

**OCEX LISBOA**  
**Informe de Gestión enero – junio 2015**

**EXPORTACIONES**

**1. SECTOR TEXTIL**

**1.1 FERIA PERUMODA (Lima, Mayo)**

Una de las principales ferias en América Latina de moda. Se convocó a 18 compradores.

3 compradores participantes en la feria. Es la primera vez que participan compradores de Portugal en PERUMODA, conociendo que en Europa el principal competidor del sector textil peruano es el portugués

Proyección de ventas: USD 150,000

**1.2 RUEDA DE NEGOCIOS PERUMODA [Lima, Abril]**

Primera rueda de negocios antes de la feria PERUMODA, ocurrió en Abril del presente año.

Compradores participantes: 2

Tuvieron 24 agendas de negocios

Montos negociados: USD 100,000

Interés de los compradores por los siguientes productos: prendas de tocuyo y pijamería de algodón.

**2. SECTOR AGRO**

**2.1 FERIA FRUIT LOGISTICA [Berlín, Febrero]**

Principal feria mundial de productos frescos. Más de 62,000 visitantes de más de 141 países. 2,630 expositores de 84 países.

31 empresas expositoras, peruanas, con AGAP, más de 100 empresas peruanas presentes en la feria

Más de 30 compradores convocados, participaron 16 directamente con la OCEX en la misma feria.

Montos negociados con empresas portuguesas por USD 2, 000,000.

Interés en los compradores portugueses por uvas, mangos, granada y palta.

**1.2 RUEDA DE NEGOCIOS NORTE EXPORTA [Chiclayo, Febrero]**

Rueda de negocios dirigida a empresarios del sector agroindustrial

Compradores participantes: 2

Tuvieron 18 agendas de negocios

Montos negociados: USD 350,000

Interés de los compradores por los siguientes productos: café, frutas frescas (mango), espárragos y cacao.

### **1.3 DIFUSIÓN DEL CEVICHE Y PISCO SOUR [Lisboa, Febrero]**

En el marco de la feria BTL, se ofreció a los asistentes ceviche y pisco sour

### **1.4 DIFUSIÓN DEL CEVICHE Y PISCO SOUR [Lisboa, marzo]**

En el marco de la feria Mundo Abreu, se ofreció a los asistentes ceviche y pisco sour

### **1.5 CAMPAÑA DE PROMOCION CON SUPERMERCADOS CONTINENTE [Portugal, Marzo - Mayo]**

Compradores participantes: 1

Exportadores participantes: 3

Montos negociados: USD 600,000

Campaña en punto de venta en el principal supermercado de Portugal. La campaña tenía una duración de 3 meses, pero debido al éxito de la campaña, el stock se le agotó en menos de 2 meses. Cabe resaltar que el mango kent, no ingresaba a Portugal, por competir con el mango Tommy de Brasil

### **1.6 RUEDA DE NEGOCIOS EMPRESA AGRICOLA LAS MARIAS [Lisboa, Abril]**

Visita de empresa agrícola las marías y se le agendó 5 visitas a compradores

Compradores participantes: 5

Tuvieron 5 agendas de negocios

Montos negociados: USD 750,000

Interés de los compradores por los siguientes productos: uvas y paltas

### **1.7 DIFUSIÓN DEL CEVICHE Y PISCO SOUR [Lisboa, Mayo]**

Encuentro latinoamericano de cultura y gastronomía en el centro cultural de Belén

### **1.8 DIFUSIÓN DEL CEVICHE Y PISCO SOUR [Lisboa, Junio]**

Encuentro latinoamericano de cultura y gastronomía en la casa da América Latina

### **1.9 Creación de la ruta del pisco en Lisboa [Lisboa, y Junio]**

Asociar a bares y restaurantes para ofrecer durante el verano europeo pisco sour dentro de su carta

Al menos 10 locales que ofrecen Pisco Sour

### **1.10 CAMPAÑA DE PROMOCION CON EMPRESA LUIS VICENTE, LDA [Lisboa, Mayo - Junio]**

Compradores participantes: 1

Exportadores participantes: 2

Montos negociados: USD 200,000

Campaña en el mercado de abastos de Lisboa. La campaña fue para granada y para palta. Cabe resaltar que es la primera vez que ingresa granada del Perú a Portugal.

### **1.11 CAMPAÑA DE PROMOCION CON EMPRESA EFEITO VERDE [Lisboa, Mayo - Junio]**

Compradores participantes: 1

Exportadores participantes: 2

Montos negociados: USD 100,000

Campaña en farmacias y tiendas naturales. La campaña fue de productos naturales donde se promovió quinua, maca, lúcuma, cacao, y camu camu.

### **1.12 RUEDA DE NEGOCIOS CENTRO EXPORTA [Ayacucho, Julio]**

Rueda de negocios sobre productos naturales, café y cacao.

3 compradores participantes

### **1.13 FERIA EXPOALIMENTARIA [Lima, Agosto]**

7 compradores participantes

### **1.14 RUEDA DE NEGOCIOS EXPOAMAZONICA [Tarapoto, Agosto]**

Rueda de negocios sobre productos naturales, café y cacao y maderas

6 compradores participantes.

## **2. SECTOR PESCA**

### **2.1 FERIA EXPOGLOBAL SEAFOOD [Bruselas, Abril]**

Principal feria del sector pesquero en el mundo. Más de 26,000 visitantes profesionales en la feria

- 29 empresas peruanas expositoras
- Más de 30 empresas importadoras convocadas. Asistieron 21 compradores portugueses
- Se agendaron 189 citas entre las empresas peruanas y portuguesas
- Montos negociados: USD 2,000,000
- Interés de los compradores por los siguientes productos: pota, jurel, merluza, langostinos, conchas de abanico y principalmente atún, barrilete y bonito congelado y en conserva

### **2.2 RUEDA DE NEGOCIOS NORTE EXPORTA [Piura, Febrero]**

Rueda de negocios dirigida a empresarios del sector pesquero

- Compradores participantes: 6
- Tuvieron 60 agendas de negocios
- Montos negociados: USD 1,000,000
- Interés de los compradores por los siguientes productos: pota, vieiras, langostinos, atún

### **2.3 RUEDA DE NEGOCIOS EMPRESA CADAPE [Porto, Abril]**

Rueda de negocios dirigida a empresarios del sector pesquero

- Compradores participantes: 6
- Tuvieron 6 agendas de negocios
- Montos negociados: USD 150,000
- Interés de los compradores por los siguientes productos: pota en bandeja y tentáculos de pota

#### **2.4 CAMPAÑA DE PROMOCION CON EMPRESA BRASMAR [Porto, Marzo]**

- Compradores participantes: 1
- Exportadores participantes: 2
- Montos negociados: USD 200,000
- Difusión de la marca Perú al incluirse en los embalajes de los importadores. El producto importado fue pota.

#### **2.5 CAMPAÑA DE PROMOCION CON EMPRESA SULPASTEIS [Porto, Marzo]**

- Compradores participantes: 1
- Exportadores participantes: 2
- Montos negociados: USD 150,000
- Difusión de la marca Perú al incluirse en los embalajes de los importadores. Los productos importados fueron pota y filete de merluza.

#### **2.6 CAMPAÑA DE PROMOCION CON EMPRESA MACRO FRIO [Lisboa, Marzo]**

- Compradores participantes: 1
- Exportadores participantes: 1
- Montos negociados: USD 50,000
- Difusión de la marca Perú al incluirse en los embalajes de los importadores. El producto importado fue tentáculo de pota.

#### **2.7 CAMPAÑA DE PROMOCION CON EMPRESA NIGEL [Algarve y Leiria, Marzo]**

- Compradores participantes: 1
- Exportadores participantes: 1
- Montos negociados: USD 100,000
- Difusión de la marca Perú al incluirse en los embalajes de los importadores. El producto importado fue tentáculo de pota.

#### **2.8 CAMPAÑA DE PROMOCION CON EMPRESA SULPASTEIS [Porto, Abril]**

- Compradores participantes: 1
- Exportadores participantes: 1
- Montos negociados: USD 100,000
- Difusión de la marca Perú al incluirse en los embalajes de los importadores. El producto importado fue tentáculo de pota.

## **2.9 CAMPAÑA DE PROMOCION CON EMPRESA SULPASTEIS [Porto, Abril]**

- Compradores participantes: 1
- Exportadores participantes: 1
- Montos negociados: USD 100,000
- Difusión de la marca Perú al incluirse en los embalajes de los importadores. El producto importado fue tentáculo de pota.

## **2.10 CAMPAÑA DE PROMOCION CON EMPRESA BRASMAR [Porto, Mayo]**

- Compradores participantes: 1
- Exportadores participantes: 1
- Montos negociados: USD 100,000
- Difusión de la marca Perú al incluirse en los embalajes de los importadores. El producto importado fue tentáculo de pota.

## **2.11 CAMPAÑA DE PROMOCION CON EMPRESA SULPASTEIS [Porto, Junio]**

- Compradores participantes: 1
- Exportadores participantes: 2
- Montos negociados: USD 350,000
- Difusión de la marca Perú al incluirse en los embalajes de los importadores. El producto importado fue tentáculo de pota.

## **2.12 CAMPAÑA DE PROMOCION CON EMPRESA LUIS SILVEIRO & FILHOS [Lisboa, Junio]**

- Compradores participantes: 1
- Exportadores participantes: 2
- Montos negociados: USD 250,000
- Difusión de la marca Perú al incluirse en los embalajes de los importadores. El producto importado fue tentáculo de pota.

## **2.13 CAMPAÑA DE PROMOCION CON EMPRESA SOGUIMA [Lisboa y Algarve, Junio]**

- Compradores participantes: 1
- Exportadores participantes: 2
- Montos negociados: USD 350,000
- Difusión de la marca Perú al incluirse en los embalajes de los importadores. El producto importado fue tentáculo de pota y pulpo congelado.

## **3. SECTOR SERVICIOS**

### **3.1 FERIA PERU SERVICE SUMMIT [Lima, Julio]**

Principal plataforma comercial del Perú en el sector servicios  
4 compradores participantes

## **TURISMO**

### **1. Capacitación a vendedores de agencia Abreu [Lisboa y Porto, Junio]**

Se capacitó a 100 vendedores de la agencia Abreu (la principal agencia portuguesa de viajes), sobre el destino Perú  
100 vendedores capacitados, incremento de ventas de Perú en 5%.

### **2. Feria BTL – Bolsa de Turismo de Lisboa [Lisboa, Febrero]**

Es la feria de turismo profesional más grande de Portugal, tiene una duración de 5 días. Es la primera vez que Perú participa como expositor.

Más de 45,000 visitantes a la feria, degustaron de ceviche y pisco sour, además de conocer más el destino Perú. Se hicieron contactos con 8 nuevos operadores que no vendían Perú, y ahora se encuentra en su portafolio de ventas.

### **3. Feria Mundo Abreu [Lisboa, Marzo]**

Es la feria de turismo al público más grande de Portugal, tiene una duración de 3 días. Es la primera vez que Perú participa como expositor.

Más de 15,000 visitantes a la feria, degustaron de ceviche y pisco sour, además de conocer más el destino Perú. Hubo un incremento de 158% en bloqueos para viajes a Perú, en comparación con el año anterior, informó la agencia peruana Condor Travel quien estuvo presente también en la feria con un stand.

## **INVERSIONES**

### **1. FORO EN BANCO SANTANDER TOTTA [Lisboa y Febrero]**

Foro sobre oportunidades de inversión en el mercado Peruano, organizado por la OCEX Lisboa y el Banco Santander Totta en Portugal  
50 Asistentes al evento, de los cuales resaltó la presencia del Grupo Jeronimo Martins

### **2. FORO: AMERICA LATINA Y LAS OPORTUNIDADES DE INVERSION [Porto, Marzo]**

Reunión con la AEP, Asociación empresarial de Porto, para participar en el foro de inversiones y oportunidades de inversión en los países de América Latina  
150 Asistentes.

### **3. FORO: OPORTUNIDADES DE INVERSION EN EL PERÚ – CÁMARA DE COMERCIO LUSO PERUANA [Lisboa, Marzo]**

Reunión con 21 empresarios, interesados en ingresar en el mercado peruano.  
21 asistentes

## **PROMOCIÓN IMAGEN PAÍS**

### **1. DIFUSIÓN DEL CEVICHE Y PISCO SOUR [Lisboa, Febrero]**

En el marco de la feria BTL, se ofreció a los asistentes ceviche y pisco sour

### **2. DIFUSIÓN DEL CEVICHE Y PISCO SOUR [Lisboa, marzo]**

En el marco de la feria Mundo Abreu, se ofreció a los asistentes ceviche y pisco sour

### **3. DIFUSIÓN DEL CEVICHE Y PISCO SOUR [Lisboa, Mayo]**

Encuentro latinoamericano de cultura y gastronomía en el centro cultural de Belén

### **4. DIFUSIÓN DEL CEVICHE Y PISCO SOUR [Lisboa, Junio]**

Encuentro latinoamericano de cultura y gastronomía en la casa da América Latina