



**Reporte Anual de Proyecto\***

Nombre del Proyecto	Búsqueda de Nuevos Mercados para Frutas y Hortalizas. PROYECTO: INT/12K02 (00066443-00082619)
Fecha de entrega al PNUD	Febrero 2013
Realizado por	PROMPERU

Award ID	INT/12/K02 00066443
Project ID	00082619
UNDAF Outcome(s):	Prodoc
Expected CP Outcome(s):	Prodoc
Expected Output(s):	Las Agencias de Promoción de Exportaciones de Perú, Colombia y Ecuador cuentan con información detallada y actualizada del mercado australiano con el propósito de introducir o incrementar las ventas de los productos seleccionados lo cual redundará en mayores exportaciones, empleos y calidad de vida en los países participantes. Dicha información será transmitida a la comunidad empresarial, con el fin de capitalizar las oportunidades comerciales detectadas.
Implementing Partner:	PROMPERU
Responsible Parties:	Agencia de Promoción de Exportaciones PROMPERU
Award Start Date	Marzo 2012
Award End Date	Diciembre 2013
Total Award Amount	US\$ 55,820

Breve descripción del Proyecto
Type of Project: Interregional Title: "Búsqueda de Nuevos Mercados para Frutas y Hortalizas." Sector: Agroindustria Beneficiarios: PROMPERU (Perú), CORPEI (Ecuador), PROEXPORT (Colombia) Duration of Project: Veinte (20) meses Estimating starting Date: March 2012 PGTF inputs: US\$ 22,000 Other inputs: US\$ 33,820 Total cost of project: US\$ 55,820

**I) LOGROS DEL PROYECTO**

<b>Descripción de los principales logros del proyecto a lo largo de la vida del proyecto</b>	
<p>PROMPERU como entidad líder del Proyecto "Búsqueda de Nuevos Mercados para Frutas y Hortalizas" tiene a cargo su implementación, como parte de un compromiso con el Programa de las Naciones Unidas PNUD, entidad que canaliza el financiamiento otorgado por el fondo fiduciario de Pérez Guerrero.</p> <p>Este proyecto tiene como objetivo brindar a los organismos de promoción de exportaciones de la región, información detallada y actualizada sobre el desarrollo del sector de frutas y hortalizas del mercado australiano con el propósito de introducir o incrementar las ventas de los productos seleccionados y de interés para cada uno de ellos.</p> <p>En razón de que Australia constituye una economía diversificada con indicadores de crecimiento económico y PBI per cápita entre los más altos del mundo, una industria manufacturera que gira alrededor de la industria de frutas y hortalizas, elevado nivel de vida, gran demanda hacia productos con valor agregado y consumo de productos sanos y saludables; se ha considerado necesario elaborar un estudio en dicho mercado. Este documento servirá de base para proporcionarnos información de fuente primaria sobre las necesidades actuales que tiene el consumidor australiano, conocer las nuevas tendencias y exigencias así como la red de agentes económicos que operan en dicho mercado.</p> <p>La implementación de este proyecto contribuirá a que las tres agencias de promoción de exportaciones PROMPERU, CORPEI y PROEXPORT continúen efectuando acciones conjuntas que creen sinergias entre ellas y contribuyan a que las empresas de sus respectivos países mejoren su competitividad en los mercados internacionales.</p> <p>Para ello, el proyecto comprende tres etapas: (a) la elaboración de un reporte del mercado australiano sobre el potencial y las características de los sectores y productos priorizados para cada país; (b) la realización de una prospección del mercado; y (c) la difusión de información especializada del mercado australiano al sector empresarial de Perú, Colombia y Ecuador a través de nueve talleres.</p> <p>Los logros obtenidos actualmente se concretan en:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. La elaboración de un estudio de mercado, el cual permite a PROMPERU, CORPEI y PROEXPORT acceder a un mercado de consumidores con un poder adquisitivo muy elevado, preferencia hacia productos agrícolas.</li> <li>2. Conocimiento de las exigencias del mercado australiano en materia comercial así como del perfil del consumidor; información que se profundizará cuando se realice la prospección en dicho mercado.</li> </ol> <p>El éxito del proyecto, en esta primer fase, se traduce en los siguientes aspectos:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Trasmisión de conocimientos sobre las oportunidades del mercado australiano en materia de alimentos (frutas y hortalizas).</li> <li>2. Beneficios generados para las agencias de promoción en la obtención de información especializada.</li> </ol>	

## II) PERFORMANCE DEL PROYECTO

<b>Resultado 1</b>	Las agencias de promoción de exportaciones de Perú, Ecuador y Colombia cuentan con información actualizada del mercado australiano relacionado con al potencial de los productos priorizados de cada país, la cual será transmitida a la comunidad empresarial con el fin de capitalizar las oportunidades comerciales detectadas.
<b>Línea de base</b>	Tres agencias de promoción: PROMPERU, CORPEI y PROEXPORT totalmente provistas de información especializada sobre cadenas de comercialización, canales de distribución, supermercados, acceso al mercado, exigencias sanitarias, entre otros para el sector de frutas y hortalizas en Australia.
<b>Meta</b>	Tres agencias de promoción plenamente informadas.
<b>Indicador</b>	Indicador de resultado: Medidas de progreso a través del resultado. <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Un (1) reporte del mercado australiano para sectores y productos priorizados de cada país.</li> <li>2. Tres (3) informes de la misión de prospección al mercado australiano, lista de contactos de distribuidores, retailers y compradores visitados.</li> <li>3. Nueve (9) talleres de difusión en los 3 países participantes dirigidos a la comunidad empresarial de cada país (en las ciudades capitales y en regiones).</li> </ol>

	2012-2013	Comentarios
<b>% total de logro del Resultado 1</b> <b>Promedio % de logro actividades en los años</b>	39% (ejecución abril - diciembre 2012)	<p>El proyecto contempla tres etapas. Durante el 2012 se ha culminado la primera etapa que corresponde a la elaboración del estudio de mercado y el logro obtenido está en función al total del presupuesto asignado. De manera específica, el grado de avance para 2012 con relación a los resultados esperados del proyecto corresponde al 39%.</p> <p>De acuerdo al estudio de mercado para el sector de frutas y hortalizas en Australia, se presentaron tres entregables: el entregable 1 sobre la Metodología de estudio, el entregable 2 sobre Contactos y agenda de reuniones y el tercer entregable sobre el desarrollo del estudio propiamente. El primero de ellos se entregó el 22 de octubre, el segundo el 05 de noviembre; y el tercero el 10 de diciembre del 2012.</p> <p>Para obtener el 100% del logro deseado queda por ejecutar la segunda y tercera etapa, correspondiente a la prospección del mercado y a la difusión de información especializada del mercado australiano al sector empresarial de Perú, Ecuador y Colombia mediante la ejecución de nueve talleres.</p> <p>Para mayor detalle, el valor del servicio de la consultoría asumido por PROMPERÚ fue de US\$ 31.500. Durante el ejercicio del 2012 se efectuó el pago total por este servicio.</p>

Performance del Proyecto		
	2012 – 2013	Comentarios
<b>Total % de logro de resultados</b>	39%	<p>El proyecto ha permitido:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Que tres (3) agencias de promoción (PROMPERU, CORPEI, y PROEXPORT) reciban información especializada para la oferta exportable de interés de cada una de ellas. <i>El logro de este resultado es aún parcial.</i></li> <li>2. Estrechar los lazos para crear sinergias entre las agencias, basados en el intercambio de sus experiencias sobre el trabajo de promoción realizado en materia de alimentos. <i>En proceso por cuanto el intercambio de información, sugerencias y recomendaciones es de carácter permanente.</i></li> <li>3. Obtener información de importadores de frutas y hortalizas del mercado australiano. <i>El logro de este resultado es aún parcial por cuanto queda por realizar las reuniones con importadores y visitas a puntos de venta, avance que culminará con la presentación del informe de prospección del mercado.</i></li> </ol>

		<p>4. Identificar los productos de mayor crecimiento en Australia y priorizar las frutas y hortalizas con potencial exportador. <i>Grado de avance parcial lo que se corroborará con la misión de prospección.</i></p> <p>5. Establecer el perfil del consumidor australiano, así como sus preferencias y tendencias. <i>Grado de avance parcial lo que se corroborará con la misión de prospección.</i></p> <p>6. Contar con información de los requisitos sanitarios, fitosanitarios, regulaciones, aranceles y otros requerimientos del mercado para el ingreso de las frutas y hortalizas. <i>Grado de avance parcial lo que se corroborará con la misión de prospección y el tercer entregable del estudio.</i></p> <p>7. Definir la estructura y características de la cadena de distribución para los productos priorizados. <i>Grado de avance parcial lo que se corroborará con la misión de prospección.</i></p> <p>8. Identificar los principales canales de comercialización, posición y participación en el mercado australiano. <i>Grado de avance parcial lo que se corroborará con la misión de prospección.</i></p> <p>9. Facilitar de información necesaria para determinar una estrategia comercial que permita el posicionamiento en el mercado australiano. <i>Grado de avance parcial lo que se definirá al término del proyecto.</i></p>
--	--	---

### III) PRINCIPALES PROBLEMAS Y OBSTACULOS A LA IMPLEMENTACION

Describir los principales obstáculos experimentados durante la implementación. Incluir las medidas que han sido adoptadas para enfrentar las dificultades.

Descripción	Medidas adoptadas
Dificultad para conseguir el concurso de un consultor internacional en materia comercial con experiencia en el sector de alimentos.	<p>La principal dificultad que se tuvo y ocasionó que el proyecto no culmine en el periodo programado, corresponde a la búsqueda de un consultor que reúna las características del perfil requerido; así como el consultor cuya propuesta y/o actividad económica se ajuste a las necesidades del proyecto.</p> <p>Los términos de referencia planteados por la Dirección en una primera instancia fueron muy ambiciosos, considerando que el presupuesto asignado para cubrir este servicio fue reducido.</p> <p>Pese a ello, se emprendió la búsqueda de un consultor ad hoc que responda a las necesidades del proyecto , teniendo como premisa que era necesario que los consultores se desempeñen en la operatividad del comercio de frutas y hortalizas.</p> <p>A esta inquietud no se tuvo respuesta inmediata, por cuanto era necesario traducir dichos términos de referencia al inglés por la dificultad de su comprensión.</p> <p>Por otra parte el presupuesto asignado no se ajustaba a las expectativas de los posibles consultores.</p> <p>Ello nos obligó a replantear el presupuesto asignado y continuar en la búsqueda de consultores internacionales resolviendo contratar a una empresa que reúna las condiciones requeridas.</p> <p>En este proceso se contactó a funcionarios involucrados en el tema del comercio exterior, solicitándoles relación de posibles consultores. Entre ellos citamos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- AUSTRADE, Organismo de Promoción de</li> </ul>

	<p>Exportaciones de Australia</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- CORPEI, Organismo de Promoción de Exportaciones de Ecuador, y</li> <li>- PROEXPORT, Organismo de Promoción de Exportaciones de Colombia</li> <li>- Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú</li> <li>- Embajada de Perú en Australia</li> </ul> <p>Inicialmente se solicitó relación de consultores a los organismos citados; sin embargo considerando que el costo de la consultoría sería cubierto por PROMPERÚ de manera paralela al proyecto, de común acuerdo se resolvió que el proceso de contratación del consultor internacional tenía que ajustarse a los procedimientos administrativos de la institución ejecutora; por lo cual se contrató a la empresa Euromonitor Internacional.</p>
--	--

#### IV) Lecciones aprendidas\*\*

Describir brevemente las lecciones aprendidas durante la vida del proyecto. incluí algunas sugerencias (con control de cambios, que propongo a partir de la lectura de este mismo documento)

Description	
1	La importancia de una definición adecuada de los criterios a considerar en el perfil requerido para la búsqueda y selección de los consultores internacionales, tomando en cuenta además el presupuesto establecido para el servicio a prestar
2	La predisposición y apertura de los representantes de PROMPERU, CORPEI y PROEXPORT de proporcionar información sobre su oferta exportable ha permitido una ágil coordinación para las actividades del proyecto?? (qué ventaja se obtuvo con esta predisposición?)
3	La metodología utilizada que consistió en coordinaciones permanentes y aportes de los funcionarios responsables de cada agencia de promoción nos dio resultados positivos dado que se establecieron acciones en conjunto de interés y satisfacción para cada agencia, las mismas que a pesar de ser organismos de promoción latinoamericanos cuentan con su propia dinámica de trabajo y organización.
4	Aseguramiento de la calidad en la elaboración del estudio mediante la revisión exhaustiva en los contenidos de los entregables presentados.
5	Finalmente, cabe recalcar que gracias al trabajo en equipo realizado entre el organismo ejecutor en coordinación con la unidad de cooperación, la unidad administrativa de PROMPERU y el PNUD, los avances logrados han sido exitosos y se espera culminar el proyecto alcanzando los resultados previstos.

\* El presente modelo de Reporte Final de Proyecto tiene que ser llenado en todas sus partes que representan requisitos mínimos. El reporte puede ser complementado con información adicional a discreción del proyecto.

\*\* Las lecciones aprendidas se refieren a aquellos aprendizajes, positivos y negativos, basados en la experiencia, relativos a formas de resolver problemas y/o maneras de llevar adelante actividades que puedan servir a otros actores en procesos similares. Las lecciones aprendidas del IFP podrán servir como insumo para las evaluaciones de proyecto, así como para compartir con los demás proyectos que se implementan en conjunto con el Gobierno.

PROMPERU  
Programa – Visita a Australia  
10 -16 Junio 2013



Preparado por Henry Camacho – Consultor Negocios Agrícolas

## **Contactos:**

### **Henry Camacho - Consultor**

Celular: +61 4 3062 8325

Email: [henry.e.camacho@gmail.com](mailto:henry.e.camacho@gmail.com)

Skype: h.e.camacho

### **María Luz Olivares Solórzano**

PROMPERU

Inteligencia de Mercados

Phone: +51 1 616 7400 Extension 2411

Celular: 999092220

Email: [molivares@promperu.gob.pe](mailto:molivares@promperu.gob.pe)

Skype: mary.olivares.s

## **Acomodación:**

### **Brisbane** (1 Noche) - Julio 10

Rendezvous Studio on Geroge

Dirección: 103 George Street Brisbane QLD 4000 Australia

Teléfono: +61 7 3221 6044

### **Sídney** (3 Noches) - Julio 11 a Julio 13

Y Hotel Hyde Park

Dirección: 5-11 Wentworth Ave Sydney 2000

Teléfono: +61 2 9264 2451 or 1800 994 994 (En Australia)

### **Melbourne** (2 Noches) - Julio 14 y Julio 15

Oaks on Market

Dirección: 60 Market St, Melbourne VIC 3000

Teléfono: +61 38631 1111

## Programa

### Día 1 – Lunes 10 Junio (Brisbane)

Hora	Actividad	Comentarios
11:35 am	Llega a Brisbane Aeropuerto Domestico.  Vuelo: QF516	El grupo será recogido por Henry Camacho
12:00 pm	Traslado al Hotel	Rendezvous Studio on George Direccion: 103 George Street Brisbane QLD 4000 Australia Telefono: +61 7 3221 6044
2:30 pm – 4:30 pm	Visita a supermercados <ul style="list-style-type: none"> <li>• Coles</li> <li>• Woolworths</li> </ul>	

### Día 2 – Martes 11 Junio (Brisbane)

Hora	Actividad	Comentarios
7:30 am	<b>Visita a Brisbane Wholesale Markets</b> Contacto: Vanessa Kennedy / Lisa Dwyer Teléfono: +61 4 38388111 / +61 4 0716 0662  <b>Descripción:</b> Visita al principal centro de venta al por mayor de Brisbane y la parte norte de Australia. En este se encuentran localizados Importadores de Exportadores de productos agrícolas.	Brisbane Markets 252 Sherwood Rd, Rocclea QLD
9:00 am	<b>Reunión - CSI Group</b> Contacto: Glyn Parry Teléfono: +61 7 3848 1299  <b>Descripción:</b> Grupo importador de Frutas y verduras bien establecido en Australia. Actualmente importan espárragos y están interesados en otro productos si las regulaciones lo permiten.	Brisbane Markets 252 Sherwood Rd, Rocclea QLD



10:00 am	<p><b>Reunión - A.S Barr</b>  Contacto: Joe Saina  Teléfono: +61 7 3278 3744</p> <p><b>Descripción:</b> Empresa con amplia red distribución de verduras y frutas en Australia. Lleva mas de cuatro años importando espárragos y ajo desde Perú.</p>	F Block Brisbane Markets Sherwood Rd Rocklea QLD 4106
1:00 pm	<p><b>Reunión - Vision International Forwarding</b>  Contacto: Andrew Corredor  Teléfono: +61 7 3866 7900</p> <p><b>Descripción:</b> Empresa de logística encargada del proceso de importación e exportación. Actualmente trabaja con clientes importando productos de Latino América.</p>	729 Macarthur Avenue Central, Pinkenba QLD 4008
3:00pm	<p><b>Reunión – Department of Agriculture, Fisheries and Forestry</b>  Contacto: Mr Greg Messiter – Director  Cargo Animal and Plant  Teléfono: +61 7 3246 9061</p> <p><b>Descripción:</b> Departamento de Cuarentena Australiano encargado del área de regulación e inspección de productos de origen animal y vegetal (Importación – Exportación).</p>	42-44 Qantas Drive, Eagle Farm QLD 4009
8:25 pm	<p>Vuelo de Brisbane a Sídney</p> <p>Vuelo: QF557</p>	
10:00 pm	<p>Llegada a Sídney – Traslado al Hotel</p>	Y Hotel Hyde Park Direccion: 5-11 Wentworth Ave Sydney 2000 Telefono: +61 2 9264 2451

### Día 3 – Miércoles 12 Junio (Sídney)

Hora	Actividad	Comentarios
8:00 am	<p><b>Visita a Sydney Markets</b> Teléfono: +61 2 9360 7620</p> <p><b>Descripción:</b> Visita al principal centro de venta al por mayor y de distribución de productos agrícolas en Australia .</p>	<p>Sydney Markets Plaza Business Centre 250-318 Parramatta Road,Sydney Markets, NSW 2129</p>
9:00 am	<p><b>Reunión – Antico International</b> Contacto: Hugh Molloy Teléfono: +61 2 9764 3833</p> <p><b>Descripción:</b> Empresa importadora y distribuidora de frutas y hortalizas; reconocida por sus estándares de seguridad y calidad. No tienen experiencia importando de Perú.</p>	<p>Warehouse G, Sydney Markets NSW 2129</p>
11:00 am	<p><b>Reunión - Directus International</b> Contacto: Richard King Teléfono: +61 2 9844 2100</p> <p><b>Descripción:</b> Empresa Importadora y distribuidora de productos frescos y procesados. Importadores de productos Peruanos incluyendo granadillas y mango.</p>	<p>96 Woolwich Rd, Hunters Hill NSW</p>
1:00 pm	<p><b>Reunión - Fresh Produce Group</b> Contacto: David Antico Teléfono: +61 2 9704 8300</p> <p><b>Descripción:</b> Compañía la cual participa a lo largo de toda la cadena – desde la importación hasta el comercio minorista. Actualmente importa espárragos y esta interesado en ampliar el rango de productos importados.</p>	<p>Shed X, Sydney Markets NSW 2129 Australia</p>
3:00 pm	<p><b>Reunion – Only Fresh</b> Contacto: Luis Lequerica Telefono: +61 4 0 69 6500</p> <p><b>Descripción:</b> Importador y Distribuidor de flores frescas de Colombia</p>	<p>47 Bachell Avenue, Lidcombe 2141 NSW</p>

#### Día 4 – Jueves 13 Junio (Sídney)

Hora	Actividad	Comentarios
9:00 am	<b>Reunión Montague Fresh Exports</b> Contacto: Michael Silm Teléfono: +61 2 9642 2071 / +61 4 1238 8907  <b>Descripción:</b> Empresa exportadora la cual ha establecido recientemente el departamento de importación. Interesada en establecer contacto con proveedores de Latino América.	33-37 Cosgrove Rd, Strathfield South, NSW
10:30 am	<b>Reunion – Purveyors International</b> Contacto: Robin Johnson Teléfono: +61 2 9211 1555  <b>Descripción:</b> Empresa importadora con previa experiencia importando espárragos de Perú. Dejaron de importar debido a dificultades encontradas con los proveedores en relación con los tiempos de entrega y calidad. Interesados en explorar nuevas oportunidades.	66/330 Wattle Street, Ultimo NSW
1:00pm – 5:00pm	<b>PMA Fresh Connections – Feria Comercial.</b>  <b>Descripción:</b> Feria Comercial la cual perfila las mayores empresas de Australia relacionadas con la producción y distribución y venta de productos agrícolas.	Sydney Convention and Exhibition Centre.

#### Día 5 – Viernes 14 Junio (Melbourne )

Hora	Actividad	Comentarios
6:00am	Vuelo Sídney a Melbourne  Vuelo: QF41	
7:35 am	Llegada a Melbourne – Traslado a Melbourne Wholesale Markets	Melbourne Wholesale Markets. 542 Footscray rd, West Melbourne. Victoria
9:00 am	<b>Reunión – Holman Fresh</b> Contacto: David Holam	Market Box 49, Stores 111-120, 542 Footscray

	<p>Teléfono: +61 4 1834 5350</p> <p><b>Descripción:</b> Empresa distribuidora la actualmente importa espárrago a través de un intermediario. Ha estado distribuyendo espárragos Peruanos por mas de 15 años.</p>	Road, West Melbourne, Victoria
11:00 pm	<p><b>Reunión – Delica Global</b>  Contacto: Brent Lawson  Teléfono: +61 4 3884 1536</p> <p><b>Descripción:</b> Compañía global la cual tiene sedes en Perú y Australia. Lleva importando espárragos por mas de seis años. Identificada en el estudio como un socio ideal para exportadores peruanos.</p>	12-14 Trade Park Drive, Tullamarine, Victoria
2:30 pm	<p><b>Reunión - Valley Fresh International</b>  Contacto Garth Lockyer  Teléfono: +61 3 8368 2808</p> <p><b>Descripción:</b> Empresa importadora la cual no ha tenido ningún vinculo con Perú. Esta muy interesada en estableces vínculos con Perú y otros países en Latino América.</p>	1-11 Bliss Court, Derrimut Victoria

#### Día 6 – Sábado 15 Junio (Melbourne)

Hora	Actividad	Comentarios
9:00 am – 11:00 am	<p>Visita a supermercados</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Coles</li> <li>- Woolworths</li> <li>- Aldi</li> </ul>	
11:00 am – 5:00pm	<p>Visita a Yarra Valley – Zona productora de uvas y vinos.</p> <p><b>Descripción:</b> Visita a la principal zona productora de uvas y vinos en Australia. La visita ofrece la oportunidad para ver en forma detallada la producción de uvas en Australia.</p>	

**Dia 7 – Domingo 16 Junio (Melbourne – Sídney- Santiago )**

Hora	Actividad	Comentarios
6:00 am	Vuelo Melbourne a Sídney Vuelo: QF400	
7:25	Llegada a Sídney – Transferencia a aeropuerto internacional	
9:25	Vuelo Sídney – Santiago de Chile (Chile) Vuelo: QF 321	Llegada a Santiago de Chile - 11:35 am - (Domingo 16 Junio)