

**SERVICIO DE REALIZACIÓN DE UN ESTUDIO Y
PROSPECCIÓN DE MERCADO SOBRE OPORTUNIDADES
DE EXPORTACIÓN PARA LA LÍNEA DE PROCESADOS EN
COLOMBIA**



**Cámara del
Pacífico**
Cámara de Comercio, Industria e Integración

Bogotá, 17 de Julio 2023

TABLA DE CONTENIDO

I. IDENTIFICACIÓN DE LAS PARTES.....	3
II. ANTECEDENTES	4
III. EXPERIENCIA DEL POSTOR	5
IV PERFIL DEL PROVEEDOR	14
V. SERVICIO A BRINDAR.....	15
VII. ACTIVIDADES A REALIZAR	16
VIII. LUGAR DE EJECUCIÓN DEL SERVICIO.....	17
VIX. PRODUCTOS	18
X.PLAZO DE EJECUCIÓN.....	20
XI. PROPUESTA ECONÓMICA Y FORMA DE PAGO.....	20
Sobre el comprobante de pago.....	20
Sobre la forma de pago.....	20
XII. PENALIDADES	21
XIII. COORDINACIÓN Y SUPERVISIÓN DEL SERVICIO.....	21
XV. ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD	22
XVI. ANTICORRUPCIÓN	22
XVII. BIOSEGURIDAD	23
Anexos	24
Anexo 01.....	24
Anexo 03.....	28
Anexo 04.....	29

I. IDENTIFICACIÓN DE LAS PARTES

LA COMISIÓN DE PROMOCIÓN DEL PERÚ PARA LA EXPORTACIÓN Y EL TURISMO - PROMPERÚ, es un organismo técnico especializado con personería jurídica de derecho público interno, adscrita al Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, competente para formular, aprobar, ejecutar y evaluar las estrategias y planes de promoción de bienes y servicios exportables, difundiendo la imagen del Perú en materia turística y de exportaciones, de conformidad con las estrategias y objetivos sectoriales.

En adelante se denominará **PROMPERÚ**.

LA CÁMARA DE COMERCIO DEL PACÍFICO, organización sin fines de lucro con sedes en Bogotá, Medellín, Lima y oficinas de representación en Ciudad de Panamá, Ciudad de México y Santiago de Chile, trabaja para mejorar las relaciones económicas de comercio, turismo e inversión entre Colombia, Perú, Panamá, Chile, México, Panamá y Ecuador desde el 2013. El objetivo principal de **LA CÁMARA DEL PACÍFICO** es incentivar las relaciones, el comercio y las inversiones entre las empresas pertenecientes a la Cuenca del Pacífico.

En adelante se denominará **LA CÁMARA**.

Los datos principales de nuestra empresa son:

Razón social	CÁMARA DE COMERCIO INDUSTRIA E INTEGRACIÓN DEL PACIFICO
R.U.T	9008235728
Dirección	Cra. 13 No. 73 - 34 Ofc. 601, Bogotá D.C, Colombia
Email	dolaya@camaradelpacifico.org
Teléfono	+57 300 6634153
Persona de contacto	Diana Olaya

II. ANTECEDENTES

PROMPERÚ, dentro de sus funciones, brinda capacitación, asistencia y promoción a las empresas exportadoras, en temas vinculados a la exportación, que les permita conocer las actuales condiciones de acceso a los mercados internacionales, la normativa vigente, las estrategias de internacionalización, el uso de las tecnologías de información y comunicación, así como el proceso operativo que sustente la competitividad en la promoción de sus productos y servicios en el exterior.

De acuerdo con lo anterior, en los últimos 5 años se ha detectado un incremento en las exportaciones de productos procesados hacia Colombia, han crecido a una TCP 8,2% entre el 2017 y 2021. El valor de las exportaciones hacia Colombia ascendió a USD2.8 millones de dólares, entre los productos que han tenido dinamismo se encuentran las uvas secas (143,6%), jugo de arándano (244,6%), salsas preparadas (25,1%), aceitunas (97,2%), orégano (13,5%), entre otros.

Por otro lado, la industria de bebidas no alcohólicas, categoría soft drinks alcanzó un tamaño de mercado de USD6700 millones de dólares durante el 2022, así mismo se tiene un crecimiento previsto para los próximos 5 años (2022-2027) CARG 2.94%. Por otro lado, los aceites representaron un tamaño de mercado de USD 1,100 millones, con un crecimiento previsto de CAGR 3,07%, snacks con un valor de USD 1,200 millones y un CARG5.08%, los sazonzadores, condimentos y salsas con un valor de USD 614 millones y un CARG 3.23%.

Bajo estos indicadores se realizará el estudio y prospección que permitirá monitorear las importaciones, compradores, cadena de abastecimiento de alimentos procesados o conversados en este mercado, así como tomar acciones que beneficien las exportaciones peruanas.

Por lo expuesto, en los términos anteriores, la presente cotización está dirigida a presentar a **LA CÁMARA** como una entidad encargada de prestar el servicio de realización de un estudio y prospección de mercado sobre oportunidades de exportación para la línea de procesados en Colombia bajo los indicadores establecidos.

III. EXPERIENCIA DEL POSTOR

LA CÁMARA cuenta con experiencia comercial en la gestión y organización de agendas comerciales, misiones comerciales, ruedas de negocios, eventos de networking, generación de contactos comerciales y negociación en el mercado de diferentes sectores.

Con participación en el mercado latinoamericano (Perú, Colombia, México, Chile, Panamá y Ecuador) así como experiencia en servicios para el desarrollo de empresas de diversos sectores empresariales, entre ellos los sectores de servicios, vestimenta, manufacturas diversas, minería, agroindustria, electricidad, ingeniería, tecnologías de la información, alimentos, turismo, entre otros.

Asimismo, **LA CÁMARA**, ha realizado actividades comerciales en Colombia (Bogotá, Medellín, Cali, Bucaramanga, Barranquilla y Cartagena, entre otras) Perú (Lima, Ica, Trujillo y Chiclayo), México (Ciudad de México, Guadalajara y Querétaro), Panamá (Ciudad de Panamá) Ecuador (Quito y Guayaquil), mediante la participación en misiones comerciales, mesas de trabajo, ruedas de negocios y encuentros Business to Business, conforme al siguiente detalle:

Nº	FECHA	SERVICIO	ACTIVIDADES REALIZADAS
1	Enero 2017	Haga Negocios con Panamá	<ul style="list-style-type: none">▪ Evento de promoción comercial para convocar a empresas a la Feria Expocomer 2017. Una Vitrina de negocios para Colombia.▪ Contamos con alrededor de 400 empresarios asistentes.
2	Marzo 2017	Expocomer	<ul style="list-style-type: none">▪ Participación en la Feria Internacional Multisectorial Expocomer 2017, la cual permitió a los empresarios colombianos tener contactos de negocios con más de 35 países en un solo lugar.▪ Llevamos a 15 empresas expositoras y 20 compradores internacionales.
3	Marzo 2017	2da. Feria Red de Acceso a Mercados, organizada por Ruta N	<ul style="list-style-type: none">▪ Participación como líderes de Panel, en este evento se buscó incentivar la demanda empresarial a través de transferencia de conocimiento en los mercados internacionales y también lograr visibilizar las ofertas y el conocimiento de los aliados activos de la red.
4	Mayo 2017	Misión Comercial a Perú	<ul style="list-style-type: none">▪ En esta Misión Comercial a Perú, nuestros empresarios participantestuvieron la oportunidad de conocer el mercado peruano y su oferta de valor, además establecer contactos con potenciales clientes para el cierre negocios.▪ Participamos llevando 10empresas colombianasinteresadas en abrir negocios enPerú y establecerse en el país.

5	Mayo 2017	Misión Comercial a Panamá	<ul style="list-style-type: none"> Se logro realizar grandes negocios de empresas colombianas con empresas panameñas. Además, los empresarios de Colombia tuvieron la oportunidad de conocer el entorno económico de Panamá, logrando establecer ventajas y conocer innovadores negocios. Participamos llevando a 10 empresas colombianas interesadas en abrir negocios en Panamá y establecerse en este país.
6	Julio 2017	Misión Comercial a México	<ul style="list-style-type: none"> Un grupo de empresarios colombianos interesados en abrir mercado en México y tener contactos potenciales, tuvo la oportunidad de establecer citas de negocio claves para el desarrollo e inicio de su proceso de internacionalización, también proyectándose de acuerdo con las oportunidades y beneficios que ofrece el mercado de los países del Pacífico.
7	Febrero y marzo 2018	Feria Internacional Expocomer 2018	<ul style="list-style-type: none"> Participación en la Feria Internacional Multisectorial Expocomer 2018, llevando una delegación de alrededor de 20 empresarios colombianos que tuvieron la oportunidad de tener contactos de negocios con más de 35 países en un solo lugar. Además, de dar a conocer sus servicios y productos a nivel internacional logrando cerrar varias negociaciones.
8	Marzo 2018	Negocios con México	<ul style="list-style-type: none"> Participaron empresarios de diferentes sectores interesados en hacer negocios con México y conocer el mercado y las oportunidades de inversión. Participación de 150 empresarios.
9	Junio 2018	Misión Comercial al Perú	<ul style="list-style-type: none"> Realizamos la Misión Comercial a Perú, donde nuestros empresarios participantes tuvieron la oportunidad de conocer el mercado de su interés y además establecer contactos con potenciales clientes para sus negocios. Participamos llevando a 10 empresas colombianas interesadas en abrir empresa y empezar operaciones en Perú.
10	Junio 2018	Lanzamiento Feria Internacional Toronto 2018	<ul style="list-style-type: none"> Realizamos un evento de promoción comercial para dar a conocer la Feria Internacional Toronto 2018, donde se busca conocer e invertir en los países de la Cuenca del Pacífico. Participación de más de 150 empresarios.
11	Octubre 2018	Cartera de Proyectos y Modelos de Inversión en el Perú	<ul style="list-style-type: none"> Se realizó una conferencia especializada sobre las carteras de proyectos y Modelos de Inversión en el Perú, para los empresarios interesados en invertir en este país. Participación de 150 empresarios.

12	Noviembre 2018	Conferencia Internacional	<ul style="list-style-type: none"> Se realizó una conferencia en temas de internacionalización, para todo tipo de empresas que están interesadas en tener presencia en otros países de la Cuenca del Pacífico. Participación de 170 empresarios.
13	Marzo 2019	Feria Internacional Expocomer 2019	<ul style="list-style-type: none"> Participación en la Feria Internacional Multisectorial Expocomer 2018, la cual permitió a los empresarios colombianos tener contactos de negocios con más de 35 países en un solo lugar. En esta oportunidad el pabellón Colombia contó con la participación de 15 empresas y se llevó una delegación de 25 empresas compradoras.
14	Julio 2019	Misión Comercial a Perú	<ul style="list-style-type: none"> Realizamos la Misión Comercial a Perú, donde nuestros empresarios participantes tuvieron la oportunidad de conocer el mercado de su interés y además establecer contactos con clientes potenciales y aliados estratégicos. Participamos llevando a 15 empresas colombianas interesadas en abrir negocios en Perú y establecerse en el país.
15	Julio 2019	Desayuno Empresarial Proyectos de Infraestructura, Inversión Pública y Contrataciones en Perú	<ul style="list-style-type: none"> Se realizó una exposición sobre los proyectos de infraestructura en el Perú, de este encuentro participaron más de 80 empresas del sector de Construcción, Ingeniería, Infraestructura, Oil & Gas, Tratamientos de agua residuales, Energía y Servicios.
16	Septiembre 2019	Misión Comercial a Perú	<ul style="list-style-type: none"> Realizamos la Misión Comercial a Perú, donde nuestros empresarios participantes tuvieron la oportunidad de conocer el mercado de su interés y además establecer contactos con clientes potenciales. Participamos llevando a 15 empresas colombianas interesadas en abrir negocios en Perú.
17	Septiembre 2019	Desayuno de Negocios con América Latina y Panamá	<ul style="list-style-type: none"> Evento de Networking, diseñado para incentivar la relación entre empresas y dar a conocer las oportunidades de negocios en los países de América Latina.
18	Noviembre 2019	Misión Comercial a Perú	<ul style="list-style-type: none"> Realizamos la Misión Comercial a Perú, donde nuestros empresarios participantes tuvieron la oportunidad de conocer el mercado peruano, ampliar su panorama del mercado y los sectores, además establecer contactos con clientes potenciales. Participamos llevando a 20 empresas colombianas interesadas en abrir negocios en Perú y conocer las oportunidades del mercado.

19	Febrero 2020	Mesas de Trabajo en Bogotá y Medellín	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Agenda de Reuniones entre empresas colombianas del sector de Tecnologías de la Información, Agua, Saneamiento y Construcción en el Perú. ▪ Exposición de los sectores de Tecnologías de la Información, Agua - Saneamiento y Construcción en el Perú.
20	Marzo 2020	Webinar – Oportunidades de Negocios en Colombia y Perú	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La Cámara de Comercio del Pacífico presentó una nueva alternativa para atender y generar nuevas formas de relación y comunicación entre empresarios de diferentes países, que a su vez participaron activamente contando con una asistencia aproximada de 60 empresas.
21	Mayo 2020	Webinar - Estrategias Para la Internacionalización	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Con la participación especial de la Lic. Priscilla Flores Estévez, Directora de la Oficina de Ecuador en Colombia, la Lic. Soledad Campos de Parry, Consejera Económico Comercial y Directora de PROMPERÚ en Colombia y la Lic. Claudia Moreno-Góngora, Agregada Comercial de la Embajada de Panamá en Colombia. Se dio a conocer las estrategias de internacionalización interna, externa, financiera y formal que existen en cada país. Además, se enseñaron casos de éxito con el objetivo de conocer de cerca lo que está pasando en cuanto a las inversiones en el mundo. ▪ En este evento contamos con la participación de 150 empresarios.
22	Junio 2020	Webinar – Emprendimiento en Tiempos difíciles	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Adaptándonos a la coyuntura del momento, se realizó un webinar sobre emprendimiento en donde se trabajaron excelentes contenidos que dieron herramientas a los empresarios asistentes para implementar y trabajar en la innovación al interior de las compañías.
23	Mayo 2021	Misión Comercial Virtual	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Agendamiento de Reuniones entre diferentes empresas de la región. ▪ Informe de las reuniones de negocios al finalizar la misión. Entrega de base de datos a las empresas del sector de su interés.
24	Junio 2021	Misión Comercial Virtual	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Agendamiento de Reuniones entre diferentes empresas de la región. ▪ Informe de las reuniones de negocios al finalizar la misión. ▪ Entrega de base de datos a las empresas del sector de su interés.

25	Octubre 2021	Negocios Con Panamá Y Lanzamiento Expocomer	<ul style="list-style-type: none"> Se realizaron varios eventos en formato virtual y presencial para hablar sobre las oportunidades de negocios con Panamá e invitar a todas las empresas y empresarios a participar de Expocomer Panamá 2022. Se realizo un lanzamiento presencial en el Club el Nogal con la participación de más de 120 personas y una delegación de empresas panameñas que estuvo presente en el evento.
26	Noviembre 2021	Misión de Negocios e Inversiones Para Ecuador– Ecuador Open for Business	<ul style="list-style-type: none"> En el marco del Ecuador Open for Business, desde la Cámara del Pacífico se realizó un Misión de negocios e inversiones a Ecuador con la participación de alrededor 12 empresas colombianas y peruanas que tuvieron la oportunidad de reunirse con diferentes entidades ecuatorianas y participar de la iniciativa de gobierno “Ecuador Open for Business” que reunió a empresarios de más de 40 países Durante esta Misión los empresarios participaron de un encuentro B2B y varios espacios de Networking.
27	Marzo 2022	Feria Internacional Expocomer	<ul style="list-style-type: none"> Retomando con esta importante feria internacional luego de dos años de Pandemia, esta versión de Expocomer, logro atraer a más de 35 países que estuvieron reunidos en el nuevo centro de convenciones el <i>Panama Convention Center</i>. Desde la Cámara del Pacífico participamos llevando una delegación de más de 20 empresas expositoras y alrededor de 80 empresas compradoras que participaron de la versión número 38 de EXPOCOMER.
28	Abril 2022	Oportunidades Con El Salvador	<ul style="list-style-type: none"> La Cámara de Comercio del Pacífico, la Embajada del Salvador en Colombia y la Embajada del Salvador en Perú, comprometidas con el desarrollo de la economía de los países de la cuenca del pacífico, realizó el webinar "Oportunidades de Negocios e Inversiones con el Salvador". En este webinar los empresarios conocieron la oferta de Valor que tiene el Salvador y las oportunidades ver este país como un mercado objetivo.
29	Mayo 2022	Rueda de Negocios virtual de empresas peruanas de servicios con empresas en Colombia	<ul style="list-style-type: none"> Gestión de 7 a 12 contratantes colombianos con citas efectivas para la rueda de negocios. Se realizo del 17 al 20 de mayo de 2022 Esta actividad se realizo con la oficina de promoción PROMPERÚ en Colombia

30	Junio 2022	V Encuentro De Mujeres Líderes y Empresarias	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ESAN Graduate School of Business en conjunto con la Cámara de Comercio del Pacífico, realizaron el V encuentro de Mujeres Latam", donde contamos con tres diferentes paneles: Mujeres en la Ciencia, Desafíos y Oportunidades para Mujeres en la Ciencia y Herramientas de Desarrollo Personal y Liderazgo para Mujeres. ▪ Para este webinar contamos con la asistencia de alrededor de 350 personas.
31	Julio 2022	Misión Comercial a México	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Durante la Misión Técnica y Comercial en Tecnologías de La Información en México, los empresarios pertenecientes a los sectores de software y tecnologías de la información participaron de diferentes visitas técnicas y de transferencia de conocimiento. ▪ En esta oportunidad llevamos una delegación de 40 empresarios colombianos que participaron de visitas a Clústeres en Ciudad de México y Querétaro. Al igual que de encuentros de networking y encuentros B2B en el cual lograron cerrar diferentes negociaciones y acuerdos comerciales con empresas mexicanas.
32	Noviembre 2022	Misión de Negocios a Uruguay	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Esta misión de negocios se dio en el marco "Foro de Inversiones Uruguay 2022" en donde los empresarios tuvieron la oportunidad de visitar a entidades de Gobierno, Visitar Empresas, actividades de Networking, participar en el Uruguay Business Summit: Test & Invest BID y en la rueda de Negocios con reuniones de negocio uno a uno.
33	Noviembre 2022	Misión a México, Magdalena Travesía Mágica	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Para esta misión contamos con la participación de cerca de 22 empresas del sector turismo, quienes viajaron a México a conocer su proyecto de turismo llamado Pueblos Mágicos. ▪ En esta Misión los empresarios tuvieron la oportunidad de visitar diferentes pueblos de México reunirse con los alcaldes y las secretarías de Turismo, conocer las empresas de Turismo de México y explorar de cerca las oportunidades que tiene este sector

34	Febrero 2023	BOOTCAMP: Global thinking business by NBC	<p>La Cámara de Comercio del Pacífico, Emblue Group y New Beginning consulting, realizaron este webinar para empresarios con el objetivo principal de suministrar información para realizar una internacionalización exitosa:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aspectos relevantes a tener en cuenta en las áreas tributarias. • Siete pasos para crear un negocio internacional. • Exponer datos importantes que logren que los participantes entiendan el funcionamiento del contexto global.
35	Marzo 2023	Agendamientos de Citas del Sector Manufactura	<ul style="list-style-type: none"> • Se realizó un agendamiento de 18 reuniones para 5 empresas peruanas del sector manufacturas
36	Marzo 2023	Feria Internacional Expocomer	<p>En esta versión de Expocomer, participaron más 35 países que estuvieron reunidos en el centro de convenciones el Panamá Convention Center. Simultáneo a esta feria se realizó Expo logística y Expo turismo</p> <p>Desde la Cámara del Pacífico participamos llevando una delegación de más de 20 empresas expositoras y alrededor de 50 empresas compradoras que participaron de la versión número 39 de EXPOCOMER.</p>
37	Marzo 2023	Agendamientos de citas en la actividad de Encuentro Internacional de Empresarios Red EmprendexCo en Barranquilla.	<p>Agendamiento de reuniones con instituciones privadas y públicas en la ciudad de Barranquilla.</p> <p>Relacionamiento interinstitucional y colaboración en la identificación de oportunidades comerciales en los subsectores de alimentos, bebidas y manufacturas diversas.</p>
38	Abril 2023	Rueda De Negocios Colombia- Chile	<p>En esta rueda de negocios participaron 11 empresas chilenas que viajaron a Colombia para reunirse con empresas aseguradoras, banca y empresas de Salud.</p> <p>Estas empresas chilenas tuvieron de 10 a 16 citas de negocios efectivas.</p>
39	Abril 2023	Rueda de Prensa (virtual): Firma del convenio entre el Csoftmt y la Cámara de Comercio del Pacífico	<p>Se realizó la rueda de prensa con la participación de más de 60 empresarios que participaron de la firma del convenio entre Csoftmt y la Cámara de Comercio del Pacífico.</p>
40	Mayo 2023	WEBINAR: Registre su empresa en USA desde Latinoamérica	<p>Este webinar tuvo como objetivo principal brindar información que impulse la apertura de empresas en el exterior desde Latinoamérica.</p>

Cuadro de Estudios de Mercado Realizados 2021 – 2023

Estudio de mercado	Descripción	Sector	Empresa
Estudio de mercado en Panamá	Se realizó una investigación de mercado en Panamá para una empresa interesada en exportar huevos de codorniz desde Colombia.	Avicultor	
Investigación de mercado- Uchuvas	Dar a conocer todos los datos y requerimientos que debe tener en cuenta una compañía interesada en exportar las Uchuvas. dando a conocer los datos generales del producto, su partida arancelaria y el régimen aduanero que maneja el producto.	Alimento	
Estudio de mercado sobre la Partida Arancelaria 84213101	Presentar las tarifas arancelarias, de los países en donde tiene alta oportunidades de negocios el producto como los son México, Chile y Perú en el mercado de filtros y repuestos para maquinaria pesada en sectores como Minería, Construcción Agricultura y transporte.	Maquinaria	Industrias Donsson
Estudio de Mercado sobre uso y compra de dispositivos para procesamiento del café después de recogido.	Se ejecuto un estudio de mercado en donde se evidencio la respuesta de los caficultores colombianos en regiones de Caldas, Tolima y Nariño, hacia el uso y compra de un dispositivo útil para el procesamiento del café después de recogido.	Agricultor	Titoma
Informe Sectorial Tecnologías De La Información	Descripción de la situación actual del sector de las tecnologías de la información y la comunicación en Chile, Colombia, México, Panamá y Perú. Identificación de las brechas de mercado, servicios e interfaz, elementos indispensables en los ecosistemas digitales.	Tecnología	Ciel
Estudio De Mercado Panamá Y Ecuador	Dar a conocer empresas radicadas en Colombia del sector de esencias y sabores que realizan exportaciones a los mercados de Panamá y Ecuador. Presentar los precios unitarios (FOB) en pesos colombianos y dólares de acuerdo con el peso neto de las exportaciones	Alimentos	Casa del Sur
Estudio de mercado en Ecuador – Plantas Energéticas	Dar a conocer la situación actual energética de Ecuador y su potencialidad para el mercado de alquiler de plantas de energía en este país.	Industria Energética	Bristol

Estudio de Mercado Ecuador, Perú, México y Costa Rica.	Dar a conocer la situación actual infraestructura vial de Ecuador, Perú, México y Costa Rica, para así identificar su potencialidad para la inmersión de una nueva empresa en sector de construcción de vías en estos países	Ingeniería	Vías y Geotecnia
--	--	------------	------------------

**Cuadro de Experiencia con PROMPERÚ en Colombia Realizados
2022 – 2023**

Nº	FECHA	SERVICIO	ACTIVIDADES REALIZADAS
1	Mayo 2022	Servicio de convocatoria y seguimiento de contratantes/compradores para la Rueda de Negocios Virtual de empresas de servicios con empresas en Colombia.	Identificación de contrapartes comerciales para las empresas peruanas de servicios de los sectores de software, marketing digital, animación y servicios a la minería, con miras a la participación en la rueda de negocios que se desarrollaran en el Mercado.
2	Agosto 2022	Convocatoria de inversionistas colombianos - FANYF	Búsqueda de empresas nacionales e inversionistas interesados en desarrollar proyectos o invertir en franquicias peruanas destacadas, con el fin de posicionar su marca en Colombia.
3	Septiembre 2022	Convocatoria de Empresarios Colombianos para participar de Expo alimentaria 2022	Búsqueda de empresas nacionales y compradores interesados en obtener productos, insumos, maquinarias, gastronomía y tecnología en esta plataforma de distribución, retail y horeca.
4	Octubre de 2022	Rueda de negocios virtual - MAC PERÚ CENTROAMÉRICA 2022	Convocar a 15 empresas colombianas del sector construcción que participen en calidad de compradores en la rueda de negocios MAC PERÚ 2022 acabados para la construcción.
5	Noviembre 2022	Minería y Proveedores de servicios a la minería	Participación de 6 empresas colombianas que asistan a la rueda de negocios "INDUSTRIA PERU ACABADOS PARA LA CONSTRUCCIÓN" con el perfil de compradores internacionales.
6	Febrero y marzo 2023	Agendamientos de Citas del Sector Manufacturas	Agendar 18 citas totales conforme a lo establecido. Identificar posibles contrapartes para las empresas peruanas. Coordinar y confirmar las reuniones con empresas colombianas en el sector de interés para cada empresa.
7	Marzo 2023	Agendamientos de citas en la actividad de Encuentro Internacional de Empresarios Red EmrendexCo en Barranquilla.	Agendamiento de reuniones con instituciones privadas y públicas en la ciudad de Barranquilla. Relacionamiento interinstitucional y colaboración en la identificación de oportunidades comerciales en los subsectores de alimentos, bebidas y

			manufacturas diversas. Agendamiento de citas con empresas de los sectores priorizados por PROMPERU
8	Mayo 2023	Actualización de base de datos sector de envases y empaques	Realizar una base de datos con 100 registros en el sector de Alimentos. Validar y verificar los contactos de las empresas.
9	Mayo 2023	Agenda presencial para la empresa MERCADEANDO SA	Identificar empresas potenciales para agendar reuniones. Realizar una agenda de reuniones para la empresa peruana Mercadeando con un objetivo de 8 reuniones, de acuerdo con sus intereses e indicaciones. Seguimiento a las reuniones programadas.
10	Junio	Agenda de negocios, para delegación de 3 empresas peruanas	Solicitud de 4 reuniones presenciales con empresas del sector de acabados para la construcción

IV PERFIL DEL PROVEEDOR

Desde **LA CÁMARA** contamos con un grupo de expertos especializados en gestión comercial del sector servicios con experiencia o representación comercial en Colombia, Perú, México, Chile y Panamá.

A continuación, el perfil profesional de cada uno de nuestros expertos:

Alberto Zapater, Presidente ejecutivo de la Cámara de Comercio del Pacífico:

Fue Decano de la Escuela de Administración de Negocios para Graduados ESAN, desde Enero 2001 hasta Septiembre 2006. Director Ejecutivo del Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración CLADE.

La experiencia profesional incluye cargos y responsabilidades tales como Director de la Escuela de Pedagogía de la Pontificia Universidad Católica del Perú, Socio fundador de las agencias de publicidad Ardes Publicidad y Otoy Asociados, ambas agencias de publicidad.

Como profesional en el área de Marketing ha realizado actividades de investigación, enseñanza y consultoría tanto en el Perú como en varios países de Latinoamérica para IBM, Volvo. Entre otros. Actualmente Profesor Emérito de ESAN Business School.

MSC de la Universidad Laval, Canadá. MBA de ESAN. Licenciado en Letras Universidad de Letrán, Italia. Miembro activo de la Academy of Marketing Science (EE.UU.) y miembro fundador de la Sociedad Peruana de Marketing.

Carlos Enrique Olaya, Director Ejecutivo de la Cámara de Comercio del Pacífico

Profesional en Administración de Negocios Internacionales de La Universidad Konrad Lorenz en Bogotá. Con más de diez (10) años de experiencia en

empresas del sector privado, asesoría en proyectos de inversión y negocios, realización de estudios de mercados y acompañamiento empresarial.

Diana María Olaya, Directora de Relaciones Internacionales

MBA Master in Business Administration de la Universidad ESAN con énfasis en Negocios Internacionales. Profesional en Administración de Empresas de la Cámara de Comercio de Bogotá. Más de doce (12) años de experiencia en empresas del sector privado y en asesoría de proyectos de inversión y negocios, coordinación de estudios de mercados y acompañamiento empresarial.

Luis Felipe Calderón, Director de Desarrollo Empresarial

DEA en Sciences de Gestion, Université de Nice-Sophia Antipolis, Niza, Francia. 2001.

Master of Arts in Management Learning, MSc in Information Management, The Management School, Lancaster University, Inglaterra. MBA de ESAN. Certificado Doctoral en European Doctoral School on Knowledge and Management, Consorcio EUDOKMA, Copenhagen. PADE en Gerencia de Servicios de Salud, ESAN. Licenciado en Psicología de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

Expertos en realización de Estudios de Mercado

Contamos con un grupo de 5 Profesionales en Negocios Internacionales encargados de realizar informes y estudios de mercado empresariales y sectoriales de acuerdo con las necesidades del empresario.

V. SERVICIO A BRINDAR

LA CÁMARA realizará a favor de **PROMPERÚ** el “Servicio de realización de un estudio y prospección de mercado sobre oportunidades de exportación para la línea de procesados en Colombia” en el cual, se investigará el mercado objeto de estudio para conocer el perfil de los consumidores de productos procesados, así como las tendencias del mercado.

El servicio que se brinda, por parte de **LA CÁMARA** comprenden de:

- Investigación para conocer el perfil de los consumidores de productos procesados
- Identificar que necesitan los productos procesados peruanos para ingresar a la cadena de valor de los alimentos procesados
- comprender la dinámica del consumidor final, conociendo sus motivaciones para creer en la propuesta valor de los productos procesados e inducir a su consumo
- Identificar los competidores de los productos procesados en Colombia así como los proveedores internacionales
- Identificar las oportunidades y alcances de los productos procesados peruanos objeto del estudio, Que permite incrementar la oferta peruana hacia estos mercados

- identificar potenciales compradores importadores distribuidores y procesadores minoristas supermercados entre otros, para la oferta peruana de productos procesados.
- Describir la estructura y características de la cadena de comercialización y distribución de los productos priorizados de la línea de procesados.
- Describir los actores participantes y la posición que tienen en dicho mercado
- Obtener perfiles de compradores potenciales y conocer su percepción de los productos peruanos en el mercado objeto de estudio.
- Identificar y priorizar los productos con mayor potencial exportador y determinar una estrategia para posicionar la oferta peruana
- • El estudio deberá permitir entender cuál es el grado de conocimiento e importancia de los productos procesados, y en qué medida los induce al consumo de estos productos. • El estudio deberá mostrar las oportunidades de exportación para la línea de procesados (Anexo 4) en Colombia a través de dos (2) presentaciones de forma virtual, 100% en el extranjero, en formato PPT y en idioma español, hacia las empresas exportadoras

VII. ACTIVIDADES A REALIZAR

En el marco de prestación del presente servicio, **LA CÁMARA** realizará las siguientes actividades Según las dos opciones propuestas por **PROMPERÚ**:

- Coordinar con la Subdirección de Inteligencia y Prospectiva Comercial y con el especialista asignado al sector el inicio y desarrollo del estudio.
- Visitar mercados de abasto, mayorista, supermercados, tiendas de especialidad, importadores, distribuidores, procesadores, minoristas, recogiendo evidencia fotográfica, valiéndose de técnicas de observación, focus group, encuestas, y cualquier otra herramienta que considere conveniente, así como complementar información con fuentes secundarias de plataformas de investigación de mercado, para conocer a profundidad el perfil de los consumidores de alimentos procesados, en los países objeto de este estudio.
- Analizar estadísticas comerciales para obtener información sobre los competidores de la oferta peruana en los mercados objeto de este estudio.
- Identificar potenciales compradores (importadores, distribuidores, procesadores, minoristas, supermercados, tiendas de especialidad, otros) a través de suscripción de bases de datos de compradores internacionales, contactos obtenidos en la participación de ferias comerciales, misiones, red de networking, red de consultores, de embajadas, cámaras de comercio, entre otros.
- Realizar entrevistas a profundidad a los potenciales compradores identificados para conocer la percepción de los productos peruanos objeto del estudio, competencia, ¿por qué compran a estos proveedores?, identificar criterios de compra, volumen, precios, motivaciones para cambiar de proveedor. El detalle de las preguntas a realizar en las entrevistas se encuentra en el Anexo 01. El objeto de las entrevistas es elaborar un perfil de comprador.
- Elaborar un flujograma y describir la estructura, características de la cadena de comercialización y distribución para los productos priorizados de la línea de procesados según Anexo 4, así como los actores participantes y su posición en los mercados.

- Revisar y recopilar información de las entidades competentes relacionadas a comercio exterior y proporcionar los enlaces, teléfonos, correos en el estudio, para que los exportadores peruanos puedan conocer los requisitos (aranceles, regulaciones, certificaciones, entre otros) que deben cumplir los productos priorizados según (Anexo 4) para poder acceder a los mercados objeto de este estudio.
- Identificar y priorizar una lista de productos con mayor potencial exportador en el mercado objeto de este estudio, utilizando metodologías de priorización de mercado - producto, que permita determinar una estrategia comercial a fin de posicionar los productos procesados (Anexo 4) en el mercado objeto de este estudio.
- Elaborar perfiles y base de datos de potenciales compradores utilizando los Anexos 1 y 2 propuestos por PROMPERÚ.
- Realizar dos (02) presentaciones de forma virtual, 100% en el extranjero, en formato PPT y en idioma español, hacia las empresas exportadoras, sobre las oportunidades de exportación para la línea de procesados en Colombia a realizarse dentro de los 145 días calendarios, contados a partir del día siguiente de notificada la orden de servicio, previa coordinación con PROMPERU.

VIII. LUGAR DE EJECUCIÓN DEL SERVICIO

Dada la experiencia como CÁMARA en la administración de base de datos de empresarios diversos, el servicio materia de la presente cotización será ejecutado desde Bogotá, Colombia, lo cual permitirá ofrecer la garantía y calidad de convocatoria necesaria para generar citas con compradores calificados, cumplir a cabalidad las actividades descritas y así alcanzar la finalidad pública de la presente contratación.

El lugar donde se llevará a cabo la prestación del servicio será en Colombia. El plazo de ejecución del servicio será hasta 120 días calendario, contados a partir del día siguiente de notificada la orden de servicio.

VIX. PRODUCTOS

Los productos serán entregados en conformidad de la meta y la información que **PROMPERÚ** tenga a disposición.

PRODUCTOS	PLAZO DE ENTREGA DE INFORME
PRODUCTO 01: <ul style="list-style-type: none">• Lista total de 25 empresas (potenciales compradores) para los productos procesados según (Anexo 4), estas serán revisadas por PROMPERÚ, y se presentara según el (Anexo 1)• Presentación del desarrollo de los capítulos I, II, III y IV del estudio de mercado sobre las oportunidades de exportación de productos procesados peruanos en el mercado objeto de este estudio de acuerdo con el (Anexo 03).	Se presenta hasta 30 días calendarios , contados a partir del día siguiente de notificada la orden de servicio.
PRODUCTO 02: <p>Se presenta el desarrollo de los capítulos V, VI, VII y VIII del estudio de mercado sobre las oportunidades de exportación de productos procesados peruanos en el mercado objeto de este estudio de acuerdo con el (Anexo 03).</p>	Se presenta hasta 60 días calendarios , contados a partir del día siguiente de notificada la orden de servicio.
PRODUCTO 03 <ul style="list-style-type: none">• Un (01) estudio de mercado sobre las oportunidades de exportación de productos procesados peruanos según (Anexo 4) en el mercado objeto del estudio. El índice del estudio estará de acuerdo con el (Anexo 03). Así mismo, se compartirá a través de un enlace fotos de los productos objeto de este estudio como evidencia de haber visitado los mercados (abasto, mayorista, supermercados, tiendas de especialidad, importadores, distribuidores, procesadores, minoristas, fotos en anaqueles como instrumento de alguna técnica de observación, focus group, encuestas, etc.)• En el estudio se presentarán el desarrollo de los capítulos IX, X, XI, XII y XIII del (Anexo 03).• El capítulo XI se presentarán las conclusiones respecto de las entrevistas a los potenciales	Se presenta hasta 100 días calendarios , contados a partir del día siguiente de notificada la orden de servicio

<p>compradores, este contendrá el número tal de empresas entrevistadas, se incluirá el diagrama de Gantt de las entrevistas realizadas y los datos de los entrevistado.</p> <ul style="list-style-type: none"> • En el capítulo XIII del (Anexo 03), se presentarán entre 20 y 30 perfiles de compradores potenciales. Estos perfiles serán del resultado de la realización de las entrevistas a profundidad, en forma presencial o virtual siguiendo la estructura establecida en el (Anexo 02) • De las entrevistas a compradores, en el capítulo XIII, se anexará el Screen print de las videoconferencias realizadas en caso de ser virtual y/ o foto de ser presencial. 	
<p>Producto 04</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se presenta el Informe de las dos presentaciones sobre los resultados del estudio, haciendo énfasis en las oportunidades de exportación encontradas para la línea de procesados según (Anexo 4) en Colombia . 	<p>Se presenta hasta 120 días calendarios, contados a partir del día siguiente de notificada la orden de servicio</p>

NOTA:

Los entregables de los productos correspondiente, serán registrados por **LA CÁMARA** en la plataforma “Ventanilla Virtual” <https://ventanillavirtual.promperu.gob.pe/Home/Index>, Con atención al Departamento de Inteligencia de Mercados y adjuntando la orden de servicio.

LA CÁMARA, realizara el registro de los productos correspondiente de acuerdo con los plazos de presentación establecidos por **PROMPERÚ**:

- De lunes a viernes de 9:00 a. m. a 17:00 horas, días laborales, serán considerados presentados el mismo día.
- Si fuera presentado posterior a las 17:00 horas será considerado presentando el día laborable siguiente.
- Si fuera presentado en un día no laborable, será considerado presentado el día laborable siguiente.

De acuerdo con las directrices de PROMPERU, los entregables registrados por LA CÁMARA, serán presentados en español.

Adicionalmente, **LA CÁMARA** enviara los productos por vía electrónica, adjuntando el código QR del envío a través de la plataforma, a los correos: dmaravi@promperu.gob.pe; fpucutay@promperu.gob.pe.

X. PLAZO DE EJECUCIÓN

Conforme a lo señalado en el texto de los TDR, el plazo de ejecución del servicio será hasta 120 días calendario, contados a partir del día siguiente de notificada la orden de servicio

XI. PROPUESTA ECONÓMICA Y FORMA DE PAGO

La retribución por el servicio y actividades de la **CÁMARA** especificados en los Puntos V, VI y VIII de la presente cotización, respectivamente, será conforme al siguiente detalle

PROPUESTA	COSTO (USD)
Servicio del Estudio y Prospección de Mercado sobre Oportunidades de Exportación para la Línea de Procesados en Colombia.	\$ 19.000USD

Nota: este valor esta exento de IVA y retenciones por ser un servicio facturado y realizado desde el exterior.

Sobre el comprobante de pago

Tipo de comprobante de pago: Factura

La **CÁMARA** emitirá la factura por el monto señalado, con atención a la Unidad de Finanzas de **PROMPERÚ**, previo cumplimiento de los productos señalados en el Punto VII de la presente cotización y sólo después de contar con la conformidad del Departamento de Inteligencia de Mercados y la Subdirección de Inteligencia y Prospectiva Comercial, por cada producto requerido.

LA CÁMARA enviará su comprobante de pago a la dirección de correo electrónico comprobantepago@promperu.gob.pe indicando en el asunto el número de la Orden de Servicio

con los siguientes datos:

- Nombre: PROMPERÚ
- RUC: 20307167442
- Dirección: Calle Uno Oeste N° 50, Edificio MINCETUR, Piso 14, Urb. Corpac, San Isidro, Lima
- N° de orden de servicio:

Sobre la forma de pago

El pago del servicio se realizará en cuatro (4) pagos parciales, en moneda extranjera, por transferencia bancaria, una vez entregados los productos y con la conformidad emitida por el Departamento de Inteligencia de Mercados y la Subdirección de Inteligencia y Prospectiva Comercial, los pagos se realizarán de la siguiente manera:

1. Primer pago: 5% del monto total contratado, a la entrega y conformidad del primer producto.

2. Segundo pago: 15% del monto total contratado, a la entrega y conformidad del segundo producto.
3. Tercer pago: 75% del monto total contratado, a la entrega y conformidad del tercer producto.
4. Cuarto pago: 5% del monto total contratado, a la entrega y conformidad del cuarto producto.

XII. PENALIDADES

Si **LA CÁMARA** incurre en retraso injustificado en la ejecución de las prestaciones objeto del presente servicio, declara su conformidad en la aplicación de la “penalidad por cada día de atraso.

En todos los casos la penalidad se aplicará automáticamente y se calculará de acuerdo con la siguiente fórmula:

$$\text{Penalidad diaria igual} = \frac{0.10 \times \text{Monto}}{\text{Fx Plazo en día}}$$

Donde:

F= 0.40 para plazos menores o iguales a sesenta (60) días o;

F= 0.25 para plazos mayores a sesenta (60) días;

El monto máximo de la penalidad aplicable no puede exceder el monto máximo del diez por ciento (10%) del monto total contratado. El área usuaria justificadamente podrá solicitar ante **LA CÁMARA** la liquidación de la orden por el incumplimiento parcial o total de la prestación.

XIII. COORDINACIÓN Y SUPERVISIÓN DEL SERVICIO

LA CÁMARA

- I. Coordinará las actividades con el Departamento de Inteligencia de Mercados, y la Subdirección de Inteligencia y Prospectiva Comercial quienes estarán a cargo de dar la conformidad de cada entregable.

PROMPERÚ

- I. La Subdirección de Inteligencia y Prospectiva Comercial de PROMPERÚ enviará la información a los máximos 5 días hábil de la notificación de la orden del servicio
 - Información de los productos congelados.
 - Información de la marca y empresas de los productos congelados
 - Meta establecida

XV. ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD

Toda la información proporcionada a **LA CÁMARA**, relativa al objeto principal del servicio, será tratada con estricta confidencialidad, por lo que queda obligado a no divulgar a terceros la información proporcionada por **PROMPERÚ**. El incumplimiento de este punto por parte de **LA CÁMARA** lo hará acreedor a las sanciones civiles y penales correspondientes.

Asimismo, **PROMPERÚ** tendrá todos los derechos de propiedad intelectual, respecto a los productos entregados y otros que guarden una relación directa con la ejecución del servicio.

XVI. ANTICORRUPCIÓN

LA CÁMARA declara y garantiza no haber, directa o indirectamente, o tratándose de una persona jurídica a través de sus socios, integrantes de los órganos de administración, apoderados, representantes legales, funcionarios, asesores o personas vinculadas a las que se refiere el artículo 7 del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado, o, ofrecido, negociado o efectuado, cualquier pago o, en general, cualquier beneficio o incentivo ilegal en relación con el contrato.

Asimismo, **LA CÁMARA** el contratista se obliga a conducirse en todo momento, durante la ejecución del contrato, con honestidad, probidad, veracidad e integridad y de no cometer actos ilegales o de corrupción, directa o indirectamente o a través de sus socios, accionistas, participantes, integrantes de los órganos de administración, apoderados, representantes legales, funcionarios, asesores y personas vinculadas a las que se refiere el artículo 7 del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado.

Además, **LA CÁMARA** se compromete a i) comunicar a las autoridades competentes, de manera directa y oportuna, cualquier acto o conducta ilícita o corrupta de la que tuviera conocimiento; y ii) adoptar medidas técnicas, organizativas y/o personal apropiadas para evitar los referidos actos o prácticas.

9. PROPIEDAD INTELECTUAL

LA CÁMARA no tendrá ningún título, patente u otros derechos de propiedad en ninguno de los entregables o material promocional preparados para ejecutar el servicio. **LA CÁMARA** reconoce a **PROMPERÚ** como titular exclusivo de los derechos patrimoniales sobre los entregables o material promocional, creado en relación con el contrato suscrito con **PROMPERÚ**.

PROMPERÚ tendrá el uso perpetuo, exclusivo y a título oneroso, entre otras prerrogativas reconocidas.

En el Perú por la Ley sobre el Derecho de Autor aprobada por el Decreto Legislativo N° 822, sobre los entregables o material promocional, entre los que se encuentran las bases de datos, spots, videos (incluidas imágenes y sonido) y de todas las piezas publicitarias, sin restricción en el ámbito nacional e internacional, comprendiendo, especialmente derecho exclusivo a realizar, autorizar o prohibir:

- La reproducción por cualquier forma o procedimiento.
- La comunicación al público por cualquier medio.
- La distribución al público.
- La traducción, adaptación, arreglo u otra transformación.

- La importación al territorio nacional de copias hechas sin autorización del titular del derecho por cualquier medio, incluyendo la transmisión

XVII. BIOSEGURIDAD

LA CÁMARA deberá contar con los implementos de protección necesarios para prevenir el contagio del COVID-19 (mascarilla, alcohol, otros de acuerdo con las disposiciones del sector salud), bajo su costo y responsabilidad: Implementos que deberán ser continuamente reemplazados, garantizándose el uso adecuado de los mismos (en forma y estado), con el fin de salvaguardar la salud en la ejecución del servicio.

LA CÁMARA es responsable de cumplir con las medidas de seguridad, tales como: limpieza y desinfección de su área de trabajo (mesas, escritorios, teclados, etc., mantener la distancia de seguridad entre personas (1.5 metros, lavado de manos, entre otras, diseñadas para prevenir el contagio del COVID-19).

Dada la propagación del COVID-19, **LA CÁMARA** para la realización del servicio no deberá pertenecer al grupo de personas vulnerables (adultos mayores y los grupos de cualquier edad con afecciones subyacentes graves).

OTRAS DISPOSICIONES

LA CÁMARA se sujetará a las disposiciones contenidas en la Directiva que regula las Contrataciones con proveedores no domiciliados en el País en PROMPERU, y de manera supletoria a la Ley de Contrataciones del Estado, su Reglamento y demás normas complementarias



Diana María Olaya
Directora de Relaciones Internacionales
Cámara del Pacífico

Anexos

Anexo 01

Productos Priorizados a ser materia de estudio en el mercado de Colombia:

1. Línea de productos procesados priorizados por Promperú

Matriz de Datos sugerida para la entrega de la información de potenciales empresas compradoras

#	Compañía	Nombre de Contacto	Cargo dentro de la Organización	E - mail corporativo	Teléfono/Skype ID	Página web	Tipo de compañía (Importador, distribuidor, exportador, procesador, etc)	Producto(s)	Ubicación	Otro indicador (Part Mercado, ventas anuales,etc.)
1										

Se debe entender que si la empresa proveedora del servicio puede adicionar más información de valor a la presente propuesta esta deberá ser coordinada y validada con el área usuaria en PROMPERÚ.

Anexo 02

Perfil Comprador

1. Antecedentes de la Compañía	
Tabla 1: Datos de Contacto del Comprador/ Encuestado	
Nombre Completo de la Empresa	
Página Web	
Nombre Completo de Contacto/ Puesto de Trabajo	
Teléfono	
Fax	
E-mail	
<p>1.1. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA EMPRESA. o Localización o Años de Funcionamiento o Sucursales y Plantas (lugares donde se ubican, indicar local y extranjero) o Relaciones estratégicas (principales socios comerciales, incluir páginas web) o Principales aliados o Participación en el mercado (considerar la información de sus competidores)</p> <p>1.2. DESCRIPCIÓN DE LÍNEAS COMERCIALIZADAS o Ventas Anuales. (últimos 3 años) o Principales Marcas (que comercializa y a que mercado va destinada cada una de ellas) o Ventajas competitivas de los productos que distribuye (en comparación a lo producido por su competencia)</p> <p>1.3. DESCRIPCIÓN DE IMPORTACIONES o Partidas que importa, con su respectiva descripción o Características de productos importados (son insumos, productos terminados, de que material, con qué frecuencia se adquiere) o Importaciones de la Compañía por país (últimos tres años)</p> <p>1.4. DESCRIPCIÓN GENERAL DE PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN. o Características de productos exportados o Exportaciones de la Compañía por país (últimos tres años)</p>	
<p>2. Análisis de la Cadena de Suministro</p> <p>2.1 IMPORTACIONES o Características de las importaciones (insumos, bienes intermedios, bienes finales) o Principales proveedores (nombres, websites, origen, que productos importan, etc)</p> <p>2.2. CADENA DE COMERCIALIZACIÓN. o Esquema</p>	

- Características de los principales canales
- Posición de la empresa en la cadena

3. Hábitos de
Compra o

- Frecuencia
- Variedad y/o especificación técnica del producto
 - Calendario / Estación habitual de compra en el año o Forma de pago
 - Exigencias y Estándares de Calidad (indicar los estándares exigidos por las empresas, nombres, etc)

Tabla 2: Criterios Clave para Seleccionar un Proveedor Extranjero (5 = puntaje más alto)

Item	Puntaje
§ Capital/ Capacidad de Producción	
§ Nivel de precios	
§ Variedad y calidad del producto	
§ Entrega puntual	
§ Servicio postventa	

4. Percepción de La Compañía DE PERÚ

4.1. Experiencia actual / previa con productos peruanos (describir la percepción que tienen las empresas sobre los productos ofrecidos por las empresas peruanas, de no tenerla, que expectativas esperan del mismo).

4.2. Interés por ampliar / iniciar negocios con productos peruanos.

Tabla 3: Experiencia Previa con Productos Peruanos

Productos Peruanos (Producto/ Marca)	Uso (materia prima/ productos semiterminados/ terminados)	Tiempo de Importación (Número de días)	Precio de Compra (Moneda)

Tabla 4: Comentario sobre productos peruanos (5 = puntaje más alto)

Item	Puntaje
------	---------

A. Calidad estable	
B. Precios Competitivos	
C. Entrega Puntual	
D. Variedad de Productos	
E. Tecnología avanzada	
F. Servicio Post Venta	

5. Participación en eventos de promoción

5. 1. ¿En qué eventos o actividades de promoción participa regularmente?

5.2. ¿Cuáles son los medios que utiliza para enterarse de estas actividades? (correo electrónico, boletines, newsletters), redes sociales (especificar cuáles), páginas web (especificar cuáles)

6. Intención de invertir en Perú

6.1. ¿Estaría dispuesto a establecerse en Perú, en el corto o largo plazo? (ya sea como subsidiaria / sucursal / joint venture)

6.2. Si es afirmativa:

- ¿En qué plazo consideraría invertir?: Corto plazo (en 1 año) / Mediano plazo (1-3 años) / Largo plazo (+3 años) o ¿Qué tipo de proyecto (nueva empresa, socio peruano) y actividad (Punto de venta, manufactura, etc.) realizaría en Perú?
- ¿Qué servicios esperarías de la Agencia de Promoción de Inversiones - Promperú? o ¿Cuál sería su monto de inversión estimado, a modo preliminar?

6.3. En caso tenga respuesta negativa: ¿Cuáles serían los principales motivos?

7. Conclusiones

Anexo 03

- I. Resumen Ejecutivo
- II. Alcance del Estudio Especializado:
- III. Análisis del Producto(s)
 - 3.1 Descripción del producto(s)
 - 3.2 Partida arancelaria
 - 3.3 Oferta Exportable Perú
 - 3.3.1 Producción nacional Perú
 - 3.3.2 Estacionalidad en Perú
 - 3.3.3 Exportaciones de Perú
- IV. Análisis de la Oferta en el mercado destino
 - 4.1 Producción del producto (s) en el mercado destino
 - 4.2 Exportaciones del producto(s) del país de destino
 - 4.3 Importaciones del país de destino del producto(s)
 - 4.4 Estacionalidad de las importaciones del mercado destino
 - 4.5 Importaciones del mercado destino desde Perú
 - 4.6 Análisis de la Competencia.
 - 4.6.1 Principales Empresas Exportadoras Internacionales al mercado destino
 - 4.6.2 Principales Empresas Peruanas Exportadoras al mercado destino
- V. Análisis de la Demanda
 - 5.1 Perfil del Consumidor
 - 5.2 Análisis de Tendencias
 - 5.3 Variedades.
 - 5.4 Presentaciones y precios al consumidor final
 - 5.5 Percepción del Producto(s) peruano
- VI. Requisitos de Acceso al Mercado
 - 6.1 Medidas Arancelarias
 - 6.2 Medidas No Arancelarias
 - 6.2.1 Medidas Técnicas
 - 6.2.2 Medidas No Técnicas
 - 6.3 Normas Privadas
- VII. Logística
 - 7.1 Canales de Distribución
 - 7.1.1 Rutas de Acceso
 - 7.1.2 Costos Logísticos
 - 7.1.3 Principales Agencias de Transporte
 - 7.2 Canales de Comercialización
- VIII. Actividades de Promoción Comercial
 - 8.1 Ferias
 - 8.2 Exhibiciones
 - 8.3 Publicaciones Especializadas
- IX. Contactos de Interés
 - 9.1 Institucionales
 - 9.2 Comerciales

- X. Conclusiones y Recomendaciones
- XI. Perfil de Compradores
- XII. Bibliografía
- XIII. Anexos

Anexo 04

Productos Procesados		
1 Hortalizas en conserva o preparadas	Alcachofa, pimiento piquillo	200599
Hortalizas en conserva o preparadas	Alcachofa, pimiento piquillo	200190
Hortalizas en conserva o preparadas	Aceitunas, preparadas o conservadas sin vinagre ni ácido acético (exc. congeladas)	200570
Hortalizas en conserva o preparadas	Aceitunas conservadas provisionalmente, p.ej., con gas sulfuroso o con agua salada, sulfurosa ...	071120
Hortalizas en conserva o preparadas	Espárragos, preparados o conservados sin vinagre ni ácido acético, sin congelar	200560
Hortalizas en conserva o preparadas	Palmitos, preparados o conservados, incl. con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol ...	200891
2 Fruta preparada o conserva	Mango en conserva	200899
3 Aceites Comestibles	Aceite de oliva y sus fracciones, obtenidos de la aceituna exclusivamente por medios mecánicos ...	150910
Aceites Comestibles	Aceite sachá inchi	151590
Aceites Comestibles	Otros aceites vegetales	151800
4 Jugos y Néctares	Mucílago y espesativos vegetales, incl. modificados (exc. de algarroba o de su semilla o de ...)	130239
Jugos y Néctares	Jugo de agrios "cítricos", sin fermentar y sin adición de alcohol, incl. con adición de azúcar ...	200939
PA		N° Categoría
Jugos y Néctares	Jugo de arándano "Vaccinium macrocarpon, Vaccinium oxycoccos, Vaccinium vitisidæa" sin fermentar, ...	200981
Jugos y Néctares	Jugo de frutas o verduras, no fermentados, con o sin adición de azúcar u otro edulcorante (excepto	200989
Jugos y Néctares	Mezclas de jugos de frutas u otros frutos, incl. el mosto, o de hortalizas, incl. "silvestres",	200990
Jugos y Néctares	Jugo de naranja, sin fermentar y sin adición d	200911

5 Snacks		Productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado, p.ej. hojuelas, copos de 190410 maíz	
Snacks		Cereales (exc. maíz), en grano o en forma de 190490	
Snacks		Nueces amazónicas sin cáscara	0801220000
		Barras energéticas con frutos exóticos, cacao y granos andinos (arándanos, aguaymanto, mango, berries, nib de cacao, sal de maras, quinua, kiwicha)	
Snacks		Mango deshidratado	
	Snacks	HIGOS. FRESCOS O SECOS 0804200000	▼
	Snacks	Arándano deshidratado 0813400000	▼
	Snacks	Banano deshidratado 080390	▼
	Snacks	Uvas secas 080620	▼
Snacks	Snacks	Papas nativas (ships)	▼
	Ca		▼
	Jaleas	Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pas	200799
6	Pisco	Pisco	2208202100
7	HARINAS Y CEREALES	Polvo de Maca	1106201000
	HARINAS Y CEREALES	Harina de Quinua	1102909000
	HARINAS Y CEREALES	HARINA/ POLVO DE LÚCUMA	1106302000
	HARINAS Y CEREALES	Harina de Yacón	1106209000
	HARINAS Y CEREALES	Kiwicha	1008902900
		Purés & pastas congelados (mango, maracuyá, berries, granada, lucuma, palta, camu camu) Chunks, cubos y mitades IQF (mango, berries & aguacates)	0811.20.00 (Berries) /0811.20.90 (Otros)
8	Frutas congeladas		
		Chocolates finos	1806209000/ 1806310000
9	Chocolates / barras		1806320000/ 1806900000
		Preparaciones para salsas y salsas condimentos y sazonadores, compuestos (exc. ...)	▼ preparadas;
	Salsas y condimentos 10		210390