

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

**EXPORTACIONES**

**1. SECTOR TEXTIL**

**1.1 Rueda de negocios confección textil (Lima, 15-17 abril 2015)**

Asistieron 14 empresas de la jurisdicción de OCEX Miami. Durante la rueda se cerró un monto de \$200 mil aproximadamente pero ninguna indicó una proyección de compras a 12 meses. Siete compradores indicaron que cerraron negocios con 37 exportadores durante la feria pero negaron incluir un monto negociado en las encuestas, por lo cual estimamos que el monto negociado fue mucho mayor a lo que se indicó en las encuestas.

**1.2 Perú Moda/Perú Gift (Lima, 27-29 mayo 2015)**

Se espera obtener un monto negociado de US\$2,6 millones, y una proyección de US\$3,9 millones para los siguientes 12 meses. La OCEX Miami se encuentra realizando una evaluación de la participación de nuestros compradores, obteniendo hasta la fecha concreción de negocios por valor de US\$221 200 y un estimado de US\$4,7 millones a 12 meses, a la espera de seguir desarrollando las encuestas pertinentes al total de asistentes al evento. Hasta la fecha, las encuestas muestran que el 76% de compradores desean regresar a Perú Moda en 2016 (57% es el dato para Perú Gift), y que un total de 66 empresas peruanas habrían logrado cerrar acuerdos comerciales durante la celebración de la feria (53 en Perú Moda y 13 en Perú Gift).

**1.3 Programa piloto con diseñadores**

Programa piloto de ventas DDP. Programa con 5-7 diseñadores para colocar su producto en una red nacional de boutiques de "high fashion" Resultados: Se espera que mínimo 3 diseñadores sin presencia en EEUU logren colocar su marca en tiendas o boutiques de manera permanente.

**2. SECTOR MANUFACTURAS DIVERSAS**

**2.1 Coverings (Orlando, 14-17 abril 2015)**

OCEX Miami participó por primera vez en el mayor evento del país dedicado a materiales para el sector de la construcción, en concreto baldosas de cerámica y piedra natural, con el fin de incluir al travertino peruano entre la oferta presente en el mercado americano. Se contó con la presencia de Perú en el pabellón nacional "Peruvian Stones" de 1 600 pies cuadrados, junto a Promperu y 5 empresas peruanas del sector. Se realizó la difusión de la presencia de la oferta exportable peruana a nuestras bases de datos de distribuidores de travertino,

arquitectos y constructoras. Se esperaba obtener un monto negociado de US\$4,5 millones en los siguientes 12 meses.

Resultados: Los expositores participantes mantuvieron un total de 175 reuniones durante la feria. Se negociaron unas ventas directas en la feria de US\$250 000, y un monto a 12 meses de al menos US\$12 millones. La colaboración entre OCEX Miami y Promperú logró obtener 106 contactos adicionales de esta industria. Los exportadores mostraron mucho interés en participar de nuevo e indicaron que la presencia como país en el show logró atraer mayor interés y por ende mayores ventas de lo que esperaban.

## **2.2 Programa piloto compras gubernamentales**

Estudio del funcionamiento de las licitaciones en EEUU para la inclusión de ofertas peruanas en las compras federales/estatales. Se espera usar el proceso de GSA como plataforma para que las empresas que logran ser colocadas en esa página inician el proceso de FBO.

Resultados: Se espera que mínimo 1 empresa se agregue al GSA Schedule y que 1 empresa complete el proceso de Federal Business Opportunities en 2016.

## **3. SECTOR SERVICIOS**

### **3.1 SXSW (Austin TX, 12-16 marzo 2015)**

El CEC viajó a la ciudad de Austin TX para participar como panelista en la exposición "Colaboración internacional en el desarrollo de la innovación y creación de empresas en la Alianza del Pacífico", a solicitud de Promperú

Resultados: Se logró concretar la presencia de Perú por primera vez en este evento que tiene reconocimiento a nivel mundial. Se recomienda para posteriores ediciones que Perú tenga una presencia significativa en este evento así como la tienen Argentina, Chile, Colombia y México, entre otros países, con stand y dos a cuatro empresas en el rubro tecnológico (aplicaciones de celular por ejemplo). Cabe mencionar que todas las corporaciones más importantes de EEUU y Asia están presentes, pues éste sirve para anunciar lanzamientos de nuevas tecnologías o aplicaciones móviles y similares, y en donde todos los países toman ventaja de su gran cobertura mediática. ProColombia ya confirmó su participación de nuevo en 2016 y solicitaron que se incluya una actividad junto con la Alianza del Pacífico similar a la de esta edición.

## **TURISMO**

### **1. Cruise Shipping Miami (Miami Beach, 17-19 marzo 2015)**

OCEX Miami participó por segundo año consecutivo con un pabellón nacional de 600 pies cuadrados, con el fin de mantener la promoción de los

distintos destinos turísticos que Perú ofrece a esta industria junto con la participación de Promperú Turismo. El objetivo es la creación de lazos comerciales con inversores de la industria de cruceros e identificación de oportunidades de difusión de nuestros atractivos turísticos entre los diferentes operadores turísticos.

La industria ha reportado recientemente un total de 21,5 millones de pasajeros en cruceros a nivel mundial en el año 2014, de los cuales más del 50% proceden de América del Norte. Se pronostica que esta cifra alcanzará los 23,9 millones en 2017, lo que supondría un incremento superior al 11%. EE.UU. es además el país con la mayor industria de cruceros del mundo, teniendo a Miami como el principal puerto internacional, por donde pasan más de 4 millones de pasajeros cada año. Port Everglades y Port Canaveral, también ubicados en Florida, están posicionados entre los puertos de cruceros más transitados del mundo después de Miami, con alrededor de 3 y 2,8 millones de pasajeros al año, respectivamente.

**Resultados:**

- Se consiguió aumentar nuestra base de datos en 106 contactos adicionales.
- Se mantuvieron importantes reuniones con empresas como Pullmantur, Royal Caribbean, o Florida-Caribbean Cruise Association (FCCA), y se logró contacto con autoridades portuarias, entre otros.
- Se ha llegado a un entendimiento con el Puerto de Miami para el desarrollo de un puerto de cruceros en Perú.
- El networking realizado ha resultado en la invitación a una reunión con FCCA en el mes de junio, que traería beneficios potenciales para Perú. Entre los ejecutivos asistentes se encontraron el Presidente y CEO de FCCA, el Vice Presidente de Operaciones de Carnival Cruise Line, Vice Presidente de Operaciones en Puerto de Carnival Cruise Line, Director Ejecutivo de Operaciones e Itinerarios de Disney Cruise Line, y Director de Operaciones de FCCA, entre otros. Durante la reunión, el CEC realizó una presentación con información de nuestra industria turística, el estado de nuestra industria de cruceros (temporada, puertos disponibles, barcos que actualmente arriban a Perú), nuestros atractivos turísticos y posibilidad de excursiones, así como productos de nuestra oferta exportable para la industria (alimentos y bebidas, confecciones textiles, joyería, y artesanías), buscando también definir cuáles serían los próximos pasos a seguir para el desarrollo de nuestra industria para cruceros. Esta reunión ofrece una oportunidad más cercana a establecer una red de contactos comerciales con las principales líneas de cruceros del mundo, con el fin de abrir una vía para la inversión y desarrollo de esta industria en Perú, incrementar el turismo receptivo y ver crecer así las oportunidades comerciales para los sectores afines.
- Se recibió invitación de varias instituciones de islas del Caribe para visitar sus países e instalaciones y conocer más sobre el desarrollo de la industria de cruceros, es por ello que se han programado varias visitas para prospectar estos nuevos mercados.

Es importante resaltar que establecer nuevas rutas para un crucero (particularmente si no tienen ya una ruta establecida) es un proceso que puede tomar años. En ese sentido, dar a conocer que Perú está interesado en esta industria (con presencia en eventos y reuniones constantes) es primordial. Muchos de los contactos han destacado "Peru is a great unknown

to us, but we are interested in hearing more." Hay que seguir reforzando el interés que tiene Perú en desarrollar esta industria y mostrar ese interés a los cruceros.

## **INVERSIONES**

### **1. ProInversión**

Colaboración con ProInversión para la promoción de proyectos de inversión en el área del sureste de EEUU. Hasta la fecha OCEX Miami les ha apoyado con la creación de agendas de negocios para 2 viajes a Houston y Miami.

*Resultados:* Se solicitó informe a ProInversión pero no lo hemos recibido hasta la fecha.

## **PROMOCIÓN IMAGEN PAÍS**

- 1.** Publicación de aviso para promoción comercio en dos números anuales de la revista World City: Who's Here Directory 2015 con tiraje en Miami, y Trade Numbers 2015 con tiraje en todo EEUU. Los lectores son altos ejecutivos de la industria. Esta publicación no tuvo costo. Tiraje 10 000, lectores 40 000.
- 2.** Publicación en marzo de aviso para promoción turística en el directorio del evento Cruise Shipping Miami. Visitantes 11 000.
- 3.** Proyección en marzo de video para promoción turística en pantallas grandes de áreas principales durante los días del evento Cruise Shipping Miami. Visitantes 11 000.
- 4.** Publicación en la edición de mayo/junio de la revista Textiles Panamericanos de artículo sobre Perú Moda con fotografías de confecciones peruanas. Esta publicación no tuvo costo. Audiencia de 15 000 lectores