

Presentación del PDM Canadá

Patricia Suarez Ayala

dsuarez@mincetur.gob.pe

Seminario Miércoles del Exportador - PromPerú
Lima, Perú



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo

Viceministerio
de Comercio Exterior

Contenido

- ❖ **INFORMACIÓN GENERAL Y ESTADÍSTICAS**
- ❖ **LOGÍSTICA, ACUERDOS COMERCIALES Y CULTURA DE NEGOCIO**
- ❖ **ANÁLISIS COMERCIAL**
- ❖ **OPORTUNIDADES COMERCIALES**
- ❖ **PRODUCTOS PRIORIZADOS**
- ❖ **PLAN DE ACCIÓN**



36,2 millones de habitantes

Moneda oficial: Dólar Canadiense (CAD)

Fuente: Fondo Monetario Internacional, World Economic Outlook Database, octubre 2017



PBI (ppp) en USD miles de millones: 1 682,5

PBI per cápita (ppp) en USD: 46 440,98

9°

Destino de las exp. peruanas

Capital Ottawa



Principales países proveedores

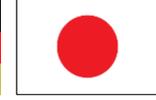
51,3%

12,7%

6,3%

3,2%

3,1%



Fuente: Trademap 2017

390 mil mill. exportaciones

432 mil mill. importaciones

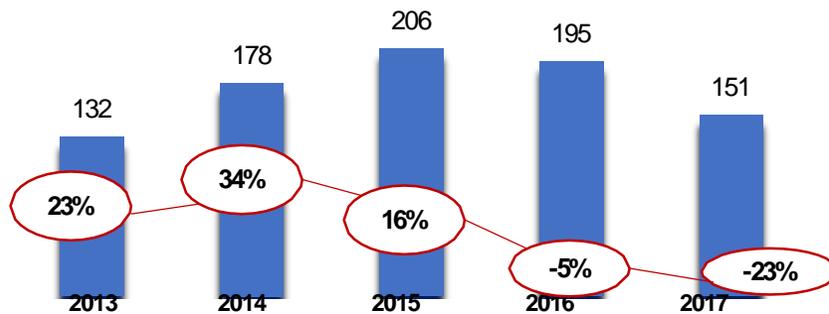
Fuente: Trademap 2017

Comercio Perú - Canadá (USD mill)

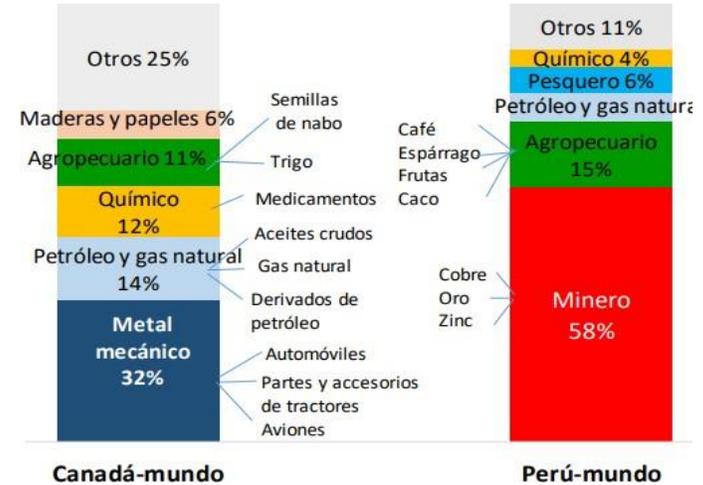
	2013	2014	2015	2016	2017
Exportaciones	2,742	2,566	2,409	1,685	1,125
Importaciones	583	793	697	623	601
Saldo Comercial	2,159	1,773	1,712	1,062	524

Fuente: Infotrade 2017

Exportaciones No Tradicionales de Perú a Canadá (USD mill)



Fuente: Infotrade 2017



Fuente: Mincetur, 2016



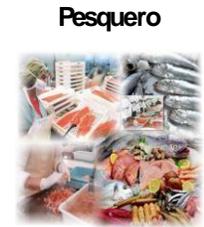
Fuente: Infotrade 2017



61%



16%



12%



4%

Acuerdos en vigencia con países y/o grupos de países

- | | |
|------------------|------------|
| 1. Corea del Sur | 9. Chile |
| 2. Honduras | 10. Israel |
| 3. Panamá | 11. TCLAN |
| 4. Jordania | |
| 5. Colombia | |
| 6. Perú | |
| 7. AELC | |
| 8. Costa Rica | |

En negociación con países y/o grupos de países

- | | |
|---------------------------------------|---------------|
| 1. Comunidad del Caribe | 6. Marruecos |
| 2. Guatemala, Nicaragua y El Salvador | 7. Singapur |
| 3. República Dominicana | 8. Ucrania |
| 4. India | 9. Costa Rica |
| 5. Japón | 10. Israel |

Acuerdos suscritos con países y/o grupos de países

1. Unión Europea
2. Acuerdo de Asociación Transpacífico

Fuente: Foreign Affairs, Trade and Development Canada

ACUERDOS COMERCIALES, LOGÍSTICA Y CULTURA DE NEGOCIO



Son de mentalidad abierta, evitan prejuicios, prefieren una relación directa, no desperdician tiempo en aspectos redundantes y abordan objetivos de manera precisa.



La toma de decisiones normalmente no es jerárquica. Por ende, sus decisiones se basan en datos concretos y puntuales; además, toman en consideración las opiniones de todo los participantes.



Establecer una estrategia de marketing, que muestre información relevante sobre la compañía y el producto, acompañado de brochure, muestra y catálogo del mismo.



Logistics Performance Index – LPI
puesto 14 de 160 países

Principales puertos de entrada de las importaciones de Canadá desde Perú - 2015



Montreal	9,42
Toronto	1,23
Vancouver	2,25
Barranquilla	3,37

en millones de toneladas

Transporte de carga por vía aérea, según destino

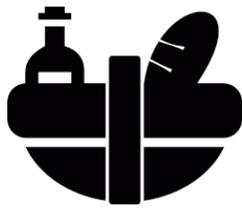


Doméstico	0.318
Internacional	0.872

en millones de toneladas

PUERTO ORIGEN	PUERTO DESTINO	NAVERA	FREC.	T/T	AGENTE
QLL	Montreal	CMA CGM	Semanal	21 días	CMA CGM Perú
		Hamburg Sud	Semanal	22 días	Cosmos Agencia Marítima
		Evergreen	Semanal	22 días	Greenandes
		Maersk Line	Semanal	22 días	Maersk Line Perú
		MSC (Mediterranean Shipping Company)	Semanal	22 días	MSC Perú
QLL	Vancouver	CMA CGM	Semanal	27 días	CMA CGM Perú
		Hamburg Sud	Semanal	30 días	Cosmos Agencia Marítima
		Evergreen	Semanal	30 días	Greenandes
		Maersk Line	Semanal	30 días	Maersk Line Perú
		MSC (Mediterranean Shipping Company)	Semanal	30 días	MSC Perú

Fuente: <http://www.mapex.pe/rutasmaritimas/home>



Alimentos y bebidas

Demográfico:



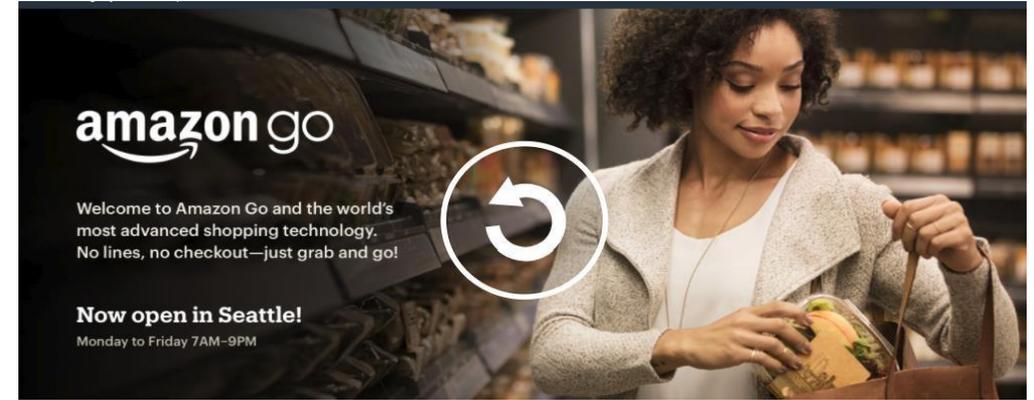
Actitudes de compra: Valores

- Descuento
- Marca blanca
- Descuentos
- Promociones
- Calidad/frescura

Comida fresca

Conveniencia

- Ready to Heat and Eat Foods
- Porciones y paquetes de comida más pequeños.
- Paquetes flexibles y portables.



ANÁLISIS COMERCIAL

Canales de distribución

- Mayoristas
- Corredores
- Cadenas de tiendas
- Minoristas
- Cooperativas de compras
- Usuarios industriales
- Online



Principales grupos

- **Loblaws Companies Ltd.**
- **Empire Company**
- **Metro Inc.**
- Jim Pattison Group
- Co-op Atlantic
- Uniprix
- PJC
- PharmEssor



Volumen de ventas



USD397 miles de millones - 2016



+3,5% con respecto al 2015



Segmento de mercado

- Productos étnicos (Halal y Kosher)
- Procesados (gourmet)
- Orgánico

- Especializados



Arándanos



Aranceles	Cero
Precios referenciales	Valor promedio USD2,62-4,49 (CAD3,49-5,99) (orgánicos)
Presentación	Empaques de 125 gramos.
Usos	Consumo directo, jugos, mermeladas, postres.
Requisitos	Certificado de análisis (del país de origen)

Frambuesas frescas y congeladas



Aranceles	Cero
Precios referenciales	Valor promedio USD2,25-3,75 (CAD3,00-5,00) (orgánicos).
Presentación	Empaques de 125 gramos.
Usos	Consumo directo, elaboración de postres, snacks, jugos.
Requisitos	Protocolo sanitario.

Chirimoya



Aranceles	Cero.
Precios referenciales	Unidad: valor promedio USD1,98 (CAD2,64)/peso aprox. 200 gramos.
Presentación	Unidad.
Usos	Consumo directo.
Requisitos	Certificado de análisis (del país de origen).

Granada



Aranceles	Cero.
Precios referenciales	Granada: valor promedio USD1,50 (CAD2,00). Granadilla: valor promedio USD2,24 (CAD2,99).
Presentación	Unidad.
Usos	Consumo directo.
Requisitos	Certificado de análisis (del país de origen).

Cacao en grano y en polvo



Aranceles	Cero.
Precios referenciales	USD3,14/ kg y USD2,66/kg, respectivamente.
Presentación	Granel.
Usos	Industria de la chocolatería y repostería.
Requisitos	Certificado de análisis (del país de origen).

Banano fresco



Aranceles	Cero.
Precios referenciales	Guineo fresco: valor promedio USD1,36 (CAN 1,82)/kg Plátano manzano: valor promedio USD 2,96 (CAN 3,95)/kg. Banana chips: valor promedio USD2.02, CAN2,69 (200 gramos).
Presentación	Fresco o seco en snacks.
Usos	Consumo directo.
Requisitos	Certificado de análisis (del país de origen).



Textil y confecciones



KIT ACE

EL ENVÍO NORTEAMERICANO ESTÁ EN LA CASA | [PARA ELLA](#) | [PARA ÉL](#)

EL GÉNERO NO SIGNIFICA NADA, EL AMOR
SIGNIFICA TODO. #KALOVE

PARA ELLA

PARA ÉL

ANÁLISIS COMERCIAL



Canales de distribución

Canal minorista:

- Tienda por departamento 17%
- Tienda de lujo 3%
- Tienda de descuento 20%
- Tienda especializada 55%
- Tienda deportiva 4%



Principales grupos

- TJXCanada (Winners, HomeSense y Marshalls)
- Canadian Tire (LE, Mark's y FGLSports)
- Walmart Canada (LE, 395 establecimientos)
- Sears Canada (M, 197 tiendas)
- The bay (M)
- Reitmans (M, +900 tiendas y 7 marcas propias)
- **Harry Rosen (+minorista, hombre)**
- **Holt Renfrew**



Volumen de ventas

USD 22 058 millones en 2014

56% es ropa de mujer

3,5% con respecto al 2013



Segmento de mercado

- a. Ropa de diseño (high end)
- b. Ropa de marca (middle)
- c. Ropa de diseño genérico (low end)

68% mercado medio



Manufacturas



ANÁLISIS COMERCIAL



Canales de distribución

- Importador / distribuidor
- Fabricante
- Minorista (retail)



Principales grupos

- Home Depot Canada
- Rana (Reno Depot)
- Home Hardware
- BMR
- Castle Building Centres
- Pro Hardware
- True Value Hardware



Volumen de ventas - productos plásticos



USD 19 000 millones
Del sector ferretero



Segmento de mercado – Sector de destino

- a. Productos para la industria
- b. Productos para el consumidor final

Insumos e ingredientes cosméticos, aceites esenciales



Ventas	USD9 000 millones.
Tendencias	Los ingredientes, como la mantequilla de karité, marula, té roibos, hierbas, especias, flores y otras esencias "exóticas", como los aceites esenciales (usados como insumos e ingredientes cosméticos), que son cada vez más demandados.
Importaciones	USD110,1 millones en el año 2014
Proveedores	Estados Unidos con 57%, seguido de India con 6%, Argentina con 5%, China, Francia y Brasil con 4% cada uno, México con 3%, España, Australia e Italia con 2% cada uno

Prendas de alpaca para hombre y mujer, incluye accesorios



Aranceles	Cero
Precios referenciales	Sweater de alpaca para hombre tejido a mano: valor promedio USD418,19 (CAD558,00). Sweater de alpaca para mujer 52% alpaca, 40% nylon, 8% lana merino: valor promedio USD370,97 (CAD495,00)
Presentación	Unidades.
Requisitos	Certificado de origen (para aprovechar las preferencias TLC).

Artículos de joyería y de bisutería



Ventas	USD2 887,9 millones en el año 2014,
Importaciones	USD1 083,8 millones en el año 2014
Proveedores	Estados Unidos con 39%, Tailandia con 16%, India con 12%, China con 11%, Italia con 7%, Francia, México y Turquía con 2% cada uno; entre ellos concentraron el 92% del valor importado por Canadá; en tanto, Perú se ubicó en el puesto 32, con un valor de USD544,9 mil.

Prendas de algodón para bebés y niños



Aranceles	Cero.
Precios referenciales	Enterizo de algodón para bebe de 0 a 36 meses: valor promedio USD 13,49 (CAD 18,00). Traje de dos piezas. Vestido de algodón y leggings de algodón y elastano: valor promedio USD50,59 (CAD67,50).
Presentación	Unidad.
Requisitos	Certificado de origen (para aprovechar las preferencias TLC).

Artículos del hogar y regalos



Ventas	USD10 000 millones
Tiendas	Existen 63 000 tiendas que comercializan regalos o tienen el potencial para hacerlo.
Tendencia	Los canadienses buscan artículos que se vean atractivos, duren mucho tiempo y sean versátiles, es decir, que también ayude a servir los alimentos, realizando poco esfuerzo.

Materiales de construcción. Baldosas de mármol y travertinos



Importaciones	USD2 500 millones en el 2013.
Proveedores	Estados Unidos (56%), seguido de China (23%), Corea del Sur (4%), Italia (3%) y México (3%).
Estrategia	relaciones con los importadores y respondan a las necesidades, opiniones y comentarios que plantean sus contratistas locales.

PRODUCTOS PRIORIZADOS

Aceitunas Frescas y
Preparadas



Aguaymanto

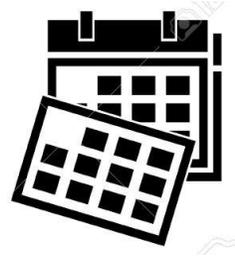
Aceite de Sacha
Inchi



Maca



Pisco



Plan de acción



Listado de ferias



Fuentes de información

Presentación del PDM Reino Unido

Adder Ayllón Aliaga

aayllon@mincetur.gob.pe

Seminario Miércoles del Exportador - PromPerú

Lima, Perú



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo

Viceministerio
de Comercio Exterior

Contenido

- ❖ **INFORMACIÓN GENERAL Y ESTADÍSTICAS**
- ❖ **LOGÍSTICA, ACUERDOS COMERCIALES Y CULTURA DE NEGOCIO**
- ❖ **ANÁLISIS COMERCIAL**
- ❖ **OPORTUNIDADES COMERCIALES**
- ❖ **PRODUCTOS PRIORIZADOS**
- ❖ **PLAN DE ACCIÓN**

Reino Unido



66 millones de habitantes



PBI (ppp) en USD miles de millones: 2 496,70



Moneda oficial: Libra Esterlina (GBP)



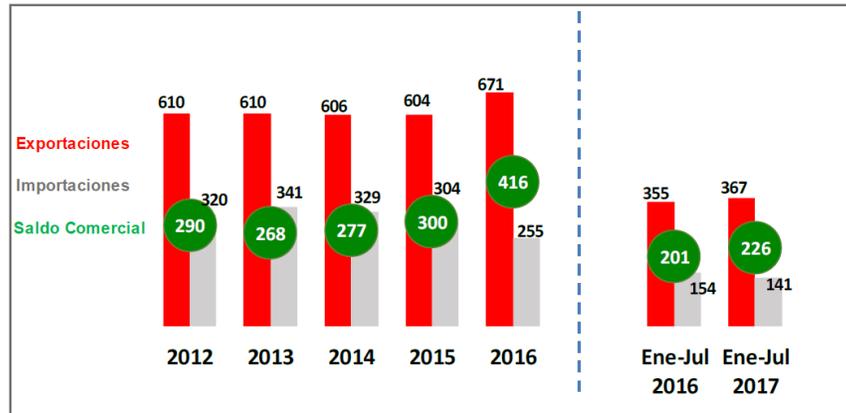
PBI per cápita (ppp) en USD: 37 812,50

Fuente: Fondo Monetario Internacional, World Economic Outlook Database, octubre 2017



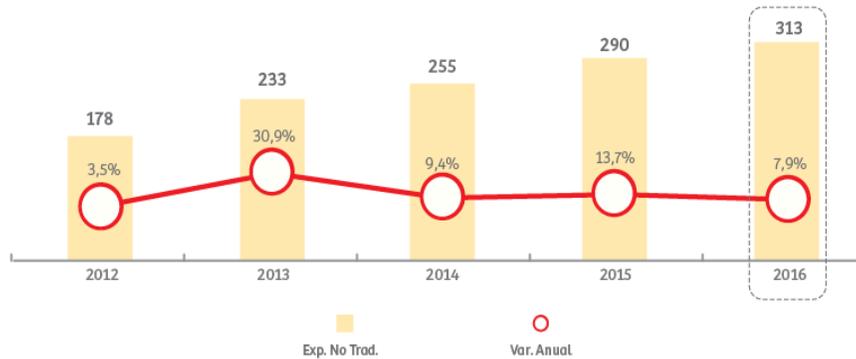
Comercio Exterior Perú – Reino Unido (US\$ Millones)

El comercio de Perú a Reino Unido se estancó en lo que va del 2017



Fuente: SUNAT / Elaboración: VMCE

Exportaciones no tradicionales Perú - Reino Unido 2011-2016 (USD millones)



Agropecuario



39%

Químico



4%

Textil – Prendas de vestir



3%

INFORMACIÓN GENERAL Y ESTADÍSTICAS

Reino Unido

Acuerdos en vigencia con países y/o grupos de países

- | | |
|-----------------------------|-------------------------|
| 1. Albania | 13. Corea del Sur |
| 2. Bosnia y Herzegovina | 14. México |
| 3. Croacia | 15. Perú |
| 4. Islas Feroe | 16. Sudáfrica |
| 5. Islandia | 17. Argelia |
| 6. Montenegro | 18. Egipto |
| 7. Noruega | 19. Israel |
| 8. República de Macedonia | 20. Jordania |
| 9. Serbia | 21. Líbano |
| 10. Suiza | 22. Marruecos |
| 11. Chile | 23. Autoridad Palestina |
| 12. Colombia (parcialmente) | 24. Túnez |

En negociación con países y/o grupos de países

- | | |
|---------------------|-----------------------|
| 1. Países del ASEAN | Cooperación del Golfo |
| 2. Japón | 5. India |
| 3. Estados Unidos | 6. Mercosur |
| 4. Consejo de | |

Acuerdos suscritos con países y/o grupos de países

- Singapur
- Centroamérica
- Ucrania
- Moldova

Fuente: Comisión Europea

LOGÍSTICA, REQUERIMIENTOS, ACUERDOS COMERCIALES Y CULTURA DE NEGOCIO



La cortesía, disciplina y puntualidad son tres elementos que definen la cultura de negocios en el Reino Unido



Es relevante el valor de la puntualidad en el Reino Unido, así como la privacidad y el espacio personal.



Son buenos negociadores, siguen reglas y prácticas convencionales y se basan en un enfoque lógico para la toma de decisiones.



Logistics Performance Index – LPI
puesto 8 de 160 países



Doméstico	0.685
Internacional	1.7

en millones de toneladas

PUERTO ORIGEN	PUERTO DESTINO	NAVIERA	FREC.	T/T	AGENTE
CLL	Tibury	Hamburg Sud	Semanal	34 días	Alconsa
		Maersk Line	Semanal	23 días	Alconsa
		Mitsui Osaka line-mol	Semanal	24 días	Neptunia
		APL	Semanal	24 días	Neptunia
		MSC (Mediterranean Shipping Company)	Semanal	30 días	Alconsa
		Happag Lloyd	Semanal	23 días	Neptunia

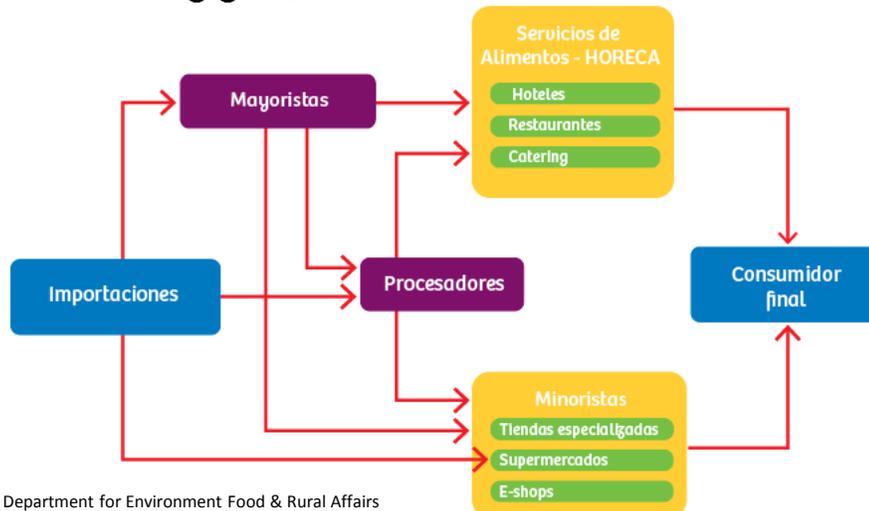
Fuente: <http://www.mapex.pe/rutasmaritimas/home>



Alimentos



Estructura de la distribución



Fuente: Department for Environment Food & Rural Affairs
Elaboración: MINCETUR



Volumen de ventas

- USD 16 mil millones frutas y verduras
- USD 4,5 mil millones granos y semillas
- USD 4 mil millones café, cacao y té
- USD 66 mil millones alimentos procesado
- USD 283,5 mil millones en canal minorista



Principales grupos

Frescos	Importadores
Total Produce Fresca Group Produce World	Afropol Fine Foods Penta Foods Ltd Nasco (UK) Ltd
Café	
Douwe Egberts Retail Ltd Mercanta Coffee Hunters Bridge Coffee Company Limited	

Reino Unido



Prendas de vestir



ANÁLISIS COMERCIAL



Canales de distribución

- Mayorista
- Empresas integradas verticalmente
- Minoristas
- Tienda en Línea



Principales grupos

Empresa	Marca
Alexander Mcqueen	Alexander Mcqueen
AllSaints	AllSaints
Arcadia Group	BHS, TopShop, Outfit, Dorothy Perkins
Debenhams	Debenhams
Ben Sherman	Ben Sherman



Volumen de ventas

- USD 22,4 mil millones canal mayorista
- USD 62,2 mil millones canal minorista
- USD 7,2 mil millones tiendas en línea
- 5,6% consumo de ropa y calzado



Segmento de mercado

- 45% ropa de mujer
- 28% ropa de hombres
- 15% ropa de niños
- 12% accesorios

Reino Unido

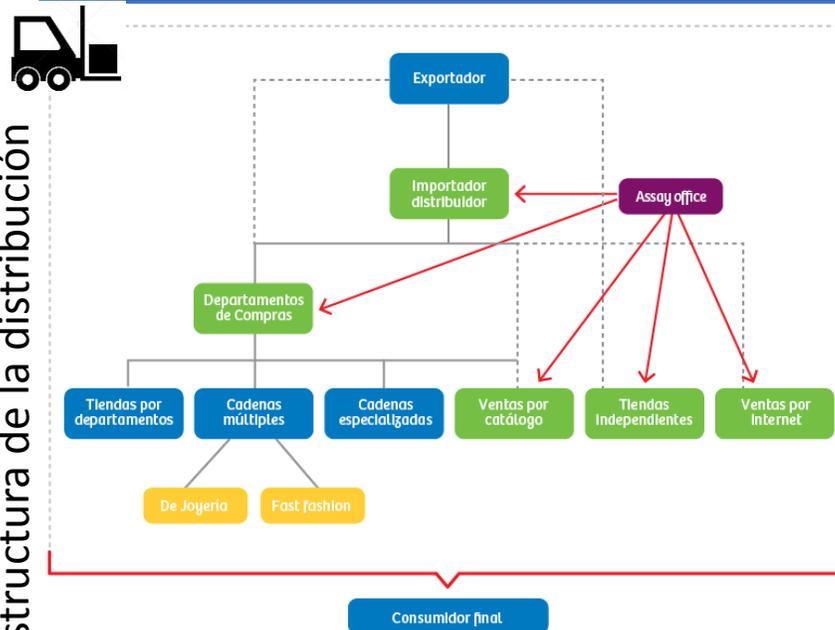


Manufacturas Diversas (enfocado al sector joyería)



ANÁLISIS COMERCIAL

Estructura de la distribución



Volumen de ventas

- USD 1 090 mil millones de joyería de moda
- USD 3 837 mil millones de joyería fina
- 43% anillos
- 21,4% collares
- 15,6% pulseras
- 11,9% aretes



Principales grupos

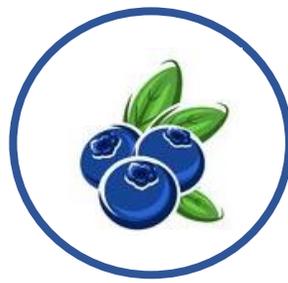
Joyería de moda

Buckley Jewellery Limited
Links of London Limited
Beaverbrooks the Jewellers Limited

Joyería fina

Signet Jewelers Limited
The Company of Master Jewellers
Beaverbrooks the Jewellers Limited

Reino Unido



Arándanos

OPORTUNIDADES
COMERCIALES

Formas de presentación



Producto: arándanos frescos
Precio: £ 2 / S/. 10,15
150 g



Producto: arándanos congelados
Precio: £ 2 / S/. 10,15
150 g



Producto: arándanos frescos
Precio: £ 3,5 / S/. 17,77
150 g



Producto: arándanos orgánicos frescos
Precio: £ 2,25 / S/. 11,42
125 g



Importaciones en CIF
PA 0810.40

USD 338,6 millones



Tendencias del mercado



Superfood



Crecimiento en el consumo de arándanos



Al 2018 consumirían un volumen superior a 23 000 toneladas



Formas de consumo y usos

Arándanos azules consumidos en:

- Snacks de refrigerio
- Refrigerados, congelados y eshidratados
- Frescos en bandejas de 100 g a 200 g



Factores competitivos

Aprovechamiento de la ventana de exportación



Principales competidores de Sudamérica

Buena relación calidad y precio



Cadena de valor

Arándano peruano

Industria de alimentos naturales y saludables:

Puré de arándanos
Arándanos secos y congelados

[Cobell](#)

Proveedores

Reino Unido



Granada

OPORTUNIDADES
COMERCIALES

Formas de presentación



Producto: arilos de granada
Precio: £ 1 / S/. 5
80 g



Producto: arilos de granada congelada
Precio: £ 1,79 / S/. 9,10
100 g



Producto: arilos de granada
Precio: £ 1,75 / S/. 8,90
100 g



Producto: granada fresca (pack de 2)
Precio: £ 0,80 / S/. 4,10
La unidad



Estadística

2016

Importaciones en CIF
PA 0810.90.75

USD 46,1 millones



Tendencias del mercado



Superfood



Crecimiento en el consumo de granada



Al 2018 consumirían un volumen de 21 500 toneladas



Formas de consumo y usos

- Arilos del fruto fresco y congelado
- Listos para consumir (tipo snacks)
- Bebidas (jugos, néctares, yogur)
- Como ingrediente en platos culinarios y ensalada de frutas



Factores competitivos

Aprovechamiento de la ventana de exportación → Primera mitad del año para Perú



Principal competidor (segunda mitad de año: proveedores europeos)



Competidor directo (primera mitad de año: proveedores del hemisferio sur)



Cadena de valor

Granada peruana

Industria de alimentos: bebidas (jugo), suplemento alimenticio
Industria de cosmética: Shampoo y cremas de belleza

[Pomegreat](#)

Principales marcas

Reino Unido



Quinua

OPORTUNIDADES
COMERCIALES

Formas de presentación



Producto: chips de quinua
Precio: £ 0,85
30 g



Producto: barras de galleta de quinua con chocolate
Precio: £ 1,49
40 g



Producto: galletas de quinua y arroz
Precio: £ 2,76
100 g



Producto: granos de quinua tricolor
Precio: £ 1,66
100 g



Producto: quinua orgánica precocida
Precio: £ 1,57
100 g



Estadística

2016

Importaciones en CIF
PA 1008.50.00

USD 8,9 millones



Tendencias del mercado



Superfood, alimentos saludables y orgánicos



> 70% en supermercados



Veganos, vegetarianos, celíacos y alérgicos
Alimentos para bebés



Formas de consumo y usos

Como ingrediente en:

- Ensaladas
- Comidas vegetarianas
- Panadería, repostería, confitería
- Barras energéticas, entre otros



Factores competitivos

+ valor agregado
Valor cultural, ético y de origen
Propiedades nutritivas
Responsabilidad social y ambiental (comercio justo)



Principal competidor de Sudamérica



Cadena de valor

Quinua peruana (ingrediente)

Industria de alimentos saludables: cerveza, pastas, papillas para bebés, bebidas

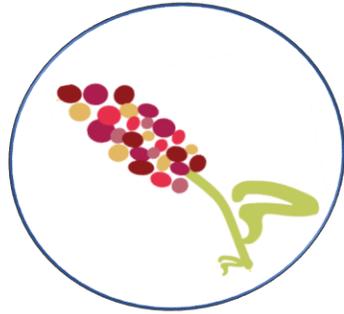
Industria cosmética y farmacéutica: químicos, jabones, shampoo, fórmula para bebés y otros.

Gastronomía

Whole Foods, Holland & Barrett, otros

Retailers

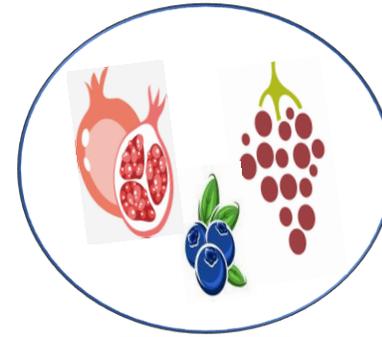
Reino Unido



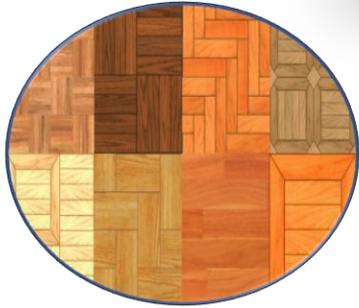
Quinoa



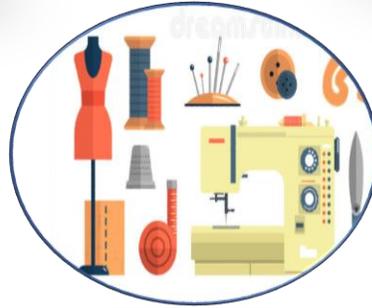
Maca



Uvas, arándanos y granadas



Perfil de pisos de madera



Textil y confecciones



Franquicias gastronómicas



Joyería y bisutería

PRODUCTOS PRIORIZADOS



GUÍAS PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN



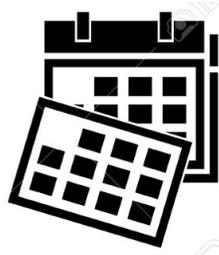
Como establecer una empresa en Reino Unido

Como establecer una empresa de tecnología

Como establecer una empresa distribuidora de alimentos

Compras gubernamentales

Reino Unido



PLAN DE ACCIÓN



PENX 2025

DESARROLLADO SEGÚN ACTIVIDADES ESTRATÉGICAS POR PAÍS

INSTITUCIONES INVOLUCRADAS



Listado de ferias

2019



Ferias comerciales del Reino Unido y Europa



Pure, London Produce ShowSeafood Expo Global, Anuga, Fruit Logistic, SIAL



Fuentes de información