

ESTRATEGIA	ACTIVIDAD	RESULTADO ESPERADO
1. De desarrollo del producto		
<p>Lograr que los Ingredientes naturales cuenten con especificaciones técnicas requeridas por la industria cosmética</p>	<p>Promperú en coordinación con el IPPN establece lista de ingredientes priorizados, en base a su potencial comercial.</p> <p>Establecimiento de un grupo piloto de empresas representativas del sector, de acuerdo a la lista de ingredientes priorizados ya desarrollada.</p> <p>Establecimiento de alianza con el GIIB para desarrollo de la información técnica, enfocando recursos a grupo priorizado</p> <p>Registro de productos priorizados en sistemas de nomenclatura internacional.</p> <p>A corto plazo- Registro de Programa Voluntario A mediano plazo - INCI</p>	<p>Ingredientes priorizados cuentan con especificaciones técnicas y están registrados en el Programa Voluntario de Registro y en el INCI.</p> <p>Información obtenida se utiliza en la promoción comercial bajo diferentes medios como: Catálogos, folletos, página web, etc.</p> <p>Ejem. Aloe Vera *Revisar ejemplos del Anexo 1 (Floritech y Desert King)</p>
<p>Adecuar la oferta de ingredientes y productos finales a los requerimientos de la demanda internacional</p>	<p>Identificación de proveedores nacionales e internacionales.</p> <ul style="list-style-type: none"> - De formulación - De empaques <p>Promperú en coordinación con COPECOH e IPPN, difunde al sector privado requerimientos de la demanda internacional a través de capacitaciones y/o seminarios.</p>	<p>Segmentación de productos de acuerdo a nichos de mercado.</p> <p>Sector privado conoce los requerimientos específicos según su línea de producto y mercado específico.</p>
2. De diferenciación en el mercado		
2.1. Innovación		
<p>Utilización de fondos para competitividad e innovación por parte del sector de productos naturales cosméticos y de cuidado personal</p>	<p>En alianza con el GIIB, asesoramiento a empresas para la elaboración y presentación de proyectos de investigación aplicada.</p> <p>Pasantías con centros de I+D de Colombia y Brasil Ejem. ABIPECH (Brasil)</p>	<p>Proyectos presentados a fondos concursables aprobados.</p> <p>Alianzas establecidas con centros de I+D en la región.</p>

	<p>Participación de empresas y representantes del GIIB en conferencias especializadas de desarrollo de cosmética y cuidado personal:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Supplier's Day - Sustainable Cosmetic Summit - USA 	<p>Establecimiento de contacto directo con proveedores y distribuidores.</p> <p>Actualización de información de mercado sobre tendencias y requisitos.</p>
Impulsar la formación de cuadros técnicos especializados	Establecimiento de diplomados y maestrías en alianza con universidades	Personal capacitado
Promover casos exitosos de innovación	<p>Premio nacional establecido por COPECOH en la feria FIBELLA:</p> <ul style="list-style-type: none"> - A la empresa - Al investigador 	Formación de un banco de proyectos de I+D+i
2.2. CALIDAD		
Implementar Sistemas de Gestión de Calidad	Promperú en coordinación con COPECOH, establece un programa de BPM dirigido a empresas del grupo piloto.	<p>Empresas del grupo piloto implementan sistemas de gestión de calidad.</p> <p>Empresas obtienen certificado y sello BPM para ser utilizado en su promoción.</p>
2.3. ORIGEN Y BUENAS PRÁCTICAS DE APROVISIONAMIENTO		
Implementar sistemas de trazabilidad	Promperú capacita a los representantes de los gremios en temas de trazabilidad	Gremios (COPECOH e IPPN) establecen programas de trazabilidad para empresas
Implementar certificaciones	<p>Promperú asesora a empresas sobre alternativas de certificación requeridas por mercado internacional.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cruelty Free - Orgánico: USDA, BDIH, Ecocert - Estándar Union Ethical Biotrade <p>Así como las específicas para mercado estadounidense:</p> <ul style="list-style-type: none"> - NSF/ANSI 305 Seal - Natural Products Association Seal <p>Pasantías de I+D a experiencias colombianas y brasileñas, incluyen</p>	<p>Directorio de empresas certificadoras en función al mercado de destino.</p> <p>Productos naturales cosméticos y de cuidado personal con certificaciones vigentes y/o estándares reconocidos por el mercado.</p>

	<p>reconocimiento de empresas que vienen implementando sistemas de trazabilidad y certificaciones.</p> <p>(Promperú y COPECOH se apoya en sinergias con UEBT para el desarrollo de la agenda en este aspecto).</p>	
3. DE PROMOCIÓN COMERCIAL		
Generar información comercial actualizada	<p>Difundir información sobre tendencias, nuevos productos y precios a través de plataformas virtuales: SIICEX y boletines de las OCEX.</p> <p>Establecimiento de alianza entre gremio peruano y estadounidense para intercambio de información</p>	<p>Información sistematizada del sector disponible para las empresas.</p>
Promover la oferta peruana de ingredientes y productos finales en eventos internacionales	<p>Participación en ferias especializadas HBA, Health & Beauty Global Show Natural Products Expowest Complementando la exhibición con un plan de promoción pre-feria</p> <p>Implementación de Perúnaturaleza en Fibella</p>	<p>Nuevos contactos generados (clientes y proveedores de servicios)</p> <p>Nuevos productos/ingredientes presentados en medios impresos y en la zona de innovación de las ferias asistidas.</p> <p>Experiencias sobre desarrollo y comercialización de productos innovadores presentadas en seminarios y/o conferencias de las ferias especializadas.</p> <p>Fortalecimiento de exposición de las empresas peruanas en exhibiciones especializadas.</p>
Internacionalización de las empresas del sector	<p>Apoyo a empresas en establecimiento de almacenes y centros de distribución (especialmente en el caso de productos finales).</p> <p>Capacitación y asesoramiento en e-commerce</p>	<p>Empresas peruanas del sector establecidas en mercado estadounidense.</p> <p>Empresas exportadoras utilizan e-commerce como canal de comercialización</p>