

SERVICIOS AL
EXPORTADOR

información

2014

Informe Especializado

Evolución y Oportunidades
del TLC Perú - Canadá



prom
perú

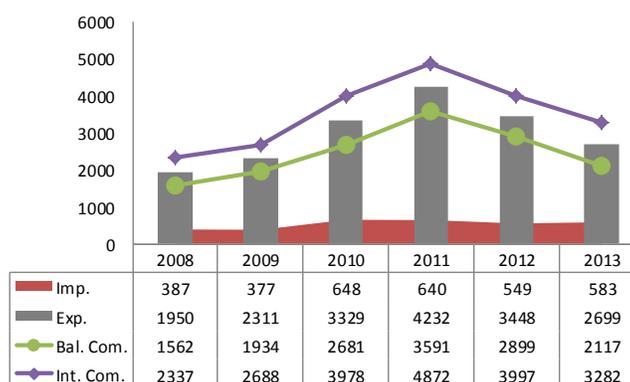
Evolución y Oportunidades del Tratado de Libre Comercio Perú – Canadá

El Tratado de Libre Comercio entre Perú y Canadá entró en vigencia el 1 de agosto de 2009, y como resultado de las preferencias arancelarias obtenidas, las exportaciones no tradicionales han mostrado un desenvolvimiento positivo, al registrar tasas de crecimiento superiores a las registradas previas al acuerdo. Cabe indicar que Perú es uno de los proveedores sudamericanos más importantes en este mercado. Así, las exportaciones peruanas totales a Canadá registran un crecimiento mayor a la demanda canadiense desde el mundo, lo cual es un indicador de efectividad del sector empresarial peruana y las acertadas políticas de promoción por parte del gobierno.

1. Comercio Bilateral Perú-Canadá

- En el período 2009-2013 las exportaciones totales de Perú a Canadá crecieron a un promedio anual de 6,7%.
 - No obstante, en 2013 se registró por segundo año consecutivo un descenso en las exportaciones totales (-21,7%).
 - Las exportaciones peruanas a Canadá se concentran en minerales, especialmente oro (75%).
 - Las exportaciones no tradicionales mantienen un desempeño notable, de tal manera que alcanzaron los US\$ 132 millones en el último año, el doble de lo registrado en 2010, básicamente por el dinamismo de las exportaciones agroindustriales.
- Las importaciones peruanas desde Canadá crecen anualmente en 8,5%. El monto que Perú importa desde Canadá es apenas el 20% de lo que Perú exporta al mercado canadiense.
- Tanto la balanza comercial como el intercambio han ido disminuyendo desde 2011, año en que se registraron los mayores valores.

Comercio entre Perú y Canadá (US\$ mill.)

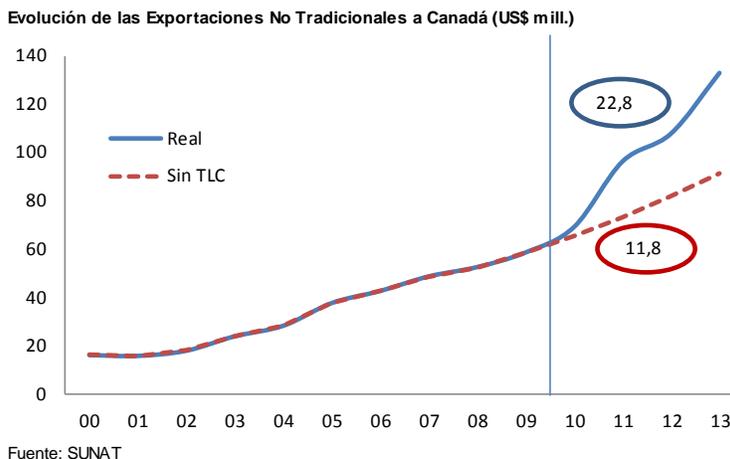


Fuente: SUNAT

- El número de empresas exportadoras a Canadá, con ventas anuales superiores a US\$ 10 mil, pasó de 352 en 2009 a 417 en 2013. Si se cuenta el total de empresas que realizó algún envío a Canadá, el cambio es de 564 a 573, respectivamente.

2. Exportaciones No Tradicionales a Canadá

Durante el periodo 2000-2009, las exportaciones del sector no tradicional hacia Canadá crecieron a un ritmo anual de 11,8%. Cuando el TLC entró en vigencia, los envíos se dinamizaron. Así, estos registraron variaciones de 22,8% anual en el periodo 2010-2013, casi duplicando el dinamismo de años previos.



Así, considerando dos escenarios, uno con TLC y otro sin TLC, se puede evidenciar que el acceso preferencial como resultado del acuerdo permitió un aumento de las exportaciones en US\$ 41 millones al cierre de 2013.

2.1 Sectores

- Luego de entrar en vigencia el Acuerdo Comercial, la mayoría de sectores del rubro no tradicional mostraron crecimientos importantes.
- Los sectores donde se registra una mayor variación por la vigencia de un TLC fueron: sidero metalúrgico (US\$ 8 millones más), pesquero (US\$ 8 millones más), químico (US\$ 4 millones más) y textil (US\$ 4 millones más).
 - El crecimiento del sector sidero metalúrgico responde a los mayores envíos de barras y perfiles de cobre refinado de la empresa Tecnofil, desde 2010.
 - En el caso de pesca, se debe al ingreso de Piscifactoria de los Andes, con envíos de trucha desde 2012, y Seafrost con envíos de conchas de abanico desde 2011.
 - En el sector químico, el ingreso de Zinc Industrias Nacionales, con mayores exportaciones de óxido de zinc desde 2010, elevó notablemente las ventas del sector.
 - En el sector textil, Garment Industries y Devenlay Perú incrementaron sustancialmente su presencia en Canadá desde 2011, con productos como T-shirt de algodón para hombres, pantalones de algodón para mujer y camisas de punto de algodón
- El sector agroindustrial mantiene una tasa de crecimiento de 25%, la cual se registraba previo al TLC dado que ya se venía aprovechando las ventanas comerciales.

Exportaciones Peruanas No Tradicionales a Canadá, por Sector (US\$ miles)

Sector	2009	2010	2011	2012	2013	Crec. Prom 13/09	Var. % 13/12
Agropecuario	29 763	37 313	55 131	57 143	71 654	24,6	25,4
Textil	17 057	15 983	19 578	23 503	24 162	11,0	2,8
Pesquero	3 534	4 059	8 831	8 252	10 602	36,7	28,5
Sidero-Metalúrgico	199	1 235	1 896	3 157	8 714	67,2	176,0
Químico	1 649	2 212	1 897	3 184	7 500	18,0	135,5
Metal-Mecánico	3 301	3 903	4 435	8 274	6 179	15,1	-25,3
Maderas y Papeles	845	1 792	1 808	1 219	800	-19,9	-34,4
Minería no Metálica	1 225	1 365	1 089	624	480	-23,9	-23,0
Pieles y Cueros	24	73	74	31	32	0,1	1,4
Artesanías	0	16	5	0	3	38,6	2 524,0
Varios (Inc. Joyería)	495	939	1 348	2 022	1 667	23,7	-17,5
Total general	58 093	68 889	96 092	107 409	131 793	20,3	22,7

Fuente: SUNAT

2.2 Productos

Entre los principales productos figuran las uvas, mandarinas y mangos frescos, así como los t-shirts de algodón; mientras que entre los más dinámicos destacan la quinua, granada y camisas de punto.

La mayoría de los productos no tradicionales exportados a Canadá proviene de la costa peruana, siendo Lima la que aporta casi el 50% del total. Frutas y hortalizas, así como productos pesqueros provienen de los departamentos costeros situados entre Arequipa y Tumbes. Las manufacturas básicamente de Lima y en menor medida de Arequipa.

La región no costera, que más ha aprovechado este acuerdo comercial es Puno, dado que ha permitido un mayor envío de quinua en grano, y en una posición expectante a las habas y algunos accesorios decorativos hechos de lana o pelo fino.

Principales Productos No Tradicionales Exportados a Canadá (US\$ miles)

Sector	2011	2012	2013	Crec. Prom 13/09	Var. % 13/12
Uvas frescas	6 342	5 459	16 893	78,1	209,5
Mandarinas frescas	7 824	10 631	8 704	15,7	-18,1
Mangos frescos	4 016	4 604	4 908	14,0	6,6
T-shirt de algodón, hombre o mujer de un solo color	3 046	5 000	4 901	20,7	-2,0
Paltas frescas	5 682	3 297	4 721	40,4	43,2
Demás T-shirts de algodón, hombres o mujeres	2 357	2 508	4 255	33,9	69,6
Mango congelado	2 482	2 659	3 520	20,9	32,4
Trucha (fresca, congelada, ahumada)	3 294	3 131	3 320	26,7	6,0
Espárragos frescos	3 084	2 848	1 047	7,7	-63,3
Los Demás máquinas y aparatos de clasificar, cribar, separar o	-	2 698	55	-29,6	-98,0
Resto	57 965	64 576	79 470	16,2	23,1
Total general	96 092	107 409	131 793	20,3	22,7

Fuente: SUNAT

Productos No Tradicionales Más Dinámicos Exportados a Canadá (US\$ miles)

Sector	2009	2013	Crec. Prom % 13/09
Conchas de abanico congeladas	49	4 069	141,8
Quinua en grano	225	6 176	134,9
Cacao en grano	3 089	2 270	105,8
Barras y perfiles de cobre refinado	2	6 002	82,2
Uvas frescas	1 420	16 893	78,1
Calamares y potas congeladas, secas, saladas o en salmuera	199	1 447	72,7
Granadas frescas	272	1 055	59,6
Nueces del Brasil, sin cáscara frescas o secas	352	1 461	43,5
Paltas frescas	2 579	4 721	40,4
Camisetas interiores de punto de demás materias textiles	453	1 404	40,3
Palas	83	1 172	39,5
Banda vulcanizada para reencauche	230	1 149	37,3
Camisas de punto de algodón con cuello, para hombre de un solo	116	2 008	35,8
Partes para máquinas para triturar, moler o pulverizar	280	1 541	34,8

Fuente: SUNAT

2.3 Empresas

En el sector no tradicional, cada vez hay un mayor número de empresas exportadoras, sobre todo las catalogadas como medianas y pequeñas, aunque se registró un descenso de las “micro” empresas.

Dentro de la configuración empresarial se ha identificado lo siguiente:

No Tradicional: Número de Empresas Exportadoras a Canadá

	2009		2013	
	N°	US\$ mill	N°	US\$ mill
Grandes	0	-	0	-
Medianas	12	22	31	77
Pequeñas	101	29	145	48
Micro	378	7	329	8
Total	491	58	505	132

Fuente: SUNAT

- El incremento de los envíos a Canadá se vio impulsado por el grupo de empresas medianas, las cuales exportaban en promedio US\$ 1,8 millones en el año 2009, mientras que en 2013 exportaron US\$ 2,5 millones en promedio.
- Al cierre de 2013, el sector agropecuario y el sector textil registran la mayor masa empresarial, 210 y 161 respectivamente.
 - A su vez, en el sector agropecuario se observó el mayor incremento de número de empresas, de 165 a 210.
 - Se registra un mayor dinamismo de las empresas exportadoras de mangos y uvas. Actualmente son las que encabezan la lista de exportadores.
- En tanto, los sectores sidero metalúrgico y maderas registran los mayores porcentajes de empresas calificadas como micro, 92 y 93% respectivamente.
 - El sector químico y metalmecánico también reportan tasas altas, 88 y 87%, respectivamente.
 - En agro y textiles, solo se alcanza el 52 y 80% respectivamente.

3. Aprovechamiento del Tratado Comercial

3.1 Importaciones de Canadá al mundo y a socios comerciales

Desde el punto de vista del aprovechamiento de la demanda del país socio, respecto a la competencia, se puede indicar que:

- Mientras las importaciones de Canadá al mundo crecieron a un ritmo anual de 6,0%, las exportaciones peruanas a ese mercado aumentaron a una tasa de 19,0%. Esto evidenciaría que hemos destacado respecto a la competencia y que la presencia de productos peruanos en Canadá se ha ido incrementando.
 - Este aprovechamiento se observó en más de la mitad (27) de los capítulos arancelarios analizados que se exportaron a Canadá (44).
 - En el siguiente cuadro se observan las líneas que tuvieron un mejor desempeño y con exportaciones a Canadá que superaron el US\$ 1 millón.

Comparativo: Exportaciones de Perú a Canadá e Importaciones de Canadá al Mundo

Cap.	Sector	Perú a exportó a Canadá (US\$ miles:2012)	TCM 2008-2012, %	
			Perú exporta a Canadá	Canada importa al mundo
TOTAL	Todos los productos	3 445 339	19,0	6,0
71	Perlas finas, piedras preciosas y semipreciosas	2 705 046	22,0	21,0
26	Minerales, escorias y cenizas	515 970	30,0	14,0
15	Grasas y aceites animales o vegetales	64 130	9,0	4,0
9	Café, té, yerba mate y especias	36 687	32,0	17,0
8	Frutas frescas	32 017	33,0	8,0
61	Prendas y complementos de vestir, de punto	19 383	12,0	5,0
20	Preparaciones de frutas y hortalizas	10 087	11,0	8,0
3	Pescados y crustáceos, frescos o congelados	7 234	39,0	9,0
7	Hortalizas frescas	7 089	33,0	5,0
74	Cobre y manufacturas de cobre	2 855	183,0	-1,0
10	Cereales	1 867	82,0	-7,0
51	Lana y pelo fino; hilados y tejidos	1 445	7,0	2,0
18	Cacao y sus preparaciones	1 226	34,0	6,0
64	Calzado y artículos análogos y sus partes	1 215	147,0	7,0
40	Caucho y manufacturas de caucho	1 203	23,0	11,0

Fuente: Trademap

- Las exportaciones de frutas frescas (Cap. 8), hortalizas frescas (Cap. 7) y pescados, crustáceos frescos o congelados (cap. 3), cereales -quinua básicamente- (cap. 10), cacao y sus manufacturas (cap. 18) y calzado (cap. 64), son los rubros que más se beneficiaron del Tratado de Libre Comercio y la creciente demanda canadiense.

Si se hace un análisis respecto a cómo Perú ha aprovechado los beneficios del Tratado de Libre Comercio respecto a otras economías que han suscrito un tratado comercial con Canadá, sin considerar a México y EEUU (dado que existen evidentes ventajas con las cuales es difícil competir), se observa que:

- La tasa de crecimiento medio anual de las importaciones canadienses desde Perú es mayor que las registradas con Chile y Colombia, pese a que Chile tiene un acuerdo comercial vigente desde 1997.

Acuerdo Comerciales de Canadá

Socio	Fecha de suscripción	Vigencia	Importación de Canadá (2013 US\$ mill.)	TCM 2010-2013 (%)
Chile	05-dic-96	05-jul-97	1 707	2,9
Colombia	21-nov-08	15-ago-11	662	0,7
Costa Rica	23-abr-01	01-nov-02	574	16,2
Israel	31-jul-96	01-ene-97	1 029	5,5
Jordania	28-jun-09	01-oct-12	45	32,2
Panamá	14-may-10	01-abr-13	71	18,8
Perú	29-may-08	01-ago-09	2 988	4,3
EEUU	17-dic-92	01-ene-94	240 334	10,0
México	17-dic-92	01-ene-94	25 912	15,6

Fuente: SICE,
Trademap

- Al cierre de 2013, Perú es el 18° proveedor general de bienes a Canadá, mientras que en 2008 tenía el puesto 19°.
- El 2° sudamericano detrás de Brasil, situación similar si se compara el periodo anterior al inicio del TLC.
- El 1° proveedor considerando solamente a los países con acuerdo comercial, por encima de Chile y Colombia.

4. Oportunidades comerciales

4.1 Comercio Potencial Indicativo

A lo largo de este informe se ha indicado que el TLC entre Perú y Canadá ha sido beneficioso para las exportaciones peruanas y que Perú ha sido uno de los países que mejor ha aprovechado los resultados del acuerdo. No obstante, aún hay oportunidades de negocio por aprovechar ya que según el Comercio Potencial Indicativo (CPI¹) para el año 2012, existe un valor de US\$ 8 400 millones que Canadá demandará al mundo. Si se considera como una cifra razonable, la captura del 1% de este CPI, se tendría US\$ 84 millones adicionales, lo cuales equivalen al 63% del total exportado actualmente.

¹ El *Comercio Potencial Indicativo* (CPI), utilizado por la International Trade Center, calcula el máximo valor de exportación que podría tener un país si dirigiera toda su oferta a un determinado mercado. En la práctica ello no ocurre pues los países diversifican, pero el CPI es útil si se compara entre países o bloques y a nivel de productos.

Comercio Potencial de las Exportaciones Peruanas a Canadá (US\$ mill.)

Código del producto	Descripción del producto	Comercio Potencial		
		2010	2011	2012
TOTAL	Todos los productos	7 126	8 991	8 403
090111	Café sin tostar, sin descafeinar	477	748	636
610910	Camisetas de punto de algodón, para mujeres o niñas	366	472	476
080610	Uvas frescas	181	294	360
740811	Alambres de cobre refinado	242	298	281
392020	Placas, hojas, películas y láminas de polímeros de propileno	95	132	159
080440	Paltas frescas	78	104	119
230990	Preparaciones utilizadas para alimentación animal	75	100	118
030617	Langostinos congelados	69	91	92
610510	Camisas de punto de algodón, para hombres o niños	97	108	90
200599	Demás hortalizas conservadas (piquillo, morrón, entre otros)	72	85	83
080390	Plátanos frescos	56	70	83
070920	Espárragos frescos	72	78	82
080450	Mangos y mangostanes frescos	60	66	78
610990	Camisetas de punto de las demás materias textiles	32	56	78
611020	Suéteres, jerséis, pullovers, cardigans, chalecos y artículos similares	66	77	76

*Se consideraron productos donde la oferta peruana al mundo supero los US\$ 5 millones y la demanda de Canadá pasa los US\$ millones

Fuente: Trademap

Para un mejor aprovechamiento del comercio potencial, se debe considerar que:

- Las frutas y hortalizas frescas seguirán aprovechando las ventanas estacionales en Canadá, aunque se debe tener en cuenta los recientes cambios en la normativa para las importaciones, las cuales se explican en el punto 5.1 de este informe.
- Los productos conservados y congelados empezarán tener mayor demanda ya que se espera un leve crecimiento del consumo privado, dado que las familias aún evidencian un elevado nivel de deuda. Por ello buscarán opciones más económicas.
- El rubro de confecciones mostrará un leve dinamismo, como en años anteriores. Además, con el ingreso del minorista estadounidense Target Corp, especializado en prendas de bajo precio, la competencia se hará más dura. De otro lado, cada vez será más común ver el uso de ropa de deportiva como ropa casual y de uso diario.
- En tanto, la continuación de algunos proyectos de distribución de electricidad y telefonía permitirán que siga la demanda por alambres e hilos de cobre. En este mercado, las importaciones representan cerca del 56% del total.
- Cabe señalar que buena parte de los productos en el Comercio Potencial Indicativo ya se exportan de Perú al mercado canadiense. Sin embargo, si se consideran los productos que no se exportan, pero que Canadá si compra al mundo de forma significativa y sostenida (importación mayor a US\$ 10 millones al año), se tendrían básicamente productos no tradicionales manufacturados como perfumes, neumáticos, pasta alimenticias, barras de acero, papel higiénico y papel, como los más significativos.

5. Perspectivas para la economía canadiense

Según el Fondo Monetario Internacional la economía canadiense crecería poco más de 2% en 2014. Este tímido crecimiento se explica por las mejoras en el sector exportador y las inversiones privadas registradas como consecuencia del avance de la economía de EEUU, principal socio comercial. No obstante, se espera una desaceleración del consumo privado pues la deuda de los hogares se mantiene en niveles históricamente altos.

En el sector real, según Euromonitor, se observará escasez de personal calificado en varias industrias en especial en el de cuidado de la salud, tecnologías de información y oficios técnicos. Por ello, el desempleo continuará por el orden del 7%, el cual es considerado alto. Cabe indicar que la participación de la mujer el mercado laboral es alta y creciente, con lo cual las familias canadienses mantendrán dos ingresos, lo que podría atenuar la desaceleración del consumo.

Hay que tener en cuenta que desde 2014 habrá algunos cambios en la normatividad para los importadores, entre ellas la creación de oficinas simbólicas en territorio canadiense, una mayor responsabilidad a los minoristas y más rigurosidad al ingreso de alimentos.

5.1 Nuevas regulaciones para los importadores

Los cambios en la normativa de la Safe Food for Canadians Act (SFCA²) implicarán el establecimiento de oficinas de importación simbólicas en Canadá, mayores responsabilidades para los minoristas a nivel de trámites y presentación de documentos, así como costos más altos o menos productos en stock. No obstante, estos cambios podrían agilizar la solución de conflictos y la trazabilidad.

- Las oficinas simbólicas aparecerán dado que muchas de las empresas que exportan a Canadá actúan como importadores no residentes. Si estas empresas desean mantener su papel de importador, necesitarán tener presencia física en Canadá a través de una oficina con al menos un miembro del personal, con la finalidad de poder atender a consultas y el llenado de formularios requeridos de forma más rápida.
- Por su parte, la Agencia de Inspección Alimentaria (CFIA), como parte del SFCA, estableció un sistema de licencias más claro para resolver conflictos y nuevas reglas sobre trazabilidad. Eso significa que quien se dedique al comercio interprovincial e importación, deberá asociarse a la Fruit & Vegetable Dispute Resolution Corporation (RDC). Se espera que con ello, la presencia de conflictos se reduzca pues alejará a los comerciantes inescrupulosos.
- Otro gran cambio estará relacionado con los residuos sólidos. Al gobierno le preocupa los problemas de medio ambiente que puedan estar relacionados con las exportaciones de frutas y hortalizas en material descartable. Por ello, algunas provincias como Quebec prohibirán colocar espuma de poliestireno en los vertederos. Ello obligará a los

² <http://www.inspection.gc.ca/eng/1297964599443/1297965645317>

exportadores a cambiar el material del embalaje que envían acompañando a la fruta, incrementando así los costos de exportación.

Como se observa, el mercado canadiense presenta interesantes oportunidades para los exportadores peruanos, pero el aprovechamiento de las mismas dependerá del cumplimiento de normas y el adaptarse a los nuevos requisitos. Es necesario que los exportadores, en especial los nuevos exportadores, tengan en cuenta estas recomendaciones y se informen adecuadamente antes de iniciar una negociación con un comprador canadiense.

- Para revisar si un producto cuenta con acceso preferencial puede ingresar a <http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?page=850.00000>
- Para revisar los requisitos sanitarios y fitosanitarios exigidos por Canadá se puede consultar <http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?page=709.69200>