

FICHA MERCADO – PRODUCTO

I. DATOS DEL REGISTRO DE LA FICHA				
1.1. Nombre de la OCEX	Toronto		1.2. Fecha	09/09/2024
1.3. Elaborado por:	Nombres y apellidos	Antonio Ramos / Verónica García		
	Cargo	Especialista Comercio		
II. DATOS DEL MERCADO – PRODUCTO				
2.1 Producto	Granada (<i>Punica granatum</i>)			
2.2 Nomenclatura arancelaria (Ejem.; 0806.10)	0810.90.40.37.00			
2.3 Denominación o nombre comercial en el país de destino	Pomegranate			
2.4 Requisitos de acceso al mercado (aranceles, requisitos sanitarios y fitosanitarios, certificaciones, otros)	<p>Perú tiene un tratado de libre comercio con Canadá, en vigencia desde el 1 de agosto del 2019, que comprende la gran mayoría de la oferta exportable peruana.</p> <p>Según la directiva D-95-08: <i>Phytosanitary import requirements for fresh temperate fruits and tree nuts</i>, dentro de la cual se encuentra la granada (<i>Punica granatum</i>), no existen requisitos fitosanitarios específicos para plagas.</p> <p>https://inspection.canada.ca/en/plant-health/invasive-species/directives/horticulture/95-08/appendix-1</p> <p>Sin embargo, como requerimientos generales, se señala que los productos deben indicar el nombre botánico al menos a nivel de género en los documentos de envío. Por otro lado, deben encontrarse libre de tierra, restos de plantas y plagas cuarentenarias. Los contenedores de transporte deben ser nuevos o estar limpios.</p> <p>Con respecto a la sanidad de los productos frescos, la CFIA¹ es la organización encargada de la inspección al momento de ingresar a Canadá; aquellos que se encuentren infestados con plagas de importancia cuarentenaria o que no cumplan con las normativas serán rechazados para su ingreso a Canadá y deberán ser retirados del país o destruidos. Las cargas infestadas pueden ser ordenadas a ser tratadas antes de su eliminación para prevenir la propagación de plagas. El importador es responsable de todos los costos relacionados con el tratamiento, la eliminación o el retiro de los productos.</p> <p>https://inspection.canada.ca/en/plant-health/invasive-species/directives/horticulture/01-07#c1</p> <p>Por otro lado, el importador es el responsable de asegurar que los alimentos que son importados para su venta en Canadá cumplan con los requerimientos de la legislación canadiense incluyendo el Reglamento de Salubridad de los Alimentos de Canadá (SFCR) así como la ley y reglamento de Alimentos y Drogas.</p> <p>La Agencia de Inspección Canadiense (CFIA), ha especificado los siguientes requerimientos mínimos para las empresas importadoras de productos frescos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Número de socio de la Sociedad de Resolución de Litigios (DRC) 2. Licencia Safe Food for Canadians 			

¹ CFA, Canadian Food Inspection Agency

	<p>La mayoría de las importaciones a Canadá están sujetas a impuestos sobre bienes y servicios (GST, Goods and Services Tax), el cual es calculado con una tasa de 5% del valor del embarque.</p> <p>Algunas provincias han combinado el GST con otros impuestos provinciales a las ventas, creando así un impuesto armonizado a las ventas (HST, Harmonized Sales Tax). Sin embargo, la mayoría de las importaciones comerciales se aplica sólo la parte del gobierno federal (GST).</p> <p>Este impuesto se debe pagar al momento de la entrada al país y se cobra en la frontera, a menos que los bienes vayan directamente a un almacén de depósito. En este caso, el GST se cobra cuando los bienes salen del almacén y se pueden vender en Canadá. El importador es responsable por el pago del GST/HST de los bienes importados.</p>
<p>2.5 Tendencias del mercado (no incluir estadísticas de comercio exterior)</p>	<p>El mercado canadiense de la granada ha mostrado un crecimiento sostenido en los últimos años, el cual ha sido impulsado por el aumento del interés de la población por contar con nuevas opciones de super alimentos. Cabe señalar que la granada es reconocida por tener un alto nivel de antioxidantes, vitaminas y minerales, motivo por el cual los consumidores de esta fruta la demandan durante todo el año.</p> <p>La granada se ha vuelto común en los principales supermercados y tiendas de productos frescos, impulsando su disponibilidad y visibilidad para los consumidores. También se ha visto un aumento en la venta de granadas a través de canales en línea, incluyendo supermercados con entregas a domicilio y plataformas de <i>e-commerce</i>.</p> <p>Los consumidores canadienses muestran una creciente preferencia por productos que sean sostenibles y que provengan de prácticas agrícolas éticas. Esto incluye un interés en la trazabilidad del producto y la preferencia por proveedores que ofrezcan certificaciones de comercio justo o prácticas agrícolas sostenibles.</p> <p>Estas tendencias indican un mercado en expansión para la granada en Canadá, con oportunidades significativas para los proveedores que puedan alinearse con las preferencias de los consumidores y las exigencias de calidad y sostenibilidad del mercado.</p>
<p>2.6 Estacionalidad de la producción local</p>	<p>Canadá no produce este cultivo por lo que toda la granada que se consume proviene del mercado exterior.</p> <p>Con respecto a la producción de granada en el Perú, la estacionalidad es la que sigue:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Floración: La floración de la granada generalmente ocurre entre los meses de septiembre y noviembre. 2. Cosecha: La cosecha de granada en Perú suele comenzar alrededor de febrero y puede extenderse hasta mayo, dependiendo de la variedad y la zona de cultivo. <p>Las zonas principales de cultivo de granada en Perú incluyen regiones como Ica, Arequipa, y otras áreas del sur del país, donde las condiciones climáticas son favorables para este cultivo, especialmente en áreas con clima cálido y seco.</p>
<p>2.7 Principales puntos de ingreso del producto al mercado (puertos y/o aeropuertos)</p>	<p>Principales puntos de ingreso de los frutos frescos en Canadá:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ontario: <ul style="list-style-type: none"> - El principal punto de ingreso de los productos frescos en Canadá es Ontario. - La mayoría de los productos ingresan por vía terrestre a través del puente Niagara Falls – Queenston Lewiston Bridge.

- El flujo aéreo se lleva a cabo principalmente a través del Aeropuerto Internacional Pearson.

2. **Quebec:**

- El segundo punto de ingreso más importante es Quebec.
- La mayoría de los productos importados ingresan por vía terrestre a través del cruce St-Bernard-de-Lacolle-Highway 15.

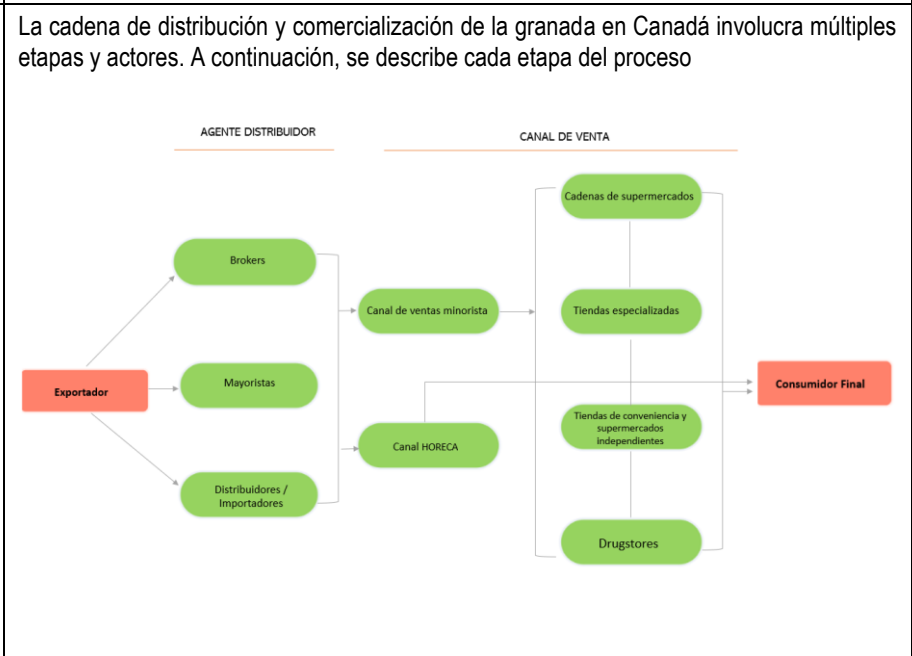
3. **British Columbia:**

- El tercer punto de ingreso significativo es British Columbia.
- La mayor cantidad de productos frescos importados ingresan por vía marítima a través del puerto Main Long Room.

Con respecto a la infraestructura y regulaciones con las que cuenta Canadá:

- **Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos (CFIA):** Responsable de la inspección y regulación de productos agrícolas que ingresan a Canadá, asegurando que cumplan con las normas fitosanitarias y de seguridad alimentaria.
- **Aduanas y Protección Fronteriza:** Manejan la documentación y los procesos aduaneros necesarios para la importación de pitahaya y otros productos agrícolas.

2.8 Descripción de la cadena de distribución y comercialización del producto en el mercado (identificar los principales actores en cada eslabón de la cadena)



2.9 Criterios de los actores claves de los canales de distribución y comercialización para la selección de proveedores (en orden de importancia)




En el mercado canadiense, los actores clave de los canales de distribución y comercialización, como importadores, distribuidores, mayoristas, y minoristas, tienen criterios específicos para seleccionar proveedores de granada. Estos criterios son evaluados en orden de importancia para garantizar que el producto cumpla con las expectativas de calidad y demanda del mercado. A continuación, se detallan los principales criterios en orden de prioridad:

Calidad del Producto	<p>Aspecto y frescura: La apariencia externa de la granada, como el color, tamaño uniforme, y ausencia de defectos o daños visibles.</p> <p>Calidad interna: Arilos jugosos, dulces, y sin signos de deterioro o descomposición.</p>
Certificaciones y Cumplimiento Regulatorio	<p>Certificaciones de calidad: GlobalGAP, HACCP, ISO y certificaciones orgánicas (si aplica) son muy valoradas.</p> <p>Cumplimiento de normativas fitosanitarias: Los proveedores deben cumplir con todas las regulaciones</p>

		canadienses, incluyendo la inspección y documentación fitosanitaria correcta.
	Confiabilidad y Consistencia en el Suministro	<p>Capacidad de entrega: La habilidad del proveedor para cumplir con los tiempos de entrega acordados y los volúmenes solicitados de manera consistente.</p> <p>Historial de cumplimiento: Evaluación del historial del proveedor en cuanto a la puntualidad y la capacidad de satisfacer pedidos.</p>
	Precio competitivo	Relación calidad-precio: Los precios deben ser competitivos sin comprometer la calidad del producto.
	Servicio y Soporte al Cliente	<p>Comunicación y respuesta: Capacidad del proveedor para comunicarse de manera efectiva y rápida en caso de problemas o cambios en el pedido.</p> <p>Soporte postventa: Resolución de problemas, devoluciones, y manejo de quejas de manera profesional y oportuna.</p>
	Sostenibilidad y Responsabilidad Social	<p>Prácticas sostenibles: Uso de prácticas agrícolas sostenibles y responsabilidad social corporativa pueden influir en la decisión, especialmente entre compradores que valoran la sostenibilidad.</p> <p>Certificaciones relacionadas con sostenibilidad: Certificaciones de comercio justo o estándares ambientales pueden ser factores diferenciadores.</p>
	Innovación y Flexibilidad	<p>Capacidad para innovar: Proveedores que pueden ofrecer opciones diferenciadas, como granadas procesadas o empaques innovadores.</p> <p>Flexibilidad para adaptarse a demandas específicas: Capacidad de ajustarse a requerimientos personalizados de empaque, etiquetado o volúmenes especiales.</p>
2.10 Presencia de la oferta peruana en el mercado (temporadas, puntos de venta)		El Perú ha incrementado sus exportaciones de granada hacia Canadá en los últimos años, aprovechando la ventana comercial que deja Estados Unidos (primer proveedor de granada proveniente de California). Otros proveedores que exportan al mercado canadiense pero en menor volumen son España, Turquía, Israel y Egipto.
2.11 Actividades de promoción idóneas para promover el producto		<p>Se señalan algunas actividades las cuales puedes ser utilizadas con el fin de promover el consumo de la granada en el mercado canadiense:</p> <p>1. Participación en Ferias y Exposiciones</p> <ul style="list-style-type: none"> Principales Ferias de Alimentos y Bebidas en Canadá: <p>SIAL Canada Esta feria reúne a profesionales de la industria alimentaria, incluyendo productores, distribuidores, minoristas y expertos del sector. Ofrece una plataforma para descubrir las últimas tendencias en alimentos, productos innovadores y tecnologías emergentes. https://sialcanada.com/en/</p> <p>CHFA</p>

	<p>La CHFA organiza eventos y ferias importantes, como el CHFA East y el CHFA West, que son exposiciones clave para los profesionales del sector de alimentos y salud en Canadá. Estos eventos ofrecen una plataforma para que los fabricantes, distribuidores y minoristas se conecten, presenten nuevos productos y compartan conocimientos sobre tendencias y regulaciones del mercado</p> <p>https://chfa.ca/en/</p> <p>CPMA</p> <p>El CPMA se dedica a promover el crecimiento y la sostenibilidad del mercado de productos frescos a través de una variedad de actividades. Entre sus principales funciones se incluyen la defensa de políticas que benefician a la industria, la provisión de recursos educativos y la organización de eventos importantes, como la Feria Anual CPMA, una exposición destacada en la que los participantes pueden descubrir innovaciones, establecer redes de contactos y explorar tendencias del sector.</p> <p>https://cpma.ca/</p> <p>2. Marketing Digital y Redes Sociales</p> <ul style="list-style-type: none">• Campañas en Redes Sociales: Utilizar plataformas como Instagram, Facebook y TikTok para compartir recetas, beneficios para la salud y promociones especiales.• Influencers y Blogueros: Colaborar con influencers y blogueros de comida saludable y frutas exóticas para que promocien el fruto a través de sus canales.
--	---

**ANEXO
PRECIOS DE REFERENCIA EN LOS DIFERENTES CANALES SEGÚN ORIGEN DEL PRODUCTO**

Punto de venta	Unidad	Precio USD	Origen del producto	Fecha de toma de información	Características o forma de presentación	Foto
T&T Fairview Mall	Paquete de una unidad	USD 3.64 / paquete	Perú	09/09/2024	Paquetes de una unidad	
T&T Fairview Mall	Unidades	USD 3.64 / unidades	Egipto	09/09/2024	Unidades	
No Frills	Unidades	USD 2.23 / unidad	USA	09/09/2024	Unidades	

Metro	Unidades	USD 2.98 / unidad	USA	09/09/2024	Unidades	
Walmart (Compras on-line)	Unidades	USD 2.22 / unidad	No determinado	09/09/2024	Unidades	