

**PERÚ**Ministerio
de Comercio
Exterior
y TurismoDespacho
MinisterialDirección 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 Diversificación Productiva y del Fortalecimiento de la Educación*

INFORME DE GESTIÓN III TRIMESTRE OCEX PRETORIA

1. PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES

1.1 CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO DESTINO

No existe tratado de libre comercio entre Perú y Sudáfrica. Por tanto los productos peruanos ingresan a este país pagando los aranceles generales. La oportunidad comercial para la exportación no tradicional del Perú está en aquellos productos exentos de pagos de aranceles y aquellos originarios o específicos del Perú. En el grupo de productos que no pagan arancel se encuentra el Óxido de Zinc, Mármol Travertino y los alambres de acero con y sin galvanizar. Mientras que el grupo de productos originarios del Perú como la quinua y maca si están afectos al 5% de arancel en Sudáfrica.

Al cierre del mes de agosto 2015 las exportaciones a Sudáfrica alcanzan los US\$ 54.8 millones +40% de crecimiento versus el mismo periodo del año 2014. Principalmente debido a la exportación tradicional de Oro y Zinc, sin embargo cabe destacar la exportación no tradicional de equipos para minería de la empresa Resemin que estuvo presente en la Feria Bauma en Johannesburgo así también se observa la exportación de detonadores para el mismo sector. En cuanto al sector pesquero en el 2015 no se registran exportación de concha de abanico debido a mejores precios de producto de China. Las jibas, calamares y pota con un ligero descenso versus el 2014. En cuanto a agropecuarios, la quinua en US\$ 69 mil debido al record de embarques del año pasado y los stocks que se aprecian en el mercado. Los espárragos frescos - 20% aunque en la parte de enlatados reiniciamos exportación con US\$ 118mil.

1.2 ACTIVIDADES DESARROLLADAS MEDIBLES EN TRANSACCIONES COMERCIALES.

Actividad	N° de Exportadores Apoyados	N° de Compradores participantes	N° de Productos Promocionados
Visita directa a compradores	07	05	08
TOTAL			

1.2.1 DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES

- **Visita a The Lion Match Company**

Entrevista con compradora Sandra Matlala para obtener información sobre consumo de óxido de Zinc. Se sabía a priori que en el proceso de manufactura de los fósforos se emplea el óxido de zinc. Se entregaron muestras proporcionadas por empresa peruana Zinsa.

**PERÚ**Ministerio
de Comercio
Exterior
y TurismoDespacho
MinisterialDirección 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 Diversificación Productiva y del Fortalecimiento de la Educación*

- **Visita a empresa DSM**

Se trata de una empresa que produce premezclas para la industria de alimentos humano y animal. El contacto fue con Kribashnee Lowton compradora de insumos para planta de alimentos para animales. Se entregaron muestras proporcionadas por empresa peruana Zinsa.

1.3 ATENCIÓN DE CONSULTAS

Sector	Exportadores		Compradores	
	Nº de Consultas atendidas	Nº de empresas atendidas únicas	Nº de Consultas atendidas	Nº de empresas atendidas únicas
Textil	01	01		
Agro	01	01		
Manufacturas diversas	01	01		
Pesca				
Servicios				
TOTAL	03	03		

Las empresas Gallos Marmol y Credere (Prendas de baby alpaca), PLV Internacional (Granadillas).