

FERIA INTERMODA – ENERO 2013

Esta importante feria, con 28 años de antigüedad y 02 ediciones anuales, sirve de conexión entre un gran número de compradores y vendedores de la industria de la vestimenta para las líneas de damas, caballeros y niños, reuniendo a más de 20,000 compradores nacionales e internacionales, así como minoristas, boutiques y cadenas de tiendas nacionales e internacionales.

Ficha Técnica

Nombre Oficial de la Feria	:	INTERMODA
Fecha de realización	:	15 al 18 de Enero, 2013.
Ámbito	:	Internacional
Especialidad	:	Textil Confección.
Lugar	:	Expo Guadalajara – Guadalajara, Jalisco.
País	:	México.
Organizador	:	Intermoda (INTERNACIONALES DE LA MODA, S.A. DE C.V.).
Web	:	www.intermoda.com.mx
Área de Exhibición total	:	36,000 m2.
Área de Pabellón Peruano	:	155.52 m2 (pabellón internacional).
Total de Expositores	:	800 nacionales e internacionales.
Total de stands	:	1, 380.
Número de visitantes	:	22,000 nacionales e internacionales.

Inicio Turismo Ediciones Contacto Compradores

IM
INTERMODA
La Exposición Internacional de la Moda en México

15-18
ENERO
2013

INTERMODA.COMMX
EXPO GUADALAJARA, JAL.

▶ *Intermoda*

▶ *Edición*

▶ *Expositores*

▶ *Compradores*

▶ *Marcas*

Noticias Recientes

Las mejores Marcas se presentan en IM

Sigue de cerca a Intermoda en redes sociales

Intermoda es el evento más importante de la

IM te invita a seguimos y ser parte de nuestra

100%

ASPECTOS GENERALES

- **ASPECTOS COYUNTURALES**

México es un país cuya economía es casi 10 veces más que la peruana, con una superficie de 1, 972,550 km², tiene una población que supera los 103 millones de habitantes y un crecimiento poblacional del 1.5% anual.

Tiene un Producto Bruto Interno que supera los 676 billones de dólares y en donde sus exportaciones de bienes y servicios tienen casi el mismo peso en su balanza comercial que las importaciones y un tipo de cambio de 12.5 pesos por cada dólar americano.

La mayor parte de la población está concentrada en el centro del país, especialmente el Distrito Federal y el Estado de México.

En la actualidad, México cuenta con una amplia red de Tratados de Libre Comercio, que brindan beneficios a los exportadores mexicanos con más de 40 países, pero que también atraen inversiones y capitales extranjeros hacia este país, puesto que además goza de una ubicación geográfica estratégica por tener salida al Océano Pacífico y Océano Atlántico y conectar Norte América con Sud América, factores que elevan mucho más el interés comercial de esta zona.

A nivel bilateral, dentro de los puntos coyunturales más resaltantes entre Perú y México, debemos mencionar la entrada en vigencia del Acuerdo de Integración Comercial entre ambos países este pasado mes de febrero del año en curso, en donde un buen número de partidas arancelarias pueden ingresar al mercado mexicano libres del pago de arancel.

Antes de la entrada en vigencia de dicho Acuerdo, el intercambio comercial entre Perú y México, se vino desarrollando al amparo de lo dispuesto en el Acuerdo de Complementación Económica (ACE N° 8), que fue suscrito en el año 1987 en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Sin embargo, dicho Acuerdo contemplaba un ámbito muy limitado y un universo parcial de mercancías, ya que México otorgaba preferencias a 439 líneas arancelarias de las cuales 157 gozaron del 100% de preferencia, de otro lado Perú otorgaba 252 líneas arancelarias de las cuales 102 tenían 100% de preferencia, asimismo, no se contemplaron disposiciones en materia de servicios e inversiones.

Respecto a Acceso a Mercados, la importación desde México de bienes de consumo y productos de línea blanca y tecnología permitirá a los consumidores peruanos tener acceso a una mayor variedad y calidad de productos. Para Perú tenemos que los principales beneficios reflejan en el acceso preferencial de más de 12,000 productos de alto interés, como los langostinos, flores, conservas de pescado, galletas dulces y vinos, ingresen al mercado mexicano libres de pago de arancel. Asimismo, algunas exportaciones peruanas del sector textil y confecciones podrán ingresar libres de pago de arancel a México a partir de la entrada en vigencia de este Acuerdo cuando anteriormente se mantuvo un arancel de 15%(1).

1. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú. www.mincetur.gob.pe Acuerdos comerciales Vigentes.

Respecto a las mercancías del sector textil y confecciones negociadas, dentro del Capítulo 61 "Prendas y complementos de vestir, de punto" las partidas arancelarias que regularmente tienen un arancel del 35% para ingresar a México, cuentan ahora con un nivel de desgravación categoría "A" que las privilegia con un arancel de 0% desde que entró en vigencia el Acuerdo.

En cuanto a las mercancías del sector textil y confecciones negociadas dentro del Capítulo 62 "Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto" las partidas que normalmente tienen un arancel de 35% para ingresar a México, cuenta también con un nivel de desgravación arancelaria de categoría "A", lo cual permite su ingreso a este país con un arancel de 0%, salvo algunas excepciones para las siguientes partidas:

Fracción	Descripción	Categoría
6203.42.01XX	Únicamente: Pantalones largos y pantalones con peto, de algodón, de mezclilla ("denim"), excepto los de punto. Pantalones cortos (calzones) y shorts, de algodón, de mezclilla ("denim"), excepto los de punto	B
6203.42.02	Pantalones con peto y tirantes.	B
6203.42.99	Los demás.	
6204.62.01	Pantalones y pantalones cortos.	B
6204.62.99	Los demás.	B
6205.30.01	Hechas totalmente a mano.	B
6205.30.99	Los demás.	B

Para estas excepciones dentro del capítulo 62, con categoría "B", el nivel de desgravación del arancel correspondiente a 35% se desgravará en 5 cortes anuales iguales, comenzando a partir de la entrada en vigencia de este Acuerdo, para quedar libres de aranceles aduaneros a partir del 1 de enero del año 5.

Dentro del rubro textil, tal como lo demuestra el grafico, de las exportaciones que Perú hace a México, el sector textil representa el 12.9% siendo los productos de mayor demanda los que se detallan a continuación:

Prendas de vestir de Punto (Cap. 61 del arancel)

#	Partida	Descripción Partida	Peso Neto Kg.	Valor FOB USD
1	6105100051	CAMISAS D'PTO.ALG.C/CUE.Y ABERT.DEL.PARC.P'HOMB.,D'TEJ.TEÑIDO D'UN SOLO COLOR INCL.BL	24,693.88	1,827,712.49
2	6110301000	SUETERES, PULLOVERS, CARDIGANS, CHALECOS Y ARTICULOS SIMLARES DE FIBRAS ACRILICAS O M	51,845.10	1,509,295.34
3	6109100039	LOS DEMAS T-SHIRTS DE ALGODON, PARA HOMBRES O MUJERES	12,385.88	1,112,560.23
4	6111200000	PRENDAS Y COMPLEMENTOS DE VESTIR DE PUNTO PARA BEBES, DE ALGODON	16,326.17	1,008,246.09
5	6106100031	CAMIS.BLUS.D'PTO.DE ALG.P'MUJ.O NIÑ,C/CUE.Y ABER.DEL.PARC.,UN SOLO COLOR INC.BLANQUEA	10,218.34	896,715.73

Prendas de vestir en tejido plano (cap.62 del arancel).

#	Partida	Descripción Partida	Peso Neto Kg.	Valor FOB USD
1	6209200000	PRENDAS Y COMPLEMENTOS DE VESTIR PARA BEBES, DE ALGODON	2,625.25	159,690.38
2	6212200000	FAJAS Y FAJAS BRAGA (FAJAS BOMBACHA), INCLUSO DE PUNTO	4,198.21	125,443.43
3	6206300000	CAMISAS, BLUSAS Y BLUS.CAMISERAS, PARA MUJERES O NIÑAS, DE ALGODON	3,231.79	120,871.70
4	6204620000	PANT.LARG.,PANT.C/PETO,PANT.CORTOS(CALZON.)Y SHORTS,P`MUJERES O NIÑAS, DE ALGODON	1,853.32	92,790.09
5	6204420000	VESTIDOS, PARA MUJERES O NIÑAS, DE ALGODON	3,442.87	90,698.80

ASPECTOS ESPECIFICOS

- **INTERMODA**

Intermoda es la principal feria en México de la industria de la vestimenta, a ella acuden las principales marcas mexicanas de todas las líneas de vestir: damas, caballeros, niños, bebés, además tiene sección de bisutería, joyería, calzado, accesorios y novias, trajes de noche, entre sus principales secciones.

También cuenta con una sección de proveeduría en donde se encuentran proveedores nacionales y extranjeros de materias primas y avíos que le permiten al visitante completar el circuito de la cadena productiva y una zona internacional que alberga a expositores que visitan la feria de otros países: Estados Unidos, Reino Unido, Colombia, Perú, España, India, China.

Adicionalmente esta feria ofrece la zona de tendencias que se encuentra en la entrada principal del recinto y en donde se hace una exhibición detallada de nuevas tendencias y propuestas tanto en telas, texturas, puntos, como también en diferentes tipos de accesorios, resaltando los avíos como parte del diseño de la prenda, en donde más allá de tener un valor funcional tienen un valor de diseño.

La feria si bien dura 4 días, es notoria y mayormente concurrida durante los días medios, en donde el flujo de visitantes aumenta considerablemente y en donde se dan en simultaneo diferentes actividades como: desfiles infantiles en la zona internacional o salón Jalisco, desfiles diurnos y estelares en el salón Guadalajara, conferencias de prensa y seminarios con conferencistas nacionales e internacionales quienes durante la jornada desarrollan temas relacionados a la Industria y coyunturales.

Si bien los visitantes de países como: Estados Unidos, Colombia, Canadá, Asia, etc. Llegan a esta feria por ser la más posicionada dentro de esta industria en México, la mayor parte de estos compradores vienen de los diferentes Estados Mexicanos, quienes acuden a consolidar ordenes con sus proveedores, pero también van en búsqueda de nuevas propuestas a nivel de diseño, materias primas y nuevos proveedores.

- **PABELLÓN PERUANO**

En esta oportunidad en la que tuvimos por primera vez con empresas peruanas, hemos tenido once (11) empresas peruanas participando y 01 stand de Oferta exportable que nos permitió mostrar la oferta peruana en sus diversas materias primas y líneas de producción.

La decoración que se le dio a los stands peruanos permitió manejar un concepto de unidad y simetría para que se perciba como un pabellón, de esa manera pudimos ser fácilmente identificados en la zona internacional resaltando la Marca País que está siendo tan promocionada, reconocida y acogida a nivel nacional e internacional.



Uno de los principales objetivos de este formato de participación y decoración, fue lograr un impacto visual en los visitantes, demás expositores, y tener un impacto mediático que nos permita tener presencia en las revistas, blogs, webs especializadas en la industria de la vestimenta en México.

En tal sentido y con el apoyo constante de un Relacionista Público presente durante los días de exhibición se pudo lograr el objetivo visual y mediático y orientar este impacto hacia un mismo mensaje, obteniendo así alrededor de 38 publicaciones/artículos escritos y digitales, de la

presencia de nuestro pabellón peruano y la oferta peruana en medios especializados y de información en México.

Adicionalmente se nos brindó 2 conferencias de Prensa, una fue al Coordinador del Sector de la Industria de la Vestimenta y Decoración de PROMPERU, donde hablo de las próximas estrategias sectoriales para promover el comercio bilateral de prendas; la otra conferencia se hizo a la Diseñadora Peruana y Embajadora de la Marca Pais invitada, Meche Correa, a quien Intermoda le dio el espacio de su "Desfile de Clausura", durante la conferencia, hablo de su identificación y cariño hacia el mercado mexicano, así como de la inspiración de la colección que presentó.

Durante el "Desfile de Clausura" se mostró la rica colección de nuestra reconocida diseñadora y embajadora de la Marca Pais, MECHE CORREA, quien impresiono a diseñadores, empresas del rubro, visitantes y prensa con su colección. Inmediatamente después tuvimos un coctel de honor, ofrecido por Intermoda, a toda la delegación peruana y algunos invitados mexicanos entre los cuales destacaron, marcas mexicanas, empresas de la Industria del vestido, organizaciones e instituciones relacionados a la industria, así como el equipo organizador de Intermoda, con quienes las empresas peruanas pudieron compartir y conversar en un ambiente más ameno y en donde además aprovecharon para felicitar a la diseñadora peruana Meche Correa por tan buena presentación.

- **EMPRESAS PARTICIPANTES**

Contamos con la participación de 11 empresas según lista adjunta:

NRO	EMPRESA	RUC
1	ABLIMATEX EXPORT SAC	20513176962
2	TEXGROUP S.A.	20264592497
3	HILANDERIA DE ALGODÓN PERUANO S.A.	20418108151
4	TEXTILES CAMONES S.A.	20293847038
5	GOBAC S.A.C.	20514763870
6	CONSORCIO TEXTIL VIANNY S.A.C.	20508740361
7	CORPORACION ALL COTTON S.A.C.	20520564200
8	ALGOTEX TRADING S.A.C.	20521280132
9	XIMENA BENTIN PINILLOS	10093436950
10	AVENTURA S.A.C.	20111807958
11	COTTON PROJECT S.A.C.	20463541681
12	PROMPERU – stand de oferta exportable	20307167442

- **MATERIAL PUBLICITARIO PARA LA DIFUSION**

El material publicitario es un soporte que forma parte de todas nuestras participaciones comerciales en el exterior.

Para Intermoda se prepararon diversas herramientas y material de promoción, difusión e invitación a los eventos y actividades que desarrollamos durante la feria

- Material de convocatoria entre empresas peruanas:

INTERMODA
México, 15 al 18 de enero 2013

Particpe como expositor en Intermoda, La principal feria de confecciones en México.

Expo Guadalajara —••
Guadalajara, México
www.intermoda.mx.com

- ⊕ Plano de feria [ver más ++](#)
- ⊕ Distribución stand [ver más ++](#)

MAYOR INFORMACIÓN
Mónica Chávez
E-mail: mchavez@promperu.gob.pe
616 - 7400 Anexo: 2244

© Luis Miguel Olayga / PP

- Directorio de Empresas participantes:

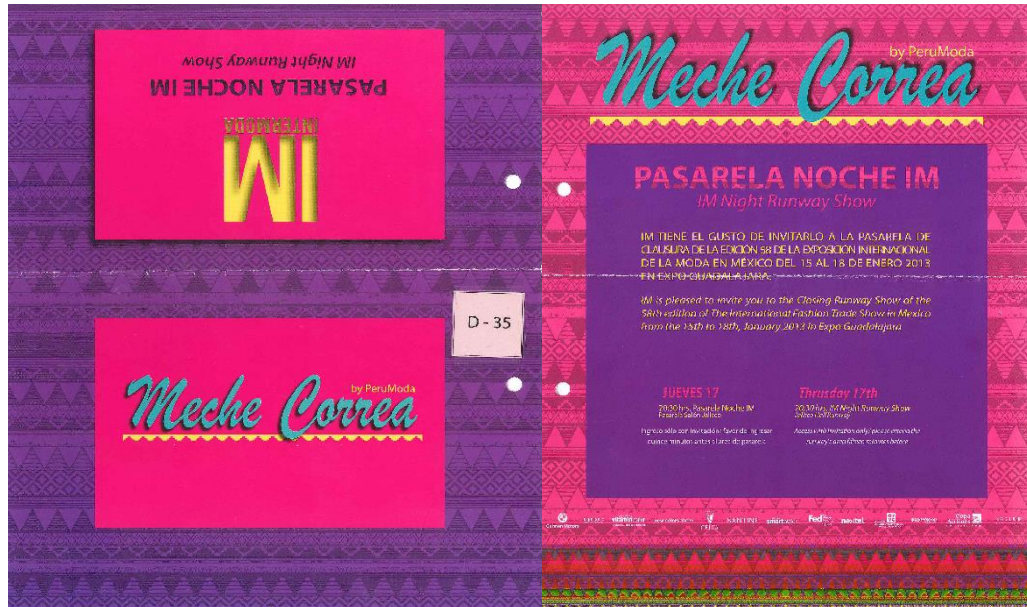
Peru Moda en Intermoda
15 al 18 de enero, 2013

PABELLÓN PERUANO
ZONA INTERNACIONAL

++ Empresas participantes

STAND 736 ABLIMATEX EXPORT victor@hormigulabebe.com www.ablimatex.com	STAND 839 AVENTURA gerencia@aventurasac.com.pe	STAND 739 COTTON PROJECT info@cottonproject.com www.cottonproject.com
STAND 842 ALGOTEX TRADING alocan@algotexperu.com www.algotexperu.com	STAND 839 CORPORACIÓN ALL COTTON michel_chabaneix@allcotton.com.pe	STAND 734 GOBAC rgonzales@gobac.com.pe www.gobac.com.pe
STAND 742 HIALPESA lugh@hialpesa.com www.hialpesa.com	STAND 837 TEXTILES CAMONES informes@textilescamones.com www.textilescamones.com	STAND 744 XIMENA BENTIN xibp@ximenabentin.pe www.ximenabentin.blogspot.pe
STAND 843 TEXGROUP knitbox@creditex.com.pe www.creditex.com.pe	STAND 740 VIANNY ramos@viannysac.com www.viannysac.com	www.perumoda.com

- Invitación a la Pasarela de Meche Correa



- **ACTIVIDADES DESARROLLADAS**

Conferencia de Prensa a Coordinador de Industria de la Vestimenta:



Conferencia de prensa a Diseñadora Peruana: Meche Correa Momota



Desfile de Clausura: Diseñadora Meche Correa







Coctel de Honor



- **RESULTADOS**

- Durante los 4 días de feria, las 11 empresas participantes generaron expectativas de negocios por un monto de US\$ 3,450.000.00 a doce meses.
- Durante los 4 días de feria, las empresas pudieron conseguir un total de 287 contactos nuevos de los cuales la mayoría son importadores, pero también entablaron contacto con traders, distribuidores, minoristas; principalmente del país de México, seguido por Estados Unidos, Colombia, España.
- Se tuvo una mejor ubicación en el pabellón internacional respecto a la edición anterior lo que permitió tener una mayor y mejor exhibición de la oferta de las empresas, así como un mayor flujo de visitantes, no obstante las empresas aun consideran que deberíamos mejorar la ubicación y estar más expuestos en la zona principal de ingreso al pabellón.
- El 100% de empresas peruanas participantes consideran que la organización del evento, distribución del stand y decoración fueron de buenos a excelentes.
- La mayoría de empresas señalan que la feria cumplió con sus objetivos
- La mayoría de empresas señalaron que si participarían en una próxima edición
- Se percibió un alto interés de los visitantes a los stands, por insumos como hilado y tela.
- Algunas empresas peruanas, sobre todo las medianas y grandes, perciben que esta es una feria más orientada al exportador minorista, retail o boutique, no obstante vimos que algunas empresas grandes tuvieron buenos resultados, por lo cual es importante que la empresa complemente su participación con actividades previas de difusión de su participación a través de su red de contactos.
- Las diversas actividades y reuniones nos permitieron capturar 4 medios de prensa interesantes para Peru Moda, 01 medio trade, 03 medios pasarela/consumidor final y 01 televisivo.

- **RESULTADOS DEL SERVICIO DE PR (Relacionista Publico)**

- El PR contratado gestión el traslado de 02 medios de prensa de México DF, "Aeromexico" y "Grupo Expansión" para realizar una cobertura dirigida y completa de nuestra participación en Intermoda, incluso aquellas que dentro de esta feria involucraron a nuestras empresas y nuestro país. Dentro de las actividades puntuales de estos medios, estuvieron entrevistas dirigidas y amplias a nuestras empresas participantes, al Coordinador del Sector en Promperu, entre otros.
- Además, estos periodistas y otros más presentes en las conferencias de prensa, hicieron entrevistas a algunas de nuestras empresas
- Se coordinó un shooting en algunas instalaciones externas a la feria, con las prendas de algunas empresas.
- Se logró difundir información valiosa de la industria del textil y de la vestimenta peruana, así como de las empresas participantes y diseñadora invitada a alrededor de 22 medios especializados y no especializados pero de mucha circulación, gracias a las notas de prensa realizadas antes y durante la feria.

- **RESULTADOS DEL SERVICIO DE "CITAS DE NEGOCIOS" PARA LAS EMPRESAS PERUANAS**

- Se lograron generar un total de 154 citas para todas las empresas, de un total de aproximadamente 60 compradores
- Se tuvo una asistencia del aproximadamente 45% de las citas programadas.
- La mayoría de compradores hubiese querido ver una oferta más variada a nivel de insumos y de prenda terminada.
- Las citas de negocio estuvieron programadas en un salón VIP de Intermoda, no obstante por la ubicación de este salón, se vio por conveniente cambiar la dinámica de realización y comenzamos a citar a los compradores en el stand de oferta exportable, se conversaba con ellos y se les direccionaba con las empresas que más calzaban a sus necesidades, eso nos permitió obtener también información de la demanda y de los visitantes.

- **CONCLUSIONES**

- Hubo un interés por parte de los visitantes de indagar más sobre nuestra oferta, conocer nuestros productos y la calidad de nuestras prendas.
- El rango de precios de nuestras empresas es competitivo, sin embargo los compradores que visitaron el pabellón en su mayoría estaban más interesados en volúmenes medianos.
- Muchos de los visitantes interesados en nuestra oferta, fueron empresas mexicanas que estaban como exhibidoras en el salón nacional Jalisco.
- Hay buenas oportunidades no solo para prendas de algodón sino también para las prendas de alpaca, especialmente de las tiendas que compran en volúmenes no muy altos.
- Existe una interesante demanda de insumos, materia prima, tanto a nivel de telas de tejido de punto y plano de algodón como de alpaca.

- **RECOMENDACIONES**

- Trabajar las citas de negocio de manera más especializada, con algún especialista en México que conozca compradores mayoristas, distribuidores, cadenas por departamento y boutiques, así como las demandas puntuales de los compradores con los que hará el trabajo de match-making para nuestras empresas.
- Realizar el trabajo de difusión de la presencia de Perú en Intermoda, en medios especializados con una anticipación de por lo menos 2 meses, para generar mayor expectativa y resultados en nuestro público objetivo
- Mantener servicios como el de PR, citas de negocios y actividades como la presencia de un(a) diseñador(a) peruano en las pasarelas, ruedas de negocios y presencia en el Trend Zone por ser de vital importancia para la promoción del pabellón peruano, mayor exposición a las empresas y optimización de oportunidades para las empresas.
