



CAPACIDAD EXPORTADORA

Sub Dirección de Desarrollo Exportador

David Paredes Bullon
dparedes@promperu.Gob.pe
**Coordinador del Departamento de Programas y
Proyectos Multisectoriales**



03 de febrero de 2016
Lima, Perú



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

Mejora la gestión de ventas y negociaciones internacionales.

Innovación e implementación de mejoras tecnológicas.

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

Iconos de personas y dispositivos.

Iconos de personas y dispositivos.

Iconos de personas y dispositivos.

Iconos de personas y dispositivos.

Programa de asistencia logística y de finanzas

Programas de calidad y sostenibilidad

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

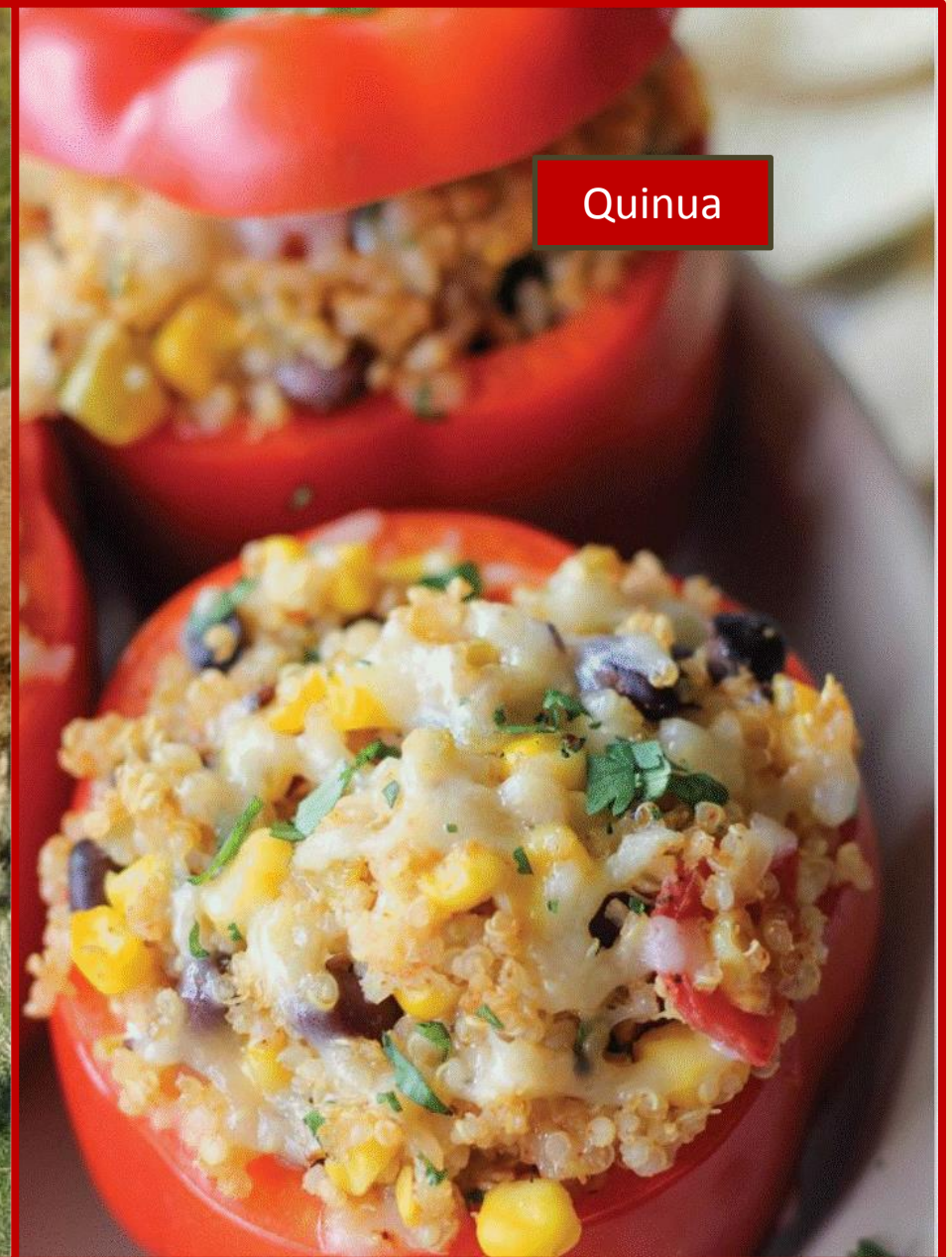
- Personalizado
- Via web
- Material físico

Dirigido a sectores exportadores que apliquen al programa.

Observemos el siguiente video...



Alpaca



Quinoa

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

Respirar y medir la capacidad exportadora



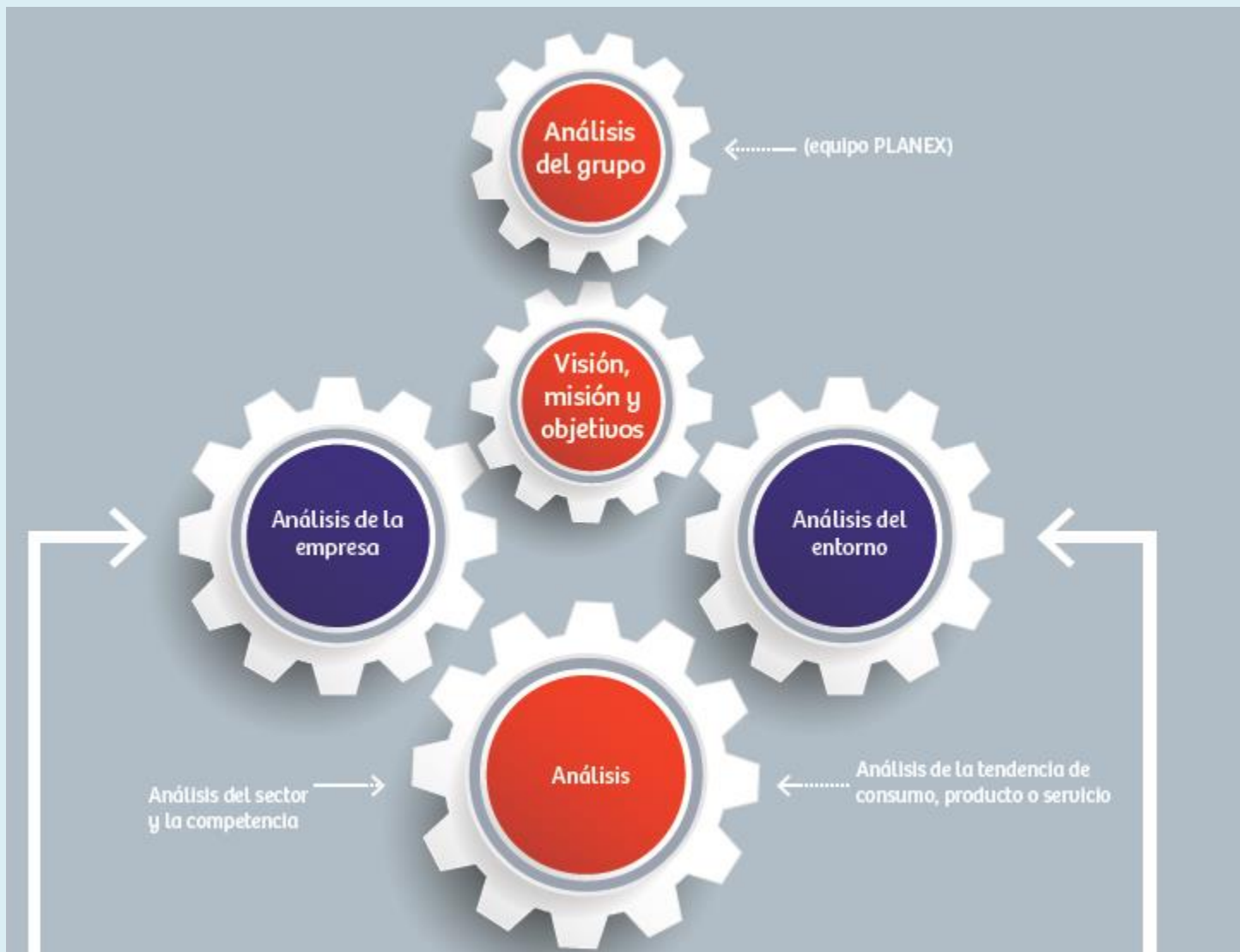


Capacidad Exportadora

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.

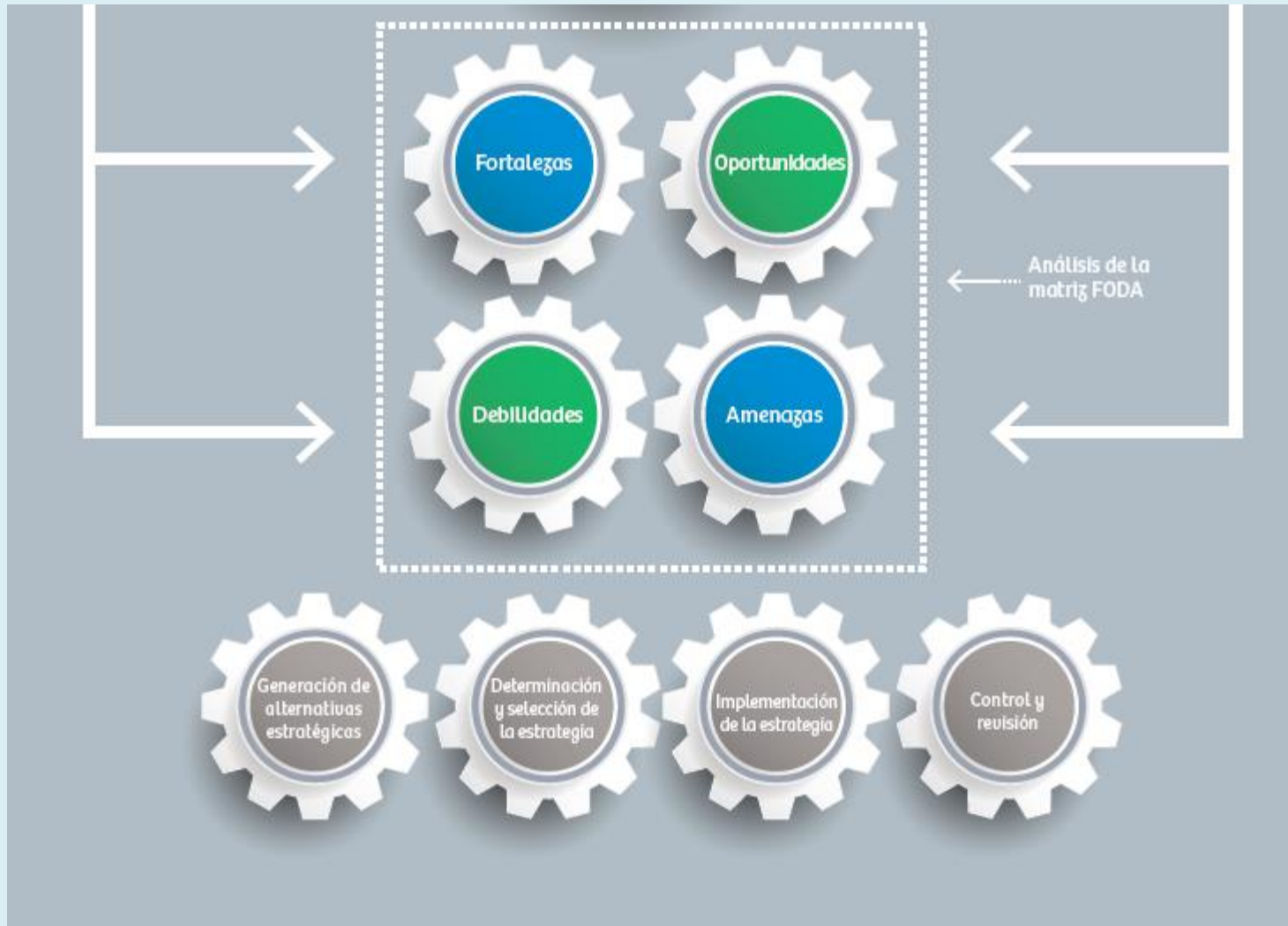


Planificar por medio de la capacidad exportadora





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



Productos



EL PRODUCTO



Productos

Aceitunas



Miel



Aceite de Oliva



EL PRODUCTO



ZEHN



ZNWBLSA03: BLUSA PERCELA
C/INTERO: US\$ 5,20 – US\$ 7,30

Producción mínima: 50 unidades
Pedidos en distintos colores y estampados



ZNWSHORT01: SHORT DAME
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

GESTION EMPRESARIAL



GESTION EMPRESARIAL



GESTION EMPRESARIAL



Alianzas Clave <ul style="list-style-type: none"> • PromPerú • Cámara de Comercio • ADEX • Plaza VEA / tottus • Empresarios (USA, UK, Canada) 	Actividades Clave <ul style="list-style-type: none"> • Capacitación Técnica • Financiamiento • Certificación • Implementación paquete Tecnológico • Participación en Ferias 	Propuesta de Valor <ol style="list-style-type: none"> 1) Pina Fresca seleccionada 2) Pina certificada GAP (USA) (Caja 12K) 3) Pulpa y néctar (naranja) 4) Deshidratado (500gr) bolsa. 	Relación con Clientes <ul style="list-style-type: none"> - Correo, envío Muestras - Invitación a Campo - Contratos 	Clientes <ol style="list-style-type: none"> 1) Super Mercado 2) Exportación (USA) 3) Exportación (Canada) 4) Exportación (UK)
<ul style="list-style-type: none"> • SENASA • FDA • ONG / USAID. 	Recursos Clave <ul style="list-style-type: none"> • Planta de Procesamiento • Mano de Obra Calificada • Certificación (GAP) • Suministros • Buena Semilla • Red Logística 		Canales <ol style="list-style-type: none"> 1) Transp. Terrestre (10Tn) 2) Terrestre y Barco 3) Terrestre y Barco 4) Terrestre y Barco 5) Ferias, Intemas, DIOFIND. / ANUGA 6) Web. 	
Estructura de Costos <p>Materia Prima } $\frac{80,000}{3} = 26,666$ ^{Mez} $\rightarrow 80,000 \text{kg.}$ Mano de Obra } Suministros y Costos } $\frac{11,000}{2} = 5,500$ Logística Terrestre } MANO DE OBRAS</p>		Fuentes de Ingreso <p>Venta Pina fresca seleccionada (Nacional VEA/tona) Venta de Pina Exportación (USA) (Caja 12K) Venta de Pulpa y néctar (250ml) (Canada) Venta de deshidratado (500gr) (UK)</p>		



¿Qué debo identificar en la capacidad Exportadora?

Gestión en los Mercados Internacionales y Logística Internacional

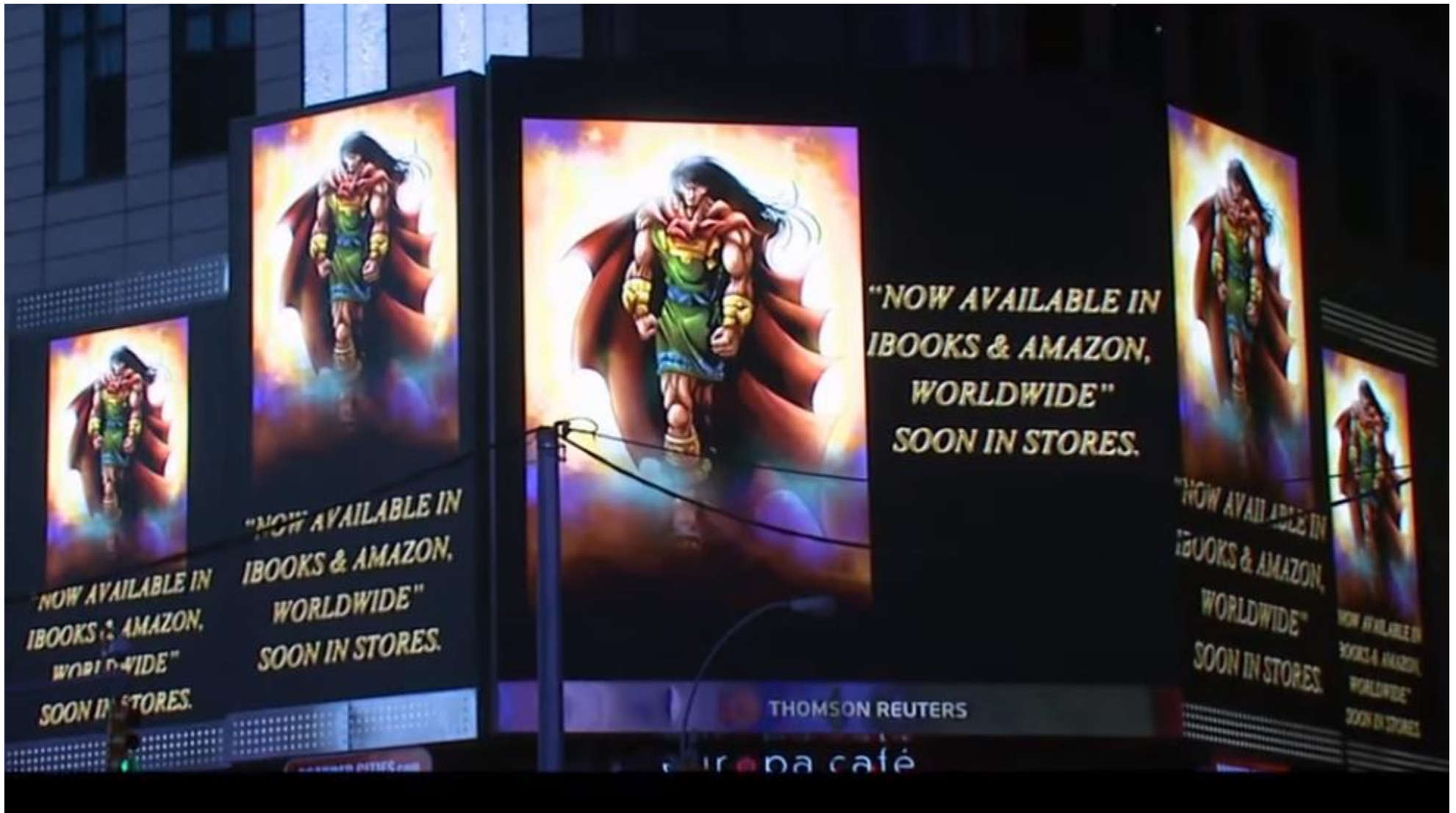
“Es importante que la empresa fortalezca dos aspectos, la identificación de mercados internacionales para el análisis de la demanda, y la distribución física internacional para colocar dichos productos y que cumplan con las exigencias de los mercados internacionales”.

Manual PLANEX - 2016

Gestión en los Mercados Internacionales y Logística Internacional



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

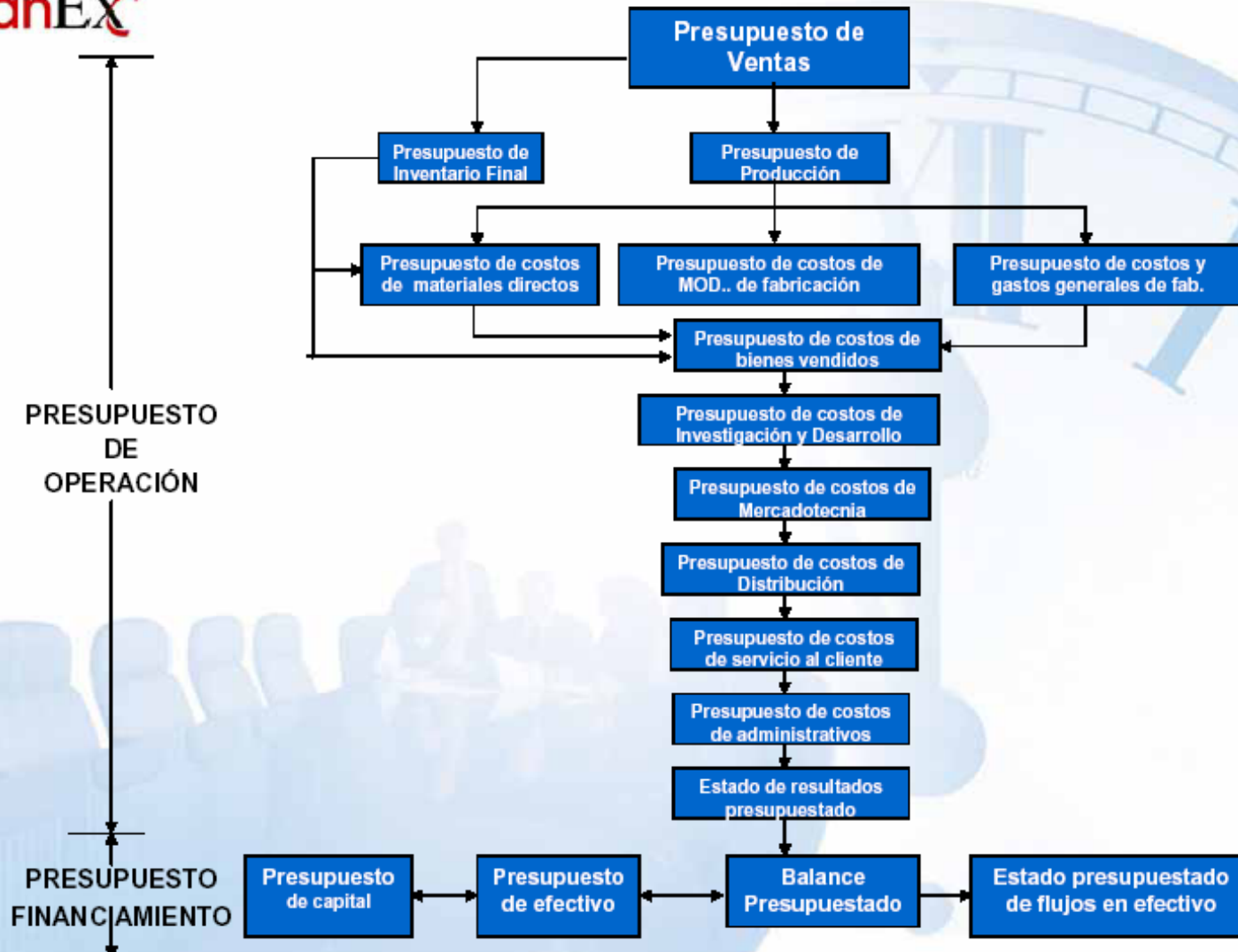
“La importancia de reconocer las fortalezas en la capacidad de recursos financieros o debilidad para acceder a ellos permitirá que se realice las acciones propuestas, es por ello importante identificar el apalancamiento financiero asimismo las alternativas dentro del sistema financiero”.

Gestión Económica y Financiera



Gestión Económica y Financiera

PlanEX



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

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 text 'EXPORTANDO.PE' in large green letters. Below this, it says 'LIMA, JULIO 2015' and 'Nº 13'. A vertical banner on the right side reads 'SERVICIOS AL EXPORTADOR' with a 'NUEVO' tag and the 'promperú' logo. The main content area is titled 'DIVERSIFICACIÓN Y CREATIVIDAD PARA SEGUIR CONQUISTANDO EL MERCADO TEXTIL'. Below the title, there is a search bar and a navigation menu with options: Ruta exportadora, Test Exportador, Regiones, Sectores Productivos, Calidad, Regulaciones, Acuerdos Comerciales, Estadísticas, Exporta Fácil, Directorios, Enlaces de Interés, Calendario de Actividades, and Comuníquese. The 'Test Exportador' section is highlighted, showing the date '19 de julio del 2015' and the sub-section 'Inteligencia de Mercados'. The main content area contains the text: '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.' Below this, there are two steps: '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.' and 'Paso 2 - Test: Ingrese a la opción "Test" con las claves de acceso recibidas. Luego complete el test exportador.' There are also links: 'Ir al registro.' and 'Ir al test exportador.'

CAN

1,906 Empresas Exportadoras



Colombia

2,452 Empresas Exportadoras



Ecuador

Perú

OCEANO PACÍFICO

Bolivia

1,686 Empresas Exportadoras



Empresas Exportadoras
Incluye exportadores desde el 2012*

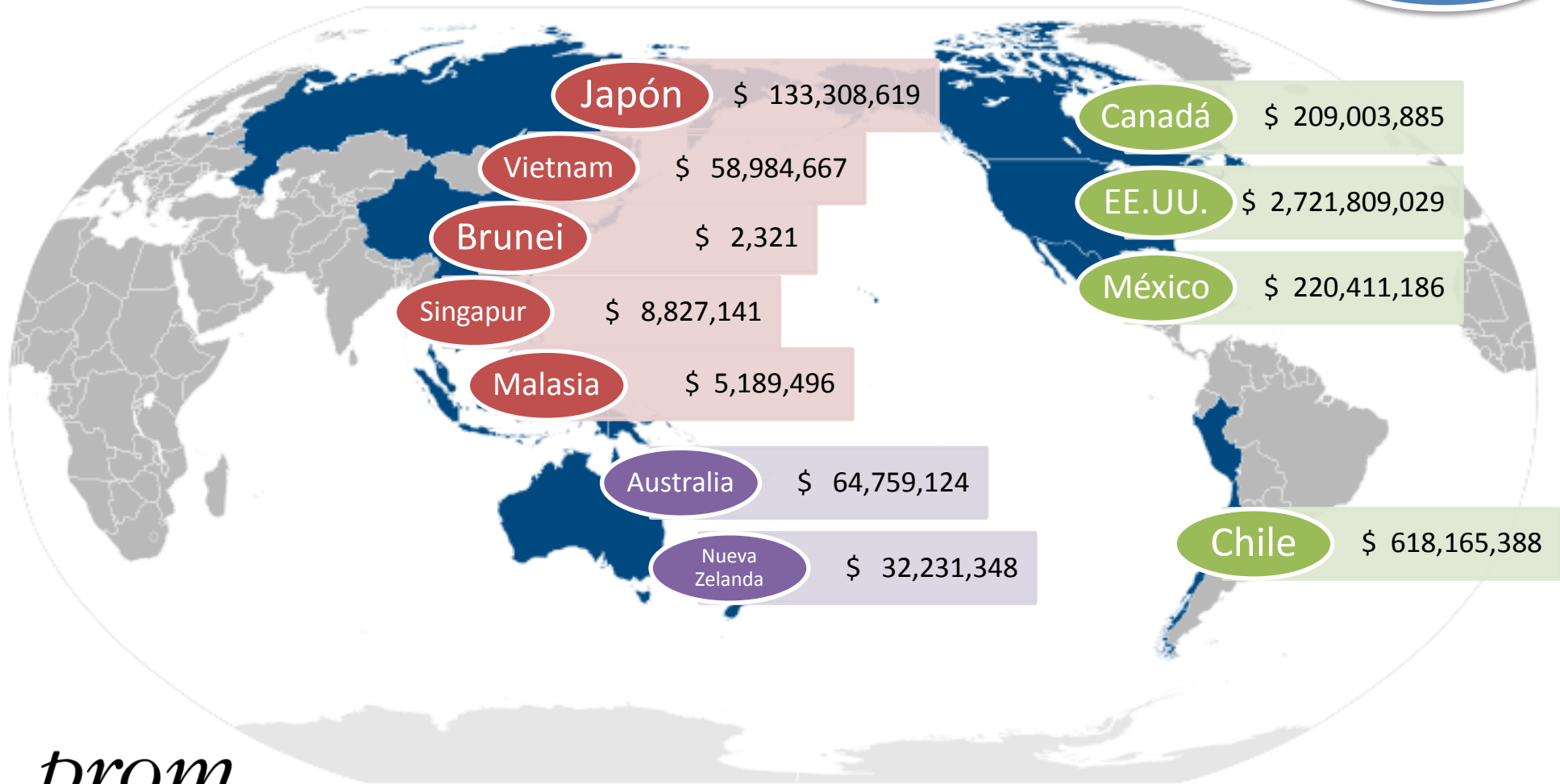




Exportaciones No Tradicionales 2015

\$ 4,072,692,209.14

36% de las
Exportaciones no
Tradicionales



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. 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

EMPRESARIOS RUTA EXPORTADORA



“Casabet SRL”,
empresa fundada
en el 2004
íntegramente con
capital peruano,
nos atendió en su
oficina principal;
sito en la Cal
Piazzini 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.



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 AMFA VITRUM S.A.

Exportaciones:

Bolivia, Argentina, Chile, Ecuador.

GRACIAS

dparedes@promperu.gob.pe

