CAPACIDAD EXPORTADORA

Sub Dirección de Desarrollo Exportador

Roberto Munarriz García
Especialista en Asistencia Empresarial
Departamento de Programas y Proyectos
rmunarriz@promperu.Gob.pe

Seminario Miércoles del Exportador - PromPerú
22 de marzo de 2017 Lima, Perú

RUTA EXPORTADORA

Camino a su internacionalización.

1 PRIMERA FASE

Orientación e información

Dirigido a los usuarios en general.

- Asesoría — Orientación básica en temas relacionados a exportaciones.
- Aula virtual — Capacitación virtual vía SIICEX.
- Días del exportador — Seminarios a nivel nacional.
- Test del exportador — Diagnóstico y orientación de la ruta exportadora.
- Primer paso para la calidad — 5S

2 SEGUNDA FASE

Capacitación

Dirigido a los interesados en exportar y exportadores en proceso.

- Crea tu web — Desarrollo del sitio web.
- Imagen corporativa — Desarrollo de línea gráfica empresarial.
- Test de competitividad — Diagnóstico de competitividad.
- Planex — Desarrollo de planes de exportación.
- Programas de calidad y sostenibilidad — Programa de buenas prácticas de Mercadeo y Manufacturas, HACCP, ISO, BPA, Comercio Justo, etc.
- Programas de asistencia logística y de finanzas
- Programa de diseño — Creación de colecciones según tendencias internacionales.
- Programa de empaques — Rediseño de envases y embalajes.
- Programa de asociatividad — Formación de consorcios y grupos de exportación.
- Programa de coaching — Mejora de la gestión exportadora.
- Marketing internacional y negociaciones — Mejora la gestión de ventas y negociaciones internacionales.
- Misiones tecnológicas y pasantías — Innovación e implementación de mejoras tecnológicas.
- Información comercial especializada — PROMA. Estudios especializados y prospecciones comerciales.
- Desarrollo de marcas — Generación de marcas colectivas.

FORMA DEL SERVICIO

- Personalizado
- Vía web
- Material físico

Dirigido a sectores exportadores que apliquen al programa.

3 TERCERA FASE

Asistencia empresarial

Dirigido a los exportadores en proceso y a los exportadores.

4 CUARTA FASE

Promoción

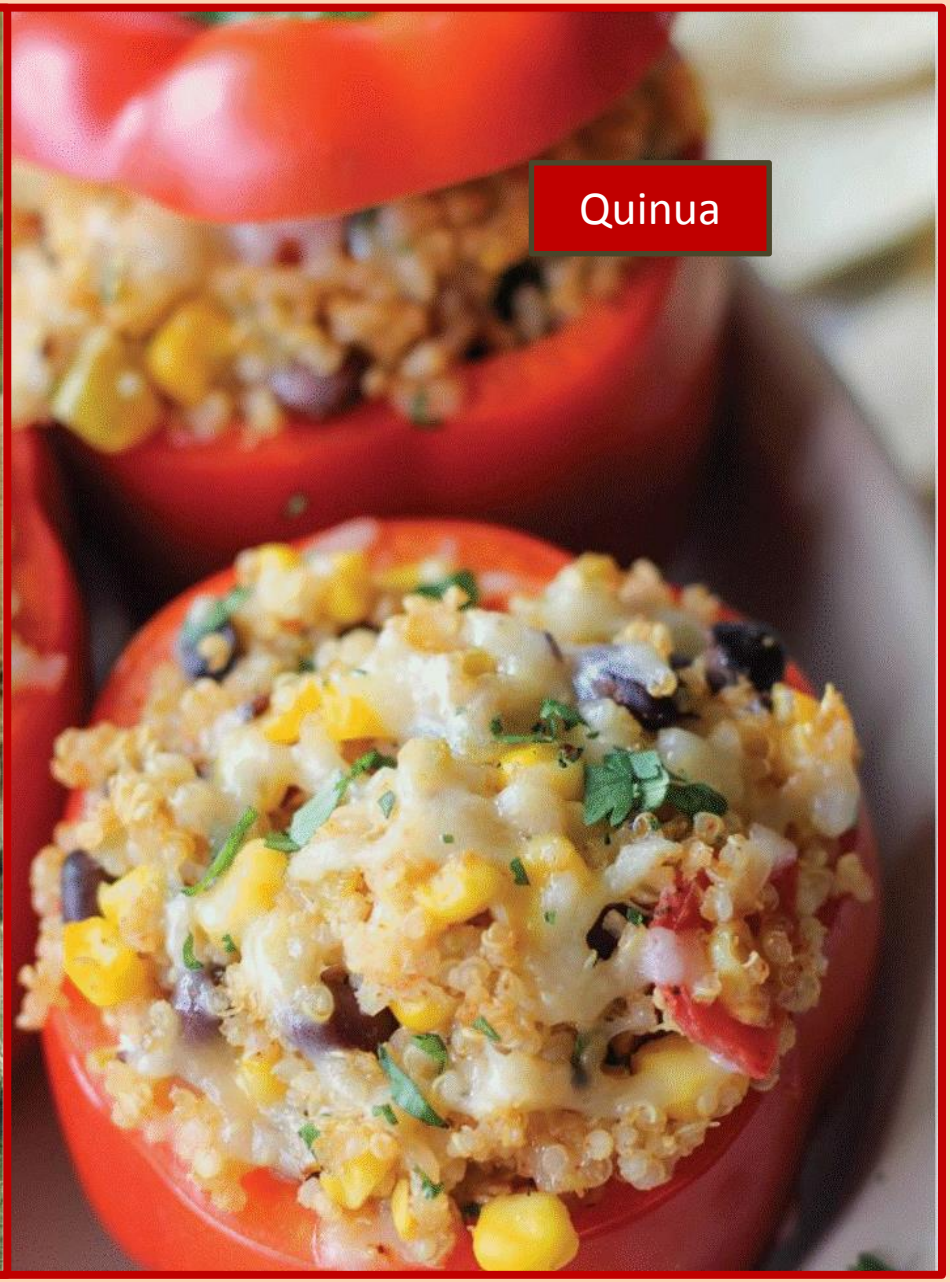
Dirigido a las empresas exportadoras.

- Pruebas de venta — Promex.
- Ferias internacionales
- Perú Marketplaces
- Misiones comerciales — Ruedas de negocios, ExpoPerú.
- Tiendas multimarcas — Cemus.

www.siicex.gob.pe/rutaexportadora

Fuente: PromPerú | Infografía: Gestión

Observemos el siguiente video…



Reflexionemos

- "¿Cómo son los contextos comerciales en la actualidad?"

PERÚ	2015	2016	2016/2015
SECTOR PROMPERU	FOB (US$) Millones	FOB (US$) Millones	%
AGROPECUARIO	4,390	4,681	6.6
TEXTIL	1,331	1,196	-10.1
PESQUERO	951	925	-2.7
QUÍMICO	1,405	1,341	-4.6
METAL-MECÁNICO	546	456	-16.5
SIDERO-METALÚRGICO	998	990	-0.8
MINERÍA NO METÁLICA	698	640	-8.3
ARTESANÍAS	2	1	-18.9
MADERAS Y PAPELES	353	322	-8.8
PIELES Y CUEROS	28	27	-1.1
VARIOS (INC. JOYERÍA)	205	210	2.3
TOTAL	10,907	10,790	-1.1

Reflexionemos

- "¿Cómo son los contextos comerciales en la actualidad?"

PERU	2014	2015	2015/2014
SECTOR PROMPERU	FOB (US$)	FOB (US$)	%
AGROPECUARIO	4,202,480	4,345,215	3.396%
QUIMICO	1,522,516	1,392,978	-8.508%
TEXTIL	1,806,482	1,392,576	-26.32%
SIDERO-METALURGICO	1,060,378	992,852	-6.368%
PESQUERO	1,189,063	949,429	-20.153%
MINERIA NO METALICA	665,964	696,688	4.614%
METAL MECANICO	599,313	534,973	-10.736%
MADERAS Y PAPELES	417,269	351,498	-15.762%
VARIOS (inc Joyería y artesanía)	226,137	205,377	-9.180%
PIELES Y CUEROS	36,681	27,833	-24.123%
TOTAL	11,726,283	10,820,419	-7.725%

Preguntas que surgen

-¿Por qué las exportaciones de algunos sectores han aumentado y otras bajado en el país?

-¿Por qué es importante para un país incrementar sus exportaciones?

-¿A que crees que se ha debido esta disminución?

-¿A que crees que se ha debido este incremento?

¿Por qué algunas empresas tienen éxito en este proceso y otras no?

La Ruta Exportadora

Capacidad Exportadora: - El test Exportador

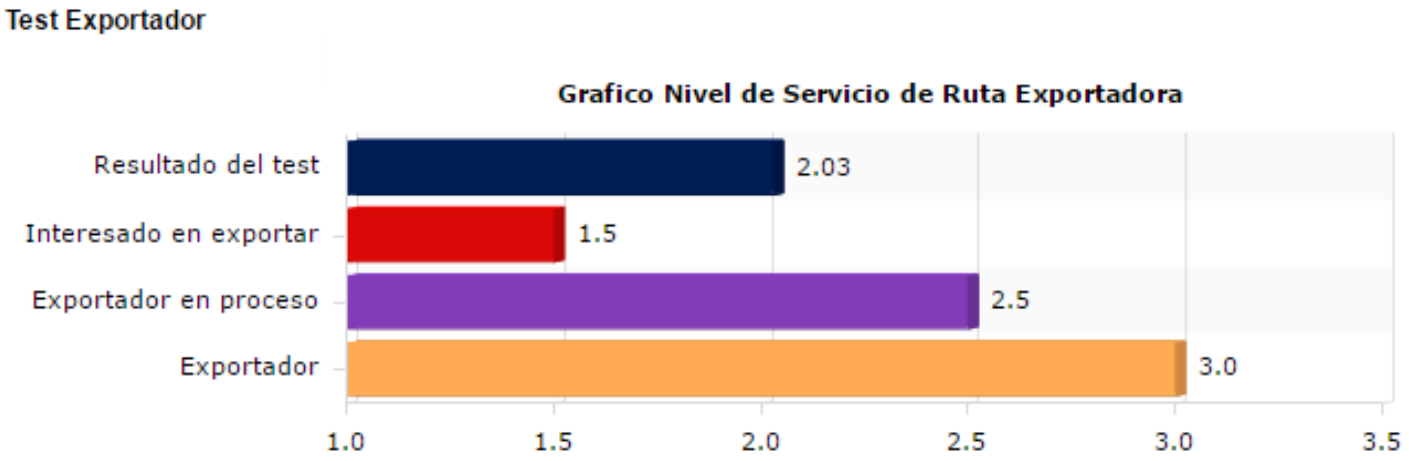
Capacidad Exportadora

Diagnostico Exportador - Test

Herramienta que nos permite identificar el potencial exportador que es la capacidad en gestión exportadora que tiene una empresa para aprovechar de una forma efectiva las oportunidades comerciales que brinda el comercio exterior

Capacidad Exportadora

Test del potencial exportador

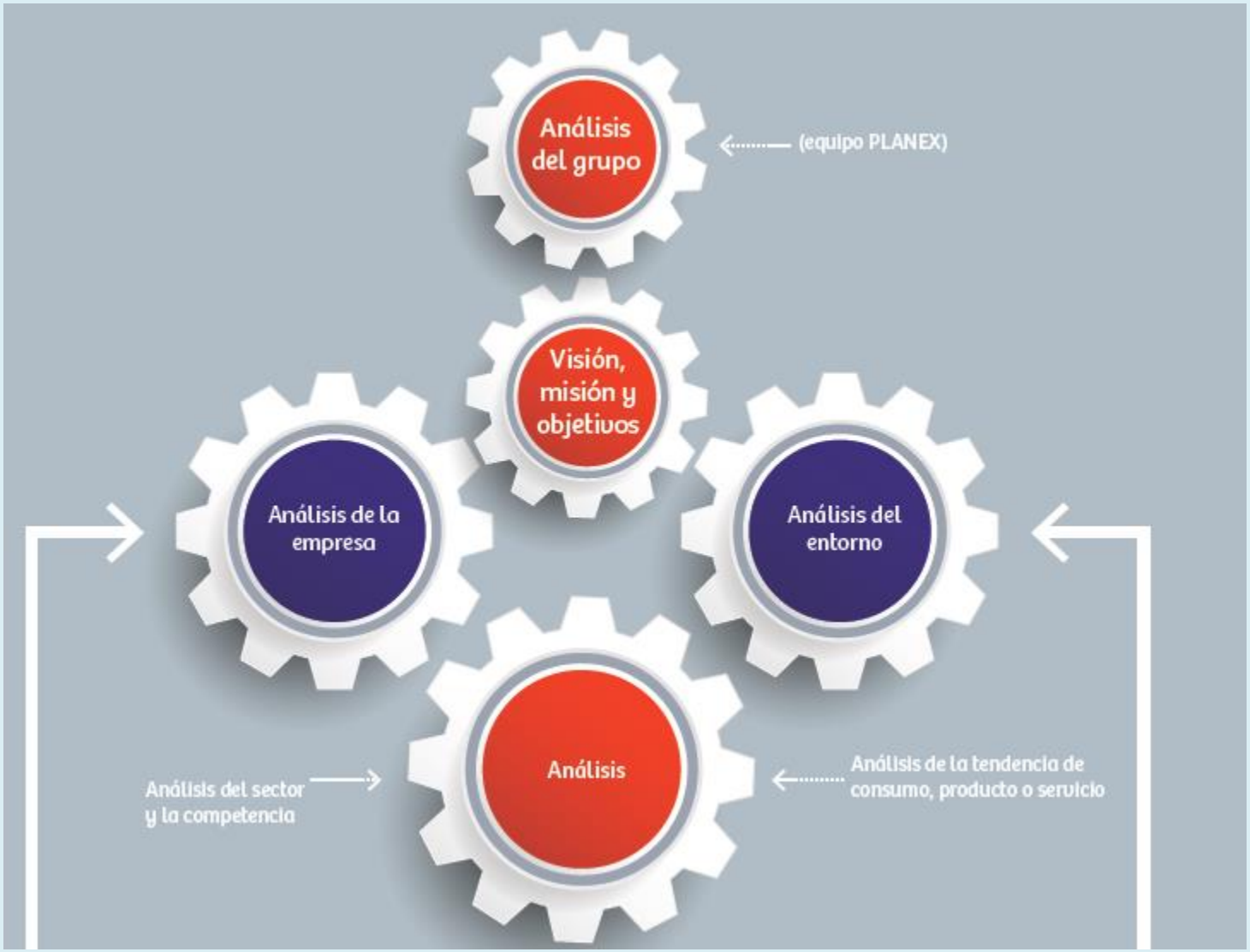


- Producto
- Gestión Empresarial
- Gestión de los Mercados Internacionales y Logística Internacional
- Gestión Económica y Financiera

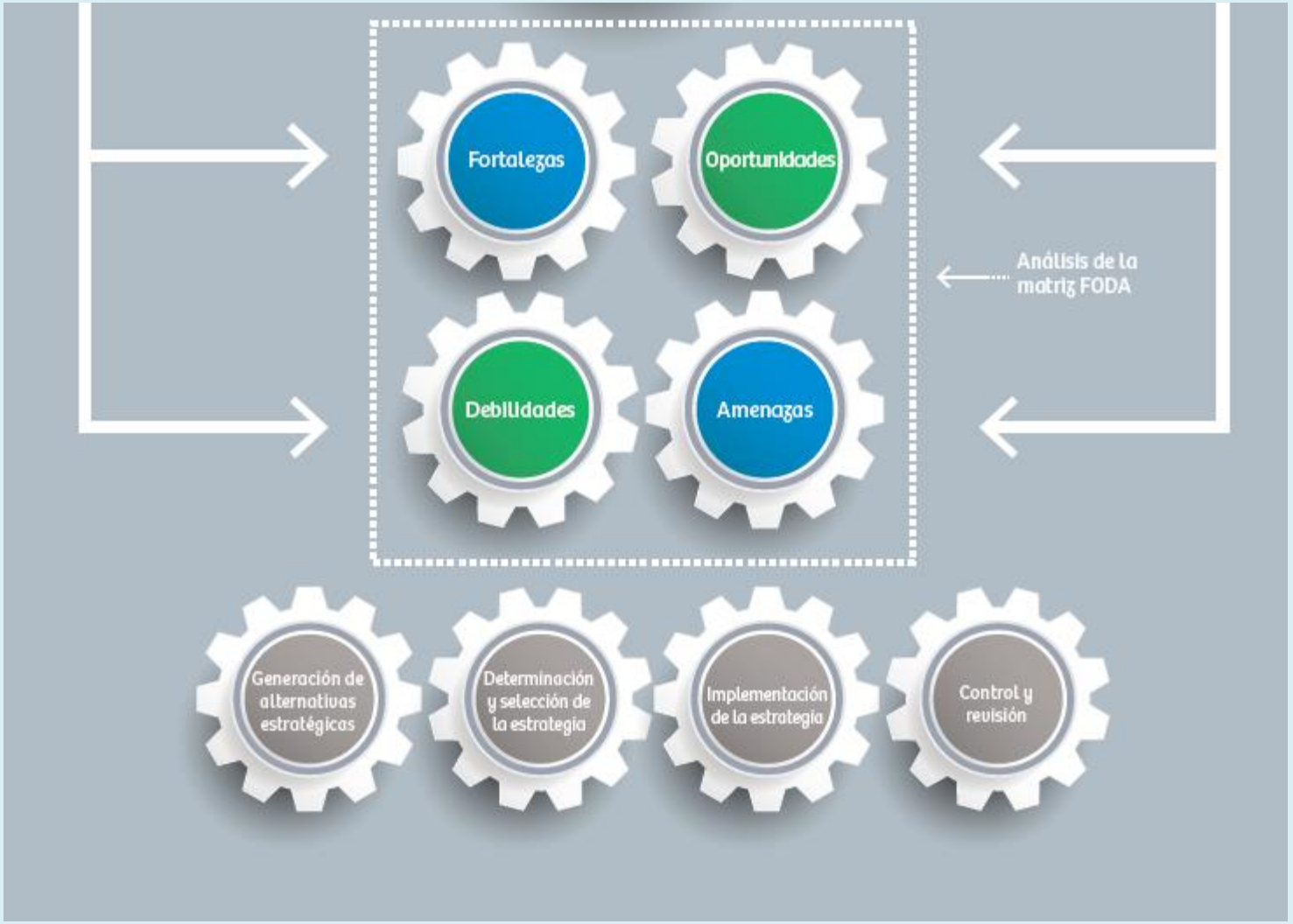
Capacidad Exportadora

Es la cualidad en la gestión integral que tiene una empresa para exportar, **incrementando sus fortalezas y minimizando sus debilidades**, para de esa manera aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado internacional y reducir el impacto de las amenazas externas.

Planificar por medio de la capacidad exportadora



Planificar por medio de la capacidad exportadora



¿Qué debo identificar en la capacidad Exportadora?

El Producto

"Es esencial la adaptación del producto en los mercados internacionales en base a los requerimientos que solicita el mercado internacional y la presentación de la misma, es por ello que identificar algunas debilidades y fortalezas dentro de ellas permitirá reforzar y generar nuevas estrategias y acciones".

Manual PLANEX - 2016

EL PRODUCTO

Eco Inca
Organic & Natural

Productos

EL PRODUCTO

Powder - Polvo / 200 g - 7 oz
ORGANIC
Maca
gelatinized
Lepidium meyenii
AMAZON ANDES
HEALTHY • SUSTAINABLE • FAIR
Powder - Polvo / 150 g - 5.3 oz
ORGANIC
Camu Camu
Myrciaria dubia
AMAZON ANDES
HEALTHY • SUSTAINABLE • FAIR
Nibs - Granilla / 200 g - 7 oz
ORGANIC
Cacao
Theobroma cacao L
AMAZON ANDES
HEALTHY • SUSTAINABLE • FAIR

EL PRODUCTO

La del Abuelo
330g
La del Abuelo
Durazno, Azahar & Miel de Abejas
Mermelada 100% Natural

EL PRODUCTO

7 ROOTS
Devil's JUNGLE
INSTANT BEVERAGE
BEBIDA INSTANTANEA
Nutrition Facts
7 ROOTS
Devil's JUNGLE
15 bag x 2g
AMAZONANDES
HEALTHY • SUSTAINABLE • FAIR
7 ROOTS
Devil's JUNGLE
2g / 0.07oz
INSTANT BEVERAGE
BEBIDA INSTANTANEA

EL PRODUCTO

PROGRESSIVE ENERGY
shaman
ENERGY DRINK
THE COCA ELIXIR
Net Weight: 8.3 fl oz / 250 mL

ANDEAN SUPERDRINK
nunatura
Powder Blend
BALANCE - JOY - SYNERGY
andean
superdrink
chocolate
NUTRITION
ENERGY
PROTEINS
FUN
Bioenergized
Net Wt. 8 oz (227 g)

EL PRODUCTO

Olivico Orgánico

Productos

Aceitunas

Miel

Aceite de Oliva

EL PRODUCTO

Nutrition Facts
Valeur nutritive
QUINOA
ROASTED GARLIC & HERB
AIL RÔTI ET FINES HERBES
225 g
Organics
Biologique
Quinoa

Parsley
Persil
Dill
Aneth
Italian Herbs
Herbes Italiennes
GOURMET GARDEN
PÂTE À MÉLANGER
115 g (4 oz)

Ginger
Gingembre
Basil
Basilic
GOURMET GARDEN
115 g (4 oz)
We prep. You cook.
Cut time not herbs. Visit GourmetGarden.com for delicious time saving recipes.

OLIVES
whole kalamata
de kalamata entières
stuffed with garlic
farcies d'ail
375 mL
PRODUCT OF SPAIN
PRODUIT D'ESPAGNE

EL PRODUCTO

PRODUCTO N° 1

http://www.incaspirits.com/Home/tabid/36/Default.aspx

https://www.facebook.com/IncaGoldPisco

PRODUCTO N° 2

www.altodelcarmen.cl

EL PRODUCTO

ZEHN
ZNWBLUSA03: Blusa princesa c/interior us$ 5.20 – us$ 7.30
Producción mínima: 50 unidades
Pedidos en distintos colores y estampados
ZNWSHORT01: Short damas us$ 5.00 – us$ 6.50
www.clothesandstyle.com

¿Qué debo identificar en la capacidad Exportadora?

Gestión Empresarial

"Proceso distintivo que consisten en planear, organizar, ejecutar y controlar, la gestión es la dirección de dichos procesos para la ejecución de las actividades y para desarrollarlos se debe de considerar la administración, la organización y la satisfacción del cliente".

Manual PLANEX - 2016

¿Qué debo identificar en la capacidad Exportadora?

Gestión Empresarial

La gestión empresarial es aquella actividad empresarial que a través de diferentes individuos especializados como: directores, consultores, productores, gerentes, entre otros, buscará mejorar la productividad y la competitividad de una empresa.

La finalidad de la gestión empresarial es que la empresa sea viable económicamente.

Gestión Empresarial

La Planificación: *Inicia con la visión de la persona que dirige la organización. Fija objetivos, estrategias y políticas, tomando en cuenta el análisis de Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas Se combinan los recursos para producir nuevos proyectos, nuevas ideas que puedan resultar rentables para la empresa.*

La organización: *Responde a* ***¿Quién va a realizar la tarea?*** *- Diseñar el organigrama de la organización definiendo responsabilidades y obligaciones;*
¿cómo se va a realizar la tarea? *- Procedimientos*
¿cuándo se va a realizar? *- Secuencia temporal, cuando, en que momento.*

GESTION EMPRESARIAL

GESTION EMPRESARIAL

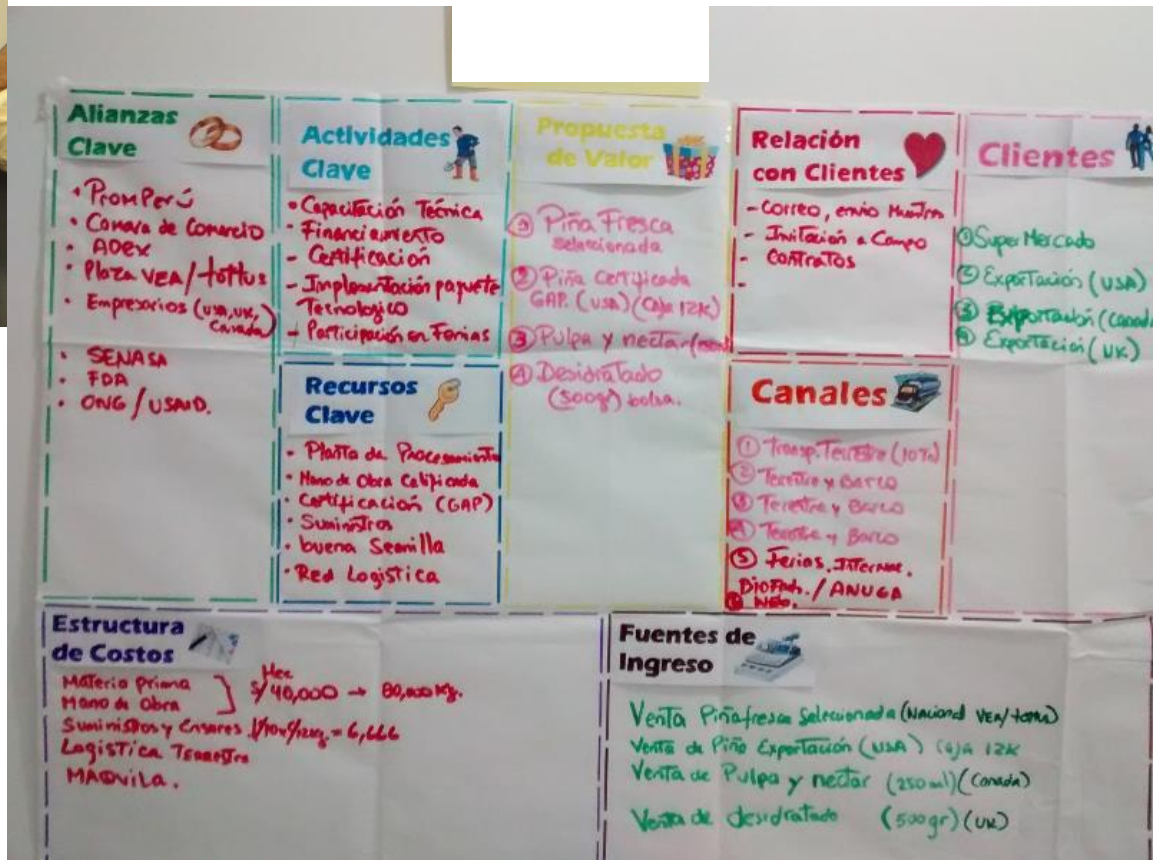
Gestión Empresarial

Ejecución: *Es la capacidad de persuasión del líder sobre las personas para la consecución de los objetivos fijados; basado esto en la toma de decisiones.*

El Control: *Medir el desempeño de lo ejecutado, comparándolo con los objetivos y metas fijados; se detectan los posibles errores y se toman las medidas necesarias para corregirlos.*

El control se realiza a nivel estratégico, nivel táctico y a nivel operativo; la organización entera es evaluada, mediante un sistema de Control de gestión; por otro lado también se contratan auditorías externas.

GESTION EMPRESARIAL



¿Qué debo identificar en la capacidad Exportadora?

Gestión en los Mercados Internacionales y Logística Internacional

"Es importante que la empresa fortalezca dos aspectos, la identificación de mercados internacionales para el análisis de la demanda, y la distribución física internacional para colocar dichos productos y que cumplan con las exigencias de los mercados internacionales".

Manual PLANEX - 2016

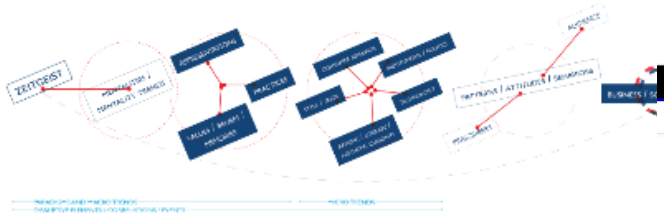
Gestión en los Mercados Internacionales y Logística Internacional

TrendsObserver

TRENDS COOLHUNTING TRENDS TOOLS APPLIED INNOVATION CULTURAL SEMIOTICS TRAINING BUSINESS ABOUT US

SEARCH

What is a Trend?



Trends – A major behavior change process that is supported by emerging mentalities
interpretations that can generate insights. It is born in a less visible form than the fa
the fashion, but it has a more profound impact and a longer duration. Through men
trends, we can understand human behavior and explain societal changes. The stu
mentality and consumer behavior trends provides a forecast and a vision of how socie
acting and evolving, including major social concerns, activities, attitudes and behav
Since it has a more denser cultural code, it surpasses fashion at the end of the spect
patterns. A mentality trends can have several magnitudes (paradigms, macro, and m
and at a micro level it develops its own system and processes.

WGSN Productos Acerca de nosotros Miembros Eventos Prensa Contáctenos Blog Español Demostración Entrar

Anticípese al futuro

Insight Fashion Lifestyle & Interiors Instock Styletrial Mindset

El líder mundial en pronósticos tendencias

Desciframos qué le deparará el mañana para que pueda tomar mejores decisiones hoy. Nuestros expertos en pronósticos de tendencias globales y analistas de datos trabajan obsesivamente para decodificar el futuro y elaborar una visión precisa y confiable del mañana. Con expertos en los cinco continentes, creamos contenido local con relevancia global, incluyendo informes de tendencias diarios, análisis de datos, perspectivas de los consumidores y servicios de consultoría personalizados. Conozca nuestros servicios a continuación.

WGSN Productos Acerca de nosotros Miembros Eventos Prensa Contáctenos Blog Español Demostración Entrar

Insight Fashion Lifestyle & Interiors Instock Styletrial Mindset

Fashion

El líder mundial en pronósticos de tendencias de moda

- Mejore su planificación con pronósticos de tendencias y colores con más de 2 años de anticipación.
- Encuentre inspiración con más de 22 millones de imágenes, además de miles de archivos CAD y diseños sin regalías.
- Impulse sus ventas y manténgase en línea con las tendencias a través de más de 250 reportajes nuevos por mes.
- Ahorre hasta medio día de trabajo por semana gracias a nuestras herramientas de productividad y guías de ciudades.

Más Información Watch Video Demostración

Lifestyle & Interiors

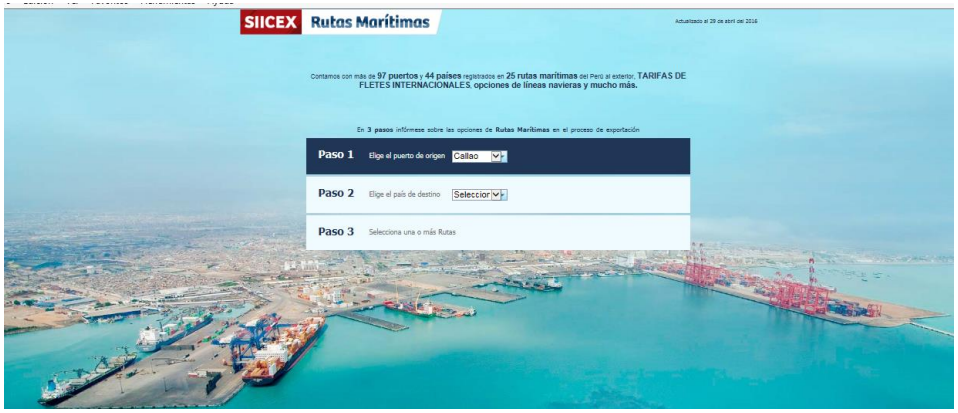
Un servicio pionero de tendencias para las industrias de estilo de vida, turismo, restaurantes e interiores

- Planifique con anticipación con reportajes sobre colores y tendencias, en ediciones especiales para interiores.
- Desarrolle diseños creativos gracias a contenido exclusivo a través de 23 categorías, desde industria automotriz hasta bienestar.
- De impulso a sus ingresos manteniéndose en línea con las tendencias, con más de 50 reportajes mensuales con análisis de mercado exhaustivos.
- Ahorre tiempo y dinero con nuestros resúmenes de ferias comerciales,

Gestión en los Mercados Internacionales y Logística Internacional

Gestión en los Mercados Internacionales y Logística Internacional

Gestión en los Mercados Internacionales y Logística Internacional



¿Qué debo identificar en la capacidad Exportadora?

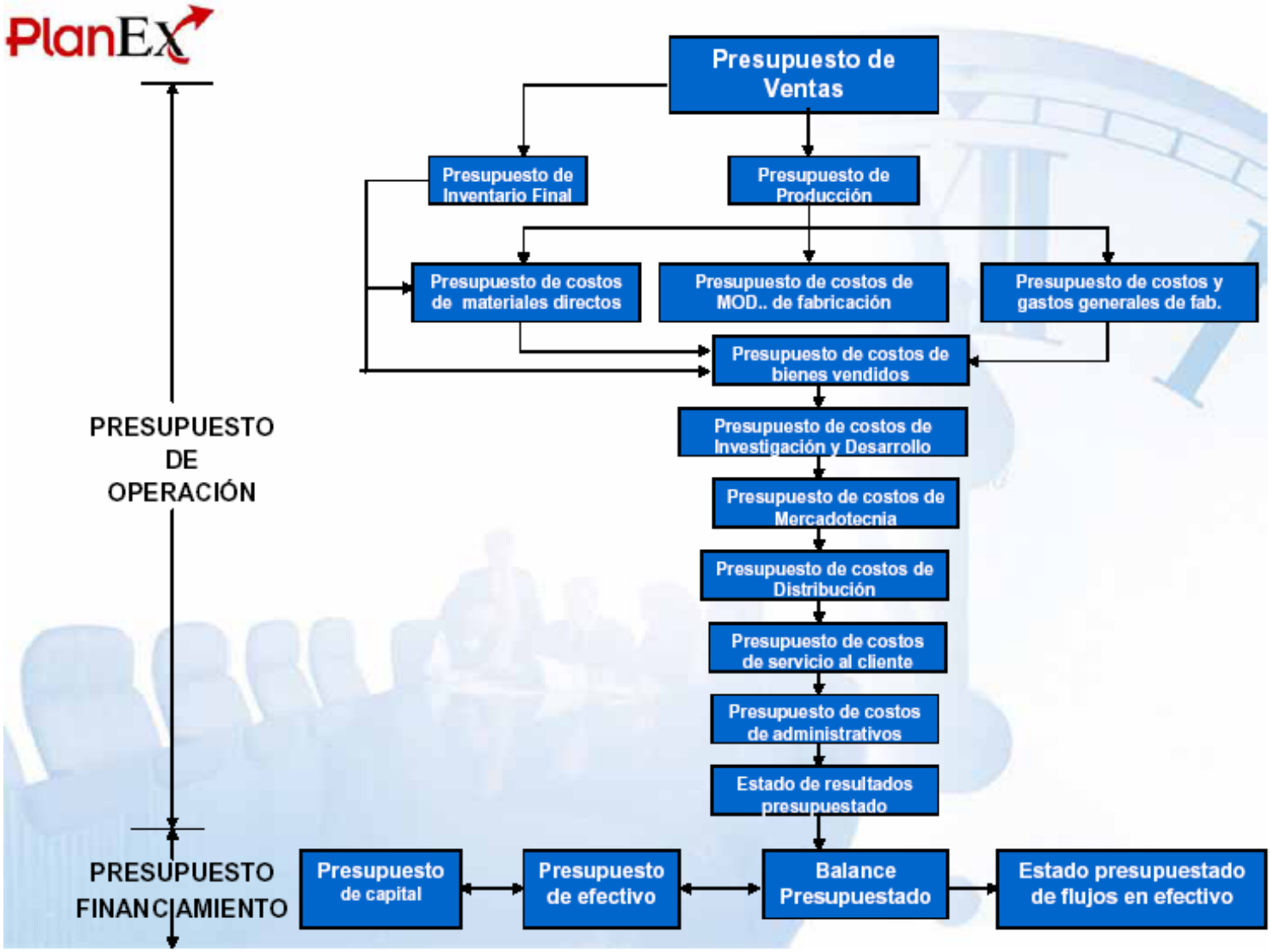
Gestión Económica y Financiera

"La importancia de reconocer las fortalezas en la capacidad de recursos financieros o debilidad para acceder a ellos permitirá que se realice las acciones propuestas, es por ello importante identificar el apalancamiento financiero asimismo las alternativas dentro del sistema financiero".

Manual PLANEX - 2016

Gestión Económica y Financiera

Gestión Económica y Financiera



Gestión Económica y Financiera

FLUJO DE CAJA PROYECTADO

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Saldo Inicial		47259.0	120999.7	178183.1	241084.8	310276.7
Ventas	301831.2	332014.3	365215.8	401737.3	441911.1	486102.2
Otros ingresos	0	0				
Total de Caja Disponible	301831.2	379273.3	486215.5	579920.4	682995.9	796378.9
Salidas de Caja						
Materiales Directos	81942.0	90136.2	99149.8	109064.8	119971.3	131968.4
Mano de Obra Directa	81942.0	90136.2	99149.8	109064.8	119971.3	131968.4
Costos Indirectos de Fabricación	61457	67602	74362	81799	89978	98976
Gastos de Venta	3388.6	3727.5	4100.3	4510.3	4961.3	5457.4
Gastos Administrativos	5008.8	5509.7	6060.7	6666.8	7333.4	8066.8
Gastos Financieros	0	0	0	0	0	0
Impuesto sobre la Renta	20834.2	22917.7	25209.4	27730.4	30503.4	33553.7
Compras de Activos Fijos						
Total de Salidas de Caja	254572.2	280029.4	308032.4	338835.6	372719.2	409991.1
Superávit (o Déficit)	47259.0	99243.9	178183.1	241084.8	310276.7	386387.8
Préstamo Recibo	0	21755.8	0	0	0	0
Amortización de Préstamo						
Efectos de Financiación	0	21755.8	0	0	0	0
Saldo Efectivo al Finalizar el Periodo	47259.0	120999.7	178183.1	241084.8	310276.7	386387.8

Ruta Exportadora 2016

Test Exportador

www.siicex.gob.pe/test

La Ruta Exportadora

Casos de Éxito

Programa TV: Exportando Perú

- *Vitrina de Exposición de los Servicios al Exportador de PROMPERU*
- *13 Programas de Televisión*
- *Transmisión semanal en horario dominical*
- *39 Casos de Éxito de empresas de la Ruta Exportadora*

https://www.youtube.com/watch?v=JwGiXmahJ5M

PromPerú Oficial
Ayer a las 9:33 · Editado ·

En este capítulo del programa #ExportandoPerú conoceremos los proyectos de Cesel Ingenieros, que después de cuatro años supervisando la central hidroeléctrica 'El Topo' nos presentan su etapa de culminación. También nos enteraremos de los proyectos futuros de la empresa fuera del país y sus reconocimientos internacionales. Míralo aquí. #Perú

Exportando Perú 20/09/15 - Desarrollo de mercados: Cesel Ingenieros

En este capítulo del programa #ExportandoPerú pudimos conocer las experiencias de la empresa...

YOUTUBE.COM

EMPRESARIOS RUTA EXPORTADORA

"Casabet SRL", empresa fundada en el 2004 íntegramente con capital peruano, nos atendió en su oficina principal; sito en la Cal Piazzi Mz. N Lt. 27 Urb. Pacífico – Lima 31

La Gerente General Gladys Salvador Honores.

Formado para una asociación de expertas tejedoras a crochet y bordado a mano; confeccionan prendas de vestir y accesorios con materiales y motivos peruanos.

Exportaciones:	Francia.

EMPRESARIOS RUTA EXPORTADORA

"4SG Agroindustrias y Alimentos del Perú SAC", empresa fundada en el 2005 íntegramente con capital peruano, nos atendió en su oficina planta; sito en la Mz. L Lt. 22 Gru. 10 Sector 1 – Lima 42

La Gerente General Dra. Patricia Gutiérrez Fernández

Empresa que logra integrar dos mundos, el agro y la industria, buscando la armonía entre lo tradicional y lo moderno.	La Verónica
Exportaciones:	Pequeños envíos a Chile.

EMPRESARIOS RUTA EXPORTADORA

"Amfa Vitrum SA", empresa fundada en 1997 íntegramente con capital peruano, nos atendió en su oficina principal; sito en el Jr. Filadelfia 1613 – Lima 31

Al centro, la Gerente General Ing. MBA Lucía Trujillo Liñan y sus dos asistentes.

Brinda soluciones integrales para la industria Farmacéutica, Cosmética y afines produciendo envases de vidrios de óptima calidad.	AMFA VITRUM S.A.
Exportaciones:	Bolivia, Argentina, Chile, Ecuador.

GRACIAS

rmunarriz@promperu.gob.pe