

Oportunidades para la exportación de insumos industriales a la industria alimentaria peruana



Dirección de Inteligencia Comercial
Michael Chacón Valverde
Analista Económico

Resumen ejecutivo



La industria alimentaria peruana es de un gran tamaño, por ejemplo en el 2015 importó 3.860 millones de USD y exportó una cantidad similar, 3.560 millones de USD; lo que colocó al país como el 6° importador y exportador de productos de la industria alimentaria en Latinoamérica.

Existe una fuerte concentración en grandes empresas, como por ejemplo ALICORP y GLORIA, ambas de capital peruano, las cuales en el 2015 tuvieron una participación del 20% y 10% respectivamente, en las ventas de productos alimenticios. De igual forma otras empresas transnacionales como Kraft Food S.A, Nestlé S.A y Bimbo tiene presencia en Perú en donde producen y comercializan una gran gama de productos.

Las compras internacionales de la industria peruana se enfocan en materia primas como trigo, harinas, aceites, azúcar, estas compras las gestionan directamente ellos por medio de sus equipos respectivos de compra. De igual manera, hay un serie de productos como esencias, colorantes y otros en los que combinan a proveedores locales con internacionales

Resumen ejecutivo



Para ser proveedores de las empresas grandes de Perú es fundamental contar con altos estándares de calidad, capacidad de producción de altos volúmenes, precios competitivos y pasar por un proceso de evaluación por parte de el personal técnico de las empresas respectivas. En el caso de las empresas medianas y pequeñas la calidad siempre será un criterio fundamental, sin embargo se puede esperar también que el proceso para llegar a ser proveedor sea más corto y directo.

La relación comercial entre Perú y Costa Rica, con respecto a productos de la industria alimentaria se puede considerar relativamente estable en cuanto al valor exportado, en los último 5 años ha estado entre los 2,8 y 4,4 millones de USD. Sin embargo, es volátil con respecto al comportamiento de los productos exportados, sucediendo que la exportación de un producto con una gran participación dentro de estas caiga en el muy corto plazo, pero que de igual manera surjan nuevos productos que concentren también gran parte de las exportaciones.

Productos como: gomas vegetales, aditivos, estabilizadores y premezclas entre otras fueron mencionadas como de interés por parte de las empresas consultadas. Otros productos, como mezclas de harina, chocolates y tomates preparados presentan oportunidades que se derivan de una análisis estadísticos de las importaciones peruanas y las exportaciones nacionales

Contenido

1. Características Generales

2. Comercio exterior del Perú

3. El Comercio Costa Rica - Perú

4. La industria alimentaria peruana

5. Procesos claves para el proveedor que desee suplir a la industria alimentaria peruana

6. Productos con potencial de exportación

7. Beneficios de TLC Perú - Costa Rica

8. Logística de exportación

1. Características Generales

1. Características Generales



División política:

24 departamentos y la Provincia constitucional del Callao

Capital:

Lima (9,8 millones de habitantes)

Moneda:

Sol (tipo de cambio promedio en 2015: 3,1 soles/USD)

Superficie:

1.285.215 km² (25 veces más grande que CR)



1. Características Generales



Población:

31.488.625 (56% vive en la región de la costa, 30% en la Sierra, 14 % Selva)

Densidad población:

Nacional: 24,2 hab/km²

Provincia del Callao: 6,949 hab/km²

Lima: 284,2 hab/km²

Población indígena*:

6,5 millones (24% población)

51 grupos étnicos

14 familias lingüísticas



Fuente: enperu.org

1. Características Generales



PIB:

402 mil millones de USD

Crecimiento del PIB 2015:

3,3% (crecimiento promedio en la década 5,8%)

PIB per cápita:

12.430 USD (22% menos que el de CR)

Inflación:

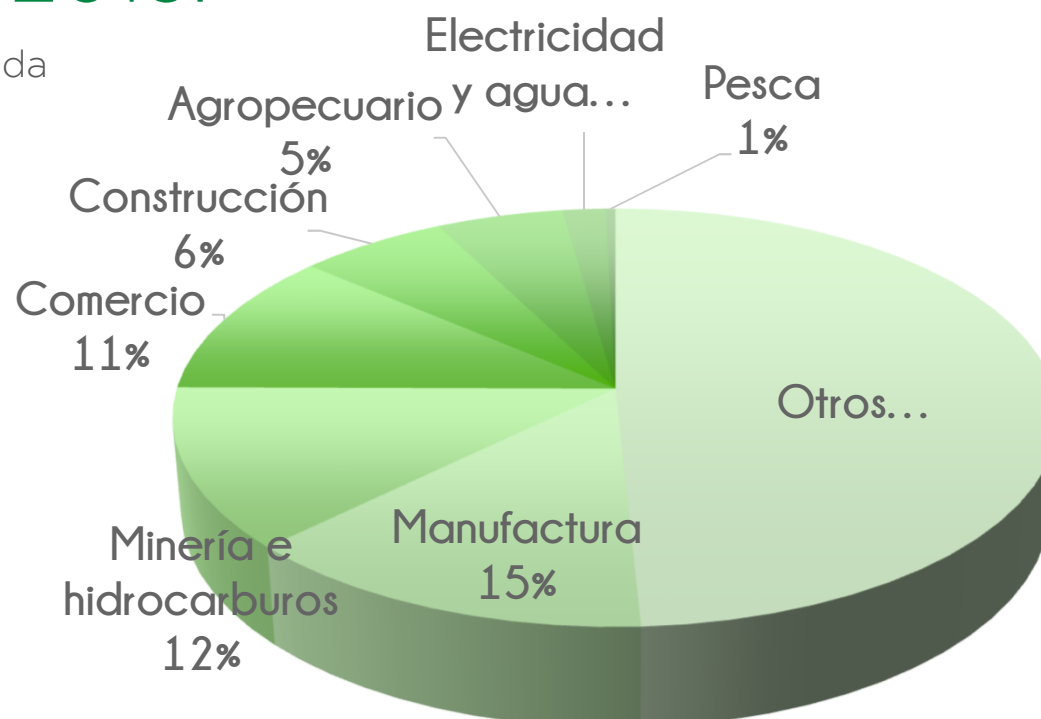
4,4% (2015)

Índice de Gini*:

44,7 (2015)

Doing Business: 35° a nivel mundial - 2° Latinoamérica

Principales actividades económicas del Perú 2015



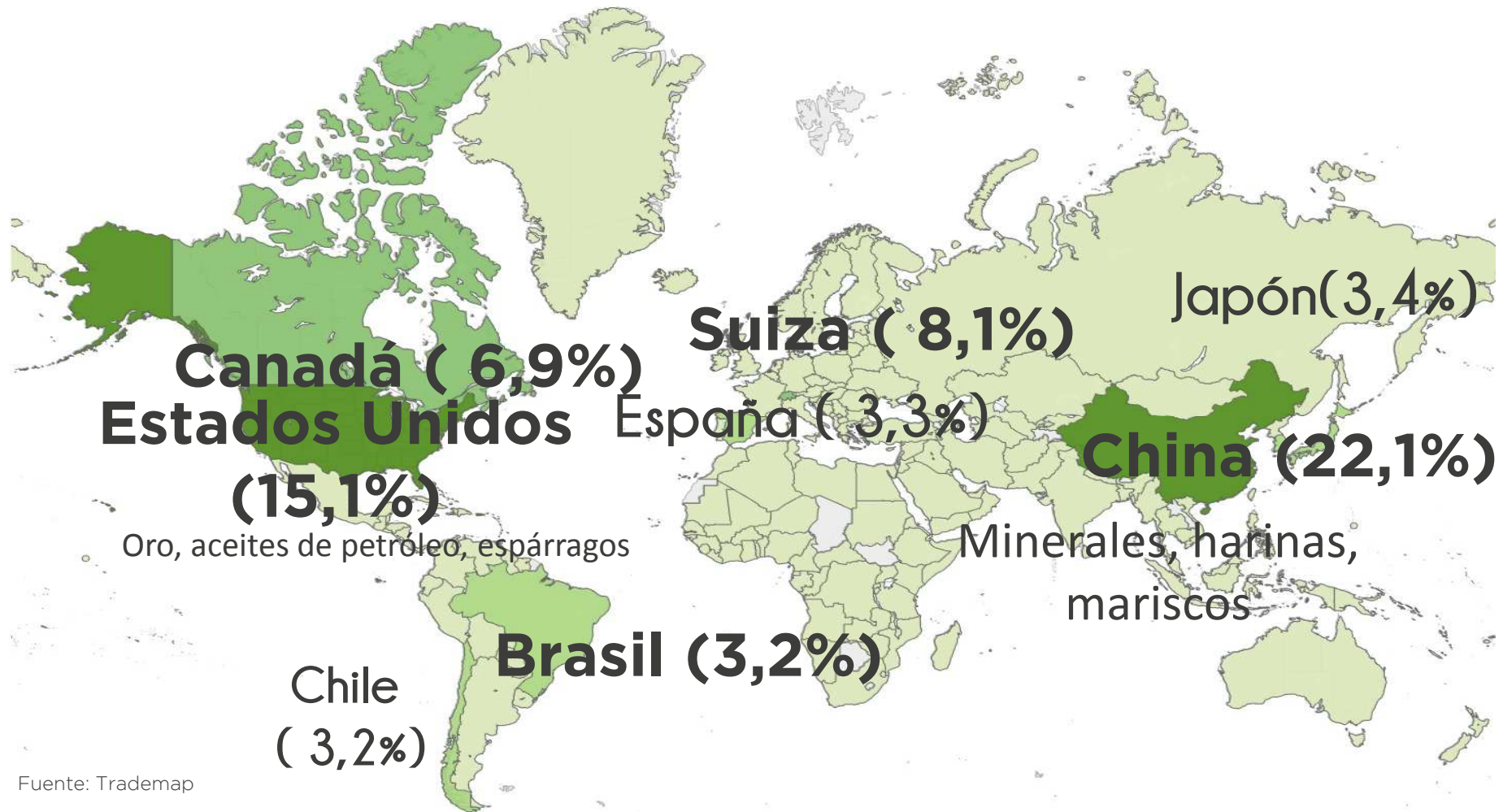
* Servicios de gobierno, financieros, de informática, regalías y servicios empresariales entre otros

2. Comercio exterior de Perú

Los dos principales socios comerciales para la exportación de productos peruanos son China y los Estados Unidos, en conjunto recibieron el 37,2 % de las exportaciones de este país en 2015.



Principales destinos de exportación de Perú 2015

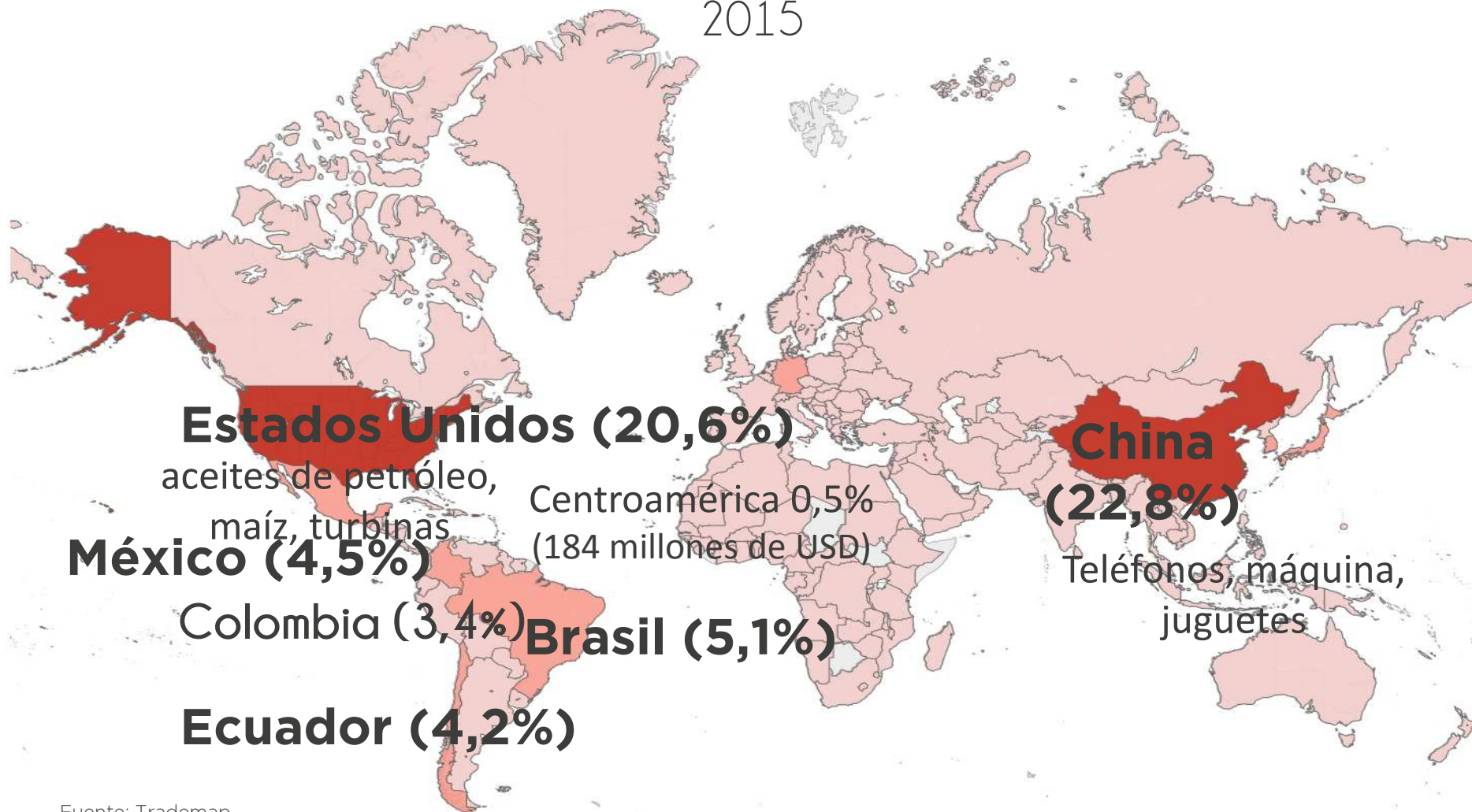


Fuente: Trademap

China y los Estados Unidos son los principales proveedores de bienes que tiene Perú, juntos dieron origen al 43,4% de las importaciones peruanas en 2015. Centroamérica tiene una muy baja participación en las importaciones peruanas



Principales orígenes de importación de Perú 2015



Fuente: Trademap

Perú tiene en vigencia 19 acuerdos comerciales y están negociando 4 nuevos acuerdos con socios (Brasil, Honduras, Guatemala y Acuerdo de Asociación Transpacífico TPP)



Acuerdos sobre Comercio Internacional
vigentes en Perú



Fuente: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú

En los últimos 3 años las importaciones peruanas han sido mayores a las exportaciones. La disminución en las exportaciones (2014/2015 - 14%) correspondió principalmente a la caída en el valor de materias primas como metales e hidrocarburos



Balanza comercial Perú 2007 - 2015 USD

Costa Rica* Socio
Comercial:

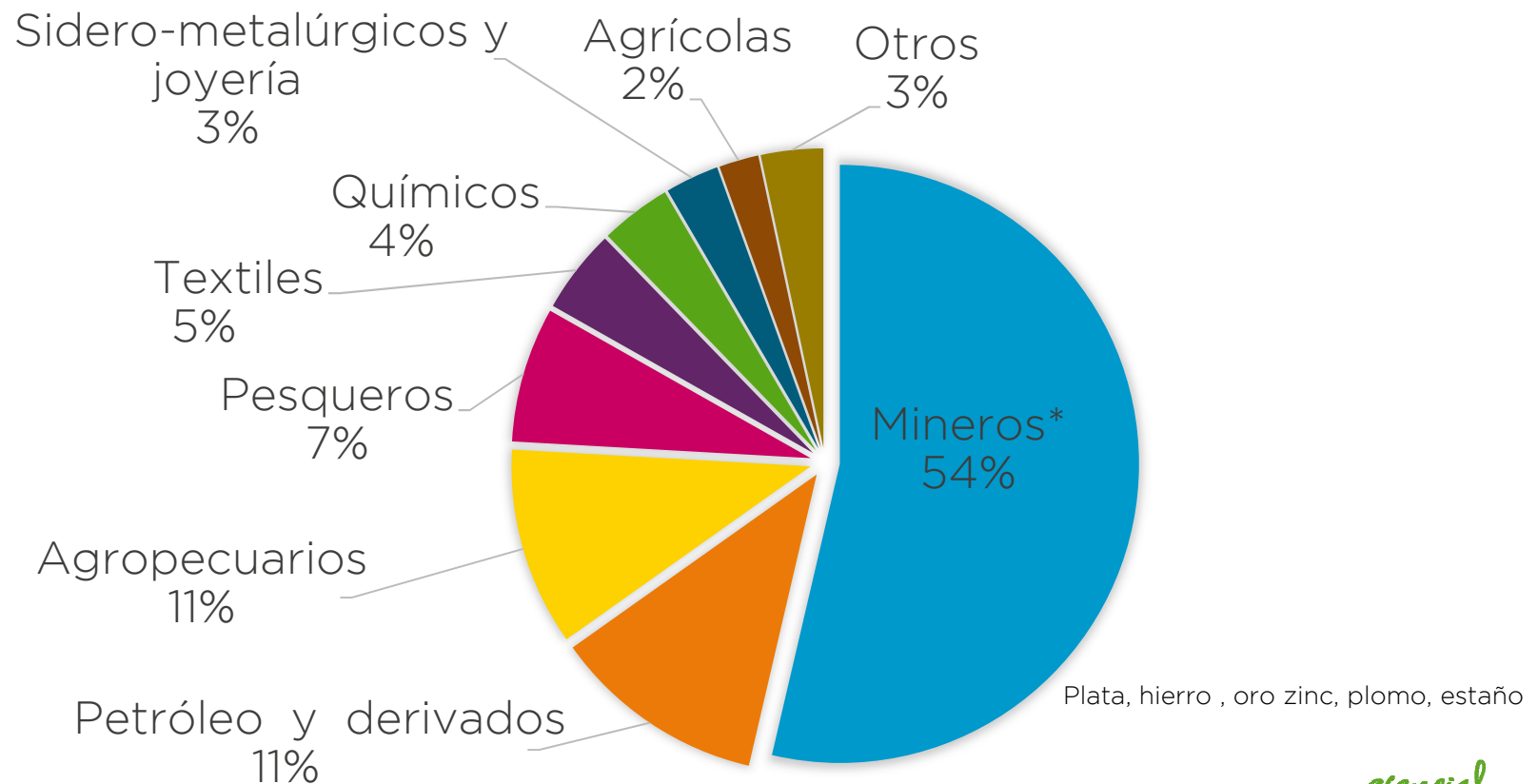


2015: 39°
2014: 35°
2013: 30°
2012: 32°

2. Comercio exterior de Perú



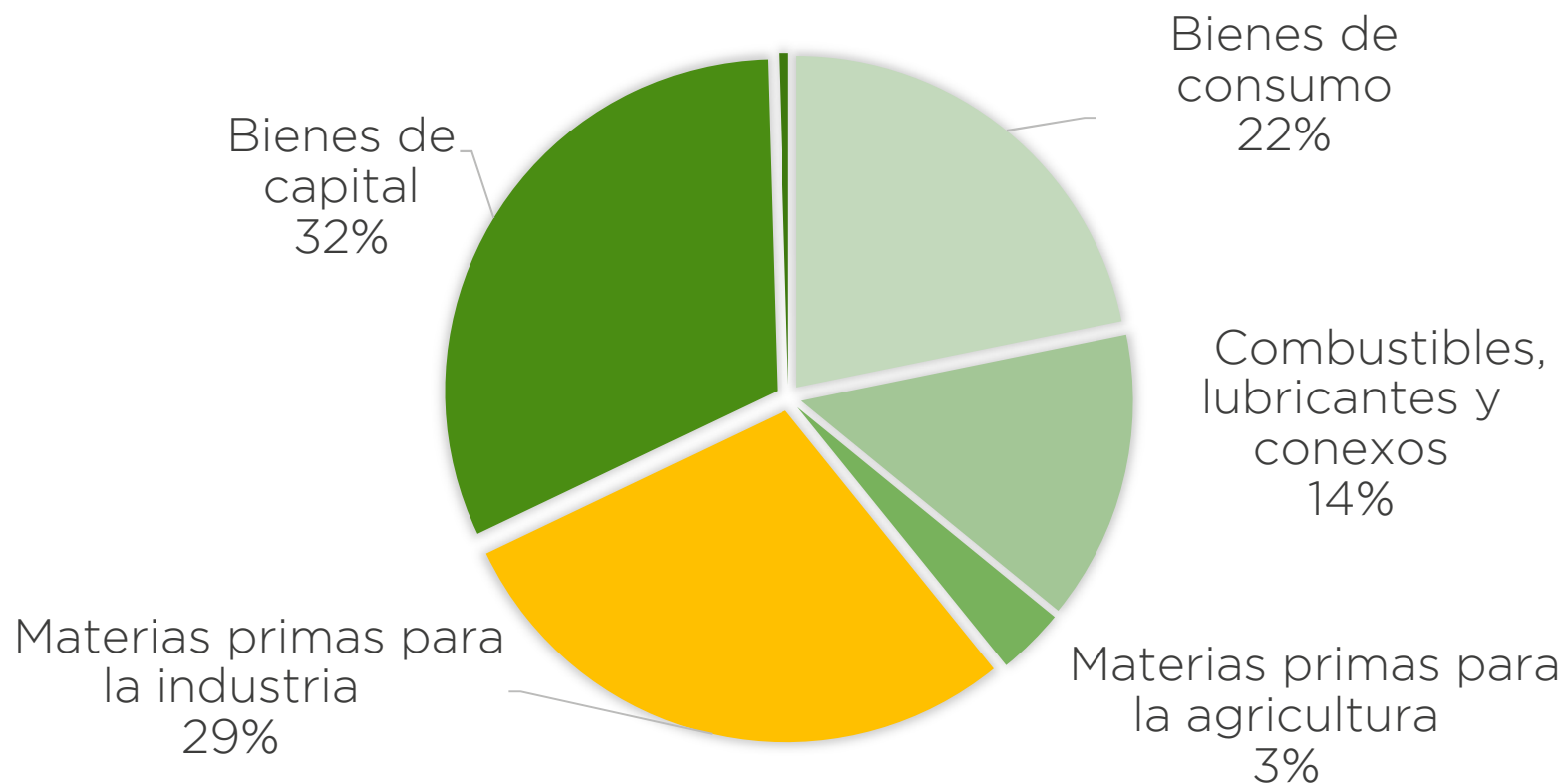
Principales sectores exportadores (2014):



Dentro de sus importaciones, la adquisición de materia prima para la industria tiene un rol preponderante, en el 2014 alcanzó los 11.720 millones de USD



Principales tipos de productos importados (2014):



2. Comercio exterior de Perú



Perú: principales productos importados 2014 USD

Productos	Valor	Participación
Aceites crudos de petroleo	3.826,8	10%
Aparatos electricos de telefonia o telegrafia con hilos	1.626,9	4%
Coches de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para el transporte de personas	1.591,6	4%
Maquinas automaticas para tratamiento o procesamiento de datos	750,9	2%
Vehiculos automoviles para el transporte de mercancías.	746,7	2%
Maiz.	576,0	2%
Trigo y morcajo (tranquillon).	533,9	1%
Aparatos receptores de television	530,2	1%
Medicamentos (excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 o 30.	514,9	1%
Topadoras frontales (bulldozers), topadoras angulares (angledozers)	476,1	1%
Neumaticos (llantas neumaticas) nuevos de caucho.	462,2	1%
Tortas y demas residuos solidos de la extraccion del aceite de soja	430,5	1%
Polimeros de etileno en formas primarias.	427,6	1%
Polimeros de propileno o de otras olefinas, en formas primarias.	342,3	1%
Abonos minerales o quimicos nitrogenados.	339,1	1%
Preparaciones aglutinantes para moldes o nucleos de fundicion; product	319,6	1%
Otros	24.609,5	65%
Total	38.104,6	100%

Fuente: trademap

esencial
RICA

2. Comercio exterior de Perú



Perú: principales productos exportados 2015 USD

Productos	Valor	Participación
Minerales	18.764	56%
Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudo	1.771	5%
Harina, polvo y pellets, de carne, despojos, pescado o de crustáceos,	1.176	4%
Uvas, frescas o secas, incluidas las pasas.	691	2%
Café, incluso tostado o descafeinado; cascara y cascarilla de café; su	585	2%
Dátiles, higos, pinas (ananás), aguacates (paltas), guayabas, mangos y	499	2%
Gas de petróleo y demás hidrocarburos gaseosos.	484	1%
Las demás hortalizas (incluso silvestres), frescas o refrigeradas.	421	1%
Las demás hortalizas preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en	380	1%
Camisetas de todo tipo, de punto.	316	1%
Grasas y aceites, y sus fracciones, de pescado o de mamíferos marinos,	293	1%
Moluscos, incluso separados de sus valvas, vivos, frescos, refrigerado	293	1%
Las demás placas, laminas, hojas y tiras, de plástico no celular y sin	249	1%
Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado.	192	1%
Camisas de punto para hombres o niños.	179	1%
Otros	6952,617	21%
Total	33.245	100%

Fuente: trademap

RICA

3. El comercio Costa Rica - Perú

El comercio Costa Rica – Perú 2015

Socio Comercial:	Empresas exportadoras*:	Productos exportados **::
54°	76	456

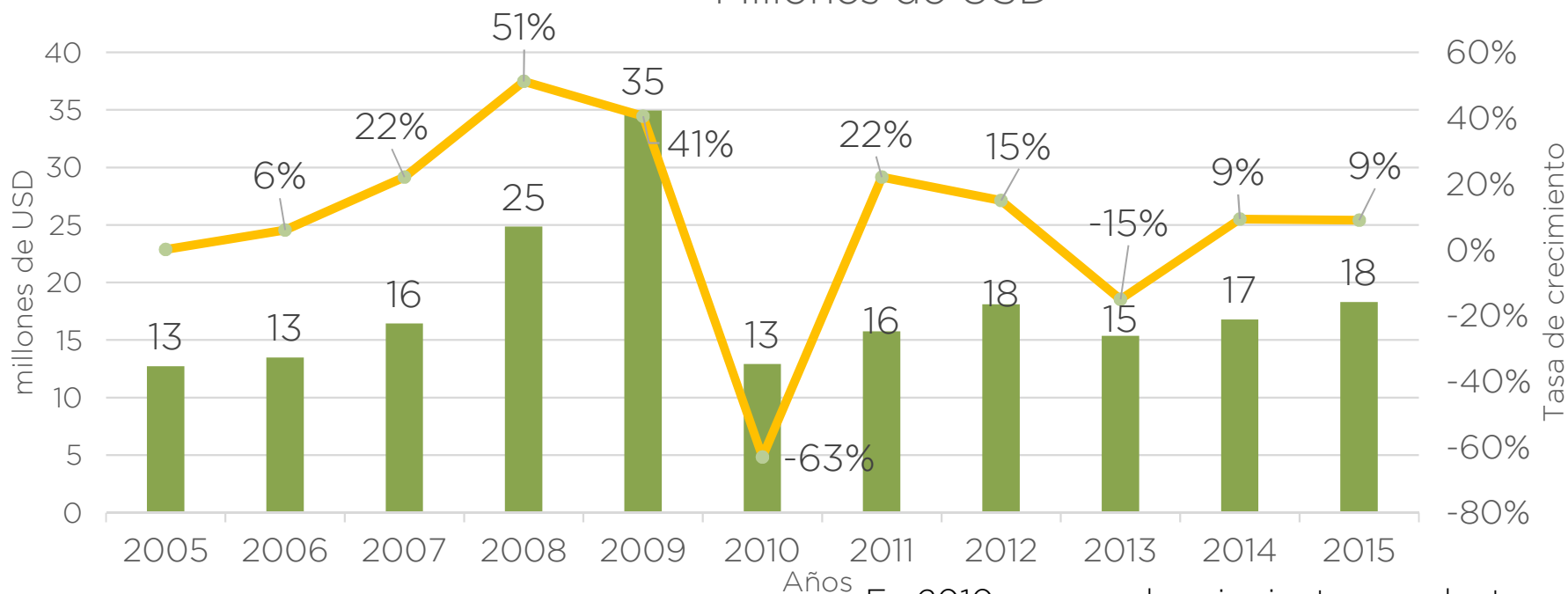
* Exportaciones mayores a los 12.000 USD

** Montos mayores a 200 USD

3. El comercio Costa Rica - Perú



Costa Rica: exportaciones hacia Perú
2005 - 2015
Millones de USD



En 2010 cayeron los siguientes productos:

El crecimiento del 2009 se debe principalmente a un aumento en la exportación de productos laminados de hierro y acero

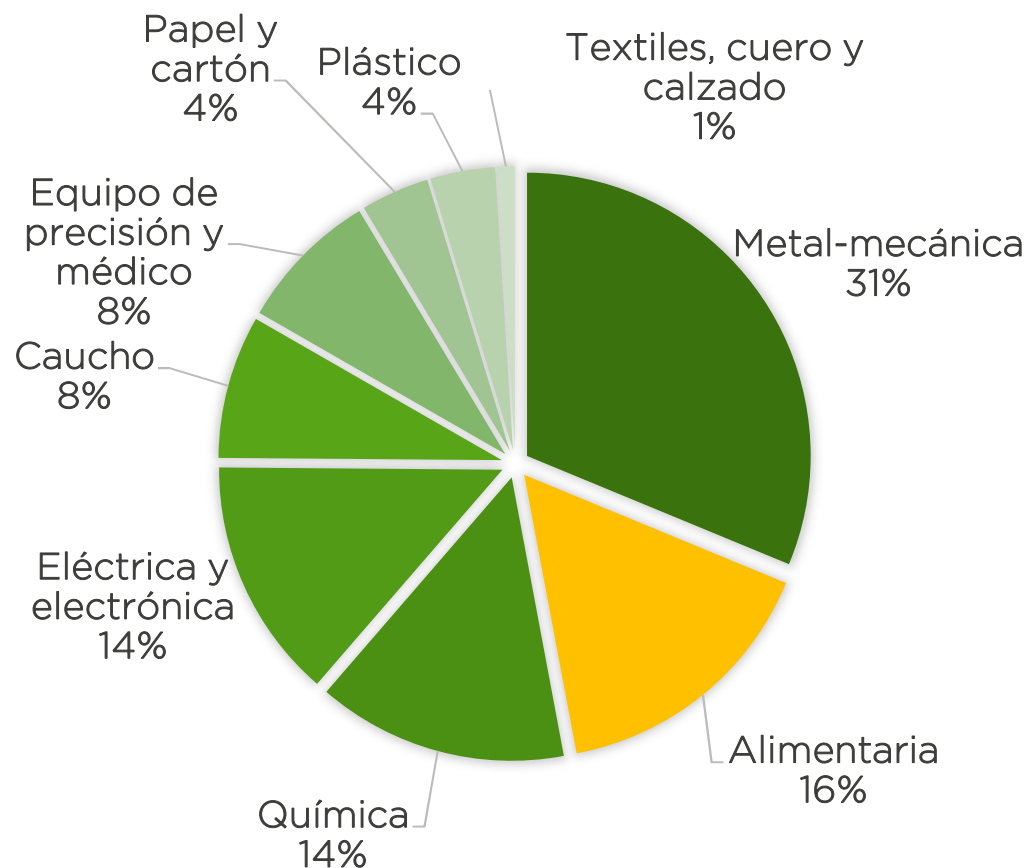
- Productos laminado de hierro o acero (-97%)
- Medicamentos (-84%)
- Materiales eléctricos (-57%)



3. El comercio Costa Rica - Perú



PRINCIPALES SECTORES EXPORTADORES 2015



Metal-mecánica	
LAS DEMÁS MANUFACTURAS DE HIERRO O ACERO	50%
TAPONES Y TAPAS DE METAL COMÚN	31%
HOJAS Y TIRAS DE ALUMINIO	8%
Alimentaria	
VODKA	26%
PURÉS Y PASTAS DE FRUTAS	15%
POLVOS PARA LA PREPARACIÓN DE BUDINES, HELADOS, ENTREMESES Y ANÁLOGOS	10%
Química	
MEDICAMENTOS	65%
COLAS Y DEMÁS ADHESIVOS	14%
INSECTICIDAS Y FUNGICIDAS	6%
Eléctrica y electrónica	
CABLES ELÉCTRICOS	17%
PARTES PARA EMISORES Y RECEPTORES DE TELEVISIÓN, RADIO, Y SIMILARES	13%
TELÉFONOS CELULARES	12%
Plástico	
TUBOS Y ACCESORIOS DE TUBERÍA DE PLÁSTICO	32%
LÁMINAS Y PLACAS DE PLÁSTICO	26%
ARTÍCULOS DE PLÁSTICO PARA EL ENVASADO	21%

3. El comercio Costa Rica - Perú



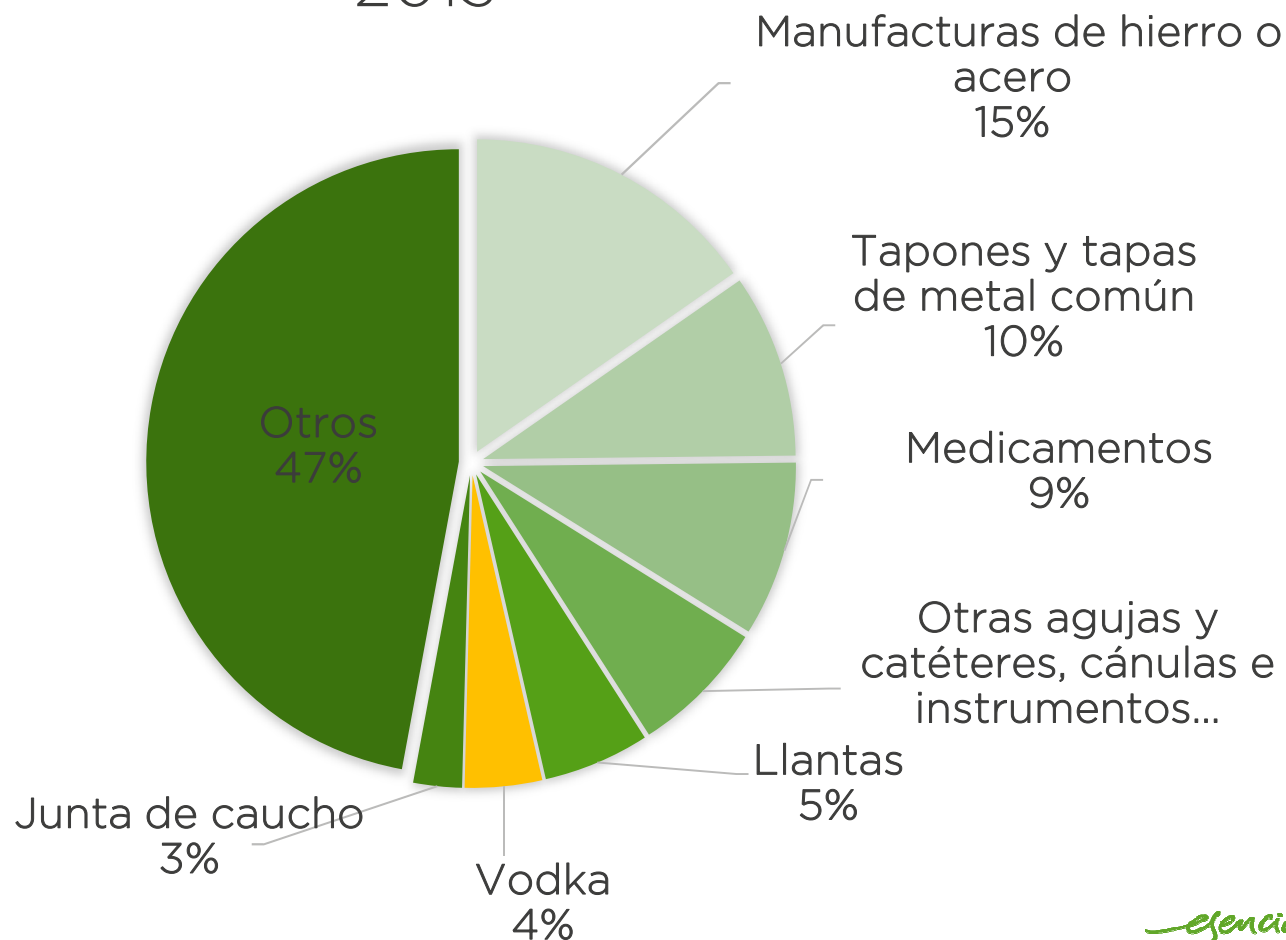
Cantidad de empresas exportadoras y productos enviados a Perú según sector 2015

Sector	Cantidad de empresas exportadoras *	Productos exportados* *	Valor exportado (USD)
Metalmecánica	9	18	5,60
Alimentaria	15	23	2,83
Química	14	18	2,56
Eléctrica y electrónica	16	21	2,47
Caucho	2	5	1,46
Equipo de precisión y médico	5	5	1,45
Papel y cartón	7	4	0,70
Plástico	12	14	0,66
Textiles, cuero y calzado	3	4	0,18

3. El comercio Costa Rica – Perú



Principales productos exportados, según valor
2015

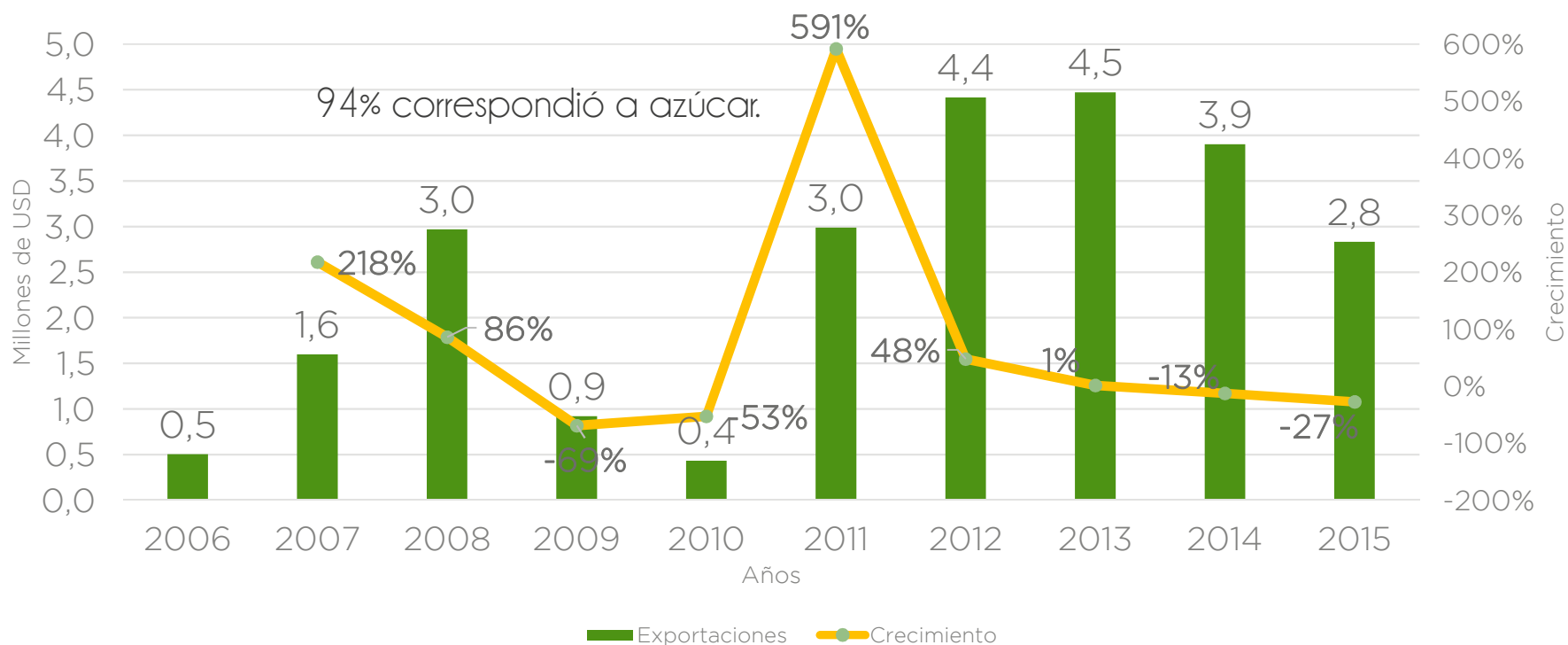


3.1 Exportaciones de productos de la industria alimentaria a Perú

3.1 Exportaciones de productos de la industria alimentaria a Perú



Exportaciones de la industria alimentaria a Perú 2015



Del 2008 - 2010 la exportación de azúcar cayó un 93%

Los productos que más crecieron entre 2010 - 2015:

- Purés y pastas de frutas
- Chocolates y preparaciones con cacao
- Polvos para la preparación de budines, helados.

3.1 Exportaciones de productos de la industria alimentaria a Perú



Costa Rica: exportaciones de productos de la industria alimentaria que disminuyeron a Perú

2012- 2015

USD

Producto	Año			Crecimiento (2014/2015)	Crecimiento (2012/2015)
	2012	2014	2015		
Purés y pastas de frutas	663.516	355.869	436.921	23%	-34%
Chicle, Incl. recubierto de azúcar	158.464	80.196	85.643	7%	-46%
Mezclas y preparaciones para panadería	40.121	3.036	3.828	26%	-90%
Cacahuetes, maníes, preparados o conservados	5.808	46.160	2.635	-94%	-55%
Polvos para la preparación de gelatinas	0,0	2.319.661	137.386	-94%	-
Las demás preparaciones en polvo para la elaboración de bebidas a base de azúcar y reforzadas	0,0	82.529	63.556	-23%	-
Artículos de confitería sin cacao	15.491	59.123	36.723	-38%	137%

26

esencial
COSTA RICA

3.1 Exportaciones de productos de la industria alimentaria a Perú



Costa Rica: Exportaciones de productos de la industria alimentaria a Perú que aumentaron 2012- 2015 USD

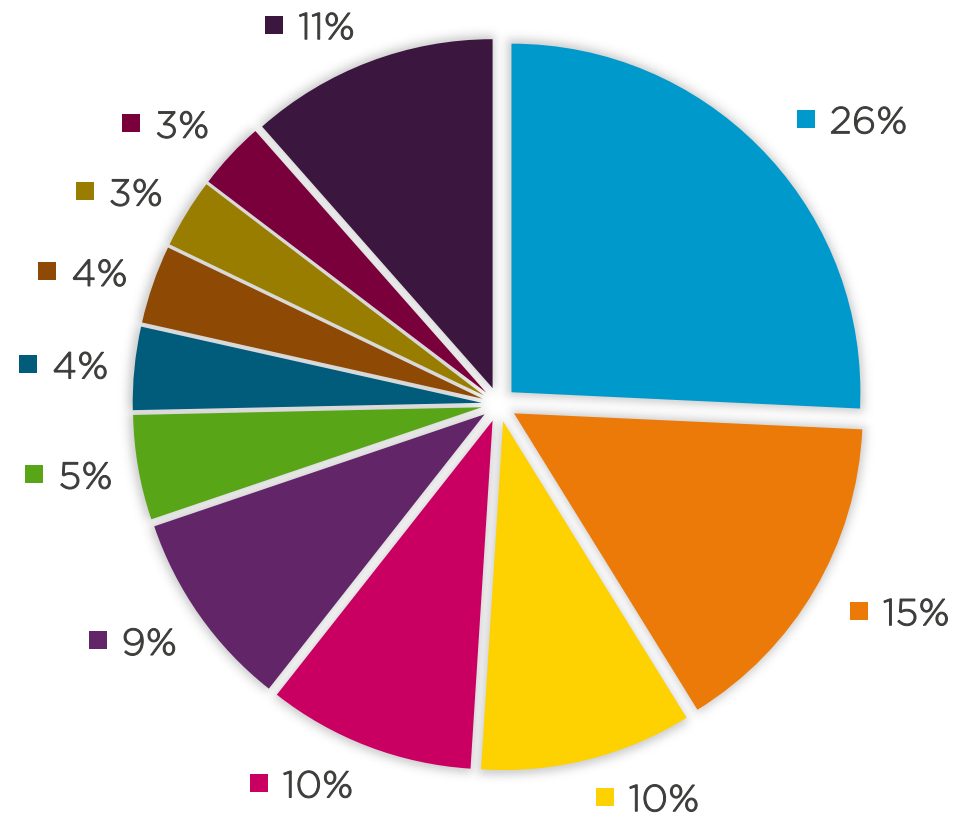
Producto	Año			Crecimiento (2014/2015)	Crecimiento (2012/2015)
	2012	2014	2015		
Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao	41.106	152.170	271.589	78%	561%
Frutos de cáscara y demás semillas	38.947	108.771		-	
Salsas y preparaciones	47.728	82.669	102.635	24%	115%
Productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado	0,0	2.376	90.992	3728%	-

El cambio de la estructura de los productos exportados año con año, evidencia una relación comercial con Perú muy volátil en la industria alimentaria.



Principales productos exportados de la industria alimentaria 2015

- Vodka
- Purés y pastas de frutas
- Polvos para la preparación de budines, helados y entremeses
- Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao
- Otras preparaciones alimenticias
- Polvos para la preparación de gelatinas
- Frutos de cáscara y demás semillas
- Salsas y preparaciones
- Productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado
- Jugos y concentrados de frutas
- Otros

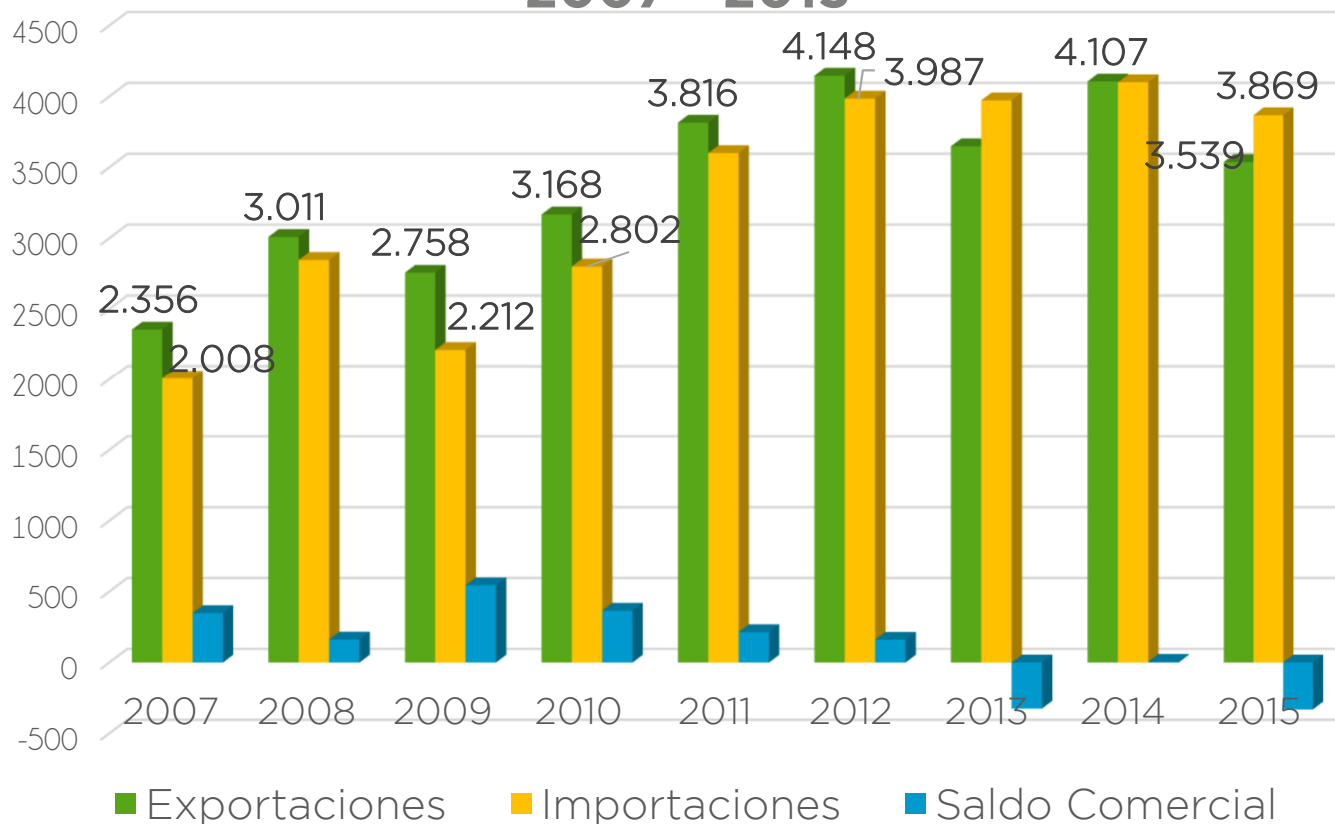


4. La industria alimentaria Peruana

4. La industria alimentaria Peruana



Exportaciones e importaciones de la industria alimentaria peruana 2007 - 2015



6° importador y exportador de productos para la industria alimentaria en Latinoamérica

1° exportador de alimentos en la Comunidad Andina y 2° importador en esta comunidad

Fuente: Trademap



4. La industria alimentaria Peruana



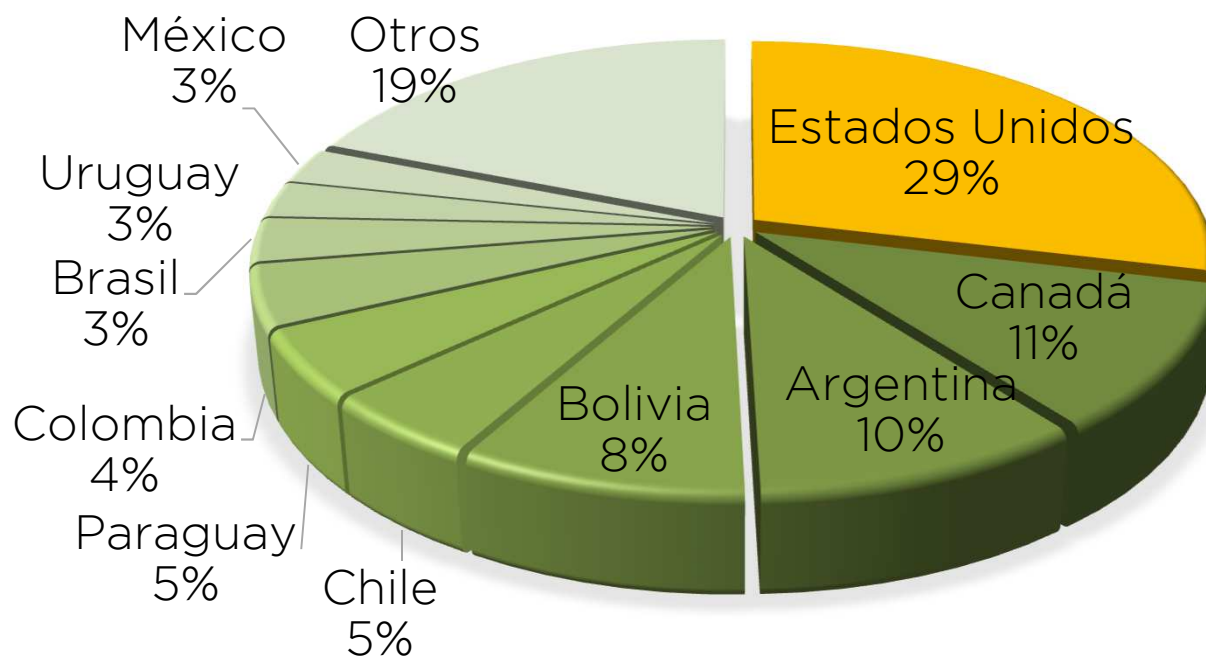
Perú principales productos importados en la industria alimentaria peruana 2015 USD

Productos	Valor	Participación
Maíz.	575,98	15%
Trigo y morcajo (tranquillon).	533,94	14%
Tortas y demás residuos solidos de la extracción del aceite de soja	430,49	11%
Aceite de soja (soya) y sus fracciones, incluso refinado	306,41	8%
Preparaciones alimenticias no expresadas ni comprendidas en otra parte	225,34	6%
Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura	150,79	4%
Arroz.	145,26	4%
Habas soja (soya)	142,47	4%
Preparaciones del tipo de las utilizadas para la alimentación de los animales	126,90	3%
Alcohol etílico sin desnaturalizar	119,98	3%
Leche y nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante	115,22	3%
Extracto de malta; preparaciones alimenticias de harina	91,71	2%
Preparaciones y conservas de pescado y caviar	81,74	2%
Artículos de confitería sin cacao (incluido el chocolate blanco).	47,33	1%
Otros	776,87	20%
Total	3870,43	100%

4. La industria alimentaria Peruana



Perú: principales proveedores de productos de la industria alimentaria 2015



38% importado de los países de Suramérica. Principales productos importado: Aceite de soja, arroz, maíz, azúcar

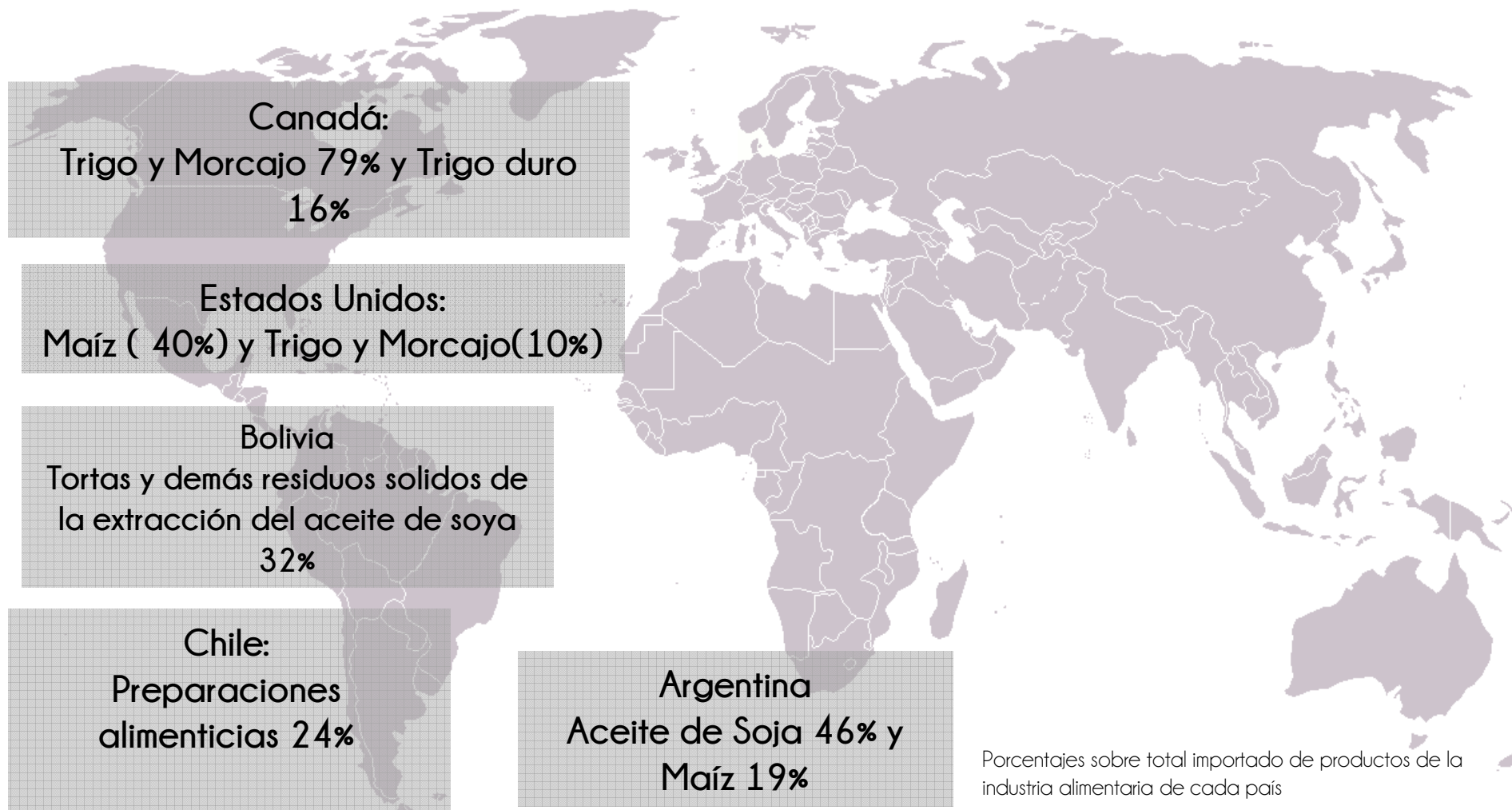
Costa Rica: socio 39° (2015)

Participación: 0,03% de las importaciones de productos de la industria alimentaria

Entre los socios comerciales en la industria alimentaria peruana, destacan Estados Unidos (29%) , Canadá (11%) y los suramericanos (38%).



Principales orígenes de importación de productos alimentario 2015

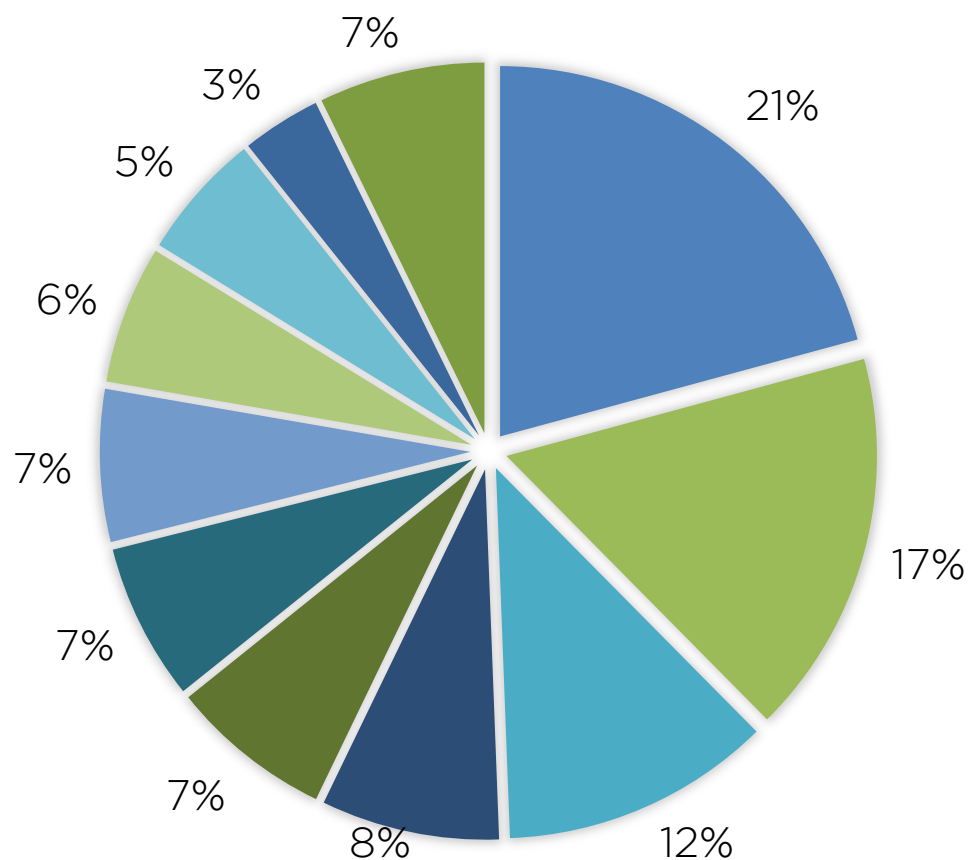


4. La industria alimentaria Peruana



Principales productos alimenticios manufacturados, según valor, 2014

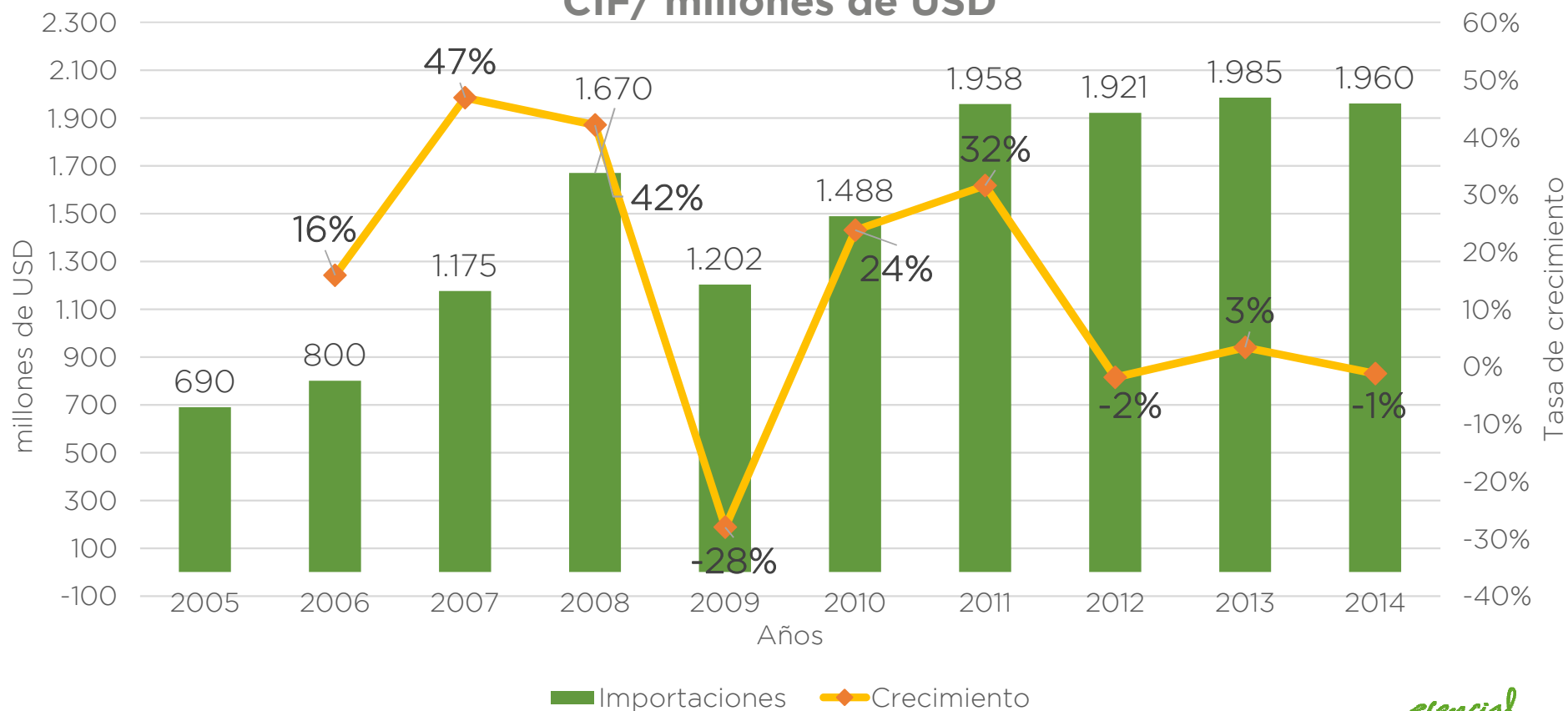
- Molinería, fideos, panadería y otros
- Bebidas y productos de tabaco
- Procesamiento y conservación de carnes
- Productos láctos
- Aceites y grasas de origen vegetal y animal
- Harina y aceite de pescado
- Conservación de pescado
- Refinación de azúcar
- Procesamiento y conservación de frutas y vegetales
- Alimentos preparados para animales
- Otros productos alimenticios



4. La industria alimentaria Peruana



Importaciones de materias primas y productos intermedios para la industria
2005 - 2015
CIF/ millones de USD



Fuente: Anuario Estadístico Industrial, Mipyme y Comercio Interno 2014

4. La industria alimentaria Peruana



Producción de productos de la industria alimentaria peruana 2014

Producto	Producción/ toneladas
Arroz pilado	2.030.060
Bebidas gaseosas	1.936.639
Cerveza (blanca)	1.355.141
Carne de ave beneficiada	1.317.440
Harina de trigo	1.227.398
Azúcar	1.203.492
Aguas	783.306
Harina anchoveta, otras especies y residuos	524.620
Leche evaporada	487.466
Crema de leche	470.580

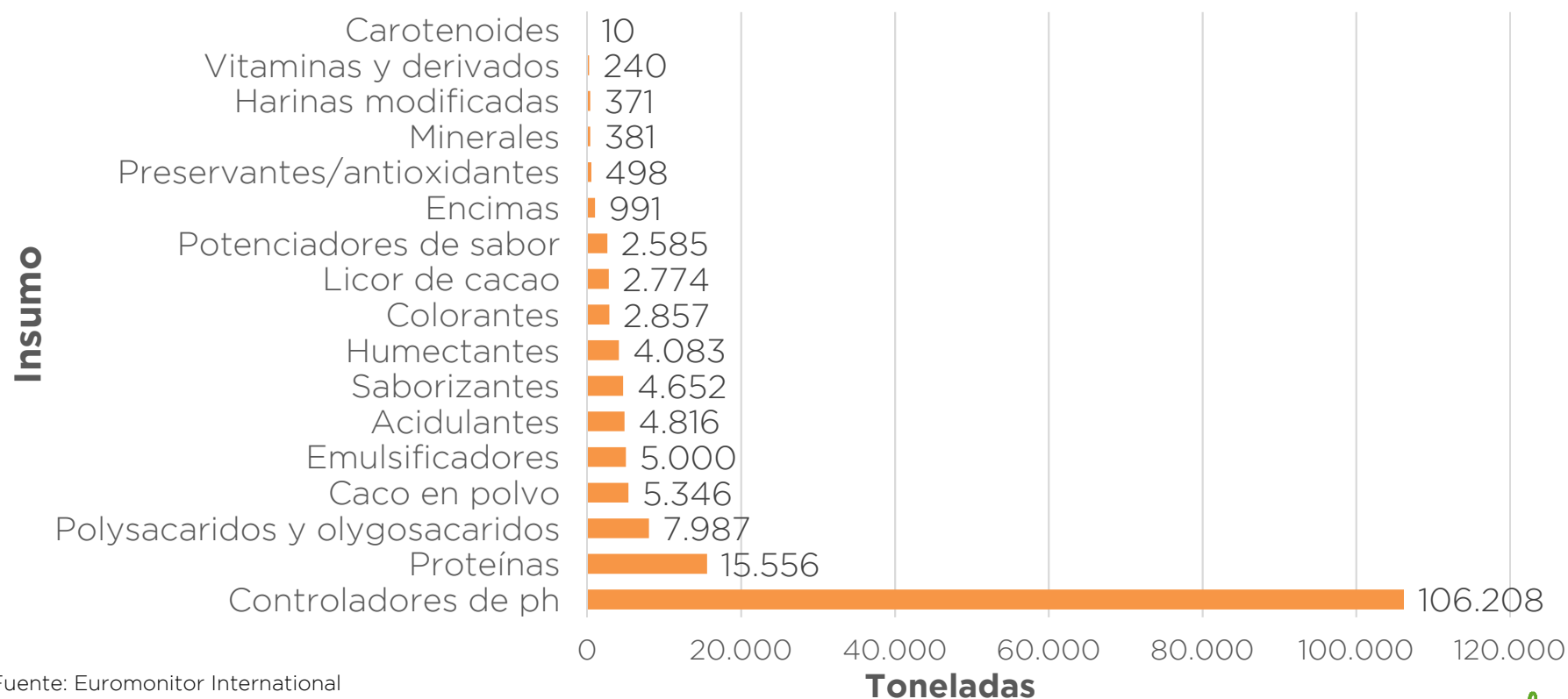
Producto	Producción/ toneladas
Pescados y mariscos congelados	389.170
Fideos envasados	386.890
Harina - (varios)	367.680
Aceite vegetal	270.742
Jugos y néctares 250 795 522	250.796
Alimento balanceado para ave	233.335
Carne de vacuno beneficiada	196.230
Yogurt	187.924
Alimento balanceado para peces - crustáceos	162.631
Bebidas hidratantes	136.258

Producto	Producción/ toneladas
Carne de porcino beneficiada	135.390
Refrescos (líquido)	120.758
Leche fresca (pasteurizada)	117.256
Aceite de pescado	96.810
Manteca diversas	80.972
Conservas de pescados y mariscos	50.640
Fideos a granel	45.604
Café (tostado y molido)	42.329
Avena	39.363
Pimiento (conserva, deshidratado)	37.857

En el 2015 el consumo de ingredientes para la industria alimentaria alcanzó las 164.355 toneladas, estos fueron utilizados en la elaboración de diferentes productos.



Consumo de insumos de la industria alimentaria en Perú 2015



Fuente: Euromonitor International

Industria alimentaria total: Las empresas peruanas Gloria y Alicorp representan el 30% de las ventas de productos de la industria alimentaria peruana



Industria alimentaria Perú (2015)		Ventas: 9.086 millones de USD
Empresa	Participación según valor (%)	
Gloria SA, Grupo	19,8%	
Alicorp SAA	10,2%	
Nestlé Perú SA	7,7%	
Kraft Foods Perú SA	4,4%	
Molitalia SA	3,2%	
Laive SA	2,3%	
Costeño Alimentos SAC	1,2%	
Panificadora Bimbo del Perú SA	1,0%	
Arcor de Perú SA	0,6%	
Cía Nacional de Chocolates de Perú	0,5%	
Otros	45%	

Fuente: Euromonitor

Compañía Nacional de Chocolates

esencial
COSTA RICA

Características de las principales empresas peruanas en la industria alimentaria peruana 2015

			
Ventas (2014) millones de USD	6.283	3.3347	472
Empleados	3.300	1.988	1.069
Fundación	1956	1941	1910


Pastas: ALICORP y MOLITALIA reúnen el 61,3%, donde solo ALICORP tienen una participación del 41% en este mercado.



Pasta (2015)		Ventas 712 millones de USD
Empresa	Participación según valor (%)	
Alicorp SAA	40,3%	
Molitalia SA	21,4%	
Pastitalia SA	4,9%	
Don Italo SA	4,7%	
Industrias Teal SA	4,1%	
Industria Unidas del Perú	2,7%	
Otros	22,4	

Salsas, aderezos y condimentos: El 62,3% de las ventas es realizado por solo 2 empresas, En donde Alicorp representa el 37% y Nestlé Perú 24%.



Salsas, aderezos y condimentos (2015)		Ventas 156 millones de USD
Empresa	Participación según valor (%)	
Alicorp SAA	37,1%	
Nestlé Perú SA	24,2%	
Molitalia SA	8,6%	
Ajinomoto del Perú SA	6,7%	
Unilever Andina Perú SA	6,3%	
Manufactura de Alimentos SA	0,7%	
Transformadora Rita SA	0,6%	
Otros	15,9%	

Fuente: Euromonitor



Panificación: este mercado es en un 90% artesanal (microempresas). De las industriales solo Bimbo destaca con un 3,59% de participación.










Panificación (sin galletas) (2015)		Ventas 2.587 millones de USD
Empresa	Participación según valor (%)	
Producción artesanal	89,5	
Panificadora Bimbo del Perú SA	3,6%	
Nestlé Perú SA	1,1%	
Alicorp SAA	0,6%	
Gloria SA	0,4%	
Productos Extragel Universal SAC	0,3%	
Otros	0,9%	









Chocolates: Nestlé Perú reúne un 39% de participación, seguido por Molitalia con 20% y Compañía Nacional de Chocolate y Kraft Foods Perú con 12% cada una.



Chocolates (2015)		Ventas 288,8 millones de USD	
Empresa	Participación según valor (%)		
Nestlé Perú SA	38,7%		
Molitalia SA	19,66%		
Cía Nacional de Chocolates de Perú SA	11,98%		
Kraft Foods Perú SA	11,6%		
Arcor de Perú SA	7,37%		
Laive SA	1,10%		
Otros	7,8%		

Molitalia: El 52% de las ventas de confitería se concentra en 2 empresas, la de mayor participación fue Molitalia (29,6%) seguida por Kraf Foods Perú S.A



Empresa	Confitería (2015) Participación según valor (%)	Ventas 288,8 millones de USD
Molitalia SA	29,6%	
Kraft Foods Perú SA	22,3%	
Arcor de Perú SA	10,19%	
Industrias Teal SA	8%	
Colombina S.A	4,34%	
Otros	25,5%	

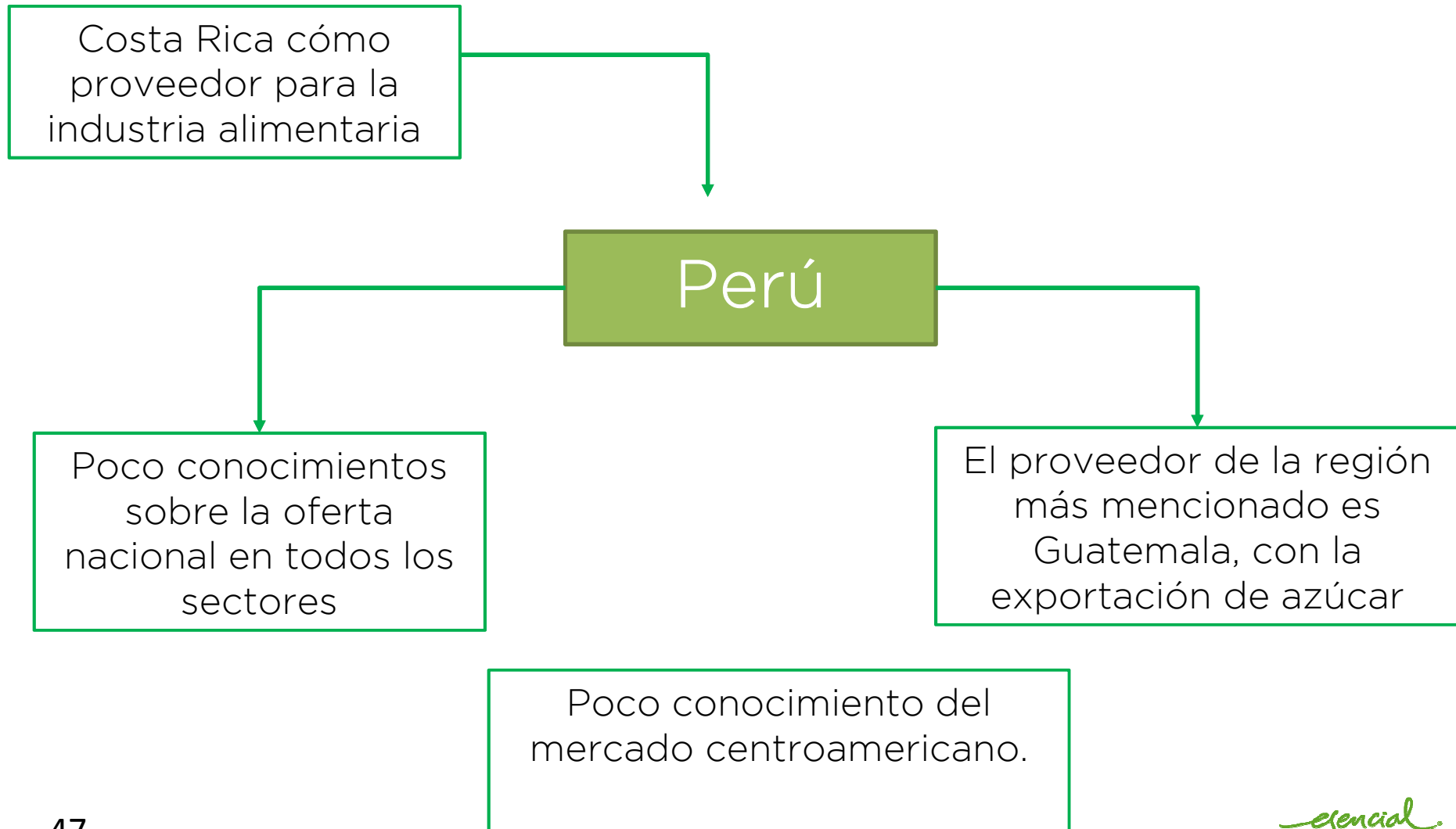
En el caso de las galletas destaca que tan solo 2 empresas representan el 70% de las ventas, ambas con participaciones muy similares.



Galletería y snacks en barras (2015)O		Ventas 633 millones de USD
Empresa	Participación según valor (%)	
Alicorp SAA	35,1%	
Kraft Foods Perú SA	34,9%	
Nestlé Perú SA	8,4%	
Molitalia SA	4,5%	
Galletera del Norte SA	3,1%	
Cía Nacional de Chocolates de Perú SA	1,8%	
Otros	12,5	<i>Compañía Nacional de Chocolates</i>

5. Aspectos claves para el proveedor que desee suplir a la industria alimentaria peruana

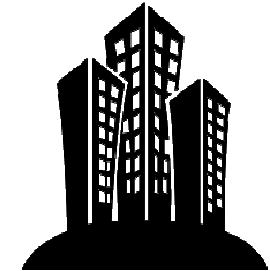
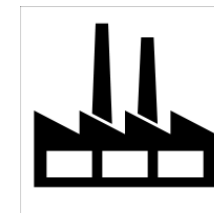
5. Aspectos claves para el proveedor que desee suplir a la industria alimentaria peruana



5. Aspectos claves para el proveedor que desee suplir a la industria alimentaria peruana



¿ Qué buscan las empresas peruanas ?

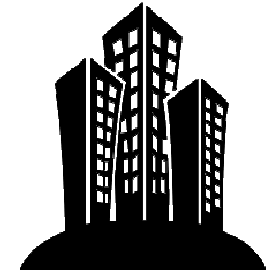
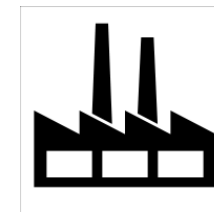


- ✓ Precio
- ✓ Calidad
- ✓ Volumen
- ✓ Plazo de pago
- ✓ Experiencia

5. Aspectos claves para el proveedor que desee suplir a la industria alimentaria peruana



¿ Qué buscan las empresas peruanas ?



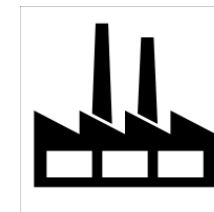
✓ Precio

- Aunque es sumamente relevante - no siempre será la variable de mayor peso en la decisión de compra
- Si hay oferta en el mercado local aumenta la presión a la baja para los proveedores internacionales

5. Aspectos claves para el proveedor que desee suplir a la industria alimentaria peruana



¿ Qué buscan las empresas peruanas ?



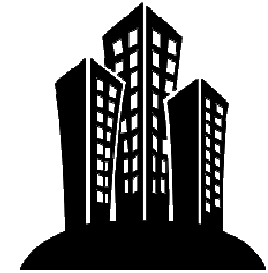
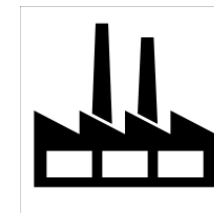
✓ Calidad

- Se trata de garantizar la oferta por medio de certificaciones de reconocimiento internacional (por ejemplo: FSSC 22.000)
- Con empresas grandes hay poco margen de negociación de este aspecto

5. Aspectos claves para el proveedor que desee suplir a la industria alimentaria peruana



¿ Qué buscan las empresas peruanas ?



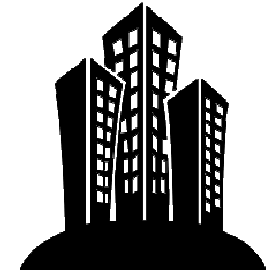
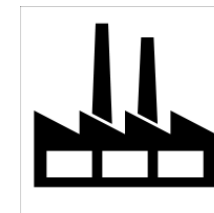
✓ Volúmenes

- La producción de empresas grandes es para atender tanto la demanda local como en otros países
- 1 sola empresa compras por 700 millones de USD importados
- Algunas empresas ya tienen acuerdos con las empresas navieras debido a los altos volúmenes de importación
- Empresas medianas y pequeñas trabajan con menores volúmenes

5. Aspectos claves para el proveedor que desee suplir a la industria alimentaria peruana



¿ Qué buscan las empresas peruanas ?



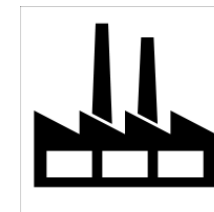
✓ Plazo de pago

Es normal que los períodos de pago rondan entre los 60 - 120 días

5. Aspectos claves para el proveedor que desee suplir a la industria alimentaria peruana



¿ Qué buscan las empresas peruanas ?



✓ Experiencia

- Es un aspecto muy valorado en las empresas grandes, no tanto en las pequeñas.

Los procesos de compra entre otros varían según el tamaño de la empresa



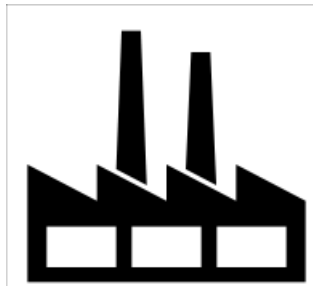
Pequeñas



Son las más numerosas pero baja participación en las importaciones de insumos

Su abastecimiento lo hacen principalmente por medio de distribuidores locales

Medianas



Capacidad de realizar importación directas pero la mayor parte de sus insumos los obtienen con proveedores locales

Importaciones directas para productos en los que no encuentran una suficiente oferta local

Grandes



La mayor parte de sus insumos son adquiridos por proveedores internacionales

Procesos estrictos de selección de proveedores

5. Aspectos claves para el proveedor que desee suplir a la industria alimentaria peruana



Grandes



Ejecución de auditorías según los estándares establecidos por la empresa compradora

Contacto con la empresa

Envío de muestras

Análisis y pruebas a los productos

Evaluación al proveedor

Aceptación como proveedor

Invitación para participar en un concurso

- Cuenta con políticas de diversificación de proveedores que les permite obtener ofertas más competitivas.
- Cuentan además con compradores estratégicos por categoría de productos
- Una vez realizada la primera negociación y según su desempeño los volúmenes de compran crecen paulatinamente

5. Aspectos claves para el proveedor que desee suplir a la industria alimentaria peruana



Grandes



Azúcar

Aceite de
palmas,
girasol, soya

Grasas

Harina de
Trigo

Aditivos

Proveedor
Internacional

Esencias

Colorantes

Preservantes

Proveedor
Local

5. Aspectos claves para el proveedor que desee suplir a la industria alimentaria peruana



Grandes



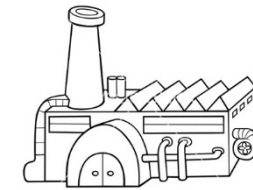
Proveedor

Logística más sencilla

Local

Se evitan almacenamiento

Cumplen también con estándares de calidad



No se encuentra oferta a nivel local o no con las condiciones que necesitan

Internacional

Economías de escala

Buscan beneficiarse por tratados de libre comercio



5. Aspectos claves para el proveedor que desee suplir a la industria alimentaria peruana



Medianas



Ejecución de auditorías según los estándares establecidos por la empresa compradora

Contacto con la empresa

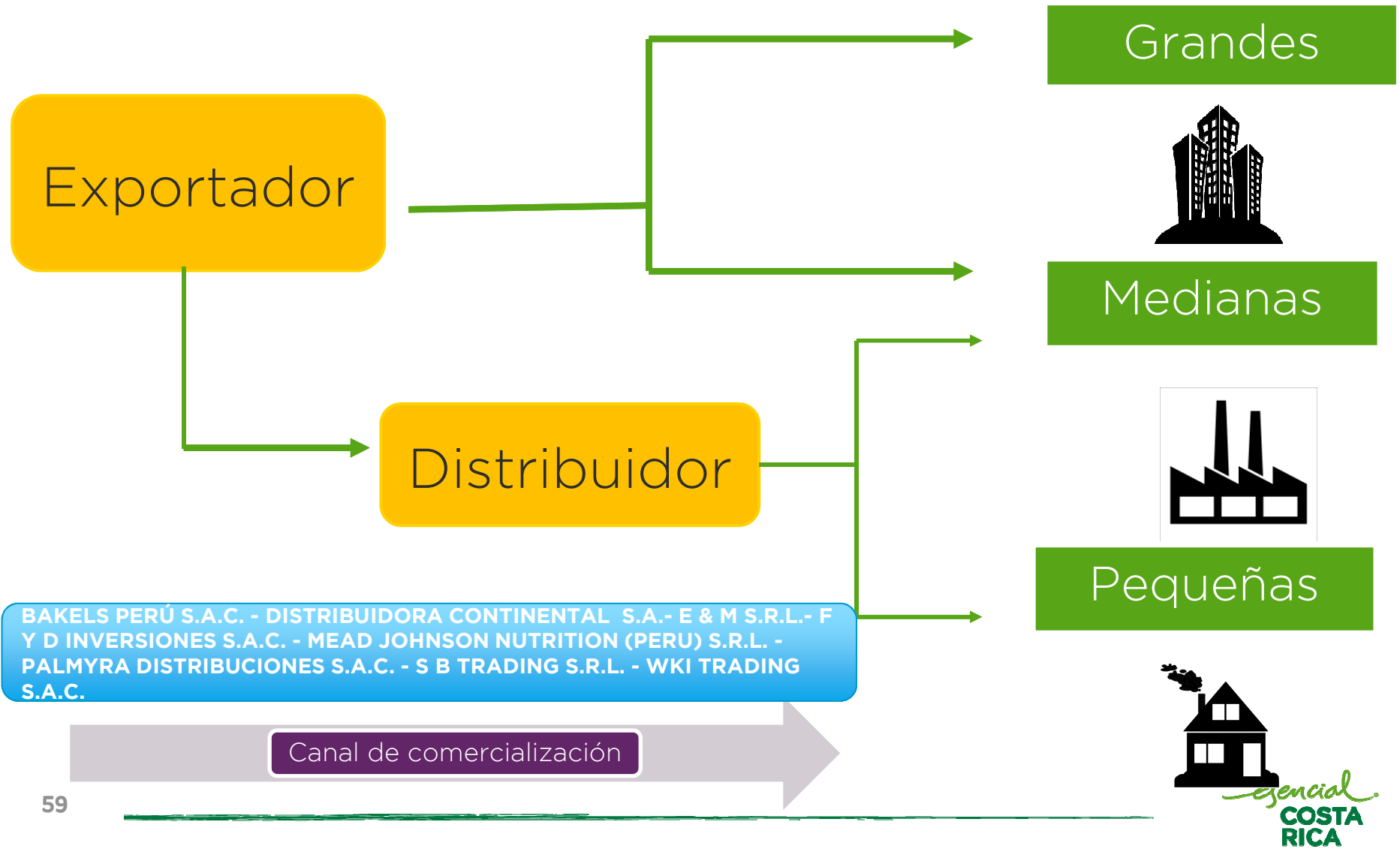
Evaluación al proveedor

Aceptación como proveedor

Acuerdo Comercial

El proceso de selección de proveedores es más sencillo y menos estrictos que los de las empresas grandes

5. Aspectos claves para el proveedor que desee suplir a la industria alimentaria peruana



6. Productos con potencial de exportación

6.1. Interés de las empresas consultadas

Las empresas consultadas mencionaron tener interés en conocer nuevos proveedores para: aditivos, sustitutos lácteos, emulsificantes; sustitutos de gelatina, mejorantes, entre otros.



Productos con interés



Glucosa en polvo	Gomas vegetales	Sustitutos de gelatina
Sistemas gelificantes para postres	Sustitutos de gelatina	Premezclas para queque
Aditivos	Mejorantes	Materias primas para marinar
Especies, condimentos y sazónadores	Sustitutos lácteos	Rellenos de frutas, lustres, crema pastelera
Emulsificantes	Estabilizadores	Almidones de maíz
Sales fundentes	Materias primas para la elaboración de bebidas	Harina de maíz blanco sin preservantes y con vitaminas

6.2. Producto con potencial de acuerdo a un análisis estadístico

Productos potenciales: análisis estadístico. Metodología



La detección de oportunidades se realiza de acuerdo a los siguientes criterios:

(C1) Calcular el **Potencial Indicativo**, representado por la exportación promedio en el período por producto de CR a total mundo, menos, el comercio bilateral promedio con el país de interés (Perú). Se seleccionan aquellos con potencial indicativo superior a 40 mil USD

(C2) Identificar los productos con **demanda alta**, siendo estos los que a nivel de importaciones netas (Importaciones en el período - Exportaciones en el período) tienen un valor superior a las importaciones promedio del conjunto de productos con potencial indicativo mayor a 40 mil USD

(C3) Calcular la **Tasa de crecimiento promedio anual (CAGR)** de las importaciones en el período, por producto, y seleccionar aquellas superior al promedio anual del conjunto de productos con potencial indicativo mayor a 40 mil USD

(C4) Calcular la **Tasa de crecimiento anual promedio de nuestras exportaciones (CAGR)** en el período, por producto y seleccionar aquellas tasas que son positivas.

Se consideran productos con alto potencial aquellos que cumplen los 4 criterios simultáneamente

Limitaciones

- El análisis de los bienes en los que Perú es un importador neto no implica que estos sean los únicos productos con potencial, ya que existe otra gran cantidad de productos que son importados por Israel y que podrían ser atractivos para las empresas costarricenses, tomando en consideración los gustos y preferencias del consumidor peruano.
- Las clasificaciones arancelarias solamente reflejan agrupaciones de productos similares por lo que las especificaciones del mercado no necesariamente se reflejan en ella, dejando de lado aspectos como el empaque (y los demás aspectos de mercadeo) o regulaciones específicas de ingreso para determinados productos.

Productos potenciales: análisis estadístico.



Producto que cumplen con los 4 criterios

Clasificación arancelaria	Descripción	Importación promedio 2013 - 2015 millones de USD	Comercio Potencial	Países Proveedores
320300	Materias colorantes de origen vegetal o animal, del tipo de las usadas para colorear cualquier materia o como ingredientes para fabricar preparaciones colorantes (excepto preparaciones de las partidas 3207 a 3210, 3212, 3213 y 3215)	6,5	0,16	China 66,8%, México 8,2, España 8,2%
200899	Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparadas o conservadas, incl. con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol (no incluye jaleas, mermeladas purés y pastas)	0,5	54,40	Estados Unidos 26%, Ecuador 13%, Argentina 12%
392310	Cajas de plástico para transporte	14,7	5,12	China 43%; Estados Unidos 18%, Alemania 4,6%
200290	Tomates, preparados o conservados sin vinagre ni ácido acético (exc. enteros o en trozos)	2,2	7,29	Chile 80%, Turquía 8,7%, Italia 4,9%

Productos potenciales: análisis estadístico.



No cumplen los 4 criterios pero tienen altas tasas de crecimiento en las importaciones peruanas y comercio potencial mayor a 10 millones de USD

Clasificación arancelaria	Descripción	Importación promedio 2013 - 2015 millones de USD	Comercio Potencial	Países Proveedores
392321	Sacos bolsas y bolsitas de polímeros de etileno	16,1	27,93	China 36%, Chile 23%, Argentina 8%
210320	ketchup y demás salsas de tomate	1,6	24,19	Estados Unidos 48%,36%, Costa Rica 5%
481910	Cajas de papel o cartón corrugado	10,3	19,97	Ecuador 51%,Chile 24%, Estados Unidos 14%
441520	Paletas y demás plataformas para carga, de madera	2,8	18,81	Zona Franca 86%
940320	Muebles de metal (excepto de los tipos utilizados en oficinas, asientos y mobiliario para medicina, cirugía, odontología o veterinaria)	30,8	15,50	China 51%, México 17%, Estados Unidos 9%



Productos potenciales: análisis estadístico.



No cumplen los 4 criterios pero tienen altas tasas de crecimiento en las importaciones peruanas y comercio potencial mayor a un millón pero menor a 10 millones de USD.

Clasificación arancelaria	Descripción	Importación promedio 2013 - 2015 millones de USD	Comercio Potencial	Países Proveedores
180690	Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao, en recipientes o envases inmediatos con un contenido \leq 2 kg	17,5	4,62	Chile 24%, Italia 15%, Colombia 14%
040490	Productos constituidos por los componentes naturales de la leche, incluidos con adición de azúcar u otro edulcorante, (exc. lactosuero)	5,6	3,01	Estados Unidos 93%, Francia 4,4%, Argentina 1,6%
391710	Tripas artificiales de proteínas endurecidas o de plástico celulósico	2,1	2,73	Brasil 52%, Estados Unidos 19%, España 7,7%
190120	Mezclas y pastas de harina, grañones, sémola, almidón, fécula o extracto de malta, sin cacao o con un contenido de cacao $<$ 40% en peso calculado sobre una base totalmente desgrasada	1,1	2,53	Estados Unidos 62,3%, Dinamarca 18,6%, México 10,6%



7. Beneficios del tratado de libre comercio Costa Rica - Perú

Clasificación arancelaria	Descripción	Arancel	NMF*	Otros
392321	Materias colorantes de origen vegetal o animal, del tipo de las usadas para colorear cualquier materia o como ingredientes para fabricar preparaciones colorantes (excepto preparaciones de las partidas 3207 a 3210, 3212, 3213 y 3215)	6%	6%	Impuesto de ventas: 16% Impuesto de promoción municipal: 2%
200899	Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparadas o conservadas, incl. con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol (no incluye jaleas, mermeladas purés y pastas)	0%	6%	Impuesto de ventas: 16% Impuesto de promoción municipal: 2%
392310	Cajas de plástico para transporte	6%	6%	Impuesto de ventas: 16% Impuesto de promoción municipal: 2%
200290	Tomates, preparados o conservados sin vinagre ni ácido acético (exc. enteros o en trozos)	3.6%	6%	Impuesto de ventas: 16% Impuesto de promoción municipal: 2%

Clasificación arancelaria	Descripción	Arancel	NMF*	Otros
210320	ketchup y demás salsas de tomate	0%	0%	Impuesto de ventas: 16% Impuesto de promoción municipal: 2%
180690	Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao, en recipientes o envases inmediatos con un contenido <= 2 kg	0%	6%	Impuesto de ventas: 16% Impuesto de promoción municipal: 2%
040490	Productos constituidos por los componentes naturales de la leche, incluidos con adición de azúcar u otro edulcorante, (exc. lactosuero)	0%	0%	Impuesto de ventas: 16% Impuesto de promoción municipal: 2%
190120	Mezclas y pastas de harina, grañones, sémola, almidón, fécula o extracto de malta, sin cacao o con un contenido de cacao < 40% en peso calculado sobre una base totalmente desgrasada	0%	0%	Impuesto de ventas: 16% Impuesto de promoción municipal: 2%

NMF: Nación más favorecida

Fuente: Documento del tratado

8. Logística de exportación

Logística y transporte de exportación hacia el mercado de Perú



*Lander Huimber Román A.
Analista de Logística
Dirección de Inteligencia Comercial*

09 junio, 2016

Contenido



- I. Índice desempeño logístico
- II. Logística de exportación vía marítima, y aérea
- III. Requisitos para la exportación
- IV. Comparativo con Chile y USA
- V. Hallazgos logísticos a considerar

I. Índice desempeño logístico

Connecting to Compete

2014

Trade Logistics in the Global Economy



The Logistics Performance Index and Its Indicators



Insight Report

The Global Competitiveness Report 2013-2014

Full Data Edition

Klaus Schwab, World Economic Forum



OECD

OECD Trade Facilitation Indicators

Transforming border bottlenecks into global gateways

International trade is the engine of the global economy. More people, goods and services are crossing borders than ever before. But trade is changing — today, products and the services that go with them are sourced from all over the world.

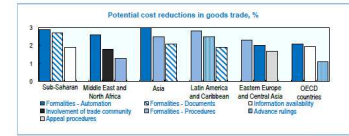
As goods cross borders many times, first as inputs and then as final products, fast and efficient customs and port procedures are essential. Unlucky complex processes and documentation raise costs and cause delays, and ultimately, businesses, economies and consumers bear the costs. Conversely, a country where trade can be imported and goods and services can be exported within quick and reliable timeframes is a more attractive location for foreign firms seeking to invest.

To help governments improve their border procedures, reduce trade costs, boost trade flows and reap greater benefits from international trade, OECD has developed a set of trade facilitation indicators that identify areas for action and enable the potential impact of reforms to be assessed. Estimates based on the indicators provide a basis for governments to prioritise trade facilitation actions and mobilise technical assistance and capacity-building efforts for developing countries in a more targeted way.

The OECD indicators cover the full spectrum of border procedures, from advance rulings to transit guarantees, for 133 countries across income levels, geographical regions and development stages.

OECD analysis shows that trade facilitation measures can benefit all countries in their role as exporters as well as importers, allowing better access to inputs for production and greater participation in the global value chains that characterise international trade today.

- Reducing global trade costs by 1% would increase worldwide income by more than USD 40 billion, 65% of which would accrue to developing countries.
- The potential cost reduction of comprehensive trade facilitation reform is almost 14.5% for low income countries, 10.5% for lower middle income countries, 13.2% for upper middle income countries and 10% for OECD countries.
- In Ethiopia, customs reforms increased imports and exports by 200% and tax revenues by over 51%.
- In Tunisia, a reduction in cargo delays from ten days in 2003-04 to 3.5 days in 2010 helped generate 50 000 full-time and 50 000 part-time jobs for the firms involved.
- In Costa Rica, the introduction of a new single submission point (single window) for all required documentation helped reduce clearance time for dairy products from 10 to 1.5 hours, and for agribusiness from 27.5 to 2.2 hours.



Potential cost reductions in goods trade, %

Region	Formalities - Administration	Formalities - Documents	Formalities - Procedures	Border of trade community	Information availability	Advance rulings
Sub-Saharan Africa	~2.5	~1.5	~1.5	~1.5	~1.5	~1.5
Middle East and North Africa	~2.0	~1.5	~1.5	~1.5	~1.5	~1.5
Asia	~2.5	~1.5	~1.5	~1.5	~1.5	~1.5
Latin America and Caribbean	~2.0	~1.5	~1.5	~1.5	~1.5	~1.5
Eastern Europe and Central Asia	~2.0	~1.5	~1.5	~1.5	~1.5	~1.5
OECD countries	~2.0	~1.5	~1.5	~1.5	~1.5	~1.5

Continued >

Índice de desempeño logístico de Perú 2014 (Posición global: 71 con 2,84)



Aspecto Evaluado	Perú 71	Costa Rica - 87
La eficiencia aduanera	2,47	2,39
La calidad de la infraestructura	2,72	2,43
La competitividad de transporte internacional de carga	2,94	2,63
La competencia y calidad en los servicios logísticos	2,78	2,86
La capacidad de seguimiento y rastreo a los envíos	2,81	2,83
La puntualidad en el transporte de carga	3,30	3,04

Fuente: The World Bank, 2014

II. Oferta logística para exportar vía marítima



Comparativo navieras , mayo 2016

Oferta logística marítima



Navieras

- CMA CGM
- Mediterranean Shipping
- Hamburg Süd
- NYK
- Evergreen Line
- American President Lines, (entre otros)

Consolidadores

- Alfa Logist-Tica
- Consolidaciones Mundotrans
- Nabo Logistics
- Transportes Intern. Nazel
- Expeditors Costa Rica
- Grupo H.A Logística, DHL, (entre otros)

- Punto de salida: Puerto Caldera/ Puerto Limón
- Tiempo de transito: 12 - 26 días dependiendo de la naviera
- Punto de llegada: Puerto del Callao, 12- 18 días TT, Matarani 13-19 días, Paíta 15-26 días TT, entre otros
- Frecuencia: Semanal (día Miércoles y Viernes según naviera utilizada)
- Escalas: 1 Manzanillo, y Balboa, en Panamá

Fuente: Información suministrada por las navieras, y páginas Web.

Datos importantes



Tiempos de tránsito

- 12 días mínimo
- 26 días máximo

Ruta más corta

- Puerto Limón-CR, Manzanillo- PA, Puerto del Callao, PE

Costos logísticos vía marítima



Puerto de Salida: Puerto de Caldera, Costa Rica
Puerto de Llegada: Puerto del Callao, Perú
Servicio: Puerto-Puerto

Puerto de Salida: Puerto Limón, Costa Rica
Puerto de Llegada: Puerto del Callao, Perú
Servicio: Puerto-Puerto

Contenedor completo (FCL) Costo	
20 STD Contenedor	USD\$ 964
40 STD-HC Contenedor	USD\$ 1308

Contenedor completo (FCL) Costo	
20 STD Contenedor	USD\$ 1268
40 STD-HC Contenedor	USD\$ 1827

Costos consolidado vía marítima



Puerto de Salida: Puerto Limón,
Costa Rica*
Puerto de Llegada: Puerto del
Callao, Perú

Transporte marítimo consolidado	
Consolidado (1000 Kg)	US\$ 836
Costo 1 kg adicional	USD\$1.64
Otros gastos aprox.	USD\$ 125
Principal puerto de salida	Pto Limón

Fuente: Operadores logísticos consultados

Costos adicionales al flete:



- Trámites de exportación.....US\$ 75.00
- Transmisión electrónica.....US\$ 25.00
- Manipulación en terminal.....US\$ 50.00
- Transporte local SJO.....USD\$ 75.00
- Transporte SJO – Limón.....USD\$ 600.00
- Seguro: 0,6 % sobre el valor a asegurar - Mínimo USD 75,00

Análisis logístico vía aérea

Análisis logístico vía aérea



- Punto de salida: Aeropuerto Internacional Juan Santamaría
- Tiempo de transito : 2 a 3 días dependiendo operador de logística
- Punto de llegada: Aeropuerto Internacional Jorge Chávez principalmente
- Frecuencia: Diarias
- Escalas: 1 Miami, USA, Ciudad de Panamá, Panamá- Bogotá, CO., dependiendo proveedor utilizado.

Operadores logísticos



Líneas aéreas

Avianca, Copa, Aeroméxico, Interjet entre otros

Consolidadores

Grupo Meta Cargo, Grupo Expreso Mundial, Fast Cargo, DHL Express, Savino del Bene Costa Rica, Dinámica INT de transporte y logística, entre otros

Fuente: Información suministrada por los consolidadores de carga y paginas Web.

Costos logísticos vía aérea



Origen: Juan Santamaría, Costa Rica
Destino: Aeropuerto Internacional Jorge Chávez
Servicio: Aeropuerto-Aeropuerto

Transporte aéreo	
Flete aéreo mínimo 1m3 / 100 kg.	US\$ 481
Flete aéreo (+ 100 Kg.)	US\$ 2.36
Otros gastos aprox.	US\$ 235
Aeropuerto de salida	Juan Santamaría



III. Requisitos de exportación



- ✓ Factura comercial
- ✓ Lista de empaque (opcional)
- ✓ Bill Of. Lading – Guía aérea
- ✓ DUA Exportación
- ✓ Certificado de calidad y/o cantidad (si se requiere)
- ✓ Fitosanitario de exportación (perecedero)
- ✓ Certificado de origen

IV. Comparativo Chile y USA



CHILE

- I. Tiempo de tránsito de San Antonio Chile, hasta Puerto Callao: 4 días
- II. Costo 1 x 40 STD es un 38% más bajo que Costa Rica.
- III. La oferta logística es más amplia que Costa Rica y tienen servicio directo

Estados Unidos

- I. Tiempo de tránsito de Los Ángeles, USA hasta Puerto Callao: 14 días
- II. Costo de 1 x 40 STD es de 16% más bajo que Costa Rica.
- III. Con una escala intermedia de origen a destino

V. Hallazgos logísticos



- Del 100% de las navieras consultadas el 66% brinda servicio vía Caldera.
- Costa Rica ofrece servicio tanto por Limón, como por Puerto Caldera.
- El menor tiempo de tránsito vía marítima es de 12 días, y 2 días vía aérea.
- La ruta más eficiente es : Puerto Limón-Manzanillo, Panamá- Puerto de Callao.
- El 91% de los consolidadores de carga por transporte marítimo llevan la mercancía vía Miami.
- El tiempo de tránsito menor para mover carga consolidada vía marítima es de entre 15 - 19 días.
- Del 100% de los oferentes logísticos consultados vía aérea el 38% envía las cargas a Panamá y luego a Perú.
- Chile y Estados Unidos tienen mejores opciones logísticas para llevar mercancías hacia Perú, lo que ofrece un reto importante para los exportadores.

Consultas



esencial
COSTA
RICA

CACEX
Centro de Asesoría al Exportador
800 - PROCOMER
info@procomer.com