



# PROMO NORTEAMÉRICA: Inteligencia para exportar

---

Oportunidades de exportación de  
alimentos procesados peruanos a Canadá

Marzo 2023





# PERFIL DEL CONSUMIDOR y TENDENCIAS DE MERCADO



## Perfil del consumidor

- Generación z
- Milenials
- Generación X
- Baby boomers

## Tendencias de mercado

- Multiculturalidad y alimentos étnicos
- Consumo de alimentos frescos y de origen vegetal
- Alimentos orgánicos, saludables y sostenibles.
- Información
- Transparencia y seguridad alimentaria
- Alimentos funcionales
- Snacks saludables
- Compras online

## Mayor información



Inicio > Más Información > Documentos de Información de Mercad

### FRUTAS Y VERDURAS PROCESADAS



Descargar

<https://tfoCanada.ca/market-access/frutas-y-verduras-procesadas-2/?lang=es>





# PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO CANADIENSE DE ALIMENTOS PROCESADOS



# Mercado de alimentos procesados en Canada (frutas y verduras)



- Canadá es un gran productor y exportador de alimentos procesados
- Oferta local e internacional compiten y se complementan
- Altamente competitivo (calidad, variedad y precio)
- Oferta diversa, sofisticada y en continua evolución
- Sector alimentos: Altamente regulado
- Garantizar inocuidad y trazabilidad es necesario
- Certificaciones necesarias para plantas: HACCP o equivalente
- Certificaciones preferidas para productos: Orgánico, Kosher y Halal
- Creciente de manda por productos frescos y naturales

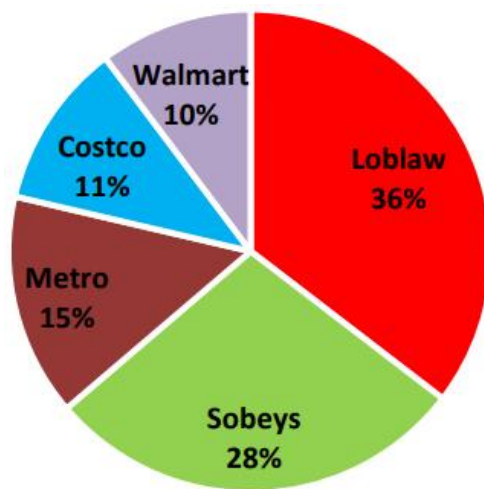


# PRINCIPALES CANALES DE COMERCIALIZACION

- 75% del mercado: 5 retailers
- 25% del Mercado: pequeñas cadenas regionales (6,800 tiendas independientes y 27,000 tiendas de conveniencia pequeñas)

## Ventas 2022

- Loblaws: CAD 55.49 billion (=6.2%)
- Empire company limited(Sobeys): CAD 30.5billion
- Metro: CAD 18.9 billion
- LCBO: CAD 7.53 billion





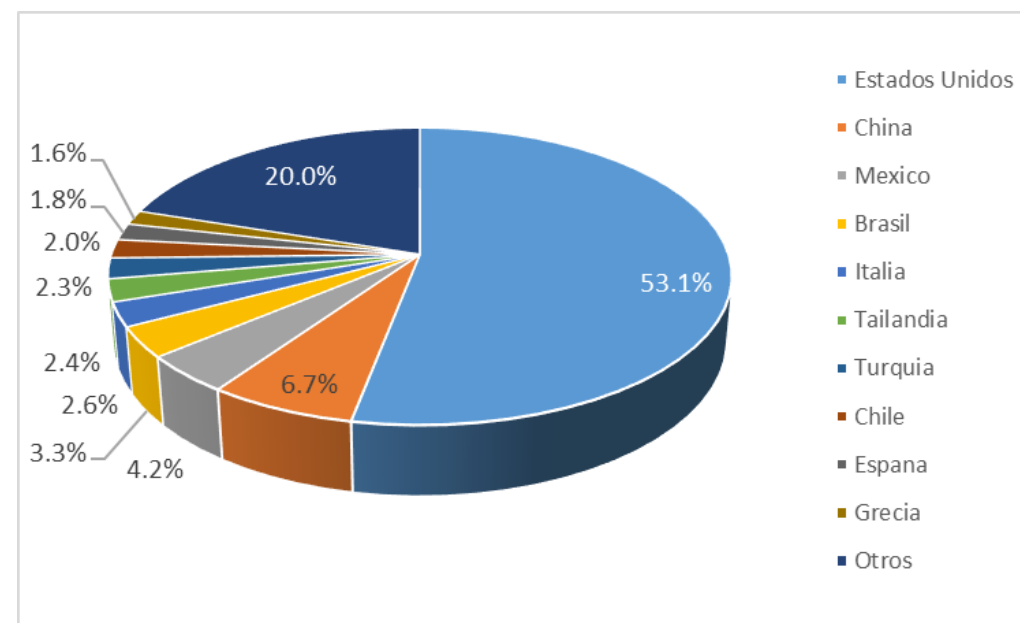


## Tamaño del mercado canadiense: frutas y verduras procesadas (CAD Miles)

US\$ millones	2018	2019	2020	2021
<b>Producción local</b>	6,218	6,087	6,522	6,926
<b>Importaciones</b>	2,799	2,894	2,870	3,113
<b>Exportaciones</b>	2,494	2,552	2,715	3,102
<b>Tamaño de mercado</b>	6,523	6,429	6,677	6,937

Fuente: Departamento de Comercio de los EEUU. Canada – Guía de Comercio 2022

## Principales países proveedores de frutas y verduras procesadas



**Perú participa con el 1.4% de las importaciones canadienses**



# La competencia y el Perú

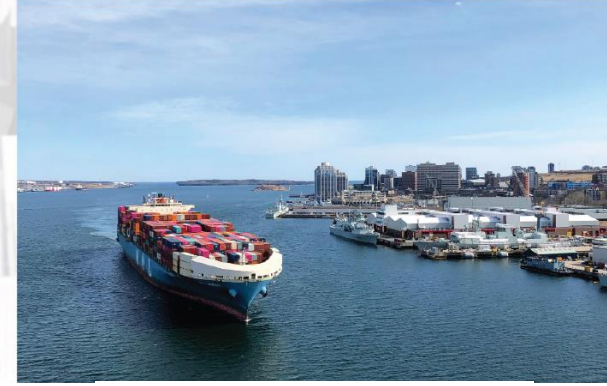


- Canadá importa anualmente mas de CAD 4.7 billones
- Principales proveedores: EEUU (53%), China (6.7%) y México (4.2%)
- EEUU y México: NAFTA y cercanía.
- China: economías de escala.
- Las importaciones totales desde Perú no son significativas (1.4%)
- Perú destaca en: espárragos preparados (97%), frutas y nueces comestibles congelados (12%).





# ESTUDIO OPORTUNIDADES DE EXPORTACION DE ALIMENTOS PROCESADOS PERUANOS A CANADA



# Metodología



Canada.ca > Business and industry > Research and business intelligence > International trade data and market intelligence > Trade Data Online

## Trade Data Online

### Generate Reports by product or industry

Search by product Search by industry

**ITC** **TRADE MAP**  
Trade statistics for international business development  
Monthly, quarterly and yearly trade data. Import & export values, volumes, growth rates, market shares, etc.

Home & Search Data Availability Reference Material Other ITC Tools More

Trade Map provides - in the form of tables, graphs and maps - indicators on export performance, international demand, competitive markets, as well as a directory of importing and exporting companies. Trade Map covers 220 countries and territories and 5300 products of the Harmonized System. The monthly, quarterly data is available from the most aggregated level to the tariff line level.

Imports Exports

Service Product  Single  Group

Country  Region



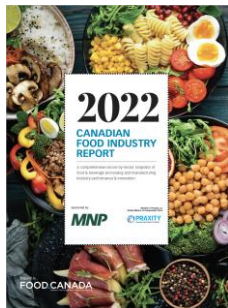
Official Website of the International Trade Administration. Here's how you know

For U.S. Businesses For International Businesses About ITA Contact Us

Home | Knowledge Product | Canada - Market Overview

**Canada - Country Commercial Guide**

Canada Country Commercial Guide Market Overview



ORGANIC *Organic* the Consumer's Choice

**SALES \$9.35 billion** (up from \$7.236 billion)

**2021 HIGHLIGHTS**  
32% increase in sales  
5% increase in market share  
37,530 organic products

**CONSUMER PREFERENCES**  
80% of consumers prefer organic products  
23% of consumers are willing to pay more for organic products  
54% of consumers are willing to pay more for organic products





# PRINCIPALES HALLAZGOS





# Capsicum preparados y conservados



- Principales países proveedores: EEUU, India, México, China y España. México: principal proveedor de capsicum frescos o refrigerados (participación del 74%).
- China: principal proveedor de capsicum secos sin triturar ni moler (participación del 42%). India: principal proveedor de capsicum triturados o molidos (participación del 30%).
- Los proveedores actuales fuertemente posicionados gracias a oferta consistente, economías de escala y bajos precios.
- Perú: participación poco significativa.
- Recomendación: diferenciación y precio competitivo.







# Hortalizas en conserva o preparadas

Aceitunas preparadas/conservadas: Los principales países proveedores son España, Grecia e Italia, turquia, y Líbano. No se conoce (o se conoce poco) la oferta peruana.

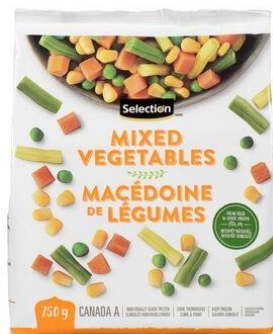
Espárragos y palmitos preparados/conservados: Perú es el principal proveedor de espárragos procesados en Canadá con una participación en las importaciones canadienses del 98%. Ecuador: principal proveedor de palmitos procesados (participación del 88%). Perú tiene una participación del 1% por debajo de Bolivia (6%) y Estados Unidos (1.4%).







- Hortalizas, mix de hortalizas procesadas y camote (fresco y procesado): Estados Unidos es el principal país proveedor con una participación en las importaciones canadienses
- La oferta de hortalizas procesadas de origen mediterráneo y asiático es significativa
- Preferencia por productos frescos







- Principales países proveedores: Estados Unidos, México, Grecia, India y China.
- Productos populares: duraznos, piñas y mangos (enlatados y en envases de vidrio).
- Compradores reconoce la calidad de los mangos, bananos y arándanos peruanos.
- Fruta en conserva (envase de vidrio): tiendas de alta gama y gourmet.
- Frutas frescas, secas y deshidratadas.







# Aceites Comestibles

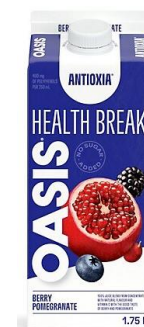
- Aceite de olivo: países del Mediterráneo concentran el 95% de las importaciones.
- Destacan Italia (38%), España (27%) y Túnez (23%).
- La oferta de aceite de olivo es variada (orgánica & convencional, y aceites de olivo especiales que contienen hierbas, especias y picantes).
- Precios altamente competitivos.
- Ofertas frecuentes: CAD\$5-6 el litro.
- El aceite de sacha Inchi se encuentra principalmente en tiendas especializadas





# Jugos y néctares

- Estados Unidos: principal proveedor.
- NAFTA y la cercanía geográfica
- Permanente desarrollo de productos
- El 2021 las importaciones canadienses de este producto ascendió a CAD 1.07 millones (+139% respecto al 2020). Esta partida incorpora los jugos y néctares de frutas exóticas
- Elemento clave : optimizar costos de transporte y flete para ingresar con oferta competitiva en precio.







# Snacks (barras de energía)

- Oferta diversa y sofisticada (EEU y Europa).
- Productos orgánicos.
- Proteínas de origen vegetal.
- Consumidores y fitness
- Keto
- Atención con elementos alergenos (nueces, etc.)
- Importante: desarrollar producto innovador claramente diferenciado, precios competitivos y realizar labores de promoción.





# Snacks (nueces del Brasil)

- Perú ha sido el segundo proveedor de Canadá de después de Bolivia (periodo 2012 - 2017).
- Las importaciones desde Perú están decreciendo significativamente (75% entre 2015 y 2021)
- Importaciones desde EEUU.
- Las nueces del Brasil son un producto caro en comparación con otras nueces
- Ordenes de compra LTC
- Aprovechar presencia en EEUU







# Snacks (fruto seco y deshidratados)



- EEUU: principal proveedor (33% de participación)
- China, Vietnam, Turquía y Chile representan 36% del total importado por Canadá.
- Los higos frescos y secos: principalmente de Turquía, EEUU, México, Grecia y Brasil. Concentran el 89% de las importaciones Canadienses el 2021.
- Higos frescos o secos de Perú: Crecimiento significativo entre el 2012 y 2020 (se pasó de CAD 16 mil a CAD 1.2 millones), pero el 2021 se registró una caída del 47%.
- Compradores reconocen la calidad del mango, banano, y arándanos de Perú
- La pandemia ha impulsado el consumo de snacks principalmente en casa.





- Canada: monopolios en la comercialización de alcoholes
- Pisco: comunidad peruana residente en Canada y restaurantes peruanos.
- Chile: el vino y sus redes de distribución
- Chile (CAD 240 mil dólares) Vs Peru (CAD 62 mil dólares).
- Competencia con otras bebidas espirituosas: Grapa, Brandy, Coñac y el Armañac entre otros.
- Los principales proveedores: Francia (88%), Italia (5%), Estados Unidos (1.4%) y Grecia (1%).
- Importancia de un agente.
- Consistencia en calidad, precio, servicio post venta, etc.







- Canadá: gran productor de cereales.
- Países proveedores: EEUU (84%), Tailandia (5.4%), India (5.4%), Pakistán (1%), Perú (0.6%) y Bolivia (0.6%).
- Productos destacados: Alimentos preparados obtenidos por inflado o tostado de cereales o productos de cereales, harinas y polvos de frutas y nueces comestibles y harinas de cereales.
- Oferta variada.
- Las harinas especiales.
- Características deseadas: libres de gluten, orgánicos y versátiles para su uso en la repostería.
- La industria de manufactura de alimento es una opción viable (ingredientes/insumos)







# Frutas congeladas

- Canada importa alrededor de los CAD 250 millones anuales.
- EEUU (34%), Perú (12%), México (9%) y Costa Rica (8%).
- Berries congelados: Canadá importa anualmente más de CAD 105 millones (ex. arándanos).
- Canadá importa anualmente más de CAD 199 millones de preparaciones de frutas cocidas que incluyen jaleas y purés. EEUU (62%), Francia (11%) e Italia (4%).
- *Perú*: 2do proveedor de frutos congelados (2021: CAD 30 millones).
- 2017-2021: importaciones desde Perú se incrementaron en 90%.
- Destacan el mango, la piña, avocados, fresa y banano.
- Arándanos congelados peruanos están ganando espacio en el mercado canadiense.







# OPORTUNIDADES



Categoría de producto	Nivel	Consideraciones
Capsicum preparados y conservados	Bajo	94% del Mercado cubierto por México, EEUU y España. Se requiere diferenciación para no competir por precios donde los lideres tienen ventaja.
Hortalizas en conserva o preparadas	Medio	El liderazgo del Perú en los espárragos puede ayudar a abrir el canal para la oferta exportable peruana en esta línea (alcachofa y mezclas de verduras). Diferenciación y enfocarse en nichos.
Fruta preparada o conserva	Medio	Demanda decreciente por enlatados. Creciente demanda por frutos secos orgánicos. Se reconoce la calidad de los mangos, bananos y arándanos peruanos.
Aceites Comestibles	Bajo	No se conoce la oferta exportable del olivo y aceite de olivo peruanos. El Mercado esta dominado por oferta proveniente de países del Mediterráneo. Precios bajos.
Jugos y néctares	Bajo	Dominado por la producción local y de los EEUU. Productos convencionales de bajo costo. Alta sofisticación en productos orientados a la salud y bienestar. Costos de transporte elevados de Peru a Canadá reducen la competitividad de la oferta peruana. Oportunidad: proveer insumos a la industria que manufactura jugos y néctares
Snacks (barras de energía)	Bajo	Dominado por la producción local y EEUU. No se encontró productos peruanos en esta línea, pero si ingredientes (que Perú oferta) como ingredientes de las barras. Oportunidad: exportar insumos para esta categoría de producto.





Categoría de producto	Nivel	Consideraciones
Snacks (nueces del Brasil)	Medio	Empresas canadienses compran poco volumen y están provisionándose desde EEUU.
Snacks (fruto seco)	Alto	El reconocimiento del mango, banana y arándano peruanos pueden abrir las puertas para otros productos (higos y aguaymanto entre otros). Foco: calidad y precio. Nichos: orgánico, Kosher, halal.
Pisco	Medio	Se requiere mayores esfuerzos de promoción público y privados. Necesario: contar con un agente en Canadá
Harinas y cereales	Bajo	Diversa oferta de harinas libres de gluten, ricas en fibra y fortificadas que pueden ser utilizados en la repostería. La harina de maca es conocida, pero se la encuentra básicamente en tiendas especializadas en productos saludables. Su demanda no ha crecido significativamente. Se requiere mayor promoción.
Frutas congeladas	Medio	Demanda creciente. Se conoce la calidad de los productos peruanos (Mango y arándanos) que pueden abrir las puertas para otros productos de esta línea.



# ESTRATEGIA DE INGRESO





- Alimentos procesados convencionales (locales e importados).
- Necesario: precios competitivos
- Nivel de competencia: fuerte
- Los mercados del sector de alimentos enlatados se han reducido.
- Los mercados de alimentos congelados también se han reducido, excepto por la creciente demanda de frutas y verduras congeladas.



- Segmentos consolidados: orgánicos, Kosher, Halal, libre de gluten y libre de OGM entre otros.
- Certificaciones
- Sofisticación: nuevos ingredientes, mezclas, sabores, empaques y presentaciones.
- Necesario: desarrollar elementos diferenciadores y ser competitivos en precio.
- Nuevos ingredientes que aporten beneficios para la salud
- Validar con el cliente si satisface los gustos y preferencias de su público objetivo.





- Esta consiste en enfocarse en los segmentos de mercado existentes ofertando nuevos productos.
- Productos innovadores, que no existen en el mercado canadiense, pero que cuenten con las características requeridas por sus consumidores.
- Las posibilidades de crear sabores y texturas son amplias y pueden ser desarrollados con el potencial cliente.
- Recursos económicos y perseverancia.
- El desarrollo de productos gourmet tales como las verduras marinadas tales como espárragos y alcachofas, o aceites con infusiones de ajos o capsicum; son algunos ejemplos de lo que se está ofertando.



- Esta alternativa implica mayor riesgo que las demás ya que requiere enfocarse en un segmento de mercado nuevo o desconocido, y crear un nuevo producto para atender sus necesidades.
- No se recomienda esta estrategia para ingresar al mercado canadiense de alimentos procesados.





- Realizar mayores esfuerzos de promoción.
- Desarrollar elementos diferenciadores y competitividad en precio.
- Invertir en investigación y desarrollo.
- Invierta en conocer el Mercado con sus propios ojos.
- Sea perseverante y paciente, y una vez que empiece sea consistente.
- Los exportadores deben contar con plantas certificadas y auditables por terceros.
- HACCP se ha convertido en el estándar exigido por los compradores.
- Si ya está presente en EEUU o tiene distribuidores en ese país, vea la posibilidad de atender Canadá desde ese mercado.
- Explore la posibilidad de desarrollar productos con el cliente canadiense.
- Utilice los soportes existentes para su emprendimiento
- Considere la posibilidad de contar con un agente en Canada.
- Distribuidores e importadores canadienses abiertos a nuevas ofertas y proveedores.



**Thank you!**

**Contact us:**

**(Name)**

**(Position)**

**TFO Canada**

130 Slater Street, Suite 400

Ottawa, ON Canada

K1P 6E2

**T: +1 1613 233 3925**

**T: +1 800 267 9674**

**E: [edgar.escudero@tfocanada.ca](mailto:edgar.escudero@tfocanada.ca)**

**[www.tfocanada.ca](http://www.tfocanada.ca)**



[@TFOcan](https://twitter.com/TFOcan)



[linkedin.com/TFOCanada](https://www.linkedin.com/company/TFOCanada)



[@TFOCANADAOTT](https://www.facebook.com/TFOCANADAOTT)



[Trade Facilitation Office](#)

[Canada](#)





# PROMO NORTEAMÉRICA: Inteligencia para exportar

---

Oportunidades de exportación de  
alimentos procesados peruanos a Canadá

Marzo 2023

