

SERVICIOS AL
EXPORTADOR

información

2015

Perfil Producto Mercado:

Kiwicha en Canadá



prom
perú

I. PRODUCTO

Dado que no existe una partida arancelaria específica de Kiwicha (Amaranto), para el presente análisis se utilizarán las dos principales partidas bajo las cuales el Perú exporta dicho producto, tanto en materia prima como en valor agregado.

Cuadro N° 1
Canadá.: Partidas Arancelarias de la Kiwicha

Partida Canadá	Descripción	Arancel NMF	Arancel aplicado a Perú	Otros países	Otros impuestos*
1008.90.00.90	Los demás cereales	Libre	Libre	Libre	GST (Goods and Services Tax) (5%)
1904.10.90.90	Los demás productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado	Libre	Libre	4%	GST (Goods and Services Tax) (5%)

Fuente: Aduanas Canadá – Arancel 2015

Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERU

II. REQUISITOS DE INGRESO

1. REGULACIONES Y NORMAS DE INGRESO

Cuadro N° 2

Organismo o Institución que Normaliza	Título de Ley, Norma, Reglamento	Fecha de Publicación	Link para ubicar publicación
Canadian Food Inspection Agency	Ley sobre productos agrícolas	Diciembre 2005 (última emenda)	http://laws-lois.justice.gc.ca/eng/acts/C-0_4/
Public Health Agency of Canada	Límite máximo de residuos de pesticidas en alimentos	----	http://www.hc-sc.gc.ca/cps-spc/pest/part/protect-proteger/food-nouriture/mrl-lmr-eng.php
Public Health Agency of Canada	Directrices y estándares para la seguridad microbiológica de alimentos	----	http://www.hc-sc.gc.ca/fn-an/res-rech/analy-meth/microbio/volume1/intsum-somexp-eng.php
Public Health Agency of Canada	Directrices para la limpieza general de alimentos	----	http://www.hc-sc.gc.ca/fn-an/alt_formats/hpfb-dgpsa/pdf/res-rech/emo-mea-eng.pdf
Public Health Agency of Canada	Niveles Máximos para varios contaminantes químicos en los alimentos	---	http://www.hc-sc.gc.ca/fn-an/securit/chem-chim/contaminants-guidelines-directives-eng.php
Canadian Food Inspection Agency	Empaquetado de alimentos para la Industria	----	http://www.inspection.gc.ca/food/labelling/food-labelling-for-industry/eng/1383607266489/1383607344939
Canadian Food Inspection Agency	Ley sobre empaquetado y etiquetado para el consumidor	Noviembre 2011 (última emenda)	http://laws-lois.justice.gc.ca/eng/acts/C-38/
Ministerio de Salud de Canadá	Ley de seguridad de productos de consumo	Junio 2011 (última emenda)	http://laws-lois.justice.gc.ca/fra/lois/C-1.68/index.html

Se puede encontrar mayor detalle de esta información y otros requisitos más específicos, en el Sistema Automático de Referencia de Importaciones (Automated Import Reference System - AIRS), herramienta electrónica proporcionada por la Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos (CIFA, por sus siglas en inglés).

La información se encuentra disponible en inglés o francés: http://airs-sari.inspection.gc.ca/airs_external/english/decisions-eng.aspx

2. ESTÁNDARES Y CERTIFICACIONES

Cuadro N° 3

Logo	Nombre de la certificación	Descripción	Web
	Certificación orgánica canadiense	Los productos alimentarios que cumplen con la norma canadiense sobre agricultura orgánica (en todas las etapas del proceso de producción) y que contienen al menos 95% de ingredientes biológicos, sin OGM (organismos genéticamente modificados), pueden portar el logo Orgánico de Canadá.	http://www.cog.ca/uploads/regulation.pdf
	Fair Trade	Este programa establece normas para que los productos comercializados, que llevan este logo, sean fabricados de forma justa social, económica y ambientalmente. Este programa busca el desarrollo sostenible, así como la mejora de los medios de subsistencia de agricultores de los países en desarrollo.	http://fairtrade.ca/fr
	Certificación Vegetariana y Vegana	Los productos que poseen certificación vegetariana son aquellos que no contienen en su composición ningún tipo de carne de res, aves, pescados, mariscos o insectos. Y aquellos productos con certificación vegana , son los que no tienen entre sus componentes ningún ingrediente de origen animal, incluidos leche y huevos.	http://www.vegecert.com/
	Kosher	Kosher significa "aceptable" y el término tiene su origen en la Biblia. Esta certificación indica, entre otras que la carne de los animales permitidos sólo podrá ser consumida si el animal es sacrificado de manera especificada por un carnicero. Además, la leche y los productos cárnicos no deben mezclarse.	http://www.cor.ca/
	Certificación de Alimentos sin gluten	Este programa es el único estándar voluntario concebido por fabricantes de productos alimentarios, medicamentos y farmacéuticos sin gluten. Busca diferenciar los productos sin gluten elaborados en fábricas certificadas de aquellos otros presentes en el mercado que indican poseer dicha propiedad. Además tiene el respaldo de la Asociación Canadiense de enfermedades celiacas (ACMC, por sus siglas en francés).	http://www.celiac.ca/ http://toutsaufgluten.ca/resources/cca-seal-fr

III. ESTADÍSTICAS Y ANÁLISIS DE COMPETENCIA Y DEL MERCADO

Cuadro N° 4

Canadá. – Importaciones Mundiales de Kiwicha (Partida Nro. 10.08.90.00.90)

RK	País Socio	US\$ (miles)					Volumen (TN)					Precio Ref. 2014 (US\$)
		2010	2011	2012	2013	2014	2010	2011	2012	2013	2014	
1	EE.UU.	1,484	1,656	1,289	2,519	3,758	1,023	1,100	1,159	1,890	2,479	1.52
2	Perú	4,792	8,112	309	104	1,559	1,128	1,925	102	33	370	4.21
3	Bolivia	571	1,127	998	1,978	1,082	205	349	200	394	185	5.86
4	Etiopía	0	36	267	81	417	0	17	133	63	174	2.39
5	Taiwán	70	137	149	181	241	24	48	56	72	93	2.59
	Subtotal	695	524	277	867	815	2,379	3,439	1,651	2,451	3,301	
	Mundo	7,611	11,593	3,290	5,730	7,872	2,641	3,629	1,749	2,777	3,663	

Fuente: Global Trade Atlas

Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERU

Cuadro N° 5

Canadá. – Importaciones Mundiales de Kiwicha (Partida Nro. 19.04.10.90.90)

RK	País Socio	US\$ (miles)					Volumen (TN)					Precio Ref. 2014 (US\$)
		2010	2011	2012	2013	2014	2010	2011	2012	2013	2014	
1	EE.UU.	70,052	75,194	80,082	78,363	101,621	21,389	23,265	23,965	23,828	26,853	3.78
2	Bélgica	124	628	479	1,406	6,097	10	67	53	124	391	15.60
3	Australia	552	330	509	567	629	71	41	71	80	117	5.35
4	Alemania	920	891	837	548	264	225	229	204	145	83	3.19
5	India	94	86	84	157	161	45	35	40	72	70	2.28
	Subtotal	1,294	1,564	1,243	1,231	1,233	349	295	292	301	277	
	Mundo	73,036	78,694	83,233	82,272	110,005	22,089	23,931	24,625	24,550	27,791	

Fuente: Global Trade Atlas

Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERU

Se debe precisar que para las cifras mostrados en los cuadros Nro. 4 y Nro. 5, las partidas arancelarias, son partidas bolsa, es decir dentro de estas se registran no solo las importaciones de kiwicha y derivados, sino de otros productos similares, por lo que deben ser tomadas de manera referencial.

Dicho lo anterior, en 2014, para ambos casos Estados Unidos es el principal proveedor de estos productos. En el primer caso (otros cereales), tiene una participación de 49%, mientras que en los productos a base de otros cereales representa más del 90% de las compras del mercado canadiense. En ese sentido, debe destacarse que para la partida Nro. 1008900090, Perú tiene la segunda posición como proveedor de Canadá con 20% de participación. Asimismo, para la partida Nro. 1904109090, Perú se posiciona en el puesto 14.

Por otra parte, es importante señalar la importancia que le dan los consumidores canadienses a la buena alimentación, a través de productos altamente nutritivos que los ayuden a prevenir enfermedades. Así por ejemplo, las características, en cuanto a valores nutricionales, más importantes para los consumidores son: ricos en fibra, omega 3, calcio, granos completos, vitamina C, antioxidantes y vitamina D.

Además, considerando el incremento de población mayor de 65 años, así como el aumento de las campañas educativas “nutricionales” implementadas por el gobierno, están haciendo que la población tome mayor consciencia sobre su alimentación diaria, sobre todo del contenido de los alimentos empaquetados. En este contexto, se espera que la demanda por productos con mayor contenido de ingredientes naturales y pocos saborizantes artificiales siga creciendo hasta alcanzar unos CAD 22,416 millones (US\$ 18,182 millones) en 2018.

Otra característica importante a remarcar del mercado canadiense es el crecimiento del segmento de comida “sin” o “libre de”, que en 2013 alcanzó un monto de venta de CAD 192 millones (US\$ 156 millones), teniendo así un crecimiento de 2% respecto al año previo. De esta línea, los productos que están mostrando mayor dinamismo son los “libres de gluten” con un crecimiento de 7,4% en 2013. Esto se debe primero a que la cada vez son más los consumidores que están dándose cuenta de sus “intolerancias” en particular, además algunas personas consideran que consumir este tipo de productos es mucho más saludable.

Sin embargo, de acuerdo a proyecciones de Euromonitor Internacional, una de las mayores amenazas es que la dieta libre de gluten será menos popular y/o que alguna investigación médica indique que evitar el gluten es innecesario. Con esto, se dañarían seriamente las ventas de estos productos, que se adquieren principalmente por sus beneficios para la salud o para dietas médicamente restringidas. Además, los alimentos sin gluten, en algunos casos, son vistos como menos sabrosos y atractivos que otros productos similares con gluten. Por lo tanto, existe una gran probabilidad que muchas personas sigan utilizando los productos sin gluten si no hay beneficios sustanciales para la salud.

IV. TRANSPORTE Y LOGÍSTICA

1. MEDIOS DE TRANSPORTE

Cuadro N° 6
Tiempo de Transporte hacia Canadá

Vía	Días de transporte	Puerto de llegada
Marítima	18 días	Montreal
Marítima	43 días	Vancouver

Fuente: Simulador de rutas marítimas www.siicex.gob.pe
Elaboración: Inteligencia de Mercados- PROMPERU

2. FLETES

Los costos promedio asignados al transporte desde el terminal del Callao hacia el de puerto de Montreal, al 09 de junio 2015, son los siguientes:

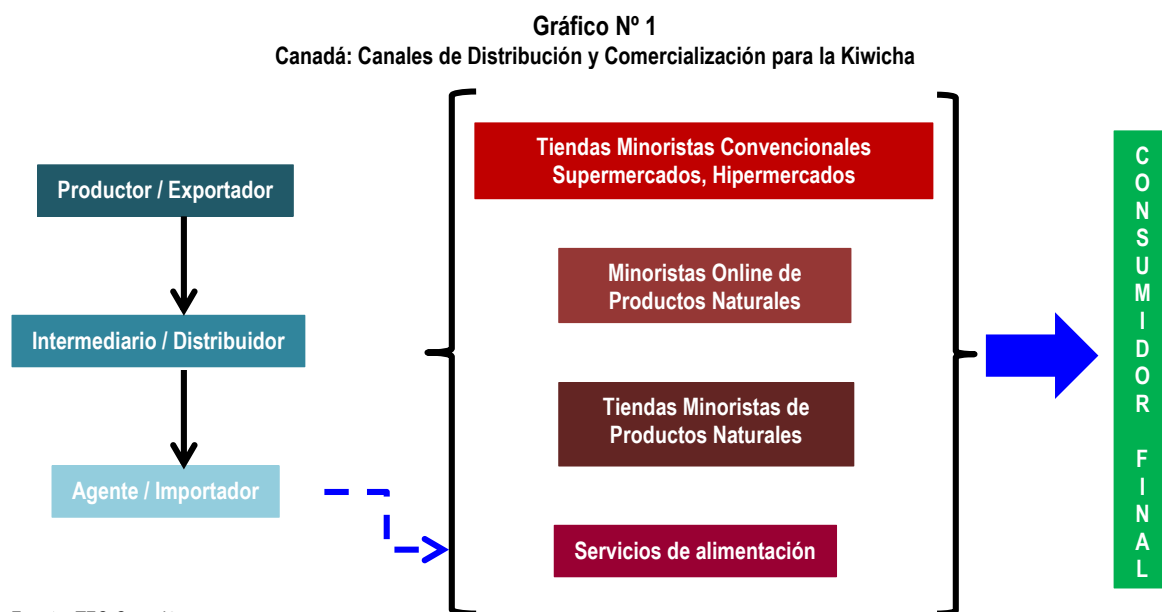
Cuadro N° 7
Costo del Flete Promedio hacia Canadá

Agente de Carga	Medio de Transporte	Unidad	Flete por Contenedor
MOL / APL	Marítimo	Contenedor de 20'	US\$ 2 820
MOL / APL	Marítimo	Contenedor de 40'	US\$ 3 500

Fuente: Simulador de rutas marítimas www.siicex.gob.pe
Elaboración: Inteligencia de Mercados- PROMPERU

V. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN

Dado que gran parte de la kiwicha que llega al mercado canadiense posee certificación orgánica y también va dirigida al segmento de celíacos, la distribución y comercialización de este producto dentro de dicho mercado es la siguiente:



Fuente: TFO Canadá

Elaboración: Inteligencia de Mercados- PROMPERU.

De acuerdo a un informe de la Asociación Canadiense de Comercio Orgánico el canal con mayor participación lo conforman las tiendas minoristas convencionales (US\$ 1,356 millones / 46% de participación). Estas tiendas están representadas por cadenas como Loblaw, Sobeys, Safeway, entre otros. El segundo lugar lo ocupan las tiendas en línea, abarcando un 25% del mercado (US\$ 751 millones), entre estas podemos mencionar a www.trulyorganicfoods.com, www.goorganiccanada.com o <http://well.ca>. Finalmente, en tercer lugar figuran las tiendas de productos naturales y los servicios alimenticios (catering, restaurantes, etc.), ambos con 13% de participación¹.

Por otro lado, es importante destacar que las principales áreas comerciales en Canadá son Toronto, Montreal y Vancouver. Más aún, la consolidación de embarques en estas ciudades es una actividad común dentro de la cadena de distribución, que se basa en la entrega del productor/exportador al intermediario, al importador, mayorista y finalmente al minorista.

VI. PRECIOS

Cuadro N° 8
Precio Mayorista


Producto	Variiedad	Distribuidor	Origen	Peso	Precio
	Kiwicha orgánica	U-Food Organic Inc.	Perú	Una Tonelada métrica	US\$ 2 800 FOB

Fuente: <http://www.alibaba.com>


Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERU

¹ Mayor información sobre distribuidores de alimentos puede encontrarse en los siguientes portales web: Asociación Canadiense de Comercio Orgánico (www.theorganicpages.com); Consejo Canadiense de Distribuidores de Comestibles (www.ccgd.ca); Asociación Canadiense de Restaurantes y Servicios de Comida (www.cdfa.ca); y la Federación Canadiense de Almaceneros Independientes (www.cfig.ca).


VII. PRESENTACIONES CON VALOR AGREGADO DE KIWICHA EN CANADÁ

Foto de referencia	Información relevante del producto	
	Nombre Producto	Batido de granos andinos en polvo (kiwicha, quinua y arroz)
	Presentación del producto	Envase de 720 gr.
	Marca	Prairie Naturals
	Precio	CAD 54.99 (US\$ 44.93)
	País de fabricación	Canadá
	País de distribución	Canadá
	Fecha de lanzamiento	-----


Fuente: <http://surreynaturalfoods.com>

Foto de referencia	Información relevante del producto	
	Nombre Producto	Papilla para bebés de durazno con zapallo y kiwicha
	Presentación del producto	Empaque de 128 ml
	Marca	Baby Gourmet
	Precio	CAD 2.29 (US\$ 1.87)
	País de fabricación	No especifica
	País de distribución	Canadá
	Fecha de lanzamiento	----

Fuente: <https://well.ca/>

Foto de referencia	Información relevante del producto	
	Nombre Producto	Penne de harina de arroz y kiwicha
	Presentación del producto	Bolsa de 227 gr.
	Marca	GoGo Quinoa
	Precio	CAD 3.99 (US\$ 3.26)
	País de fabricación	No especifica
	País de distribución	Canadá
	Fecha de lanzamiento	-----

Fuente: www.gogoquinoa.com

Foto de referencia	Información relevante del producto	
	Nombre Producto	Galletas de maíz y kiwicha
	Presentación del producto	Paquete de 150 gramos
	Marca	Smartbite Fit Figure
	Precio	CAD 4.04 (US\$ 3.29)
	País de fabricación	UE
	País de distribución	Canadá
	Fecha de lanzamiento	-----

Fuente: <https://well.ca/>

VIII. POTENCIAL DEL PRODUCTO PERUANO

1. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES

Cuadro N° 9
Perú: Exportaciones de Kiwicha

Año	Exportación - Mundo				Exportación - Canadá			
	Valor FOB (US\$)	%Δ	Peso Neto (TN)	# Empresas	Valor FOB (US\$)	%Δ	Peso Neto (KG)	# Empresas
2010	1,378,620	-	676	12	0	-	0	-
2011	2,174,805	57.75%	994	22	0	-	0	-
2012	283,270	-86.97%	125	9	0	-	0	-
2013	827,236	192.03%	292	12	3,521	-	1	1
2014	217,218	-73.74%	31	12	582	-	-83,47%	0

Fuente: SUNAT – Mapex Biocomercio

Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERU

(*) Se han contabilizado sólo las empresas que han registrado un monto de exportación superior a US\$ 1 000.

Tal como puede apreciarse en el cuadro Nro. 9, las exportaciones de kiwicha han decrecido considerablemente en los últimos años hasta alcanzar US\$ 217 mil en 2014. Esta caída se atribuye a que se ha dejado de enviar este producto a mercados importantes como Japón y Alemania, que ahora prefieren adquirir este producto de la India, lo que ha hecho que el cultivo de este grano se desvíe hacia otros productos.

No obstante, la kiwicha producida en nuestro país es de buena calidad y goza de cierta preferencia en diversos mercados, por lo que con una adecuada promoción de este producto, así como el desarrollo de productos con valor agregado que cubran las necesidades de los consumidores, podrían elevar el monto de sus envíos al exterior.

IX. INFORMACIÓN DE INTERÉS

1. FERIAS

Nombre de la Feria	Web Site	Duración	N° Expositores	N° Visitantes
SIAL Canada	www.sialcanada.com/sial/en/	3 días	800	14 000
Canadian Health Food Association - CHFA West, East & Québec	www.chfa.ca/tradeshows/	2 días x c/exhibición	-	-

Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERU

Información en base a las últimas ediciones de los eventos.

2. OFICINAS COMERCIALES EN CANADÁ

- **Oficina Comercial de Perú en Toronto - Canadá**
Consejero Comercial: José Luis Peroni
Teléfono: 1-416-963-5561
E-Mail: jperoni@mincetur.gob.pe, ocex@perucanadatrade.com

3. LINKS DE INTERÉS

- TFO Canadá : www.tfocanada.ca
- Asociación canadiense de comercio orgánico : www.ota.com/otacanada.html
- Ministerio de salud de Canadá: www.hc-sc.gc.ca/index-fra.php
- Asociación canadiense de enfermedades celíacas: www.celiac.ca