

**PERÚ****Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo****Despacho
Ministerial****Dirección de Gestión y Monitoreo de las
Oficinas Comerciales del Perú en el
Exterior**

“Decenio de las Personas con Discapacidad en el Perú”
“Año de la consolidación del Mar de Grau”

INFORME DE GESTIÓN II TRIMESTRE 2016 OCEX YAKARTA

1.- PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES

1.1 CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO DESTINO

El Banco de Indonesia ha recogido información específica de que la actividad empresarial en el segundo trimestre del 2106 ha crecido más que el periodo anterior. El saldo neto ponderado en el segundo trimestre del presente año fue mayor al 5,8% en comparación con el primer trimestre. El aumento de la actividad comercial fue mayor en comercio, hoteles y restaurantes, con un equilibrio ponderado neto del 3,69%.

Se ha observado que el subsector de comercio al por mayor y al por menor confirmaron el aumento de la actividad empresarial en línea con el incremento en el volumen de ventas, la cual ha sido impulsada por la demanda interna. La actividad comercial que experimentó el mayor aumento. Incremento importante se produjo también en el sector manufactura con un balance ponderado neto del 3,41%. El aumento se produjo en los subsectores de la industria de alimentos, bebidas, tabaco, textiles, marroquinería y calzado. En este segundo trimestre, el sector financiero, bienes e inmuebles y servicios a las empresas; la agricultura, la plantación, la ganadería, la repoblación forestal y la pesca; y el sector servicios también han ampliado las actividades de negocio.

Por otro lado, el Banco de Indonesia estima que las actividades comerciales en el tercer trimestre desacelerarán respecto al trimestre anterior, aunque todavía en un nivel bastante alto. El saldo neto ponderado en el segundo trimestre está dentro del 17%. Cuatro sectores han experimentando una desaceleración de la actividad económica, entre otros, la agricultura, la plantación, la ganadería, la repoblación forestal y la pesca.

En general, el uso de la capacidad de producción aumentó a 77.01% en el segundo trimestre. La utilización de la capacidad es mayor en el sector de la electricidad, gas y agua. El aumento de la actividad empresarial en el segundo trimestre también ha elevado el uso de mano de obra con un saldo neto de 2.32% o más que el periodo anterior ascendió a 1,94%. El aumento del uso de mano de obra se produjo en el sector financiero, inmobiliario y de servicios empresariales en línea con la adición de sucursales.

El Banco de Indonesia informó el flujo de fondos extranjeros en el país el pasado 24 de junio, el año 2016 ha alcanzado los USD 97 billones (hasta la fecha), fondos extranjeros que fluyen en valores públicos y los mercados de capitales que son mayores que en el mismo periodo del año anterior, que sólo fueron USD 57 billones.

Las exportaciones e importaciones nacionales también experimentaron disminuciones respectivas de 3,9 y 4,24 por ciento, debido a la recesión económica en los principales mercados importadores de Indonesia, la caída de precios de mercancías a nivel mundial, así como la débil demanda doméstica.

Actualmente, el atractivo de invertir en el mercado indonesio está en la rentabilidad del alquiler, sobre todo, en la capital de Jakarta, en la cual la rentabilidad está entre 8.6% y 9.6%, habiendo crecido en los dos últimos años.

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

Una nueva ley aprobada en diciembre del año pasado permite a extranjeros ser dueños de terrenos y viviendas por un período total de 80 años. En Indonesia se goza de la posesión por 30 años, luego existe la posibilidad de alargarla otros 20 años más y, ulteriormente, por 30 años. Cabe mencionar que los títulos de propiedad pueden ser heredados por los descendientes del propietario extranjero, además, el gobierno planea nuevas reformas para facilitar la compra por parte de ciudadanos de otras nacionalidades.

1.1.1 REGULACIONES DE ACCESO

Norma (denominación)	Ley No. 4 del año 2015
Descripción (Qué barrera origina)	Entrada de productos frescos de origen vegetal
Fecha de publicación / Entrada en vigencia	29 de enero del 2016
Acción realizada por la OCEX	Coordinación para poder registrar nuevos productos frescos
Enlace de acceso a la norma	http://karantina.pertanian.go.id/?page=action&&c=subsubcat&&idcat=2&&idsubcat=9&&idsubsubcat=33

Para poder ingresar mas productos frescos de importación se debe inscribir los productos que estén dentro de las lista de 149 productos sujetos al reglamento 4 y también ampliar el número de laboratorios calificados para realizar las labores de certificación. Esta tarea esta pendiente y a la fecha no tenemos ningún alcance de parte de la DGMOCEX.

1.2 ACTIVIDADES DESARROLLADAS

1.2.1 DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

Reunión con la empresa PT. Pukati Pelangi Bahana Agropolitan.

Fecha de realización: 13 de abril del 2016

Comentarios sobre la actividad:

Se ha mantenido una reunión con el director, sr. Djoni Sastra y su asistenta la Sra. Putri de esta empresa subsidiaria de la empresa estatal PT Pupuk Kaltim, fabricante de fertilizantes más grande del país. Para la producción de estos fertilizantes se necesita el fosfato natural, y en este caso, Perú es un productor importante de rocas fosfatadas (rock phosphate). En el momento importan rock phosphates de Egipto, Jordania, China y Marruecos. Pero están interesados en el producto Peruano, y así tener una nueva alternativa de suministro. Quedamos en enviarles muestras de 2 a 3 Kg de fosfatos (con concentración de P2O5 entre 27% - 32%), documentos como el Certificado de Análisis (CoA), MSDS, precio CFR Jakarta.

Reunión con la empresa PT. Profeta Guna Mandiri.

Fecha de realización: 19 de abril del 2016

Comentarios sobre la actividad:

Se mantuvo una reunión con los Sres. Ganden AA Bondan – Presidente Director y Arie Wahono – Gerente General de esta empresa del sector privado, para tener un mejor conocimiento del mercado local de los fosfatos naturales.



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo

Despacho
Ministerial

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

En el momento importan fosfatos naturales de Egipto, pero también de Rusia, China y Jordania. Pero están interesados en el producto Peruano. Quedamos en enviarles muestras de 2 a 3 Kg de fosfatos (con concentración de P2O5 entre 27% - 32%), documentos como el Certificado de Análisis (CoA), MSDS, precio CFR Jakarta menor a USD 56/Ton. Solicitan datos del productor en el Perú.

Reunión con el Ministerio de Comercio.

Fecha de realización: 27 de abril del 2016

Comentarios sobre la actividad:

Conversación y coordinación sobre la reunión para firmar el Joint Study Group (JSG) entre ambos países, el PTA (Preference Trade Agreement) la Sra. Ruth Evelin Pasaribu y el sr. Febrian. El Chapter 4 ya estaba listo y solo faltaba la firma del Director del equipo del JSG. Se acordó una reunión para el 12 de mayo en Lima, la cual no se pudo llevar a cabo, ya que no llegaron a terminar todo el borrador del TDR. Se intentó avanzar el tema con ellos pero desafortunadamente el Chapter 5 no lo pudieron terminar. Se pospone la reunión para el mes de noviembre antes de la APEC.

También se conversó sobre el TPP y preguntaban qué es lo que para el Perú representaba esta organización.

Reunión con la Asociación de Textiles de Indonesia (API).

Fecha de realización: 29 de abril del 2016

Comentarios sobre la actividad:

Se obtuvieron datos para la preparación del reporte del sector textil. Se ha estado recopilando información adicional para poder hacer dicho reporte. El sr. Asep nos proporcionó una copia de un reporte elaborado por el ministerio de industria sobre el sector textil. También nos envió una presentación sobre el sector textil de Indonesia.

Reunión con la Cámara de Comercio de Indonesia (KADIN).

Fecha de realización: 4 de mayo del 2016

Comentarios sobre la actividad:

Reunión mantenida con los Sres. Diono Nurjadin – Jefe del Comité para las Américas y Dharsono Harsono – Jefe Adjunto del Comité para las Américas para los preparativos para una misión comercial al Perú y viceversa. La comitiva del Perú, compuesta por 10-12 empresas, vendría a Indonesia a finales del mes de agosto y terminarían en el Asia Food Logistic en Hong Kong. Para la comitiva de Indonesia hacia el Perú sería en el mes de septiembre para finalizar en la feria de la Expo Alimentaria 2016. Quedamos en informarles que sectores serían las interesantes para el Perú y que empresas vendrían. Y también quedamos en enviar información comercial sobre el Perú.

Los dos requerimientos de información ya los hicimos llegar y estamos programando una nueva reunión para impulsar las misiones.

Reunión con la empresa PT Perusahaan Perdagangan Indonesia (PPI).

Fecha de realización: 11 de mayo del 2016

Comentarios sobre la actividad:

Se mantuvo una reunión con el sr. Syailendra – Senior Manager y la Sra. Viana – Departamento de Compras de esta empresa estatal que importa ácido bórico de Turquía, ya que es el mayor exportador del mundo con más de 2 millones de toneladas al año. Su marca comercial es el Etibor.



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo

Despacho
Ministerial

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

En el momento importan tres productos importantes:

- Borac Penta: 25 mil a 30 mil toneladas/año
- Borac Deka: 400 a 600 toneladas/año
- Boric Acid: 200 a 300 toneladas/año

Lo importan de Turquía y los precios de referencia son:

- Borac Penta: USD 525/MT CIF Jakarta, Medan, Surabaya
- Borac Deka: USD 690/MT CIF Jakarta, Medan, Surabaya

Necesitan el producto en bolsas de 25 - 50 kg.

1 contenedor de 20' puede entrar 24 toneladas de producto.

Solicitan cotización de estos productos, documentos como el CoA, MSDS, MoQ, tiempo de envío y forma de pago.

Están interesados en importar otros productos peruanos que tengan buen mercado en Indonesia.

Reunión con la empresa PT Indevco Internusa.

Fecha de realización: 23 de mayo del 2016

Comentarios sobre la actividad:

Se mantuvo la reunión con el sr. Haskin Pionata – Managing Director y el sr. William de la empresa importadora de rock phosphates (fosfatos naturales en roca) de Egipto, China y Marruecos. Están interesados en el producto Peruano. Quedamos en enviarles muestras de 5 Kg de fosfatos (con concentración de P2O5 entre 27% - 32%), documentos como el Certificado de Análisis (CoA), MSDS, y una cotización CFR Jakarta.

También mostraron su interés en obtener muestras y precios de fish meal. Ya que también tienen bastante experiencia en la distribución de este producto dentro del mercado local.

Participación en la feria de alimentos Thaifex 2016.

Lugar de realización: IMPACT Exhibition & Convention Center, Bangkok - Tailandia.

Fecha de realización: 25 al 29 de mayo del 2016

Comentarios sobre la actividad:

Thaifex es la feria de alimentos y bebidas que se realiza en Tailandia cada año y es una de las más importantes de la región. Este año es su edición número 12. La feria para este año creció en más del 21% en número de visitantes y 14% en número de expositores. Participaron 40 países, 955 de los expositores fueron internacionales y 964 fueron empresas tailandesas. Lo cual hace que por primera vez los expositores internacionales alcancen en número a los expositores locales. La feria recibió 42,528 visitantes, de los cuales 33,024 fueron locales y 9, 504 compradores internacionales, 1,700 fueron representantes de misiones comerciales.

Durante la feria, tanto compradores locales como extranjeros se reunieron con los exportadores peruanos de quinua, chía, café, cacao, productos derivados como chocolates, entre otros. Estos productos que cada vez son más conocidos en el mercado tailandés, por ejemplo se pueden encontrar embolsados en cadenas de supermercados como: Tops, Gourmet, Villa Market, Foodland, Lemon Farm, y también en algunas tiendas locales de productos saludables como Baimieng. Asimismo, durante la feria se identificó que empresas de comida procesada tienen un interés creciente en productos peruanos nuevos como amaranto, cañihua, tarwi y maíz, que son



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo

Despacho
Ministerial

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

poco conocidos en Tailandia, particularmente aquellos compradores que tienen planes de ampliar su línea de producción.

Cabe destacar que es la primera vez que en el stand del Perú en la feria THAIFEX participan representantes de empresas peruanas que viajaron desde Lima. Esta presencia es importante porque, en primer lugar, permite que los compradores tengan mayores detalles de los productos y puedan discutir temas como el precio o cantidades de suministro. En segundo lugar, permite a los exportadores peruanos conocer de fuente directa las potencialidades del mercado tailandés. Y finalmente, contribuye a fortalecer la presencia comercial del Perú y a difundir la marca país a través de stand y material de merchandising.

Esta feria es un icono del sector comidas y bebidas para toda Tailandia y para la región. La comida tailandesa dentro de la culinaria regional es de las más apreciadas por sus sabores diversos así como por sus ingredientes. Lo cual es una semejanza que compartimos con la culinaria peruana. En el año 2016, por primera vez en la historia de la feria y del mercado Tailandés participan 4 empresas exportadoras peruanas y un gremio de exportadores, estas empresas y gremio fueron:

- *Glint*
- *Brotos del Perú*
- *Comercial del Bueno*
- *Andino Valley*
- *ADEX*

Con un stand de 18 metros cuadrados en el Challenge 3 del Impact Convention Center, pudimos promover los productos peruanos del sector agrícola.

Se agendó reuniones con 6 empresas dedicadas al rubro de alimentos, con resultados interesantes, que esperamos se concreten en un futuro cercano.

Se concretaron ventas inmediatas por USD 50,000.00. Se debe tener en cuenta que la cantidad de producto con que se contaba fue vendido en un 90%. Para los próximos 12 meses las estimaciones ascienden a USD 1,5 millones de ventas futuras.

El Perú está construyendo una imagen de país proveedor de alimentos de alta calidad, las empresas trabajan muy duro para llegar a estas instancias.

Los clientes internacionales de la región reconocen el esfuerzo que se está realizando porque nos ven constantemente en estos eventos, dando la confianza y solvencia necesaria para los futuros negocios. La presencia constante del Perú vía la OCEX construye los cimientos de credibilidad y solvencia a la oferta que presentamos, ya que la gran mayoría de empresarios temen que sea una presencia esporádica que no les permita tener una oferta en el largo plazo. Es importante mencionar que Tailandia tiene firmado un acuerdo de libre comercio con Perú que a la fecha está esperando la ratificación de parte de las autoridades de cada uno de los países y que será un instrumento muy valioso para el incremento del comercio y otras actividades.

Reunión con el Hotel Mandarin Oriental.

Fecha de realización: 7 de junio del 2016

Comentarios sobre la actividad:

Nos reunimos con el gerente general el sr. Maximilian von Reden y la Sra. Lia Wirahadikusumah – directora de ventas del hotel Mandarin Oriental Jakarta, para conversar en detalles sobre los preparativos para la misión comercial del Perú a Indonesia. La comitiva del Perú, compuesta por



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo

Despacho
Ministerial

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

10-12 empresas, vendría a Indonesia a finales del mes de agosto y terminarían en el Asia Food Logistic en Hong Kong. Y al mismo tiempo se llevaría a cabo el Festival de Gastronomía Peruana durante una semana.

Quedaron en enviarnos cotizaciones para lo que se necesite en la consecución de estos dos eventos importantes.

A la fecha tenemos las cotizaciones y estamos trabajando el itinerario de la misión, la difusión en Perú así como la convocatoria a las empresas.

Reunión con el Hotel Westin Jakarta.

Fecha de realización: 17 de junio del 2016

Comentarios sobre la actividad:

Visitamos las instalaciones de este nuevo hotel en Jakarta, el cual aún están terminando sus obras. Este hotel hará su apertura en agosto y su restaurante peruano (nikei) lo abrirán a finales de este año. El chef con quien ya tienen conversaciones para diseñar el restaurant es Hajime Kasuga, nos han solicitado referencias así como proporcionarles otras alternativas para sacar adelante su proyecto.

Nos reunimos con el gerente general, sr. Arun Kumar, las Sras. Rahmawati – directora de ventas, Julia Veronica – directora de catering y Siti Qatiah – gerente de ventas de catering de este hotel para conversar en detalles sobre los preparativos para la misión comercial del Perú a Indonesia. La comitiva del Perú, compuesta por 10-12 empresas, vendría a Indonesia a finales del mes de agosto y terminarían en el Asia Food Logistic en Hong Kong. Y al mismo tiempo se llevaría a cabo el Festival de Gastronomía Peruana durante una semana.

Quedaron en enviarnos cotizaciones para el servicio que nos vayan a prestar.

Reunión con la empresa PT Heinz ABC Indonesia.

Fecha de realización: 21 de junio del 2016

Comentarios sobre la actividad:

Nos reunimos con el sr. Reynaldi – departamento de compras de esta empresa global muy conocida en el mundo. Producen varios productos alimenticios, y una de ellas es la salsa de tomate. Y le presentamos la pasta de tomate del Perú de la empresa Icatom.

Nos enviará por e-mail la especificación requerida por ellos, de 28 - 30 brix , ó 36 – 38 cold brix, y de ahí le tendríamos que confirmar si podemos preparar la pasta de tomate y con un precio especial a su jefe de compras en Holanda.

Adicional, nos solicitó información sobre el ajo fresco y chile jalapeño, necesitan 100 Kg para una prueba de un producto en desarrollo.

Reunión con la empresa PT Danisa Texindo.

Fecha de realización: 21 de junio del 2016

Comentarios sobre la actividad:

Se mantuvo una reunión con el director, el señor Alex Effendi, y se le entregó 4 botellas de vino Intipalka como muestras, para que pudiera llevar a cabo un testeo. Mientras tanto la empresa solicita cotizaciones de Intipalka y también de Tacama, con el fin de poder comenzar a importar el vino peruano y distribuirlo en el mercado local de Indonesia.

También se ha llegar a los productores nacionales la documentación necesaria para la importación de licores a Indonesia, siendo un país musulmán se exige una serie de requisitos adicionales a cualquier otro país para impulsar el comercio Perú – Indonesia, se intentará crear una relación (mediante programas, sistemas, etc) en la que los importadores tengan un mayor acercamiento a los productores peruanos actuales y viceversa, con el fin de crear muchas más oportunidades de negocios y buscar nuevas relaciones comerciales entre ambos países.

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

La identificación de oportunidades debe darse dentro de un desarrollo conjunto, Indonesia es un país en el cual la demanda es muy grande y se requiere importar casi de todo, pero se debe encontrar el nicho adecuado. Es por eso que estamos trabajando la promoción puerta a puerta.

Cuadro resumen de actividades realizadas

Actividad	Sector	N° de Exportadores Apoyados	N° de Compradores participantes
Participación feria Thaifex 2016	Alimento	4	8
TOTAL		4	8

* Completar cuando la actividad es feria, misión, Expo Perú, rueda de negocios

1.3 ATENCIÓN DE CONSULTAS

Sector	Exportadores		Compradores	
	N° de Consultas atendidas	N° de empresas atendidas	N° de Consultas atendidas	N° de empresas atendidas
Textil	-	-	1	1
Agro	-	-	2	2
Manufacturas diversas	-	-	3	3
Pesca	-	-	-	-
Servicios	-	-	4	4
TOTAL	-	-	10	10

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

2. PROMOCIÓN DE TURISMO

Es un sector de gran perspectiva que no hemos tocado aún y espero lograr que se interesen tanto el sector público como el privado para invertir en este mercado y desarrollar productos acorde a sus necesidades.

2.1 ACTIVIDADES DESARROLLADAS

2.1.1 DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

Reunión con la aerolínea KLM.

Fecha de realización: 14 de abril del 2016

Comentarios sobre la actividad:

Reunión con el sr. Wouter Alders – Gerente general de KLM con el propósito de poder solicitar un up grade de billete de avión, de clase económica a business, para la Sra. Poppy Dharsono, diseñadora muy conocida y experimentada de Indonesia, ya que ella misma, había solicitado dicho cambio de clase por motivo de salud. Esta solicitud a KLM tiene relación con un evento que se estuvo introduciendo en Indonesia, Perú Moda & Peru Gift Show 2016.

Nuestro interés radica en que vía diseñadores se empiece a experimentar con telas de pelos finos y de algodón peruano. Ya tuvimos una experiencia en el Expo Perú Corea, se pidieron las telas pero del Perú nunca cotizaron ni enviaron las muestras.

Adicionalmente, con la Sra. Dharsono propusimos hacer un trabajo de largo aliento, ella es propietaria de una academia de diseño de moda, así como miembro de un sin número de organizaciones relacionadas al sector textil, también es Presidenta del Jakarta Fashion Show, feria en la cual teníamos la expectativa de participar con la invitación de su presidenta, sin embargo por ahora todo quedo en stand by, al no poder viajar la Sra. Dharsono. Otra actividad era realizar un programa de intercambio entre diseñadores jóvenes de ambos países, con el objetivo que conozcan la cultura de ambos lados del pacífico y poder diseñar prendas de acuerdo a esa demanda.

Reunión con la agencia de viajes Smailing Tour.

Fecha de realización: 26 de abril del 2016

Comentarios sobre la actividad:

Esta reunión se llevó a cabo con la Sra. Putu de Smailing Tour para poder establecer un programa de cooperación para promocionar el destino Perú. Esta agencia de viajes es una de las más grandes de Indonesia, y normalmente, ellos suelen promocionar paquetes de tours a diferentes destinos turísticos en el mundo. Se conversó para ver la posibilidad de participar en eventos de turismo de manera conjunta.

Se llegó a un primer acuerdo, pero que no se pudo culminar, sin embargo tenemos la mejor disposición de parte de ellos para realizar actividades conjuntas que ya estamos trabajando para el segundo semestre, que es la época de ventas de las vacaciones de fin de año.



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo

Despacho
Ministerial

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

Reunión con una organizadora de eventos Genta Autosport.

Fecha de realización: 9 de mayo del 2016

Comentarios sobre la actividad:

Esta empresa es una organizadora de eventos, y en este caso, se enfocan en la actividad automotriz. La idea fue la de promover el destino Perú pero tomando un tipo de deporte o recreación de la gente con uno de sus hobbies, como realizar eventos de off road en el Perú.

La exposición que realizamos de este tipo de actividades en el Perú les pareció interesante, mas aún el hecho de que el Perú haya sido sede del Rally Dakar durante dos años.

El mercado para este tipo de actividad es interesante porque es gente de mucho poder adquisitivo y dedica buena cantidad de recursos a esta actividad.

Adicional se ha conversado para poder tener reuniones con aerolíneas, agencias de viajes, hoteles, alquiler de vehículos y equipos, con el objetivo de poder hacer un interesante paquete de off road en el Perú.

Reunión con la Federación de Off Road de Indonesia.

Fecha de realización: 11 de mayo del 2016

Comentarios sobre la actividad:

En esta reunión se pudo conocer cuántos coches 4x4 existen más o menos en Indonesia, cuantas personas son adictas a este deporte de mucha adrenalina, los destinos a donde van para disfrutar de nuevas experiencias, y los costos que estarían dispuestos a desembolsar para poder disfrutar de nuevas aventuras.

Quedamos en poder hacer un esquema de como promocionar el destino Perú con este deporte. También se conversó en ver la posibilidad de enviar a 5 personas para conocer directamente los lugares donde se practica esta actividad. Ellos lo hacen en dos niveles: 1. Nivel de competencia donde lo importante es tener una actividad que represente un reto de manejo así como técnico. 2. Como actividad recreativa donde se disfrute de los paisajes, el manejo y también de la camaradería del grupo.

Presentación al grupo de Backpackers International.

Fecha de realización: 12 de mayo del 2016

Comentarios sobre la actividad:

Se llevó a cabo una presentación sobre el destino Perú a un grupo de viajeros denominado como Backpackers International de Indonesia en la residencia del Embajador del Perú. Adicionalmente se les hizo una degustación de comida peruana como el lomo saltado, ají de gallina, papa a la huancaína, y como bebida, chicha morada.

Este grupo de viajeros tiene registrado en Facebook como unos 70.648 miembros, de los que vinieron una representación de unas 25 personas a esta presentación. Se espera que para el mes de septiembre u octubre comience la primera ronda de viajeros hacia Perú.

Se requiere diseñar modelos de programa que tengan ciertas características que les interesa a los viajeros de este nivel. En los tipos de hoteles a usar, en los servicios y en los desplazamientos.

Son gente que privilegia, los costos, la experiencia y tiene disponibilidad de tiempo.



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo

Despacho
Ministerial

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

Reunión con la aerolínea KLM.

Fecha de realización: 23 de mayo del 2016

Comentarios sobre la actividad:

Nos volvimos a reunir con KLM para poder trabajar tarifas económicas y descuentos para poder ofrecérselos a los miembros de los off road y backpackers, con el fin de atraer a estos grupos de viajeros y abaratar el viaje hacia el Perú. KLM quedó en enviarnos costos súper interesantes para grupos de viajeros hacia el Perú, ya que esta aerolínea es la única que viaja directo hacia Lima.

Nos han ofrecido firmar un acuerdo que signifique algún compromiso de parte de ambos para llegar a niveles de venta de un alcance mayor.

Capacitación de agentes de viajes en Smailing Tour.

Fecha de realización: 4 de junio del 2016

Comentarios sobre la actividad:

Se llevó a cabo una presentación y capacitación (Conociendo Perú) a los agentes de viaje de la agencia Smailing Tour sobre los destinos turísticos en el Perú, informando y explicando de la historia de las tres civilizaciones, los Mayas, Aztecas e Incas, la flora y la fauna, las influencias asiáticas, las diferentes zonas del país, comenzando desde la costa, la cordillera, la Amazonía, la selva y sus desiertos, los bailes tradicionales, sus trajes, carnavales y la exquisita gastronomía peruana. Por ello se realizó una degustación de platos tradicionales como el Ají de Gallina, Papas a la Huancaína y Chicha Morada.

El impacto de la actividad fue que la información entregada les fue muy útil sobre los diferentes destinos turísticos en el Perú, de la cual antes no tenían idea alguna. Y les servirá para poder rehacer los paquetes turísticos que ya tenían hasta el momento ofrecido a los viajeros indonesios. A toda esta parte informativa, se unió el buen gusto que tuvieron al probar los platos tradicionales del Perú, los cuales dejaron buenos destellos de interesantes sabores. Debemos indicar que el gran factor que hace que no se venda el Perú, es el desconocimiento del destino.

Reunión con Inabike.

Fecha de realización: 24 de junio del 2016

Comentarios sobre la actividad:

En esta reunión, con Inabike se conversó sobre la posibilidad de hacer un viaje al Perú para poder disfrutar de diferentes paisajes y realizar los viajes en motocicleta. Tuvimos contacto con ellos por nuestra actividad en promocionar al Perú como un destino para los deportes de motor. La idea es parecida a la de off road.

Directamente se conversó sobre un itinerario de viaje al Perú de 15 personas, para hacer moto travel. Por nuestro lado conseguimos con KLM un descuento especial muy importante el hospedaje con Casa Andina (tentativo). KLM ofrece un descuento del 42% del precio normal. Esperemos que Inabike pueda conseguir la confirmación de las 15 personas a más tardar el 30 de agosto.

Reunión con Smailing Tour.

Fecha de realización: 29 de junio del 2016

Comentarios sobre la actividad:

Nos reunimos de nuevo con la Sra. Putu de la agencia de viajes Smailing Tour con el objetivo de preparar un nuevo evento para los clientes con rango VIP de Smailing Tour y analizar que otros eventos tendrán próximamente, con miras a una participación activa. Esta agencia de viajes mantiene una buena relación con sus clientes VIP, ya que los paquetes de viaje que venden tienen un costo bastante significativo. Hay un área especializada en destinos exóticos con programas de tipo signature. Se mantendrá una comunicación más proactiva con el fin de poder tener informado a sus

**PERÚ****Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo****Despacho
Ministerial****Dirección de Gestión y Monitoreo de las
Oficinas Comerciales del Perú en el
Exterior**

clientes sobre las diferentes opciones de turismo en el Perú. Así como adecuar la oferta a sus requerimientos.

Reunión con Comunidad de Backpackers Dania.**Fecha de realización: 29 de junio del 2016****Comentarios sobre la actividad:**

Reunión mantenida con la Sra. Eloy Día Messwati, encargada de la comunidad de Backpackers Dunia con más de 95.000 miembros, para definir un evento de promoción del destino Perú. Se tiene pensado llevar a cabo una presentación de los diferentes lugares turísticos, además una degustación de platos típicos. Se prevé que pudieran asistir unos 300 miembros de este grupo, con el fin de poder promocionar el destino Perú.

Cuadro resumen de actividades realizadas

Actividad	N° de empresas / operadores atendidos	N° de participantes / personas atendidas
Presentación al grupo de Backpackers International	-	25
Capacitación a agentes de viajes sobre el destino Perú – Smailing Tour	1	20
TOTAL	1	45

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

3. PROMOCIÓN DE INVERSIONES

3.1 ACTIVIDADES DESARROLLADAS

3.1.1 DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

Reunión con la empresa PT Jasa Marga Tbk.

Fecha de realización: 31 de mayo del 2016

Comentarios sobre la actividad:

Nos reunimos con la empresa estatal constructora de autopistas en Indonesia. Se conversaron temas para analizar oportunidades de negocios y cooperación. Se conversó sobre los nuevos proyectos que tienen en el momento, para ver si empresas peruanas puedan tomar parte en dichos proyectos, ya que empresas de Malasia ya han participado en algunos proyectos de construcción de autopistas en Indonesia. Inclusive se conversó sobre la oportunidad de que esta empresa pudiera extender su negocio hacia el Perú, para construir nuevas autopistas en las diferentes regiones del país. Estamos preparando la información solicitada para enviarles una propuesta de intervención. La inversión más grande ejecutada por Jasa Marga fue mediante el proyecto de construcción de autopistas en el este de Java por un valor de inversión de USD 615 millones.

Reunión con la empresa PT Pertamina Tbk.

Fecha de realización: 7 de junio del 2016

Comentarios sobre la actividad:

Esta empresa estatal está dedicada al sector de energía. Se hizo una presentación del proyecto Gaseoducto Sur Peruano, Pertamina se ha mostrado interesada en el proyecto (quizás en la participación de un 25% en acciones), ya que su intención es la de invertir y establecer cooperaciones en el exterior, pero estableciendo un tratado de cooperación entre ambos países.

Hemos remitido un primer resumen del proyecto y estamos a la espera de información solicitada al Perú para poder presentar toda la información necesaria para que presentarla a la dirección, y de ahí coordinarlo internamente. También quedaron en enviarnos información completa de la empresa para que tengamos una idea de los proyectos que ya han llevado a cabo hasta el momento. Quieren realizar inversiones en el exterior enfocados en la energía geotermal. También comentaron sobre la posibilidad de poder hacer exploraciones de gas en el Perú.

Esta empresa estatal ha invertido en diferentes países como Argelia, Australia, Malasia y otros países mas, mediante la compra de las acciones de empresas extranjeras, como ocurrió en 2014, en Malasia, adquirió del 30% de las acciones de la empresa petrolera americana Murphy Oil Corporation.

Reunión con la Asociación de Parques Industriales de Indonesia.

Fecha de realización: 21 de junio del 2016

Comentarios sobre la actividad:

Reunión que se mantuvo con el Director Ejecutivo de la Asociación de Parques Industriales de Indonesia, con el objetivo de conseguir información detallada sobre el tema legal y comercial de los parques industriales en Indonesia y analizar las oportunidades de inversión tanto en Indonesia como en el Perú. Durante la reunión nos informaron de las zonas más importantes en donde los parques industriales están ubicados. Existen locales privados, tanto como estatales, pero la mayoría son privados. Inclusive nos mencionó una posibilidad de desarrollar un parque industrial

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

en un área de terreno en el este de Java para establecer y construir un parque industrial. Quedamos en invitarlos para una presentación sobre las oportunidades de inversión en el Perú.

Cuadro resumen de actividades realizadas

Actividad	N° de inversionistas (empresas / personas) atendidos
Reunión con la empresa PT Jasa Marga Tbk.	1
Reunión con la empresa PT Pertamina Tbk.	1
Reunión con Asociación de Parques Industriales de Indonesia	1
TOTAL	3

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 CONCLUSIONES

La labor de la OCEX se centra en:

1. La difusión de información sobre el Perú a diferentes interlocutores especializados. Asociaciones de empresarios, empresas individuales de sectores de interés.
2. Consumidores finales, en ferias y eventos de promoción.

A primera barrera que tenemos que vencer es el desconocimiento, del Perú en general. Posicionar el nombre e imagen del Perú en la recordación de ciertos sectores de la sociedad indonesia.

Desde el lado peruano, también es necesario hacer conocer las perspectivas del mercado y mostrar oportunidades que se van descubriendo en el camino.

La participación de empresas peruanas en las ferias, la degustación de productos alimenticios y bebidas para el público en general, cuyo interés se pudo apreciar en las visitas que se produjeron durante la feria. Sin tener una continua presencia, sería muy difícil poder posicionar al Perú en sus mentes.

La degustación de productos peruanos es cada vez más importante ya que los visitantes buscan en las ferias nuestros productos, los cuales han sido y son del gusto del paladar de los consumidores.

En todas las participaciones en eventos de alimentos, nos hacen siempre dos preguntas recurrentes: 1. En que lo uso, como se prepara 2. Donde lo compro

4.2 RECOMENDACIONES

Fomentar una mayor participación de empresas peruanas en las ferias donde se participa para tener una mayor interacción directa con las empresas importadoras y distribuidoras.

Establecer una tienda con productos peruanos para promoción, degustación y venta directa al consumidor.

Establecer y coordinar una comunicación directa entre los exportadores peruanos y los importadores del país de destino, para aumentar las posibilidades de exportación.

Llevar a cabo regularmente degustaciones de productos peruanos, así como clases demostrativas de su preparación.

Contar con el apoyo de algún líder de opinión que exprese las bondades de nuestros productos, y difunda los platillos que se pueden lograr con ellos.



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo

Despacho
Ministerial

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

Determinar un nuevo soporte en la oficina con el siguiente fin:

- o Presentar y hacer llegar información semanal y mensual a las partes involucradas mediante medios de comunicación social como Facebook, Instagram y Twitter.
- o Crear y mantener una página web de la OCEX Jakarta, creando nuevas ideas para que los visitantes a dicha página tengan la atracción en navegar y ver detalladamente información sobre el Perú. Inclusive participar mediante comentarios que puedan hacer llegar a nuestras oficinas para el mejoramiento de nuestros servicios.
- o Establecer contactos con bloggers para difundir las diferentes ofertas que el Perú ofrece, tanto comercial como turística. Atentamente

Juan Carlos Valdivia Vera Rebollar

Consejero Económico Comercial en Jakarta, Indonesia