



Ruta Exportadora

Sub Dirección de Desarrollo Exportador

David E. Paredes Bullón
Coordinador del Departamento de Programas y
Proyectos Multisectoriales



02 de diciembre de 2015
Lima, Perú





¿Qué es la Ruta Exportadora?

Es una herramienta innovadora en promoción de exportaciones, que busca **mejorar la competitividad de las empresas**, dotándolas de capacidades de gestión empresarial, así como de **herramientas y elementos de diferenciación** para su incursión, desarrollo y proceso de internacionalización.

ROTA EXPORTADORA

Camino a su internacionalización.



3 TERCERA FASE

Asistencia empresarial

Dirigido a los exportadores en proceso y a los exportadores.

Mejora la gestión de ventas y negociaciones internacionales.

Innovación e implementación de mejoras tecnológicas.



www.siicex.gob.pe/rutaexportadora

Creación de colecciones según tendencias internacionales.

Rediseño de envases y embalajes.

Formación de consorcios y grupos de exportación.

Mejora de la gestión exportadora.

Marketing internacional y negociaciones

Misiones tecnológicas y pasantías

Información comercial especializada

PROMO. Estudios especializados y prospecciones comerciales.

Generación de marcas colectivas.

Promox.



1 PRIMERA FASE

Orientación e información

Dirigido a los usuarios en general.



Orientación básica en temas relacionados a exportaciones.

Capacitación virtual vía SIICEX.

Seminarios a nivel nacional.

Diagnóstico y orientación de la ruta exportadora.

SS

Programa de buenas prácticas de Mercadeo y Manufacturas, HACCP, ISO, BPA, Comercio Justo, etc.

Desarrollo de planes de exportación.

Planex

Test de competitividad

Diagnóstico de competitividad.

Desarrollo del sitio web.

Creación de tu web

Desarrollo de línea gráfica empresarial.

Imagen corporativa

Primer paso para la calidad



4 CUARTA FASE

Promoción

Dirigido a las empresas exportadoras.

Pruebas de venta

Ferias internacionales

Perú Marketplaces

Misiones comerciales

Tiendas multimarcas

Ruedas de negocios, ExpoPerú.

Cernus.

2 SEGUNDA FASE

Capacitación

Dirigido a los interesados en exportar y exportadores en proceso.



FORMA DEL SERVICIO

- Personalizado
- Via web
- Material físico

Dirigido a sectores exportadores que apliquen al programa.

La Ruta Exportadora



**Piensa en grande,
Empieza a exportar**



REQUISITOS DE LA RUTA EXPORTADORA

REQUISITOS PARA POSTULAR:

- Ser una empresa formalmente establecida en el mercado, con un RUC activo.
- Tiempo de permanencia de la empresa en el mercado, desde su fundación, mínima de un año.
- No presentar deudas con PROMPERU.
- Que la empresa haya exportado o cuente con oferta exportable potencial, aprobada por el especialista del sector de PROMPERU, previa presentación de la última DUA. Si no exporta, debe demostrar ventas en el mercado local, por un valor no menor a S/. 150,000 al año, con presentación de la Declaración Jurada.
- **Llenar el formulario del test del Exportador. (Se adjunta Instructivo)**
- Que la Gerencia de la empresa establezca un compromiso formal con PROMPERU para ingresar a la ruta exportadora.
- Contar con un equipo técnico, administrativo y comercial que permita a la empresa participar en los diferentes programas de la ruta.

Ruta Exportadora 2015

Test Exportador

www.siicex.gob.pe/test

The screenshot shows the SIICEX website interface. At the top, there is a navigation bar with links: ¿Qué es el SIICEX?, Preguntas Frecuentes, Glosario, Herramientas de Análisis, and Buscar Partida. The main header features the SIICEX logo (Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior) and the title 'EXPORTANDO.PE'. Below this, it indicates 'LIMA, JULIO 2015' and 'Nº 13'. A vertical banner on the right says 'SERVICIOS AL EXPORTADOR' and 'NUEVO'. The main content area is titled 'DIVERSIFICACIÓN Y CREATIVIDAD PARA SEGUIR CONQUISTANDO EL MERCADO TEXTIL'. A sidebar on the left contains a menu with items like 'Ruta exportadora', 'Test Exportador', 'Regiones', 'Sectores Productivos', 'Calidad', 'Regulaciones', 'Acuerdos Comerciales', 'Estadísticas', 'Exporta Fácil', 'Directorios', 'Enlaces de Interés', 'Calendario de Actividades', and 'Comuníquese'. The main content area includes a search bar, a 'Twitter' button, and a breadcrumb trail: 'Inicio | Registro | Test |'. The main text describes the 'Test del potencial exportador' and provides instructions for 'Paso 1 - Registro' and 'Paso 2 - Test'.

¿Qué es el SIICEX? | Preguntas Frecuentes | Glosario | Herramientas de Análisis | Buscar Partida

SIICEX
Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

EXPORTANDO.PE

LIMA, JULIO 2015

Nº 13

SERVICIOS AL EXPORTADOR

DIVERSIFICACIÓN Y CREATIVIDAD
PARA SEGUIR CONQUISTANDO EL MERCADO TEXTIL

1 2 3 4 5

Ruta exportadora :: 19 de julio del 2015

Test Exportador ::

Regiones ::

Sectores Productivos ::

Calidad ::

Regulaciones ::

Acuerdos Comerciales ::

Estadísticas ::

Exporta Fácil ::

Directorios ::

Enlaces de Interés ::

Calendario de Actividades ::

Comuníquese ::

Inteligencia de Mercados

Informes de las exportaciones peruanas por sectores

Inicio | Registro | Test |

Test del potencial exportador

Estimado empresario, gracias por responder el Test Exportador. Con los resultados usted tendrá un análisis de sus habilidades y potencialidades, así como de sus puntos débiles, que pueden ser mejorados. Una vez respondido el Test usted obtendrá el resultado general de su evaluación. Además, podrá consultar el resultado detallado contactando a uno de los funcionarios de Promperú que le detallará los resultados completos obtenidos y le orientará en la mejora de sus habilidades.

Paso 1 - Registro: Registre los datos de su empresa en el formulario de "Registro", donde se solicita la información de la empresa, sus actividades, producto y ventas e información de los servicios requeridos de PROMPERU.

Paso 2 - Test: Ingrese a la opción "Test" con las claves de acceso recibidas. Luego complete el test exportador.

Ruta Exportadora 2015

Test Exportador

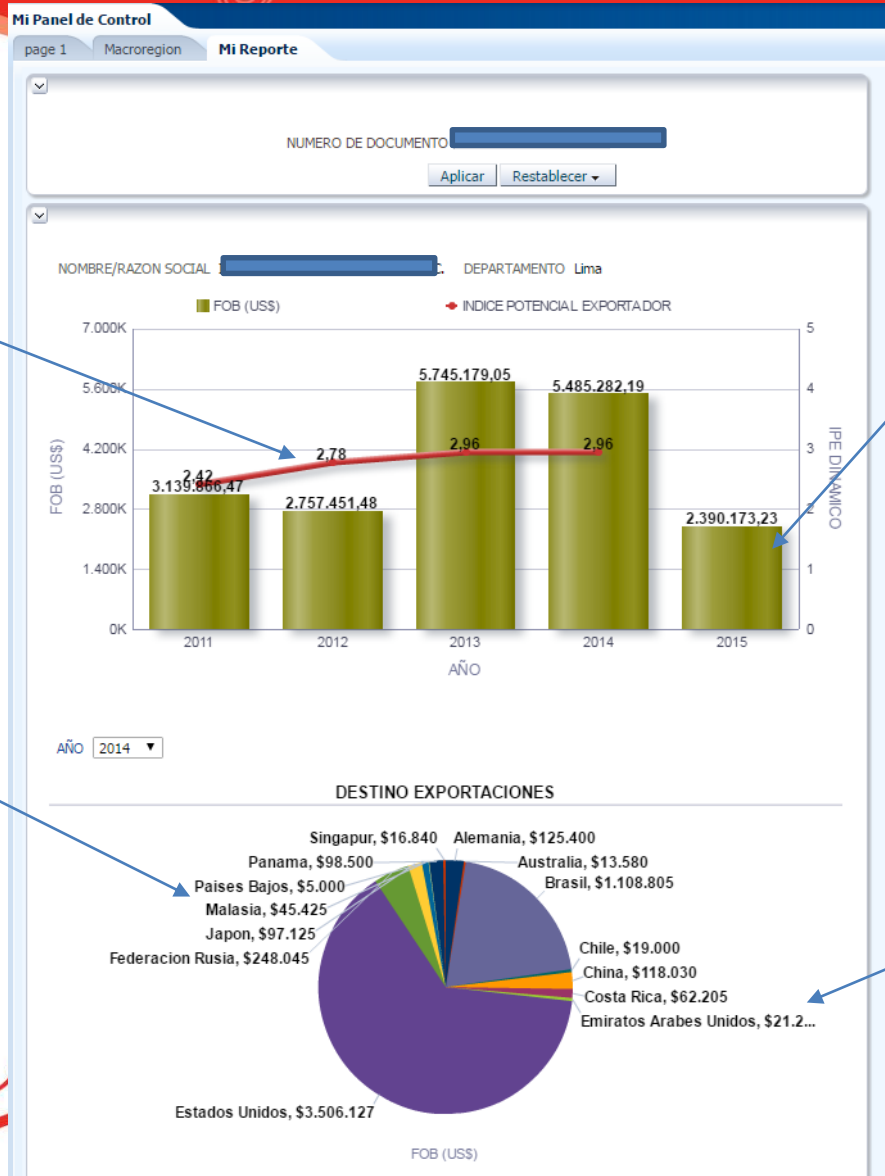
Evaluar por gestión exportadora

Clasificar:
 - Interesado en Exportar
 - Exportador en Proceso
 - Exportador sostenible

Evaluar por mercados internacionales

Evaluar por Exportaciones realizadas

Evaluar por partida arancelarias





Ruta Exportadora 2015

Test Exportador





RUTA EXPORTADORA

Por Nivel de Empresa

Interesados en Exportar

Ruta Básica

- Curso de Inducción
- 5's
- Imagen Corporativa
- Crea tu Web
- IPLAN

Exportadores en Proceso

Ruta Intermedia

- Comunicación Eficaz.
- Negociación Internacional.
- Programa Acceso a Mercado.
- Logística y Finanzas Asistida
- Envases y Embalajes
- Calidad y Sostenibilidad

Exportadores

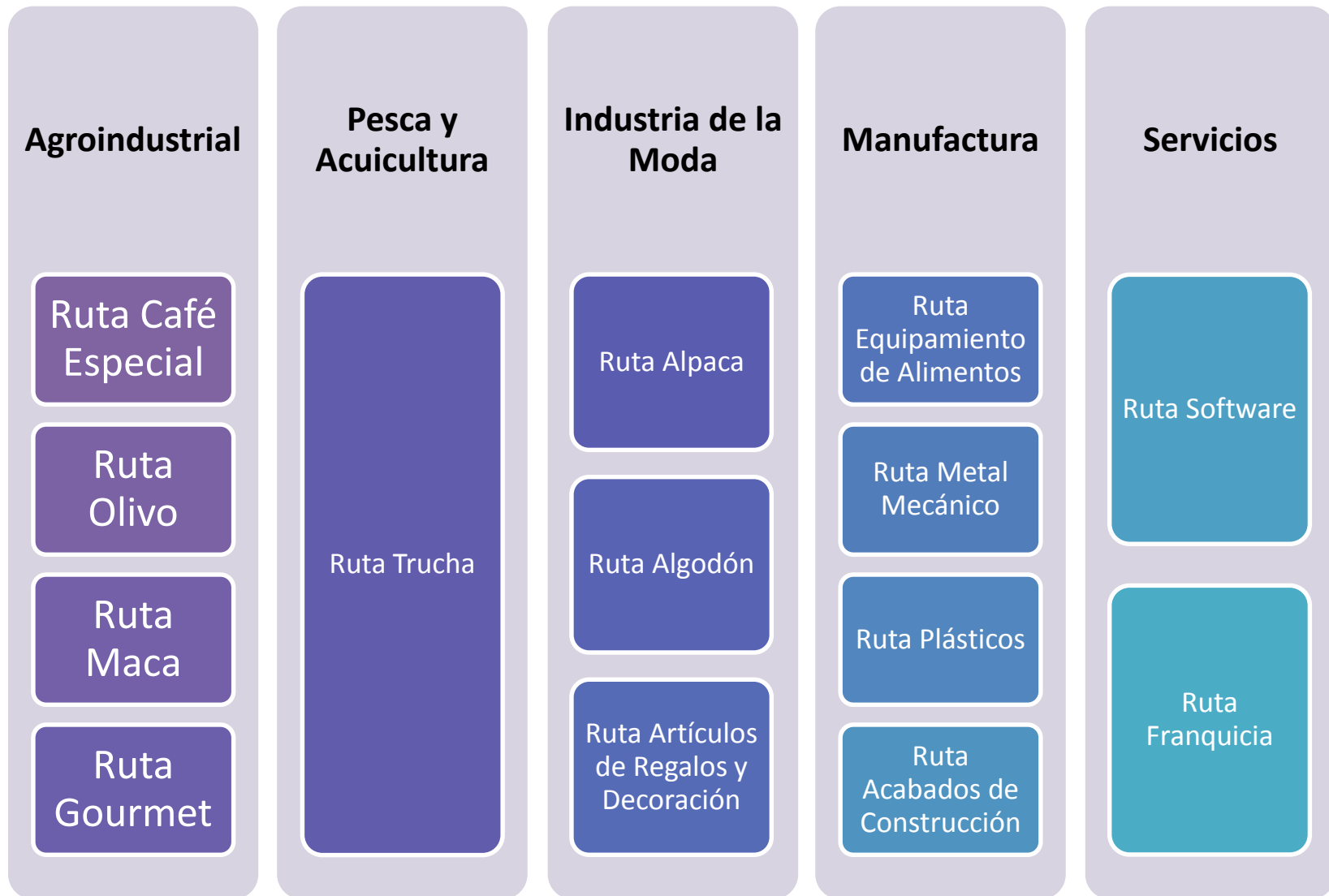
Ruta Avanzada

- Coaching Exportador
- Misión Tecnológica
- Planex Sectorial
- Prueba de Ventas
- Tiendas Multimarcas



RUTA EXPORTADORA ESPECIALIZADA

Por Sector y Líneas prioritizadas





RUTA EXPORTADORA ESPECIALIZADA

Por Producto - Mercado



Nuevos mercados

Existencia a largo plazo

RUTA GLOBUS

MERCADO EUROPEO

RUTA CEPAL

MERCADO EE.UU

RUTA CONTINENTAL

MERCADO ALIANZA
PACIFICO

RUTA TRANSPACIFICO

MERCADO TPP

La Ruta Exportadora



INDICADORES



RUTA EXPORTADORA ESPECIALIZADA

Desempeño

	2012	2013	2014	2015	Comparativo (2012)
Empresas	700	1,313	2,006	2,725	289%
Empresas Exportadoras	104	227	323	533	413%
Mercados	60	86	104	102	70%
Exportaciones (millones)	185	607	1,334	1,386	649%
Productos (P.A)	414	748	893	1,056	155%

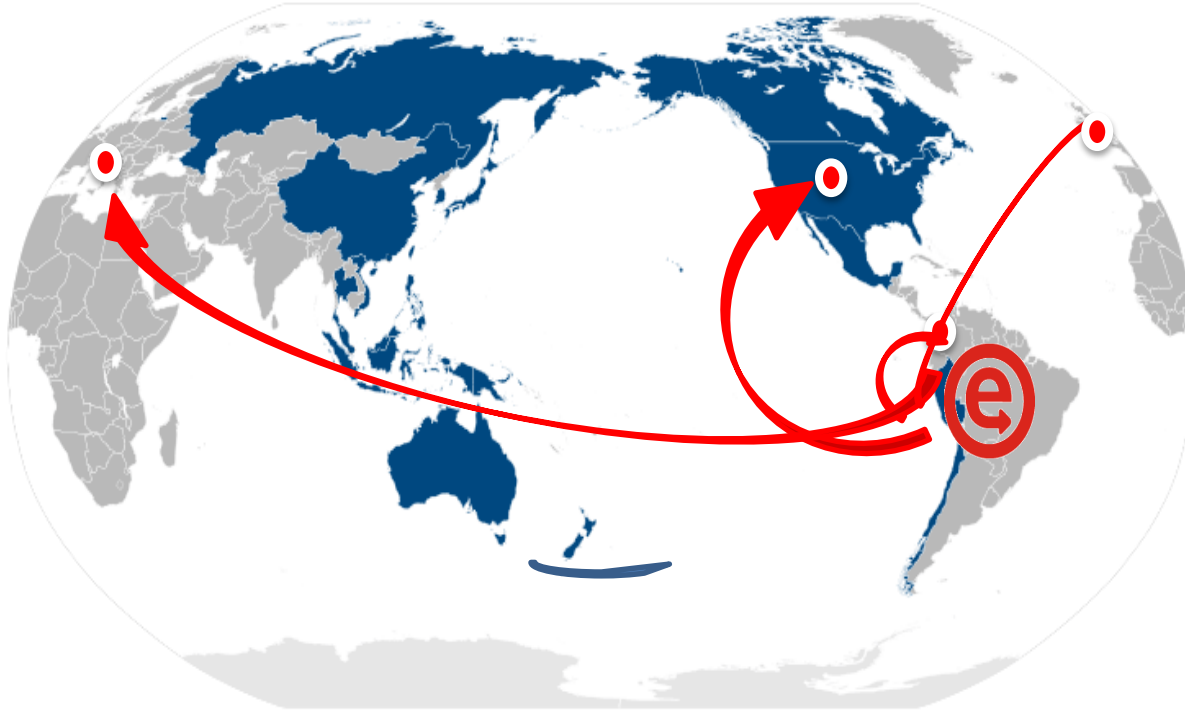
- Por medio de la **Ruta Exportadora** desde el 2012 al 2015 se incremento **en 289%** el numero de empresas (3.8 veces)
- Se incremento en un **413% la participación** de empresas exportadoras (5.1 veces)
- Se incremento en un **70% el destino a nuevos mercados** (1.7 veces)
- Se incremento en un **649% las exportaciones** (7.5 veces)
- Se promociono más de **1,056 productos incrementando en un 155%** (2.6 veces)



RUTA EXPORTADORA ESPECIALIZADA

	Productos más exportados
2015	Café, Espárragos, Palta, Mango, Alcachofa, Uvas, Mandarinas, Arándanos, Cacao, Pimiento Piquillo, Quinoa, Maracuyá, Aceituna, Prendas de Vestir, T-shirt Algodón
2014	Café, Aceite de Palma, Quinoa, Cacao, Palta, Uvas, Camisas de punto de algodón, nueces de Brasil
2013	Alimentos para animales, FLEJE de polipropileno, Café, Cacao, Quinoa (presentación fideo), Aceite de Palma, Mango, Maracuyá
2012	Prendas de Alpaca, Prendas de Vestir, Chompas, Café, Cacao, Maracuyá, Orégano, Ampollas de Vidrio, Aceitunas.

Principales Mercados



Países	Millones FOB
Estados Unidos	401 millones
Países Bajos	155 millones
Alemania	96 millones
España	77 millones
Reino Unido	63 millones

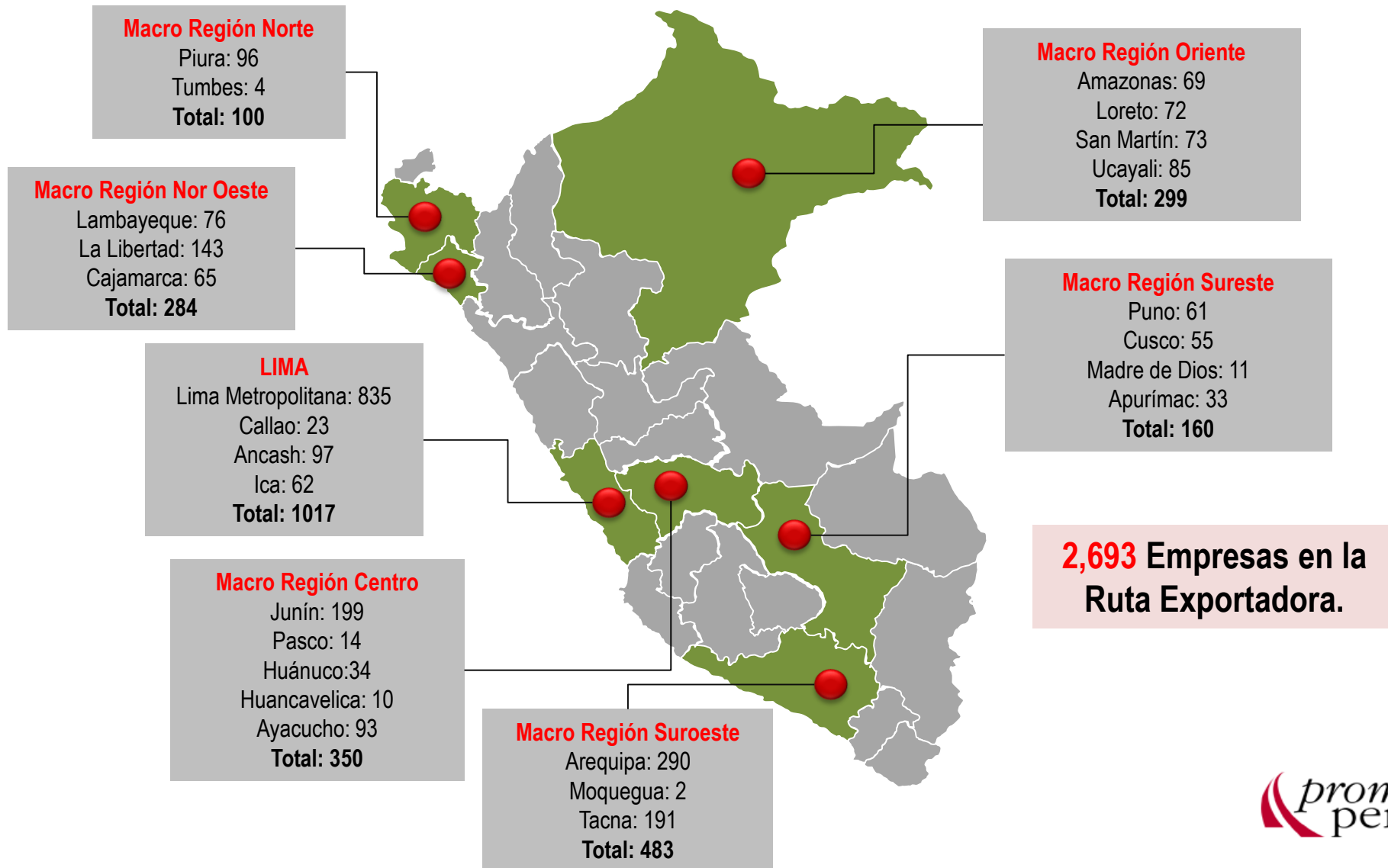
PAIS	Empresas
Estados Unidos	300
Chile	137
Alemania	121
España	114
Países Bajos	110
Canada	101

- Las principales exportaciones se destinan a Estados Unidos con 401 millones de dólares, seguidos por Países Bajos con 155 millones.
- 300 empresas han exportado a Estados Unidos, seguidos por 137 empresas que lo han hecho a Chile.



RUTA EXPORTADORA

Empresas en la Ruta exportadora, por regiones



La Ruta Exportadora



SERVICIOS AL EXPORTADOR - 2016



CURSO DE INDUCCION DE COMERCIO EXTERIOR – (GREMIOS)

Objetivo:

Generar competencias y conocimientos en temas de comercio exterior a las empresas interesadas en exportar, exportadores en proceso y potenciales exportadores.

Nº SESION	FECHA	HORAS TOTAL	MODULO	TEMARIO	Horas
1	Sábado 1	6	Gestión aduanera y del comercio internacional	Operatividad del comercio internacional	2
				Nomenclatura arancelaria	1
				Preferencias Arancelarias	1
				Costos y presupuestos	2
2	Sábado 2	6	Mercados Internacionales	Plan de Marketing Internacional	6
3	Sábado 3	6	Distribución Física Internacional	Logística Internacional	3
				Envases y Embalajes	2
				Exporta Fácil	1
4	Sábado 4	6	Comercio electrónico y Marketing Digital	Web 2.0 y las nuevas herramientas de interacción y colaboración en internet	3
				Medios de pago electrónico	2
				Posicionamiento web y publicidad on line	1
5	Sábado 5	2	Prueba Ruta Exportadora Básico	Prueba	2



PROGRAMA DE BUENAS PRACTICAS DE MERCADEO Y MANUFACTURA – BPMM

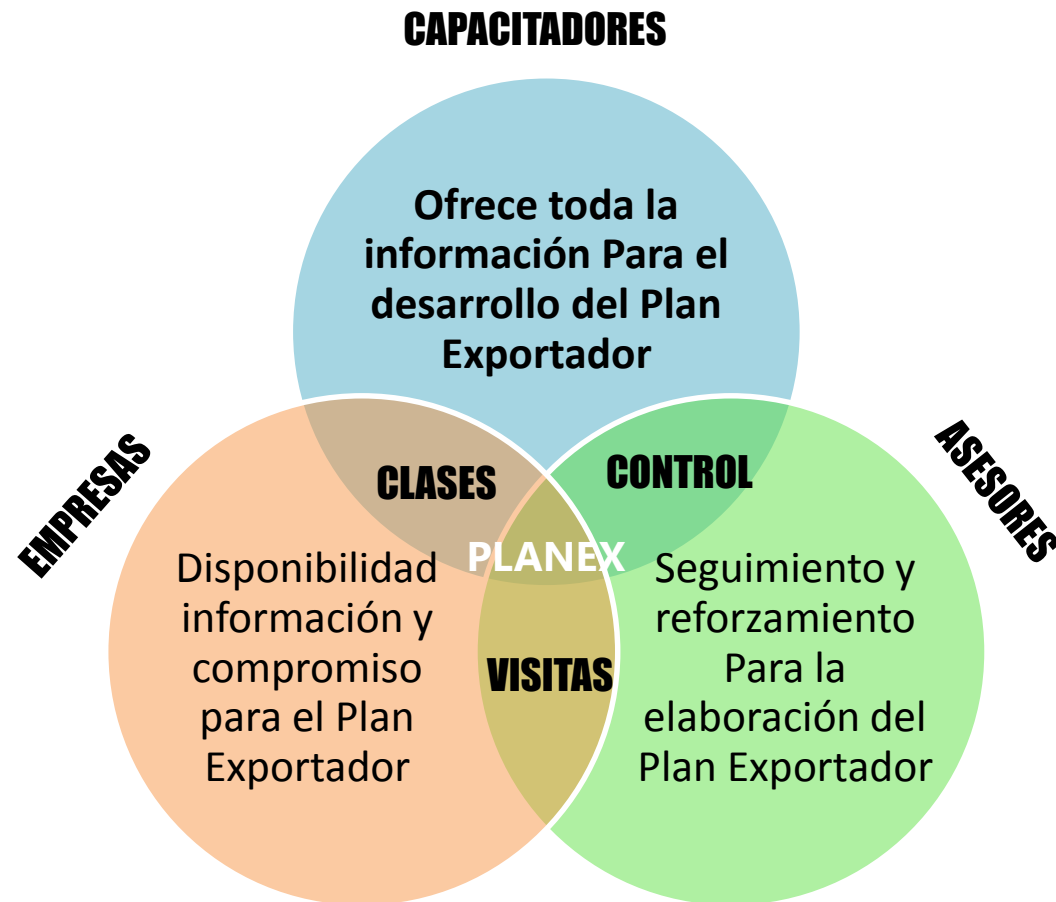
Las BPMM es un Sistema de Gestión de Calidad dirigido a pequeñas y medianas empresas manufactureras que ya cuentan con una experiencia exportadora o tienen un potencial.





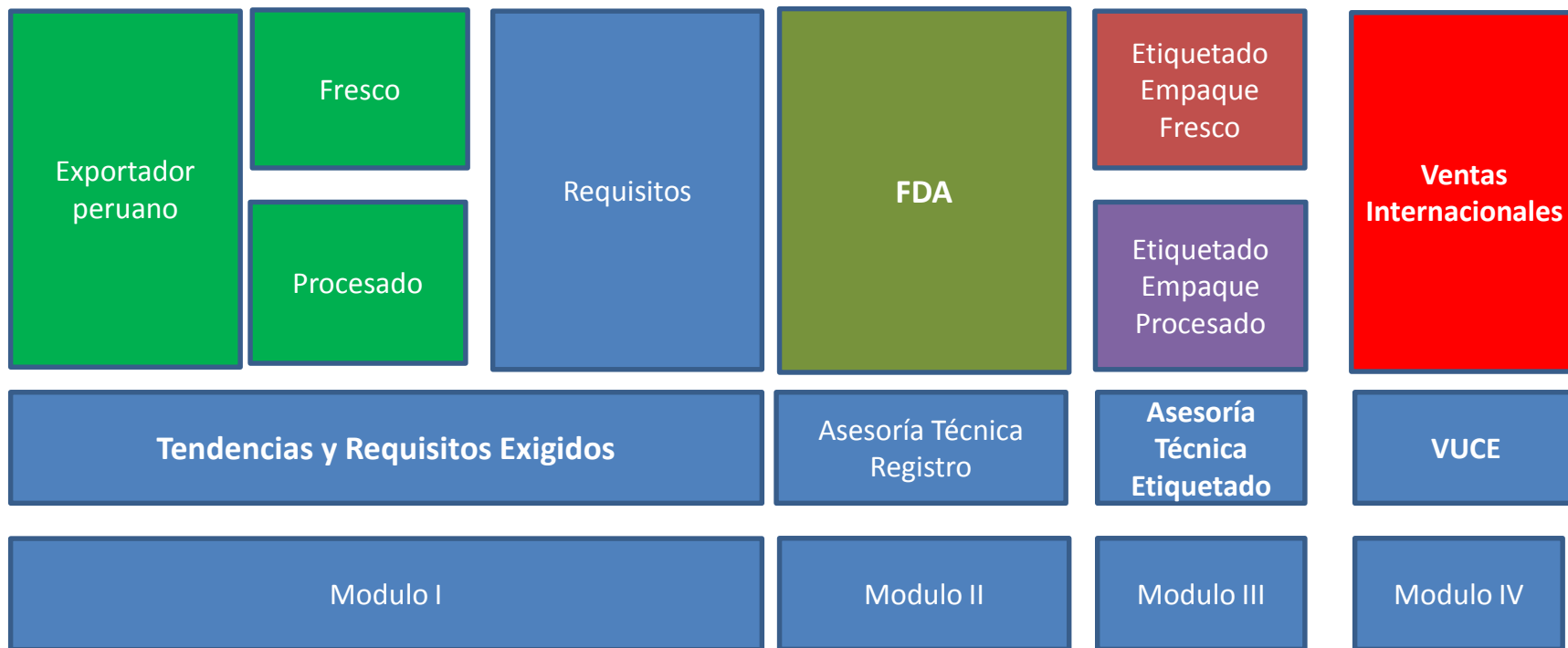
PROGRAMA PLANES DE NEGOCIO DE EXPORTACIÓN – PLANEX

PLANEX, realización de estrategias de negocio a través del desarrollo del plan de negocio exportador



PROGRAMA DE ACCESO A MERCADOS PAM

Modelo de Programa Acceso al Mercado Simulación USA

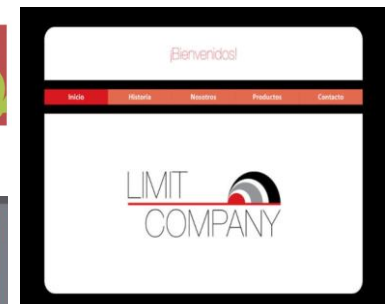


Asesoría Especializada a las empresas: 50 hrs.



IMAGEN CORPORATIVA

1. Desarrollo de un Logo Corporativo / marca
2. Desarrollo de Banner
3. Desarrollo de Brochure Corporativo
4. Desarrollo de Catalogo de Oferta Exportable
5. Desarrollo de papelería: papel membretado, tarjetas personales, entre otros.
6. Desarrollo de propuesta de Diseño de Portal Web
7. Ambientación de Stands para las Ferias prototipo Diseño





PROGRAMA DE EMPAQUES Y EMBALAJES

DISEÑO
INDUSTRIAL

DISEÑO
GRAFICO



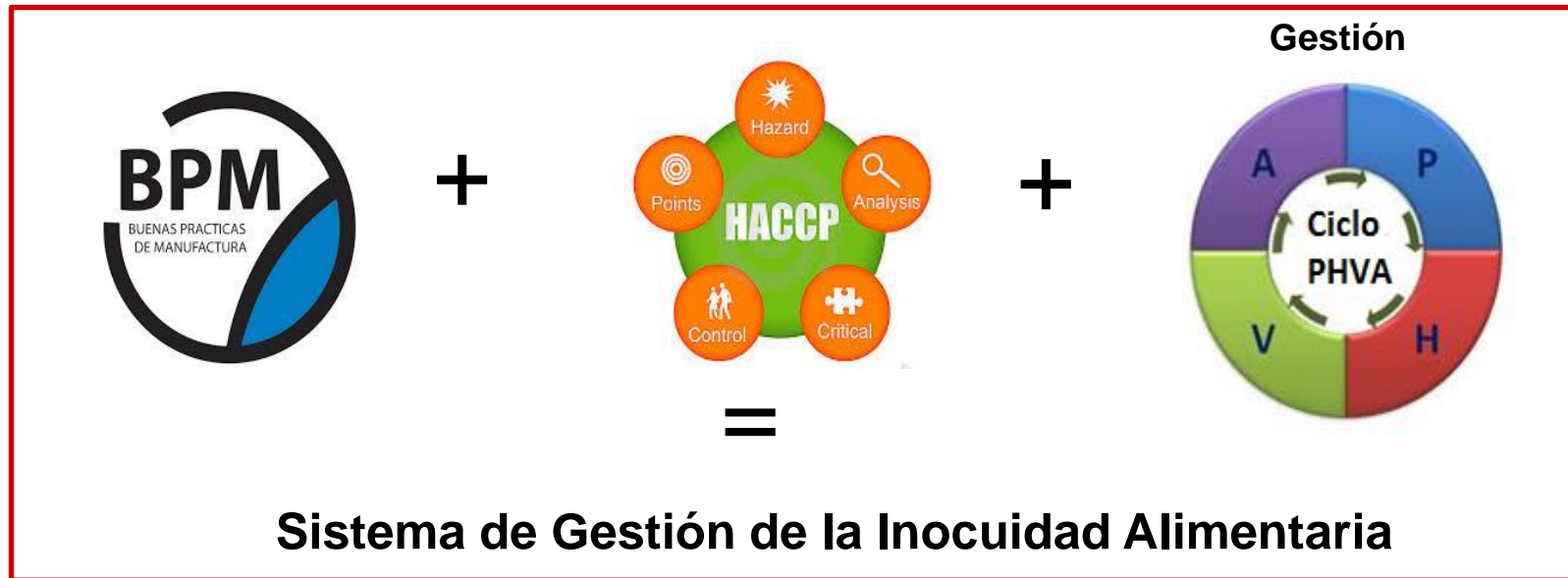


MARKETING INTERNACIONAL Y NEGOCIACIONES

TEMAS GENERALES DENTRO DEL CONTENIDO CURRICULAR	TEMAS ESPECIFICOS (Capítulos)	Horas	Sesiones
1.1. MARKETING INTERNACIONAL	Los mercados Internacionales.	4	4
	Estrategias de marketing.	4	
	Plan de marketing	4	
	Casos prácticos.	4	
	Total	16	
1.2. PARTICIPACION EN UNA FERIA INTERNACIONAL	Tipos de ferias internacionales.	2	2
	Etapas de una feria internacional.	3	
	Marketing en una feria internacional.	3	
	Total	8	
1.3. NEGOCIACIONES INTERNACIONALES	La sociedad Global.	1	3
	Los patrones internacionales de negociaciones.	1	
	Las técnicas de negociaciones.	4	
	Protocolos internacionales de negociaciones.	2	
	Estudios de casos	4	



PROGRAMA DE GESTIÓN DE LA INOCUIDAD ALIMENTARIA- (GIA)



El **Programa GIA**, tiene como objetivo garantizar la inocuidad de los alimentos a través de la implementación del Sistema de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control - HACCP, en cumplimiento de las normativas nacionales e internacionales, para así evitar el rechazo de embarques”

PROGRAMA BUENAS PRÁCTICAS DE COMERCIO JUSTO



1

- Convocatoria y evaluación de empresas



2

- Capacitación



3

- Visitas de implementación



4

- Evaluaciones periódicas



5

- Auditoría

Capacitaciones y Visitas en los Criterios de las BPCJ
y en los componentes de Trazabilidad y Gestión



PROGRAMA BUENAS PRÁCTICAS DE GESTIÓN SOSTENIBLE (BPGS)



Taller

Buenas Prácticas de Gestión Ambiental Empresarial

Busca la Mejora continua de sus procesos para incorporar ecoeficiencia.

Asistencia técnica a la empresas.

Para desarrollo del Plan de Acción y su implementación.

Programa Piloto 2014

14 Empresas lograron

Ahorros netos por US\$ 423 mil

Apoyo: MINCETUR

PROGRAMA DE MEDICION DE LA HUELLA DE CARBONO



Apoyo: CEPAL



EMPRESAS PROYECTO PILOTO 2014:

- 1.PROCESOS AGROINDUSTRIALES S.A. (PROAGRO)
- 2.DANPER TRUJILLO S.A.C.
- 3.AGRICOLA CHAPI S.A.
- 4.TALSA
- 5.AGRICOLA LA VENTA S.A.
- 6.GRUPO HUAMANÍ
- 7.FRUCHINCHA S.A.C.
- 8.CONSORCIO DE PRODUCTORES DE FRUTA S.A.
- 9.HOJA REDONDA Y DUNA CORP.
- 10.COEXA S.A.

Meta 2015: +30 empresas: Cítricos, espárragos y café especiales.

PROGRAMAS CONSOLIDA BRASIL Y EXPORTA FÁCIL





COACHING EXPORTADOR

Exportadoras / Potenciales Exportadoras



Asesoría Especializada a las empresas: 4 meses.



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*
- *Promoción directa y a través de Redes Sociales.*

<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. Miralo 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...

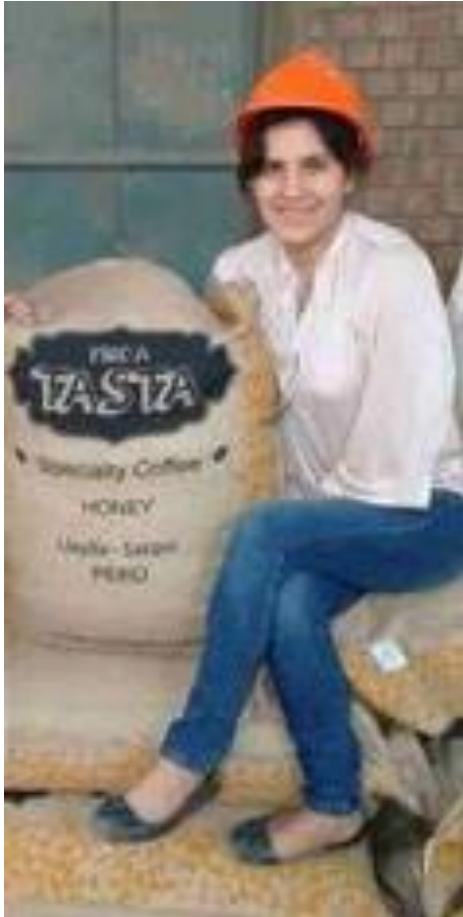
YOUTUBE.COM

La Ruta Exportadora



CASOS DE EXITO

Casos de éxito



FINCA TASTA

Representante: Edith Meza

Sector: Agroexportación, Cafés especiales.

Lugar: VRAEM Llaylla Satipo – Junín

Esta empresa cultiva y procesa cafés especiales, de la variedad caturra roja y amarilla, a una altitud de 1,300 m.s.n.m.. Participó activamente en los Miércoles de Exportación y en la Ruta Exportadora Especializada de Cafés especiales, organizados por PROMPERU. Tuvo sus primeros contactos internacionales, en las Macro Ruedas Regionales del Centro Exporta y Sur Exporta. En el año 2014, logró sus primeras ventas, hoy exporta a Estados Unidos y Canadá.

Casos de éxito

TUMI MANO ARTE

Representante: Marcia Alanoca

Sector: Industria de la Vestimenta, Confecciones de alpaca.

Lugar: Puno

Esta empresa artesanal comunitaria procesa confecciones de tejido en fibra de alpaca.

Participa activamente en el Programa de la Ruta Exportadora: Programa básico, Programas de calidad y Comercio Justo.

Tuvo sus primeros contactos internacionales, en el Perú Moda y en la Macro Rueda Regional - Sur Exporta. Actualmente exporta sus productos a Francia, Holanda Suiza y Estados Unidos.



Casos de éxito

INNOMECC

Representante: Edwin Maguiña

Sector: Manufacturas Diversas, Maquinarias y equipos industriales.

Lugar: Villa El Salvador - Lima



Empresa fabricante de máquinas a partir del ordenamiento de piezas por sistemas de vibración electromagnética, permite orientar y alinear con una velocidad adecuada las piezas hacia otros procesos. Líder empresarial, fundo el Consorcio de Fabricantes de Maquinarias Industriales.

Participan activamente en el Programa de la Ruta Exportadora: Constitución del Consorcio y Test del Exportador. Participa con PROMPERU en Ferias Internacionales en la región latinoamericana y en la Rueda de Negocios Industria Perú.

Casos de éxito

CONSORCIO PERUTECH

Representante: Edwin Maguiña

Sector: Servicios, Software.

Lugar: Instaló oficinas en Panamá



El consorcio está conformado por 9 empresas, ofrecen 20 soluciones informáticas y móviles, entre las cuales destacan la optimización de procesos de gestión, plataforma transaccional financiera y comercial, ERP (Enterprise Resource Planning) o software de gestión integrada para pymes, Participaron en la Ruta Exportadora Especializada para el sector de servicios.

iniciaron su posicionamiento en el mercado centroamericano, con la instalación del consorcio en la Ciudad del Saber en Panamá.

GRACIAS

