

Presentación del PDM Canadá

Adder Ayllon Aliaga

aayllon@mincetur.gob.pe

Seminario Miércoles del Exportador – PromPerú

14 de agosto de 2019

Lima, Perú



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo

Viceministerio
de Comercio Exterior

Contenido

- ❖ **PLAN DE DESARROLLO DE MERCADO - PDM**
- ❖ **DESEMPEÑO EXPORTADOR DE PERÚ CON CANADÁ**
- ❖ **PDM CANADÁ**
- ❖ **INFORMACIÓN GENERAL Y CULTURA DE NEGOCIOS**
- ❖ **ACUERDOS COMERCIALES Y LOGÍSTICA**
- ❖ **ANÁLISIS COMERCIAL POR SECTOR**
- ❖ **OPORTUNIDADES COMERCIALES**

Plan de Desarrollo de Mercados

Coordinar las estrategias del sector para el desarrollo de mercados

P D M M

A man in a dark suit and blue tie is seated at a dark wooden conference table, viewed from the side. He is looking towards a large, glowing globe that dominates the background. The globe is overlaid with a grid of white dotted lines and several circular nodes, suggesting a global network or data flow. The scene is set in a professional environment, likely a meeting or conference. The overall color palette is dominated by blues and greys, with a warm orange glow emanating from the globe.

Plan de Desarrollo de Mercado

¿Cuántos se elaborarán?

50 Planes de Desarrollo de Mercado, una por cada OCEX

¿Qué contiene?

Información de mercado relacionado con el Sector Comercio Exterior

¿Cuál es su objetivo?

Promover el aprovechamiento de las oportunidades comerciales identificadas

¿Cuál es su finalidad?

Coordinar las actividades del Sector para el desarrollo de mercados internacionales

Estructura de los PDM



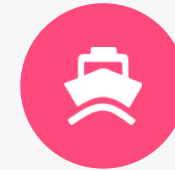
Información del País

1. Información general
2. Entorno económico
3. Cultura de negocio
4. Intercambio comercial



Política comercial

5. Acuerdos comerciales
6. Política y marco legislativo
7. Compras Públicas
8. Regulaciones y proceso de importación



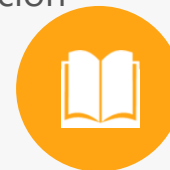
Logística

9. Distribución y transporte de mercancías



Análisis comercial

10. Análisis comercial por sector
11. Priorización de productos
12. Oportunidades comerciales

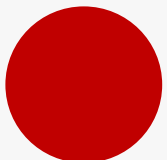


Información adicional

14. Ferias
15. Oficinas y gremios
16. Fuentes de información



16 PDM publicados



Estructura de los perfiles



Mercado

1. Tamaño de mercado
2. Características generales
3. Tendencias del consumidor
4. Ventajas del producto peruano



Comercialización

10. Canales de distribución o comercialización.
11. Auditoria en tiendas



Condiciones de acceso

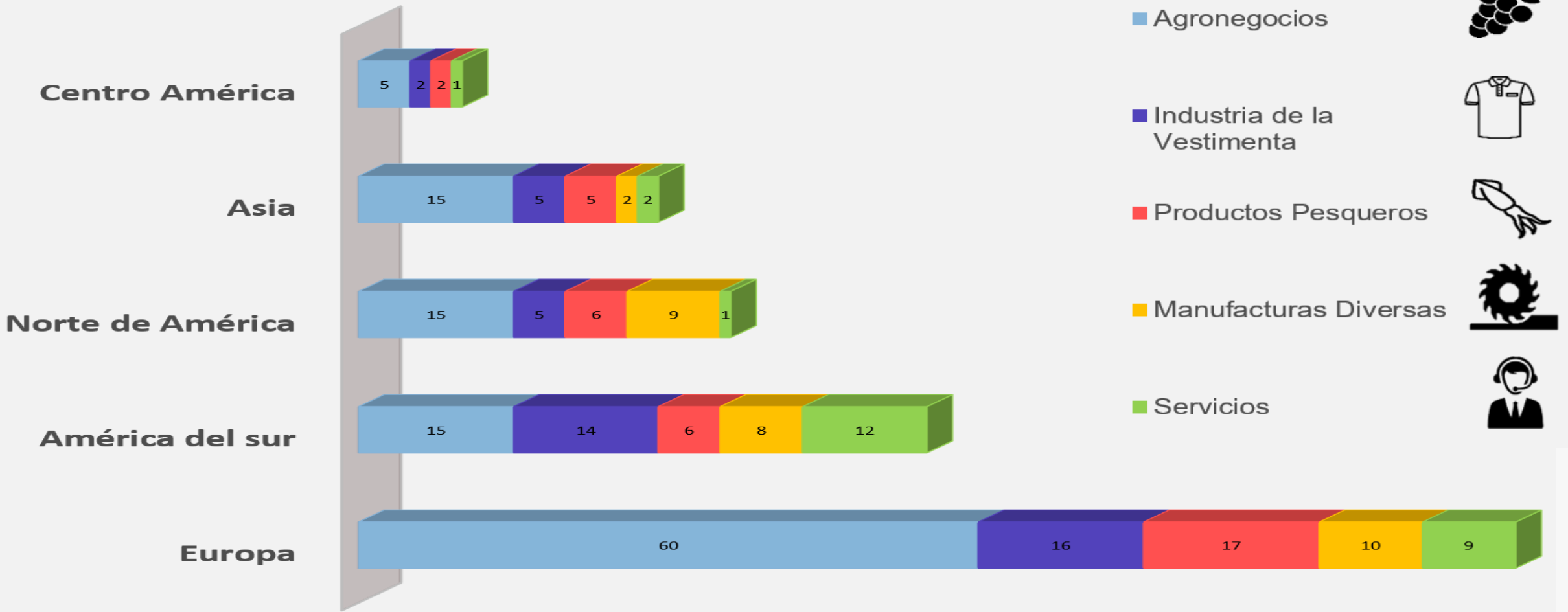
5. Aranceles
6. Normas de origen
7. Requisitos de importación
8. Barreras y normas



Información adicional

12. Datos de importadores
13. Oficinas y gremios
14. Ferias
15. Fuentes de información

Perfiles



242 perfiles: 159 publicados, 11 finalizados y 72 en proceso

Estructura de las oportunidades comerciales



Descripción producto

1. Tamaño de mercado
2. Regiones con mayor demanda
3. Principales competidores
4. Presentación del producto



Costos laborales

9. Costos laborales promedios



Consumidor

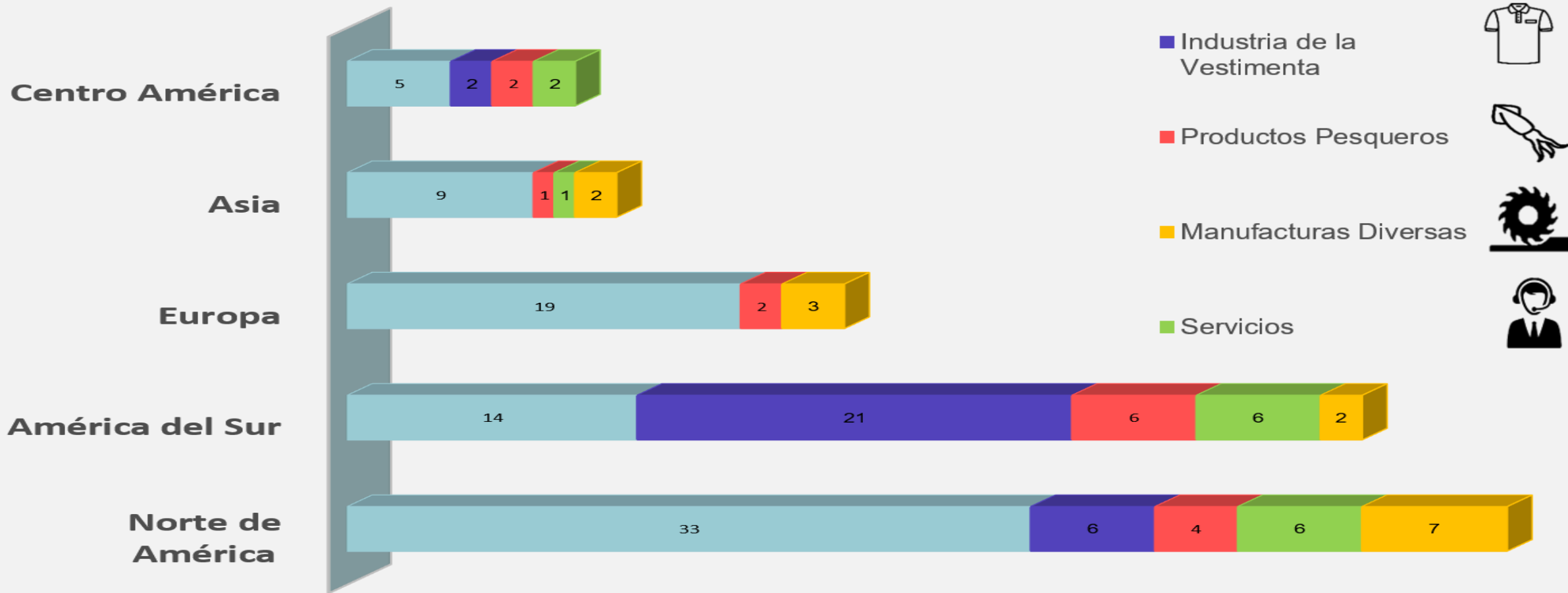
5. Comportamiento del consumidor
6. Tendencias de consumo
7. Exigencias del mercado
8. Barreras y normas



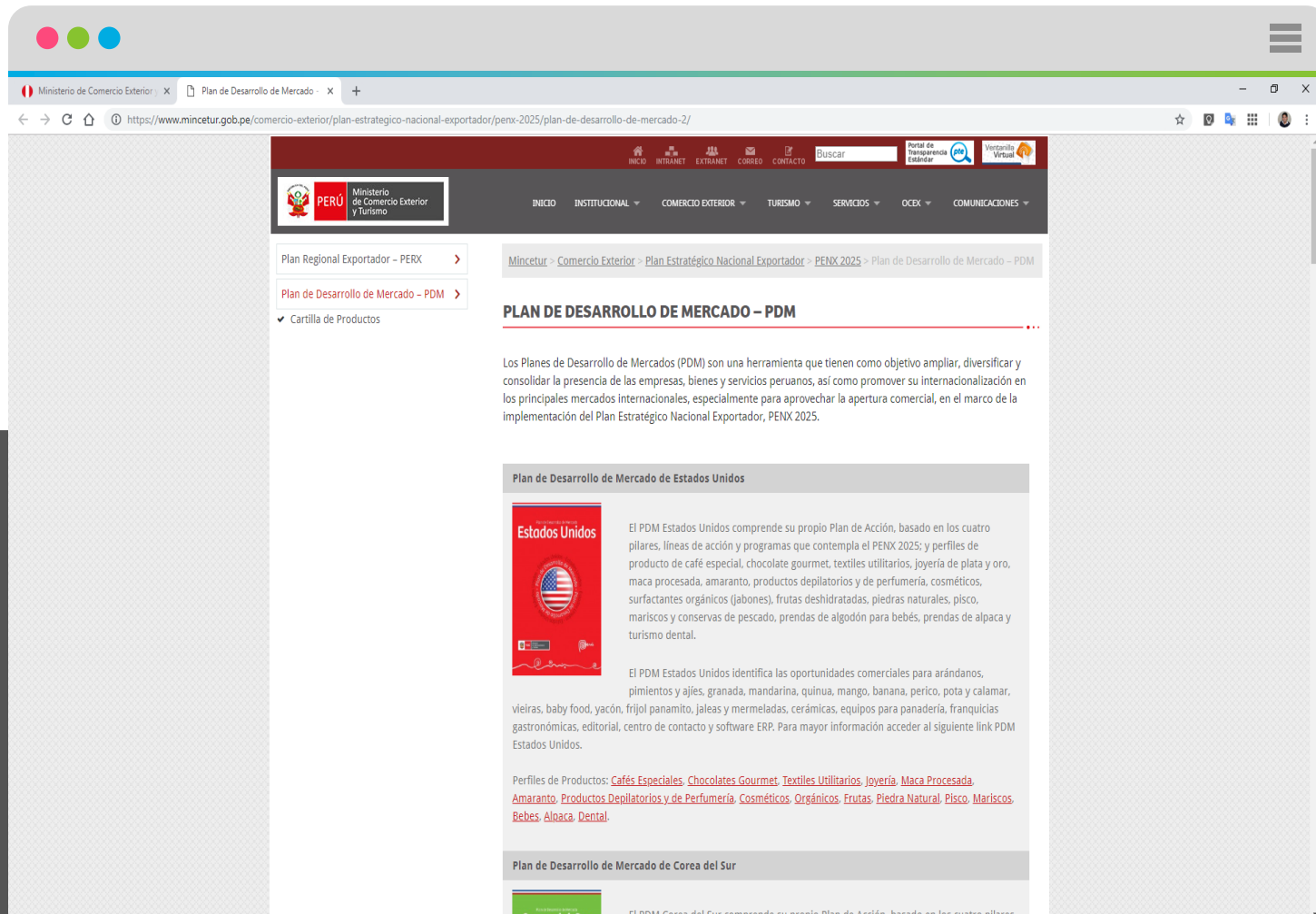
Cadena de valor

10. Cadena de valor de las empresas

Oportunidades comerciales



154 oportunidades: 133 publicados, 4 finalizados y 17 en proceso



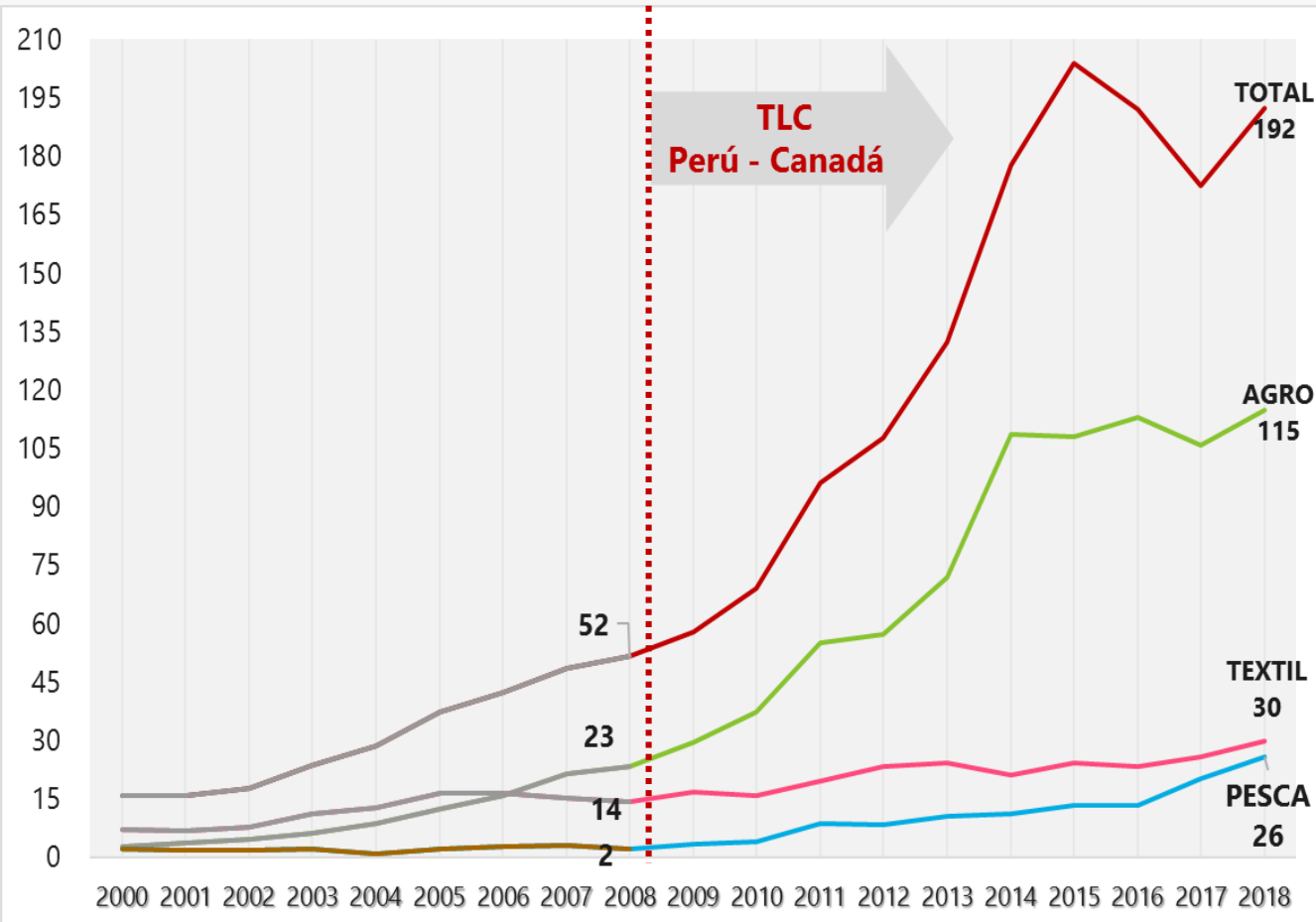
¿Como acceder a los PDM?

1. Ingresar a www.mincetur.gob.pe
2. Buscar "Planes de Desarrollo de mercados - PDM" e ir al [enlace](#)
3. O, buscar "Planes de Desarrollo de mercados - PDM" desde un navegador Web.

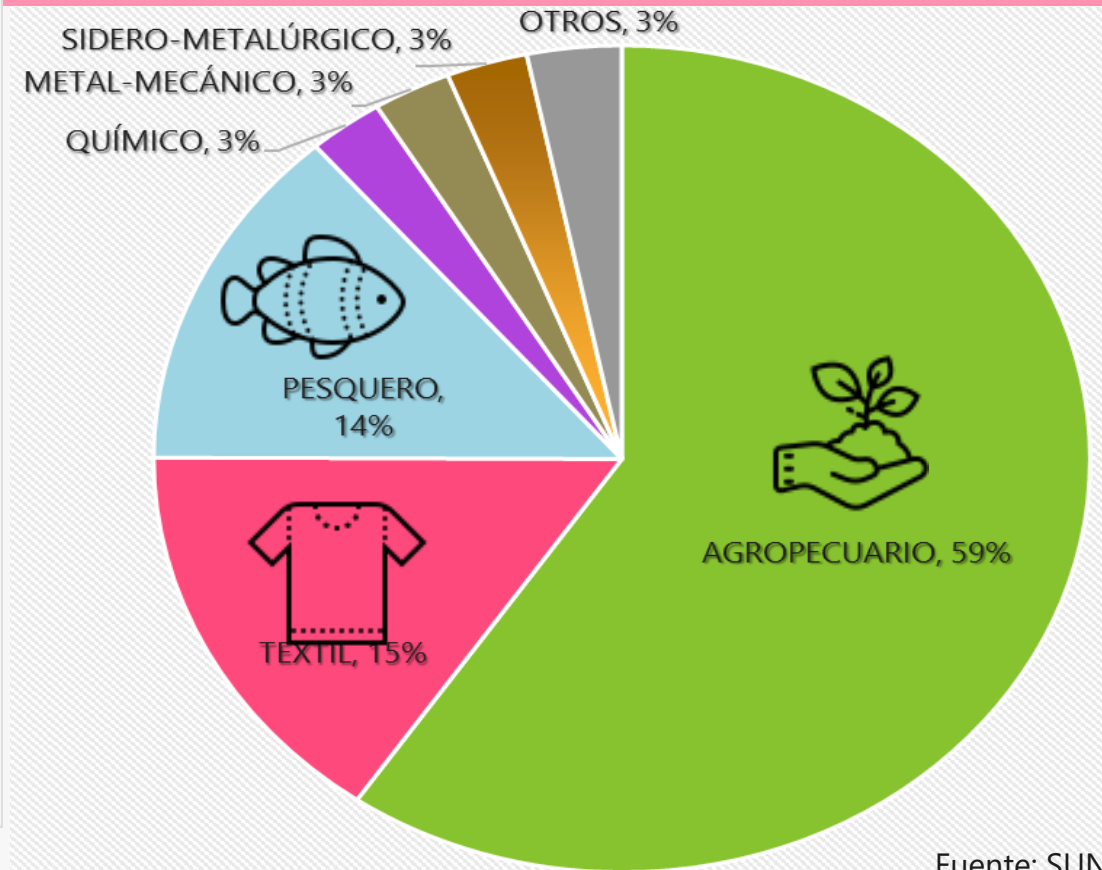
Desempeño exportador de Perú con Canadá



Exportaciones no tradicionales (en US\$ millones)



Principales sectores no tradicionales



Fuente: SUNAT

Evolución de las exportaciones, 2000 - 2018

En 2018, Perú exportó más de **800 productos no tradicionales**. Para algunos productos como: quinua, palta, espárrago, Perú se consolida como uno de los principales proveedores del mercado canadiense.

Principales productos agro exportados por Perú a Canadá, 2018

Con mayor valor exportado



UVA DE MESA

US\$ 16 millones de uvas.

US\$ 14 millones de arándanos.

US\$ 10 millones de quinua.



ARÁNDANO



QUINUA



MANDARINA

US\$ 16 millones de cítricos.

US\$ 7 millones de mangos congelados.

US\$ 6 millones de mangos frescos.



MANGO CONGELADO

Principales productos de confección exportados por Perú a Canadá, 2018

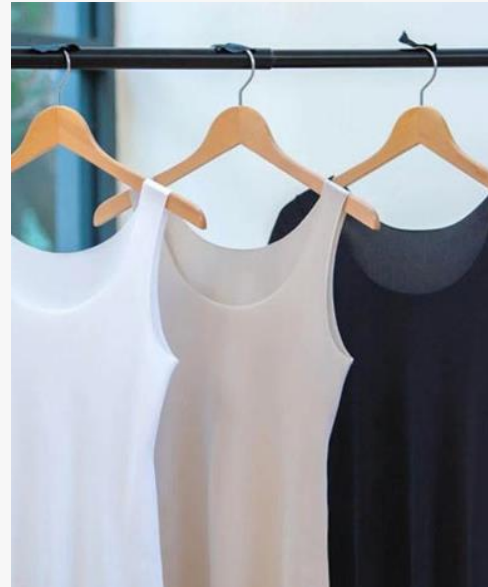
Con mayor valor exportado



T-SHIRTS CAMISAS DE ALGODÓN



CAMISAS DE ALGODÓN



CAMISETA SIN MANGA DE ALGODÓN



CHOMPA DE ALPACA



HILADOS DE ALPACA

US\$ 12 millones de t-shirts de algodón.

US\$ 3 millones de camisas de algodón.

US\$ 2 millones de camisetas sin manga de algodón.

US\$ 0.9 millones de chompas de alpaca.

US\$ 0.6 millones de hilados de alpaca.

Principales productos pesqueros exportados por Perú a Canadá, 2018

Con mayor valor exportado



COLAS DE LANGOSTINO



FILETE DE TRUCHA
CONGELADA



CONCHAS DE ABANICO



CONSERVA DE ANCHOA

US\$ 10 millones de colas de langostino.

US\$ 6 millones de filetes de trucha cong.

US\$ 3 millones de conchas de abanico.

US\$ 3 millones de preparaciones de pescados y mariscos.

Productos con mayor crecimiento exportador (2016-2018)



PALTA CONGELADA



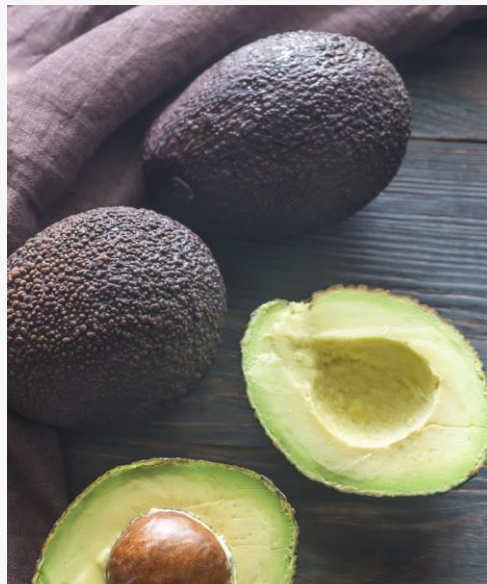
CHOCOLATE



JENGIBRE



GRANADA



PALTA

US\$ 4.6 millones de paltas congeladas.

US\$ 2.3 millones de jengibre.

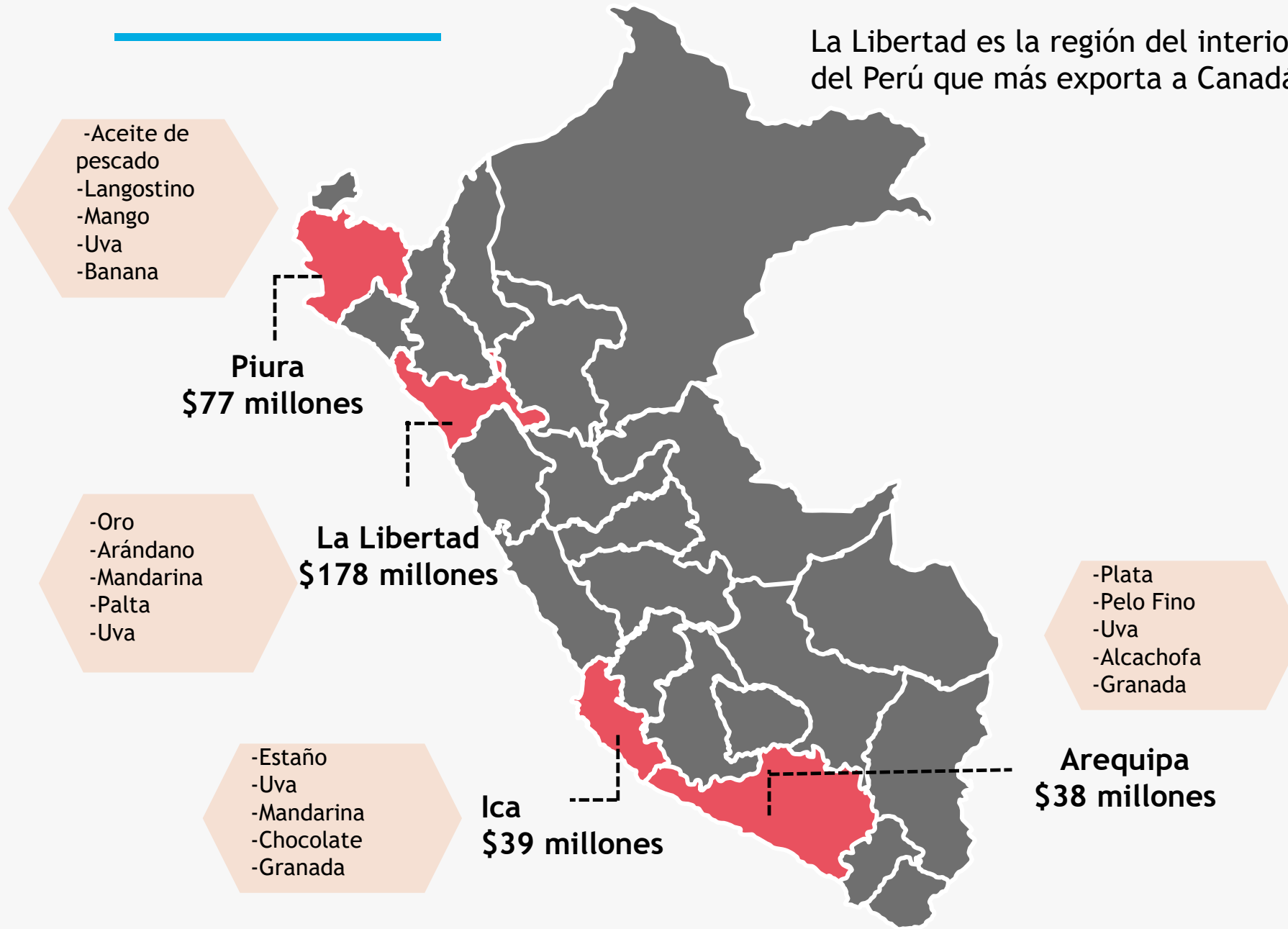
US\$ 2.8 millones de chocolate.

US\$ 2.5 millones de granadas.

US\$ 1.5 millones de paltas.

Exportaciones regionales a Canadá

La Libertad es la región del interior del Perú que más exporta a Canadá



PDM Canadá

PDM



Información general y cultura de negocios

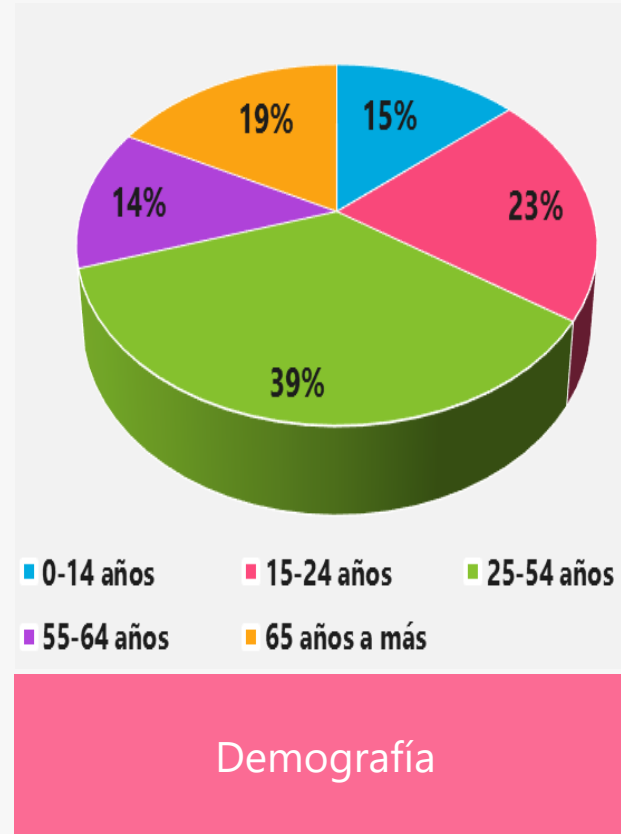
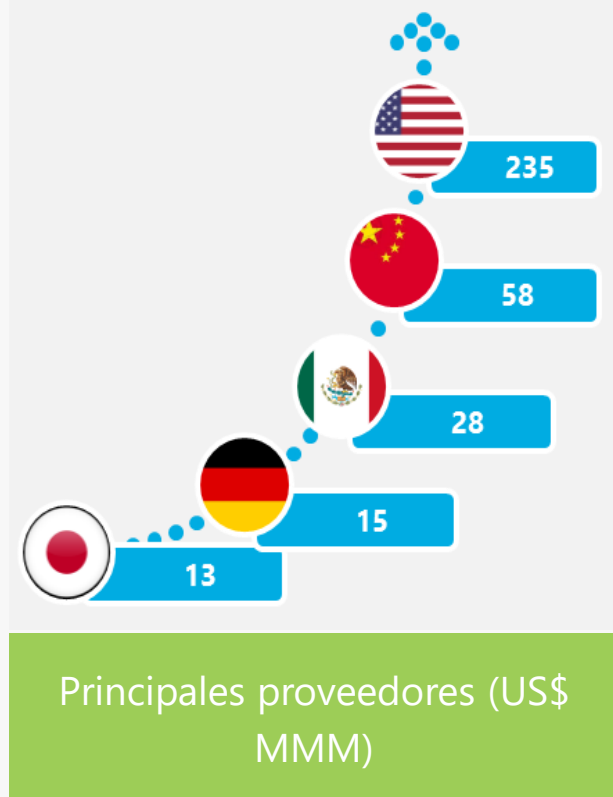
37 millones de habitantes

Moneda oficial: Dólar Canadiense (CAD)

PBI (ppp) en USD miles de millones: 1 836,8

PBI per cápita (ppp) en USD: 49 651,18

Entorno económico



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.

Acuerdos comerciales y desempeño logístico

14

Acuerdos vigentes

- | | |
|------------------|-------------------|
| 1. Corea del Sur | 9. Chile |
| 2. Honduras | 10. Israel |
| 3. Panamá | 11. TCLAN |
| 4. Jordania | 12. Ucrania |
| 5. Colombia | 13. CPTPP |
| 6. Perú | 14. Unión Europea |
| 7. AELC | |
| 8. Costa Rica | |

09 Acuerdos en negociación

- | | |
|---------------------------------------|-------------------------|
| 1. CARICOM | 5. Japón |
| 2. Guatemala, Nicaragua y El Salvador | 6. MERCOSUR |
| 3. República Dominicana | 7. Marruecos |
| 4. India | 8. Singapur |
| | 9. Alianza del Pacífico |

Acuerdos suscritos

1. Acuerdo de Asociación de Transpacífico (TPP)

Fuente: Foreign Affairs, Trade and Development Canada

Acuerdos Comerciales

Logística



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	NAVIERA	FREC.	T/T	AGENTE
CLL	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
CLL	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>

Análisis comercial del sector 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.

Categoría	Margen de crecimiento 4%- 10%
Bebidas	Premium fruit / vegetable juices (5%)
Golosinas	Chocolate (4%) Candies snacks (31%)
Alimentos secos	Super granos: quinua, semillas de chia, alforfón o trigo sarraceno (4%) Nuez (4%) Frutas secas (6%)
Pescado congelado	Pescado congelado (6%)
Snack	Naturally healthy fruit y barras de granola (16% venta retail; Chips y otros snack salados (5%)

Fuente: Euromonitor International

Canales de distribución

- Mayoristas
- Intermediarios
- Cooperativas de compras
- Cadenas de tiendas
- Minoristas
- Industria
- Online



Principales grupos

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



Volumen de ventas



USD 397 miles de millones



+3,5% con respecto al 2016



Segmento de mercado

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



Análisis comercial del sector textil y confecciones



Canales de distribución

Canal minorista:

- Tienda por departamento
- Tienda de lujo
- Tienda de descuento
- Tienda especializada
- Tienda deportiva



Principales grupos

- TJX Canada (Winners, HomeSense y Marshalls)
- Canadian Tire (LE, Mark's y FGL Sports)
- 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



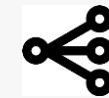
USD 22 058 millones en 2014



56% es ropa de mujer



3,5% con respecto al 2013



Segmento de mercado

- Ropa de diseño (high end)
- Ropa de marca (middle)
- Ropa de diseño genérico (low end)



68% mercado medio

Análisis comercial del sector manufacturas



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

Oportunidades comerciales

Arándanos



Aranceles	Cero
Precios referenciales	Valor promedio USD 2,62-4,49 (CAD 3,49-5,99) (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 USD 2,25-3,75 (CAD 3,00-5,00) (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 USD 1,98 (CAD 2,64)/peso aprox. 200 gramos.
Presentación	Unidad.
Usos	Consumo directo.
Requisitos	Certificado de análisis (del país de origen).

Banano fresco



Aranceles	Cero
Precios referenciales	Guineo fresco: valor promedio USD 1,36 (CAN 1,82)/kg Plátano manzano: valor promedio USD 2,96 (CAN 3,95)/kg. Banana chips: valor promedio USD 2.02, CAN 2,69 (200 gramos).
Presentación	Fresco o seco en snacks.
Usos	Consumo directo.

Oportunidades comerciales

Cacao en grano y en polvo



Aranceles	Cero.
Precios referenciales	USD 3,14/ kg y USD 2,66/kg, respectivamente.
Presentación	Granel.
Usos	Industria de la chocolatería y repostería.
Requisitos	Certificado de análisis (del país de origen).

Prendas de alpaca para hombre y mujer, incluye accesorios



Aranceles	Cero
Precios referenciales	Sweater de alpaca para hombre tejido a mano: valor promedio USD 418,19 (CAD 558,00). Sweater de alpaca para mujer 52% alpaca, 40% nylon, 8% lana merino: valor promedio USD 370,97 (CAD 495,00)
Presentación	Unidades.
Requisitos	Certificado de origen (para aprovechar las preferencias TLC).

Aceites esenciales



Ventas	USD 9 000 millones.
Tendencias	Los ingredientes, como la mantequilla de karité, marula, té rooibos, hierbas, especias, flores y otras esencias "exóticas", como los aceites esenciales (usados como insumos e ingredientes cosméticos), que son cada vez más demandados.
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 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 USD 50,59 (CAD 67,50).
Presentación	Unidad.
Requisitos	Certificado de origen (para aprovechar las preferencias TLC).

Presentación del PDM Canadá

Adder Ayllon Aliaga

aayllon@mincetur.gob.pe

Seminario Miércoles del Exportador – PromPerú

14 de agosto de 2019

Lima, Perú



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo

Viceministerio
de Comercio Exterior