



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo

Despacho
Ministerial

Dirección de Gestión y
Monitoreo de las Oficinas
Comerciales del Perú
en el Exterior

OFICINA COMERCIAL DEL PERÚ EN FRANCIA

FICHA MERCADO PRODUCTO

KIWICHA

1. Nomenclatura arancelaria: **1008.90.20.00**
2. Denominación o nombre comercial en el país de destino: **Kiwicha (Amaranthuscaudatus)**
3. Requisitos de acceso al mercado (aranceles, requisitos sanitarios y fitosanitarios, certificaciones, otros)

Derechos de Aduana Kiwicha

Partida Arancelaria	1008.90.20.00
Derecho/impuesto aplicable	€37.00 / 1000 Kg
Preferencia impositiva (SPGE)	<u>0%</u>
Restricciones	Sin restricción

Fuente: Exporthelp.ue

La preferencia arancelaria que tenemos con Francia es gracias a nuestro FTA lo cual hace que paguemos 0% de arancel a diferencia del resto de países que normalmente pagarían 37 EUR por cada 1000 kg de esta categoría.

Producto: 1008.90.00.00
Descripción: Buckwheat, millet and canary seed; other cereals :
- Other cereals

Arancel(es) preferencial(es) Arancel máximo

Existe un acuerdo comercial entre Francia y Perú que le permite beneficiarse de un arancel preferencial, justificando del origen de la mercancía:

Bilateral Agreement (Peru)	
Aranceles:	0% of CIF
IVA:	5.5% OF (CIF + DUTY + EXCISE)

Fuente: Amber Road

Sin embargo, según la plataforma Exporthelp Europa, hay una tasa adicional de 5.5% a pagar debido a que este es un producto destinado al consumo humano.



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo

Despacho
Ministerial

Dirección de Gestión y
Monitoreo de las Oficinas
Comerciales del Perú
en el Exterior

Ningún control de las exportaciones para su producto a partir de Perú

[Volver a la búsqueda](#)

1008.90.20.00 : Cereals
- Other cereals:
- Amaranth (*Amaranthus caudatus*)

CONTROLES APLICADOS	Ningún control de las exportaciones
License Requirements Based on available Information no license required	 No se aplican controles

Notas

Wooden packing material used while exporting goods must be marked appropriately by the manufacturers of wooden packing material indicating the necessary conditions and procedures (heat treatment and methyl bromide application) are followed as stipulated with plant health assurance. These are in accordance with the purposes of provisions and norms regulating "Wooden packing material in international trade ISPM No.15" in conformity with Agricultural Combat and Agricultural Quarantine Law published by Foodstuff and Agriculture Organization of United Nations.

Fuente: Amber Road

Cabe resalta además, que no hay ningún tipo de control para este producto que sale de Perú en dirección a Francia.

Empaquetado:

El empaque de este producto se regula por el Reglamento UE 1169/2011 que entró en vigor a partir del 13 de diciembre del 2014, con la excepción de la introducción de la información nutricional (a partir del 13 de diciembre de 2016).

Este reglamento sustituye y actualiza varias normativas, en particular:

- Directiva 2000/13/CE sobre etiquetado general de alimentos
- Reglamento sobre etiquetado nutricional

Esta norma tiene el siguiente criterio principal: el etiquetado debe detallar la naturaleza exacta y las características del producto, de manera que permita al consumidor realizar su elección con conocimiento de causa siendo la información más apropiada la que crea menos obstáculos a la libertad de intercambio.

Consecuentemente exigen que la etiqueta contenga la siguiente información del producto:

- Marca.
- Nombre del producto.
- Cantidad o peso neto del producto.
- Identidad del productor o procesador y su dirección.
- Lista de ingredientes y lista Nutricional.

**PERÚ**Ministerio
de Comercio Exterior
y TurismoDespacho
MinisterialDirección de Gestión y
Monitoreo de las Oficinas
Comerciales del Perú
en el Exterior

4. Tendencias del mercado

Este producto es conocido en Francia no como Kiwicha, sino como Amaranthe.

Francia fue el 13er mercado de destino en el mundo y 5to en Europa en cuanto a cantidad exportada de kiwicha por Perú para el año 2015.

#	Bloque	País	Peso Neto Kg.	Valor FOB USD
1		Japón	204,530.84	563,627.12
2	UNION EUROPEA	Alemania	118,003.00	358,162.89
3	MERCOSUR	Brasil	42,300.00	100,845.41
4	OTROS	Australia	21,825.00	68,766.93
5	NAFTA	Estados Unidos	13,405.70	54,641.12
6	OTROS	Costa Rica	8,799.50	35,824.70
7	UNION EUROPEA	Italia	8,281.86	22,626.92
8	OTROS	Emiratos Árabes Unidos	3,325.84	13,537.98
9	UNION EUROPEA	Portugal	3,575.00	12,531.47
10	UNION EUROPEA	Reino Unido	3,115.74	11,699.25
11		Taiwán	3,799.88	11,108.87
12	OTROS	Nueva Zelanda	1,400.00	9,030.00
13	UNION EUROPEA	Francia	1,846.82	8,700.94
14	UNION EUROPEA	Croacia	1,500.00	5,334.02
15	OTROS	Arabia Saudita	1,042.05	4,701.42
16		Hong Kong	1,500.00	4,000.00
17	UNION EUROPEA	España	1,550.00	3,806.07
18		Corea del Sur (República de Corea)	1,000.90	3,290.90
19	OTROS	Kuwait	614.40	2,294.11
20	OTROS	Israel	1,000.00	2,047.46
21	UNION EUROPEA	Finlandia	500.00	1,384.48
22	UNION EUROPEA	Suecia	352.23	1,254.00
23	EFTA	Suiza	700.00	1,027.53
24	UNION EUROPEA	Eslovaquia	250.00	675.00
25	OTROS	Federación Rusa	60.00	222.50
26	OTROS	Turquía	25.00	123.75
27	OTROS	Chile	100.00	100.00
28	NAFTA	Canadá	2.20	3.50
29	UNION EUROPEA	Dinamarca	1.00	1.04

Fuente: Infotrade

**PERÚ**Ministerio
de Comercio Exterior
y TurismoDespacho
MinisterialDirección de Gestión y
Monitoreo de las Oficinas
Comerciales del Perú
en el Exterior

Las exportaciones destinadas a este mercado representaron apenas un 0.0011% del total en kilogramos exportado al mundo por Perú ese mismo año y un 0.0039% del total en dólares.

Sin embargo, analizando la evolución de la exportación de este producto en el siguiente cuadro:

Periodo : 2012 -2015

Partida 1008902000

Descripción KIWICHA (AMARANTHUS CAUDATUS)

Cuode 511 | MATERIAS PRIMAS Y PRODUCTOS INTERMEDIOS
INDUSTRIALES.PRODUCTOS ALIMENTICIOS.PRIMARIOS.

Sector 500 | AGROPECUARIO

Tipo NO TRADICIONAL

Fecha inicio / fin 20120101 / 99991231

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES PERUANAS DE KIWICHA EN EL MUNDO

Año	Número de países	Número de empresas	Peso Neto Kg.	Valor FOB USD
2015	24	23	444406,95	1301369,38
2014	22	19	644630,9	2675133,98
2013	18	22	681683,66	1851046,2
2012	16	16	484196,53	1080241,46

Fuente: Infotrade Promperú

Podemos identificar que durante el año 2015 se ha marcado una tendencia negativa en cuando a la cantidad exportada y al precio de exportación en el mundo, lo cual se aprecia en una disminución de más del 100% del valor FOB del 2015 en comparación al año 2014.

En lo que conciernen las exportaciones de kiwicha, estas han venido decreciendo en los últimos dos años, hasta alcanzar US\$ 217 mil en 2014. Los envíos de este producto hacia la UE representan tan solo el 6% del total.

En cuanto a Francia, esta fue la tendencia de nuestras exportaciones hacia ese país en los últimos años:

Año	Número de empresas	Peso Neto Kg.	Valor FOB USD
2015	4	1,823.22	8544,4
2014	3	1,706.53	9804
2013	2	2,000.85	9731,07
2012	1	428.92	1408,96

**PERÚ**Ministerio
de Comercio Exterior
y TurismoDespacho
MinisterialDirección de Gestión y
Monitoreo de las Oficinas
Comerciales del Perú
en el Exterior

Fuente: Infotrade Promperú

Vemos que de todos modos hubo una disminución entre el 2014 y el 2015 en cuanto a la cantidad importada de Kiwicha peruana para el mercado francés, pero no en la misma magnitud que a nivel mundial.

10 PRINCIPALES EMPRESAS PERUANAS EXPORTADORAS DE KIWICHA (AÑO 2015)

#	RUC	EMPRESA	PESO NETO KG.	VALOR FOB USD
1	20491855020	INTERAMSA AGROINDUSTRIAL S.A.C.	96,495.40	295,395.00
2	20537674602	DE GUSTE GROUP SAC	72,000.00	273,600.00
3	20515405900	VILLA ANDINA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	102,389.00	237,342.73
4	20506984671	GRUPO ORGANICO NACIONAL S.A	34,198.50	115,599.05
5	20504065121	VINCULOS AGRICOLAS E.I.R.L.	47,713.83	94,910.90
6	20465976561	ALISUR S.A.C.	21,800.00	48,712.29
7	20536478397	ARGENCROPS PERU S.A.C.	14,000.00	41,349.13
8	20512019146	EXPORTADORA AGRICOLA ORGANICA SAC	9,200.00	38,167.87
9	20552256647	AGRO FERGI S.A.C.	10,614.40	33,983.18
10	20456160531	MAKE A DEAL SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	7,000.00	29,177.00

Fuente: Trademap

A continuación un cuadro con los principales exportadores mundiales de los demás cereales (incluye la partida de la kiwicha) bajo el sistema armonizado 100890.

Exporters	Exported value in 2011	Exported value in 2012	Exported value in 2013	Exported value in 2014	Exported value in 2015
World	367,128	171,433	208,061	224,72	201,078
United States of America	42,973	34,007	39,535	46,599	40,328
France	17,023	19,868	13,61	15,354	24,115
China	16,053	17,884	25,28	17,073	13,31
Uganda	403	75	417	3,372	12,302
Spain	6,985	6,896	14,411	12,735	10,465
Thailand	10,603	7,958	9,185	10,046	9,57
India	2,041	2,472	13,298	9,434	9,176
Belgium	5,299	3,036	3,572	5,849	9,148
Canada	6,432	4,979	3,453	4,476	7,767
Ukraine	23	80	22	3	7,433
Ethiopia	38	0	2,269	13,658	5,883
<u>Lao People's Democratic Republic</u>	6,887	4,341	3,64	3,472	4,91
Sweden	3,89	3,066	3,749	5,256	4,558
Germany	34,11	5,591	6,249	7,813	4,557
Poland	27,202	2,525	1,054	5,104	4,339
United Kingdom	1,069	866	2,381	4,674	3,971
Hungary	4,33	3,141	4,541	3,979	3,566
Netherlands	11,296	924	1,597	4,459	3,374
Peru	27,696	4,478	4,124	7,092	2,699
Austria	4,605	821	3,226	2,365	2,404

*cifra en miles de dólares americanos. Fuente Trade Map.



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo

Despacho
Ministerial

Dirección de Gestión y
Monitoreo de las Oficinas
Comerciales del Perú
en el Exterior

Podemos ver que las exportaciones del 2015 en comparación con el 2014 disminuyeron en un 61.94%.

Además, se puede apreciar la aparición de exportaciones de cereales provenientes de Ucrania que en 4 años tuvo un incremento de más de 30000%.

Perú se encuentra en el lugar 19 en cuanto a exportadores de cereales en el mundo, luego de varios países europeos y africanos, siendo el primero en la lista en cuanto a países sudamericanos.

Cabe notar que esta partida arancelaria excluye la lista de los siguientes cereales:

- Trigo
- Morcajo o tranquillón
- Centeno
- Cebada
- Maíz
- Arroz
- Alforfón
- Mijo
- Alpiste
- Sorgo para grano.

Empaquetado y transporte

La chía y el amaranto pueden ser transportados en bruto en fundas o costales de, de plástico o papel, de 25 kilogramos dependiendo de las condiciones acordadas en la negociación. El envío se realiza por mar generalmente vía consolidación o contenedores completos. El proceso de transporte debe cuidar exposición a la humedad, o posibles cambios bruscos de temperatura.

Normas y regulaciones

La Unión Europea posee un continuo proceso de revisión normativa y legislativa para proteger a sus consumidores de potenciales problemas de salud derivados de alimentos importados de otras zonas geográficas como el Perú. Al igual que otra lista de alimentos, la kiwicha debe observar los siguientes aspectos al ser importada:

1. Contaminantes: la UE ha establecido niveles máximos de contaminantes en los alimentos, y esto también se aplica a los ingredientes como la chía o el amaranto. Regulación EC 1881/2006, EC 1152/2009, y legislación relacionada con HACCP.
2. Pesticidas. La UE definió unos niveles máximos de residuos (LMR) de pesticidas en los alimentos regulados a través de las normativas EC 396/2005 y EC 1107/2009.
3. Aditivos y saborizantes. La UE ha establecido una lista de aromas y los requisitos para su uso en productos alimenticios destinados al consumo humano en particular para los fabricantes de alimentos. Las normativas más relevantes están en EC 1333/2008, EC 1332/2008, EC 1334/2008, EC 1331/2008, Directiva 94/35/EC, Directiva 94/36/EC, Directiva 95/2/EC. Y Directiva 2000/13/EC.
4. Higiene. Los exportadores deben tener presente las normas y procedimientos establecidos en HACCP la cual comprende tres cuerpos regulatorios: EC 852/2004, EC 853/2004 and EC 853/2004.



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo

Despacho
Ministerial

Dirección de Gestión y
Monitoreo de las Oficinas
Comerciales del Perú
en el Exterior

5. En lo que se refiere a la industria de certificaciones el requerimiento mínimo establecido para entrada a la UE es Global Gap, no obstante los siguientes son también opciones importantes: BRC Global Standards, IFS, ISO 22000-2005, Organic, Fair trade, Fair For Life, ECOCERT.

Hoy en día, el consumidor europeo busca con mayor énfasis productos naturales, saludables y que además, si no son los locales, que sean producidos por comunidades o asociaciones en países emergentes.

Por otro lado, la kiwicha está clasificada dentro de la lista de los superalimentos, muy apreciada por consumidores veganos, vegetarianos, consumidores ecológicos y gourmet. Considerada como un alimento exótico, los cocineros y chefs europeos buscan conocer y experimentar más con productos con pasados ancestrales e ingredientes que cuenten una historia proveniente de alguna región o cultura. De esta manera pueden incluir en su menú nuevos platos y recetas, que más allá de un sabor peculiar, tenga una historia nueva que narrar. Países que plantean mucho esta tendencia son Reino Unido, Holanda, países Escandinavos entre otros.

La kiwicha es un alimento muy rico en proteínas, calcio, ácido fólico y vitamina C, lo cual la hace muy atractiva para la industria de ingredientes alimenticios y también les ayuda a cumplir un buen papel como suplemento para alimentos de niños.

Este alimento es muy atractivo también para los consumidores que sufren síndromes celíacos, pues al no contener gluten, hace de la kiwicha un alimentos balanceado y muy recetado por nutricionistas y doctores, sobre todo para personas con diabetes, vegetarianos, deportistas y consumidores de alimentos ecológicos. Es ideal para aquellos que buscan reducir o acabar con su obesidad.

En Francia, los encargados de distribuir kiwicha son los grandes supermercados, como Casino y Carrefour, así como algunas tiendas online, panaderías, la industria hotelera, y otras tiendas especializadas en productos exóticos, saludables, bio, andinos, mercados de productos orgánicos o fairtrade.



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo

Despacho
Ministerial

Dirección de Gestión y
Monitoreo de las Oficinas
Comerciales del Perú
en el Exterior

5. Estacionalidad de la producción local

Las fechas de su producción en Perú dependen de la región:

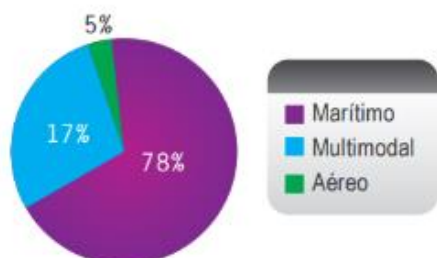
- En la Sierra la siembra se concentra en los meses de octubre y noviembre en toda la región; la cosecha se da entre marzo cuando la altura va entre los 2000 y los 2800 msnm y a fines de setiembre si nos referimos a una altura entre 2800 y 3200 msnm.
- En cuanto a la Costa, la siembra se da entre los meses de Abril a Julio y la cosecha se lleva a cabo de setiembre a diciembre.

Pese a la diferencia de tiempos en cuanto a la cosecha en Perú, este producto está siempre disponible en el mercado de destino, en este caso en Francia, donde podemos disfrutar de su presencia durante cualquier época del año.

6. Principales puntos de ingreso del producto al mercado (puertos / aeropuertos)

Infraestructura y Logística para el Comercio Exterior

Modo de Transporte Utilizado para la Exportación



Puntos de Ingreso Principales en Francia

- Puerto de Le Havre
- Puerto de Montoir de Bretagne
- Puerto de Rotterdam (Holanda)
- Puerto de Fos Sur Mer
- Aeropuerto Charles de Gaulle/Paris

Fuente: SUNAT

7. Descripción de la cadena de distribución y comercialización del producto en el mercado (identificar los principales actores).

- Cadenas de productos dietéticos y biológicos
- Industrias de platos preparados.
- Tiendas de comidas independientes
- Tiendas de productos latinos
- Ventas por internet

En el caso de la importación a través de distribuidores europeos, fundamentalmente tanto la quinoa como la kiwicha se importan a Europa en sacos de veinticinco kilogramos y



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo

Despacho
Ministerial

Dirección de Gestión y
Monitoreo de las Oficinas
Comerciales del Perú
en el Exterior

posteriormente se envasan o transforman. El transporte se hace normalmente por vía marítima en contenedores de 20 o 40 pies. Una vez que llegan a Europa y son despachadas, se llevan en camiones a las plantas de envasado. Luego son transportadas a los mercados mayoristas por carretera. Los distribuidores o mayoristas se encargan de llevar los empaquetados de kiwicha mediante sus propias flotas o agencias de logística.

8. Criterios de los actores claves de los canales de distribución y comercialización para la selección de proveedores (en orden de importancia)

1. Analizar el record de la empresa (ubicación geográfica, tamaño)
2. Experiencia en exportación (evaluar si ha hecho exportaciones previas hacia la Unión Europea)
3. Certificaciones (cumplimiento con estándares de calidad)
4. Referencia de otros clientes
5. Capacidad de producción
6. Manejo de la cadena logística
7. Filosofía y forma de trabajo (velocidad y nivel de las respuestas)
8. Calidad del empaque
9. Precio

9. Presencia de la oferta peruana en el mercado (temporadas, puntos de venta)

- Presencia en mercado: todo el año
- Puntos de venta:
 - o Grandes cadenas de supermercados
 - o Cadenas de productos dietéticos y biológicos
 - o Industrias de platos preparados.
 - o Tiendas de comidas independientes
 - o Tiendas de productos latinos
 - o Ventas por internet

10. Actividades de promoción idóneas para promover el producto.

Las actividades son realizadas en relación a la quínoa orgánica y son las siguientes:

- Actividades gastronómicas con recetas de uso casero.
- Difusión de recetarios
- Salones especializados dirigidos a consumidores y profesionales
- Intermediación entre exportadores e importadores.



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo

Despacho
Ministerial

Dirección de Gestión y
Monitoreo de las Oficinas
Comerciales del Perú
en el Exterior

Anexo de Precios de referencia en los diferentes canales según origen del producto

Punto de venta	Unidad (Caja, Kg, otro)	Precio (US\$ por unidad)	Origen del producto	Fecha de toma de información	Características o forma de presentación	Foto
Biocoop	Bolsa	8.23 EUR	Viene de Alemania. No indica de dónde lo importa ese país	10/06/2016	Bolsa de 500gr	
Biocoop	Bolsa	2.60 EUR	Perú	10/06/2016	Bolsa de 100gr lista para comer	