

INFORME EJECUTIVO DE FERIAS

| Concepto | Nombre y Apellido - Cargo | Fecha de Elaboración |
|---------------|---------------------------|----------------------|
| Elaborado por | Carmen Huapaya | 01 Febrero 2014 |

Índice

| | | |
|-------|--|-------------------------------|
| I. | Resumen Ejecutivo | 3 |
| II. | Antecedentes y Justificación..... | 3 |
| III. | Ficha Técnica de la Feria..... | 3 |
| 3.1 | Nombre Oficial | 3 |
| 3.2 | Tipo de Feria | 3 |
| 3.3 | Sector | 3 |
| 3.4 | Fecha | 3 |
| 3.5 | Edición..... | 3 |
| 3.6 | Frecuencia..... | 3 |
| 3.7 | Lugar de Celebración..... | 3 |
| 3.8 | Horario de la Feria | 3 |
| 3.9 | Precio de la Entrada | 3 |
| 3.10 | Organizador | 3 |
| 3.11 | Superficie | ¡Error! Marcador no definido. |
| 3.12 | Número de Asistentes..... | 3 |
| 3.13 | Fecha de Próxima Edición..... | 4 |
| 3.14 | Productos Presentados en la Feria | 4 |
| 3.15 | Datos Estadísticos de la Feria en General | 4 |
| IV. | Información Comercial | 4 |
| 4.1 | Panorama del Mercado | 4 |
| 4.2 | Nuevas Oportunidades Comerciales..... | 4 |
| 4.3 | Nuevas Tendencias | 4 |
| 4.4 | Nuevas Tecnologías..... | 4 |
| V. | Participación Peruana | 4 |
| 5.1 | Expositores Nacionales | 4 |
| 5.2 | Actividades de Promoción | 4 |
| 5.3 | Resultados | 4 |
| 5.3.1 | Cuantitativos | 4 |
| 5.3.2 | Cualitativos..... | 4 |
| 5.4 | Comentarios de la Competencia..... | 5 |
| 5.5 | Actividades Adicionales en el Marco de la Feria..... | 5 |
| VI. | Directorio de Contactos | ¡Error! Marcador no definido. |
| VII. | Conclusiones..... | 5 |
| VIII. | Recomendaciones | 5 |
| IX. | Anexos | ¡Error! Marcador no definido. |

| | | |
|--|------------------------------------|-------------|
|  <p>COMISIÓN DE PROMOCIÓN DEL PERÚ PARA LA EXPORTACIÓN Y EL TURISMO</p> <p>Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo</p> | INFORME EJECUTIVO DE FERIAS | CÓDIGO |
| | | FO-INF-005 |
| | | VERSIÓN 02 |
| | | PÁG. 3 DE 5 |

| |
|---|
| I. Resumen Ejecutivo |
| <p>La feria Heimtextil, que se realizará del 08 al 11 de enero 2014, en Frankfurt - Alemania es una de las plataformas más grandes e importantes para las empresas del Sector de Decoración y Regalo. En esta feria se presentó alrededor de 2600 expositores de 62 países y recibió cerca de 66,000 visitantes de 134 países. Es una feria dirigida a profesionales y visitantes especializados del sector.</p> <p>Es por ello que, conocedores de la importancia de impulsar las exportaciones en el mercado Europeo se consideró importante apoyar la presentación de la oferta exportable peruana en esta feria, cuya participación de las empresas se dio luego de un estricto proceso de evaluación por parte del operador ferial, para asignar los espacios de exhibición de las empresas que aplicaron. En este sentido se realizó el pago del piso ferial (52mts2) para la participación de 05 empresas.</p> |
| II. Antecedentes y Justificación |
| <p>En la Feria Heimtextil, un grupo de empresas venían realizando esfuerzos en su presentación en diversas versiones de la feria, por lo que dado el interés de identificar clientes para lograr su participación en la feria Perú Gift Show, es que se consideró necesario apoyar la participación de las empresas, que pasaran el proceso de evaluación y recibieran la confirmación de participación por parte del operador ferial.</p> <p>Con ello y considerando que los objetivos de la actividad fueron promocionar y posicionar la oferta exportable nacional de productos de la línea de artículos de Decoración y Regalo e invitar a potenciales compradores a la Feria Perú Gift Show, es que se procedió a gestionar el apoyo en la participación de empresas en la Feria Heimtextil.</p> |
| III. Ficha Técnica de la Feria |
| 3.1 Nombre Oficial: Feria Heimtextil |
| 3.2 Tipo de Feria: Feria especializada |
| 3.3 Sector: Decoración y regalo |
| 3.4 Fecha: del 08 al 11 de enero |
| 3.5 Edición: enero |
| 3.6 Frecuencia: 01 edición (Enero) |
| 3.7 Lugar de Celebración: Frankfurt - Alemania |
| 3.8 Horario de la Feria: 08 al 10 de Enero, de 10:00 a.m. a 6:00 p.m. 11 de Enero, de 10:00 a.m. a 5:00 p.m. |
| 3.9 Precio de la Entrada: n.a. |
| 3.10 Organizador: Messe Frankfurt |
| 3.11 Número de Asistentes: 66 mil visitantes |

| | | |
|--|------------------------------------|---|
|  <p>COMISIÓN DE PROMOCIÓN DEL PERÚ PARA LA EXPORTACIÓN Y EL TURISMO Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo</p> | INFORME EJECUTIVO DE FERIAS | CÓDIGO FO-INF-005 VERSIÓN 02 PÁG. 4 DE 5 |
| 3.12 Fecha de Próxima Edición: Enero | | |
| 3.13 Productos Presentados en la Feria: Artículos de decoración y regalo | | |
| 3.14 Datos Estadísticos de la Feria en General: 2600 expositores | | |
| IV. Información Comercial | | |
| 4.1 Panorama del Mercado El sector de artículos de Decoración y Regalo ha venido obteniendo resultados de exportaciones bastante alentadores a pesar de la crisis internacional que empezó en el 2008. Con excepción del 2009, nuestras exportaciones han seguido creciendo sobrepasando en el 2012 la barrera de los 60 millones de dólares teniendo a Latinoamérica, E.E.U.U. y Europa como sus principales mercados. Asimismo, la demanda mundial para artículos de regalo (GIFT) y accesorios para el hogar sobrepasa los US\$ 58,000 millones. Siendo los principales compradores los países norteamericanos, los asiáticos y los europeos. Tradicionalmente las exportaciones peruanas, que en el 2012 superaron los 60 millones de dólares, van dirigidas a E.E.U.U. y Europa. Aunque hay que destacar la aparición de compradores asiáticos como Japón. | | |
| 4.2 Nuevas Oportunidades Comerciales Se espera en esta feria prospectar la posibilidad de fortalecer la promoción comercial de artículos de decoración, vinculados a textiles del hogar y accesorios de vestir, en específico lo relacionado a mantas, colchas y cojines. | | |
| 4.3 Nuevas Tendencias n.a. | | |
| 4.4 Nuevas Tecnologías n.a. | | |
| V. Participación Peruana | | |
| 5.1 Expositores Nacionales <ul style="list-style-type: none"> - ALLPA S.A.C. - ANDES TEXTILES – WAYRA - SUMAQ QARA - HILOS Y COLORES - ROYAL KNIT | | |
| 5.2 Actividades de Promoción - Exhibición Comercial. | | |
| 5.3 Resultados | | |
| 5.3.1 Cuantitativos 1. Las empresas que participaron en la feria, estiman como expectativa de negocio, que en el lapso de un año, concretarán ventas por alrededor de US\$ 950,000. 3. Se dispone de una relación de 20 contactos incorporados a nuestra base de datos para la convocatoria de compradores del Perú Gift Show. | | |
| 5.3.2 Cualitativos 1. En cuanto a la procedencia del comprador, las empresas coinciden en manifestar en sus encuestas que el 60% de los contactos corresponden a compradores de Europa y del total de contactos realizados, 30% de ellos fueron nuevos clientes. | | |

| | | |
|---|------------------------------------|---|
|  | INFORME EJECUTIVO DE FERIAS | CÓDIGO FO-INF-005 VERSIÓN 02 PÁG. 5 DE 5 |
| <p>2. Una de las líneas que las empresas consideran con mayor potencial en esta feria, es la de textiles del hogar, en específico lo relacionado a mantas, colchas y cojines.</p> | | |
| <p>5.4 Comentarios de la Competencia n.a.</p> | | |
| <p>5.5 Actividades Adicionales en el Marco de la Feria n.a.</p> | | |
| <p>VI. Conclusiones</p> | | |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Las empresas que participaron en la feria, estiman como expectativa de negocio, que en el lapso de un año, concretarán ventas por alrededor de US\$ 350,000. 2. En cuanto a la procedencia del comprador, las empresas coinciden en manifestar en sus encuestas que el 100% de los contactos corresponden a compradores de Estados Unidos. 3. Se dispone de una relación de 15 contactos incorporados a nuestra base de datos para la convocatoria de compradores del Perú Gift Show. 4. Una de las líneas que las empresas consideran con mayor potencial en esta feria, es la de textiles del hogar y accesorios de vestir. | | |
| <p>VII. Recomendaciones</p> | | |
| <p>Si bien, por parte de las empresas participantes, hubo un buen apoyo para la difusión de la feria Perú Gift Show, entre los compradores que asistieron a la feria Heimtextil; consideramos importante la intervención de un representante de Promperu para tener un contacto directo con el comprador y en el mejor de los casos concretar la participación en la feria Perú Gift Show, sobre todo con aquellos compradores nuevos de importancia para el sector.</p> | | |
| | | |
| | | |