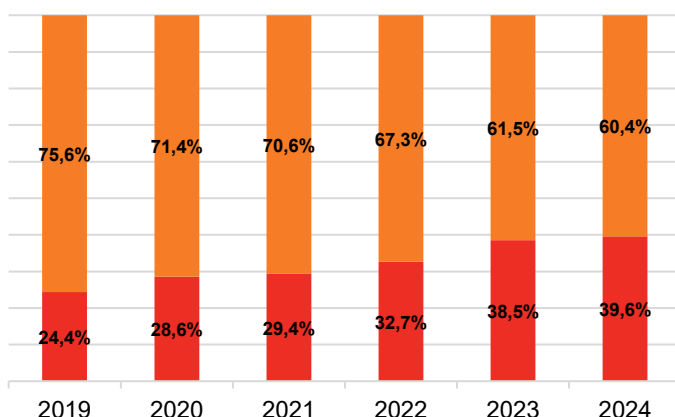


Importaciones de las partidas 1602.10, 1901.10, 2007.10 y 2104.20

Miles de euros

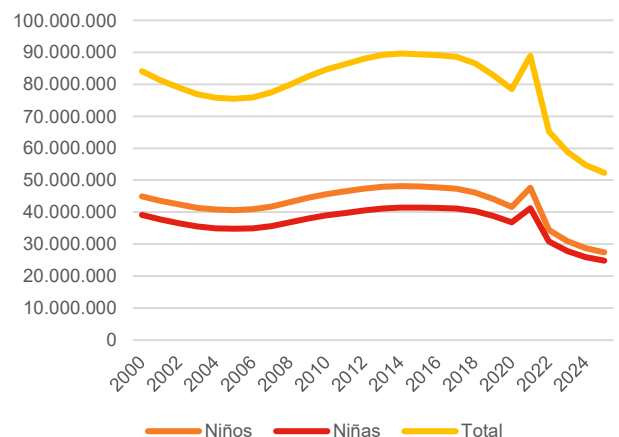


Canales de distribución



■ Online ■ Offline

Demanda



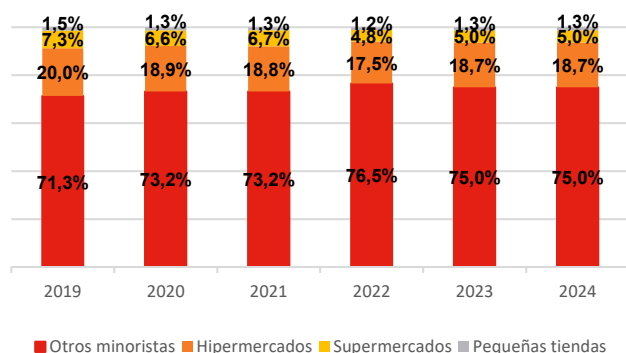
EL MERCADO DEL ALIMENTACIÓN INFANTIL EN CHINA

2025

Percepción del producto español

- Percepción positiva del producto español, pero con **bajo reconocimiento de marca** y presencia comercial limitada.
- Los consumidores valoran la calidad, **seguridad** y **origen internacional**, como puntos claves de los productos.
- Necesidad de invertir en posicionamiento, comunicación y adaptación al mercado local para **ganar visibilidad**.
- Fuerte **competencia** de países con presencia consolidada como Países Bajos, Nueva Zelanda y Alemania.

Canales de distribución



Acceso al mercado

Código arancelario	Subpartida	Arancel aplicado	IVA
1602.10		5 %	13 %
1901.10	1901.10.10.10	0 %	13 %
	1901.10.10.90	5 %	13 %
2007.10		5 %	13 %
2104.20		6 %	13 %

Perspectivas del sector

- Mercado infantil marcado por la baja natalidad; caída en los productos deshidratados y crecimiento en preparados listos para consumir.
- Fórmula especial con alto potencial, apoyada por **nueva normativa**, aunque limitada por baja penetración y necesidad de educación.
- Tendencia al alza** en snacks saludables, productos orgánicos y suplementos nutricionales, reflejando mayor personalización y demanda de calidad.
- Comercio electrónico transfronterizo** como canal **clave** para la entrada y expansión de marcas extranjeras.

Oportunidades

- Oportunidades ligadas a hábitos de consumo y **canales digitales**.
- La **premiumización** marca el crecimiento: calidad, innovación y diferenciación son claves frente a la competencia local.
- El **comercio electrónico transfronterizo** (CBEC) es un canal estratégico para marcas extranjeras, con ventajas regulatorias y gran potencial para posicionar productos.
- Los **nichos de mercado** (leche de cabra, fórmulas enriquecidas, **snacks** saludables y alimentos funcionales) ofrecen vías de diferenciación y expansión.

Información práctica

Ferias	Publicaciones	Asociaciones
China Baby & Maternity Expo www.cbmexpo.com	•Sina http://baby.sina.com.cn/	Departamento de Supervisión de Seguridad Alimentaria Especial (SAMR) http://www.samr.gov.cn/
SIAL China www.sialchina.cn	Baby Tree http://www.babytree.com/	•Administración General de Aduanas de China (GACC) http://english.customs.gov.cn/
China Kids Fair https://en.china-kids-fair.com/	Mama Wang https://www.mama.cn/	

Más info [Accede aquí](#) al estudio de mercado completo

Realización
Jaime Moro Lamelas

20 de octubre de 2025
Pekín

Supervisión
Oficina Económica y Comercial de
la Embajada de España en Pekín
<http://china.oficinascomerciales.es>

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

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.

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
www.icex.es

OCTUBRE, 2025 · NIPO 224250273