

2016



# Mármol y Travertinos



PERÚ

Ministerio  
de Comercio Exterior  
y Turismo



“Este perfil de producto ha sido realizado en el mercado por la Oficina de Facilitación de Comercio de Canada (TFO Canada), utilizando fuentes primarias y secundarias. El trabajo realizado por la consultora ha sido supervisado por la OCEX Toronto, contando con la colaboración de la Dirección de Desarrollo de Mercados Internacionales del MINCETUR y Promperú”. Se autoriza la reproducción de la información contenida en este documento siempre y cuando se mencione la fuente: MINCETUR. Plan de Desarrollo de Mercado de Canadá”.



**Mármol y travertinos**

# Índice

Resumen Ejecutivo	6	<b>02. Condiciones de Acceso</b>	23
Antecedentes	6	2.1. Aranceles y otros	23
Metodología de estudio	8	2.2. Barreras, estándares y normas	23
<b>01. Mercado - Descripción del Sector</b>	9	<b>03. Canales de Distribución y Comercialización</b>	27
1.1. Tamaño de mercado	9	<b>04. Información Adicional</b>	28
1.1.1. Producción y exportaciones canadienses	9	4.1. Datos de contacto de importadores	28
1.1.2. Importaciones canadienses	11	4.2. Ferias comerciales	30
1.2. Características generales	15	4.3. Links de interés	31
1.2.1. Usos y formas de consumo	15		
1.2.2. Descripción, especificaciones del producto y formas de presentación	16		
1.2.3. Regiones/Sectores de mayor consumo	20		
1.3. Perfil, tendencias del consumidor y perspectivas del mercado	21		

# Resumen Ejecutivo

## Antecedentes

En la clasificación del Sistema Armonizado (SA), las subpartidas en las cuales se clasifica el mármol y los travertinos analizados en este informe son la 6802.21 “mármol, travertinos y alabastro para monumentos o piedra para edificios y artículos relacionados, simplemente cortados con una superficie plana y regulares” y la 6901.00 “ladrillos, bloques, azulejos y otros productos de azulejos compuestos de sedimentos fósiles silíceos o tierras similares”.

Alrededor de un tercio de los materiales de construcción utilizados en Canadá se destinan a la construcción residencial, mientras que dos tercios son consignados para la construcción industrial, comercial e institucional. En el año 2015, se estimó que más de 190 mil casas se comenzaron a construir y una cantidad notable de hogares fueron finalizadas durante ese período. Existen dos segmentos mayores para el sector residencial que pueden ser de interés para los exportadores de mármol y travertinos: el segmento de masa, enfocado en una producción a gran escala en relación al volumen con precios bajos o medios y el segmento más especializado, que se enfoca en productos de alta gama, con precios altos y producción en volúmenes reducidos. A nivel de venta al por menor, esto se traduce en dos tipos principales de tiendas enfocadas en estos segmentos: los grandes almacenes de tipo bodega, especializados en la venta de

herramientas y productos para el sector de la renovación; y las tiendas enfocadas en la venta de enchapes y acabados para paredes, pisos, mostradores y cubiertas de mesas. Además, del desarrollo de nuevos proyectos residenciales, existe otro segmento muy importante en el mercado de la construcción: el mercado de la renovación de casas existentes en Canadá, una alternativa más económica se estimó en USD 68 mil millones en el año 2014 y representó 3,4% del Producto Bruto Interno (PBI) de ese año.

Existe una gran variedad de piedras naturales usadas como material de construcción en el mercado canadiense que son importadas y producidas en Canadá. La mayoría son importadas en forma de losas o azulejos. Es muy difícil poder identificar las diferencias entre la variedad de piedras naturales que son utilizadas tanto para residencias y para edificios de oficinas, ya que éstas diferencias son mínimas. Las piedras más usuales en Canadá son descritas en este informe e incluyen el granito, el mármol, la piedra caliza, la pizarra, el cuarzo y los travertinos.

El mercado canadiense presenta una gran variedad de precios para el mármol, los travertinos y otras piedras dada la infinita variedad de productos disponibles en el mercado. En las tiendas de precios económicos a medios, los precios son accesibles

pero la variedad y colores disponibles son limitados; mientras que en tiendas especializadas, los precios del mármol y travertinos normalmente comienzan en USD 25 por pie cuadrado y pueden llegar a costar cientos de dólares por pie cuadrado, según la riqueza y color de la piedra. Los precios para otras piedras, como la cerámica y la porcelana, son generalmente menores que los del mármol y los travertinos. Cabe resaltar que el país de origen no influye en el precio. Lo que determina el precio de la piedra es el diseño, la riqueza y el color de las piezas. Debido a la gran diferencia en cada tipo de piedra, comparar los precios no es relevante y los rangos de precios solo son referencias generales.

La producción comercial de piedras naturales es una industria importante en la mayoría de las diez provincias y los tres territorios en Canadá. Los principales tipos de piedras extraídas en Canadá son la piedra caliza, el granito, la arenisca y el mármol. La piedra caliza representa cerca del 70% del total de volumen en tonelaje y 70% en valor. El granito representa aproximadamente el 15% del tonelaje anual y 20% del valor; mientras que la producción del mármol y de la arenisca es relativamente mínima. Las canteras de piedra caliza están ampliamente localizadas a lo largo del país.

En los cinco años analizados no ha habido

un incremento particularmente fuerte en los valores de importación del mármol, los travertinos y el alabastro. El valor de las importaciones se ha mantenido constante en los cuatro años anteriores. El número de países exportadores es inmenso, lo que muestra que es un mercado altamente competitivo. Quince países exportaron más de USD 75 000 a Canadá en el año 2015. A nivel de importancia en exportaciones, Italia es el proveedor más importante. Perú fue el onceavo país en importancia en el año 2015, con exportaciones de mármol y de travertinos que excedieron los USD 200 000. Las importaciones de piedra en las otras categorías de productos analizadas son pequeñas en volumen y valor.

No hay regulaciones específicas relacionadas al mármol/travertinos en Canadá. El Gobierno Federal Canadiense proporciona códigos generales sobre el sector de la construcción en el sitio web del Departamento de Innovación, Ciencias y Desarrollo Económico de Canadá. Las regulaciones pertinentes a la industria de la construcción en realidad están bajo la jurisdicción del gobierno de cada provincia que a menudo son administradas a nivel municipal. Existe la asociación comercial de esta industria: la Asociación de Mármol y Azulejos de Terrazzo de Canadá, Terrazzo Tile and Marble Association of Canada, que no solamente trabaja para el desarrollo de la estandarización de

## 01

azulejos de terrazo y de las técnicas de instalación del mármol, también es un recurso técnico y de referencia para los arquitectos, diseñadores e ingenieros.

No hay gravámenes para las dos categorías de productos del sistema armonizado incluidas en este informe, considerando que se cumpla con todos los requisitos y documentos estipulados en el Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Perú (Arancel de Aduanas de Canadá). De no ser así, el arancel que se aplica es de 3,5% para los artículos incluidos en la subpartida del sistema armonizado 6802.21.

### Metodología de estudio

La metodología para la realización del presente documento se enfocó en la recopilación de datos y cifras de fuentes primarias y secundarias, a partir de estadísticas, artículos, publicaciones y documentos. Teniendo en cuenta un análisis cuantitativo y cualitativo.

El trabajo se divide en cinco partes. En la primera parte se realiza una descripción del mercado de mármol y travertinos en Canadá, considerando la producción canadiense, las exportaciones y las importaciones desde el mundo y específicamente desde el Perú. La segunda parte

Las ferias comerciales son un espacio importante que la comunidad empresarial canadiense utiliza para exponer sus productos. Los exportadores interesados en conocer sobre las ferias comerciales relacionadas con la construcción y diseño para proyectos de viviendas y edificios de oficinas, pueden visitar los sitios web proporcionados en este informe. Existen varios eventos especializados en diseño de interiores en Canadá.

Finalmente, una lista de importadores importantes de mármol y travertinos se detalla en este informe. Los exportadores peruanos deben explorar esos sitios web de los importadores para conocer en mayor detalle los productos que son populares en el mercado canadiense.

del trabajo contiene las características generales del consumidor canadiense, tendencias y auditoría en tiendas. La tercera parte, tiene una descripción de las normas y requisitos para el acceso al mercado canadiense con una descripción de los canales de distribución y comercialización para las uvas frescas. Finalmente, se ofrece información de interés del exportador, la cual debe tener presente a la hora de ingresar al mercado de Canadá.

## Mercado - Descripción del Sector

### Clasificación arancelaria, alcance de estudio y descripción del producto

En la clasificación del Sistema Armonizado (SA), las subpartidas en las cuales se clasifican el mármol y los travertinos analizados en este informe son las siguientes:

- » 6802.21 – “Mármol, travertinos y alabastro para monumentos o piedra para edificios y artículos relacionados, simplemente cortados con superficies planas y regulares”.
- » 6901.00 – “Ladrillos, bloques, azulejos y otros productos de azulejos compuestos de sedimentos fósiles silicios (por ejemplo; kieselguhr, tripolita o diatomita) o tierras similares”.

El alcance de este informe se enfoca en estas subpartidas, incluyendo importaciones de estos materiales.

### 1.1. Tamaño de mercado

A continuación se analiza el tamaño del mercado del mármol y travertino en Canadá teniendo en cuenta el nivel producción, exportaciones e importaciones totales, así como las importaciones provenientes desde el Perú.

#### 1.1.1. Producción y exportaciones canadienses

La producción comercial de piedras naturales es una industria importante en la mayoría de las diez provincias y los tres territorios en Canadá. En las canteras de Canadá, así como en casi todas las canteras, la piedra es extraída de grandes excavaciones a cielo abierto o de perforaciones, a través del cortado, la excavación o la explotación, dependiendo del método más apropiado a cada depósito. La piedra de cantera es extraída y manejada con un equipo mecánico especializado como excavadoras, palas cargadoras, cintas transportadoras, carretillas elevadoras y camiones. A menudo, las canteras son de propiedad y son operadas por compañías

asociadas con la industria de la construcción.

Los tipos de piedras extraídas en Canadá son la piedra caliza, el granito, la arenisca y el mármol. La piedra caliza representa cerca del 70% del total de volumen en tonelaje y 70% en valor. El granito representa aproximadamente el 15% del tonelaje anual y 20% del valor, mientras que la producción del mármol y de la arenisca es mínima. Las canteras de piedra caliza están ampliamente localizadas en todo el país y las cifras económicas reflejan que los mercados más grandes, como las provincias de Ontario y Columbia Británica, son los productores de mayor volumen. Ontario produce más de la mitad de la producción de cantera anual de Canadá; Quebec representa cerca de un tercio y el resto proviene principalmente de Columbia Británica y Manitoba.

Hay muchos usos para las piedras naturales canadienses. Cerca de dos tercios de toda la producción es triturada y usada para concreto y agregados para el asfalto, para la construcción de carreteras, para rellenos y escombros para llenar y reforzar terraplenes, para balasto de ferrocarril, como gránulos para techos, y

como componentes para estuco y terrazo. Otras industrias consumen un tercio de la producción anual de las canteras (la industria química, farmacéutica y la de tratamiento de agua). En el caso de la piedra caliza, esta es usada en la metalurgia como un material de fundición para la limpieza de impurezas, mientras que la piedra caliza pulverizada es usada extensivamente como una materia prima para el cemento y como mortero, además de material blanqueador y de relleno para cerámicas, plásticos, acabados para pisos, insecticidas, papel, masilla de madera, pintura y otras materias primas. La piedra caliza es usada en la manufactura de fertilizadores y otras aplicaciones agrícolas<sup>1</sup>.

Solo una fracción menor (3%) de toda la piedra de cantera en Canadá es usada como piedra de construcción o piedra ornamental de construcción. Las piedras más conocidas son el granito de la provincia de Quebec y la piedra caliza de la provincia de Ontario, Quebec y Manitoba. Casi toda la producción de piedra natural en Canadá satisface la demanda local y muy poca es exportada como lo indica la tabla N° 1:

Tabla N° 1: Exportaciones de Canadá (subpartidas: 6802.21 y 6901.00), período 2012 - 2015

Subpartidas SA	2012 (USD miles)	2013 (USD miles)	2014 (USD miles)	2015 (USD miles)
6802.21- Mármol, travertinos y alabastro, de otras piedras para monumentos o construcción de edificios y artículos similares, cortadas o serruchadas con superficies planas y regulares.	28	114	231	48
6901.00 – Ladrillos, bloques, azulejos y otros productos de cerámicas y de sedimentos fósiles silicios o tierras similares.	27	7	42	10

Fuente: Estadísticas Canadá

**Nota:** la mayoría de las exportaciones van hacia Estados Unidos. Esto es comprensible, debido a la proximidad del mercado de Estados Unidos y a que es el socio comercial más importante de Canadá.

### 1.1.2. Importaciones canadienses

En los años analizados y como se muestra en la tabla N° 2, no ha habido un incremento particularmente fuerte en los valores de importación del mármol, de los

travertinos y del alabastro (perteneciente a la subpartida 6802.21). El valor de las importaciones se ha mantenido casi igual al de los cuatro años anteriores.

Tabla N° 2: Importaciones de mármol, travertinos y alabastro (subpartida 6802.21) a Canadá, período 2012 - 2015

Importaciones a Canadá	2012	2013	2014	2015
Valor (USD miles)	35 257	29 425	36 650	34 154

Fuente: Estadísticas Canadá

<sup>1</sup> La Enciclopedia Canadiense ([www.canadianencyclopedia.ca](http://www.canadianencyclopedia.ca))



El mercado canadiense de importación de mármol, travertinos y alabastro es altamente competitivo. Quince países exportaron más de USD 75 000 a Canadá en el año 2015. Como es de esperarse, Italia es el proveedor más importante como se observa en la tabla N° 3. Italia tiene una larga tradición en exportar

mármol, no solamente a Canadá, sino a nivel mundial. También cuenta con la reputación de exportar mármol de lujo y es considerado como un proveedor líder a nivel mundial. Perú fue el onceavo país en importancia en el año 2015, con exportaciones de mármol y de travertinos que excedieron los USD 200 000.

**Tabla N° 3: Principales exportadores de mármol, travertinos y alabastro (subpartida 6802.21) a Canadá, según participación, año 2015**

Países exportadores	Valor (USD miles)	Participación (%)
Italia	17 119	50
China	4 632	14
Turquía	3 632	11
Estados Unidos	2 686	8
Brasil	1 939	6
India	993	3
Grecia	902	3
España	840	2
Taiwán	341	1
Portugal	236	1
Perú	204	1
Singapur	155	--
Francia	131	--
Pakistán	119	--
Vietnam	87	--
Otros países	138	--
<b>Total</b>	<b>34 154</b>	<b>100</b>

Fuente: Estadísticas Canadá – informe personalizado

Casi el 90% de las piedras importadas en esta categoría de productos fueron enviadas a las provincias de Ontario (54%), Columbia Británica (19%) y Quebec (16%).

El rendimiento de las exportaciones de Perú en el año 2015 fue la más fuerte como lo muestra la tabla N° 4. Antes de este año, las exportaciones fueron relativamente mínimas, excepto en el año 2012. En el año 2015, la mitad de las exportaciones de Perú fueron destinadas a la provincia de Columbia Británica y la otra mitad hacia la provincia de Ontario. Las exportaciones mundiales hacia Canadá disminuyeron del

año 2014 al 2015, de USD 36,65 millones en el año 2014 a USD 34,15 millones en el año 2015. Los países que vieron reducir sus valores de exportaciones entre el año 2014 al 2015 son: Italia, Estados Unidos, Grecia y España. Por otro lado, los países que incrementaron sus valores en exportaciones a Canadá son: China, Turquía, Brasil, India, Portugal, Singapur, Francia, Pakistán y Vietnam. Las cifras preliminares para los dos primeros meses del año 2016 indicaron que el rendimiento de Perú comenzó fuertemente, alrededor de USD 100 000 en exportaciones a Canadá.

**Tabla N° 4: Importaciones de mármol, travertinos y alabastro a Canadá (subpartida 6802.21) provenientes de Perú, período 2012 - 2015**

Importaciones a Canadá	2012	2013	2014	2015
Valor (en USD)	86 627	35 761	37 519	204 312

Fuente: Estadísticas Canadá – informe personalizado

Nota: Las cifras en los valores de importación de esta categoría de producto no están disponibles.

Las importaciones de piedras en otras categorías analizadas son pequeñas tanto en volumen y en valor como se observa

en la tabla N° 5, en el cual las importaciones han disminuido significativamente en volumen y en valor desde el año 2012.

**Tabla N°5: Importaciones de ladrillos, bloques, azulejos y productos de cerámica y sedimentos fósiles sílios o tierras similares (subpartida 6901.00) a Canadá, período 2012 - 2015**

Importaciones a Canadá	2012	2013	2014	2015
Volumen (en toneladas)	94 972	213 585	15 407	7 575
Valor (en USD)	7 531 233	6 611 051	8 028 499	5 671 595

Fuente: Estadísticas Canadá – informe personalizado

A diferencia de las otras categorías analizadas, Estados Unidos tiene un papel más prominente, liderando con casi un tercio del total de exportaciones hacia Canadá, seguido por China y Francia, como se puede ver en la tabla N° 6. Otros actores importantes son los países euro-

peos (Italia, Dinamarca, el Reino Unido y Alemania) y Singapur. Ninguna exportación de Perú se registró en el período que abarca desde el año 2012 al año 2015. En el año 2015, la mayoría de las exportaciones fueron enviadas a las provincias de Ontario y Quebec.

**Tabla N° 6: Principales países exportadores de ladrillos, bloques, azulejos y productos de cerámica y sedimentos fósiles silicios o tierras similares (subpartida 6901.00) a Canadá, período 2012 - 2015**

Países exportadores	Cantidad (toneladas)	Valor (en USD)	% cuota del valor
Estados Unidos	4 155	1 621 276	29
China	886	1 340 384	24
Francia	433	1 018 904	18
Italia	229	407 327	7
Dinamarca	315	365 376	6
España	462	330 439	6
Reino Unido	652	192 386	3
Alemania	134	104 414	2
Singapur	52	104 081	2
Otros países	257	187 008	3
<b>Total</b>	<b>7 575</b>	<b>5 671 595</b>	<b>100</b>

Fuente: Estadísticas Canadá

Debido a que muchos de los cortes y transformaciones de las losas de piedras ocurren en Canadá puede explicar en parte la razón por la cual las impor-

taciones de azulejos acabados son, en comparación, mucho menor en valor y en volumen.

## 1.2. Características generales

### 1.2.1. Usos y formas de consumo

Alrededor de un tercio de los materiales de construcción utilizados en Canadá son para fines de construcción residencial, mientras que dos tercios son destinados para la construcción industrial, comercial e institucional. Como se puede observar en la tabla N° 1, en el año 2015 se estimó que más de 190 mil proyectos de construcción de casas se iniciaron, y un número mayor de proyectos fueron finalizados en ese mismo período. La economía canadiense es ahora estable, habiéndose recuperado de dos años débiles. Se está recuperando lentamente y se anticipa un crecimiento moderado para los próximos años. El dólar canadiense débil (USD 1 equivale a CAD 1,26 - abril 2016), sumado a la caída de los precios del petróleo, ha afectado la economía canadiense de manera adversa y en consecuencia, la industria de la construcción ha sido directamente afectada por estos factores. Por otra parte, los intereses para préstamos bancarios en Canadá han sido bajos y ventajosos por un largo período y de una manera importante, han ayudado a propiciar las solicitudes de hipotecas y préstamos para renovaciones en casas existentes.

Existen dos segmentos mayores para el sector residencial que pueden ser de interés para los exportadores de mármol y travertinos: el segmento de masa, que se enfoca en una producción en volúmenes de gran escala que cuentan precios bajos o medios y el segmento más especializado, enfocado en productos de alta gama, con precios altos y producción en volúmenes más pequeños. A nivel de venta al por menor, esto se traduce en dos tipos principales de tiendas enfocadas: los grandes almacenes de tipo bodega que vende herramientas y productos para el sector de la renovación; y las tiendas especializadas en enchapes y acabados para paredes, pisos, mostradores y cubiertas de mesas.

Se puede observar la misma situación económica en el sector no-residencial de la construcción. Se espera un crecimiento lento y estable en el período posterior al año 2015 a medida que la economía crezca nominalmente. De acuerdo con Euromonitor, el tamaño del mercado de la construcción en Canadá se estima por encima de los USD 360 mil millones (en el año 2014)<sup>2</sup>, anticipándose un crecimiento moderado para los próximos años.

<sup>2</sup> Euromonitor, 2015.



Tabla N° 7: Estadísticas de la proyectos de viviendas, 2015 - 2016 (enero, febrero y marzo)

Período	Inicio de proyectos (Casas)	Proyectos/Casas en construcción	Proyectos/Casas terminadas
2015	191 500	819 000	194 500
2016 (1er trimestre)	38 112	208 789	42 490

Fuente: Corporación de Hipotecas y Viviendas (Canada Mortgage and Housing Corporation)

### 1.2.2. Descripción, especificaciones del producto y formas de presentación

Existe una gran variedad de piedras naturales usadas como material de construcción en el mercado canadiense que son importadas y producidas en Canadá. La mayoría son importadas en forma de losas o azulejos. Es muy difícil poder identificar las diferencias entre la variedad de piedras naturales que son usadas tanto en residencias como en edificios

de oficinas, ya que estas diferencias son mínimas y solamente los expertos de la industria son capaces de reconocerlas. Las piedras más comunes en Canadá se describen a continuación:

#### Granito

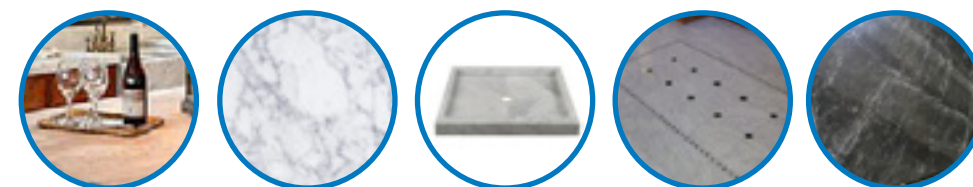
Es una de las piedras más utilizadas, durable y resistente. Cuenta con una variedad de usos: pisos, mostradores, cocinas, cubiertas de mesas y enchapes de paredes.



#### Mármol

Es la piedra más lujosa y usada en residencias caras, para propietarios con ingresos altos, así como en edificios de lujo en Canadá. Es usado de diversas formas: pisos (usualmente con un diseño), para enchape de paredes, cubiertas de

mesas, duchas en baños, estaciones de trabajo en cocinas, paredes en cocinas y en general como muebles de decoración en casas.



#### Piedra caliza y la piedra pizarra

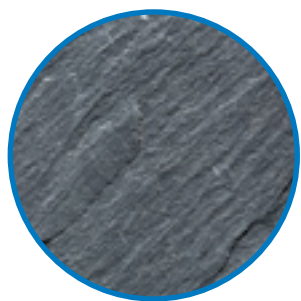
La piedra caliza también es utilizada de la misma manera que el mármol. A menudo es pulida y puede tener una apariencia más industrial. Es una piedra

más suave que el mármol o el granito y proporciona una apariencia muy natural a los ambientes donde es utilizado.



La piedra pizarra es bastante popular en Canadá, y en comparación a los azulejos de las otras piedras, es más económica. Es un material más suave y posee un acabado rústico que acentúa sus características naturales y ecológicas. Esta piedra

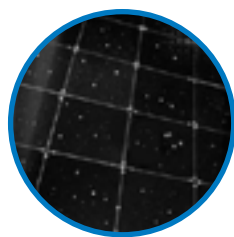
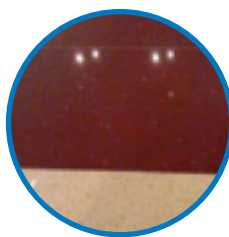
es bastante resistente a las variaciones en el clima y es utilizada usualmente en las entradas de casas (tanto exteriores e interiores) y de edificios no-residenciales. Es resistente al agua y al fuego.



### Cuarzo

Con una gran variedad de presentaciones, colores y tonos, es utilizada para la elaboración de mostradores de

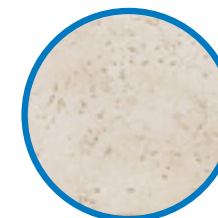
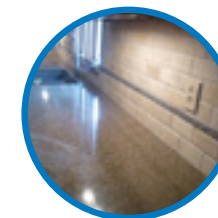
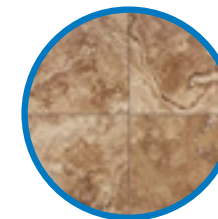
cocinas, debido a que es una piedra muy resistente y de cuidado relativamente sencillo.



El cuarzo, también, forma la piedra arenisca (sandstone) que es otro tipo de piedra en azulejo presente en el mercado canadiense de la construcción, la cual es altamente demandada por su belleza natural como lo muestran las imágenes. La arenisca es sobre todo utilizada para pisos y puede soportar condiciones climáticas drásticas. Es, por lo tanto, usada para el exterior y el interior de los espacios.

### Travertino

Los travertinos fueron bastante populares en la década de 1970 y parece estar nuevamente de moda, debido a que ha venido teniendo un resurgimiento en los años recientes. La piedra se caracteriza por su textura imperfecta, conteniendo cavidades y poros irregulares. Los colores son normalmente blanco, beige, rojo, amarillo y café, y vienen en diferentes acabados. A diferencia de la piedra pizarra, no es resistente al agua y por lo tanto, debe de ser tratado antes de su instalación. También se puede manchar fácilmente. Los travertinos son usados para los mismos fines que las piedras naturales descritas anteriormente.



Adicionalmente a estas piedras naturales, existen otros tipos de azulejos que son extremadamente populares en Canadá y que usualmente son más baratos que las piedras naturales. Por ejemplo, los azulejos de vidrio (y hechos de vidrio reciclado), los azulejos de acero inoxidable (particularmente populares para enchapar paredes en cocinas), azulejos de cerámica y porcelana. Algunas de estas piedras imitan el mármol y brindan una imagen similar, pero cuestan solamente una fracción en comparación al precio del mármol. Estos azulejos también son menos pesados que el mármol o los travertinos, lo que representa una ventaja en su transporte y en su manejo.

Nota: Las imágenes fueron tomadas de varios sitios web canadienses, incluyendo:

- [www.tilemastercanada.com](http://www.tilemastercanada.com),
- [www.stoneworkscanada.com](http://www.stoneworkscanada.com),
- [www.ciot.com](http://www.ciot.com),
- [www.ryan-trading.com](http://www.ryan-trading.com),
- [www.marbletrend.com](http://www.marbletrend.com),
- [www.homedepot.ca](http://www.homedepot.ca),
- [www.stonetile.ca](http://www.stonetile.ca),
- [www.majesticmarbleimport.com](http://www.majesticmarbleimport.com), y
- [www.marble-art.com](http://www.marble-art.com).

## Precios

Dada la infinita variedad de productos disponibles en el mercado, existe una gran variación de precios para el mármol,

los travertinos y otras piedras. En las tiendas de precios económicos a medios, los precios son más bajos y la variedad y colores disponibles es limitada. En tiendas especializadas, los precios del mármol y travertinos normalmente comienzan en USD 25 y puede alcanzar precios de cientos de USD por pie cuadrado, dependiendo de la riqueza y color de la piedra. El mármol y los travertinos son percibidas como piedras de lujo y usualmente tienen precios que lo reflejan, mientras que otras piedras son generalmente más baratas. Los costos de cortado y transformación son sumados a estos precios. Los exportadores deben de consultar a los sitios web de las compañías que se detallan al final de este informe para que tengan conocimiento sobre la gran variedad disponible en el mercado canadiense. Los precios para otras piedras, para la cerámica y la porcelana son generalmente más bajos que los del mármol y los travertinos. Lo que determina el precio de la piedra es el diseño, la riqueza y el color de las piezas y no el país de origen. Debido a la gran diferencia en cada tipo de piedra, comparar los precios no es necesario y los rangos de precios solo son referencias generales.

### 1.2.3. Regiones/Sectores de mayor consumo

La mayoría de los nuevos proyectos de construcciones residenciales están concentrados en las provincias de Ontario, Columbia Británica, Quebec y Alberta. En marzo del año 2016, las construcciones

residenciales que se iniciaron totalizaron 16 000 unidades, 46% de las cuales fueron en la provincia de Ontario, 23% en Columbia Británica, 15% en la provincia de Quebec y 12% en la provincia de Alberta.

Además del desarrollo de nuevos proyectos residenciales, existe otro segmento muy importante en el mercado de la construcción: el mercado de la renovación de casas existentes en Canadá que es una alternativa más barata que moverse a una casa nueva. El mercado de este rubro se estimó en USD 68 mil millones en el año 2014 y representó 3,4% del PIB de ese año<sup>3</sup>. Tanto las casas (que tienen más de cincuenta años) como la población canadiense están envejeciendo, por lo que se requiere un adecuado mantenimiento. A diferencia del sector de casas nuevas, el sector de renovación de casa está creciendo a un ritmo más acelerado que se espera un aumento aproximado de 3% para el año 2016 en comparación al 2015, superando otros sectores del rubro de la construcción y viviendas. En promedio, en el año 2014 los hogares canadienses gastaron aproximadamente USD 3 500 (las últimas cifras disponibles), en renovaciones<sup>4</sup> representando USD 49 mil millones, según a Estadísticas Canadá, el número de hogares en Canadá es de 14 millones. Un sub-sector del mercado de renovaciones de casas es el sector "Hazlo tú mismo" o "do-it-yourself", que ha crecido significativamente en los últimos

5 años. Algunos expertos de la industria consideran que los canales de televisión especializados como "Home and Garden Channel" han jugado un rol importante en el interés creciente de proyectos de renovaciones de casas realizados por los mismos dueños.

Las cadenas americanas como Home Depot cuentan con una fuerte presencia en el mercado de Canadá y son uno de los mayores actores del segmento de renovaciones de casas "hazlo tú mismo". Adicionalmente, cuentan con tiendas en todo el país y son muy activos en ventas vía comercio electrónico o en línea que cuentan con una alta demanda. Las tiendas de venta al por menor del sector de la construcción incluyen las cadenas de tiendas basadas en Estados Unidos como Home Depot y Lowes (Lowes recientemente adquirió la cadena canadiense Rona). Los consumidores también pueden realizar compras en línea a través de los sitios web de estas tiendas o comprar a través de los catálogos.

### 1.3. Perfil, tendencias del consumidor y perspectivas del mercado

El sector de nuevas construcciones residenciales y el de renovaciones, es altamente influenciado por las tendencias en decoración que usualmente se originan en Londres, París y Nueva York. Estas

<sup>3</sup> Revista "The Financial Times" – Julio 14, 2015

<sup>4</sup> Informe Económico del Banco – Enero 2015

## 02

## Condiciones de Acceso

tendencias son imitadas frecuentemente en los hogares canadienses, aunque a veces existen retrasos para que lleguen al mercado canadiense. Los diseñadores canadienses viajan para asistir a eventos de diseño de interiores en estas ciudades para mantenerse al tanto de las próximas tendencias.

Una tendencia recurrente que ha estado presente en el mercado canadiense, así como en otros mercados mayores, es la omnipresencia de la naturaleza como base para las opciones de colores y de materiales. En Canadá, los colores de las piedras naturales para telas y materiales son particularmente populares entre los diseñadores y consumidores. Esto aporta un ambiente natural a los hogares canadienses. Además, hay una afinidad tradicional por las cosas color blanco o negro, que continúan teniendo una alta demanda y se espera que lo siga teniendo en los próximos años.

El medio ambiente también juega un papel cada vez más importante en la industria y está dictando más y más el tipo de materiales usados en proyectos de construcción residencial y no residencial. Los hábitos ecológicos o verdes (Green) pueden describirse como una de las más grandes tendencias del sector completo. La construcción "verde" esta creciendo y no muestra signos de desaparición. Los proyectos "verdes" usualmente imponen el tipo de los materiales a usar.

En consecuencia, la información relacionada al procedimiento y los materiales usados en la producción pueden ser requeridos por el distribuidor local. Una variedad de programas de certificación están disponibles para los constructores y los propietarios de casas, por ejemplo, el Consejo de Construcción Verde de Canadá (Canada Green Building Council, [www.cagbc.org](http://www.cagbc.org)). La penetración en el mercado de la certificación Leadership in Energy and Environmental Design - LEED (calificación para construcciones verdes reconocido internacionalmente) ha crecido en la última década de 0,8% en el período 2004-2009, a un promedio de 10,7% para nuevas construcciones en el año 2014 (las últimas cifras disponibles). De éstas, fueron certificados 22% de todos los nuevos edificios comerciales y aproximadamente 30% de todos los nuevos edificios institucionales construidos en Canadá en el año 2014. Otro estudio del año 2015, dirigido por la Asociación de Constructores de Viviendas Canadienses, Canadian Home Builders' Association del año 2015, publicó que la mitad de los compradores de casas canadienses expresaron que las certificaciones verdes para viviendas eran obligatorias. Incluso un 30% adicional de los encuestados indicaron que realmente deseaban estas certificaciones. El Consejo de Construcción Verde de Canadá proporciona una guía para viviendas sostenibles y saludables ([www.ecohome.net/guide](http://www.ecohome.net/guide))<sup>5</sup>.

### 2.1. Aranceles y otros

No se aplican aranceles para las dos subpartidas (6802.21 y 6901.00) incluidas en este informe, considerando que se cumplan con todos los requisitos y documentos estipulados en el Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Perú (Arancel de Aduanas de Canadá). En caso contrario, el arancel NMF que se aplica sería de 3,5% sólo para los artículos incluidos en la subpartida 6802.21 (mármol, travertinos y alabastro para monumentos y piedras para edificios y artículos similares, cortados o serruchados con superficies planas y regulares, ya que el arancel NMF de la subpartida 6901.00 es de 0%). Si se observa la lista de los principales países exportadores de la tabla N° 3, todos los países pagan la tarifa aplicable del 3,5% con la excepción de Estados Unidos, Perú, Pakistán y Vietnam, que se benefician del trato preferencial (libre de gravamen) gracias a los acuerdos comerciales.

Toda información adicional puede obtenerse en los sitios web del Departamento de Relaciones Globales de Canadá ([www.international.gc.ca](http://www.international.gc.ca)) o la Agencia de Servicios Fronterizos de Canadá, CBSA ([www.cbsa-asfc.gc.ca](http://www.cbsa-asfc.gc.ca)) donde los "Aranceles Aduaneros" están disponibles. TFO Canadá también brinda una lista dinámica de aranceles aduaneros que es actualizada cada

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

### 2.2. Barreras, estándares y normas

No hay regulaciones específicas relacionadas al mármol/travertinos en Canadá. El Gobierno Federal Canadiense proporciona códigos generales sobre el sector de la construcción en el sitio web del Departamento de Innovación, Ciencias y Desarrollo Económico de Canadá ([www.ic.gc.ca](http://www.ic.gc.ca)). Las regulaciones pertinentes a la industria de la construcción en realidad están bajo la jurisdicción del gobierno de cada provincia que a menudo son administradas a nivel municipal. Las leyes provinciales le brindan poder a las agencias gubernamentales o departamentos que regulan los diferentes aspectos de los edificios, dependiendo de los objetivos de la ley específica. Dichas leyes permiten el establecimiento de regulaciones detalladas con objetivos legales que deben cumplirse, o pueden referirse a otros documentos legales. Por ejemplo, las leyes que protegen la seguridad y salud de los ocupantes de edificios usualmente se relacionan a los códigos de construcción para requerimientos adicionales. Los códigos y normas de construcción generalmente se aplican a las nuevas construcciones y tradicionalmente se enfocan en la seguridad contra incendios, la capacidad de

<sup>5</sup> Construcción Verde Canadá, Built Green Canada – 2016



carga estructural y los aspectos de la salud de los ocupantes de los edificios.

También existe la asociación comercial de esta industria: la Asociación de Mármol y Azulejos de Terrazo de Canadá, Terrazzo Tile and Marble Association of Canada, TTMAC ([www.ttmac.com](http://www.ttmac.com)). La TTMAC trabaja para el desarrollo de la estandarización de azulejos de terrazo y de las técnicas de instalación del mármol, pero también es útil como un recurso técnico y de referencia para los arquitectos, diseñadores e ingenieros. La TTMAC ofrece una variedad de otros servicios y asistencia para sus miembros y para la industria de superficies duras.

Los importadores canadienses usualmente proporcionan a los exportadores la información relacionada con los requisitos técnicos, los estándares y especificaciones.

### Transporte y logística

A menos que los exportadores envíen muestras comerciales, enviar el producto vía aérea a Canadá no es una opción viable para cargamentos de productos de mármol o travertinos.

Enviar cargamento vía marítima es la opción más sensata para los exportadores peruanos. En cuanto a las rutas, si el envío es para Vancouver (ciudad localizada en las costas del Pacífico al oeste de Canadá), los barcos navegaran a través de las costas del Pacífico (a veces vía Los Ángeles). Si el

destino es Montreal o Toronto (en el éste del país), la ruta más común es vía el Canal de Panamá. El tiempo en cada caso es de cuatro a seis semanas. Los envíos también pueden hacerse vía ciudades norte americanas como Miami, Filadelfia, Wilmington (Delaware) o Nueva York. Sin embargo, los importadores entrevistados mencionaron que los costos de transportar mercancía de los Estados Unidos en camión pueden ser altamente costosos. Además, entre menos veces sea manipulado el producto hacia su destino en Canadá, menos probabilidades que el producto sea dañado. El transportar mercadería en camiones en depósito bajo fianza ("in bond") desde los Estados Unidos representa una carga adicional, según los importadores entrevistados para este informe. Los costos de transporte y logística podrían ser un tema de gran impacto en el éxito de las exportaciones de mármol y travertinos desde Perú. Estos costos deben de ser competitivos en relación a los costos de los otros países para que los exportadores peruanos puedan incrementar su presencia en Canadá.

### Métodos de pago

Los términos de pago varían de acuerdo a cada importador individual. En general, las estimaciones deben de ser FOB (Free On Board) al puerto extranjero, incluyendo empacado, pero podría requerir CIF (Cost, Insurance and Freight) a una bodega conocida. La forma de pagos de importaciones de proveedores tradicionales es generalmente

efectiva contra entrega de documentos. La mayoría de los importadores canadienses no trabajan con cartas de crédito pero podrían escoger otras formas y términos de crédito que convengan a ambas partes. El exportador debe de usar el sistema bancario, ya que este sistema brinda opciones para las transferencias monetarias que protegen ambas partes.

Los contratos a menudo incluyen cláusulas que estipulan que los productos deben de ser inspeccionados y su salida del país debe de ser firmada por el comprador o el agente antes de su embarque. El importador usualmente solicita una garantía incluida en el contrato que cubra cualquier defecto de calidad no identificado. Una vez que el producto importado tenga establecida una reputación de alta calidad, una marca debe adoptarse. Este tipo de identificación de marca es importante para que el consumidor pueda reconocer fácilmente el producto y saber que el mismo representa una buena calidad. Una vez que la relación de negocios entre el exportador y el importador se desarrolle, los términos usualmente se vuelven más flexibles.

### Proceso de Importación

El proceso de importación general puede simplificarse en las siguientes etapas:

1. Se establece contacto entre el productor/exportador y el cliente potencial (el importador).

2. Se prepara y envía una cotización.
3. Se envían muestras comerciales que son analizadas por el importador.
4. Se hacen cambios y ajustes cuando es necesario.
5. Se finalizan los detalles de cotizaciones, logística, documentación y pago.
6. Se aprueba el calendario de envíos.
7. Se realiza la orden de compra.
8. La documentación es enviada al importador.
9. El cargamento es enviado.
10. El cargamento llega a su destino, es sacado de aduanas (posiblemente será inspeccionado).
11. El importador recibe el cargamento.

La CBSA proporciona documentación útil dirigida a los importadores canadienses para que puedan entender completamente los requisitos de importación. Aunque no están desarrolladas específicamente para los exportadores extranjeros que desean exportar a Canadá, la información y guías son extremadamente útiles y se recomienda que sean leídas para que los exportadores peruanos tengan un mejor entendimiento del proceso que los importadores deben de seguir para importar

## 03

exitosamente los productos. Uno de estos documentos se llama: "Importando Productos Comerciales a Canadá" (Importing Commercial Goods into Canada), el cual proporciona excelente información de fondo sobre estos requisitos. La Guía de Importación brinda todos los pasos a seguir y es una herramienta valiosa, como se mencionó anteriormente.

La documentación básica que es requerida a los importadores para sus productos importados incluye:

- » Factura comercial (Commercial Invoice) (usualmente 2 copias son requeridas)
- » Certificado de origen (Certificate of

Origin) (en caso de que sea necesario\*)

- » Documento de control de cargamento (Cargo Control Document) - usualmente el Formulario ABA (B) (usualmente dos copias son requeridas)
- » Formulario de aduanas codificado (The Canada Customs Coding Form) – Formulario B3
- » Conocimiento de embarque (Bill of Lading)
- » Lista de embalaje (Packing List)
- » Certificado orgánico (Organic Certificate) (aplicable)

## Canales de Distribución y Comercialización

Los exportadores tienen opciones cuando se trate de decidir el canal correcto de distribución para sus productos. Una opción es la venta directa a un importador (o distribuidor) en Canadá. El importador o distribuidor toma posesión física del producto y luego lo vende a diferentes clientes en el mercado, ya sea en su territorio o en todo el país. Los importadores realizan los trámites de aduanas de los productos en los puertos de entrada, y, almacenan los productos antes de distribuirlos. Los importadores o distribuidores típicamente venden a los contratistas o a las empresas de construcción y a los minoristas, aunque algunos minoristas importan directamente.

Los mercados principales en Canadá, por orden de importancia, son los siguientes: Toronto, Montreal y Vancouver. Los cargamentos consolidados a estas ciudades son comunes para la distribución, lo cual consiste básicamente en llevar los productos del productor/exportador al mediador o agente al importador y finalmente al minorista. La mayoría de los importadores (y las oficinas principales de los minoristas) están ubicados en estas tres ciudades. Una lista selecta de importadores puede encontrarse en esta información.

Existen aproximadamente cuarenta compañías en Canadá que importan el 80% de los grupos de productos en el cual se encuentra el mármol y los travertinos.





## 04

## Información Adicional

### 4.1. Datos de contacto de importadores

Los volúmenes de ventas y demás información específica de compañías puede obtenerse a través de un informe específico por compañía en el sitio web Dun and Bradstreet (DNB) ([www.dnb.ca](http://www.dnb.ca) en Canadá o [www.dnb.com](http://www.dnb.com) para el resto del mundo). Uno de sus productos, Hoover, es una de las mejores herramientas disponibles en el mercado para obtener la información más actualizada y las cifras de negocios de los compradores y clientes potenciales. Esta puede ser una herramienta de ventas y mercadeo poderosa. Hay costos impli-

cados en la obtención de estos informes, pero definitivamente es una inversión que vale la pena realizar si se considera que se realizaran negocios con clientes nuevos y que son desconocidos. DNB también ofrece otras herramientas para la administración de riesgos y crédito, que pueden ser de interés.

Existen aproximadamente cuarenta compañías importadoras en Canadá que comparten 80% de las importaciones de las dos subpartidas analizadas. Las siguientes son algunas de estas compañías:

Tabla N° 8: Datos de contacto de importadores

Empresa	Ubicación	Contacto	Página Web
Alberta Marble and Tile Company	2020 Pegasus Road, NE Calgary, Alberta Canada T2E 8K7	Tel: +1 403-287-0944	<a href="http://www.albertamarble.com">www.albertamarble.com</a>
Bordignon Marble and Granite Limited	1311 Ketch Court Coquitlam, British Columbia Canada V3K 6X7	Tel: +1 604-733-8109	<a href="http://www.bordignon.ca">www.bordignon.ca</a>
Ciot	9151 St-Laurent Boulevard Montreal, Quebec Canada H2N 1N2	Tel: +1 514-382-7330	<a href="http://www.ciot.com">www.ciot.com</a>

Empresa	Ubicación	Contacto	Página Web
Faber Stone and Tile Inc.	1670 Finfar Court, unit 2 Mississauga, Ontario Canada L5J 4K1	Tel: +1 905-849-9229	<a href="http://www.fabernaturalstone.com">www.fabernaturalstone.com</a>
Fir Stone Inc.	13451 Vulcan Way Richmond, British Columbia Canada V6V 1K4	Tel: +1 604-303-8807	<a href="http://www.fir-stone.com">www.fir-stone.com</a>
Hari Stones Limited	7950 Venture Street Burnaby, British Columbia Canada V5A 1V3	Tel: +1 604-444-4274	<a href="http://www.haristoneslimited.com">www.haristoneslimited.com</a>
Interstone Marble & Granite Limited	3240 Langstaff Road, Unit D Concord, Ontario Canada L4K 4Z8	Tel: +1 905-760-1077	<a href="http://www.interstone.ca">www.interstone.ca</a>
Maple Terrazzo Marble & Tile	16 Nixon Road Bolton, Ontario Canada L7E 1K3	Tel: +1 905-850-3006	<a href="http://www.mapleterrazzo.com">www.mapleterrazzo.com</a>
Marble Trend Limited	310 Oakdale Road North York, Ontario Canada M3N 1W5	Tel: +1 416-783-9911	<a href="http://www.marbletrend.com">www.marbletrend.com</a>
Milestone Marble & Granite Limited	8181 Jane Street, Unit 2 Vaughan, Ontario Canada L4K 5P2	Tel: +1 905-660-6611	<a href="http://www.union-nature.com">www.union-nature.com</a>
New Age Granite & Marble Limited	7941 Jane Street, unit 3 Concord, Ontario Canada L4K 4L6	Tel: +1 905-669-6010	<a href="http://www.newagegranite.com">www.newagegranite.com</a>
Porter Tile & Marble Limited	5752 Burleigh Crescent S.E. Calgary, Alberta Canada T2H 1Z3	Tel: +1 403-258-2258	<a href="http://www.portertile.com">www.portertile.com</a>
Summum Granit Inc.	8134 Decarie Boulevard Montreal, Quebec Canada H4P 2S8	Tel: +1 514-344-4531	<a href="http://www.summumgranit.com">www.summumgranit.com</a>
Surfaces Céragres Inc.	527 Meloche Avenue Dorval, Quebec Canada H9P 2W2	Tel: +1 514-633-1066	<a href="http://www.surfacesceragres.ca">www.surfacesceragres.ca</a>

## 4.2. Ferias comerciales

Los exportadores interesados en conocer sobre las ferias comerciales relacionadas con la construcción y diseño para proyectos de viviendas y edificios de oficinas, pueden visitar el siguiente sitio web: [www.thebuildingshow.com](http://www.thebuildingshow.com), en donde se proporciona información sobre seis eventos distintos que se realizan simultáneamente en Toronto relacionados con el rubro de la construcción, diseño y bienes raíces. En el año 2016, estos eventos serán realizados del treinta de noviembre al dos de diciembre. Los exportadores pueden ingresar al sitio web de cada evento y obtener una mejor idea de las compañías principales

en Canadá que exhiben en estas ferias. Mientras muchos de los productos que se exhiben son importados, hay muy pocos participantes extranjeros que muestren sus productos en estos eventos. Los importadores canadienses típicamente presentan los productos que ya están disponibles en el mercado canadiense.

También hay varios eventos enfocados en el sector de diseño de interiores en Canadá. Dos de estos eventos son el Show de Diseño de Interiores en Toronto y el Salón de Diseño de Montreal (SIDIM). La información sobre estos eventos se puede encontrar en:

Tabla N° 9: Ferias comerciales

Ferias	Página Web
Show de Diseño de Interiores, Interior Design Show	<a href="http://www.interiordesignshow.com">www.interiordesignshow.com</a>
Salón de Diseño de Montreal, Salon du Design de Montréal	<a href="http://www.sidim.com">www.sidim.com</a>

Visitar estos sitios web puede brindar a los exportadores una mejor idea de los tipos de productos exhibidos en estos eventos.

Muchos importadores canadienses y diseñadores también visitan ferias comer-

ciales importantes en Estados Unidos y Europa para seleccionar productos y poder observar las tendencias del mercado global.

## 4.3. Links de interés

- » TFO Canadá  
[www.tfocanada.ca](http://www.tfocanada.ca)  
Asistencia a PYMES de países en desarrollo para ayudarles a exportar a Canadá
- » Global Affairs Canada  
[www.international.gc.ca](http://www.international.gc.ca)  
Para información sobre el Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Perú
- » Canada Border Services Agency (CBSA)  
[www.cbsa-asfc.gc.ca](http://www.cbsa-asfc.gc.ca)  
Información sobre importaciones y los requisitos de importación en el Mercado de Canadá. Directorio de las oficinas de CBSA en Canadá disponible en el sitio web.
- » Innovation, Science and Economic Development Canada  
[www.ic.gc.ca/tdo](http://www.ic.gc.ca/tdo)  
Para estadísticas de comercio (también: [www.statcan.gc.ca](http://www.statcan.gc.ca))  
Montreal, Abril 2016

## Publicaciones y Asociaciones de Comercio

Las siguientes son las publicaciones canadienses más importantes del sector de la construcción y de la renovación para la industria y para los consumidores:

- » Azure Magazine ([www.azure.agazine.com](http://www.azure.agazine.com)): sobre diseño de interiores, arquitectura
- » Hardlines ([www.hardlines.ca](http://www.hardlines.ca)): –sobre renovaciones para casas
- » Interiores Canadienses, Canadian Interiors ([www.canadianinteriors.com](http://www.canadianinteriors.com)): sobre diseño de interiores
- » Casa y Hogar, House and Home ([www.houseandhome.com](http://www.houseandhome.com)): sobre diseño de interiores. Otras publicaciones para el mercado de Quebec (en francés): Maison et Demeure ([www.maisonetdemeure.com](http://www.maisonetdemeure.com))

Las siguientes son asociaciones de comercio importantes para este sector:

- » Asociación de Terrazzo, Azulejo y Mármol de Canadá, Terrazzo Tile and Marble Association of Canada: [www.ttmac.com](http://www.ttmac.com)
- » El Consejo Canadiense de Construcción Verde, The Canada Green Building Council: [www.cagbc.org](http://www.cagbc.org)

# 2016



PERÚ

Ministerio  
de Comercio Exterior  
y Turismo