

Perú

Oportunidades para Costa Rica en cadenas de valor

Metalmecánica

Eléctrica y electrónica

Químicos

Julio, 2019

Roberto Coto Argüello
Dirección de Inteligencia Comercial

Resumen Ejecutivo



Perú, economía dinámica (CAGR de 3,4% 2014-2018), con expectativas de crecimiento basadas en mayor demanda interna, desarrollo de infraestructura pública y obras mineras. Las exportaciones de Costa Rica a este país ascendieron a USD 21 M (CAGR 14% 2014-2018), sin embargo como destino representó apenas un 0,2% del total exportado en 2018.

Al analizar la manufactura peruana, se identificaron productos de metalmecánica, eléctrica, electrónica y químicos de limpieza (QL) con un componente importado alto y sobre todo utilizados como insumos de procesos productivos. Los productos con estos criterios y que además coinciden con la oferta exportable de Costa Rica son los identificados con potencial, mostrados a continuación en conjunto con los principales sectores demandantes:

- **Metalmecánica:** productos laminados, barras, alambre y productos de fundición (todos de hierro o acero), dirigidos a la industria transformadora de metales, fabricantes de maquinaria y equipo y empresas de material de transporte.
- **Eléctrica y electrónica:** componentes y tableros electrónicos, cables eléctricos, cables de fibra óptica y equipos de medición, dirigidos a fabricación de maquinaria y equipo eléctrico (transformadores, paneles de distribución, etc.) y material de transporte.
- **QL:** desinfectantes, jabones y preparaciones de limpieza, dirigido sobre todo a empresas fabricantes de químicos de limpieza (oportunidad para la venta de productos concentrados) y a empresas de servicios de limpieza, estas últimas con participación en canal institucional y en otros que requieren QL con valor agregado (grado alimentario o clínico por ejemplo). Las condiciones de acceso pueden ocasionar una penetración en mercado más lenta que la de los otros sectores.

Todos estos sectores demandantes, al estar relacionados con las expectativas de crecimiento mencionadas, también generan expectativas positivas en su desempeño. Cualitativamente, las cadenas de abastecimiento de estos sectores no son cerradas ni con barreras importantes de entrada, existe amplia apertura para conocer la oferta industrial costarricense y para incorporar nuevos proveedores (con mayor rigurosidad en sectores demandantes de QL especializados, puesto que las pruebas de validación exigen más tiempo y costos).

Generalidades

- En 2018, Perú fue el destino de exportación #40 a nivel mundial y #5 en Sudamérica para Costa Rica, con exportaciones que ascendieron a USD 21 millones (0,2% del total exportado) y con importaciones por USD 66 millones (CAGR 2014-2018: 14% y 6%, respectivamente); datos que reflejan que ha sido un mercado en el que el país ha tenido poca incidencia.
- Por medio de entrevistas a empresas exportadoras a este mercado, se identificó que las **empresas que realizan envíos de productos de los sectores de interés** (metalmecánica, eléctrica, electrónica y químicos de limpieza; relacionados con cadenas de valor) lo hacen mayoritariamente por instrucciones de casa matriz, aspecto que sugiere que el nicho de cadenas de valor para estos productos no ha sido explorado en su totalidad.

Caracterización de la oferta exportable

- Los sectores de metalmecánica, eléctrica y electrónica y químicos de limpieza en Costa Rica exportaron al mundo en 2018 USD 473 millones, USD 655 millones y USD 66 millones, con Perú representando el 1%, 0,3% y 0,002% de estos montos; respectivamente. Lo anterior, indicando que la baja incidencia a nivel de estos sectores es similar a la observada a nivel general.

Economía peruana

- Perú es una economía dinámica, que ha presentado un mayor crecimiento al de la región latinoamericana (3,9% y 1% en 2018, respectivamente), con un PIB que ascendió en 2018 a USD 225 mil millones (4 veces el PIB de Costa Rica para el mismo período).

Hallazgos



- Su crecimiento, al estar ligado al sector minero (mayor productor de plata, 3° de cobre y zinc y 6° de oro; a nivel mundial), se vuelve vulnerable a fluctuaciones en los precios internacionales de las materias prima.
- Las proyecciones de crecimiento de Perú se basan en un impulso a la demanda interna (políticas de reducción de tasas de interés), recuperación de precios de las materias primas y desarrollo de importantes obras mineras y de infraestructura pública.
- En 2018, la manufactura representó un 11% del PIB en Perú, siendo la actividad de alimentos, bebidas y tabaco la de mayor participación dentro del PIB industrial (34%); lo cual refleja la importancia de la industria alimentaria en esta economía sudamericana. Por su parte, los sectores relacionados con la oferta exportable en las categorías de interés, representa el 24% del PIB industrial, porcentaje importante de la estructura manufacturera.
- La actividad económica está centrada en el departamento de Lima, con una mayor concentración del PIB industrial (61%) respecto a la del PIB general (48%), lo cual lo vuelve de mayor interés para buscar la incorporación a cadenas de valor.
- En términos de comercio exterior, las exportaciones de este país ascendieron a USD 47 millones, con importaciones por USD 43 millones. Del total exportado, al eliminar el componente relacionado con la actividad minera (63%), Perú se convierte en un importador neto, con los sectores de interés representando un 50% del total importado en 2018; aspecto que refleja el comportamiento importador de este país en los sectores con los que Costa Rica busca incorporarse a cadenas de valor.

Cadenas de valor de los sectores de interés

1. Aplicaciones de la industria metalmecánica en Perú:

- En 2018, se valoró USD 8 mil millones, generó 148 mil empleos y cuenta con al menos 136 empresas grandes (2014). Un 32% del total de la oferta es importado, mientras que un 84% de esta oferta total se emplea para demanda intermedia (procesos productivos); lo cual revela el potencial de este sector para incorporarse en procesos productivos de las demás actividades de la economía.
- Para identificar productos con potencial para Costa Rica, del total de la oferta por actividad/producto de metalmecánica en Perú, se seleccionan aquellos con un porcentaje importado relevante (% importado de la oferta total del producto), que se dirijan mayoritariamente a demanda intermedia (% utilizado en demanda intermedia del total demandado -demanda intermedia más demanda final-) y que coincida con la oferta exportable de Costa Rica.
- Bajo estos criterios, los productos con potencial para metalmecánica fueron láminas de hierro o acero, barras de hierro o acero, alambre de acero y productos de fundición de hierro o acero (sobre todo tubos, recipientes, manufacturas de alambre y artículos roscados).
- Al evaluar las importaciones que realiza Perú de estos productos actualmente (eventual competencia), si bien países asiáticos cuenta con participación importante, existen cuotas de hasta 57% para proveedores latinoamericanos (con CAGR's 2014-2018 de importaciones desde Latinoamérica de hasta 37%); siendo los principales participantes Brasil, Chile, México y Colombia. Esto, además de demostrar que en Perú no hay una preferencia exclusiva por productos asiáticos, la participación de países como México (con menor ventaja en tiempos logísticos que Costa Rica) sugiere que algunos nichos podrían ser aprovechados también por exportadores costarricenses.

- Los principales procesos manufactureros demandantes de estos productos con potencial son la industria metalmecánica (transformadores de metales) y fabricación de maquinaria y equipo. La oferta de maquinaria y equipo en Perú (productos para los que se buscarían incorporar los productos con potencial) se basa en maquinaria para minería, industria del cemento, gas, construcción, energía y agroindustria.
- Las principales empresas manufactureras de estos sectores compradores se ubican en los distritos de Lima, Ate, Santiago de Surco, San Juan de Lurigancho, Lurín y Chorrillos; todos de la provincia de Lima.

2. Aplicaciones de la industria eléctrica y electrónica en Perú:

- En 2018, se valoró en USD 11 mil millones, generó 41 mil empleos y cuenta con al menos 35 empresas grandes (2014). Un 87% del total de la oferta es importado, mientras que un 21% de esta oferta total se emplea para demanda intermedia (procesos productivos). La demanda intermedia tiene una menor participación porque la oferta de bienes finales en este sector es representativa (computadoras por ej.).
- Bajo los criterios para definir potencial, los productos seleccionados de eléctrica y electrónica fueron cables de fibra óptica, dispositivos de cableado, componentes y tableros electrónicos e instrumentos de medición, verificación y control.
- Al evaluar los principales proveedores de Perú a nivel mundial, hay una participación menor de América Latina (en comparación a metalmecánica), en donde la máxima participación de esta región es del 23% para cables de fibra óptica. Sin embargo, al observar el CAGR 2014-2018 de las exportaciones de algunos países de la región, destacan crecimientos muy relevantes (Colombia con 189% por ejemplo), lo cual sugiere que existen nichos que están siendo aprovechados por pares latinoamericanos.

Hallazgos



- Los principales demandantes de estos productos con potencial son los fabricantes de maquinaria y equipo eléctrico. La oferta de este sector en Perú (productos para los que se buscarían incorporar los productos con potencial) se basa en transformadores, interruptores de potencia, subestaciones eléctricas, tableros para control y distribución, etc. Las principales empresas manufactureras de este sector se ubican en los distritos de Ate, Lima, Los Olivos, Puente Piedra, entre otros.
3. Cadena de abastecimiento de material de transporte:
- Dado que el sector de material de transporte es uno de los sectores que la Alianza del Pacífico seleccionó para incrementar su intercambio intrarregional y que es un importante sector comprador de las categorías de interés, se evaluó “hacia atrás” (a diferencia de los demás sectores, que se evaluaron en función de los sectores a los que le venden), para identificar en su cadena de abastecimiento cuáles productos podrían proveerse desde Costa Rica.
 - La demanda intermedia de este sector ascendió a USD 964 millones en 2017, generando 29 mil empleos y contando con al menos 30 empresas grandes (2014).
 - Al evaluar los principales insumos de metalmecánica, eléctrica y electrónica que demanda para sus procesos productivos; se identificaron como parte de su cadena de abastecimiento algunos productos ya identificados con potencial: láminas de hierro o acero, barras de hierro o acero, alambre de acero, productos de fundición y cables de fibra óptica; lo cual sugiere que un importante sector comprador de estos productos con potencial también es el de material de transporte.

4. Aplicaciones de químicos de limpieza:

- En 2018, se valoró en USD 1190 millones, generó 44 mil empleos y cuenta con al menos 11 empresas grandes (2014). Un 33% del total de la oferta es importado, mientras que un 41% de esta oferta total se emplea para demanda intermedia (procesos productivos).
- Bajo los criterios para definir potencial, los productos seleccionados fueron desinfectantes y detergentes y preparados para lavar y limpiar.
- Al evaluar los principales proveedores de Perú a nivel mundial, la participación de proveedores latinoamericanos es de hasta 68%, siendo Brasil, Colombia y México de los principales proveedores (tanto a nivel mundial como de Latinoamérica).
- Los principales sectores compradores son los mismos fabricantes de productos de limpieza (lo cual sugiere la oportunidad de exportar productos concentrados para su posterior dilución o mezcla, con las respectivas ventajas a nivel de volumen para aspectos logísticos). Adicionalmente destacan como sectores compradores el canal institucional, hoteles y restaurantes y la industria alimentaria.
- Dada la importante participación de servicios de limpieza como comprador, se evaluaron los sectores a los que este le provee, siendo el canal institucional uno de los principales, seguido por industria alimentaria, material de transporte y farmacéuticos (todos coincidentes con los químicos de limpieza que son parte de la oferta exportable). Esto, refleja que la figura de las empresas de servicios de limpieza también son una opción para acceder a diferentes sectores de clientes.
- En el caso de estos sectores clientes, las empresas de la industria alimentaria y de farmacéuticos están principalmente ubicadas en el distrito de Ate, San Isidro, Santiago de Surco y San Luis.

Condiciones de acceso

- Las instituciones peruanas relacionadas para emitir permisos de importación para las categorías de interés son la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT), el Ministerio de Salud y el Ministerio de la Producción.
- En términos arancelarios, además de que Perú para los productos con potencial cuenta con aranceles del 0% o en su defecto muy bajos (máximo 6%), el tratado de libre comercio (TLC) entre Costa Rica y Perú (vigente desde 2013), permite obtener tratos arancelarios preferenciales (máximo 4,8% en los productos de interés).
- En cuanto a términos no arancelarios, las condiciones de acceso para eléctrica, electrónica y metalmecánica son favorables, debido a que de los productos con potencial de estos sectores, únicamente para los cables eléctricos de cobre debe solicitarse una constancia de cumplimiento del reglamento técnico; sin embargo el procedimiento es en línea, gratuito y con un plazo de respuesta de 8 días.
- Para los productos químicos, sí se requieren permisos de mayor duración y costo (dicha duración puede aumentar si la documentación necesaria para el permiso no se presenta bien o si por algún motivo las instituciones peruanas no la aceptan), de hasta 120 días y USD 585 por permiso, lo cual puede ocasionar que la penetración en mercado de estos productos sea más lenta que los de los otros sectores.

Requisitos corporativos

- Las cadenas de valor no son altamente especializadas en su mayoría, en materia de certificaciones, documentación previa, requisitos o permisos de importación (con excepción de químicos de limpieza para grado médico).

Hallazgos



- Los procesos de búsqueda de proveedores no son exclusivos, corresponde “estar en el radar”, dado que suelen buscar por Internet o entre contactos, no a través de espacios de difícil acceso (ferias o convenciones exclusivas por ejemplo). Existe una gran anuencia a conocer e incorporar nuevos proveedores.
- Los procesos de validación de proveedores o pruebas no son extensos ni costosos, excepto para químicos de limpieza de grado médico, cuyas pruebas suelen ser más extensas. Para las conversaciones iniciales de negociación, recomiendan contar con representantes de diferentes departamentos, debido a que al querer incorporarse en procesos productivos, el verdadero interés de los compradores se da por aspectos técnicos e ingenieriles del producto (calidad, pruebas, composición, etc.).
- Las empresas en general están anuentes a pagar “extra” por un tema de calidad (dado que por la informalidad en mercado, hay motivación a importar) , lo cual refleja que el precio no es una barrera de entrada y además señala la importancia de contar con documentación actualizada que permita verificar la calidad del producto (fichas técnicas, hojas de seguridad, etc.).
- El principal motivo por el que no le compran a Costa Rica es porque desconocen de su oferta (no por un tema de calidad o incumplimiento de estándares) lo cual sugiere que a través de los productos identificados con potencial, el país puede darse a conocer y así generar mayor incidencia en este mercado.

Objetivo General

Identificar oportunidades para incorporarse a cadenas de valor en Perú con productos metalmecánicos, eléctricos, electrónicos y químicos de limpieza (sectores de interés), a partir de las condiciones de la demanda y las características de la oferta costarricense.

Contenido



1. Contexto.
2. Caracterización de la oferta exportable de Costa Rica en los sectores de interés.
3. Economía Peruana: estructura productiva.
4. Cadenas de valor de los sectores de interés en Perú.
 - 4.1. Aplicaciones de la industria metalmecánica.
 - 4.2. Aplicaciones de la industria eléctrica y electrónica.
 - 4.3. Cadena de abastecimiento del sector de material de transporte.
 - 4.4. Aplicaciones de la industria de químicos de limpieza.
5. Condiciones de acceso del mercado peruano para los sectores de interés.
6. Requisitos corporativos.
7. Conclusiones: resumen de oportunidades identificadas.
8. Análisis logístico de exportación a Perú.
9. Anexos.

1. Contexto



Costa Rica, al ser Estado Observador de la Alianza del Pacífico (AP), fue invitado a participar en una de las Macrorruedas de Negocios organizada por la AP.

La AP identificó 5 sectores para potenciar encadenamientos entre los países miembros:

1. Autopartes
2. Productos químicos
3. Maquinaria, equipo eléctrico, electrónico y sus partes
4. Cosméticos, jabones e ingredientes naturales
5. Cuero, insumos y partes para calzado

Para fortalecer el intercambio comercial con América del Sur a través de cadenas de valor de estos sectores de AP, se escogieron los sectores con oferta exportable relacionada: químicos de limpieza, eléctrica y electrónica y metalmecánica.

Metodología

Fuentes de información:

- **Entrevistas a 15 empresas exportadoras** de los sectores de interés, para conocer su experiencia con esos países y definir el mercado por analizar. Se obtuvieron 13 respuestas.
- **Reuniones en Perú durante la semana del 20/05/2019 con 10 organizaciones:** asociaciones gremiales, instituciones públicas y empresas de los sectores de interés.
- **Fuentes secundarias.**





esencial
**COSTA
RICA**

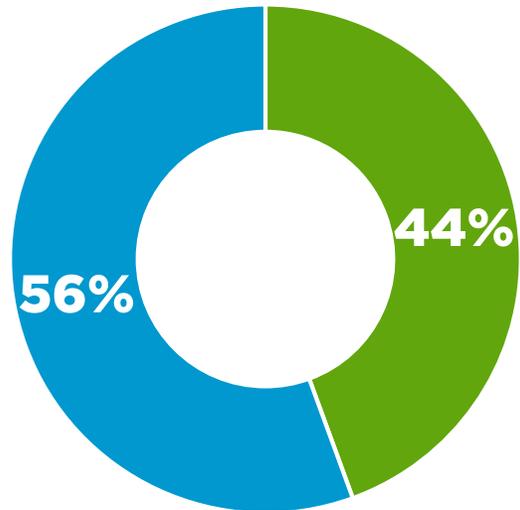
¿Por qué Perú?



Cantidad de productos con potencial teórico y distribución según sector

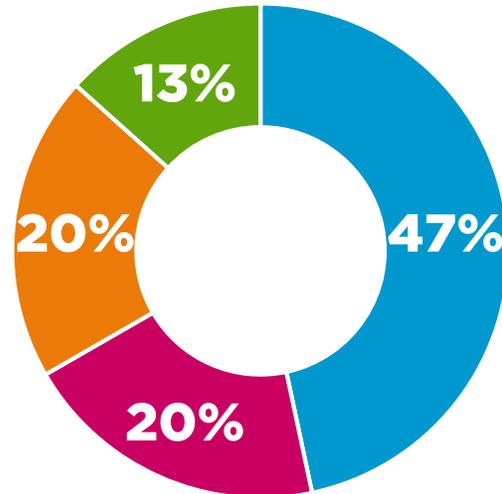


México



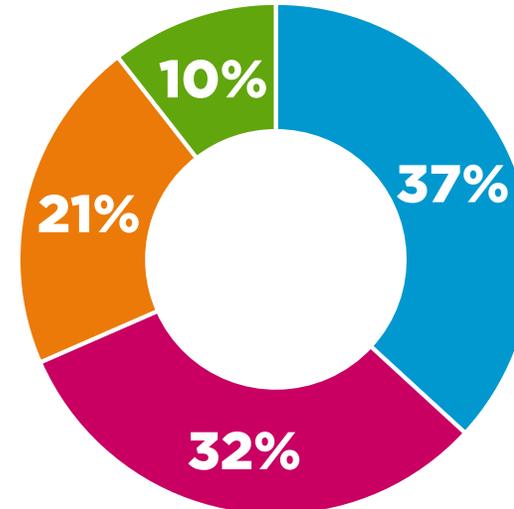
9
productos

Colombia



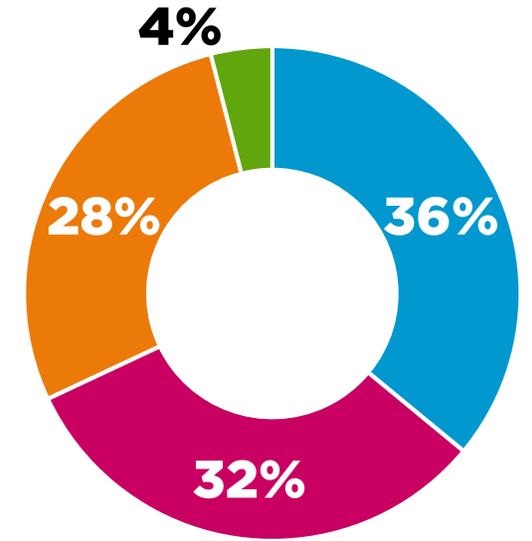
15
productos

Chile



19
productos

Perú

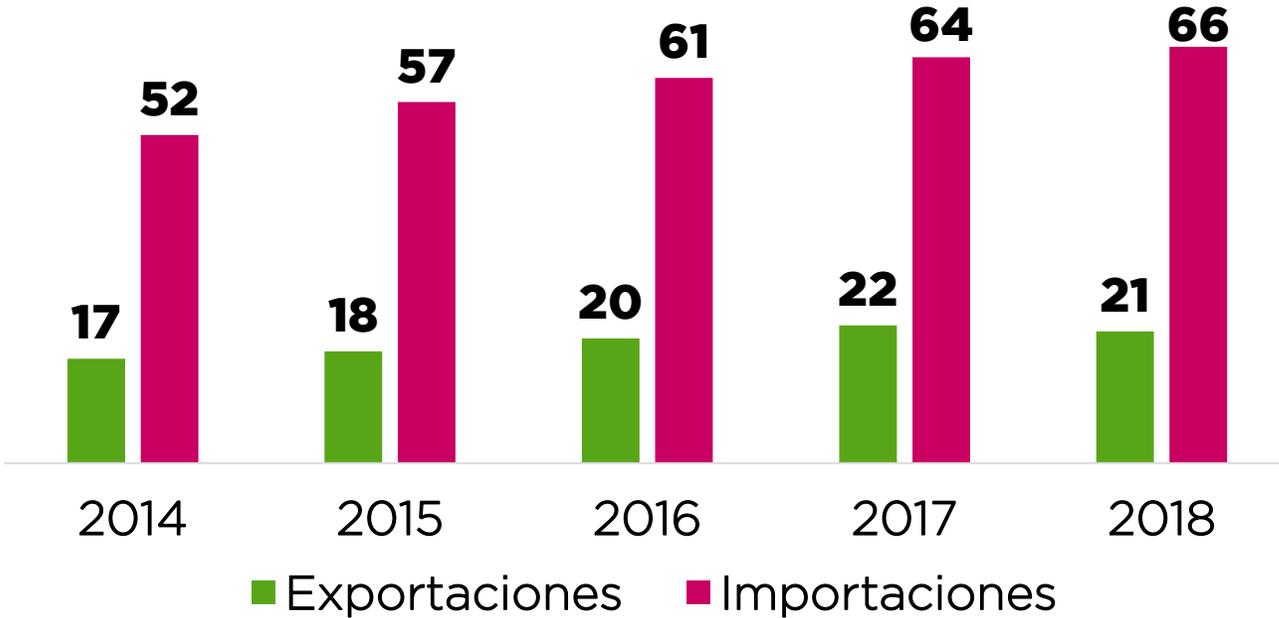


25
productos

■ Eléctrica y electrónica ■ Químico-farmacéutico ■ Metalmecánica ■ Material de transporte

A partir de los resultados del cruce estadístico* (análisis de la oferta exportable de Costa Rica e importaciones de cada país en los sectores de interés), el país con mayor cantidad de productos con potencial fue Perú.

Intercambio comercial Costa Rica-Perú (millones de USD)



➤ **CAGR X 2014-2018: 14%**

➤ **CAGR M 2014-2018: 6%**

Es un mercado en el que Costa Rica ha tenido poca incidencia (2018):

Destino de exportación #40 a nivel mundial
#5 de Sudamérica

0,2% del total exportado

Muchas de las empresas realizan sus envíos a este país por instrucciones de casa matriz, lo cual sugiere que hay espacio para evaluar más oportunidades en cadenas de valor.

2. Caracterización de la oferta exportable de Costa Rica en las categorías de interés:



Metalmecánica



*Eléctrica y
electrónica*



*Químicos de
limpieza*

Metalmecánica

Productos y procesos de la oferta exportable

- Barras y perfiles
- Hojas, tiras y chapas
- Productos laminados
- Alambres
- Tubos y accesorios
- Telas metálicas y rejillas
- Cajas de seguridad
- Cadenas y sus partes
- Cables
- Tapones y tapas para envasado
- Prods. estructurales de hierro o acero
- Herramientas de mano y partes
- Básculas e instrumentos para pesar
- Válvulas reductoras de presión.
- Tornillos, tuercas, grapas, clavos, etc.
- Manufacturas de alambre
- Calderas de vapor y sus partes
- Máquinaria dirigida a industrias específicas (impresión, caucho, plástico, alimentos, metales, agrícola, textiles, envasado, etc.)
- Ensamblajes
- Maquinado de precisión
- Fresado
- Torneado
- Soldadura MIG-TIG
- Maquinado por desc. eléctrica
- *Plasma cutting*
- *Waterjet cutting*
- *Metal stamping*
- *Etching*
- Anodizado
- Pasivado
- Tratamientos térmicos
- *Parylene coating*
- Cromado
- *Electroless nickel plating*

En 2018:

Exportaciones
USD 473 M

4% del total de exportaciones

5% de las export. industriales

CAGR X 2014-2018: 4%

Princ. destinos de exportación

1. EEUU: 20%

2. GUA: 12%

3. NIC: 10%

Perú: puesto **#19** con **1%** del valor exportado

Eléctrica y electrónica

Productos y procesos de la oferta exportable

- Cables
- Ensamblaje de arneses
- Termopares
- Conectores
- Codificadores
- Motores
- Interruptores
- Sensores
- Atenuadores
- Diodos
- Dispositivos ópticos
- Manufactura y ensamblaje de tarjetas electrónicas
- Sistemas de fibra óptica
- Componentes para protección de circuitos
- Ensamblaje de componentes electromecánicos

En 2018:

Exportaciones
USD 655 M

7% del total de exportaciones

8% de las export. industriales

CAGR X 2014-2018: -0,2%

Princ. destinos de exportación

1. EEUU: 42%

2. GUA: 8%

3. NIC: 8%

Perú: puesto **#19** con **0,3%** del valor exportado

Químicos de limpieza

Productos de la oferta exportable

- Limpiadores, desengrasantes, champús, desinfectantes y desincrustantes especializados en **industria alimentaria**.
- Limpiadores especializados para superficies con **aplicación institucional y para el hogar** (lavaplatos, pisos, baños, muebles, etc.).
- Desinfectantes, desengrasantes y productos de lavandería para **línea clínica** (hospitales).
- Productos de lavado para **equipo médico-farmacéutico** (esterilizantes, aguas ultra puras, destiladas, etc.).
- Productos de limpieza para **línea automotriz** (lavado externo y de autopartes).
- Sanitizantes (prods. neutros y oxidantes).
- Aerosoles y líquidos para limpieza de aparatos electrónicos.
- Abrillantadores.
- Jabones alcalinos y ácidos removedores para lecherías.
- Pastillas para inodoro.
- Detergente (polvo y líquido).
- Aromatizantes.
- Cloro.

En 2018:

Exportaciones
USD 66 M

1% del total de exportaciones

1% de las export. industriales

CAGR X 2014-2018: 2%

Princ. destinos de exportación

1. PAN: 20%

2. ES: 12%

3. GUA: 10%

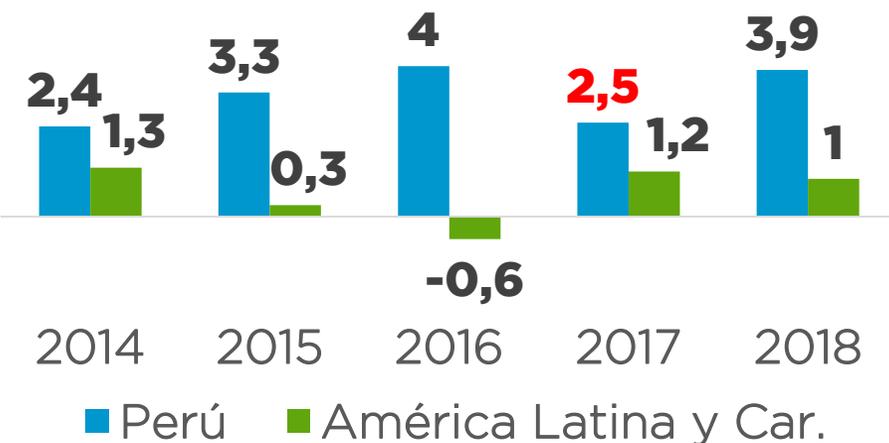
Perú: puesto **#34** con **0,002%** del valor exportado

3. Economía peruana:

Estructura productiva



Crecimiento económico real (%)



IED según sector en Perú (2018)

Sector	Part. %
Minería	39%
Serv. No financ.	38%
Manufactura	17%
Energía y otros	6%
Otros	1%
Total	100%

PIB 2018

USD 225 mil M

6° de Am. Lat. (4 veces CR)

Población 2018

32 M (6 veces CR)

#68 de 190

en Índice Doing Business (3° ALC)

#63 de 140

en Índice de Competitividad

IED

7° principal destino en ALC

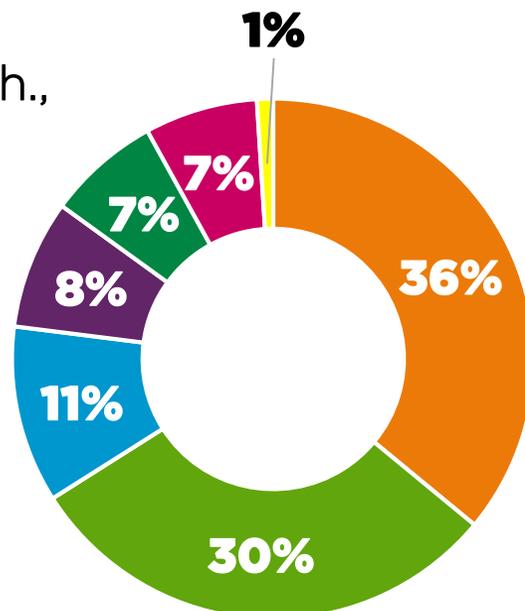
- Economía con **crecimiento mayor al de la región.**
- **Dependencia de minería** (mayor productor de plata, 3° de cobre y zinc y 6° de oro): vulnerabilidad a precios de materias primas.
- **Disminución de 2017:** Fenómeno de El Niño y escándalos de corrupción.

Proyecciones de crecimiento

1. **Demanda interna** (políticas de reducción en tasas de interés).
2. Recuperación de **precios de materias primas.**
3. **Obras mineras y de infraestructura pública** para restaurar daños de factores climáticos de 2017.

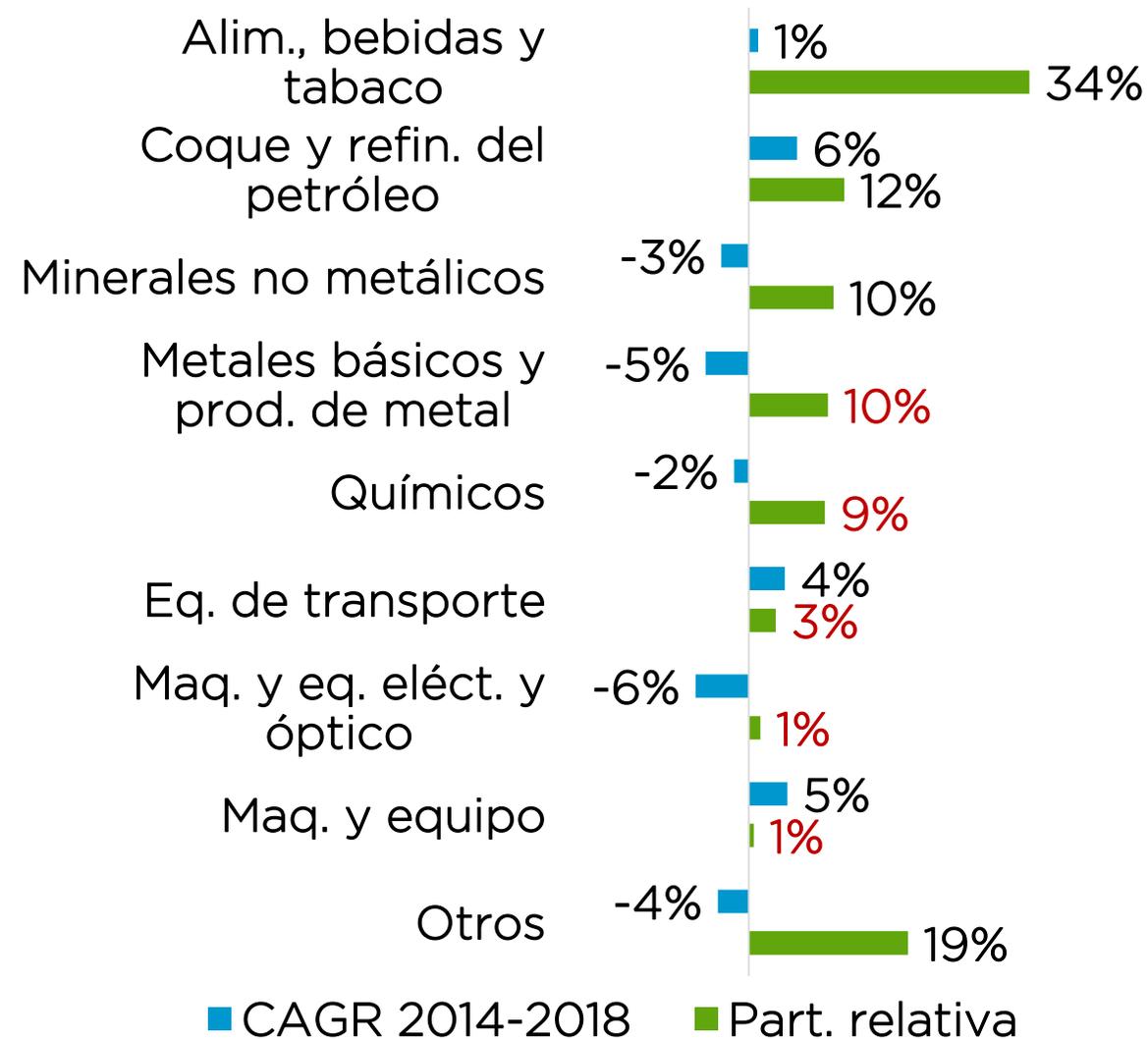
Estructura del PIB de Perú (2018)

- Serv. sociales, públicos, financieros e inmob.
- Comercio, reparación de veh., hosp., transp. y comunic.
- Manufactura
- Construcción
- Agropecuario y silvicultura
- Minería y extracción
- Otros



El sector manufacturero representa un 11% del PIB y cuenta con una importante participación del sector alimentario. Por su parte, los **sectores de interés** representan un 24% del PIB industrial.

Estructura del PIB manufacturero de Perú (2018)



Distribución geográfica de la actividad económica

48%

de la actividad económica de Perú está concentrada en el departamento de Lima

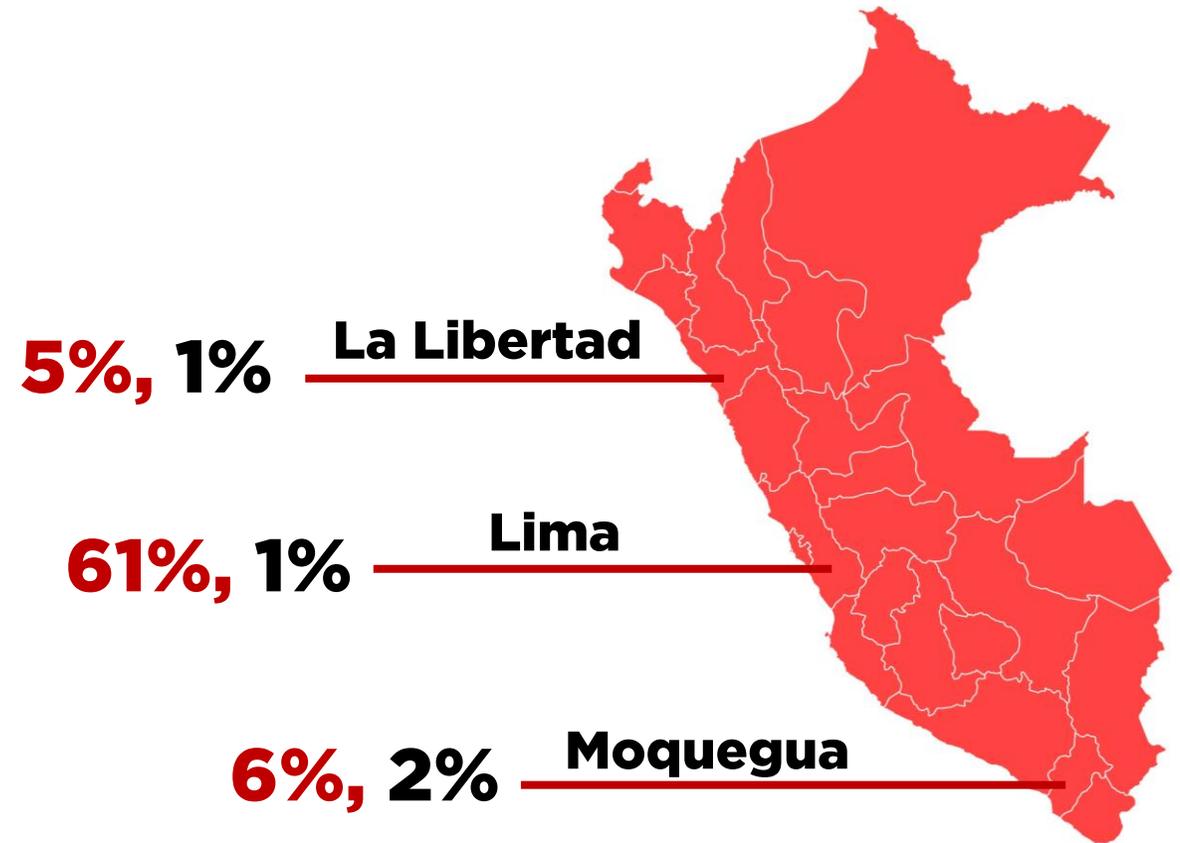
61%

de la actividad industrial está concentrada en el departamento de Lima

La actividad manufacturera está más concentrada en Lima que la actividad económica general, lo cual lo vuelve de mayor interés para relacionarse con cadenas de valor.

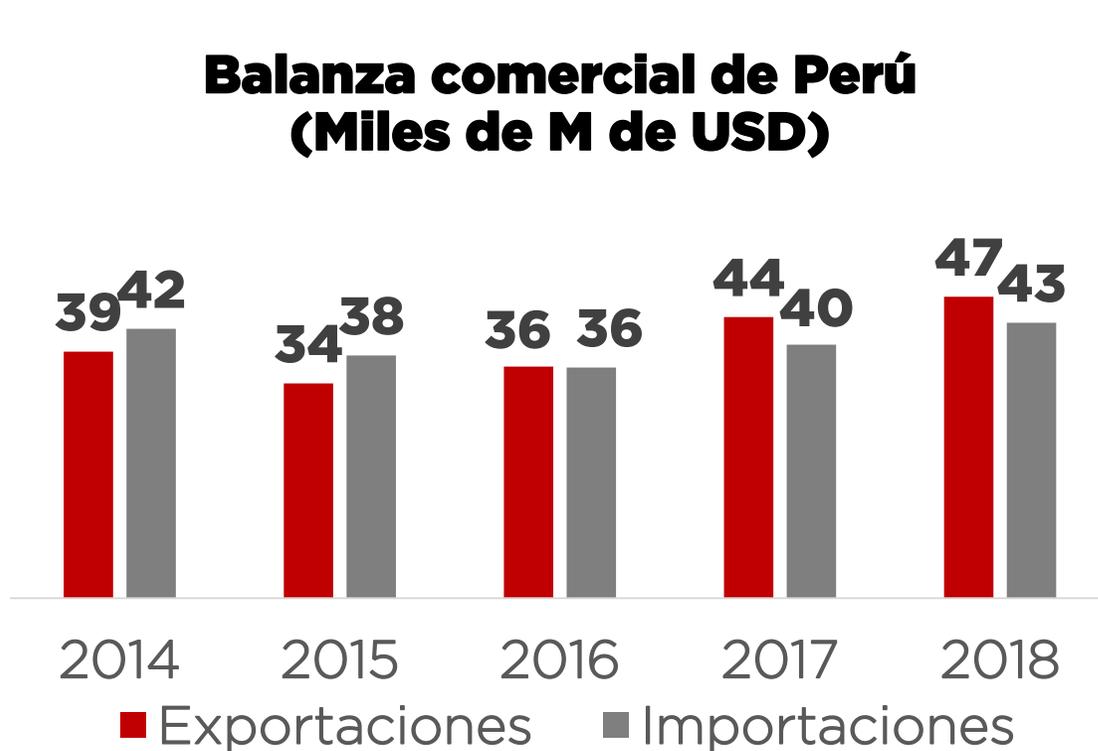
Del PIB industrial, luego de Lima, las mayores concentraciones están en el departamento de Moquegua y La Libertad.

Mapa de Perú según departamentos
(% del PIB industrial y CAGR 2014-2018 del PIB industrial)

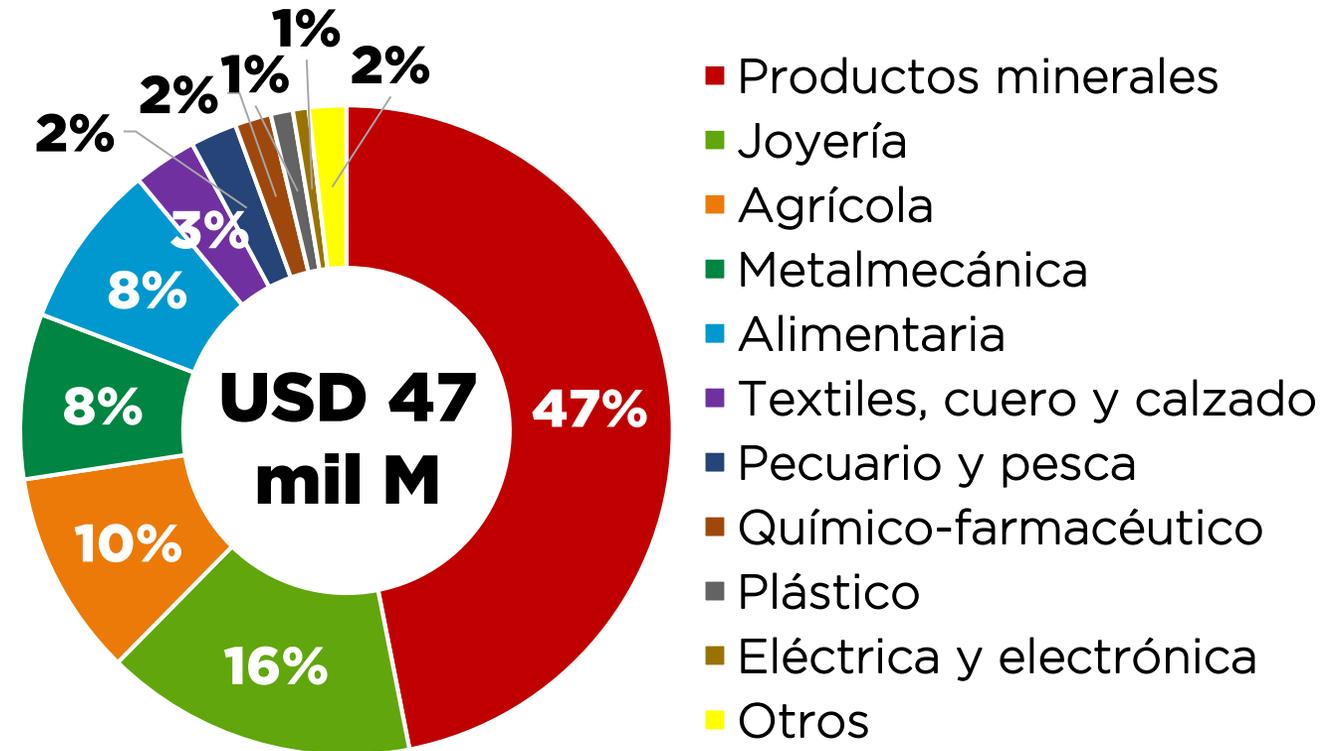


Comercio exterior de Perú

Balanza comercial de Perú (Miles de M de USD)



Exportaciones de Perú según sector en 2018



Las exportaciones dependen en un 63% de productos relacionados con la minería (prod. minerales y joyería). Al excluir este sector, Perú pasa a ser un importador neto.

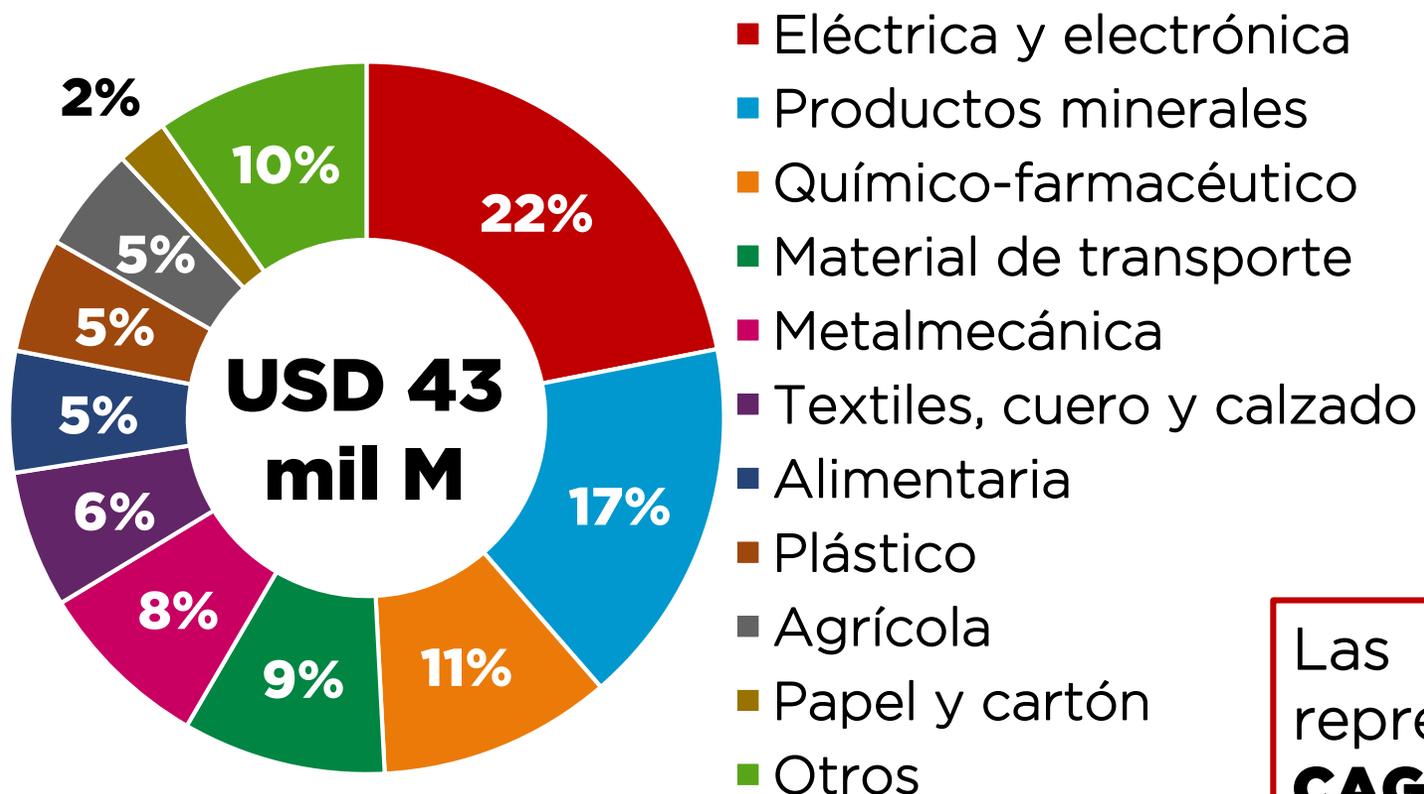
Asia representa alrededor del 45% de sus exportaciones, lo cual representa que es un socio con importante experiencia en mercados asiáticos.

Princ. destinos de exportación

China (28%)
EEUU (17%)
India (17%)

Fuente: TradeMap.

Importaciones de Perú según sector en 2018



Sectores de interés representan un **50%** de las importaciones totales

Princip. orígenes de las import.

China (23%)
EEUU (21%)
Brasil (6%)

Las importaciones desde América Latina representaron un **26%** en 2018, con un **CAGR 2014-2018 de 2%**. Los principales proveedores son Brasil, México y Ecuador.



4. Cadenas de valor de los sectores de interés en Perú

4.1 Aplicaciones de la industria metalmeccánica

Sector de metalmecánica en Perú (2017)

Oferta **USD 8 mil M**
total* (3% del PIB)



148 mil
empleos (1% PEA)



Al menos **136**
empresas grandes (2014)

Demanda intermedia hace referencia a la demanda de bienes para procesos productivos (que tendrán algún proceso de transformación), mientras que demanda final es para la aplicación final del producto (hogares por ejemplo).

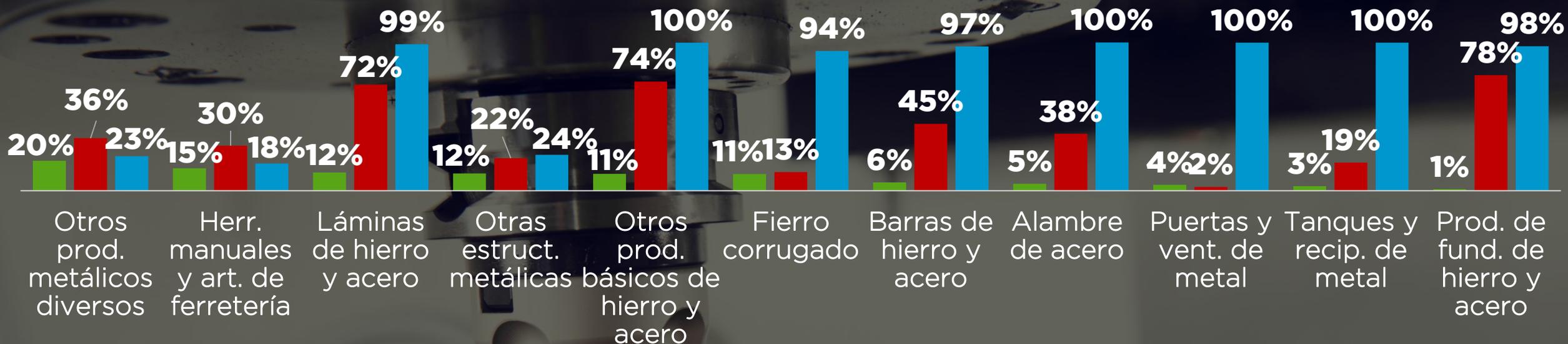
Distribución de la oferta metalmecánica según origen



Utilización de la oferta metalmecánica según tipo de demanda



Oferta de actividades de metalmecánica en Perú (2017)



- Participación en demanda intermedia de metalmecánica
- % importado de la oferta
- % de oferta utilizado en demanda intermedia

Productos con potencial

Láminas de hierro o acero

Alambre de acero

Barras de hierro o acero

Prods. de fund. de hierro o acero*

*Prod. de fundición: tubos, recipientes, manufacturas de alambre y artículos roscados.

Criterios para identificar potencial:

Componente importado relevante

Dirigido a demanda intermedia

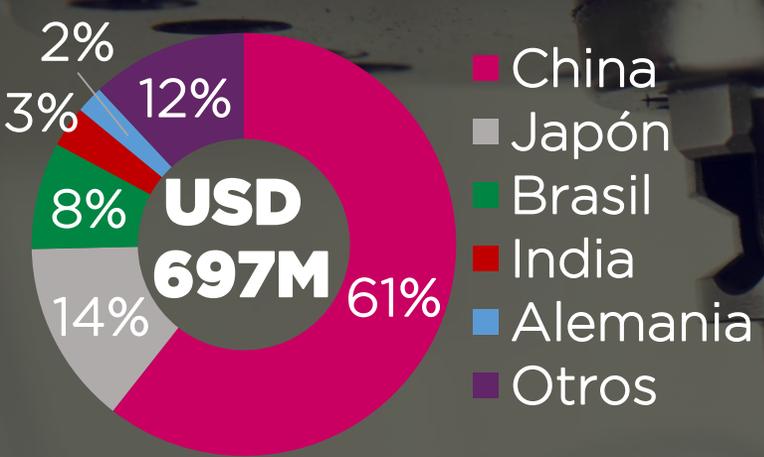
Coincide con la oferta de Costa Rica



Importaciones de productos con potencial en Perú según origen (2018)

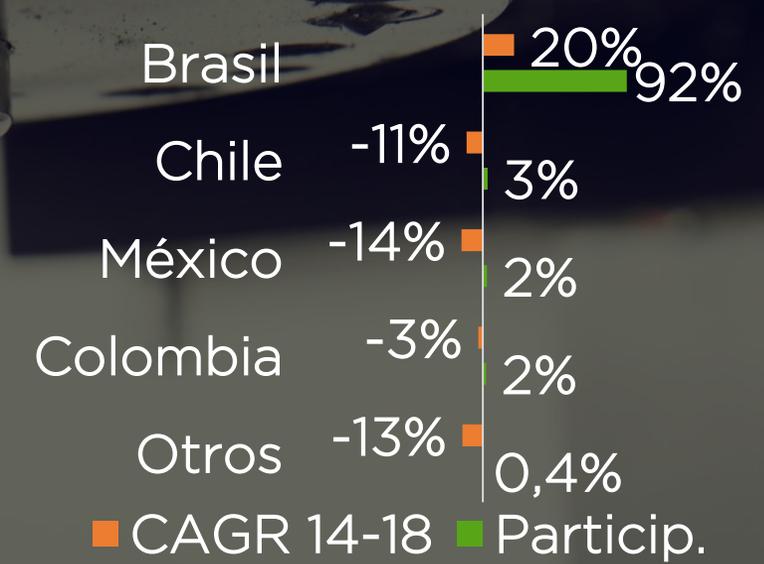
Láminas de hierro y acero

Importaciones mundiales



% importado desde Am. Lat.: 9%
CAGR M de Am. Lat: 2014-2018: 15%

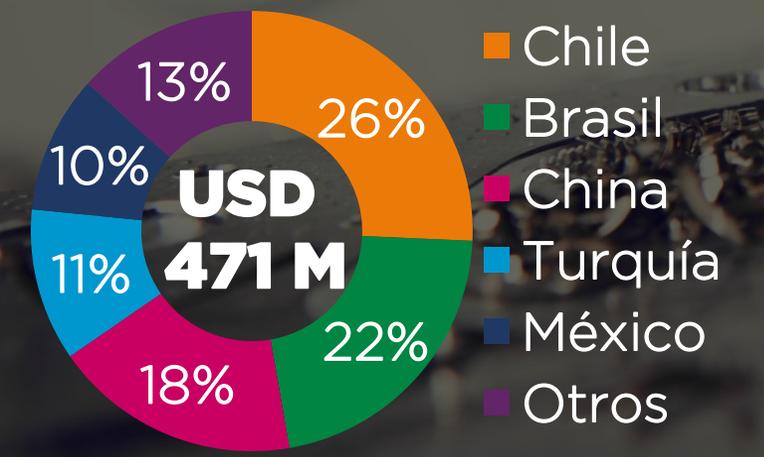
Importaciones desde Am. Lat.



Existen países de Am. Lat. con participación importante, no todos los productos tienen una predominancia asiática.

Barras de hierro y acero

Importaciones mundiales



% importado desde Am. Lat.: 57%
CAGR M de Am. Lat: 2014-2018: 25%

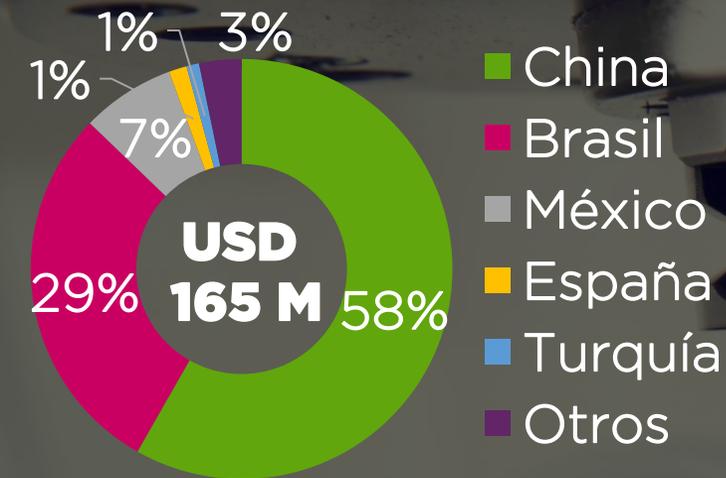
Importaciones desde Am. Lat.



Importaciones de productos con potencial en Perú según origen (2018)

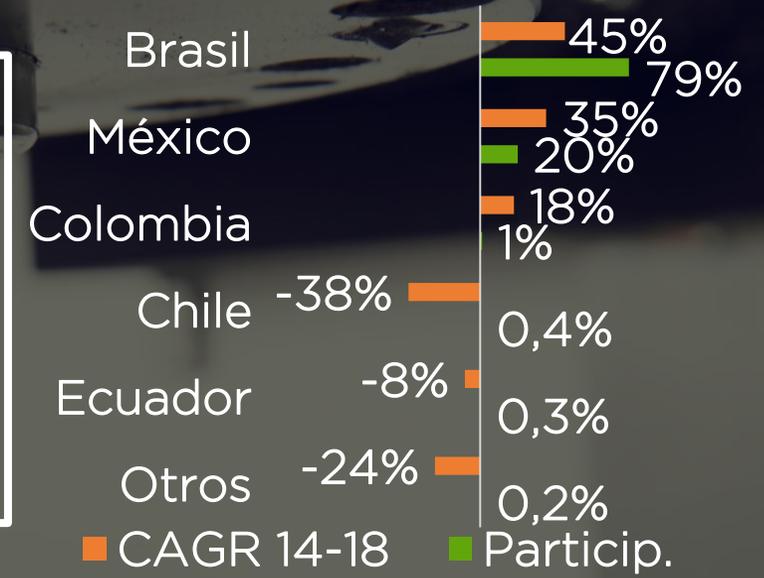
Alambre de acero

Importaciones mundiales



% importado desde Am. Lat.: 37%
CAGR M de Am. Lat: 2014-2018: 37%

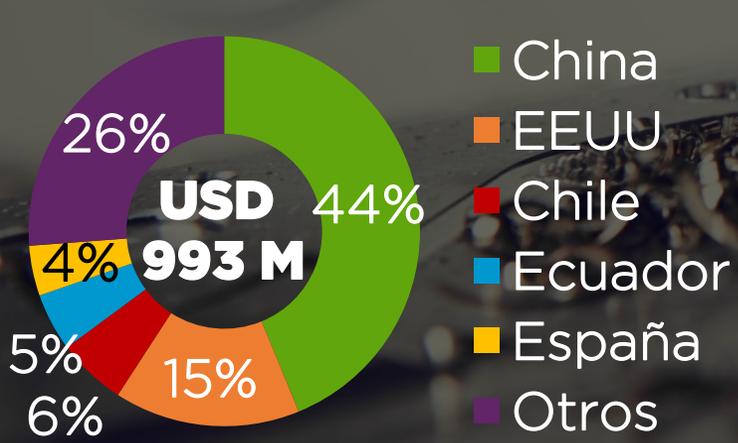
Importaciones desde Am. Lat.



México: importante proveedor, a pesar de tener menos ventaja logística.

Productos de fundición*

Importaciones mundiales



% importado desde Am. Lat.: 17%
CAGR M de Am. Lat: 2014-2018: 1%

Importaciones desde Am. Lat.



Las import. desde Am. Lat. para estos productos han crecido en promedio 37% desde 2014. El interés no está únicamente en Asia.

Principales sectores compradores de los productos con potencial

Valor utilizado de cada producto con potencial en demanda intermedia (DI) en Perú y porcentaje dirigido a sectores compradores (2017)*

DI y sectores compradores Productos con potencial	Total utilizado en DI (millones de USD)	Fabricación de productos metálicos diversos	Fabricación de productos metálicos estructurales	Fabricación de maquinaria y equipo	Construcción de material de transporte	Industria básica de hierro y acero	Fabricación de maquinaria y equipo eléctrico
Láminas	1170	22%	19%	11%	8%	4%	3%
Barras	528	32%	2%	3%	7%	2%	1%
Alambre	444	32%	11%	1%	3%	3%	2%
Prods. de fundición	98	0,3%	2%	30%	3%	4%	7%

Los principales procesos productivos que demandan estos insumos son metalmecánica y fabricación de maquinaria y equipo (tanto general como eléctrico).

Oferta de maquinaria y equipo en Perú

• **Maquinaria para minería:**

- Molinos (incluidos de bola para molienda de minerales)
- Mantos primarios
- Locomotoras mineras
- Palas neumáticas
- Winches de arrastre e izaje
- Carros mineros, celdas de flotación, agitadores, transportadores de fajas de cadenas, etc.

• **Maquinaria para industria del cemento:**

- Martillos
- Rollo triturador

• **Equipo para gas:**

- Montajes electromecánicos para gas natural
- Reguladores de GLP

• **Filtros, bombas y succionadores:**

- Filtros: para trituradoras, turbinas, locomotoras, sistemas de ventilación, aceite, gasolina, etc.
- Bombas y succionadores: centrífugas, de cople magnético, químicos, alta presión, engranaje externas e internas, neumáticas de diafragma, desagüe, etc.

• **Maquinaria para la construcción**

• **Maquinaria para la industria de energía**

• **Maquinaria y equipo para agroindustria**

• **Otros:**

- Tornillos sin fin
- Socket liner
- Bocinas,
- Tazones en acero inoxidable
- Polea plana enjebada
- Polea de 16 canales
- Impulsor inox
- Platos de succión
- Eje piñón
- Piñones helicoidales
- Lavaderos
- Ollas
- Vajilla
- Envases, cilindros, baldes y cuñetes parrilleros
- Tanques
- Tolvas
- Ciclones

Ubicación de las principales empresas de metalmecánica y fabricantes de maquinaria y equipo

74%

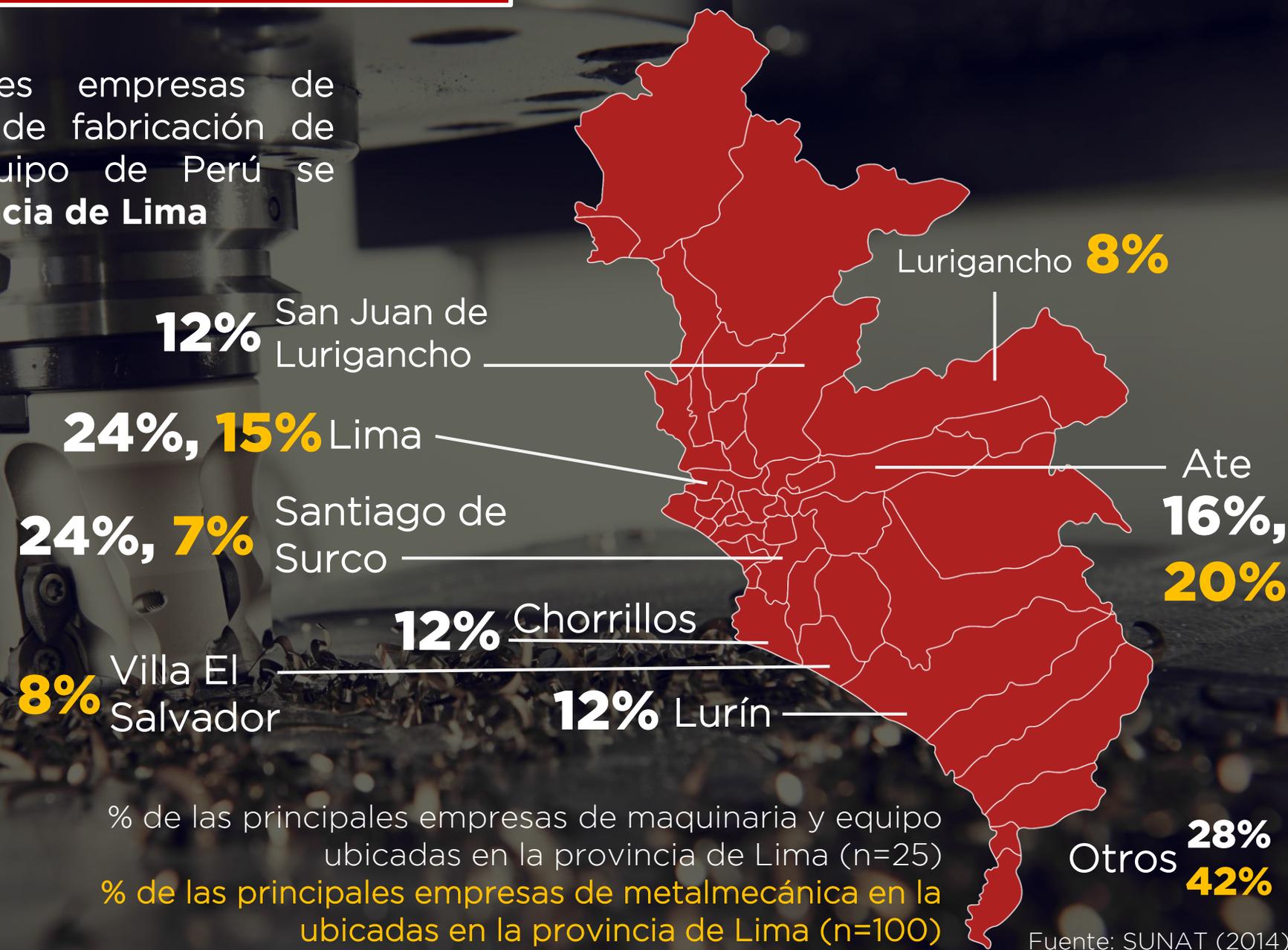
de las principales empresas de metalmecánica y de fabricación de maquinaria y equipo de Perú se ubican en la **provincia de Lima**

n=136 metalmecánica
n=34 fabricación de maq. y eq.

Las empresas de maq. y eq. ubicadas en la provincia de Lima están mayoritariamente ubicadas en el distrito de Lima (24%). Para metalmecánica, el distrito de Ate presenta la mayor concentración (20%).

La información de principales empresas manufactureras y la de principales importadores según producto con potencial puede solicitarse en PROCOMER.

Provincia de Lima: distribución de empresas según distrito (%)



Fuente: SUNAT (2014)



4.2. Aplicaciones de la industria eléctrica y electrónica

Sector de eléctrica y electrónica en Perú (2017)

Oferta total* **USD 11 mil M**
(5% del PIB)

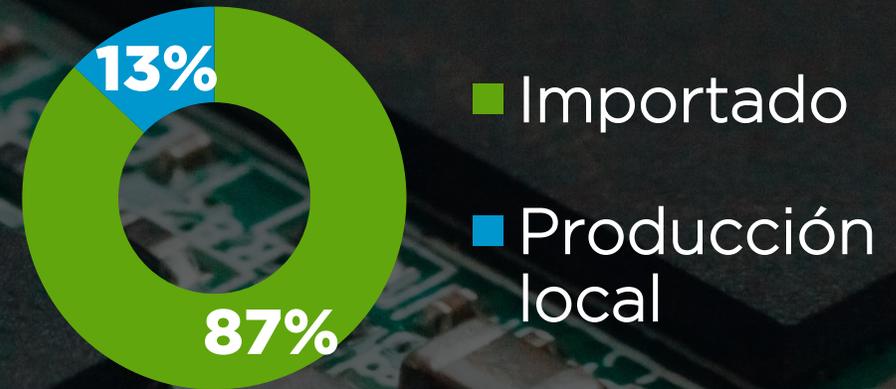


41 mil empleos
(0,2% PEA)

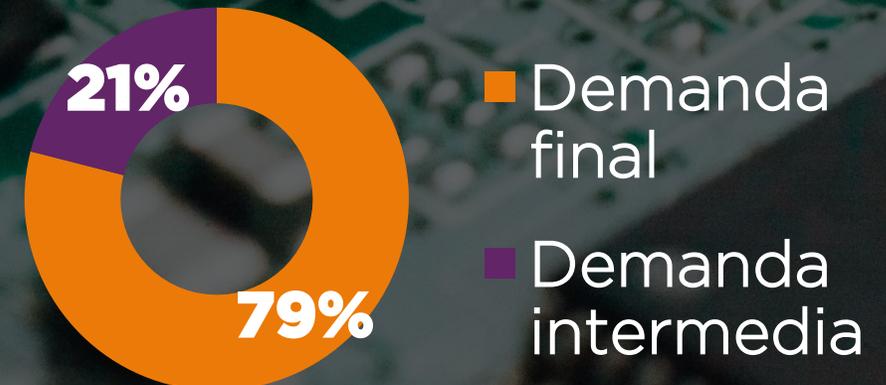


Al menos **35** empresas grandes (2014)

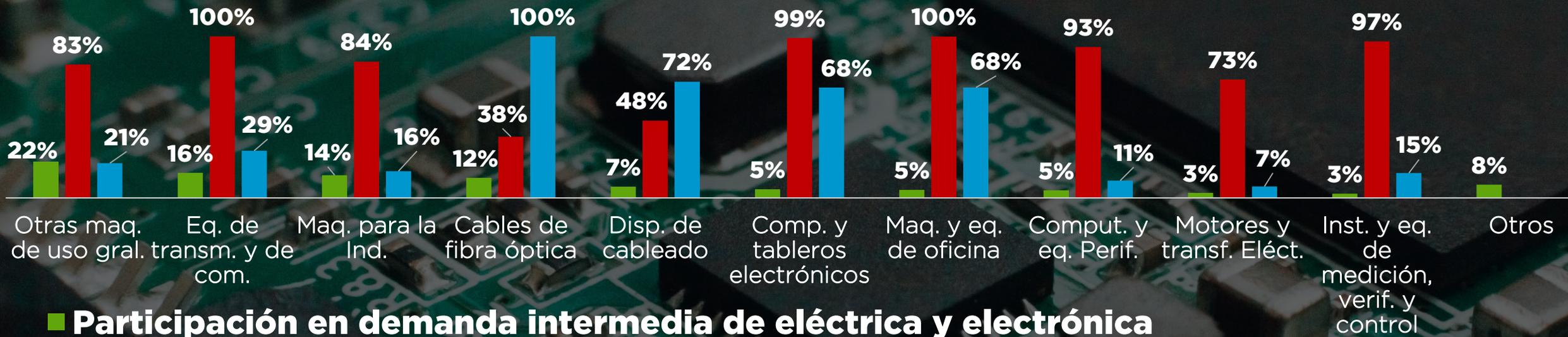
Distribución de la oferta de eléctrica y electrónica según origen



Utilización de la oferta de eléctrica y electrónica según tipo de demanda



Oferta de actividades de eléctrica y electrónica en Perú (2017)



- Participación en demanda intermedia de eléctrica y electrónica
- % importado de la oferta
- % de oferta utilizado en demanda intermedia

Productos con potencial

Cables de fibra óptica

Dispositivos de cableado (cables eléctricos)

Componentes y tableros electrónicos

Instrumentos y equipos de medición, verificación y control



Productos con potencial:

Componente importado relevante

Dirigido a demanda intermedia

Coincide con la oferta de Costa Rica

Importaciones de productos con potencial en Perú según origen (2018)

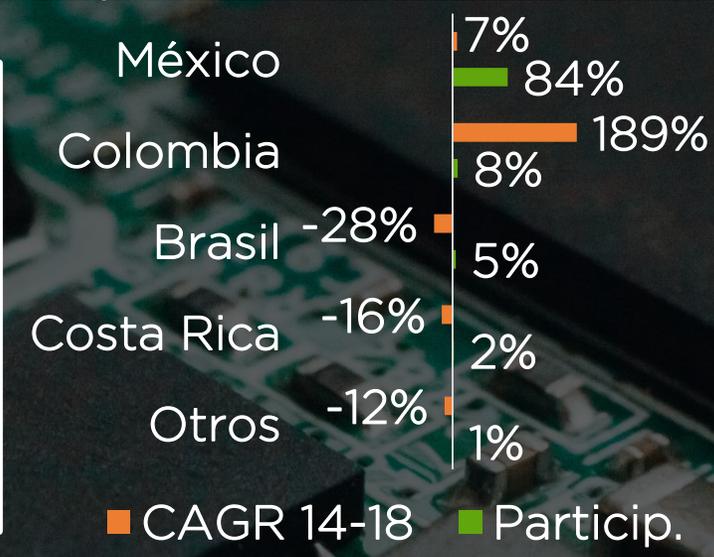
Cables de fibra óptica



% importado desde Am. Lat.: 23%

CAGR M de Am. Lat: 2014-2018: 2%

Importaciones desde Am. Lat.



México, Colombia y Chile aparecen como unos de los principales proveedores a nivel mundial, con crecimientos promedio importantes

Dispositivos de cableado



% importado desde Am. Lat.: 22%

CAGR M de Am. Lat: 2014-2018: 9%

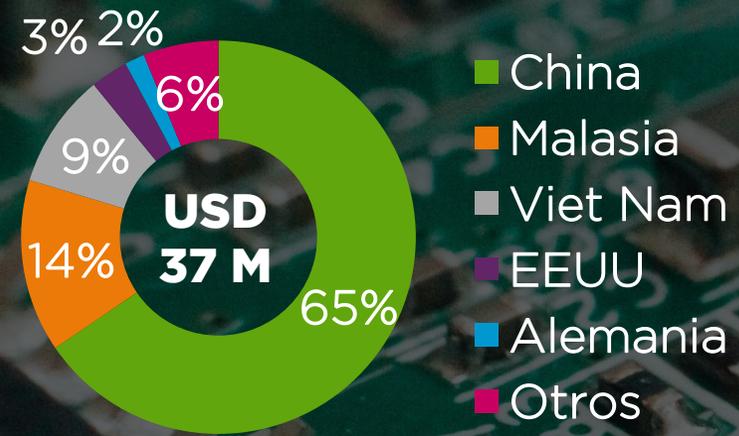
Importaciones desde Am. Lat



Importaciones de productos con potencial en Perú según origen (2018)

Componentes y tableros electrónicos

Importaciones mundiales



% importado desde Am. Lat.: 2%

CAGR M de Am. Lat: 2014-2018: -49%

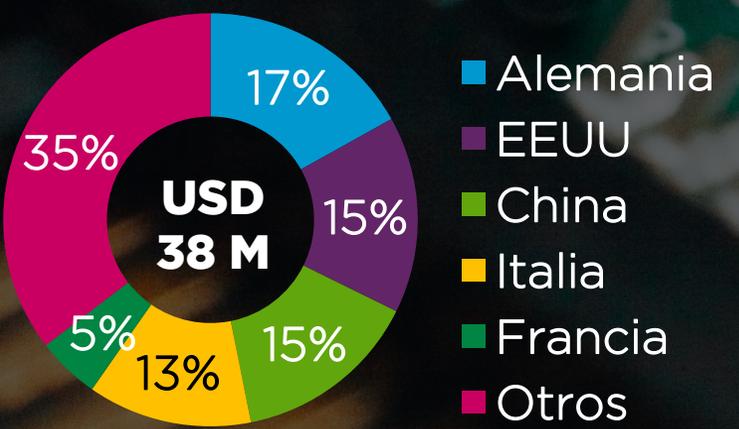
Importaciones desde Am. Lat.



Si bien Costa Rica aparece como uno de los principales proveedores en Am. Lat., sus envíos han disminuido

Instrum. y equipos de medición y control

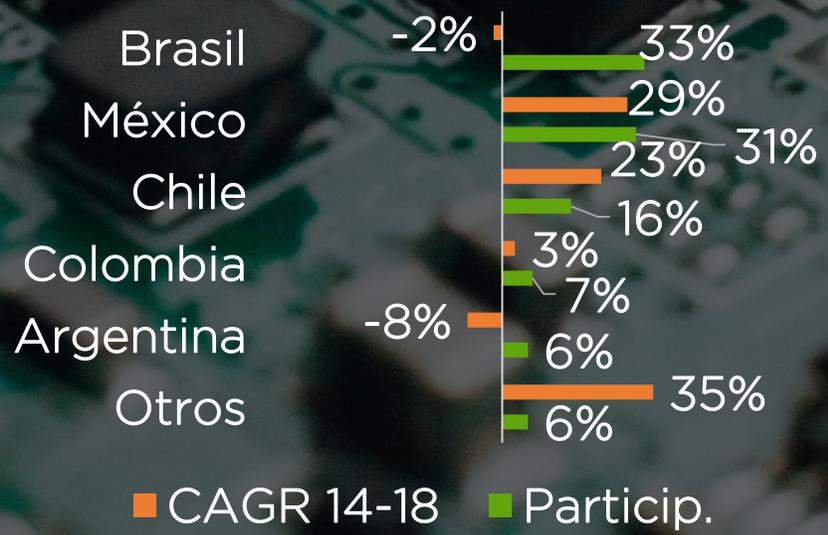
Importaciones mundiales



% importado desde Am. Lat.: 5%

CAGR M de Am. Lat: 2014-2018: 9%

Importaciones desde Am. Lat



Principales sectores compradores de los productos con potencial

Valor utilizado de cada producto con potencial en demanda intermedia (DI) en Perú y porcentaje dirigido a sectores compradores (2017)*

DI y sectores compradores Productos con potencial	Total utilizado en demanda intermedia (millones de USD)	Fabricación de maquinaria y equipo eléctricos	Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos	Fabricación de maquinaria y equipo	Construcción de material de transporte
Cables de fibra óptica	351	2%	0%	0%	1%
Dispositivos de cableado	196	0,3%	0%	0%	0%
Componentes y tableros electrónicos	149	2%	8%	0%	0%
Instrumentos y eq. de medición	71	12%	2%	4%	0%

Los porcentajes bajos se explican con el sector construcción (gran demandante de estos insumos), sin embargo para efectos de cadenas de valor no se valoró. Los principales sectores productivos que demandan los productos con potencial son la fabricación de maquinaria y equipo eléctrico y electrónico.

Oferta de maquinaria y equipo eléctrico en Perú

- Maquinaria eléctrica:
 - Autotransformadores
 - Interruptores de potencia
 - Subestaciones eléctricas
 - Tableros para control y distribución
 - Transformadores de potencia y distribución
 - Estabilizadores.
 - Celdas de MT SM6 en sus diferentes versiones.
 - Subestaciones unitarias.
 - Tableros con relés de protección para subestaciones, de mando, de medición y servicios auxiliares,
 - Paneles de agrupamiento.
 - Instrumentos de medición y transformadores de medida para tableros.
 - Conmutadores de diversos diseños
 - Borneras de conexión
 - Relés multifunción.
- Electrodomésticos:
 - Cocinas a gas.
 - Conservadoras de alimentos.
 - Refrigeradoras.
 - Secadoras de ropa.
 - Lavadoras de ropa.
 - Refrigeradoras comerciales.
 - Enchufes.
 - Interruptores.
 - Llaves de cuchilla.
 - Tomacorrientes
- Otros:
 - Baterías (automotrices, industriales, placas, partes y piezas para baterías)

Ubicación de las principales empresas fabricantes de maquinaria y equipo eléctrico

97%

n=35

de las principales empresas de fabricación de maquinaria y equipo eléctrico de Perú se ubican en la **provincia de Lima**

Las empresas de maquinaria y equipo eléctrico ubicadas en la provincia de Lima están mayoritariamente ubicadas en el distrito de Ate (18%).

La información de principales empresas manufactureras y la de principales importadores según producto con potencial puede solicitarse en PROCOMER.

Fuente: SUNAT (2014).

Provincia de Lima: distribución de empresas según distrito (%)

9% Puente Piedra

12% Los Olivos

15% Lima

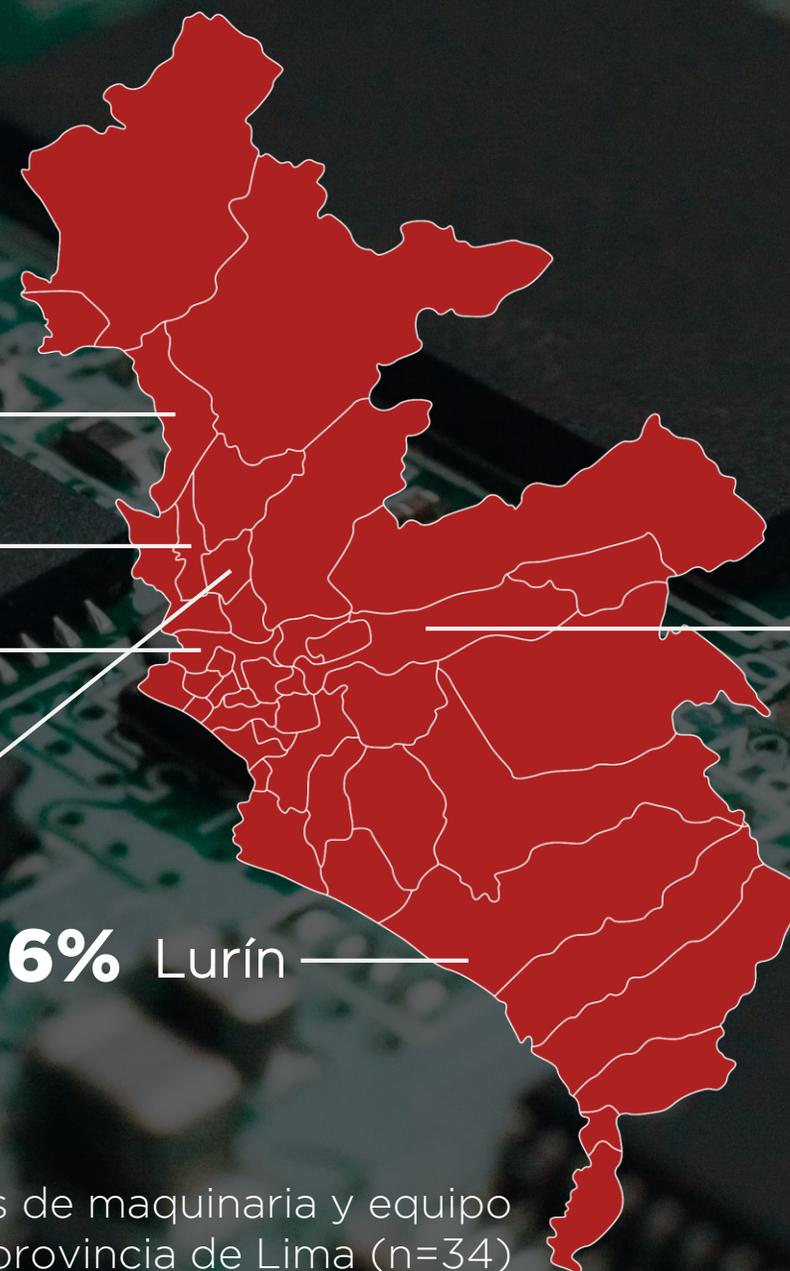
6% Independencia

6% Lurín

Otros **38%**

Ate
18%

% de las principales empresas de maquinaria y equipo ubicadas en la provincia de Lima (n=34)



4.3. Cadena de abastecimiento del sector de material de transporte

Sector de material de transporte en Perú (2017)

Demanda intermedia total **USD 964 M**
(0,5% del PIB)

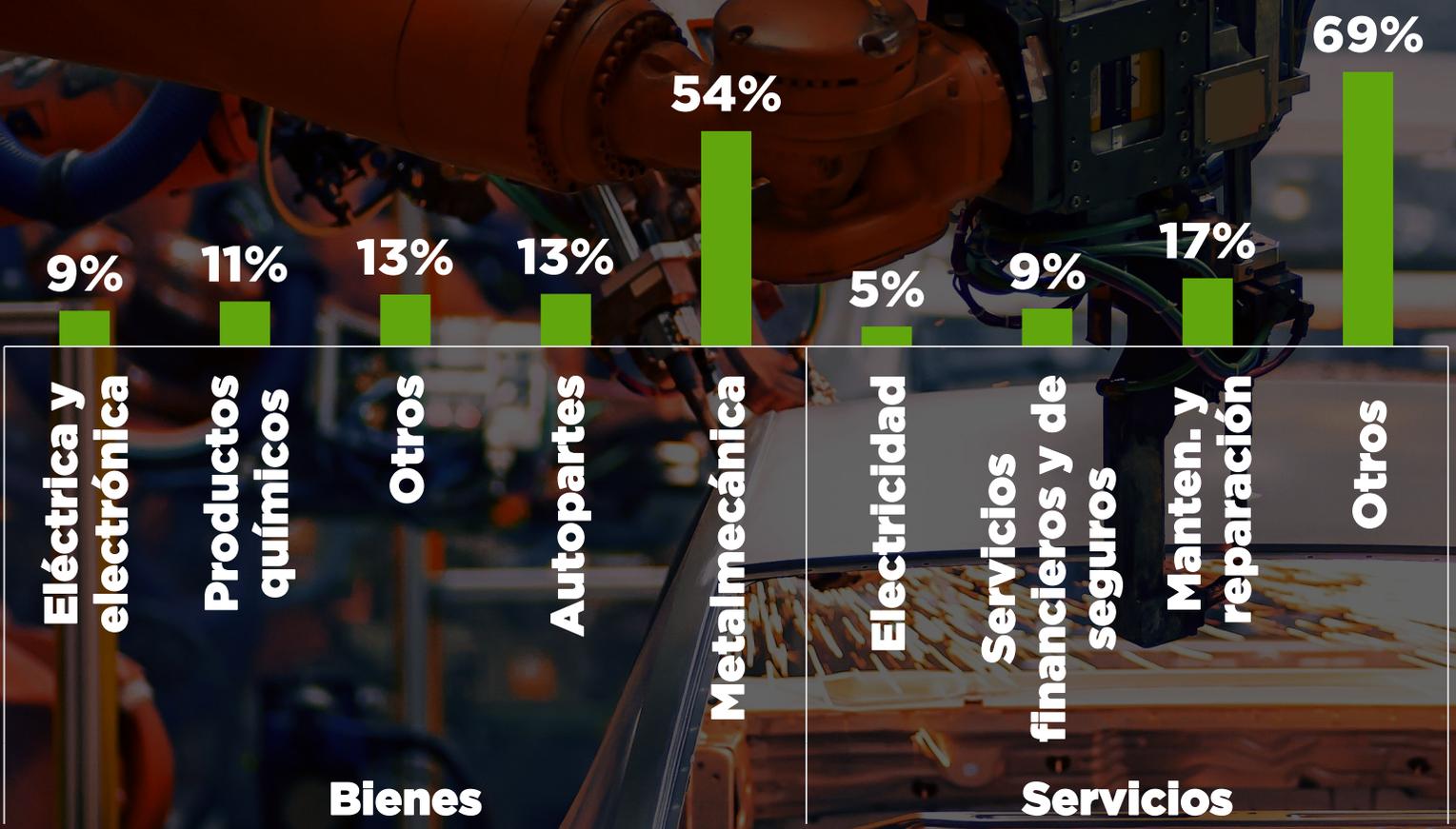
A diferencia de los demás sectores, material de transporte se evalúa “hacia atrás”, con el objetivo de definir cuáles son los insumos con los que el país podría proveer a este sector.

 **29 mil** empleos
(0,2% PEA)

 Al menos **30** empresas grandes (2014)

 **69** act. económicas proveen los procesos productivos de este sector

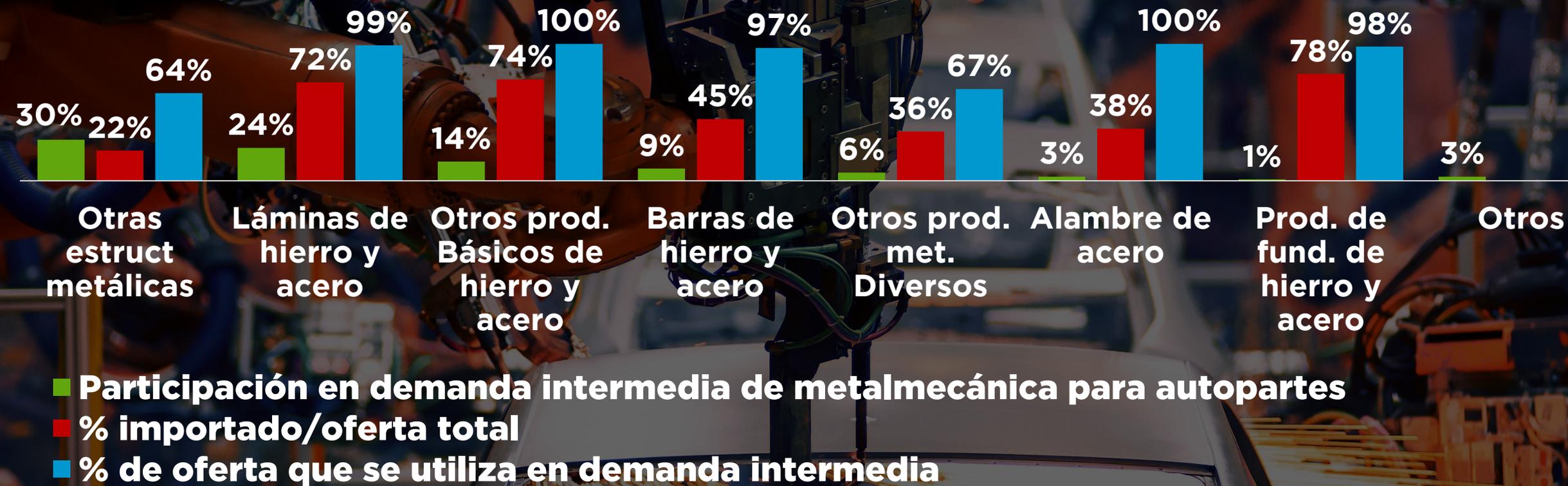
Sectores que abastecen a la actividad de fabricación de material de transporte, 2017 (% del total de bienes y % del total de servicios)



El sector de material de transporte es un importante sector tractor de los categorías en las que Costa Rica cuenta con oferta exportable.

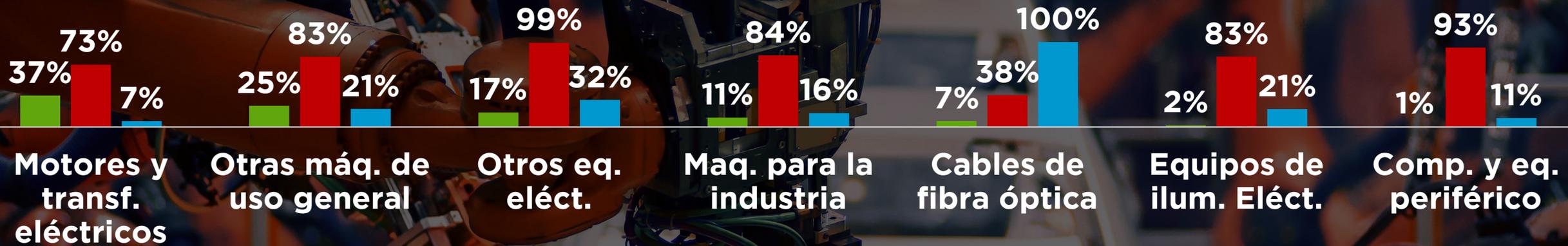
Fuente: INEI (COU 2017)/SUNAT.

Principales productos demandados de metalmecánica por el sector de material de transporte (2017)



Al evaluar los insumos de metalmecánica que requiere el sector de material de transporte en su demanda intermedia, se identifica potencial para láminas de hierro y acero, barras, alambre y productos de fundición; ya evaluados previamente. Es decir, un sector comprador de estos productos con potencial es el de material de transporte.

Principales productos demandados de eléctrica y electrónica por el sector de material de transporte (2017)



- Participación en demanda intermedia de eléctrica y electrónica para autopartes
- % importado/oferta total
- % de oferta que se utiliza en demanda intermedia

Al evaluar los insumos de eléctrica y electrónica, el producto que demanda el sector de material de transporte es "cables de fibra óptica", previamente analizado.

Oferta de material de transporte en Perú

- Fabricación y comercialización de buses (omnibuses).
- Carrocerías para buses.
- Carrocería para furgones
- Carrocería para cisternas.
- Juegos de empaquetaduras de motor.
- Juntas metaloplásticas.
- Retenes.
- Guardapolvos de juntas homocinética.
- Fabricación de planchas de corcho y caucho.
- O'rings.
- Copas de freno.
- Autopartes, piezas y partes de bicicletas.

Ubicación de las principales empresas fabricantes de material de transporte

50% de las principales empresas fabricantes de material de transporte se ubican en la provincia de Lima.

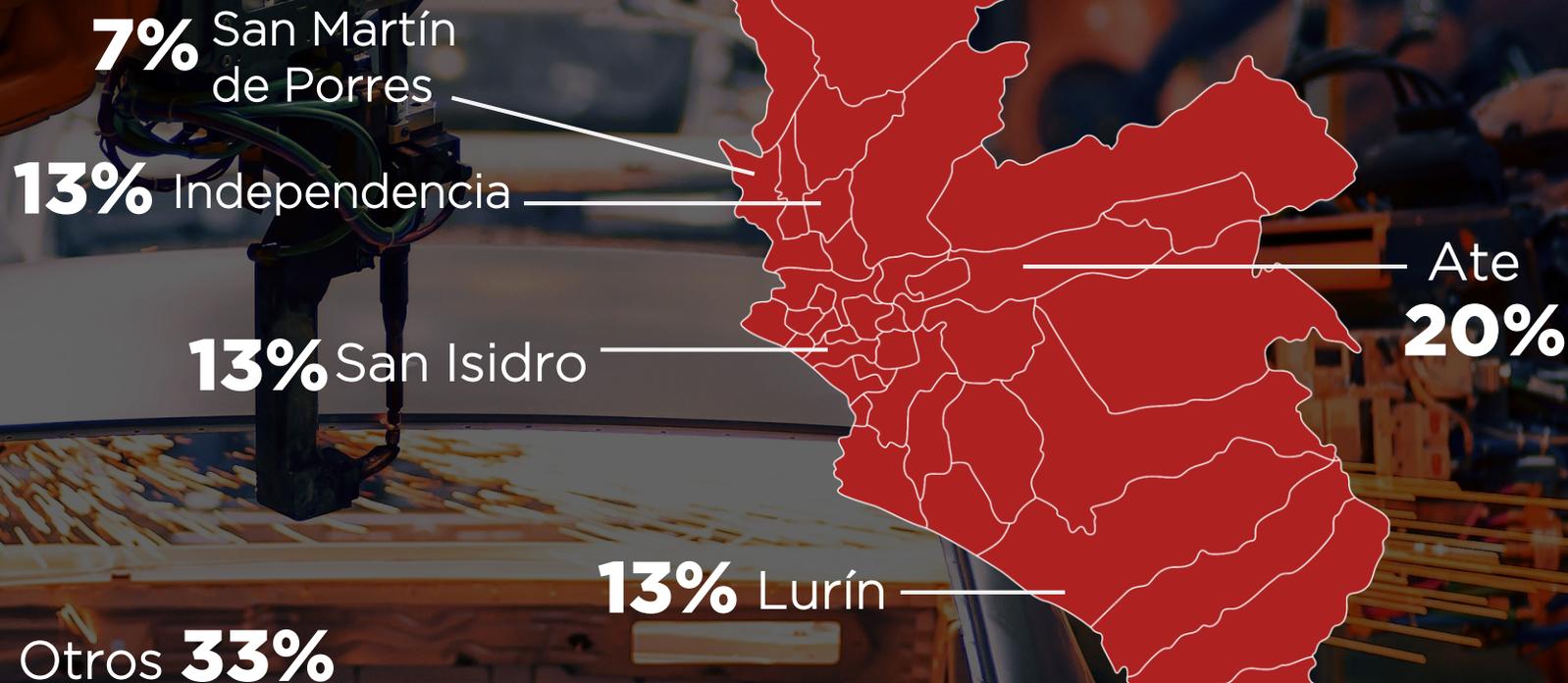
n=30

Las empresas de material de transporte de la provincia de Lima están mayoritariamente ubicadas en Ate (20%).

La información de principales empresas manufactureras y la de principales importadores según producto con potencial puede solicitarse en PROCOMER.

Fuente: SUNAT (2014).

Provincia de Lima: distribución de empresas según distrito (%)



% de las principales empresas fabricantes de material de transporte ubicadas en la provincia de Lima (n=15)



4.4. Aplicaciones de la industria de químicos de limpieza

Sector de químicos de limpieza en Perú (2017)

Oferta total* **USD 1190 M**
(1% del PIB)



44 mil
empleos (0,3% PEA)

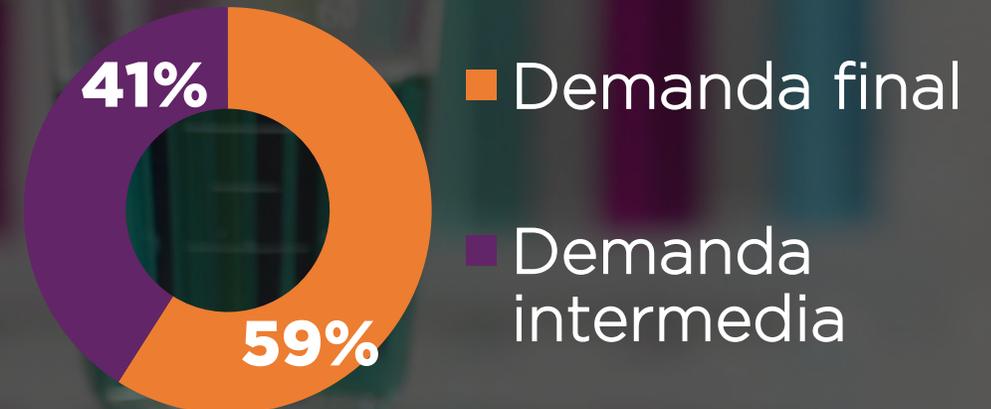


Al menos **11**
empresas grandes (2014)

Distribución de la oferta de químicos de limpieza según origen



Utilización de la oferta de químicos de limpieza según tipo de demanda



Oferta de químicos de limpieza en Perú (2017)



- Participación en demanda intermedia de químicos de limpieza
- % importado del total de la oferta
- % de oferta total utilizado en demanda intermedia

Productos con potencial:

- Componente importado relevante
- Dirigido a demanda intermedia
- Coincide con la oferta de Costa Rica



Productos con potencial

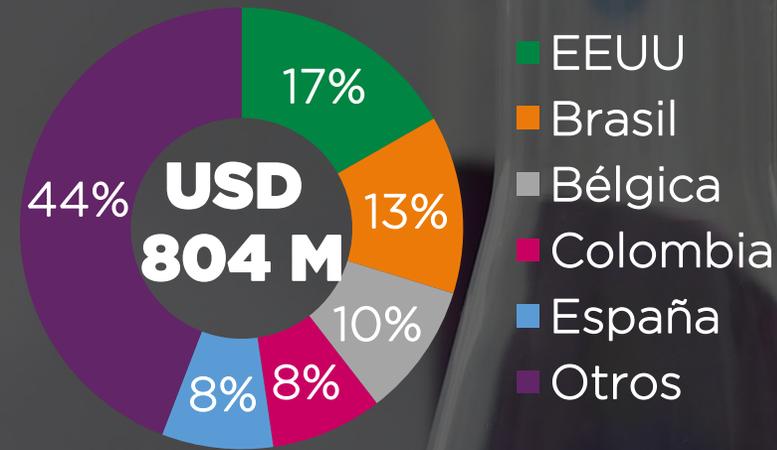
Desinfectantes

Jabón, detergentes y preparados para lavar y limpiar

Importaciones de productos con potencial en Perú según origen (2018)

Desinfectantes (excluye agroquímicos)

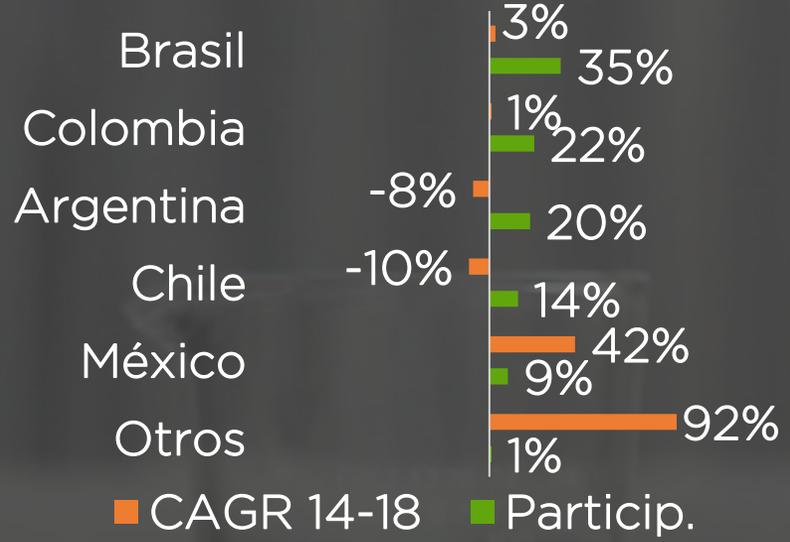
Importaciones mundiales



% importado desde Am. Lat.: 38%

CAGR M de Am. Lat: 2014-2018: -1%

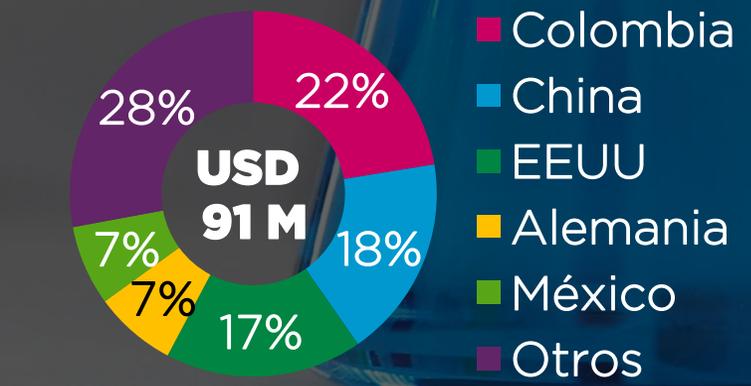
Importaciones desde Am. Lat.



Proveedores de América Latina tienen una mayor participación en esta categoría. Igualmente, destaca México a pesar de contar con menor ventaja logística que Costa Rica.

Jabones, detergentes y preparados p/ lavar

Importaciones mundiales



% importado desde Am. Lat.: 40%

CAGR M de Am. Lat: 2014-2018: 3%

Importaciones desde Am. Lat



Principales sectores compradores de los productos con potencial

Valor utilizado de cada producto con potencial en demanda intermedia (DI) en Perú y porcentaje dirigido a sectores compradores (2017)

DI y sectores compradores Productos con potencial	Total utilizado en DI (millones de USD)	Fabricación de productos de limpieza	Servicios de limpieza	Canal institucional	Hoteles y restaurantes	Industria alimentaria
Jabón, detergentes y preparados p/limpiar	413	12%	9%	9%	14%	0,2%
Desinfectantes	312*	0%	7%	3%	0,5%	1%

Uno de los principales compradores es el de fabricación de productos de limpieza, lo cual sugiere una oportunidad de colocar productos concentrados (con eventuales ahorros logísticos por volumen). Destacan también sectores que coinciden con los tipos de clientes de la oferta exportable, como canal institucional (admin. Pública, hospitales, etc.), hotelería e industria alimentaria.

Principales sectores compradores de los productos con potencial

Valor utilizado de cada producto con potencial en demanda intermedia (DI) en Perú y porcentaje dirigido a sectores compradores (2017)

DI y sectores compradores	Total utilizado en DI (millones de USD)	Canal institucional	Industria Alimentaria	Construcción de material de transporte	Farmacéuticos y medicamentos
Productos con potencial					
Servicios de limpieza	739	40%	2%	0,7%	0,2%

La importante participación de servicios de limpieza como comprador de químicos de limpieza refleja que es una figura relevante para acceder a otros sectores, sobre todo el canal institucional. Los demás sectores que provee también tienen relación con la oferta exportable (limpiadores para el sector automotriz y de línea clínica).

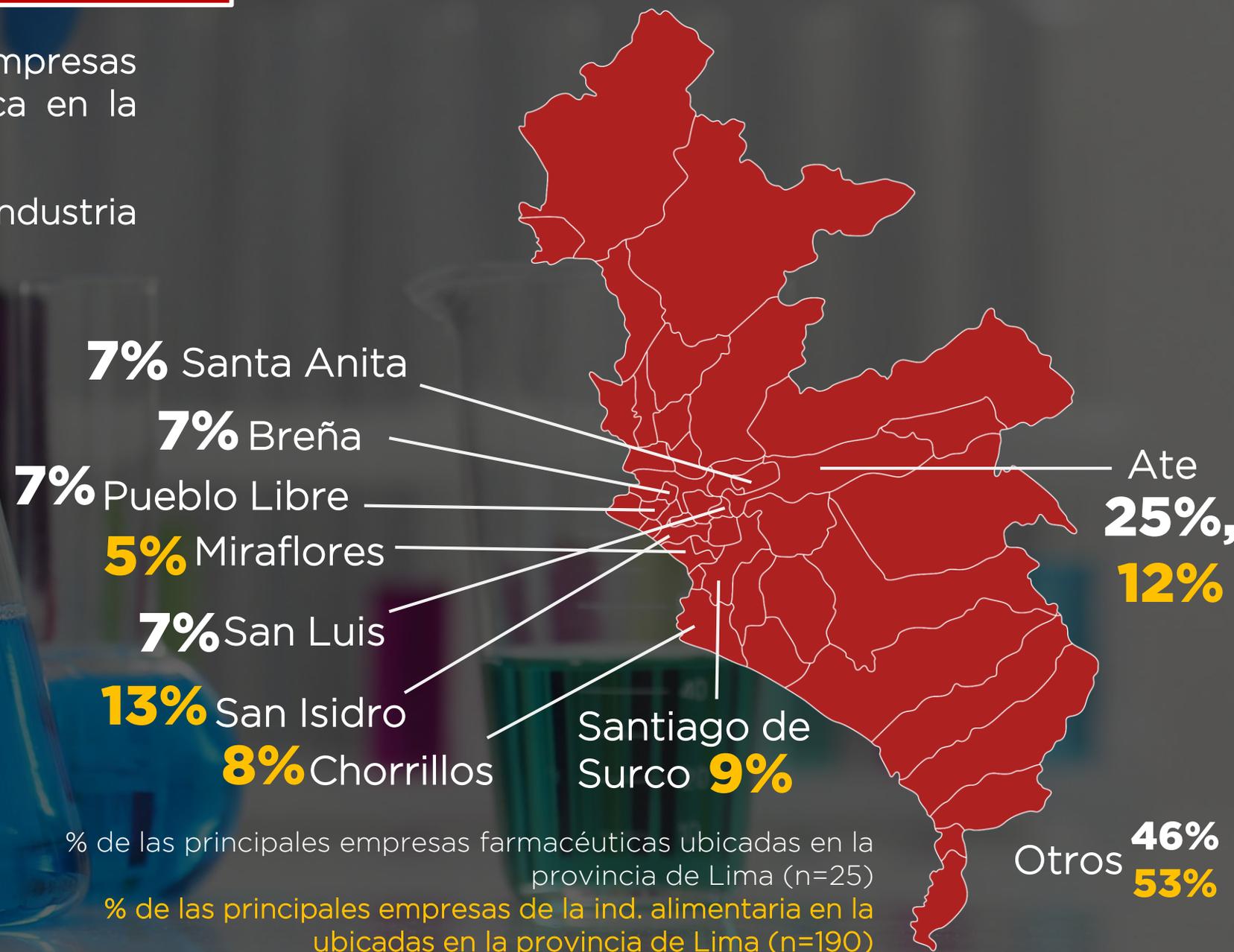
Ubicación de las principales empresas farmacéuticas y de la industria alimentaria

90% de las principales empresas farmacéuticas se ubica en la provincia de Lima.
n=31

60% para empresas de la industria alimentaria.
n=319

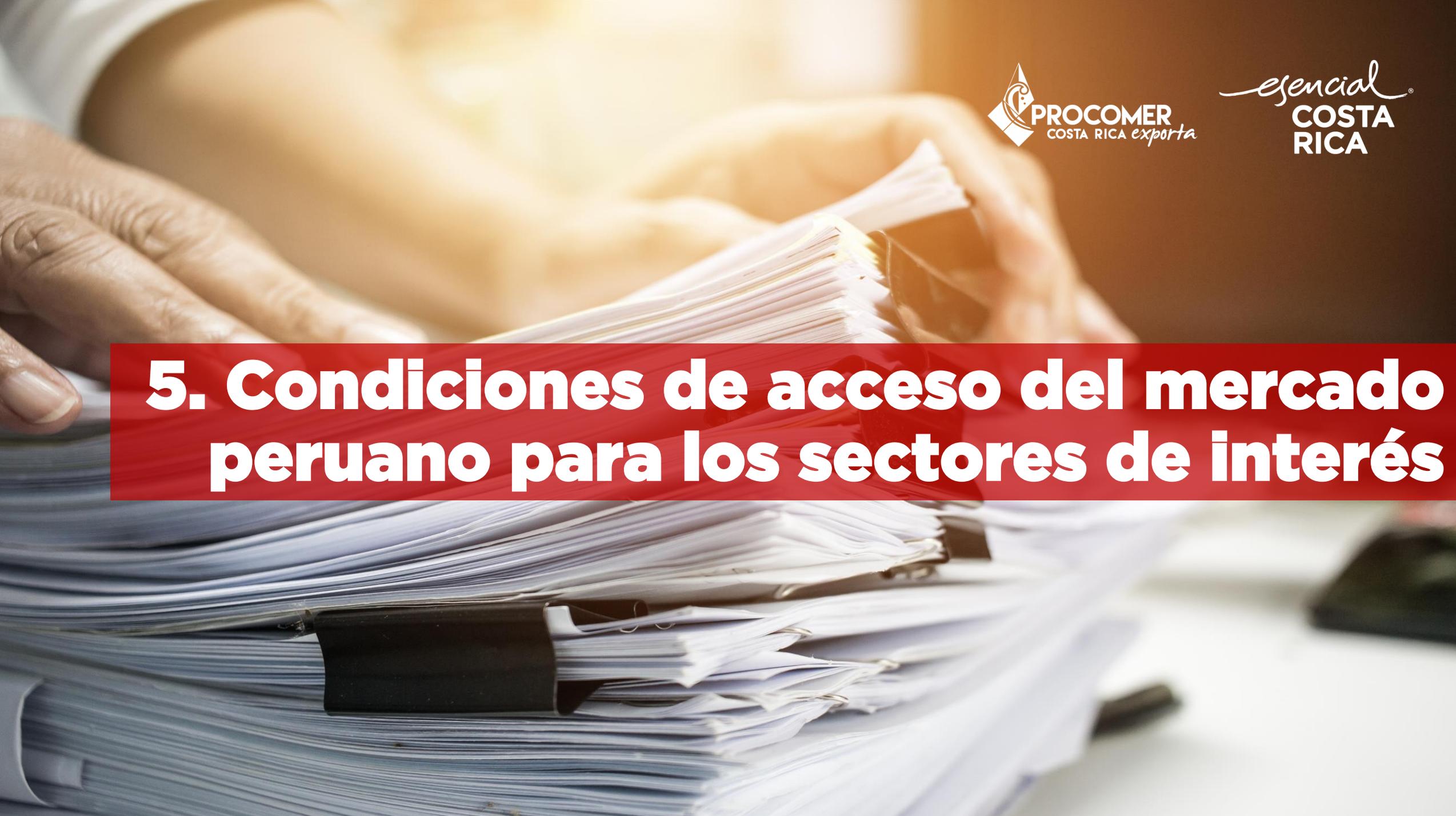
Las principales empresas farmacéuticas de la provincia de Lima están más concentradas en el distrito de Ate (25%). Para las de la industria alimentaria, esto sucede en el distrito de San Isidro.

Provincia de Lima: distribución de empresas según distrito (%)



% de las principales empresas farmacéuticas ubicadas en la provincia de Lima (n=25)

% de las principales empresas de la ind. alimentaria en la ubicadas en la provincia de Lima (n=190)



5. Condiciones de acceso del mercado peruano para los sectores de interés

Instituciones encargadas



Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria.

- Instituciones relacionadas con permisos de importación para los productos de interés:



PERÚ

Ministerio
de Salud

Registro de productos de
interés sanitario



PERÚ

Ministerio
de la Producción

Reglamentos Técnicos

Requisitos arancelarios

- Costa Rica y Perú cuentan con Tratado de Libre Comercio desde 2013.
- La mayoría de productos no pagan aranceles.
- Los que pagan, son bajos, entre 2,7% y 4,8% (entre 1,5% y 6% para NMF).
- Si al producto exportado no se le confiriera origen costarricense, le aplicaría el arancel NMF.

Producto	Arancel Perú en 2019 (TLC CR-Perú)	Arancel NMF*
Laminados	0%	0%
Barras	0%	0%
Alambre	0%	0%
Productos de fundición	0%, 2,7%, 3,75%, 4,8%	0%, 6%
Cables de fibra óptica	0%	0%
Cables eléctricos	0%	0%, 1,5%, 3%
Componentes y tableros electrónicos	0%	0%
Equipo de medición	0%	0%
Desinfectantes	0%	0%
Jabón y detergentes	0%, 2,7%	0%, 6%

Proceso de búsqueda de requisitos para mercancías restringidas



Mercancías con acceso restringido: aquellas que requieren permisos especiales para su importación.

• Pasos:

- 1. Acceder a buscador de SUNAT** para conocer las diferentes instituciones relacionadas con las mercancías restringidas: <http://www.aduanet.gob.pe/servlet/AICONSMrestri>
- 2. Elegir entidades** relacionadas con productos a exportar: DIGESA y DIGEMID (Ministerio de Salud) y Dirección de Regulación (Ministerio de la Producción).
- 3. La sub-entidad determina si se relaciona con productos a exportar.** Ejemplo: al escoger institución DIGESA (MINSA), una de sus sub-entidades es “desinfectantes y plaguicidas para uso doméstico o salud pública”.
- 4. Al seleccionar buscar**, indicará las partidas que tienen acceso restringido.
- 5. Si las subpartidas de interés están incluidas en el listado**, debe buscarse el **“Texto Único de Procedimiento Administrativo (TUPA)”** del trámite de interés en la institución respectiva, el cual incluye el procedimiento, costo y plazo de respuesta del trámite.

Eléctrica y electrónica

- [Reglamento técnico \(DS-013-2016\)](#) para conductores eléctricos de cobre, el cual es de cumplimiento obligatorio tanto para productos locales como importados.
- **Plazo, costo y vigencia:** 8 días, no tiene costo y su vigencia es de 1 año (los documentos que verifiquen el cumplimiento deben tener más de 1 año de vigencia, sino la constancia puede emitirse por menor plazo).
- **Procedimiento:** Constancia de cumplimiento de reglamento técnico (RT). Digital, el importador lo solicita a través del sistema de Ventanilla Única de Comercio Exterior de Perú, con un listado de los productos que debe indicar la empresa fabricante, tipo o designación del producto, marca y modelo. Adicionalmente debe incorporarse el certificado de conformidad o cumplimiento del producto, según lo establecido en el Reglamento Técnico correspondiente.
- **Dirección encargada:** Dirección de Ordenamiento de Productos Industriales y Fiscalizados del Ministerio de Producción de Perú.

Metalmecánica

- **No se identificaron RT o permisos de importación** para los productos de interés de metalmecánica.

Requisitos no arancelarios



Químicos de limpieza

- El trámite será ante dependencias distintas, según el tipo de producto:

Dirección General de Medicamentos, Insumos y Drogas (DIGEMID) del Ministerio de Salud	Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA) del Ministerio de Salud	SUNAT
<p>Productos de las subpartidas</p> <ul style="list-style-type: none">3808.94: para esterilización o limpieza de productos médicos.3401.19: que sean jabones de lavar ropa en barras o similares.3401.20: que sean jabones en otras formas (líquidos, escamas, etc.).	<p>Productos de la subpartida</p> <ul style="list-style-type: none">3808.94: desinfectantes de uso doméstico, industrial y en salud pública.	<p>Productos de las subpartidas</p> <ul style="list-style-type: none">3808.94 y 3810.10: con insumos químicos como mercurio, cianuro de sodio o de potasio o con ácido sulfúrico con concentración mayor al 10%.3402.90: con carbonato de sodio en una concentración mayor al 30%.

Requisitos no arancelarios



Químicos de limpieza para productos médicos

- Normativa: [DS-016-2011-SA](#). **Reglamento para el Registro, Control y Vigilancia Sanitaria de Productos Farmacéuticos, Dispositivos Médicos y Productos Sanitarios del 27/07/2011.**
- Químicos destinados a desinfectar equipo médico previo a su esterilización (punto final) se clasifican como tipo II, en función del riesgo. Para los que estén orientados a esterilizar, se consideran clase III, mayor riesgo.
- **Plazo, costo y vigencia:** Plazo de resolución es de 120 días, costo de USD 585 aprox. y vigencia de 5 años. Trámite sería “Inscripción o Reinscripción en el Registro Sanitario de Dispositivos Médicos de la Clase III (de alto riesgo)” ([TUPA](#)).
- **Procedimiento:** Solicitud en VUCE (con código de pago bancario), certificado de libre comercialización emitido por autoridad competente en país de origen, certificado de BPM del fabricante, informe técnico del dispositivo médico, estudios técnicos y comprobaciones analíticas, entre otros.

Requisitos no arancelarios



Jabones para lavar ropa en barras u otras presentaciones

- **Productos de las subpartidas 3401.19 y 3401.20** (jabones destinados a lavar ropa en barras, panes o piezas troqueladas o moldeadas o jabones en otras formas -líquidas, escamas, etc.-) le corresponde el **trámite de notificación sanitaria obligatoria de productos de higiene doméstica y productos absorbentes de higiene personal**.
- La notificación sanitaria se aprueba automáticamente y tienen un costo aprox. de USD 421 ([TUPA](#))
- **Requisitos:** Solicitud en VUCE, fórmula cuali-cuantitativa básica y secundaria con nombre genérico y nomenclatura IUPAC, especificaciones organolépticas y fisicoquímicas del producto, material del envase primario y secundario (cuando corresponda), entre otros.

Requisitos no arancelarios



Desinfectantes de uso doméstico, industrial y en salud pública

- Productos de las subpartidas 3808.94 destinados a este uso.
- **Trámite:** Autorización para la Importación de Desinfectantes y Plaguicidas de uso doméstico, industrial y en salud pública no destinados al comercio.
- **Costo y plazo:** Tiene un costo de USD 327 y el plazo de respuesta es de 20 días hábiles ([TUPA](#)). Adicionalmente, se ofrece un [manual](#) para hacer este trámite en VUCE. El manual para la obtención de este permiso a través de VUCE se encuentra aquí
- **Requisitos:** solicitud en VUCE, informe técnico emitido y firmado por el asesor técnico de la empresa importadora, hoja de seguridad del producto formulado (emitido por el fabricante y firmado por el asesor técnico de la empresa), declaración del importador, entre otros.

Requisitos no arancelarios



Productos químicos con insumos fiscalizados

- **Productos químicos que tengan como insumo** mercurio, cianuro de sodio o cianuro de potasio, así como los que contengan concentración de ácido sulfúrico en una concentración superior al 10%, que contengan carbonato de sodio en una concentración de más del 30%.
- Las empresas importadoras deben realizar una **inscripción en el registro para el control de bienes fiscalizados**, entre cuyos requisitos destacan algunos relacionados con el proceso de fabricación del producto.
- Revisar [enlace](#) con los formularios a completar por parte del importador.
- No tiene costo y el plazo de resolución es de 30 días hábiles.

A photograph of three business professionals in an office setting. In the foreground, two people are shaking hands, one wearing a white shirt and the other a dark blue blazer. In the background, a woman with glasses and a blue shirt is smiling. A red banner with white text is overlaid on the center of the image.

6. Requisitos corporativos

Información obtenida mediante reuniones en Perú con asociaciones gremiales, instituciones públicas y empresas.

Certificaciones

- Para metalmecánica, eléctrica y electrónica, si están relacionados con **dispositivos de seguridad, sí son requisito.**
- En **químicos de limpieza de grado clínico o médico** sí son determinantes.
- Para el **resto de casos no es determinante** a la hora de establecer un proveedor, aunque sí brinda una ventaja a la hora de competir.

Documentación previa

- Evalúan legalidad, cumplimiento regulatorio (**empresa formalmente constituida**) y experiencia en mercado.
- **Dependiendo de especialización del sector** (como químicos de limpieza para productos médicos) **pueden solicitar estados financieros.**
- **Pronta disponibilidad y actualización de documentos de los productos (fichas técnicas, hojas de seguridad, etc.),** sobre todo en productos químicos por los requisitos de ingreso.

Volúmenes

- **No es una barrera de entrada para negociar.** No todos los insumos que compran del exterior los adquieren en grandes volúmenes; por lo que puede ser parte de la negociación
- Dentro del volumen que ellos solicitan suelen incorporar **stock de seguridad.**

Procesos y tiempos de validación

- Tiempo de validación: **1-3 meses, los más extensos son del sector químico (6 meses-1 año)**, sobre todo por las pruebas de estabilidad. Si se suma el tiempo de registro, aumenta el plazo.
- Las **pruebas de validación en eléctrica, electrónica y metalmecánica son cortas**, no requieren mucho tiempo y no implican muchos gastos (pruebas de campo), **se evalúa más la documentación del producto**.
- Las **muestras se cobran según el que establezca contacto**: si lo hace el comprador, lo paga él, caso contrario el exportador.

Formulación conjunta del producto

- Se espera que el producto, **a partir de la documentación técnica, ya esté listo para cumplir con las especificaciones** de la empresa compradora. Pocos casos de desarrollo conjunto de producto.

Factor precio

- Si bien es un factor importante, **el precio no es una barrera de entrada**. Tienen **disposición a pagar “extra” por aspectos relacionados con la calidad** (ej: beneficios que perciba el consumidor, como componentes electrónicos en los autobuses que hagan que el usuario final perciba una mejora en la experiencia).
- Dado esto, **para negociar es fundamental contar con documentación que compruebe la calidad** de los productos.

Procesos para cambios de proveedor

- **Amplia disposición a conocer nuevos proveedores** constantemente, a pesar de que existan “proveedor A, B y C”. **No son cadenas exclusivamente definidas en proveedores.**
- Procesos de cambios de proveedor **no son costosos para metalmecánica, eléctrica y electrónica**, por lo que son **más comunes que químicos** (cambios implican más pruebas).
- **Búsqueda de proveedores no se da en espacios exclusivos**, es a través de Internet o contactos. Importancia de “estar en el radar”.

Pago a proveedores

- Plazos de **90 hasta 120 días en empresas grandes.**
- **30-60 días resto de empresas.**
- **No es común que paguen por adelantado**, salvo casos excepcionales.

Motivos de importación

- El motivo de por qué importan puede obedecer tanto a desabastecimiento, precio o incumplimiento de calidad; **no hay una preferencia por comprar a la empresa local o de algún origen específico.**
- Es con base en **lo que mejor se adecúe a las necesidades de la empresa.**

Informalidad

- Existe **poca verificación en mercado de la calidad de los productos**, lo cual da pie a la informalidad.
- En algunas ocasiones esto genera **desconfianza de la producción local, aspecto que puede motiva a la importación.**

Importancia de reuniones “1 a 1”

- Al ser productos para cadenas de valor, **el interés real de las empresas “despierta” cuando se establece la conversación técnica entre representantes de los diferentes departamentos involucrados**, para conocer la funcionalidad del insumo y qué tanto se adecúa a las necesidades del comprador.

Experiencia con Costa Rica

- **No se conoce a Costa Rica como un país con oferta manufacturera**, lo cual impide que en sus procesos de búsqueda de nuevos proveedores contacten a empresas del país.
- **Al conocer la oferta industrial del país en los sectores de interés, mostraron apertura** a conversar con empresas costarricenses para conocerlos. **Principal recomendación** de las empresas peruanas fue: **“darse a conocer”, le brindan alta importancia a las conversaciones entre empresas.**

Servicios

- **Sectores de metalmecánica, eléctrica y electrónica mostraron interés en servicios relacionados con transferencia tecnológica**, oportunidades de interés para servicios de ingeniería, diseño de maquinaria, prototipado, automatización, etc.
- En el caso de **servicios de pruebas clínicas** o de laboratorio, las empresas **suelen tener su laboratorio o en su defecto enviarlo a Brasil**.

Métodos de abastecimiento

- Importación directa o compra a distribuidores locales de los diferentes insumos, **no hay un modelo exclusivo**.
- **Los fabricantes que importan directamente insumos son más exigentes en pruebas**, en comparación a los distribuidores que solicitarán documentación de los productos (fichas técnicas, hojas de seguridad, etc.).



7. Conclusiones: resumen de oportunidades identificadas

Resumen de oportunidades: metalmecánica

Producto	% importado en Perú	% utilizado en DI	X Costa Rica 2018	M Perú 2018	Competidores mundiales	Competidores Am. Lat.	Sectores clientes
Láminas de hierro o acero*	75%	99%	USD 57 M	USD 697 M	China, Japón y Brasil	Brasil, Chile, México	1) Metalmecánica*: de Ate, Lima y Lurigancho. 2) Fabricación de maq. y eq.: Lima, Ate y San Juan de Lurigancho. 3) Fab. de material de transp: Ate, San Isidro, Independencia y Lurín.
Barras de hierro o acero	45%	97%	USD 67 M	USD 471 M	Chile, Brasil, China	Chile, Brasil, México	
Alambre de acero	38%	100%	USD 8 M	USD 165 M	China, Brasil, México	Brasil, México, Colombia	
Productos de fundición	78%	98%	USD 108 M	USD 993 M	China, EEUU y Chile	Chile, Ecuador, México	

Metalmecánica no presenta dificultades de acceso, sus aranceles son de 0% (o en su defecto muy bajos) y no corresponde a mercancías restringidas.

*Oportunidad: **láminas con algún grado de transformación**, no 100% materia prima (a nivel arancelario no se diferencia). Perú importa los dos tipos, pero para manufactura fuera de metalmecánica se requieren más con algún grado de transformación, sobre todo en maquinaria y equipo.

Resumen de oportunidades: eléctrica y electrónica

Producto	% importado en Perú	% utilizado en DI	X Costa Rica 2018	M Perú 2018	Competidores mundiales	Competidores Am. Lat.	Sectores clientes y ubicación
Cables fibra óptica	38%	100%	USD 24 M	USD 48 M	China, México y Corea del Sur	México, Colombia y Brasil	1) Fab. de maquinaria y equipo eléct.: Ate, Lima y Los Olivos. 2) Fab. de material de transporte (cables de fibra óptica): Ate, San Isidro, Independencia y Lurín.
Cables eléctricos	48%	72%	USD 153 M	USD 212 M	China, España y EEUU	Colombia, Chile, México	
Comp. y tableros electrónicos	99%	68%	USD 75 M	USD 37 M	China, Malasia y Vietnam	México, Costa Rica y Brasil	
Equipo de medición	97%	15%	USD 9 M	USD 39 M	Alemania, EEUU, China	Brasil, México, Chile	

Eléctrica y electrónica tampoco presenta dificultades de acceso, únicamente los cables eléctricos de cobre son una mercancía restringida, sin embargo su permiso de importación tiene un plazo de respuesta de 8 días y no tiene costo.

Resumen de oportunidades: químicos de limpieza

Producto	% importado en Perú	% utilizado en DI	X Costa Rica 2018	M Perú 2018	Competidores mundiales	Competidores Am. Lat.	Sectores clientes
Desinfectantes	75%	75%	USD 18 M	USD 11 M	EEUU, Brasil, Bélgica	México, Brasil, Argentina	1) Fab. de químicos de limpieza. 2) Empresas de servicios de limpieza: canal institucional, industria alimentaria, material de transporte e industria farmacéutica.
Jabones y detergentes	18%	30%	USD 26 M	USD 90 M	Colombia, China, EEUU	Colombia, México y Brasil	

Las condiciones de acceso de estos productos implicará costos y tiempos adicionales en comparación a los sectores anteriores, lo cual implica que su penetración en mercado sea más lenta. Adicionalmente, debe considerarse que los procesos de validación son más extensos y requieren de más pruebas.

Resumen de oportunidades: aspectos cualitativos

- Las cadenas de valor **no son altamente especializadas en su mayoría**, en materia de certificaciones, requisitos o permisos de importación (con excepción de químicos de limpieza para grado médico).
- **Los procesos de búsqueda de proveedores no son exclusivos, corresponde “estar en el radar”**, dado que suelen buscar por Internet o entre contactos, no a través de espacios de difícil acceso (ferias o convenciones exclusivas por ejemplo). Existe una gran anuencia a conocer e incorporar nuevos proveedores.
- **Los procesos de validación de proveedores o pruebas no son extensos ni costosos**, excepto para químicos de limpieza de grado médico, cuyas pruebas suelen ser más extenuantes.
- **El principal motivo por el que no le compran a Costa Rica es porque no tienen bien identificada su oferta industrial (no por un tema de calidad o incumplimiento de estándares)** lo cual sugiere que a través de los productos identificados con potencial, el país puede darse a conocer y así generar mayor incidencia en este mercado.



8. Análisis logístico de exportación a Perú.

Dirección Inteligencia Comercial

Unidad de Logística

Adrián Chavarría Mendoza

Julio 2019



1. Características de la oferta logística actual a Perú
 - a) Dinámica de exportación a Perú
 - b) Oferentes y tiempos de transporte
 - c) Costos según medio de transporte
 - d) Otros datos relevantes

Exportaciones hacia Perú, según valor, años 2014 a 2018

Perú	2014	2015	2016	2017	2018
Valor (miles de USD)	\$ 16 557,3	\$ 17 702.9	\$ 19 776,4	\$ 21 822.6	\$ 20 876.6
Volumen (Ton)	12,021.6	8, 729.9	14, 374.9	14,598.1	14,640.0

Exportaciones a Perú año 2018 según valor



Callao



Lima



Oferentes, costos y tiempos de transporte



Operadores marítimos a Perú.

- Navieras
- CMA CGM, Hamburg Süd, Sealand, etc.
- 9 días TT* promedio
- Mínimo 12 días
- Máximo 16 días

Navieras



- Consolidadores carga marítima.
- Expeditors Intl, H.A. Logística, AIMI.Broom Logistics.
- 14 días TT* promedio
- Mínimo 18 días
- Máximo 22 días

Agencias



*Tiempo tránsito

Fuente: Empresas de transporte consultadas, SIL



Costos CIF promedio para equipos secos y reefer hacia Perú

Puerto	Condición	40''	20''
Callao	Reefer	\$ 4 075 USD	\$ 3 690 USD
	Seco	\$ 3 260 USD	\$ 2 950 USD

Fuente: Empresas de transporte consultadas, costos CIF



Operadores logísticos ofrecen sus servicios a Perú vía aérea.

- Aerolíneas
- DHL, Copa, Avianca, LAN, etc.
- 1 día TT

Aéreo



Según línea aérea seleccionada, se haría escala en al menos uno de los siguientes:

- Colombia: Bogotá
- Panamá: Ciudad de Panamá.

*Tiempo tránsito

Fuente: Empresas de transporte consultadas, SIL



Servicio aéreo de mercancías a Perú

El costo del Flete aéreo promedio **1.250 USD por 1000 kg.**
(costos puerta a aeropuerto) aeropuerto de Perú



El costo promedio por kilo hacia Perú:
1,25 USD

Fuente: Empresas de transporte consultadas, costos CIF



Índice Desempeño Logístico 2018

Desempeño logístico	Perú (83)	Costa Rica (73)	Latinoamérica
Aduanas	2,68	2,75	2,74
Infraestructura	2,57	2,77	2,57
Trasnporte internacional	2,91	2,97	3,69
Competitividad logística	2,73	2,94	2,92
Seguimiento y ubicación	2,70	2,83	3,05
Puntualidad	3,00	3,10	3,08

Fuente: Índice desempeño Logístico, 2018 Banco Mundial

Otros datos relevantes

- ✓ Las carreteras de Perú podrían representar **hasta un 20% más** en el **costo del producto** de exportación o importación, principalmente en las carreteras secundarias. (A 2015 solo el **13% carreteras** están asfaltadas).
- ✓ **Complejo despacho** aduanero, trámites, pagos de impuestos y revisión documental, tanto para exportar como importar.
- ✓ **Poca seguridad** en el tránsito interno de las mercancías y/o aledañas al puerto de Callao.
- ✓ País con el más extremo caso de **transporte terrestre informal-barato vs formal-carro**.

SIL

SISTEMA INTEGRADO DE LOGÍSTICA



Solicitar cotización de transporte

Búsqueda y cotización de servicios de transporte, rutas e itinerarios

Tipo Exportaciones Importaciones

País de destino

Seleccione una opción

Punto de destino

Seleccione una opción

Punto de salida

Seleccione una opción

Buscar



Servicios complementarios

Búsqueda y cotización de servicios logísticos complementarios

Tipo de servicio

Seleccione una opción

Buscar



Costos logísticos

Herramientas para calcular el peso volumétrico y el costo de sus envíos

Matriz de costos

Calculadora de peso volumétrico



Trámites y documentos

Para exportar

Ver requisitos

Registrarse en PROCOMER

Ver checklist de exportación

Certificados de origen

Para importar

Formulario de inscripción

Importante: el trámite de importación debe ser gestionado por un agente de aduanas



9. Anexos



Cruce estadístico



Metodología:

1. Calcular el **potencial indicativo (PI)**, representado por las exportaciones promedio de CR de cada partida arancelaria (H6) para el período de análisis, menos, las exportaciones promedio que se realizan al país de interés para cada una de esas partidas. Se seleccionan aquellos con potencial indicativo superior a 200 mil USD.
2. Identificar los productos con **demanda alta**, siendo estos los que a nivel de importaciones netas (Importaciones promedio en el período - Exportaciones promedio en el período) tienen un valor positivo y menor a las importaciones promedio del conjunto de productos con potencial indicativo mayor a 200 mil USD.
3. 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 200 mil USD.
4. Calcular la tasa de **crecimiento anual promedio de nuestras exportaciones** (CAGR) en el período, por producto y seleccionar aquellas tasas que son positivas.

Cruce estadístico



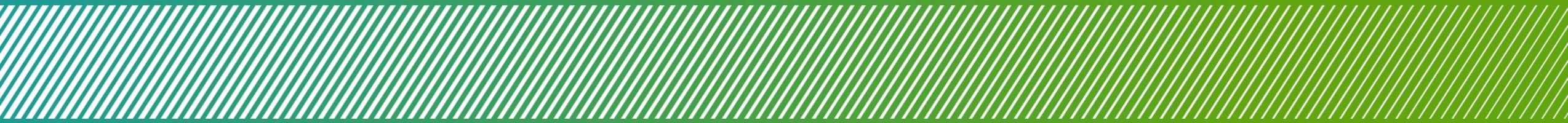
Limitaciones metodológicas:

1. Es un **ejercicio teórico** que asume que para el aprovechamiento de las oportunidades, CR puede colocar todos sus productos en el país de interés, o bien aumentar su producción para satisfacer la demanda australiana.
2. El ejercicio considera comercio a **6 dígitos** por lo que se debe **esclarecer en la práctica las características particulares para cada tipo de producto.**
3. En una etapa posterior, para todos los productos con potencial debe completarse la **revisión de los requisitos de acceso arancelarios y no arancelarios**, debido a que la metodología no considera estos aspectos.
4. El análisis de los bienes en los que el país de interés 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 dicho país y que podrían ser atractivos para las empresas costarricenses, tomando en consideración los gustos y preferencias del consumidor del país de interés.

Muchas gracias

info@procomer.com

800-PROCOMER

A decorative horizontal band at the bottom of the page consisting of many thin, parallel white diagonal lines on a green background.