

**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 TEL AVIV

I PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES

1.1 CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO DESTINO

Como se indico en el informe de gestión del primer trimestre, el gobierno Israelí intenta promover la competencia de los productos con el objetivo de promover la reducción de precios. En Junio 2016, se cumplieron cinco años de la revuelta popular realizada en la principal calle de Tel Aviv, presionando a las autoridades que se hagan gestiones para reducir los precios en general. Desde esa fecha, se estima que el promedio de los precios se han incrementado 10% en promedio. Asimismo, los alimentos son entre 20% y 60% más caros que los precios de los alimentos en los países miembros de la OCDE. Sin embargo los sueldos tienden a mantenerse constante. En Junio 2016, el comité laboral, de bienestar y salud del Knesset aprobó los componentes de la ley “cornflakes” con el objetivo de reducir los precios de un grupo de productos mediante el impulso de la competencia a través de las importaciones. El importador solo deberá declarar que los productos cumplen con las normas sanitarias de la EU y de Israel en lugar de presentar la documentación original del fabricante de alimentos. El Ministerio de Salud hará, los chequeos de los productos cuando estén en los supermercados. Importadores pequeños y supermercados podrán realizar importaciones paralelas, comprando marcas de cualquier país o de la casa matriz sin pasar por el importador principal. Algunos productos beneficiados son cereales, frutas secas, pasta, galletas, snacks salados, arroz entre otros. Se estima que haya nuevas reformas en los próximos meses donde se incluyan otros productos más sensibles.

Con relación a los productos peruanos exportados, el principal es la quinua. Se considera que todavía hay más espacio en el mercado, en la medida que el producto tienda a ser más accesible por el consumidor final y se elaboren productos en base a ella. El consumidor es cada vez más conciente de sus propiedades pero no tiene conocimiento de su origen aun.

Es a través de la quinua, la forma en la cual se busca abrir paso a otros productos. Debido al ritmo de vida de la mayoría de los israelíes, se abren oportunidades para productos procesados y “listos para comer”. En el caso del primero, palmitos, alcachofas, pimientos, ajies, pastas de diferentes vegetales y frutas podrán tener éxito en Israel. Por otra parte, productos precocidos tendrán mucha aceptación en el corto plazo.

Un espacio de mercado que la OCEX viene explorando es atraer a potenciales compradores de fruta congelada, aprovechando la estacionalidad y el sabor de las frutas peruanas. El factor precio es el que siempre es una limitante. Producto con mercado potencial es la palta congelada, en pure, mitades y rodajas. Una ventaja relevante sera ofrecer palta con proceso HPP toda vez se compite con países Africanos quienes no pueden ofrecer palta con dicho proceso por el momento pero si ofrecen precios competitivos.

Por otra parte, 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, uña de gato, entre otros) ingresan con marcas americanas o como parte de ingredientes de productos Israelíes.

Otros productos como sacha inchi y yacón, no son conocidos por los consumidores pero la OCEX viene desarrollando acciones para su ingreso al mercado. Los supermercados tradicionales comienzan a abrir sus propias líneas de productos “orgánicos y saludables”.



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo

Despacho
Ministerial

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

Por otra parte, con relación a la comida peruana, se considera que hay oportunidades de mercado para 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 la inversión de un empresario para abrir un restaurante de pollos a la brasa. A la fecha, el empresario, luego de su visita a Lima, logro importar un horno ecológico para la preparación de pollos a la brasa, el cual será instalado en el restaurante a inaugurarse próximamente en la ciudad de Raanana.

Finalizando las actividades en el sector gastronómico la OCEX Tel Aviv logró gestionar el acuerdo comercial entre la empresa Bodega San Isidro y la empresa IBBL Spirits Co. quienes serán los representantes de la marca Barsol en Israel. El primer embarque debe llegar a finales de Agosto 2016. Sera la primera vez que el pisco ingrese al mercado Israeli.

1.1.1 REGULACIONES DE ACCESO

No se han identificado problemas en la regulación de acceso.

1.2 ACTIVIDADES DESARROLLADAS

1.2.1 DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

En el sector comercio la estrategia de la OCEX Tel Aviv ha sido dar a conocer al Perú como un proveedor de productos saludables, ancestrales y naturales. A través de la comida peruana se busca generar un vínculo con la realización de turismo en Peru. En tal sentido se realizaron las siguientes actividades:

- 1- **Evento de veganos:** La OCEX está en contacto con Ofek Ron, de producciones Buzz, que llevan a cabo anualmente un evento para veganos. Nuestro objetivo será promocionar la quinua y sus derivados y la presentación de nuevos productos como la maca.
- 2- **Round Tables Tour:** Con Yair Bekier, CEO de roundtables, tuvimos varias reuniones durante el mes de abril para coordinar la visita del chef peruano Diego Muñoz. Como se indicó en el informe de gestión anterior, la OCEX Tel Aviv promovió la idea de traer a uno de los mejores chefs del Perú a participar en el proyecto "Round Tables Tour". El Sr. Bekier aceptó invitar al chef Diego Muñoz y que presente una oferta gastronómica única.
- 3- **Taller de cocina peruana:** una forma de seguir promoviendo la cocina Peruana y promocionando al Perú como destino culinario es darle al israelí la oportunidad de conocer los platos más típicos del Perú. La OCEX se reunió con Yoram, para coordinar la realización de un taller de comida peruana en el que se prepararía ceviche y Pisco sour.
Lugar de realización: Restaurante Lima Nippo especializado en la comida peruana-japonesa.
- 4- **Coordinación de Seminario educativo a agentes de viajes:** Tema central, Perú como destino culinario para turistas israelíes. Se invitó a más de 30 agentes de viaje y hombres de negocios para brindarles información de Perú como destino gastronómico.
Lugar de realización: residencia del embajador del Perú.
- 5- **El CEC ha realizado una serie de reuniones con importadores interesados en productos peruanos. A continuación las más relevantes**
 - **Reunión con Yaakov Yaari de la empresa The taste Factory, está interesado en importar palta congelada, brócoli y coliflor congelada, chip de manzanas, entre otros**



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 Moshe Galili de Avya Food & Delicacies Marketing. El Sr. Moshe está interesado en la quinua peruana. A la fecha se inició la compra de sweet drop peppers de la empresa Gandules por primera vez.
- Reunión con Yariv Lerner, de la empresa Queenco, interesado en café.
- Reunión con Moran Avni, de empresa Cham Foods, interesado en frutas congeladas.
- Reunión con Shahar Halil, de Taam vareach, interesado en el desarrollo de quinua con especias.
- Reunión con Amnon Gavriel de Import 4u, interesado en productos derivados de quinua.
- Reunión con la empresa Millenium, de Cobi Aizen, empresa que inicio proyecto de apertura de pollería en Israel. Se logro promover la importación de horno ecológico para su instalación en primer restaurante de pollería a la brasa, donde se promoverá insumos de la comida peruana.
- Reunión con la empresa Sugat, Sivan Ziber, con el objetivo de presentar portafolio de productos saludables y listos para comer.
- Reunión con la empresa Greenfields, Chen Blizwosky, para presentar a empresas peruanas con oferta de productos orgánicos.
- Reunión con la empresa Agrexco, Yoav Shor, para desarrollo de proyecto de inversión de fresas de exportación.
- Reunión con Pnina Tiybi y Dudi Zatz para coordinar acciones de seguimiento de desarrollo de etiquetado, colocación de marca Peru, permisos ante Instituto Estandar, emisión de ordenes de compra, acuerdos de términos incoterms, entre otras actividades para la gestionar la primera orden de compra de pisco a Israel.
- Reunión con Yam Dvir de al Alpaca Farm, interesada en comprar accesorios de prendas en fibra de alpaca.
- Reunión con Mutzafi, para coordinar acciones conjuntas en desarrollo de evento para veganos.
- Reunión con Israco, Tzachi Liptka, para generar relación y ordenes de compra para proveedores y presentación de productos nuevos.
- Reunión con Sugat, Assaf, Navot, para desarrollo de productos saludables.
- Contacto con Yana L de Quimicales Petrus, están interesados en polvo de maca.
- Contacto con Cham, Moran Avni, para coordinar oferta de productos requeridos para proceso de freeze dry.
- Contacto con Pure Nature Life, Moshe Cohen, para brindar información de maca y potenciales suplidores
- Contacto con la empresa Tomer Ltd, para ver la posibilidad de importar anchoas.
- Contacto con el Sr. Luis Alberto Pineda de Santo Olivo, que buscan promover su aceite de oliva en Israel. Se acompañó al Sr Pineda a premiación de aceites de oliva a la ciudad de Jerusalem.
- Contacto con la Sra. Pilar Sanchez de Inkabor, exportadores de boratos. Los datos de su empresa se hicieron circular en la Cámara de Comercio TLV para ubicar interesados.
- Contacto con el Sr. Jose Roque de la empresa tecnofil, exportadores de cobre. Los datos de su empresa se hicieron circular en la Cámara de Comercio TLV para ubicar interesados.
- Contacto con el Sr. Fernando Ascenzo de Grupo El Rocio para ver posibilidades de berries congelados.
- Contacto con la empresa Pachamama Gourment, para ver la posibilidad de importar rocoto y aji amarillo procesado para la pollería a abrirse en unos meses.
- Contacto con la empresa Incasur, Cinzia Riccio, para presentarla con varias empresas interesadas en su portafolio de productos.
- Contacto con la empresa Gandules, Lila Ferradas, para coordinar trabajo de promoción de los sweet drop peppers.



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo

Despacho
Ministerial

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

- **Contacto con Isaac Gherson de Amazone, para explorar la posibilidad de importar paiche congelado para evento gastronómico de Noviembre organizado por Round Table.**
- **Contacto con la empresa Mirsa, Emilio Acuña, para explorar la posibilidad de ofertar cereales a granel.**
- **Contacto con la empresa Interamsa, Rodrigo Avanzini, para explorar la posibilidad de ofertar fideos de quinua a diversos importadores.**
- **Contacto con la empresa Phoenix Foods, Eduardo Buse, para conseguir oferta de frutas y palta congelada HPP.**
- **Contacto con la empresa Agromantaro, Augusto Fernandini, para conseguir oferta de fruta y vegetales congelados.**
- **Contacto con la empresa Alicorp, Jose Carlos Leigh, para conseguir oferta de harina de quinua.**
- **Contacto con empresa Vínculos Agrícolas, Ricardo Rodríguez, para brindar apoyo a acuerdo comercial con la empresa Mutzafi.**
- **Contacto con la empresa La Onda, Jaime Baudts, para conseguir**
- **Contacto con la empresa Pampa Baja, Juan Paredes, para desarrollo de proyecto de fresas de exportación.**
- **Contacto con empresa Nestle, Juan Toralva, para coordinación de importación entre empresas del grupo para la línea de empanizados enriquecidos con granos andinos.**
- **Contacto con la empresa Ayniart, Georgina Davalos, para conseguir oferta de precios de accesorios de prendas de vestir en fibra de alpaca**
- **Contacto con la empresa GB Corp, Roxana Castillo, para conseguir oferta de productos cosméticos.**
- **Contacto con la empresa Del Ande, Jose Antonio Lizarraga, para conseguir oferta de frutas congeladas y palta congelada.**
- **Contacto con empresa Sierra y Selva, Patricia Segovia, para conseguir oferta de quinua y chia cool bebida. Oferta con poco tiempo en repisa no hizo posible su presentación al mercado israelí.**
- **Contacto con Hiperbaric, Gerardo Prieto, para brindar información de como proceder si un técnico quisiera viajar a Gaza, toda vez que la empresa ha hecho una exportación directa.**
- **Contacto con Olisur, Ruben Galsky, para conseguir oferta de frutas congeladas.**
- **Contacto con Nobex, Jose Luis Noriega, para conseguir información con relación a propuesta planteada desarrollo de TLC con Israel.**
- **Contacto con Ag Chavin, Monica Salazar, para conseguir oferta de fruta congelada.**
- **Contacto con AIB, Cesar Montoya, para conseguir oferta de palta congelada.**
- **Contacto con Molitalia, Ivan Nuñez, para desarrollo de producto empanizado enriquecido a base de cereales andinos.**
- **Contacto con Agrosan, Ena Vilchez, coordinaciones para que Israco pueda emitir ordenes de compra.**
- **Contacto con Bodega San Isidro, Diego Loret de Mola, para coordinaciones de embarque de pisco a Israel.**
- **Contacto con Viva la Papa, Trevor Norris, para brindar costos de embarque y traslados internos para envío de primer contenedor de chips de papa nativa.**
- **Reunion con John Bensimon, importador de productos textiles, con el fin de desarrollar promoción de productos del Peru.**
- **Contacto con Danper, Pavel Millones, para coordinar pedido de Israco.**
- **Contacto con Tabernero, para coordinar oferta de pisco ready to drink**
- **Contacto con Iprisco, para conseguir oferta de langostinos y conchas de abanico para Israco.**
- **Contacto con Inka Crops, Renzo Boeren, para buscar oferta de snacks con marca privada.**

**PERÚ**Ministerio
de Comercio Exterior
y TurismoDespacho
MinisterialDirección de Gestión y Monitoreo de las
Oficinas Comerciales del Perú en el
Exterior**Evento Lab 4**

Para el evento, se hicieron muchas reuniones para poder lograr atraer expositores relevantes. Se logro invitar a las siguientes personalidades,

Israel Shamay, CEO de Matimop, agencia de cooperación para investigación.

Karin Mayer, CEO de IATI, gremio de empresas del sector hi tech,

Saul Singer, co autor del libro Start up Nation

Moran Nir, CEO de la Escuela de Emprendimiento de IDC

Yossi Maaravi, Prof, Escuela Emprendimiento

Eric Zimmerman, Director de Relaciones Globales Escuela de Emprendimiento

Nimrod Cohen, Plusventures

Moshe Sarfaty, Krypton Venture Capital

Hila Glick, Director of Startau

Cuadro resumen de actividades realizadas

| Actividad | Sector | N° de Exportadores Apoyados | N° de Compradores participantes |
|-----------------------|--------|-----------------------------|---------------------------------|
| Contactos y reuniones | 58 | 30 | 30 |
| TOTAL | | | |

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

1.1 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 | 1 | 1 |
| Agro | 40 | 30 | 40 | 40 |
| Manufacturas diversas | | | | |
| Pesca | | | | |
| Servicios | | | | |
| TOTAL | | | | |



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo

Despacho
Ministerial

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

II PROMOCIÓN DE TURISMO

2.1 ACTIVIDADES DESARROLLADAS

2.1.1 DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

Este año el objetivo central de la OCEX Tel Aviv fue dar a conocer al Perú como uno de los mejores destinos culinarios del mundo. Para esto la OCEX ha llevado a cabo una serie de actividades:

- **TV program:** el programa de TV “Aharoni & Gidi’s Wonderful Journey” transmitió en el mes de abril un capítulo sobre el Perú y su tradición culinaria haciendo énfasis a la papa, la quinua, la pachamanca como productos de la región Sierra. El próximo capítulo que se transmitirá en el mes de agosto y se lo dedicará a la costa peruana, el ceviche y otros platos serán presentados.
- **Material de información a agencias vía email:** Se envió a las agencias de viajes de nuestra base de datos información sobre Perú como destino Culinario para que lo tomen en cuenta a la hora de ofrecer tours y estructurar itinerarios.
- **Round Tables Tour:** se coordinó con que CEO del proyecto traer al Chef Diego Muñoz en el mes de Mayo para así comenzar campaña RRPP sobre gastronomía peruana y oportunidad que tendrán los israelíes de comer platos peruanos en el mes de Noviembre. Durante el mes de Mayo Diego Muñoz hizo una comida para 200 personas para los tarjetahabientes de American Express.
- **Coordinación de seminario educativo a agentes de viajes:** Tema central, Perú como destino culinario para turistas israelíes.
- **Publicación de artículo sobre gastronomía peruana en la revista del hotel Sheraton Tel Aviv.**

A continuación se detallan las acciones de coordinación más relevantes.

1. Marina Hertzeliya

La OCEX Tel Aviv se reunió con la administración de la Marina de la ciudad de Hertzeliya el 18 de abril. La Marina es un lugar muy concurrido por israelíes y turistas debido a sus restaurantes, cafés, sitios de recreación, actividades (conciertos, ferias, concursos, etc) que realiza el equipo de la oficina de administración de esta. Durante la reunión quisimos evaluar posibilidades de realizar eventos culturales relacionados al Perú y conversar sobre diferentes ideas que la OCEX tiene para promover el Perú como destino turístico, cultural y gastronómico. La Marina está abierta a realizar trabajos con nosotros y expresó su interés por poner a disposición su infraestructura.

2. Maman Aviation

Reunión con Mario Keminsky, Flight Operation Analyst de la empresa Maman Aviation, a finales del mes de abril. La empresa Maman Aviation representa a decenas de aerolíneas que llegan y no llegan a Israel y que son utilizadas por agencias de viajes y por los turistas israelíes. Por ejemplo, Maman Aviation empezó hace solo unas semanas a representar a la aerolínea peruana “Star Peru” y muy pronto estará representando a la aerolínea “Plus Ultra” la cual opera vuelos Madrid-Lima-Madrid. De ahí nuestra reunión con la empresa para conocer más sobre la representación de las aerolíneas, el rol de Maman Aviation, y posibilidades de crear un partnership y trabajar en proyectos que benefician a las empresas y la OCEX Tel Aviv a la hora que se promociona al Perú como destino turístico.

Sabemos por nuestras conversaciones que Plus Ultra a través de Maman Aviation están por cerrar un acuerdo que contribuiría a facilitar los vuelos de Tel Aviv a Lima haciendo uso de El Al (Tel Aviv/Madrid/Tel Aviv) y de Plus Ultra (Madrid/Lima/Madrid).

Tenemos algunas reuniones coordinadas con Maman Aviation en las próximas semanas para evaluar ideas que la OCEX Tel Aviv tiene para promover el Perú.



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo

Despacho
Ministerial

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

3. Ofakim/Daniel Steinberg

El 21 de Abril la OCEX se reunió con Daniel Steinberg, especialista en turismo accesible y coordinador de viajes para grupos de personas en sillas de ruedas.

La OCEX estuvo en contacto con Daniel a penas se abrió la oficina, en Junio del 2014, y se le proporcionó información sobre turismo accesible en el Perú. Daniel revisó la información, estuvo en contacto con diferentes agencias de viajes en el Perú y decidió organizar un primer viaje de turismo accesible al Perú, este Noviembre 2016.

Durante nuestra reunión conversamos sobre el itinerario creado para este grupo, diversas formas de promoción, y posibilidad de un info session antes del viaje.

La OCEX Tel Aviv está siempre intentando promover al Perú en diferentes mercados y nichos, de ahí los esfuerzos por promocionar Perú en el nicho de turismo accesible.

4. Round Tables Tours/ Yair Bekier CEO

Con Yair Bekier tuvimos varias reuniones durante el mes de abril para coordinar la visita del chef peruano Diego Muñoz. Como se indicó en el informe de gestión anterior, la OCEX Tel Aviv promocionó la idea de traer a uno de los mejores chefs del Perú a participar en el proyecto "Round Tables Tour". El Sr. Bekier aceptó la idea y el chef elegido fue Diego Muñoz. El proyecto de Round Tables tour se llevara a cabo en el mes de Noviembre. Sin embargo la campaña de relaciones públicas comenzó antes. De ahí la idea de invitar a Diego Muñoz por unos días durante el mes de Mayo. Su visita en Mayo dio la oportunidad a que a) Diego conozca el restaurant donde trabajara por una semana en Noviembre y conozca al chef y dueño del mismo, Chaim Cohen; b) Diego y su su-chef salgan a los mercados locales y conozcan sobre los productos e insumos disponibles para los diferentes platos; c) Diego dedique tiempo para una entrevista con Yzrael Aharoni (reconocido Chef israeli y protagonista del programa de TV "Aharoni & Gidi's Wonderful Journey", el cual la OCEX TLV promovió) la cual será publicada en los medios de prensa; se aprovechó también para tomar fotos de Diego Muñoz y Chaim Cohen las cuales ayudaran para realizar las acciones de promoción. La presencia de Diego Muñoz se aprovechó para la coordinación de una cena (preview dinner) para 200 personas en el restaurant Jaffa-Tel Aviv donde los israelíes pudieron gozar de platos peruanos con toques de cocina japonesa.

5. Yam Dvir/ Alpaca Farm

La OCEX Tel Aviv se reunió en Mayo con Yam Dvir, dueño de un rancho de alpacas y llamas en la zona de Mitzpe Ramon (sur de Israel). Su rancho es visitado por más de 100,000 turistas locales e internacionales al año. Durante la reunión se conversó de posibilidad de realizar trabajo en conjunto y se evaluaron varias ideas. Entre ellas la idea de crear un tour al Perú alrededor del tema "Siguiendo la ruta de la Alpaca" y darle al turista la oportunidad de conocer los lugares donde se crían estos camélidos, vean como se corta su pelo y se elaboran diferentes productos (desde el hilado hasta la confección). Yam y su equipo de trabajo mostraron interés por el desarrollo de esta idea y estuvieron dispuestos a ejecutarla. La OCEX considero necesario hacer un estudio de mercado antes, para evaluar posibilidades de éxito. Para esto se creó un cuestionario que apuntaba a conocer cuantas personas estarían interesadas en un viaje como este y cuantas podrían pagarlo. Lamentablemente solo el 13% de los participantes mostraron interés por este tour y capacidad de pago.

6. Shlomi Weinbaum/ Revista "Ofanaim" (reunion 10 de Mayo)

Otro nicho que la OCEX está interesada en promocionar es Perú para Mountain Biking. Perú es uno de los mejores destinos para este deporte con rutas y tracks únicos en el mundo. Perú tiene también la bajada (downhill) más inclinada del mundo (la ruta Olleros). En Israel el deporte de bicicleta montañera se ha desarrollado muchísimo. En base a nuestro estudio de mercado sabemos que el 71% de los



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo

Despacho
Ministerial

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

israelies que montan bicicleta lo hacen en bicicleta montanera y que la mayoría de los ciclistas (53%) son mayores de 40 años y menores de 60. Sabemos también que el 48% de los israelies que montan bicicleta montanera sale del país en tours dedicados a este deporte o tipo de turismo. El 52% que aun no sale fuera del país manifiesta interés por hacerlo.

De ahí nuestra decisión de reunirnos con Shlomi Weinbaum, dueño de la revista "Ofanaim", dedicada a publicar artículos y notas en este tema, y a través de coordinar reunión con presidente de la federación ciclista de Israel. La idea es publicar artículos en la revista sobre Perú como destino para Mountain Biking y ver posibilidades de que un representante o dos de la federación viaje al Perú unos días para experimentar los tracks y así promoverlos dentro del círculo de ciclistas.

En las próximas semanas estaremos reuniéndonos con la gente de la revista y federación de ciclismo para tratar de concretar el proyecto.

7. Peru Bike – Mountain Biking Adventures

Peru Bike es una de las agencias de viajes especializadas en mountain biking en el Perú. La OCEX ha estado en contacto directo con el Gerente General, Cesar Ortega, para conocer de cerca este nicho y conocer sobre los diferentes tours disponibles en el Perú. Durante nuestras conversaciones expresamos nuestro interés de promover el Perú como uno de los mejores destinos para mountain biking en Israel. Teniendo en cuenta que tendremos la posibilidad de promover al Perú en este nicho en la revista "Ofanaim", Peru bike proporcionó información sobre este deporte en el Perú. Con el material enviado por Peru Bike, la OCEX preparó dos artículos interesantes sobre el Perú en este nicho y las rutas a disposición. Quedamos a la espera de otra reunión con Shlomi para concretar la publicación de los artículos.

8. KLM/Air France – Jennifer Mazet Country Manager

El 17 de Mayo nos reunimos con Jennifer Mazet en las oficinas de KLM. Jennifer es la nueva Country Manager de la aerolínea y para la OCEX era importante conocerla, que nos conozca, y que esté informada de nuestra relación de trabajo con la aerolínea en un número de proyectos realizados durante el 2015. Con Jennifer conversamos sobre proyectos que tenemos planeado para finales del 2016 y expresé interés por participar en su desarrollo y ejecución.

9. Culture Trip

The Culture Trip es una fuente de información turística virtual. Esta organización publica artículos culturales sobre diferentes países. También presenta artículos sobre gastronomía, aventura, menciona los mejores cafés y/o restaurantes de ciudades alrededor del mundo, etc. El año pasado la OCEX preparó un artículo interesante sobre el Perú, el cual fue publicado en la página de internet. The Culture Trip tiene una audiencia de más de 3 millones de personas al mes y en el 2014 fue considerado el mejor sitio de internet en Arte y Cultura. En el 2012, los periódicos británicos "The Guardian" y "The Times" premió a Culture Trip como mejor sitio informativo sobre Viajes y Artes.

Nuestra reunión se llevó a cabo con Ben Shacham, Director Comercial, el 23 de Mayo. Nuestro objetivo principal fue informarnos mejor acerca de los servicios de promoción que da la empresa; de las campañas de publicidad que realizan en las redes sociales y digitales; y para conocer como los tipos de campañas que crean y planifican podrían ayudarnos a promover el Perú como destino turístico en Israel. Culture Trip tiene una sucursal en Tel Aviv y el equipo de trabajo local se activa en las redes sociales y digitales del país a la hora de promocionar un destino.

10. Webyclip

Webyclip es una empresa de tecnología que hace uso de videos para promover comercio, empresas, turismo, etc y así incrementar ventas, número de visitantes, y demás. El uso de tecnología en Israel es muy relevante. La gran mayoría de israelies utilizan tecnología para buscar información; para hacer



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo

Despacho
Ministerial

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

compras; para comparar precios; y otros. De ahí que los medios digitales son importantes para promover al Perú en Israel. Se llevó a cabo el 8 de Junio una reunión con Daniel Peled y Ariel Shemesh para escuchar sobre las ventajas que esta tecnología podría proporcionarnos. Debido a que la OCEX Tel Aviv no tiene los recursos económicos suficientes, le propusimos al equipo de webyclip conversar con Air Europa y ver la opción de hacerlo a través de la aerolínea. Air Europa empezó vuelos desde Tel Aviv a Sud América el año pasado. El objetivo es que Perú sea promovido en el website de Air Europa como uno de los destinos más interesantes a donde llega la aerolínea, haciendo uso de la tecnología de webyclip. Air Europa y Webyclip se encuentran en conversaciones y esperamos que los resultados sean positivos.

11. Hotze Gvulot / Turismo Accesible

Hotze Gvulot es una ONG que funciona como un club donde sus miembros son personas con limitaciones físicas. Este club tiene varias sucursales en diferentes ciudades de Israel. El club proporciona a sus miembros espacios de esparcimiento, culturales y todo tipo de actividades. Esta organización se dedica a incentivar al gobierno y otras organizaciones a mejorar el acceso de diferentes sitios; a promover el turismo accesible; a formular nuevas leyes que ayuden a sus miembros a tener más facilidades de movilidad y de servicio en el día a día. Este club también organiza y coordina viajes a diferentes países, un promedio de 10 viajes al año. De ahí nuestro interés de reunirnos con Oren Shaivi, CEO de la organización, y proponerle Perú como destino accesible. Durante la reunión se le proporcionó información sobre hoteles accesibles, sitios turísticos, etc. Oren manifestó gran interés por viajar al Perú e indicó que le gustaría mucho tener contacto con agencias de viajes especializadas en este tipo de turistas y ver un itinerario como ejemplo. El contacto entre agencias de viajes del Perú y Hotze Gvulot se estableció y tenemos entendido que la comunicación es más frecuente con Apumayo.

12. Apumayo

Apumayo es una empresa de turismo peruana con sede en el Cuzco la cual se especializa en turismo de aventura y turismo no convencional. Esta empresa tiene más de 20 años de experiencia trabajando con grupos en sillas de ruedas y es una de las empresas emprendedoras en el tema de turismo accesible en el Perú.

El turismo accesible, turismo para gente con limitaciones físicas, es un nicho que la OCEX desea promocionar y hacer conocer al turista israelí que el Perú es accesible para turistas en sillas de ruedas. Después de nuestras conversaciones con Daniel Steinberg (Ofakim) y Oren Shaivi (Hotze Gvulot) la OCEX contactó a un número de agencias de viajes peruanas especializadas en este nicho. Apumayo fue la única que demostró interés y mantuvo comunicación. Apumayo preparó también un itinerario borrador que se presentó a Hotze Gvulot para que lo considere y haga los cambios necesarios para acomodar al grupo que está pensando organizar y llevar al Perú en el 2017.

13. Sheraton Hotel, Tel Aviv– Jane Yacoubzadi

Como parte de los esfuerzos por promover al Perú como destino gastronómico se llevó a cabo una reunión con Jane Yacoubzadi, RRPP del hotel Sheraton en Tel Aviv, el 18 de Junio. La OCEX propuso la publicación de un artículo en la revista del hotel, a disposición de todos los invitados (esta revista se encuentra en las habitaciones y áreas públicas del hotel. La revista se actualiza cada 6 meses). El hotel aceptó la publicación de este artículo y la OCEX lo preparó y lo envió para añadir en la edición de Julio-Diciembre 2016.

14. Reunión con Bentzi Global

El 17 de Mayo, la OCEX se reunió con el equipo de Bentzi para coordinar seminario educativo con agentes de viajes durante el mes de Julio. La idea principal de la OCEX es seguir promocionando al Perú como destino culinario y que los tour operadores conozcan de los segmentos disponibles para sus



PERÚ

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

Despacho Ministerial

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

itinerarios (tours culinarios, clases de cocina, tours del pisco, visitar bares y restaurantes para probar variedades de platos peruanos, etc). De ahí que la presentación durante el seminario será sobre la gastronomía peruana, los premios otorgados al Peru, y los segmentos turísticos desarrollados en este campo.

15. Instituto Cervantes

La OCEX Tel Aviv establecio contacto con el Instituto Cervantes, encargado de la enseñanza del idioma espaniol, organización de eventos culturales y actividades, el 16 de Junio. La idea es poder utilizar la infraestructura del instituto para realizar actividades culturales que ayuden a promover al Peru como destino turistico y tener como invitados a los alumnos del instituto y público en general.

16. Lima Nippo

Reunion con Yoram Perez, dueno del restaurante Lima Nippo que ofrece comida fusión peruana-japonesa, el 27 de Junio para coordinar una clase de gastronomia peruana y seguir con nuestra promocion de Peru como destino culinario.

17. Lametayel – articulo y TV channel

Se conversó con el equipo de la Metayel, organización con la que ya tenemos relación de trabajo (el año pasado se realizó con ellos una campana digital) para ver posibilidades de promover al Peru como uno de los mejores destinos a visitar este verano. Con información recolectada por la periodista de la Lametayel, Yael Kfir, durante el Press Tour coordinado y organizado por la OCEX Tel Aviv en el 2015, se creó un artículo corto e interesante sobre la selva peruana el cual fue publicado en la página de recomendaciones para vacaciones este verano.

18. Infosession con integrantes Asociacion de Tennis Senior de Israel

Se organizó una reunión con miembros de la Asociacion de Tennis de Israel, con la participación del Presidente, Assaf Touchmeir y el CEO Shlomo Glikstein, figura mundial del tenis, con la participación de un grupo de tenistas destacados de la Asociacion. El objetivo fue presentar a Peru como destino de turismo familiar y deporte.

Cuadro resumen de actividades realizadas

| Actividad | N° de empresas / operadores atendidos | N° de participantes / personas atendidas |
|--------------------------------|---------------------------------------|------------------------------------------|
| Preview Dinner con Diego Munoz | 1 | 200 |
| TOTAL | | 200 |

III. PROMOCIÓN DE INVERSIONES

a. ACTIVIDADES DESARROLLADAS

i. DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

Se realizó reunión con Gaby Bronfman, CEO de Brofman Group, interesados en invertir en planta producir miel de abeja para exportación en la ciudad de Madre de Dios.

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

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

a. CONCLUSIONES

En el sector de exportaciones, uno de los principales obstáculos para poder llegar al mercado es la poca disponibilidad de productos y la falta de competitividad en precios en algunos productos. Muchas empresas peruanas tienen productos interesantes pero su oferta está dirigida principalmente a USA. Esto hace que los productos no lleguen a precios que puedan ser atractivos para el importador. Por otra parte, los importadores tienen amplio stock de productos lo que hace difícil poder ofrecerles más productos de los que actualmente administra. Por tal motivo, se está en la búsqueda de aquellos importadores interesados en identificar nuevos proveedores.

Asimismo, existe falta de interés de algunas empresas peruanas en hacer seguimiento a los compradores. Así también, 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 peruanos 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.

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 limitante es el precio al consumidor. Productos derivados de la quinua, pre cocidos y/o "ready to eat" tienen un mercado amplio por ser un producto de tendencia.

Nuevas reformas legales abrirán el paso a oportunidades para productos peruanos. Poco a poco el mercado Israelí comienza abrirse al mundo.

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. Se vienen identificando nuevas formas de promocionar Perú, tales como la visita de un celebrity israelí a Perú o la promoción de un equipo de producción de TV para que visite Perú y lo presente en canal de señal abierta.



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo

Despacho
Ministerial

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

b. RECOMENDACIONES

Se recomienda desarrollar nuevos productos derivados en base de la quinua y productos naturales en general. Así también buscar extender el periodo de vida del producto a al menos dieciocho meses.

Se ha identificado un importador peruano que vende directo al consumidor, por lo que el modelo de negocio puede ser una alternativa a la falta de importadores.

Con relación al pisco, una vez que haya ingresado al mercado, se requerirá mayor presupuesto con el objetivo de presentarlo en evento conjunto con IBBL Spirits Co. Para introducir toda la línea de superfood, también se requerirá de mayor presupuesto.

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