



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 I TRIMESTRE 2016

### OCEX TEL AVIV

#### 1. PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES

##### 1.1 CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO DESTINO

Israel poco a poco va realizando ajustes en los impuestos para la importación de productos frescos. Esto constituye una oportunidad por lo que la OCEX Tel Aviv que permanece alerta a los cambios que se van dando en forma paulatina. En términos generales, la OCEX Tel Aviv viene trabajando para promover la quinua y sus derivados, productos procesados y congelados.

La principal oportunidad identificada es la demanda potencial que existe para el consumo de quinua. El consumidor es cada vez más consciente de sus propiedades pero sin conocer el origen del producto. El consumo podrá ser mayor en la medida que más importadores se comprometan a importar más producto para competir en el mercado. Por otra parte, así como se ha identificado una gran oportunidad, también se ha identificado una gran amenaza. El importador más grande de Israel, la empresa SUGAT, ha decidido suspender las compras de quinua del Perú, por problemas de carácter sanitario. Luego de múltiples intentos de solicitud de reuniones, se logró entrevista con ejecutivos de la empresa. Actualmente, la empresa está comprando sólo de Bolivia por haber encontrado en producto peruano índices de pesticidas mayores a los permitidos. Sin embargo, gracias a la gestión de la OCEX Tel Aviv, la empresa ha estimado trabajar con Peru en otras categorías de productos tales como los “listos para comer” o RTE. Se envió información a Promperu en su momento para coordinar acciones conjuntas para solucionar dicho problema.

Asimismo, luego de múltiples solicitudes de reuniones, se contactó con la empresa Nestlé Israel con dos objetivos. El primero, captar el interés de productos que Nestlé Perú vende en el mercado peruano; tales como la crema de habas y el polvo para empanizar enriquecido con granos andinos. Ambos productos son de alta aceptación el mercado Israelí. Las habas son muy conocidas en Israel y Nestlé no produce estos productos localmente.

De igual forma, es muy popular el schnitzel de pollo (pollo apanado de origen austriaco). Nestlé Perú tiene dentro de su portafolio un producto enriquecido con granos andinos. El segundo objetivo, fue presentar los insumos naturales (quinua, noni, lúcuma, maíz morado, maca, yacon, entre otros) que ofrece el Perú para que puedan incluirlos en la fabricación de sus productos finales. Luego de las pruebas de los productos al interior de la empresa, y en coordinación directa con la Gerencia de Innovación, la quinua fue elegida por lo que la primera etapa se culminó con éxito. Los



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

productos pasaron a desarrollo de productos y se está a la espera de los próximos resultados.

Con relación a los productos orgánicos, también se ha identificado un mercado potencial, toda vez que los productos en general son muy apreciados. Algunos de los productos peruanos (maca, lúcuma, uña de gato, entre otros) ingresan con marcas americanas en su gran mayoría. Para esta línea de productos, la OCEX Tel Aviv ha identificado un potencial importador con el cual se viene teniendo conversaciones. La empresa abastece producto al 80% del mercado de gimnasios. La estrategia será ingresar por lugares en donde la competencia no sea demasiado agresiva toda vez que la mayoría de cadenas de supermercados solo reciben productos con certificación kosher y están atendidas en forma masiva por marcas globales.

Otros productos como sacha inchi, noni y yacón, no son conocidos por los consumidores. Los precios de estos productos son muy elevados y las cadenas poco a poco comienzan a expandirse. Los supermercados tradicionales comienzan a abrir sus propias líneas de productos “orgánicos y saludables”.

Así mismo, con relación a la comida peruana, se considera que hay oportunidades de mercado productos diferentes. La OCEX Tel Aviv viene buscando la forma de cómo interesar al público israelí acerca de la comida peruana. En tal sentido, se identificó e impulsó a un empresario para abrir un restaurante de pollos a la brasa. Para tal efecto, el empresario visitó Perú, en coordinación la OCEX Tel Aviv para la atención de múltiples reuniones con empresas proveedoras de maíz morado, ajíes, condimentos, etc; así como para realizar la compra de un horno de pollos ecológico. El restaurante será abierto en la ciudad de Kfar Saba a mediados de Julio 2016, ciudad con 100 mil habitantes, 3 mil de ellos de habla hispana.

Complementando las actividades en el sector gastronómico la OCEX Tel Aviv logró impulsar concretar la introducción del Pisco. Luego de 18 meses de conversaciones y reuniones, el producto fue aceptado por el importador más grande de licores de Israel. El proceso de importación, actualmente sigue su curso en el Instituto Estándar de Calidad de Israel. Los precios pactados a la fecha con el importador. Se estima tener el Pisco a mediados de Junio 2016.

Finalmente, en cuanto a los productos textiles, la OCEX Tel Aviv, identificó la oportunidad de atender al mercado con prendas de tallas grandes. El reto es en identificar un canal adecuado y que les interese desarrollar las prendas, toda vez que los productos son vendidos en centros comerciales con tiendas y marcas propias.



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

## 1.2 ACTIVIDADES DESARROLLADAS

### 1.2.1 DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

Las actividades promocionales en el primer trimestre estuvieron centradas prioritariamente en el sector turismo. Sin embargo, por el lado del sector exportaciones, se tuvieron múltiples reuniones con ejecutivos de diversas empresas con el fin de generar relación y lograr los objetivos de introducción de productos priorizados en Israel. Cabe resaltar, que la OCEX Tel Aviv, asumió adicionalmente el rol de coordinación con diferentes ejecutivos de diversas organizaciones vinculadas con el sector de Innovación, luego de las acciones realizadas para convocar Venture Capitals para que asistan a la realización del 3er Fórum Lab4 realizado en el mes de Octubre 2015 en Puebla México.

### 1.2.1 DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

- **Reunión con Hila Glik de Star Tau para evento de Innovación**  
**Lugar de realización:** Universidad de Tel Aviv  
Se consiguió contactos para el LAB4 a realizarse en Lima, Junio 1 y 2.
- **Reunión con Moisés Ben Simón de la empresa Our Crowd por evento de Innovación**  
**Lugar de realización:** Oficina  
Se consiguió contactos para el LAB4 a realizar en Lima, Junio 1 y 2.
- **Reunión con Moran Nir-evento de innovación**  
**Lugar de realización:** Google Campus  
Se consiguió contactos para el LAB4 a realizar en Lima, Junio 1 y 2.
- **Reunión con Tsahi Liberman de la organización Gamels**  
**Lugar de realización:** Café  
Se consiguió contactos para el LAB4 a realizar en Lima, Junio 1 y 2.
- **Reunión con Karin Meyer de IATI**  
**Lugar de realización:** IATI  
Se consiguió contactos para el LAB4 a realizar en Lima, Junio 1 y 2.
- **Reunión con Yossy Maaravi de IDC**  
**Lugar de realización:** IDC  
Se consiguió contactos para el LAB4 a realizar en Lima, Junio 1 y 2.
- **Reunión en empresa Gilat con la participación del Embajador**



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

**Lugar de realización:** Petach Tikva

Se consiguió contactos para el LAB4 a realizar en Lima, Junio 1 y 2.

- **Reunión con Nimrod Cohen de la empresa Plus Venture**

**Lugar de realización:** Yokneam

Se consiguió contactos para el LAB4 a realizar en Lima, Junio 1 y 2.

- **Reunión con Yossy Maaravi y Eric Zimmerman de IDC**

**Lugar de realización:** IDC

Se presentó a Peru como destino para estudios. Luego de múltiples reuniones, IDC decidió firmar un MOU con la Universidad del Pacifico. Ambas universidades podrán realizar investigación e intercambiar alumnos de pregrado.

- **Reunión con importadores de quinua- Ofek para evento Vegan feast**

**Lugar de realización:** Oficina OCEX

Peru participará como sponsor de productos vegetales en evento para veganos y vegetarianos. Así también con cosméticos naturales.

- **Reunión con Amnon Gavriel, Gerente de Importaciones en "Import 4 U"**

**Lugar de realización:** Oficina OCEX

Se presentó quinua y las barras energeticas de quinua. Después de nuestra reunión se le puso en contacto con las empresas relevantes para que obtenga más Información sobre los productos. A la fecha en negociación. Empresas peruanas muestran poco interés en atenderlas.

- **Reunión con Doron Zohar - importador**

**Lugar de realization:** Oficina

**Comentarios sobre la actividad:** Doron es un importador que está en busca nuevos productos constantemente. Su mercado principal es Europa. Se conversó con Doron de diferentes

Productos y lo que más le intereso fueron los derivados de la quinua. Después de nuestra reunión pusimos en contacto a Doron con las empresas peruanas relevantes para que reciba más información y este en contacto directo con el exportador peruano.

- **Reunión con David Zats y el CEO de IBBL spirits Asaff Ivanir**

**Lugar de realization:** Modiin

**Comentarios sobre la actividad:** se logró concretar la introducción del pisco en Israel. Se presentaron las muestras. En la actualidad los productos están en proceso de pasar inspección de parte del Instituto Estándar.



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

- **Contacto con Nestlé Perú y Alejandro Maravi de Nestlé Israel (Osem).**  
**Lugar de realización:** Nestlé Israel  
**Comentarios sobre la actividad:** La OCEX se ha puesto como meta introducir productos saludables en la cadena de producción de Nestlé Israel; se presentó la quinua, el yacon, el camu camu, el sacha inchi, entre otros.
- **Reunión con Moran Bortman- artesanía**  
**Lugar de realización:** Café  
**Comentarios sobre la actividad:** Se estructuró proyecto para la realización de venta de productos hechos a mano para ser vendidos en pequeño espacio (showroom) contra el pago de alquiler en un nuevo lugar en el centro de Tel Aviv. Se le invitó participar del Peruvian Gift Show, pero solo se autorizó pago de ticket, no así los gastos de estadía. La empresaria prefirió dejar pasar la oportunidad y luego trabajar con la OCEX Tel Aviv el proyecto.
- **Reunión con Assaf Navot de la empresa Sugat**  
**Lugar de realización:** Planta Kiryat Gat  
**Comentarios sobre la actividad:** Se tuvo contacto con ejecutivos de la empresa luego de múltiples intentos. La empresa no desea importar quinua a granel hasta nuevo aviso. OCEX Tel Aviv gestionó mantener contacto con empresa vía productos RTE.
- **Reunión con Tshai Lipka y Limor Yanay de Tiv Taam**  
**Lugar de realización:** Restaurante  
**Comentarios sobre la actividad:** En el proyecto de trabajo con Tivtaam, se desplegaron múltiples esfuerzos, tanto con el Instituto Estándar así como con las empresas para que alcancen el nivel de calidad exigido por la empresa. Asimismo, todas las coordinaciones de desarrollo de etiquetas, certificación Kosher inventarios, negociaciones, y hasta estacionalidad del producto. El trabajo ha sido muy coordinado y hoy se está a la espera del resultado de la campaña de alcachofa para poder importar los productos en los supermercados. Los productos procesados tienen todos los permisos. Se está a la espera que la campaña de alcachofa empiece para que salgan los primeros contenedores de Perú.
- **Reunión con Yohav Shor Agrexco**  
**Lugar de realización:** Rishon Lezion  
**Comentarios sobre la actividad:** Luego de la visita de Yoav Shor a Perú, se estableció el interés de importar palta fresca de segundo grado a Israel. Esta solicitud ha sido planteada al Ministerio de Agricultura con el objetivo que ingresen los primeros contenedores del Perú.



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

- **Reunión con Rami Blotman**

**Lugar de realización:** Café

**Comentarios sobre la actividad:** Luego de múltiples reuniones con el CEO de Food & Stuff, se confirmó el interés del CEO para importar espárrago fresco. Al igual que la palta, el espárrago no tiene protocolo sanitario del Perú; pero a través del importador se busca llegar al mercado Israelí, cuya producción es casi nula en este producto.

- **Reunión con Limor Shumacher Camara de Comercio**

**Lugar de realización:** Federación de Cámaras

**Comentarios sobre la actividad:** La OCEX tiene una relación cercana con la Cámara de Comercio de Tel Aviv. Limor organizó una serie de reuniones B2B con el CEC Mario Vargas, lo que le dio la oportunidad de recibir información acerca de que productos le interesan a los importadores israelíes. Se hicieron 12 contactos con nuevos importadores, cuyos contactos servirán para ampliar la base de datos para la participación en Expoalimentaria 2016.

- **Reunión con Yossy Maaravi de IDC**

**Lugar de realización:** IDC

**Comentarios sobre la actividad:** Se participó de evento de Speed Interview para estudiantes del curso de Emprendimiento con el fin de establecer contacto con los profesores en esta materia para el Lab4.

- **Envío de muestras de prendas de alpaca a Yam de finca de alpacas**

**Lugar de realización:** Oficina

**Comentarios sobre la actividad:** La OCEX tiene como cometido introducir los productos de piel de alpaca a Israel. El CEC identificó una finca turística en el sur de Israel en la cual hay alpacas y venden productos hechos con esta lana. Se ha estado en contacto con Yam Dvir, el representante de la finca, el cual está buscando nuevos productos para ofrecer en su tienda. Se obtuvieron muestras conseguidas de Promperu Cusco.

- **Reunión con Meyer en la ciudad d Eilat**

**Lugar de realización:** Eilat

**Comentarios sobre la actividad:** Eilat es una ciudad turística al sur de Israel, el CEC identificó al Sr. Meyer quien tiene una tienda en el malecón de Eilat que es muy concurrido. La OCEX quiere explorar la posibilidad de hacer un evento de pasarela en la tienda de Meyer durante el verano presentando ropa de baño hecha en Perú.

**PERÚ**Ministerio  
de Comercio Exterior  
y TurismoDespacho  
MinisterialDirección de Gestión y Monitoreo de las  
Oficinas Comerciales del Perú en el  
ExteriorDecenio de las Personas con Discapacidad en el Perú  
Año de la Consolidación del Mar de Grau**Cuadro resumen de actividades realizadas**

Actividad	Sector	Nº de Exportadores Apoyados	Nº de Compradores participantes
Reuniones, entrevistas, visitas a planta entre otros	Exportaciones	38	26
<b>TOTAL</b>			

**1.3 ATENCIÓN DE CONSULTAS**

Sector	Exportadores		Compradores	
	Nº de Consultas atendidas	Nº de empresas atendidas	Nº de Consultas atendidas	Nº de empresas atendidas
Textil	33			
Agro	1			
Manufacturas diversas	4			
Pesca				
Servicios	38	38	28	26
<b>TOTAL</b>	33			

**2. PROMOCIÓN DE TURISMO****2.1 ACTIVIDADES DESARROLLADAS****2.1.1 DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES**

Las actividades estuvieron focalizadas en dos; así como también en múltiples reuniones de coordinación. La primera fue culminar el trabajo que se inició en el año 2015 con la empresa Geo Tours, quien estuvo a cargo de la producción de un programa culinario y la elaboración de material visual. El segundo, fue la realización de una presentación del destino selva en el marco de la feria IMTM.

A continuación se detallan las acciones de coordinación más relevantes.

- **Reunion con Amit Inbar (campeón de surfing en Israel y Europa) en Mikmoret**

Durante el mes de Enero nos reunimos con Amit Inbar para analizar nuevas opciones para seguir promoviendo el Peru como destino para deportes acuáticos, esta vez para



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

Sup. La promoción del Perú como destino turístico en su página de Facebook es frecuente y miles de personas ven los avisos y videos del Peru. Durante el mes de Abril estará llegando Amit y su esposa a Chicama con un grupo de 40 personas por un lapso de un mes.

El éxito que ha tenido nuestro trabajo con Amit nos lleva a explorar otras opciones. Durante la reunión en enero propusimos promover la Selva peruana como un lugar exótico y único para hacer Sup. A Amit le interesó mucho la idea y expresó su deseo de obtener más información. En los días posteriores a la reunión se le envió videos y fotos a Amit de la Selva Norte peruana, así como una lista de actividades que se podrían realizar una vez ahí. La idea propuesta fue de gran interés y en las últimas semanas hemos continuado con las conversaciones con el fin de concretar el proyecto. La próxima reunión con Amir será en Mayo, cuando este regrese del Perú.

- **Reunion con Raanan Ben Basat Geo Tours, en Ramat Hahayal, Tel Aviv**

Nos reunimos con Raanan el 11 de Enero para revisar el itinerario final y detalles logísticos relacionados a la producción del programa culinario *"Aharoni & Gidi's Wonderful Journey"* en el Peru, luego del trabajo de identificación, presentación, y selección de los mejores lugares para que la producción del programa pueda visitar.

Nos reunimos con Raanan nuevamente a su regreso del Peru, el 22 de Febrero para escuchar sobre su experiencia en el Peru. Raanan, quien ha viajado muchas veces al Peru, reconoció que en este viaje tuvo la oportunidad de "descubrir" Lima gracias a la información que le brindamos y a las recomendaciones hechas. Nos informó que en adelante la incluirá en sus paquetes turísticos e incluirá almuerzos y/o cenas en restaurantes de nuestra capital. La gran mayoría de las agencias de viajes no incluyen Lima en sus itinerarios. Los turistas están solo de tránsito en el aeropuerto Jorge Chavez.

Entre otras cosas, Raanan también nos informó que los protagonistas del programa de TV Aharoni y Gidy quedaron fascinados con la cocina peruana, la variedad de productos que existen (ajíes, papas, maíz, quinua, frutas, pescados etc), sus sitios turísticos, y la amabilidad de la gente.

- **Reunión en nuestra oficina con Tamar Yarosky y Amir Dankner (Dankner Productions)**

La empresa Dankner se dedica a la producción de eventos, conferencias y viajes de incentivos. Esta empresa trabaja con varias organizaciones y corporaciones en Israel. El objetivo de nuestra reunión fue el de proponerles Peru como destino para sus viajes de incentivos. La idea les pareció interesante, sobre todo el destino selva. Quedamos en conversar nuevamente después de una serie de conferencias que los mantendrá ocupados hasta el mes de Abril.

- **Round Tables, World Culinary Tour – reunion con Yair Baker**

Round Tables es un proyecto culinario internacional que conecta reconocidos chefs con restaurantes de todo el mundo. En Noviembre del 2015 los restaurantes más famosos



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

de NYC, Londres, Amsterdam, Barcelona, Roma y Atenas enviaron a sus chefs a Israel por una semana. Los chefs fueron designados a diferentes restaurantes en Tel Aviv (los mejores de la ciudad) para que presenten la cocina de su país, cocinen y sirvan los mejores platos de sus propios restaurantes. Este proyecto no solo da la oportunidad a israelíes de conocer la gastronomía de diferentes países sino también promover la cocina de cada uno de los países invitados.

El proyecto del 2015 tuvo gran éxito. Los tickets para asistir a los restaurantes de este proyecto se vendieron en su totalidad. Los restaurantes estuvieron llenos toda la semana de 6:00pm a 1:00am. De ahí que la OCEX decidió invitar a Yair para ver las posibilidades de que un chef peruano participe en el próximo proyecto con el fin de presentar la gastronomía peruana. A Yair le interesó mucho la idea y le pareció que atraería mucho la atención ya que es una cocina que es considerada una de las mejores del mundo y menos conocida por los israelíes.

Yair pidió que nuestra oficina le proporcione información sobre los mejores restaurantes del Peru y los mejores chefs para luego enviarles una carta de invitación y seleccionar entre los chefs que estarían interesados en venir a Israel para presentar la comida peruana.

La OCEX preparo toda la información necesaria y a los pocos días de la envié a Yair. Días después Yair envió una carta a los chefs invitándolos a participar en este proyecto. Semanas más tarde Yair obtuvo confirmación del Chef Diego Muñoz.

En los proximos días estaremos reuniéndonos con Yair para ver detalles del proyecto, revisar ideas que ayuden a promover la cocina peruana, antes y durante la semana del proyecto, etc.

- **Reunión con Daphne Maghidman– Pilates**

Daphne tiene su estudio de pilates en Hertzliya, lugar exclusivo en Israel. La reunión tuvo como objetivo analizar alternativas creativas para promover el Peru como destino turístico. Se tiene planeado realizar una actividad en la Marina de Hertzeliya (lugar muy concurrido por los Israelíes de clase media alta y alta) para presentar al Peru como destino turístico, haciendo participar al público en una clase de pilates con música peruana de fondo, fotos, videos corto del Peru, etc. En los próximos días nos estaremos reuniendo con miembros de la organización que administra la Marina para conocer detalles de las posibilidades.

- **Feria de Turismo IMTM - Info session el 9 de febrero, 2016 en Tel Aviv:**

La Oficina Comercial participo en la feria de turismo con una sesión informativa que tuvo como título "Hidden Treasures of the Peruvian Rain Forest". Una semana antes de la sesión se envió un mail a miles de agentes de viajes para anunciar la sesión e interesarlos a que lleguen. La sesión se llevó a cabo a las 16:00 y tuvo una duración de 60 minutos.



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

En esta sesión le dimos a conocer a los agentes de viajes y público israelí en general los sitios y atractivos turísticos no conocidos de la Selva peruana. Por ejemplo, mostramos fotos de Kuelap, la caída de agua de Gotca, los sarcofagos de Karaji, el parque nacional Pacaya Samiria y etc, y dimos información general de estos lugares. Al final de la sesión se mostró un video corto sobre el Perú (“Peru país de experiencias”) y se entregaron brochures con información turística relevante. Miembros del público expresaron mucho interés por saber más sobre los sitios turísticos mencionados y algunos de los agentes entre el público preguntaron si estos sitios se estaban promocionando de manera activa como para que los turistas se enteren de su existencia y deseen viajar a estos destinos.

- **Reunión con Georgina Keminsky de la Agencia Mayorista Bentzi Global**

Nos reunimos con Georgina en febrero en nuestras oficinas para conversar sobre actividades para promocionar el Peru durante el 2016. Durante la reunión se conversó la posibilidad de realizar seminarios educativos a agentes de viajes, eventos, y posibilidad de organización de sesiones informativas a grupos específicos de clientes (jubilados, tenistas, etc). En las próximas semanas seguiremos las conversaciones para concretar las ideas.

- **Seminario educativo en la ciudad de Haifa, el 3 de Marzo, 2016**

La Oficina Comercial coordinó la visita a dos agencias de viajes localizadas en la ciudad de Haifa. La idea de visitar agencias en Haifa tiene como propósito expandir nuestro radio de visitas y llegar a agencias de viajes que no se encuentran en el centro del país. Haifa es una de las ciudades más importantes de Israel y la tercera en tamaño. Las agencias de viajes que visitamos fueron – Nazarens Tours y Amnon Tours. Nazarens Tours es una empresa de turismo grande con varias sucursales en el país. Esta agencia atiende principalmente a la población árabe cristiana de Israel y busca saber y conocer más sobre destinos en América Latina. Les llamo la atención saber que el Peru no es solo para mochileros sino que el país brinda opciones para turistas de todas las edades y perfiles, y es buen destino para familias con niños; que el Peru cuenta con muy buena infraestructura turística (hoteles, restaurantes, vuelos domésticos, etc) y que el servicio es considerado muy bueno.

Uno de los temas que les interesa conocer más es el Peru para “lunamieleros”. Nazarens Tours vende muchos paquetes turísticos a parejas que viajan de Luna de Miel y están en busca de nuevos destinos exóticos. Peru les pareció una muy buena opción.

Amnon Tours fue la segunda agencia de viajes que visitamos. Esta agencia vende Peru pero de todos los agentes que tiene la empresa solo uno ha estado en nuestro país. De ahí que fue de gran interés recibimos para saber más del Peru, sus sitios turísticos, actividades, etc.

En ambas agencias dejamos brochures e información adicional donde podrán encontrar más datos sobre el Peru y sus sitios ([peru.travel](http://peru.travel); [peru.info](http://peru.info)). Acordamos en seguir en

**PERÚ**Ministerio  
de Comercio Exterior  
y TurismoDespacho  
MinisterialDirección de Gestión y Monitoreo de las  
Oficinas Comerciales del Perú en el  
ExteriorDecenio de las Personas con Discapacidad en el Perú  
Año de la Consolidación del Mar de Grau

contacto y brindarles más información, sobre todo a los de Nazarens Tours con el tema de Peru como destino para “lunamieleros”.

- **Reunión con British Airways/Iberia – establecimiento de relación**

El 8 de Marzo nos reunimos con la Gerente Comercial de la aerolínea British Airways/Iberia, Yael Katan y la ejecutiva de ventas, Nora Dalal. La reunión se llevó a cabo en las oficinas de las aerolíneas y el objetivo de nuestra reunión fue el establecimiento de una relación de trabajo y evaluar posibilidades de colaboración en diferentes proyectos. Las aerolíneas expresaron interés por las ideas que compartimos con ellos y mostraron disponibilidad para colaborar en diferentes proyectos.

- **Reunión con productores de TV Show “The Perfect Vacation”.**

La Ocex se reunió con el productor del programa de TV “the Perfect Vacation”, Adi Man, para conocer más detalles del programa, su difusión, sintonía, forma de presentación etc. El programa de TV se presenta durante los meses de verano (Junio y Julio) en el canal 2. El show está basado en un formato que utiliza los medios digitales y sociales. Los protagonistas del show están en contacto directo con los televidentes los cuales hacen preguntas, recomendaciones, etc a los protagonistas mientras visitan el destino turístico. Este programa que tiene una duración de 42 minutos cada episodio también se transmite en otros canales como Travel Channel y Good Life channel. Esto le da más cobertura a los países y sitios turísticos que se promueven. La idea de filmar en Peru les fascina, sobre todo por el destino Selva y las actividades disponibles. Para ellos presentar la selva de un país como el Peru sería una novedad y algo diferente. Lamentablemente, en este caso, el costo de la producción cae al 100% sobre el cliente y nuestro presupuesto no permite llevarlo a cabo.

- **En el mes de Febrero**

La Ocex Tel Aviv envió un email a todas las agencias de viajes que se encuentran en nuestra data base con el objetivo de promover el PTM 2016. El email incluyó los detalles más relevantes del PTM (fechas, website para más información, agenda de la feria, etc.).

Enviamos también un email a las agencias de viajes informando y promoviendo los cruceros en la Amazonia peruana (actividad muy poco conocida).

#### Cuadro resumen de actividades realizadas

Actividad	N° de empresas / operadores atendidos	N° de participantes / personas atendidas
Feria de turismo IMTM		35
Seminario educativo en Haifa	2	14
Presentación en Ramat Hasharon (tennis)		30
Evento informativo en casa del Embajador		35
<b>TOTAL</b>	<b>2</b>	<b>114</b>

**PERÚ**Ministerio  
de Comercio Exterior  
y TurismoDespacho  
MinisterialDirección de Gestión y Monitoreo de las  
Oficinas Comerciales del Perú en el  
ExteriorDecenio de las Personas con Discapacidad en el Perú  
Año de la Consolidación del Mar de Grau

### 3. PROMOCIÓN DE INVERSIONES

#### 3.1 ACTIVIDADES DESARROLLADAS

##### 3.1.1 DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

Se realizaron visitas a dos Venture Capitals. Plusventures, Nimrod Cohen y Krypton Venture Capitals, Moshe Sarfaty, inversionistas en start-ups. Ambos inversionistas están evaluando participación en el evento LAB4 de Junio.

Actividad	N° de inversionistas (empresas / personas) atendidos
Reuniones de trabajo	2
<b>TOTAL</b>	

### 4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 4.1 CONCLUSIONES

En el sector de exportaciones, uno de los principales obstáculos ha sido la falta de interés de algunas empresas en hacer seguimiento a los compradores. Así como la falta de administración de información técnica y del dominio del inglés. Otros casos no menos importantes son la rotación del personal que genera incomunicación y las vacaciones que no son informadas en los mensajes de los correos.

Por otra parte, algunas de las empresas que trabajan con productos procesados, comercializan productos con poco periodo de vencimiento en repisa. Esto limita las posibilidades de exportación teniendo en cuenta que el periodo de travesía es de 45 días.

Los productos poco a poco van siendo certificados como kosher. Existe percepción limitada de que dicha certificación es solo para Israel, cuando la realidad es que el tener la certificación brinda ventajas para ingresar al mercado Americano, Europeo y Oceánico. De igual manera, hay una percepción general de los empresarios, que Israel es muy pequeño en habitantes y que sus negocios solo se limitan al ámbito país. Dada la cercanía con Europa, existen muchas relaciones comerciales con diversos países, lo que ingresar a Israel puede significar ser un referente en otros mercados internacionales.

Existe un mercado importante de palta congelada para food service, pero no hay muchas empresas en Perú que ofrezcan el proceso HPP. Países como Kenya, Sudáfrica compiten en este producto pero no ofrecen el proceso HPP.

Finalmente, el mercado de la quinua y sus derivados, es muy atractivo; los chefs saben cómo prepararla y presentarla en diferentes platos (principalmente la quinua). La



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

limitante es el precio al consumidor. Productos derivados de la quinua, pre cocido y/o “ready to eat” tienen un mercado amplio por ser una tendencia. Este producto difiere de muchos otros que hay en el mercado por su capacidad nutritiva y la relación quinua = Peru deberá trabajarse. Importante mencionar que productos Tailandeses compiten frontalmente con los productos peruanos. De igual forma, productos Italianos ingresan con percepción de alta calidad y productos Búlgaros son unos de los más baratos del mercado.

En el sector turismo, las posibilidades de captar al turista israelí son muy atractivas, debido a la afinidad con nuestro país. Los jóvenes conocen bien el Perú, por lo que el marketing de boca a boca es muy importante. El reto será invitar a Perú a los mayores de 40 años; para lograr este objetivo se viene trabajando acciones de promoción a través del arte culinario, tours para discapacitados, el tenis, el surf, el ciclismo y otros deportes que sean relevantes en Israel. Es importante mencionar que el Aeropuerto Ben Gurion reportó al cierre del 2015, un tráfico de pasajeros de 16 millones (ingresan y egresan), de los cuales 3 millones son turistas extranjeros que visitan Israel. La población viajera es muy importante si se compara con la población total estimada de 8.2 millones. El año 2015, los turistas que viajaron al exterior fueron 7.8 millones, lo que representó un crecimiento de 9,81% con relación al año 2014.

#### 4.2 RECOMENDACIONES

Se recomienda programas de capacitación en temas de gestión para las empresas, personal administrativo y ejecutivo.

Asimismo, evaluar la posibilidad de realizar convenio con el Rabinato para que puedan gestionar e informar acerca de la certificación de productos kosher. Esto ayudará a presentar un stand de oferta exportable con dicha certificación en la feria Expoalimentaria.

Con relación a la quinua, se deberá buscar maneras creativas de poder ingresar con mayor cantidad de importadores. Para este fin será importante solucionar el problema de límites máximos permitidos de pesticidas. Una forma de solución será invitar a los directivos de Sugat para realicen una visita técnica a Perú en el marco de Expoalimentaria. Otra alternativa será realizar un proyecto para ingresar al mercado Israelí en forma directa, complementándola con oferta de legumbres, especias, entre otras.

Con relación al pisco, se requerirá presupuesto adicional para poder realizar actividad especial por el ingreso al mercado prevista para Julio 2016.

Con relación al evento culinario a realizarse en Noviembre 2016, se tiene previsto importar paiche y otros productos nativos; para este objetivo se requerirá mayor presupuesto adicional.

Finalmente, en el sector turismo, también se requerirá mayor presupuesto adicional con el objetivo de desarrollar acciones de promoción en nichos de mercado indicados líneas arriba.