

**SERVICIO DE REALIZACIÓN DE UN ESTUDIO DE MERCADO E
IDENTIFICACIÓN DE COMPRADORES PARA ALIMENTOS PROCESADOS
CON ÉNFASIS EN LA LÍNEA DE PREPARADOS (AGRO) EN REPÚBLICA
DOMINICANA, PANAMÁ Y COSTA RICA**

1. DEPENDENCIA QUE REQUIERE EL SERVICIO

Subdirección de Inteligencia y Prospectiva Comercial, Departamento de Inteligencia de Mercados.

2. OBJETO DE LA CONTRATACIÓN

El objeto de la contratación es la realización de un estudio de mercado e identificación de compradores para alimentos procesados con énfasis en la línea de alimentos preparados (agro) en República Dominicana, Panamá y Costa Rica.

3. FINALIDAD PÚBLICA

La finalidad de este servicio es disponer de información especializada que permita a PROMPERÚ diseñar estrategias de promoción para los productos peruanos y, ayudar a las empresas peruanas de alimentos procesados con énfasis en la línea de alimentos preparados (agro), a identificar oportunidades comerciales en República Dominicana, Panamá y Costa Rica.

4. VINCULACIÓN CON EL PLAN OPERATIVO INSTITUCIONAL:

Centro de Costo: Departamento de Inteligencia de Mercados

APEX: 0175.2025 - Estudio de mercado e identificación de compradores para alimentos preparados en República Dominicana, Panamá y Costa Rica

5. ANTECEDENTES

A septiembre del 2023, las exportaciones peruanas de preparaciones alimenticias han alcanzado una cifra significativa de USD 94 millones, con una tasa de 13% destacando un aumento de la demanda internacional por estos productos. Asimismo, los productos peruanos han encontrado un mercado robusto en algunas regiones, especialmente en Centroamérica, donde países como República Dominicana, Panamá y Costa Rica perfilan como destinos prometedores.

Según el Fondo Monetario Internacional, República Dominicana es una de las economías más grandes de Centroamérica y el Caribe, cuenta con un PBI de USD 121 mil millones, una población de aproximadamente 10 millones y su renta per cápita es de USD 11 mil. El consumidor dominicano muestra una apertura hacia productos importados, prefiriéndolos principalmente por la calidad y beneficios frente a los producidos localmente. Entre los productos que destacan en este mercado están los *ready to eat* o precocidos, productos que son parte de la oferta exportable peruana.

Respecto a Panamá cuenta con una economía liberalizada, con un PBI de alrededor de USD 83 mil millones, una población cercana a los 4 millones y una renta per cápita de USD 18 mil. Las preferencias de los consumidores panameños han ido cambiando y hay un segmento de mercado que está en la búsqueda de alimentos que beneficien la salud, impulsando el creciente interés por alimentos naturales, saludables y libres de gluten. Este país ha demostrado un crecimiento sostenido de sus importaciones, así como el consumo de productos de calidad y reconocidos en el mercado. Además,

Panamá se ha consolidado como centro estratégico para el ingreso de productos a otros mercados de la región.

Mientras que Costa Rica, a pesar de ser un mercado pequeño, cuenta con un PBI de alrededor de USD 86 mil millones, una población de aproximadamente 5 millones y con ingresos medios altos donde su renta per cápita es de USD 16 mil. El consumidor costarricense tiene un creciente interés en productos orgánicos y sostenibles y están dispuestos a adquirir productos diferenciados que complementen la oferta disponible en su mercado.

Estos tres mercados ofrecen oportunidades significativas para la expansión de las exportaciones peruanas, evidenciándose en un aumento en la demanda de alimentos preparados en estos países.

Además, es importante mencionar que las exportaciones de la línea de alimentos preparados a República Dominicana en los últimos cinco años han tenido un crecimiento promedio de 164%, lo cual propicia ser un mercado prometedor, destacando productos como los snacks de plátanos fritos y camote, con un crecimiento del 105% y las preparaciones para salsas con un incremento de 195% en el 2023.

Por otra parte, en el caso de Panamá, las exportaciones de alimentos preparados en los últimos cinco años han tenido un decrecimiento promedio de 26%; sin embargo, los productos a base de cereales tostados han tenido un crecimiento de 71%, seguido de confituras, jaleas y mermeladas con 49% en el 2023.

Por último, para Costa Rica, las exportaciones de la línea de alimentos preparados experimentaron un crecimiento de 39%. Entre los productos con mayor crecimiento están las preparaciones para salsas con un incremento de 122% y los productos a base de cereales tostados o inflados han tenido un crecimiento de 234% hacia el 2023.

En ese sentido, la Subdirección de Inteligencia y Prospectiva Comercial considera necesaria la realización de una investigación primaria, a través de un estudio y prospección de mercado, que tenga como objetivo la validación de oportunidades para productos específicos, así como la identificación de compradores potenciales de la oferta exportable peruana en el corto y mediano plazo.

6. OBJETIVOS DE LA CONTRATACIÓN

Contar con información especializada para el adecuado desarrollo de estrategias de promoción y para identificar nuevas oportunidades comerciales que contribuyan al incremento de las exportaciones de la oferta exportable peruana de alimentos procesados con énfasis en la línea de alimentos preparados (agro) en República Dominicana, Panamá y Costa Rica.

7. ALCANCE Y DESCRIPCIÓN DE LOS SERVICIOS A CONTRATAR

El presente servicio consiste en la identificación de oportunidades comerciales en República Dominicana, Panamá y Costa Rica para los productos de alimentos procesados con énfasis en la línea de alimentos preparados (agro). Incluye la entrega inicial de una base de datos de 40 compradores de las líneas de alimentos preparados (agro) domiciliados en República Dominicana, Panamá y Costa Rica, la elaboración de 25 perfiles de potenciales compradores seleccionados por PROMPERÚ de la base de datos inicial en base a entrevistas en profundidad, así como un reporte de las

características de República Dominicana, Panamá y Costa Rica para los productos de la línea de alimentos preparados (agro). El íntegro de las labores a desarrollarse en este servicio serán fuera del país.

7.1 ACTIVIDADES

- Coordinar con el equipo de trabajo de PROMPERÚ la lista de productos a priorizar en el servicio. Para ello, PROMPERÚ entrega una lista inicial de productos (ver Anexo 01), que puede ser modificada a propuesta del proveedor, con la aprobación previa de PROMPERÚ.
- Identificar compradores en República Dominicana, Panamá y Costa Rica (importadores, distribuidores, mayoristas, procesadores y similares) para alimentos procesados con énfasis en la línea de alimentos preparados (agro). Elaborar una base de datos de 40 potenciales empresas diferentes de las que actualmente ya exporta el Perú, que serán evaluadas y priorizadas por PROMPERÚ.¹ Es importante tener presente que, al analizarse más de un mercado, esta base deberá contener información relevante respecto de cada uno de los mercados bajo estudio y deberá contar con la aprobación de PROMPERÚ.
- Elaborar agendas de reuniones con potenciales compradores para alimentos procesados con énfasis en la línea de alimentos preparados (agro) (importadores, distribuidores, mayoristas, procesadores y similares) en República Dominicana, Panamá y Costa Rica, que previamente hayan sido seleccionados y priorizados por PROMPERÚ.
- Desarrollar 25 entrevistas en profundidad a los potenciales compradores seleccionados por PROMPERÚ. Estas entrevistas se deben desarrollar de manera presencial entre el consultor y los potenciales compradores, y deben permitir conocer de fuente primaria la percepción de los productos peruanos en República Dominicana, Panamá y Costa Rica, incluyendo información sobre por qué los compradores tienen preferencia por otros proveedores.
- Elaborar 25 perfiles de los potenciales compradores seleccionados por PROMPERÚ (importadores, distribuidores, mayoristas, procesadores y similares), para lo cual se deberá completar la información que se presenta en el Anexo 2 – Perfil del Comprador.
- Desarrollar un reporte de mercado para alimentos procesados con énfasis en la línea de alimentos preparados (agro) en República Dominicana, Panamá y Costa Rica, que incluya lo siguiente:
 - Descripción a profundidad del perfil de consumidor, así como las tendencias de consumo.
 - Información sobre competidores de la oferta peruana en República Dominicana, Panamá y Costa Rica.
 - Descripción de la estructura y características de la cadena de comercialización y distribución para los productos priorizados, así como los actores participantes y su posición en República Dominicana, Panamá y Costa Rica.
 - Requisitos (aranceles, regulaciones, certificaciones, entre otros) que deben ser cumplidos para acceder al mercado objeto de este estudio.
 - Para el desarrollo del reporte, se deberán realizar visitas a mercados de abasto, mayoristas, supermercados, tiendas de especialidad, importadores, distribuidores, procesadores y/o minoristas, recogiendo

¹ Es importante precisar que el objetivo prioritario de este estudio de mercado es la identificación de nuevos actores en el(los) mercado(s) y de los productos bajo estudio, por tanto, las empresas identificadas no deberían tener vinculación comercial reciente dentro de los 3 últimos años con exportadores peruanos. De presentarse casos excepcionales, luego de la evaluación y priorización respectiva por parte de PROMPERÚ, estos podrían ser incorporados en los entregables de base de datos o de los perfiles seleccionados según corresponda.

información (escrita y/o audio visual) de los productos objeto de este estudio.

- En base al desarrollo del reporte de mercado y los perfiles de potenciales compradores, identificar, priorizar y proponer la lista de productos peruanos para alimentos procesados con énfasis en la línea de alimentos preparados (agro) con mayor potencial exportador en República Dominicana, Panamá y Costa Rica.
- Presentación en formato PowerPoint dirigida al equipo de PROMPERÚ, en idioma español, sobre las oportunidades de exportación para alimentos procesados con énfasis en la línea de alimentos preparados (agro) en República Dominicana, Panamá y Costa Rica.

Se debe tener presente que todas las coordinaciones a realizarse con el equipo de PROMPERÚ deberán ser por medios virtuales o electrónicos.

7.2 REQUISITOS DEL PROVEEDOR Y DE SU PERSONAL

- a) Persona natural o jurídica con experiencia mínima en 02 servicios, en los últimos 05 años, relacionados con estudios de mercado en la línea de procesados o alimentos preparados (agro) en República Dominicana, Panamá o Costa Rica o Centroamérica.

Acreditación:

- a) Dicha experiencia deberá ser acreditada con copias simples de contratos, constancias o certificados con su respectiva conformidad o cualquier otra documentación que demuestre de manera fehaciente la experiencia respectiva. La experiencia y actividades desarrolladas a considerar deberán ser similares a las que se solicita en el numeral 7.1 del presente documento.

7.3 LUGAR Y PLAZO DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO

El lugar donde se llevará a cabo la prestación del servicio será en República Dominicana, Panamá y Costa Rica.

El plazo de ejecución del servicio será hasta 120 días calendario, contados a partir del día siguiente de notificada la orden de servicio.

7.4 PRODUCTOS

Producto 01: El proveedor deberá entregar lo siguiente:

- Base de datos inicial de 40 empresas (potenciales compradores) de alimentos procesados con énfasis en la línea de alimentos preparados, que deberá ser presentada conforme al formato indicado en el Anexo 01.
- Presentación del desarrollo de los capítulos I, II, III y IV del reporte de mercado sobre las oportunidades de exportación de alimentos procesados con énfasis en la línea de alimentos preparados en los mercados objeto de este estudio, de acuerdo con el Anexo 03. Este documento será presentado en formato Word.

El producto 1 deberá ser presentado hasta 30 días calendarios, contados a partir del día siguiente de notificada la orden de servicio.

Producto 02: El proveedor deberá entregar lo siguiente:

- Agenda de entrevistas a profundidad (en un diagrama de Gantt con los datos de quiénes serán entrevistados) a 25 potenciales compradores de alimentos procesados con énfasis en la línea de alimentos preparados del anexo 01 en República Dominicana, Panamá y Costa Rica, que hayan sido seleccionados por PROMPERÚ de la base inicial. Este documento será presentado en formato Word.
- Presentación del desarrollo de los capítulos V, VI, VII, VIII y IX del reporte de mercado sobre las oportunidades de exportación de alimentos procesados con énfasis en la línea de alimentos preparados en los mercados objeto de este estudio, de acuerdo con el Anexo 03. Este documento será presentado en formato Word.

El producto 2 deberá ser presentado hasta 60 días calendarios, contados a partir del día siguiente de notificada la orden de servicio.

Producto 03: El proveedor deberá entregar lo siguiente:

- Presentación del capítulo X del reporte de mercado (Anexo 03), que incluye las conclusiones y recomendaciones sobre las entrevistas realizadas a los potenciales compradores. Este capítulo deberá contener la información sobre el número total de empresas entrevistadas, los datos de las empresas y los hallazgos recabados en las entrevistas.
- Presentación del capítulo XI del reporte de mercado (Anexo 03), incluyendo por lo menos 25 perfiles de potenciales compradores para alimentos procesados con énfasis en la línea de alimentos preparados dentro de los mercados objeto de este estudio. Estos perfiles deben haber sido obtenidos como resultado de la realización de entrevistas a profundidad, en forma presencial, siguiendo como mínimo la estructura establecida en el Anexo 02 (se aceptarán sugerencias de mejora por parte del proveedor). No se aceptará la presentación de perfiles de compradores de un solo mercado.

El producto 3 deberá ser presentado hasta 90 días calendarios contados a partir del día siguiente de notificada la orden de servicio.

Producto 04: El proveedor deberá entregar lo siguiente:

- Una presentación en formato PowerPoint, en idioma español, sobre las oportunidades de exportación para alimentos procesados con énfasis en la línea de alimentos preparados en República Dominicana, Panamá y Costa Rica.
- Finalmente, deberá presentar un único documento final en formato Word denominado *Estudio de mercado de alimentos procesados con énfasis en la línea de alimentos preparados en República Dominicana, Panamá y Costa Rica*, que incorpore las mejoras sugeridas en los entregables previos. Asimismo, deberá contener la totalidad de capítulos indicados en el Anexo 03

El producto 4 deberá ser presentado hasta 120 días calendarios, contados a partir del día siguiente de notificada la orden de servicio.

Nota:

El proveedor deberá registrar el producto correspondiente en la plataforma Ventanilla Virtual de PROMPERÚ <https://ventanillavirtual.promperu.gob.pe/Home/Index>, con atención al Departamento de Inteligencia de Mercados.

Podrán presentar sus trámites durante las 24 horas del día.

Todos los productos serán presentados en idioma español.

Adicionalmente se deberá enviar los productos por vía electrónica, adjuntando el código QR del envío a través de la plataforma, al siguiente correo: fpucutay@promperu.gob.pe. Asimismo, deberá adjuntar la orden de servicio a través de ventanilla virtual.

7.5 OTRAS OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA

El contratista es el responsable directo y absoluto de las actividades que realizará, sea directamente o a través de su personal, debiendo responder por el servicio brindado.

7.6 FORMA DE PAGO

Se realizarán cuatro pagos parciales, en moneda extranjera, por transferencia bancaria, para lo cual debe haberse entregado los productos y contar con la conformidad emitida por el Departamento de Inteligencia de Mercados y la Subdirección de Inteligencia y Prospectiva Comercial. La emisión de la conformidad no superará los 7 días calendario de entregado y aprobado para cada producto.

- Primer pago: 10% del monto total contratado, a la entrega y conformidad del primer producto.
- Segundo pago: 30% del monto total contratado, a la entrega y conformidad del segundo producto.
- Tercer pago: 50% del monto total contratado, a la entrega y conformidad del tercer producto.
- Cuarto pago: 10% del monto total contratado, a la entrega y conformidad del cuarto producto.

Asimismo, el proveedor 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 conteniendo 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.

En caso cuente con su comprobante de pago electrónico, debe de enviar el documento por e-mail: comprobantepago@promperu.gob.pe, señalando en el correo que la factura es un comprobante de pago electrónico.

Deberá adjuntar:

- a) El correo de notificación de la orden de servicio.
- b) El correo de aceptación de Ventanilla Virtual con el envío del entregable, producto o informe, en la modalidad establecida en los términos de referencia.
- c) El documento deberá señalar que es un comprobante electrónico.

7.7 CONFORMIDAD DEL SERVICIO:

- El proveedor del servicio deberá coordinar sus actividades con el Departamento de Inteligencia de Mercados, y la Subdirección de Inteligencia y Prospectiva Comercial quienes darán la conformidad de cada entregable.

7.8 ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD

Información confidencial (en adelante LA INFORMACIÓN) es toda información de tipo turístico, económico, laboral, financiero, técnico, comercial, estratégico, accesos y permisos a sistemas de información, entre otra, de propiedad de PROMPERÚ, y cuya divulgación o uso no autorizado podría ocasionar riesgos o pérdidas a la organización.

El proveedor deberá mantener estricta reserva y absoluta confidencialidad sobre LA INFORMACIÓN de PROMPERÚ a la cual tendrá acceso en el marco de ejecución del servicio contratado, debiendo abstenerse de divulgarla a terceros, de forma total o parcial, ya sea de forma directa o indirecta, bajo ningún medio o procedimiento (oral, escrito, electrónico, imágenes y video), salvo autorización anticipada, expresa y por escrito de PROMPERÚ. Esta obligación seguirá vigente incluso luego de la culminación del vínculo contractual.

Toda información y materiales de propiedad de PROMPERÚ, a los que tenga acceso el proveedor, así como su personal, es estrictamente confidencial. Al suscribir el Contrato El proveedor y su personal, se comprometen de manera tácita, a mantener las reservas del caso y están impedidos de transmitir dicha información, a ninguna persona (natural o jurídica) o cualquier medio de comunicación sin la autorización expresa y por escrito de PROMPERÚ. Asimismo, deberá devolver todos los documentos que le hayan sido entregados, al término del presente contrato. Esto incluye tanto material impreso como grabado en medios magnéticos u ópticos.

8. PENALIDADES

En caso el contratista no cumpla con la ejecución de las prestaciones objeto del contrato dentro del plazo establecido, la Entidad aplicará una penalidad por mora por cada día de atraso. La penalidad se aplicará automáticamente y se calculará de acuerdo a la siguiente fórmula:

$$\text{Penalidad diaria} = \frac{0.10 \times \text{monto}}{F \times \text{plazo en días}}$$

Donde F tiene los siguientes valores:

- Para los plazos menores o iguales a sesenta (60) días, para bienes, servicios en general y consultorías: F=0.40.
- Para plazos mayores a sesenta (60), para bienes, servicios en general y consultorías: F=0.25.

El monto máximo de la penalidad aplicable no puede exceder el monto máximo del diez por ciento (10%) del monto total contratado. La Entidad tiene el derecho a exigir, además de la penalidad, el cumplimiento de la obligación.

9. PROPIEDAD INTELECTUAL

El proveedor del servicio no tendrá ningún título, patente u otros derechos de propiedad en ninguno de los entregables o material promocional preparados para ejecutar el servicio. El proveedor deberá reconocer 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.
- Cualquier otra forma de utilización que no está contemplada en la Ley antes referida, como excepción al derecho patrimonial, siendo la lista que antecede meramente enunciativa y no taxativa.

10. PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES

En el supuesto que, para la ejecución del presente servicio, el contratista accediera a datos personales almacenados o recopilados por PROMPERÚ, se obliga a guardar absoluta confidencialidad conforme a lo dispuesto en la Ley N° 29733, Ley de Protección de Datos Personales. En cualquier caso, será PROMPERÚ, el que decidirá sobre la finalidad, contenido y uso de estos.

El proveedor, en su calidad de encargado de tratamiento, queda obligado al cumplimiento de lo establecido en la Ley N° 29733, Ley de Protección de Datos Personales y su Reglamento, y en particular, se compromete específicamente a:

1. Custodiar los datos personales a los que tendrá acceso, adoptando las medidas de índole jurídica, técnica y organizativa necesarias, en especial las establecidas en el Reglamento de la Ley N° 29733 y demás disposiciones de desarrollo, para garantizar la seguridad de los datos personales y evitar su alteración, pérdida, tratamiento indebido o acceso no autorizado.
2. Utilizar los datos personales accedidos exclusivamente para la ejecución del servicio pactado.
3. Garantizar que los datos personales a los que acceda sean tratados únicamente por personal cuya intervención sea necesaria para la prestación del servicio. Es responsabilidad del proveedor comunicar a sus colaboradores las medidas de seguridad que deben aplicar y el deber de secreto que han de mantener, incluso una vez concluido el servicio.
4. Admitir revisiones y auditorías que, de forma razonable, pretenda realizar PROMPERÚ, respecto al cumplimiento de la normativa vigente en protección de datos personales, en el marco del presente servicio.
5. Una vez concluido el servicio, el proveedor deberá devolver a PROMPERÚ los soportes y documentos que contengan datos personales, de ser el caso. Asimismo, deberá eliminar definitivamente cualquier copia generada.

En el supuesto que, el proveedor incumpla con lo establecido a la suscripción del contrato o con las obligaciones derivadas de la legislación aplicable en materia de protección de datos, el proveedor asumirá la total responsabilidad frente a las acciones civiles y/o penales que se puedan generar.

11. MODIFICACIONES DE CONTRATO

Cualquier modificación pactada del contrato no implicará incrementos en el monto del contrato y deberá guardar vinculación con el objeto y la finalidad del contrato.

12. SUSPENSIÓN DEL CONTRATO

Cuando se produzcan eventos no atribuibles a las partes que originen la paralización de la ejecución del contrato, estas pueden acordar por escrito, la suspensión del plazo de ejecución contractual, hasta la culminación de dicho evento, sin que ello suponga el reconocimiento de mayores gastos generales y costos directos, salvo aquellos que resulten necesarios para viabilizar la suspensión. La suspensión tendrá la formalidad establecida en la contratación originaria.

Una vez finalizado el hecho que motivó la suspensión, la Entidad deberá comunicar al contratista para que pueda reiniciar la ejecución del contrato, debiendo el área usuaria evaluar realizar las gestiones para modificar el respectivo contrato en lo que corresponda.

13. RESOLUCIÓN DE CONTRATO

El área usuaria puede solicitar por escrito a la Oficina de Administración a través de un informe técnico, la resolución del contrato por las siguientes causales:

- a) Incumplimiento injustificado de obligaciones contractuales, legales reglamentarias a su cargo, pese a haber sido notificado para ello;
- b) Acumulación del monto máximo de la penalidad por mora o el monto máximo para otras penalidades, en la ejecución de la prestación a su cargo;
- c) Paralización o reducción injustificada de la ejecución de la prestación, pese a haber sido notificado para corregir tal situación;
- d) Por acuerdo entre las partes; o
- e) Por caso fortuito o fuerza mayor, que imposibilite a la entidad de manera definitiva continuar con el contrato.

14. SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS EN CONTRATACIONES CON PROVEEDORES NO DOMICILIADOS

Las controversias que surjan entre las partes sobre la ejecución, interpretación, resolución, ineficacia, modificaciones al contrato, conformidad por la prestación del bien o servicio, penalidades, aspectos vinculados al pago, intereses por mora en el pago, u otros supuestos que surjan de la ejecución del Contrato, la orden de compra (OC) u orden de servicio (OS), se resolverán mediante acuerdo entre las partes o conciliación.

Toda controversia que no pueda ser resuelta por acuerdo entre las partes o conciliación, se resolverá mediante arbitraje de derecho, según el reglamento y las normas del Estado Peruano, salvo excepción. Dicho arbitraje será realizado en la ciudad de Lima (Perú) y en idioma español por un Tribunal Arbitral conformado por tres árbitros, nombrando cada una de las partes a un árbitro y éstos a su vez designarán al tercer

árbitro, quien ejercerá la presidencia del Tribunal Arbitral. Las partes acatarán el laudo arbitral emitido como fallo definitivo de cualquier desacuerdo o controversia.

15. ANTICORRUPCIÓN

El contratista 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, ofrecido, negociado o efectuado, cualquier pago o, en general, cualquier beneficio o incentivo ilegal en relación al contrato.

Asimismo, 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, participacionistas, 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, el contratista 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 de personal apropiadas para evitar los referidos actos o prácticas.

16. OTRAS DISPOSICIONES

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

Anexo 01

Productos priorizados a ser materia de estudio en los mercados de República Dominicana, Panamá y Costa Rica

110290	Las demás harinas de cereales	Harina de quinua, cañihua, kiwicha, machica
110429	Los demás granos	Hojuelas de quinua, kiwicha, maíz popeado, arroz de cebada, trigo precocido
110412	Granos aplastados o en conos	Avena, hojuelas de avena precocida (granel)
200799	Las demás confituras, jaleas y mermeladas	Mermelada de fresa, durazno (vaso y barril), jalea de uva
200520	Papas preparadas o conservadas	papas fritas al hilo, chips papas nativas fritas (snacks)
200899	Los demás frutas y plantas comestibles preparadas	Plátano frito (chifle), snack de camote
210390	Demás preparaciones para salsas, condimentos y sazónadores, salsa mayonesa	Pasta ají panca, sazónador (ajinomoto), salsas de vegetales, salsa mayopalta, salsa aceituna, condimentos, sazónadores, sopas, aderezos para comidas, mayonesa
090422	Las demás pimientas, capsicums	Pasta de ají amarillo, panca, mirasol
210310	Salsa Soja	Sillao
210320	Salsa Tomate	Salsa tomate, ketchup
190410	Productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado	Quinua pop, quinua inflada

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

[illegible]

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. Esta matriz deberá ser entregada en formato Word y Excel.

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	

1.1. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA EMPRESA.

- Localización
- Años de Funcionamiento
- Sucursales y Plantas (lugares donde se ubican, indicar local y extranjero)
- Relaciones estratégicas (principales socios comerciales, incluir páginas web)
- Principales aliados
- Participación en el mercado (considerar la información de sus competidores)

1.2. DESCRIPCIÓN DE LÍNEAS COMERCIALIZADAS

- Ventas Anuales. (últimos 3 años)
- Principales Marcas (que comercializa y a que mercado va destinada cada una de ellas)
- Ventajas competitivas de los productos que distribuye (en comparación a lo producido por su competencia)

1.3. DESCRIPCIÓN DE IMPORTACIONES

- Partidas que importa, con su respectiva descripción
- Características de productos importados (son insumos, productos terminados, de que material, con qué frecuencia se adquiere)
- Importaciones de la Compañía por país (últimos tres años)

1.4. DESCRIPCIÓN GENERAL DE PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN.

- Características de productos exportados
- Exportaciones de la Compañía por país (últimos tres años)

2. Análisis de la Cadena de Suministro

2.1 IMPORTACIONES

- Características de las importaciones (insumos, bienes intermedios, bienes finales)
- Principales proveedores (nombres, websites, origen, que productos importan, etc)

2.2. CADENA DE COMERCIALIZACIÓN.

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

3. Hábitos de Compra

- Frecuencia
- Variedad y/o especificación técnica del producto
- Calendario / Estación habitual de compra en el año
- 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 semi- terminados/ 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)
- ¿Qué tipo de proyecto (nueva empresa, socio peruano) y actividad (Punto de venta, manufactura, etc.) realizaría en Perú?
- ¿Qué servicios esperaría de la Agencia de Promoción de Inversiones - Promperú?
- ¿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