



BICENTENARIO
PERÚ 2021

Webinar Exportador

**Jorge
Gil Infantes**

Expositor

jgil@esan.edu.pe

Seminarios virtuales Miércoles del exportador

Consideraciones para iniciarse en la exportación

Lima, 12 de enero de 2022

JORGE GIL

jgil@esan.edu.pe | www.linkedin.com/in/jorge-m-gil

Webinar
Exportador

- Licenciado en Administración por la Universidad de Lima.
- Magíster en Administración por la Universidad ESAN.
- Magíster en Liderazgo y Alta Dirección por la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, UPC.
- Certificado en Marketing Internacional por la Universidad de Carolina del Sur, USA.
- PhD(c) en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Politécnica de Cataluña, España.

JORGE GIL

lgil@esan.edu.pe | www.linkedin.com/in/jorge-m-gil

- '92 - '95 Supervisor de Marketing & Ventas en Cía. Embotelladora El Pacífico – CEPSA.
- '95 - '99 Jefe de Importaciones en Sony Peru & Hyundai Peru.
- '00 - '06 Gerente de Exportaciones en Baterías Etna & Grupo Vainsa.
- '06 - '18 Director Académico de Administración y Negocios Internacionales en Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, UPC.
- '19 - 2021 Director Académico de Negocios & Innovación en Toulouse Lautrec.

**Actual docente universitario y de posgrado en Marketing & Negocios en
ESAN Graduate School of Business & Universidad de Lima**

Webinar Exportador

Agenda

1. Tipos de oportunidades internacionales
2. Autodiagnóstico inicial
3. Dónde buscar información
4. Sectores priorizados en Perú
5. Consideraciones para la internacionalización
6. Herramientas de facilitación
7. Tendencias en el mercado internacional
8. Factores claves de éxito

1. Tipos de oportunidades internacionales

- ✓ Empezar un negocio internacional desde cero.
- ✓ Internacionalizar un negocio local ya existente, ya sea propio o de un tercero.
- ✓ Aprovechar conocimiento de un rubro u oportunidad detectada en Perú para iniciar un negocio de importación o representación.



2. Autodiagnóstico inicial

- ¿Por qué quiero iniciar la internacionalización?
- ¿Tengo capacidad productiva y de gestión para atender mercados internacionales?
- ¿Qué productos o servicios que manejo tienen mayores ventajas competitivas?
- ¿Cuáles satisfacen necesidades y preferencias de mercados previamente estudiados?
- ¿He evaluado respecto a competidores potenciales? Por internet, asistir a ferias importantes de su sector, a través de gremios u organismos de gobierno.

3. ¿Dónde buscar información?



- Entidades públicas:
 - Promperú <https://www.promperu.gob.pe/>
 - Ministerios de su sector (Ej. <https://www.gob.pe/produce>)
 - Sierra y Selva Exportadora <https://www.sierraexportadora.gob.pe/>
- Entidades privadas
 - Adex www.adexperu.org.pe
 - CCL www.camara lima.org.pe/principal
 - Gremios de su sector (Ej. Apesoft, <https://apesoft.org/>)

Comités sectoriales en:



- Sitios web de entidades promotoras de comercio exterior de países con algunas características comunes □ Ej. Alianza del Pacífico

www.procolombia.co □

<http://catalogo.procolombia.co/?q=es>

www.prochile.gob.cl □

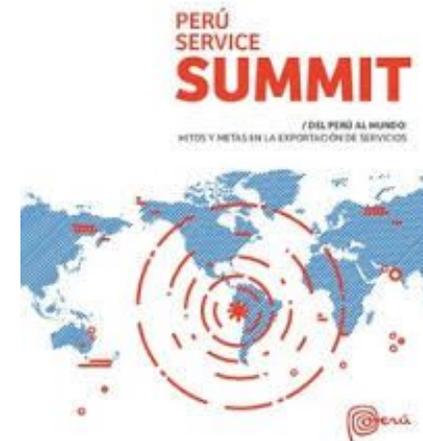
<https://www.prochile.gob.cl/landing/sectores-productivos/>

Ferias claves de su sector productivo.

Catálogos de ferias □ www.expofairs.com /
www.nferias.com/calendario/

No se debería ir a una feria como expositor si aún no la conoce como visitante

Ferias y ruedas de negocio en Perú



Participación en ferias y otros eventos

Próximos Eventos

Calendario 2021



RUEDA DE NEGOCIOS VIRTUAL PERU MODA LATAM 2021

10 mayo, Rueda de negocios virtual especializada en prendas en tejido punto y plano de algodón y mezclas para adultos, bebés y niños bajo el formato sourcing dirigida a los mercados de Latinoamérica.

Inscripciones: sólo por la página web y hasta el 22-02-2021



PERUMODA EN EUROPA 2021

25 mayo, Bajo el formato de rueda de negocios y exhibición comercial, PerúModa en Europa tiene como finalidad promover el encuentro comercial de la oferta exportable peruana de sourcing de alpaca, algodón y textiles del hogar con compradores profesionales del mercado europeo. Inicio: Madrid, 25 Mayo. Fin: Ámsterdam, 27 de Mayo.

Inscripciones: sólo por la página web y hasta el 18-01-2021



Feria INDEX 2021

Dubai – Emiratos Árabes Unidos
31 mayo – 02 junio 2021

FERIA INDEX 2021 DUBAI

31 mayo, Pabellón peruano de empresas exportadoras de artículos de regalo y decoración en la feria Index 2021 (31 mayo - 02 junio) en el World Trade Center en Dubai - Emiratos Árabes Unidos

Inscripciones: sólo por la página web y hasta el 06-04-2021

Inscríbete como

Exportador

Webinar
Exportador

Planes de Desarrollo de Mercado (PDM)

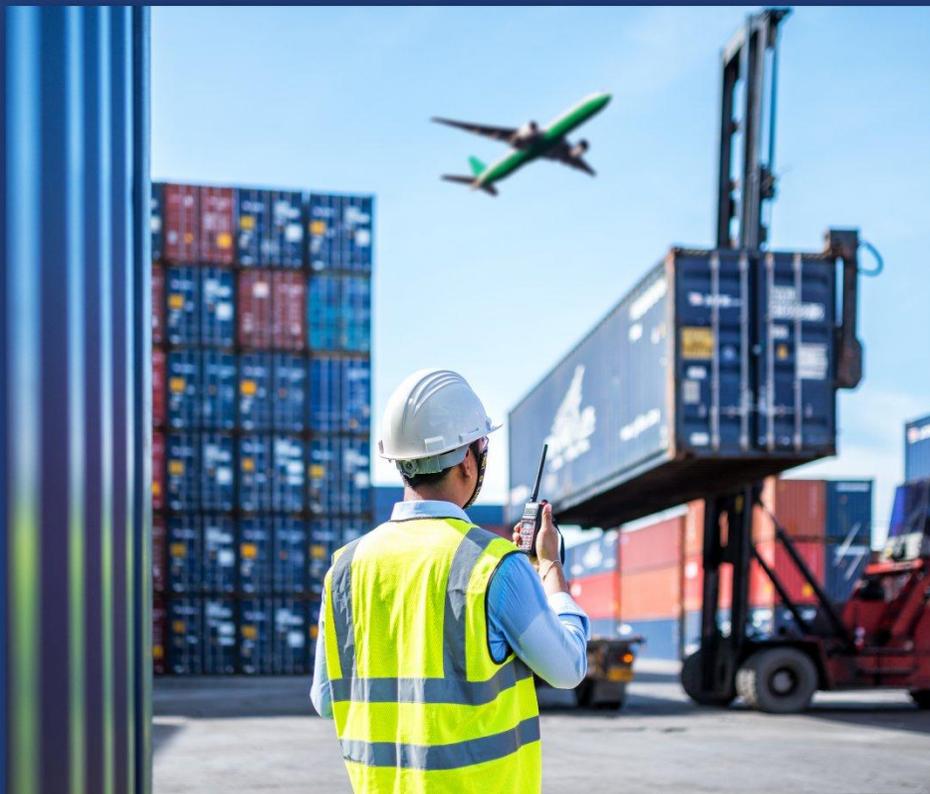


Últimos Planes de Desarrollo de Mercado (PDM) publicados

América		Europa		Asia	
País	Publicación	País	Publicación		Publicación
Ecuador	Diciembre 2020	Países Bajos	Noviembre 2019	Japón	Agosto 2019
Panamá	Agosto 2019	Francia	Noviembre 2019	Corea del Sur	Julio 2019
Colombia	Agosto 2019	Alemania	Agosto 2019		
Canadá	Agosto 2019	España	Agosto 2019		
Brasil	Agosto 2019	Portugal	Agosto 2019		
Chile	Julio 2019				
USA	Julio 2019				
Bolivia	Julio 2019				

<https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/1479113/Plan%20de%20Desarrollo%20de%20Mercado%20de%20Ecuador.pdf>

Oficinas de Comercio Exterior (OCEX)



**OCEX CUBREN EL 90%
DE LAS EXPORTACIONES
PERUANAS**

Éstas dependencias facilitan la promoción de los bienes y servicios en el mundo.

#PerúParaElMundo

Trabajando para
todas las peruanas



PERÚ

Ministerio de Comercio
Exterior y Turismo

4. Sectores priorizados en Perú - Promperú

Agronegocios

- Frutas & hortalizas frescas.
- Frutas & hortalizas congeladas.
- Funcionales, orgánicos y granos.
- Procesados, marcas blancas, bebidas no alcohólicas.
- Café, cacao y derivados.
- Bebidas alcohólicas

Productos pesqueros

- Congelados, preformados, surimi.
- Conservas, Semiconservas.
- Frescos refrigerados

Manufacturas diversas

- Manufacturas de madera.
- Materiales de Construcción.
- Envases y Embalajes.
- Cosmética, Ingredientes y Colorantes Naturales.
- Equipamiento médico y farmacéutica.
- Autopartes.
- Proveedores a la minería.
- Equipamiento para Industria Alimentaria.
- Línea eléctrica.

Industria de Vestimenta y Decoración

- T-shirts, Poloshirt.
- Ropa de bebes y niños.
- Ropa interior y pijamería.
- Cardigans, Sweaters, Abrigos.
- Artículo de decoración y regalo.
- Joyería de plata.
- Zapatos y Carteras

Exportación de Servicios

- Centros de cobranzas / contacto.
- Franquicias.
- Tecnología Digital (Aplicativos-Software).
- Tecnología Digital (Animaciones).
- Marketing Digital.
- Servicio de Diseño Gráfico.
- Editorial e Imprenta.
- Ingeniería y Servicios a la Minería.
- Logística.
- Arquitectura

Sectores priorizados en Perú - Adex

Gerencia de Agro exportaciones

- Agroindustrias, alimentos y bebidas
- Agropecuario
- Capsicum
- Café y cacao
- Colorantes naturales
- Frutas y hortalizas frescas y procesadas
- Flores
- Menestras y otros granos
- Productos Naturales
- Piscos y Vinos

Industrias extractivas

- Madera e Industria de la Madera
- Pesca y Acuicultura
- Minas y Canteras
- Envases y Embalajes

Servicios al comercio exterior

- Servicios al Comercio Exterior
- Comercio e Importaciones

Manufacturas

- Artesanías
- Confecciones
- Joyería
- Manufacturas diversas
- Metalmecánico
- Químico
- Textil

5. Consideraciones para la internacionalización

¿Qué vender internacionalmente?

Dependerá de:

- Capacidad de entender mercados, conocer sus características y reglas.
- Creatividad.
- Recursos disponibles.
- Preparación.

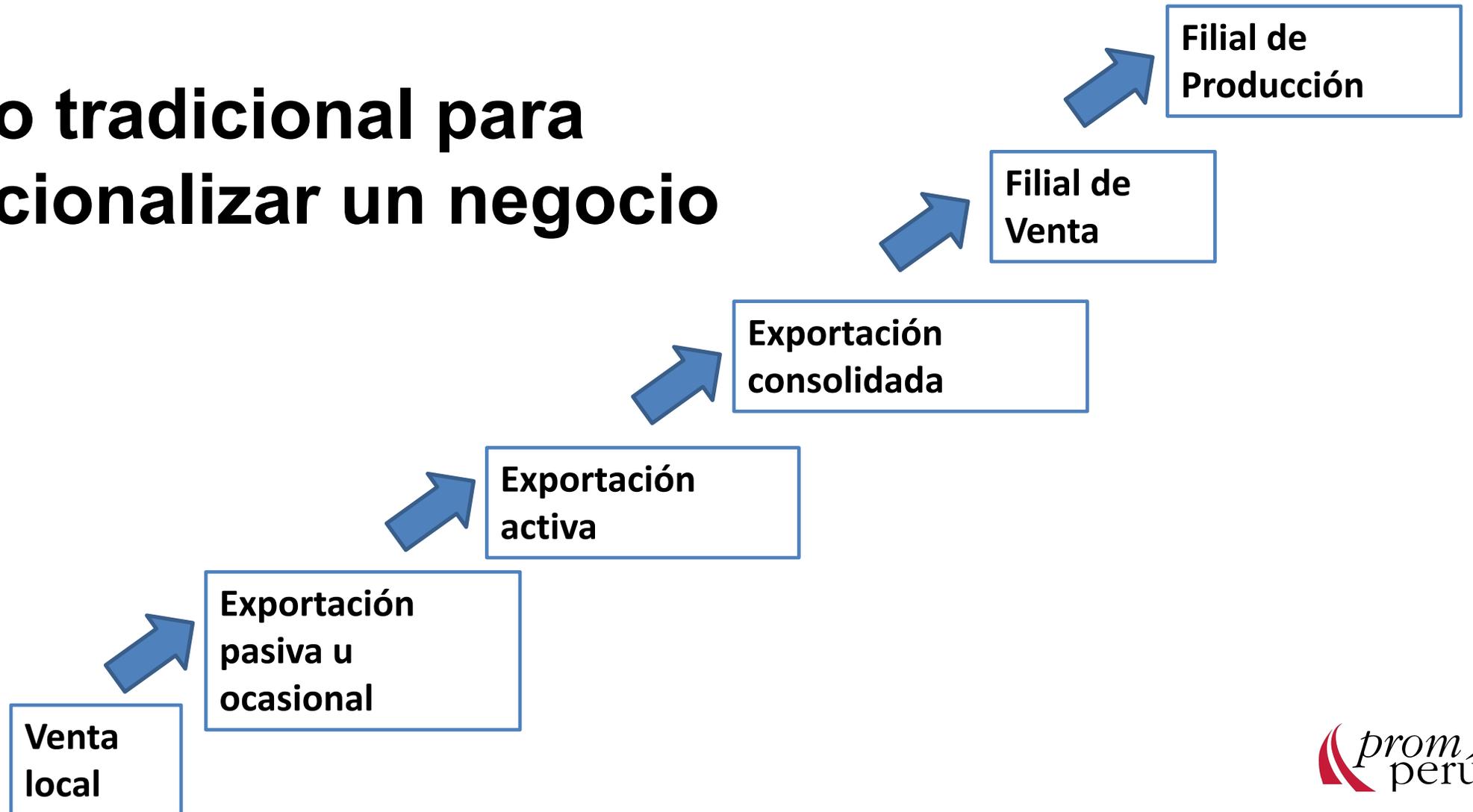
Más que un producto, las empresas muchas veces internacionalizan un modelo de gestión o su capacidad para gestionar, innovar, organizar, etc.

¿Cuándo empezar la internacionalización?

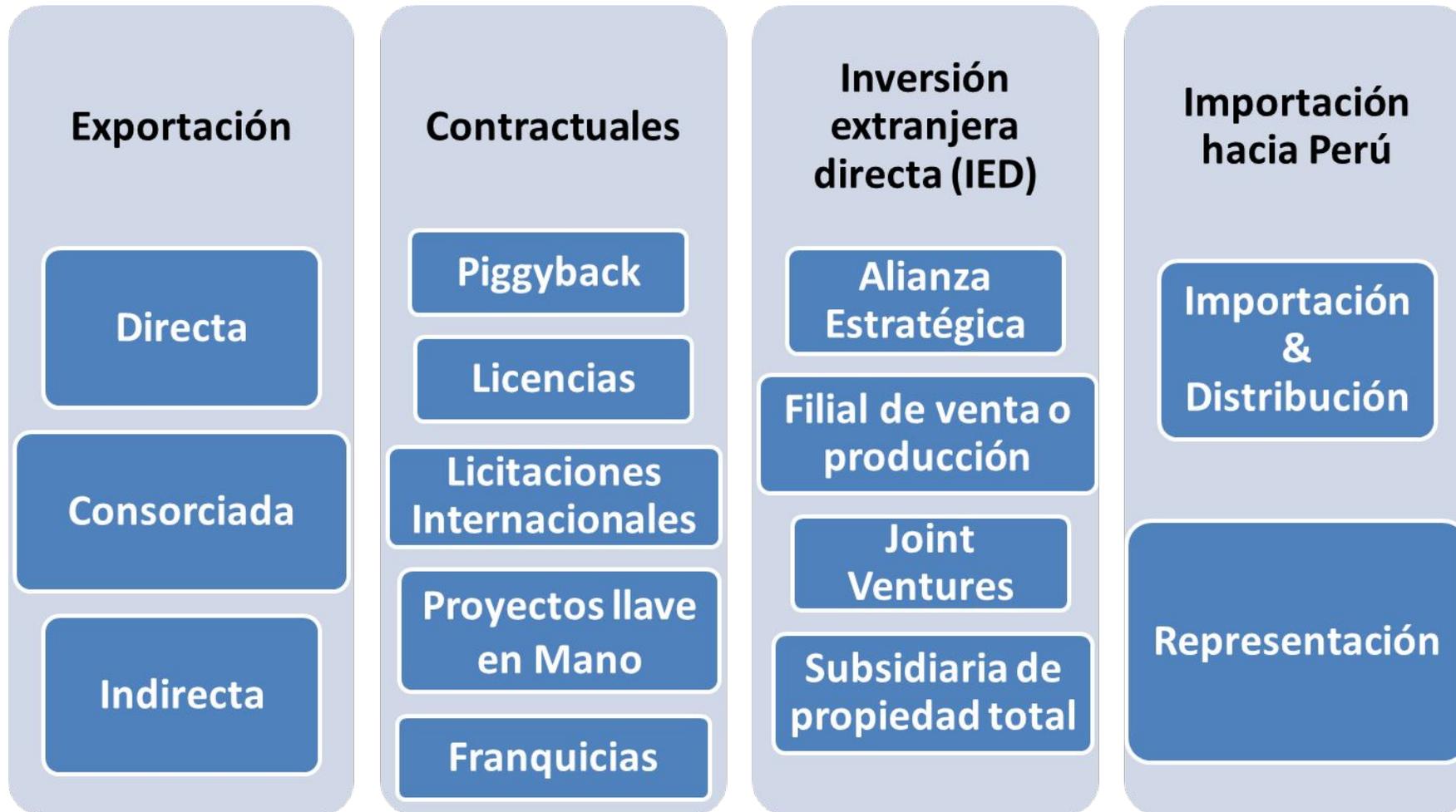
- Cuando se tenga producto o servicio con la capacidad competitiva suficiente para enfrentar el mercado internacional.
- Cuando se evalúe positivamente capacidad competitiva por cuenta propia o a través de entidades de apoyo.

Importante: No hacerlo en tiempo de crisis en mercado local, es exactamente lo contrario.

Proceso tradicional para internacionalizar un negocio



Formas alternativas de Negocios Internacionales



Formas alternativas de Negocios Internacionales

Digitales

E-commerce

Apps

Redes sociales

Exportación Pasiva y de servicios

Hoteles y
Restaurantes

Servicios
profesionales

Consultoría

6. Herramientas de facilitación

Mecanismo para que el micro y pequeño empresario pueda acceder a mercados internacionales a través de Serpost S.A. desde su hogar, oficina o cabina de internet. Puede exportar mercaderías con un valor de hasta US\$7,500, embaladas en varios bultos siempre que cada uno no supere los 30 kgs.



Exporta Fácil - Consideraciones

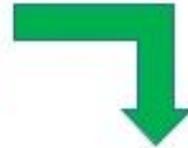
- Para acceder a Exporta Fácil es necesario contar con RUC y Clave SOL.
- No hay límite de veces para usar el Exporta Fácil. Debe considerarse que cada DEF ampara como máximo mercadería por US\$ 7,500.
- No se puede generar una DEF para varios clientes o varios destinos.
- Los pagos a realizar están solamente relacionados al traslado de la mercancía que se está exportando, la cual está sujeta a las tarifas y pesos definidos por Serpost S.A.

Exporta Fácil - Beneficios

- Ahorro: Servicio logístico proporcionado por SERPOST (no requiere agenciamiento de aduanas).
- Sencillo: La Declaración Exporta Fácil (DEF) puede ser llenada desde cualquier computador.
- Ágil: Se puede exportar desde cualquier punto del país donde exista una oficina de SERPOST autorizada para este servicio.
- Reintegro: Derecho al Drawback y otros reintegros tributarios.

Pasos para usar Exporta Fácil

Ingresa a SUNAT operaciones en línea en www.sunat.gob.pe



Llenar la Declaración Exporta Fácil (DEF) con información correspondiente a la exportación



Presentar la mercancía en SERPOST acompañado del DEF debidamente firmadas, el comprobante de pago (Boleta o Factura) y la documentación que requiera la mercancía restringida para su salida al exterior.

Guía de Promperú para usar el servicio:

https://issuu.com/promperu/docs/promperu_gui_a_exporta_fa_cil_final

Ventanilla Única de Comercio Exterior – VUCE

Mecanismo para realizar, por medios electrónicos, los trámites requeridos para la obtención de permisos, certificaciones, licencias y demás autorizaciones exigidas para el ingreso, tránsito o salida de mercancías.

El objetivo de la VUCE es prescindir de la documentación física y que a futuro solo se manejen documentos electrónicos.

Componentes VUCE

- 1. Mercancías Restringidas**, trámite de registros, permisos, licencias y otras autorizaciones que otorgan las entidades públicas del país.
- 2. Origen**, procedimientos para la aprobación de declaraciones juradas de origen; emisión y otros trámites de certificados de origen.
- 3. Portuario**, procedimientos vinculados con recepción, estadía y despacho de naves en los puertos del país, y los procedimientos relacionados con los servicios portuarios.

Normatividad:

<https://www.vuce.gob.pe/Paginas/Normatividad.aspx?categoria=1>

Guía básica para exportar



https://issuu.com/promperu/docs/_exportando-paso-a-paso

Guía básica para exportar

Exportando paso a paso

Así, todos
podemos hacerlo

1

RUC

Formalización de tu empresa

Antes que nada, debes estar formalizado como persona natural o jurídica. Tu empresa tiene que estar reconocida legalmente y contar con número de RUC. Asimismo, debes estar habilitado para emitir boletas de venta o facturas comerciales. Este procedimiento se realiza en la SUNAT.

2

Estudio del mercado

Tienes que realizar un análisis del mercado internacional para determinar la demanda potencial y las oportunidades de negocios. Para ello, debes consultar con fuentes de información, tales como estadísticas y bibliografía especializada, así como asistir a actividades de capacitación. Toda esta información está disponible para ti en el portal SIIEX: www.sicex.gob.pe.

3

Perfil de tu producto

Debes efectuar un análisis sobre las características de tu producto para determinar si es exportable.

- ¿Responde a las necesidades, gustos y preferencias, modas y tendencias de consumo en el exterior?
- ¿Se diferencia en algo con respecto a los productos de la competencia?
- ¿Se ajusta a los requerimientos de cantidad, calidad, etiquetado y protección del medioambiente?

En caso de no contar aún con un producto, te sugerimos considerar la etapa de búsqueda y selección de proveedores locales y la adaptación del producto a los requerimientos del mercado internacional.

4

Promoción de tu producto

Para que tu mercancía pueda ser conocida en el mercado internacional es necesario utilizar herramientas de promoción comercial, como las ferias internacionales, que no solo permiten exhibir tu producto sino también establecer contacto con potenciales compradores, así como evaluar a la competencia.

También existen otras formas de contactar clientes, por ejemplo, a través de la participación en ruedas de negocios, misiones empresariales o incluso con una promoción directa, haciendo uso de las tecnologías de la información. Así, internet se convierte en una herramienta alternativa que te permite reducir costos y tener una aproximación virtual a tus compradores.

5

Contacto comercial

Una vez establecido el contacto con el comprador potencial y enviada la información sobre tu empresa y tus productos (cotización, catálogos, ficha técnica, muestras), debes desarrollar un contrato de compra-venta internacional.

Si el monto exportado es mayor a US\$ 5 000, tienes que iniciar el trámite operativo con un agente de aduanas. Para montos menores, cuentas con el servicio Exporta Fácil, que te explicaremos más adelante.

6

Trámites de aduana

Como exportador, debes enviar a tu agencia de aduanas o agencia de carga los documentos comerciales de embarque exigidos por el Importador. En base a ellos, la agencia de aduanas realiza los trámites ante la SUNAT, solicitando la Declaración Aduanera de Mercancías (DAM), documento oficial para regularizar la salida legal de tus productos. En caso de que el despacho sea inferior a US\$ 5 000, tú mismo puedes realizar el trámite de exportación ante la SUNAT.

7

Embarque al exterior

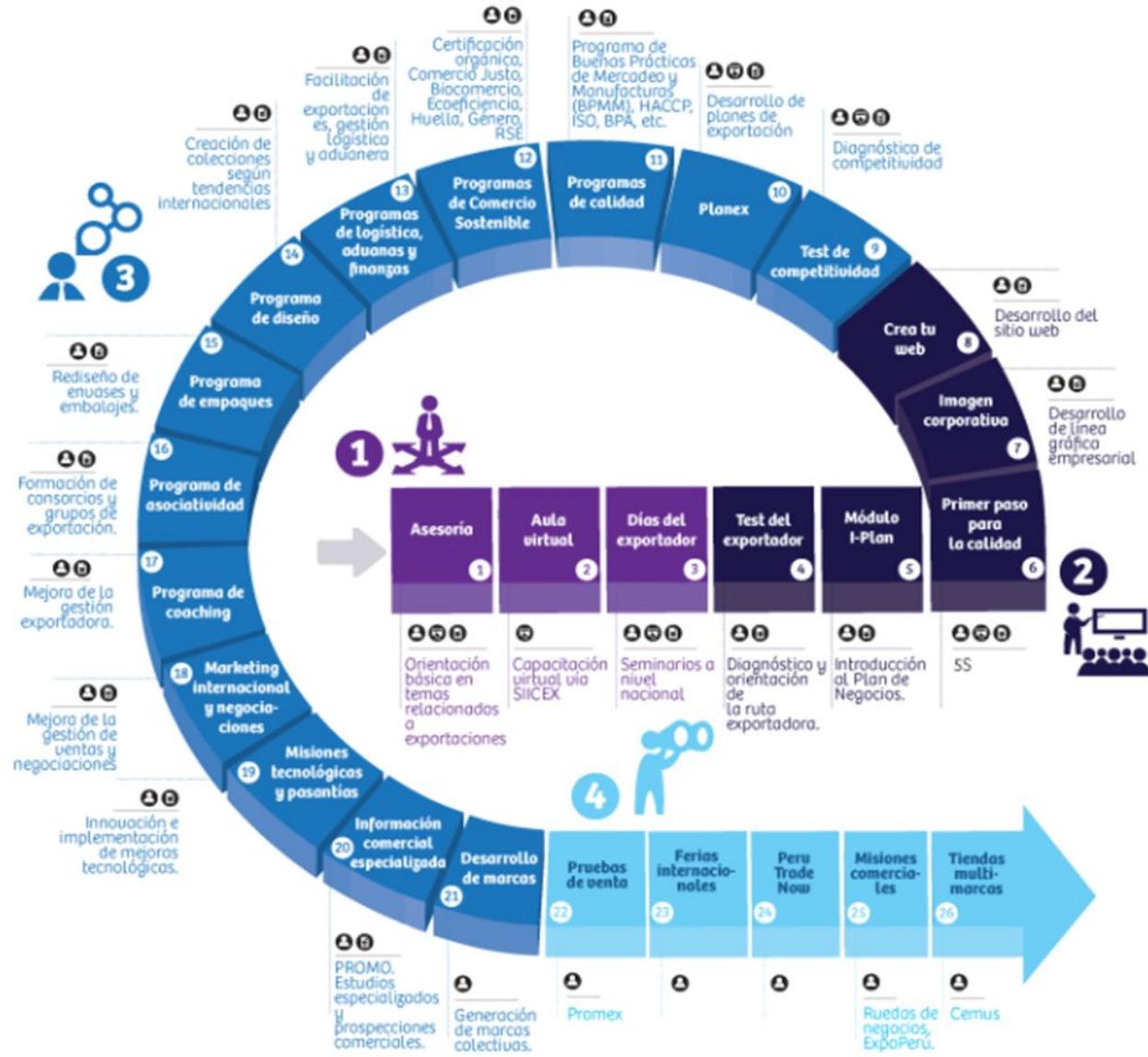
En la etapa final, la agencia de aduanas solicita a la agencia de carga la numeración del documento de embarque para el traslado de tu producto a la nave.

Luego, la agencia de aduanas te entrega los documentos de embarque para que los remitas a tu banco y a tu Importador, vía courier. Finalmente, si cuentas con una carta de crédito en la que se establecen las condiciones de entrega del producto (lugar, precio, forma de pago, entre otros), tu banco envía los documentos al banco emisor y, si este los encuentra conformes, procede a hacer la transferencia del pago a tu cuenta.

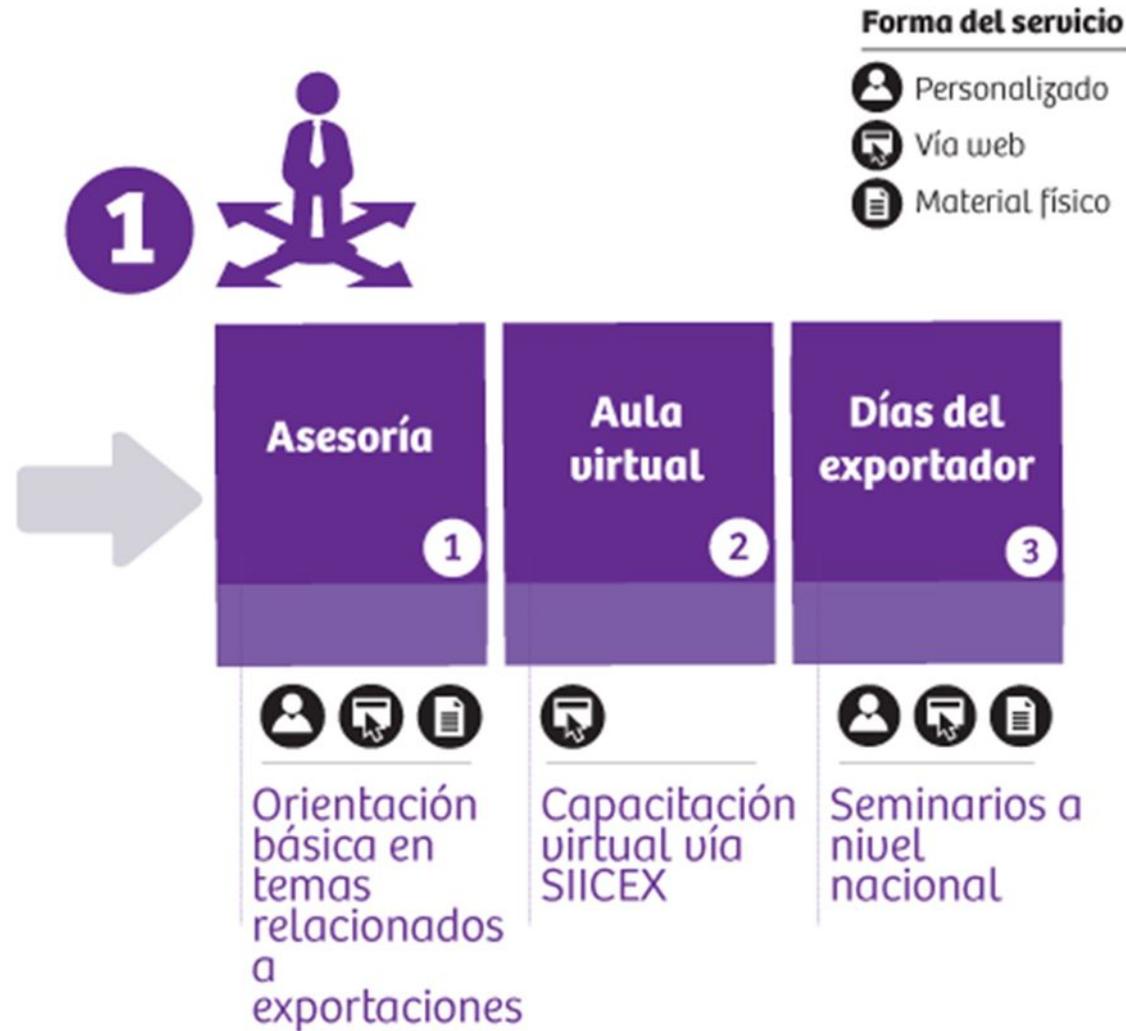
¡MUY IMPORTANTE!

Siempre coordina con el comprador las condiciones de acceso en su país, de tal manera que tus productos lleguen fácilmente a su destino. Como en cualquier importación, los compradores deberán cumplir con las exigencias arancelarias, las normas y las reglamentaciones de comercio de su país.

Ruta exportadora de Promperú



Actividades dirigidas a público en general

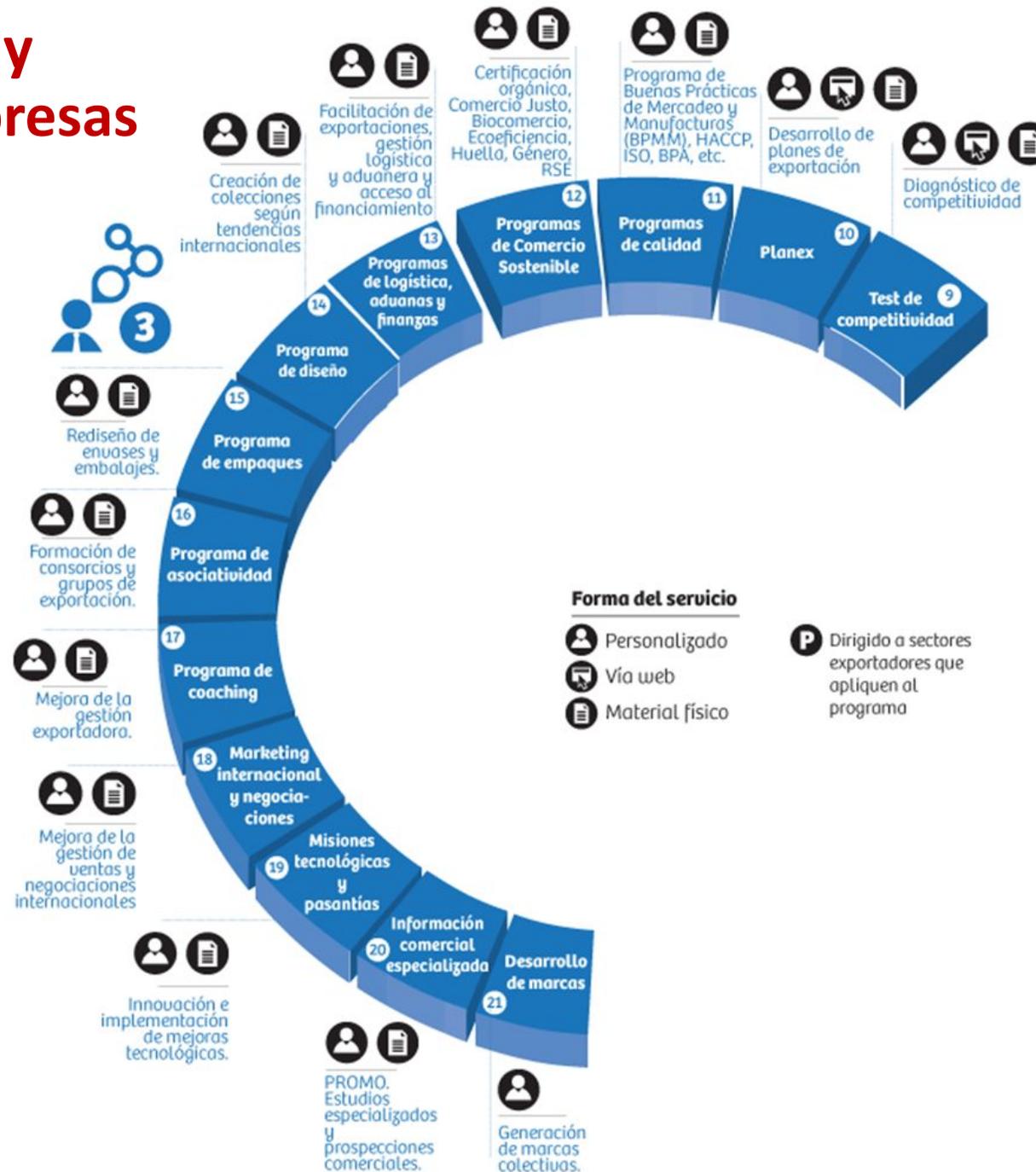


Actividades dirigidas a empresas exportadoras



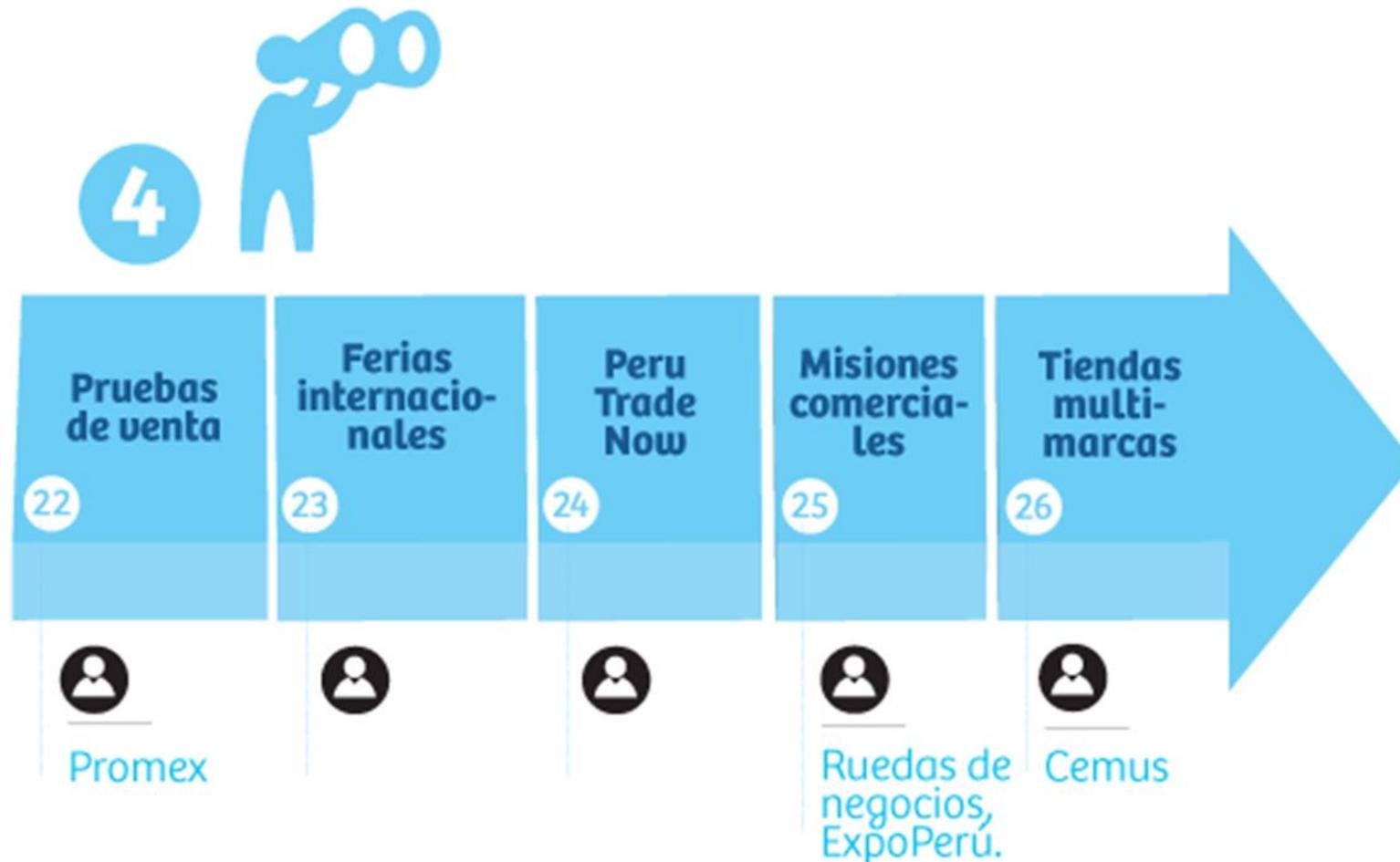
Actividades sectoriales y especializadas con empresas exportadoras

Webinar
Exportador



Actividades de promoción comercial en mercados de destino con empresas exportadoras

Webinar
Exportador



7. Tendencias en el mercado internacional

Global Paperless Cloud
Application Innovation Embracing
DIGITAL Change Society
TRANSFORMATION
Future Technology Usage Competence Mobile
Business Connected
Analytics Opportunities Aligned
Leverage Integrate

1. Mejora en experiencia del usuario (UX)
2. Realidad Aumentada y Virtual
3. Predominio de App Móviles
4. Búsqueda avanzada de productos
5. Decisiones basadas en datos (ML & IA)
6. Masificación personalizada
7. Anuncios basados en el interés
8. Búsqueda por voz cambiará
posicionamiento en buscadores (SEO)
9. Búsqueda online compra Offline (ROPO)
10. Uso de Cripto monedas
11. Búsqueda de imágenes
12. Optimización logística y última milla
13. Cada vez más Chatbots
14. Interacción con Redes sociales
15. Tiendas físicas aún sobreviven
16. B2B = B2C
17. Decreciente uso del navegador

8. Factores claves de éxito

1. Conoce la cadena de valor de tu producto o servicio.
2. Busca aliados públicos o privados en tu sector u otros complementarios.
3. Evalúa alternativas para tu ingreso a cada mercado.
4. Visita los mercados, aunque la venta sea online.





5. Analiza diferentes mercados alternativos.
6. Envía muestras, haz pruebas piloto.
7. Recuerda que la internacionalidad puede ser de dos vías.

10. Detectar o crear nichos.
11. Trabajar Diseño – Seguir y marcar tendencia.
12. Desarrollar marcas.
13. Innovar en productos y también en estrategias comerciales, logísticas y de ingreso.





BICENTENARIO
PERÚ 2021

Webinar Exportador

Seminarios virtuales Miércoles del exportador

Consideraciones para iniciarse en la exportación

Jorge
Gil Infantes

Expositor

jgil@esan.edu.pe

Lima, 12 de enero de 2022