



BICENTENARIO  
PERÚ 2021

# Webinar Exportador

**Carmen Ascama**

Departamento de Asesoría  
Empresarial y Capacitación  
- PROMPERU

[exportaciones@promperu.gob.pe](mailto:exportaciones@promperu.gob.pe)

Seminarios virtuales Miércoles del exportador

---

## Servicios al Exportador

Lima, 9 de febrero de 2022

# PILARES DEL SERVICIO

ORIENTACIÓN

INFORMACIÓN

CAPACITACIÓN

ASISTENCIA TÉCNICA

## OBJETIVOS

- Mejorar la competitividad de las empresas potenciales exportadoras y empresas Exportadoras
- Dotarlas de las capacidades necesarias y elementos diferenciadores

Servicio al exportador

Dirigido a:

USUARIOS

INTERESADOS  
EN EXPORTAR

EXPORTADORES  
EN PROCESO

EXPORTADORES  
ACTUALES

# I. ORIENTACIÓN

## Plataforma de Atención al Exportador



- ✓ **Atención: Módulos del Servicio de Atención al Exportador.**  
Av. Jorge Basadre 610, San Isidro.  
Horario de atención: L-V de 9 a 13h y 14 a 18h.
- ✓ **Atención en 6 oficinas Macroregionales.**

## Atención por correo electrónico

[exportaciones@promperu.gob.pe](mailto:exportaciones@promperu.gob.pe)

Webinar  
**Exportador**



*prom*  
perú

# I. ORIENTACIÓN

## Atención vía Telefónica

- ✓ Respuesta a preguntas frecuentes.
- ✓ Orientación básica en el proceso exportador.
- ✓ Direccionamiento al centro de información de PROMPERÚ y otras entidades de comercio.



**(51) 604 5601**

Promoción  
Capacitación  
Información  
Orientación



**Aló Exportador**

**(51) 991 820 901**

Línea gratuita de orientación

Atención a nivel nacional de lunes a viernes de 09:00 a 18:00 horas

# I. ORIENTACIÓN

## WhatsApp Exportemos.pe



Webinar  
Exportador



prom  
perú

# I. ORIENTACIÓN

## Atención virtual TelExportemos

Solicita una cita virtual con una asesora, ingresando tus datos:

<https://aulavirtualexportaciones.promperu.gob.pe/>



**Plataforma: Aula Virtual**

Horario de atención: Lunes a viernes 9-6pm



## II. INFORMACIÓN



The screenshot shows the website's navigation menu with the following items: Inicio, Inteligencia para Exportar, Servicios, Promoción Comercial, Asesoría Especializada, Oficinas, and Contáctanos. The main banner features the text "Conoce las necesidades del mercado internacional" and a call to action: "Haz clic aquí para leer los estudios de mercado desarrollados por PROMPERÚ y Mincetur". Below the banner are three interactive cards:

- Quiero descubrir nuevas oportunidades**  
Encuentra información y data estratégica para diversificar tu exportación a los mejores mercados internacionales.
- Quiero fortalecer mis capacidades**  
Fortalecerás tus habilidades exportadoras para mejorar tus procesos y aprovechar las oportunidades de negocio.
- Quiero aprender a exportar**  
Compartiremos conocimientos técnicos y te ayudaremos a desarrollar habilidades para realizar tu primera exportación exitosa.

Webinar  
**Exportador**

# EXPORTEMOS

<https://exportemos.pe/>



## II. INFORMACIÓN

The screenshot displays the website interface for PROMPERÚ. At the top left is the logo 'prom perú' and the URL 'Exportemos.pe'. A navigation menu is located at the top, with a red box highlighting the items: 'Inicio', 'Inteligencia para Exportar', 'Servicios', 'Promoción Comercial', 'Asesoría Especializada', 'Oficinas', and 'Contáctanos'. Below the menu, the main heading reads 'Conoce las necesidades del mercado internacional' with the subtitle 'Los estudios de mercado desarrollados por PROMPERÚ'. A vertical sidebar menu lists: 'Productos', 'Mercados', 'Publicaciones', 'Podcast', 'Videos', 'Infografías', 'Estadísticas', and 'Resultados de exportaciones'. The main content area features three call-to-action boxes, each with a cube icon and a title:

- Quiero descubrir nuevas oportunidades**  
Encuentra información y data estratégica para diversificar tu exportación a los mejores mercados internacionales.
- Quiero fortalecer mis capacidades**  
Fortalecerás tus habilidades exportadoras para mejorar tus procesos y aprovechar las oportunidades de negocio.
- Quiero aprender a exportar**  
Compartiremos conocimientos técnicos y te ayudaremos a desarrollar habilidades para realizar tu primera exportación exitosa.

## II. INFORMACIÓN



The screenshot shows the website interface for 'promperu'. At the top left is the logo 'promperu' with the text 'COMISIÓN DE PROMOCIÓN DEL PERÚ PARA LA EXPORTACIÓN Y EL TURISMO' below it. At the top right, a black bar contains the text 'Herramientas y Servicios para el Exportador'. The main content area features a circular image of a person looking at a computer screen with a pie chart. To the right of this image is a breadcrumb trail: 'Home > Estadísticas de exportaciones peruanas'. Below this are five red underlined links: 'Ranking por países', 'Ranking por partida arancelaria' (which is highlighted with a blue rectangular border), 'Exploración por países', and 'Exploración por partida arancelaria'. At the bottom of the main content area, it says '(Cifras actualizadas al 30/09/2020)'. The footer contains the 'promperu' logo on the left and the text 'Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo - PROMPERU Copyright (C) 2011' on the right.

## II. INFORMACIÓN

### Detalle de Exportación por: Partida / Países en el Periodo elegido

(Cifras actualizadas al 30/09/2020)

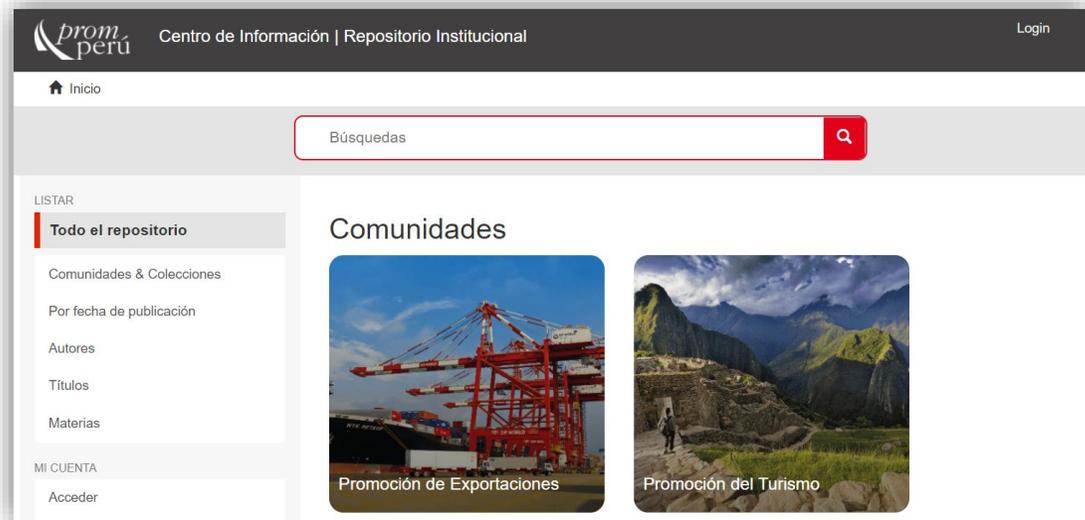
Partida :	Partida: ARÁNDANOS ROJOS, MIRTILOS Y DEMÁS FRUTOS DEL GÉNERO VACCINIUM, FRESCOS Fecha Ini/Fin.: 01.01.1998 / 31.12.9999				
Año :	2019 ▼	Mes :	Todo el año ▼	Ordenado por :	Valor FOB ▼
<input type="button" value="Consultar"/>					

Total de países: 36

#	Código País	País	Peso Neto Kg.	Valor FOB USD.
1	US	Estados Unidos	71,244,205.24	462,401,907.28
2	NL	Países Bajos (Holanda)	27,765,599.64	179,988,626.24
3	CN	China	10,339,801.43	70,530,703.64
4	GB	Reino Unido	9,718,707.72	64,178,268.22
5	HK	Hong Kong	2,803,170.23	17,701,892.42
6	CA	Canadá	1,178,424.19	7,613,347.55
7	ES	España	1,101,117.30	7,490,513.61
8	TH	Tailandia	200,508.60	1,492,960.01

## INFOCENTER

## REPOSITORIO INSTITUCIONAL



<http://www.infocenter.gob.pe/>

<http://repositorio.promperu.gob.pe/repositorio/>

- Biblioteca virtual
- Acceso a mercados
- Estudios y perfiles de mercado
- Datos estadísticos
- Publicaciones

Todo el material bibliográfico digital generado por PromPerú

# Exportando con Exporberto



## Aula Virtual

 [¿Qué es?](#) [Módulos](#) [Preguntas Frec](#)



**Módulos destacados**

Potencia tus conocimientos sobre exportación desde donde quieras, todos los días del año, y conviértete en un experto en lo que más te apasiona.

Presentaciones multimedia

Módulos de capacitación

Ponencias de expertos.

Videoteca virtual

Herramientas de sostenibilidad

Entrar

Identificación del operador logístico idóneo

Entrar

Programa y herramientas de calidad y regulaciones

Entrar

Exporta fácil

Entrar

Empresas familiares de éxito

Entrar

Comercio electrónico

Entrar

Webinar  
Exportador

[www.aulavirtual.promperu.gob.pe](http://www.aulavirtual.promperu.gob.pe)



- 🏠 Inicio
- Cursos Disponibles
- 📄 Mis Cursos
- 🎓 Cursos Maestro
- 📝 Mis Calificaciones
- 🏆 Mis Certificaciones



**Planex**  
Plan de Negocio Exportador



Plan de negocios exportador **NUEVO**



Requisitos para exportar prendas de vestir a Estados Unidos **NUEVO**



Gestión financiera para exportadores



# Simulador de Exportaciones

**LATE**

[www.late.gob.pe](http://www.late.gob.pe)

Inteligencia

Comercial



Mis Simulaciones

**1** **Inteligencia de mercados**  
Identifica oportunidades y el mejor mercado para tu producto en base a estudios realizados.

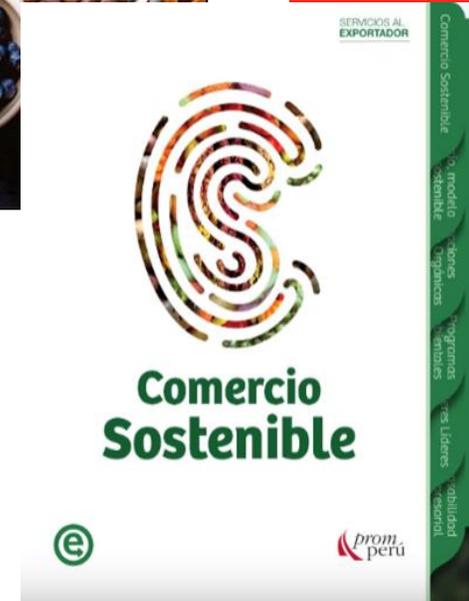
Inicio

Webinar  
**Exportador**



# Publicaciones

## • Libros y folletería



# Información - Infografías

**Ficha técnica para negociar con Japón**

**Perfil del consumidor japonés**

- El consumidor japonés vive en una realidad globalizada y de acceso de recursos casi ilimitado. Se preocupa por el bienestar de su población, su medio ambiente, sus hijos con sus hábitos, sus relaciones familiares y laborales, sus valores, sus dependencias del exterior.
- Se preocupa por el medio ambiente, la sostenibilidad, la innovación tecnológica, el bienestar de su población, su medio ambiente, sus hijos con sus hábitos, sus relaciones familiares y laborales, sus valores, sus dependencias del exterior.
- Debido a la larga población existente, las acciones de gran impacto social son aquellas que se relacionan con el bienestar de su población, su medio ambiente, sus hijos con sus hábitos, sus relaciones familiares y laborales, sus valores, sus dependencias del exterior.

**Cuidados en el Proceso de Negociación**

- La mayoría de presentaciones requieren a "no permitir" de modo tal que los entregados sean una reunión calmada y de trabajo que se debe de hacer en un ambiente tranquilo.
- El hombre de negocios japonés valora la relación de negocios más allá de la relación personal y genera que se establezca una relación de negocios que sea duradera y que genere confianza.
- Debe establecerse un clima de confianza y respeto. Se debe tener en cuenta que el hombre de negocios japonés es muy reservado y que no se debe de presionar demasiado.
- Al trabajar de una cultura diferente, se debe tener en cuenta que el hombre de negocios japonés es muy reservado y que no se debe de presionar demasiado.

**Estrategias de Negociación**

- La paciencia es la clave para negociar con el japonés. Se debe de tener en cuenta que el hombre de negocios japonés es muy reservado y que no se debe de presionar demasiado.
- Se debe de tener en cuenta que el hombre de negocios japonés es muy reservado y que no se debe de presionar demasiado.
- Se debe de tener en cuenta que el hombre de negocios japonés es muy reservado y que no se debe de presionar demasiado.

**Ficha técnica para negociar con Francia**

**Perfil del consumidor Francés**

- El consumidor francés se ha acostumbrado por ser un consumidor impulsivo y dispuesto a probar nuevas e innovadoras productos. Si bien existe una fuerte relación de consumo con el poder adquisitivo, en los últimos años la calidad, marca y responsabilidad con el medio ambiente del producto se tornan prioritarios por los consumidores franceses.
- Francia posee una población cada vez más joven, por lo que el consumo está ligado a productos de ocio, entretenimiento, cultura y viajes, siendo el sector juvenil el que utiliza con mayor frecuencia los créditos de consumo.

**Cuidados en el Proceso de Negociación**

- El proceso de negociación en Francia es lento, por lo que se debe estar preparado para varias reuniones. Es importante tener en cuenta que el español es mejor orador que el inglés. Es de suma importancia contar con un equipo de preparación informal, se debe tener un dominio del tema a tratar con el fin de mostrar una buena imagen.
- Las empresas francesas suelen ser más directas y más abiertas, de no contar con una buena preparación en español. Recuerda que el español es mejor orador que el inglés. Es de suma importancia contar con un equipo de preparación informal, se debe tener un dominio del tema a tratar con el fin de mostrar una buena imagen.

**Estrategias de Negociación**

- El ejecutivo francés valorará bien las condiciones de trabajo que pueda ofrecer en sus propuestas de trabajo. Se debe tener en cuenta que el hombre de negocios francés es muy reservado y que no se debe de presionar demasiado.
- Se debe de tener en cuenta que el hombre de negocios francés es muy reservado y que no se debe de presionar demasiado.
- Se debe de tener en cuenta que el hombre de negocios francés es muy reservado y que no se debe de presionar demasiado.

**Ficha técnica para negociar con Canadá**

**Perfil General del Consumidor canadiense**

- Se caracteriza por ser un consumidor sensible al precio, con los problemas del medio ambiente y el medio de vida. Se preocupa por el medio ambiente, la sostenibilidad, la innovación tecnológica, el bienestar de su población, su medio ambiente, sus hijos con sus hábitos, sus relaciones familiares y laborales, sus valores, sus dependencias del exterior.
- Se preocupa por el medio ambiente, la sostenibilidad, la innovación tecnológica, el bienestar de su población, su medio ambiente, sus hijos con sus hábitos, sus relaciones familiares y laborales, sus valores, sus dependencias del exterior.
- Debido a la larga población existente, las acciones de gran impacto social son aquellas que se relacionan con el bienestar de su población, su medio ambiente, sus hijos con sus hábitos, sus relaciones familiares y laborales, sus valores, sus dependencias del exterior.

**Cuidados en el Proceso de Negociación**

- La mayoría de presentaciones requieren a "no permitir" de modo tal que los entregados sean una reunión calmada y de trabajo que se debe de hacer en un ambiente tranquilo.
- El hombre de negocios canadiense valora la relación de negocios más allá de la relación personal y genera que se establezca una relación de negocios que sea duradera y que genere confianza.
- Debe establecerse un clima de confianza y respeto. Se debe tener en cuenta que el hombre de negocios canadiense es muy reservado y que no se debe de presionar demasiado.
- Al trabajar de una cultura diferente, se debe tener en cuenta que el hombre de negocios canadiense es muy reservado y que no se debe de presionar demasiado.

**Estrategias de Negociación**

- La paciencia es la clave para negociar con el canadiense. Se debe de tener en cuenta que el hombre de negocios canadiense es muy reservado y que no se debe de presionar demasiado.
- Se debe de tener en cuenta que el hombre de negocios canadiense es muy reservado y que no se debe de presionar demasiado.
- Se debe de tener en cuenta que el hombre de negocios canadiense es muy reservado y que no se debe de presionar demasiado.

**Niveles Socioeconómicos**

**Composición del salario por tipo de trabajo**

Manufacturas	US\$ 15 403
Gerencia	US\$ 24 620
Ventas	US\$ 23 172
Alimentación y servicios catering	US\$ 12 107
Banca	US\$ 11 138
Salud y medicina	US\$ 8 609

**Principales regiones por habitantes**

- Hanoi (Capital) - 4%
- Hoi Phong - 1%
- Da nang - 1%
- Han Chi Minh City (Saigon) - 8%
- Can Tho - 1%
- Otros ciudades: 84%

**Perfil del consumidor de VIETNAM**

**Distribución de la población por grupos etarios**

**Fortalezas**

- Gran número de consumidores jóvenes con altos niveles de gasto discrecional en zonas urbanas.
- Mayor inversión privada en manufacturas y tecnologías de información ha incrementado los ingresos y el consumo en ciudades como Ho Chi Minh.
- Alta penetración de los smartphones propicia oportunidades para e-commerce y aplicaciones móviles.

**Oportunidades**

- La inversión en infraestructura rural puede incrementar los ingresos y consumo de los hogares más pobres.
- La mayor presencia de hogares emprendedores ofrece oportunidades a sectores como alimentación, salud y recreación.
- La alta penetración de los smartphones propicia oportunidades para e-commerce y aplicaciones móviles.

**Riesgos**

- Desempleo juvenil y deficiente seguridad social mayor vulnerabilidad económica en la población.
- Incorporación ineficiente gubernamental en salud y educación amplia el brecho de ingresos y afectan el consumo de los hogares más pobres.
- Ciudades superpobladas, incremento en los costos de los viviendas y hogares de menor tamaño reducen el potencial de consumo de artículos para la casa.

**Debilidades**

- Estado desigualdad de los ingresos, la cual se evidencia en la mayor concentración de la población en la clase social L.
- Los bajos niveles de ingresos y consumo de la población rural persisten a Vietnam con el menor gasto discrecional en la región Asia - Pacífico.
- Población mayor de 60 años aún refleja aún un estilo de vida tradicional y modesto.

**Gasto de consumo por tipo de bien y/o servicio**

Alimentación	35%
Transporte	13%
Hoteles y Restaurantes	12%
Aparatos e Servicios para el Hogar	7%
Vivienda	7%
Educación	6%
Salud	6%
Otros gastos	14%

**¿Sabías que?...**

- Perú y Vietnam son parte del Acuerdo Transpacífico de Asociación Económica (TPA) y se espera que en los próximos años nuestros productos ingresen con aranceles rebajados.
- El ingreso per cápita en Vietnam se ha multiplicado por cuatro en los últimos diecisiete años. La población menor de 30 años, quienes han crecido con una carrera académica, son más educados y consumen gastos con mayor facilidad.
- Los vietnamitas consumen 32 kg. de nuestros productos de panadería. Presenta a sí como
- En los primeros siete meses de 2016, el país atrajo 5.6 millones de turistas, con el doble de la cantidad de visitantes que recibió Perú el año pasado. Lo cual ha propiciado que marcas internacionales apuesten por el desarrollo de productos para este segmento.
- VIAJAR SINCEX: **Hubes especializados: Oportunidades para productos peruanos presentes en Vietnam**
- Oficina Comercial Concurrente: OCEX Yokohama

## Fichas de perfil del consumidor

Portal de infografías  
<https://infografias.exportemos.pe/>

Webinar Exportador

Fichas técnicas de negociación



# Información –Boletines virtuales

Webinar  
Exportador



Se pone a disposición el boletín [#Exportemos](#)

En esta primera edición, conoce más sobre nuevas tendencias para alimentos y las oportunidades para el cacao, café y la quinua.

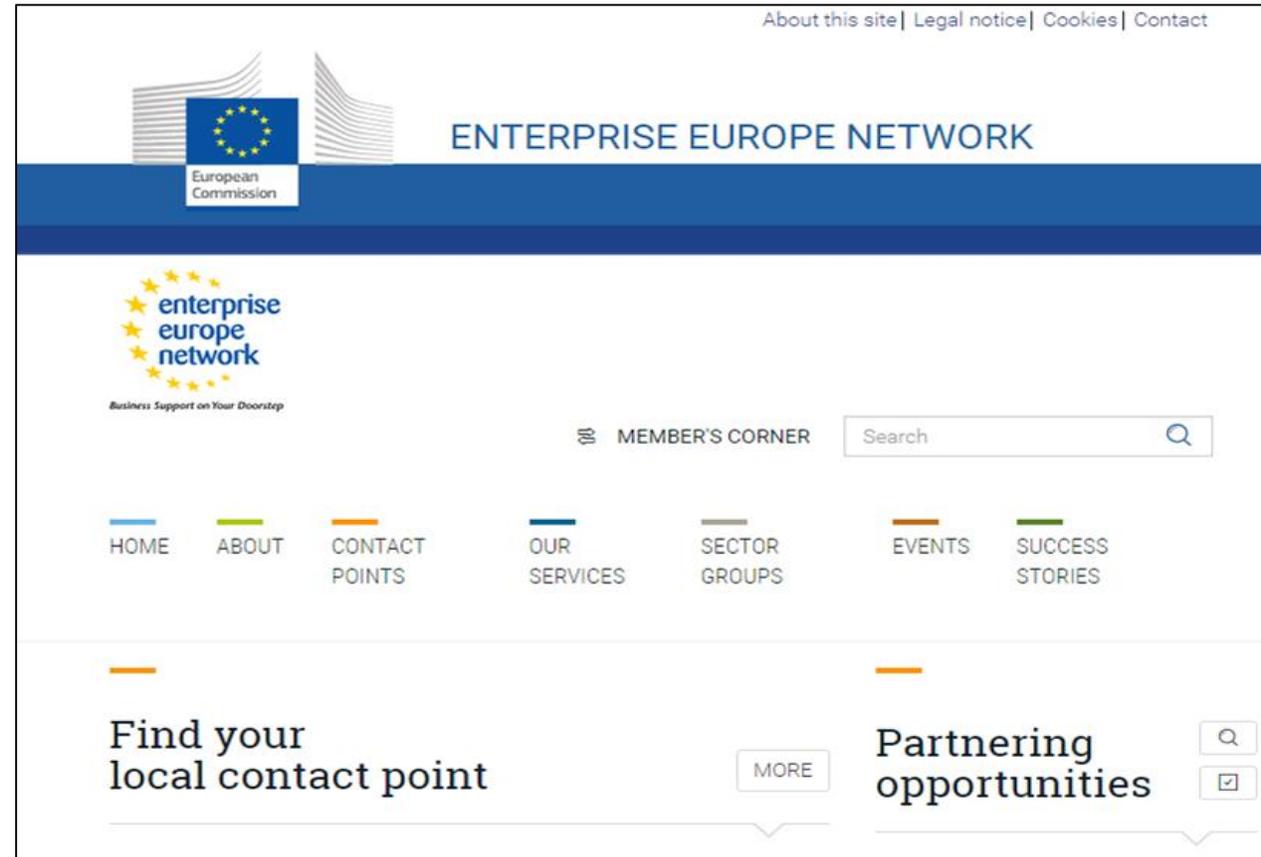
Ingresa: <https://bit.ly/Exportemos>

# Oportunidades Comerciales

## Enterprise Europe Network - EEN

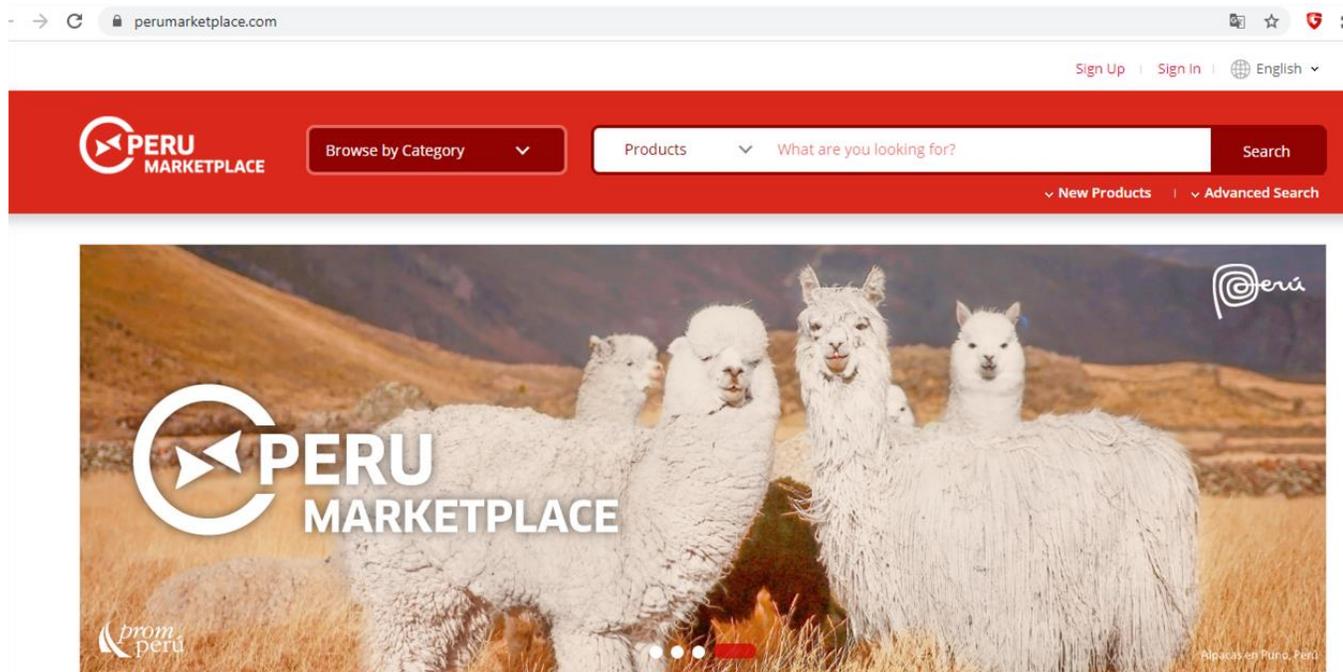
Es un programa creado por la Comisión Europea hace 5 años con el objetivo de ayudar a las pymes a mejorar sus oportunidades de negocios en mercados de la Unión Europea, ayudando a encontrar socios de negocios, nuevas fuentes de tecnología y asesoría en la obtención de fondos y financiamiento en los programas de la UE, propiedad intelectual, leyes y regulación en la UE.

<https://een.ec.europa.eu>



# Identificación y difusión de oportunidades comerciales

Webinar  
Exportador



## Inteligencia de Mercados



A collage of market intelligence reports and promotional materials. It includes a screenshot of the 'Boletín de Inteligencia de Mercados' from 'prom-perú', a circular graphic with the text 'Perfil de Producto - Italia - Italia - Italia', a red banner for 'GUÍA DE MERCADO MULTISECTORIAL EMIRATOS ARABES UNIDOS 2018', and a blue banner for 'ándanos'. The 'prom-perú' logo is visible in the bottom right corner of the collage.

## Perú MarketPlace

Versión para dispositivos móviles.

Aplicación para plataforma Android.

Rediseño Integral de la Plataforma.

<https://www.perumarketplace.com/>

+30  
Perfiles  
producto-  
mercado

+50  
boletines

+45  
Guías de  
mercados

**Boletín de inteligencia de mercados:**  
<https://exportemos.pe/servicios-digitales/boletin-exportaciones>



# Servicios en temas logísticos de exportación

Webinar  
Exportador

**Herramientas Logísticas para la Exportación**

Accede a nuestros aplicativos y consigue toda la información necesaria sobre logística, reducción de costos y la gestión operativa del comercio exterior.

Compartir:

[f](#) [t](#) [in](#)

**Rutas Marítimas**

**Rutas Aéreas**

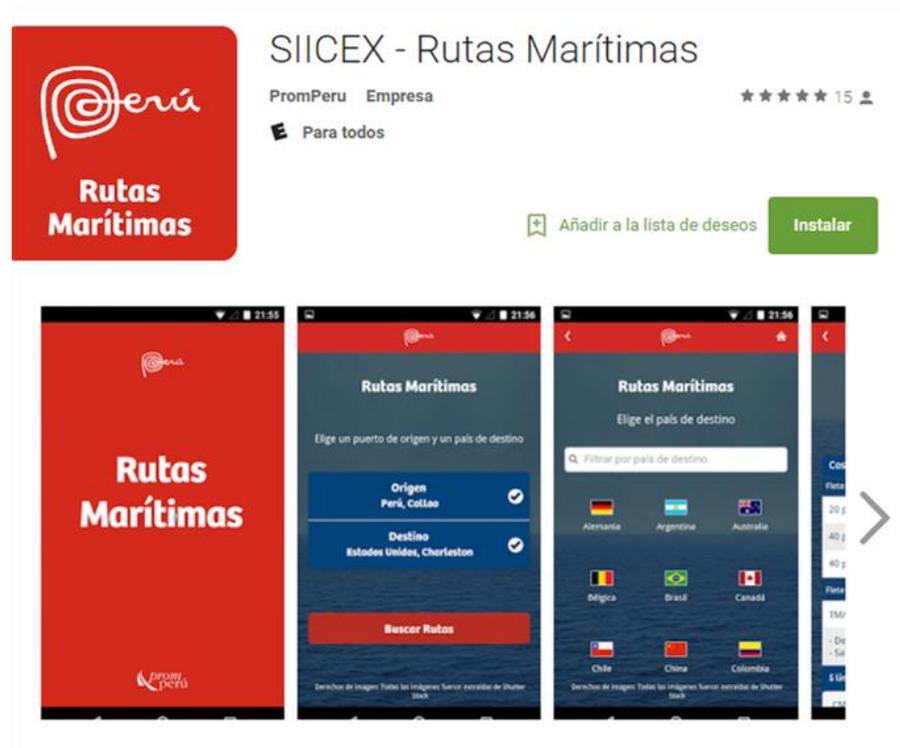
**Directorio Logístico**

**Herramientas de Costos de Exportación**

## Herramientas Logísticas

<https://herramientaslogisticas.promperu.gob.pe/>

# App de Rutas Marítimas de PROMPERU



<https://play.google.com/store/apps/details?id=siicex.rutasmaritimas>

El App rutas marítimas de PROMPERÚ ofrece un servicio móvil para su Smartphone que se presenta de una manera ágil y confiable de los servicios regulares de transporte marítimo de contenedores y consolidado de carga del Perú con el mundo.

Esta herramienta brinda información del costo de fletes marítimos de contenedores de carga seca y refrigerados, en tres simples pasos, de datos relevantes de más de 82 puertos en el mundo y 42 países registrados en 24 rutas marítimas propuestas del Perú al exterior.

1. Elige un puerto de origen.
2. Elige país de destino.
3. Selecciona una ruta.
  1. Flete promedio por contenedor 20 pies, 40 pies.
  2. Días de tránsito
  3. Frecuencias
  4. Mapa para la Ruta
  5. Líneas navieras

# III. CAPACITACIÓN

## Días del exportador – Modalidad Presencial



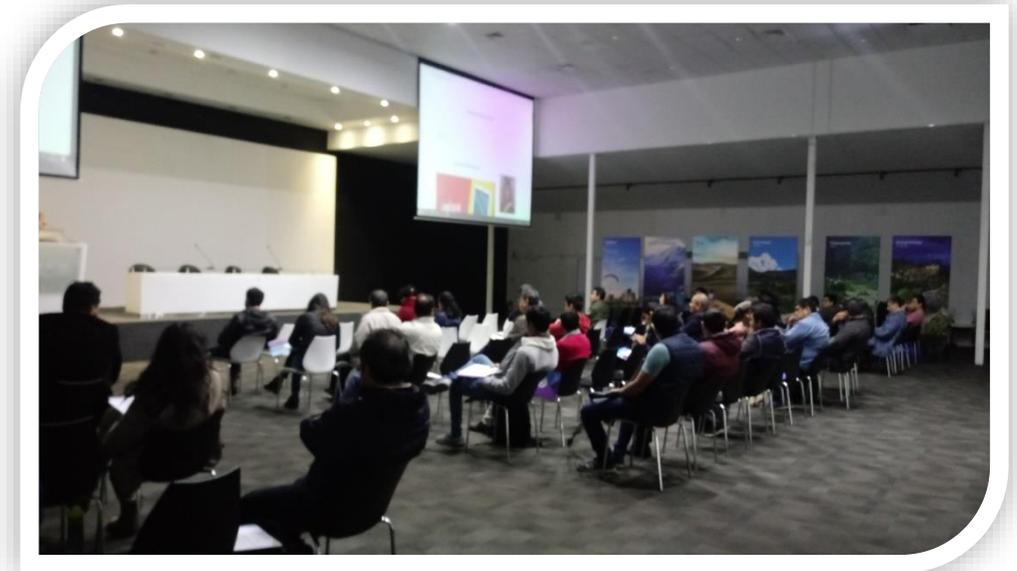
### Seminario presencial 25 de setiembre

**09:00 - 10:45**  
Herramientas y plataformas digitales de PROMPERÚ para mejorar tu exportación  
Alejandro Vega Rosales - PROMPERÚ

**11:00 - 12:30**  
Requisitos fitosanitarios para la agroexportación  
Juliana García Carrión - SENASA

**15:00 - 16:30**  
Gestión de licencias y permisos para exportar usando la plataforma VUCE  
Ricardo Motta Ruiz - MINCETUR

**16:40 - 18:00**  
Certificación de Comercio Justo  
Stephanie Tovalino - PROMPERÚ



Auditorio: Av. Jorge Basadre 610 – San Isidro

# III. CAPACITACIÓN

## Días del exportador – Modalidad Digital



FACEBOOK LIVE



STREAMING

Webinar  
Exportador

# III. CAPACITACIÓN

## Días del exportador – Modalidad Digital



WEBINAR

Webinar  
Exportador



Registro previo: <https://exportemos.pe/miercoles-del-exportador>

prom  
perú

# III. CAPACITACIÓN

## Programa de Comercio Electrónico



- Instrumento para incrementar las exportaciones a través de los canales digitales.
- Dirigido a empresas Pyme de los sectores alimentos, industria de la vestimenta, joyería, artículos y regalos y decoración para el hogar, manufacturas diversas y servicios.
- Comprende actividades de capacitación, asistencia y promoción.

¿Qué es el Programa de Comercio Electrónico?



# III. CAPACITACIÓN

## Talleres virtuales de Comercio Electrónico



SERVICIOS AL EXPORTADOR

Participa del taller virtual gratuito  
**Marketing Digital**

---

Conoce más sobre el uso de LinkedIn e Instagram y aplícalos en tu negocio o proyecto

8 y 10 de julio  
9:30 a.m.

# IV. ASISTENCIA EMPRESARIAL

## Programa RUTA EXPORTADORA

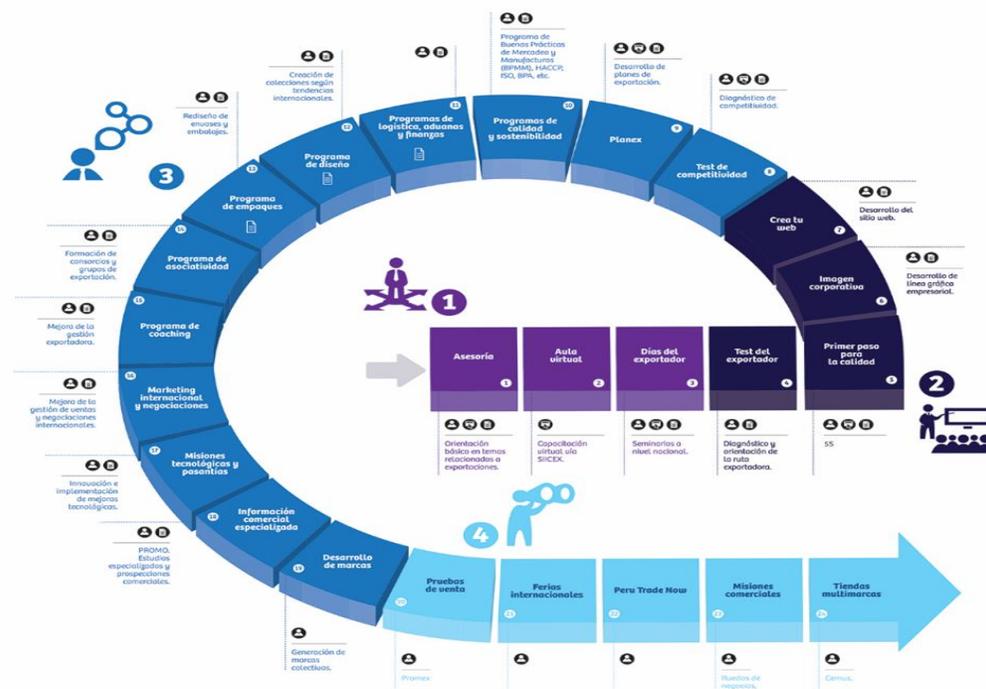
Con la Ruta Exportadora fortalece tu capacidad en la exportación, gracias a que brinda capacitaciones de gestión empresarial, herramientas y elementos de diferenciación; para el desarrollo y consolidación en tu proceso de internacionalización.

Las fases con los que cuenta la Ruta Exportadora:

Modalidad
<b>Modalidad Ruta Exportadora Empresarial</b>
<b>Modalidad Ruta Exportadora Especializada</b>
<b>Modalidad Ruta Exportadora Producto Mercado</b>

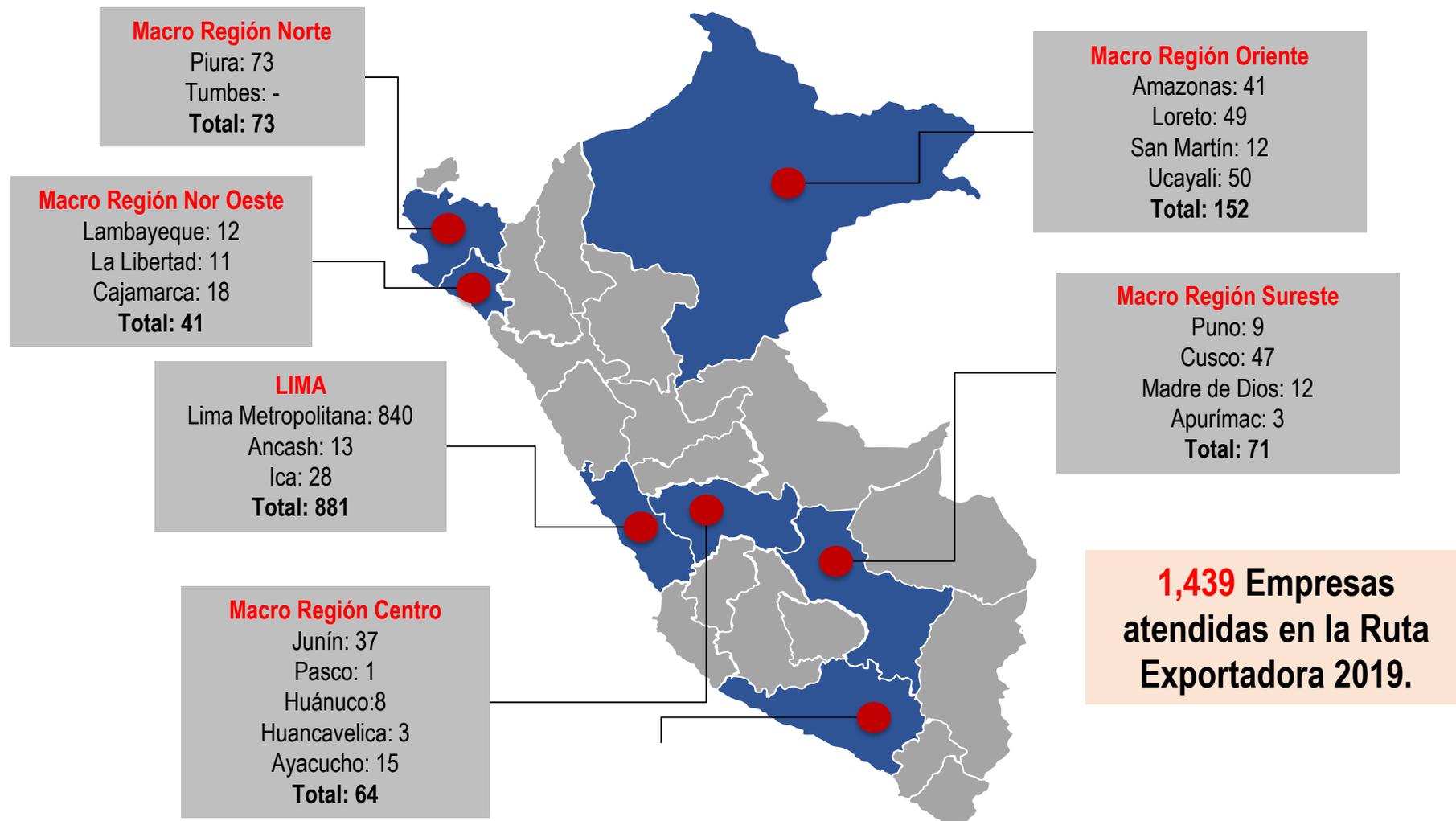
## La Ruta Exportadora

Una herramienta que fortalece tu empresa y la hace competitiva para el mercado internacional



# PROMPERU: Desarrollo al Exportador

Webinar  
Exportador



## Ruta Exportadora

### BIENVENIDOS

Bienvenido a Rutex, la plataforma dirigida a los emprendedores y las empresas exportadoras que deseen participar de los servicios que ofrece la Ruta Exportadora: talleres, capacitaciones, asistencia técnica, entre otros. Con el fin de mejorar su competitividad y lograr una exitosa internacionalización.

**¡Participa Empresa!**

**¡Participa Emprendedor!**

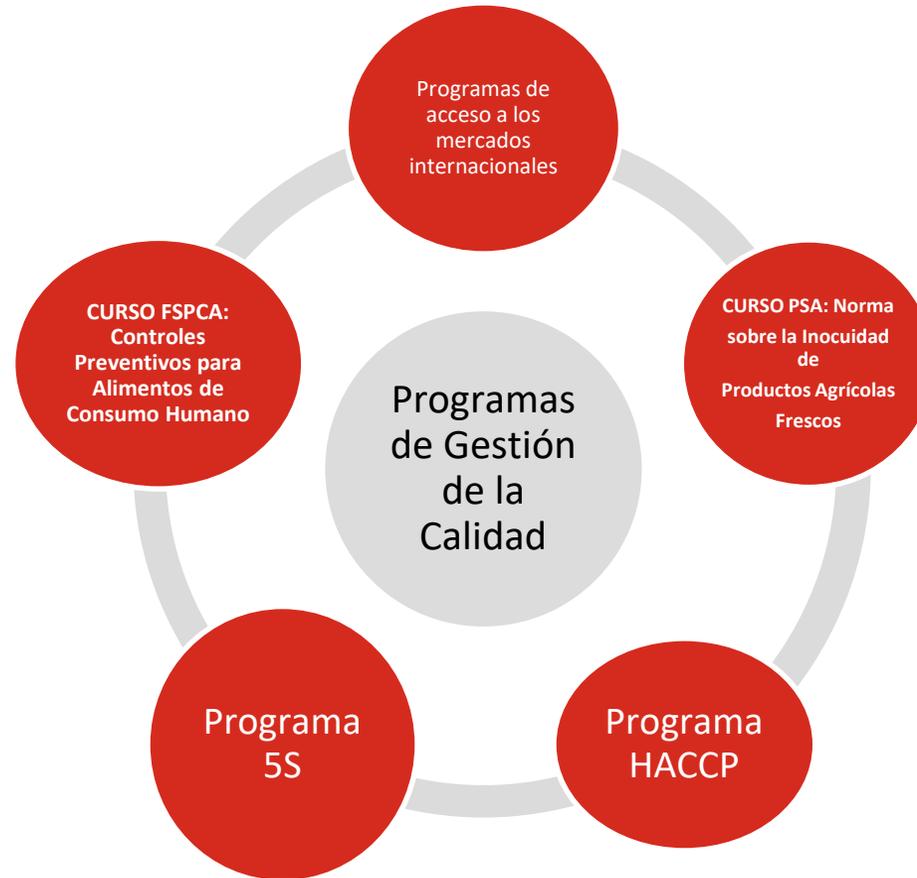
o formar parte de la base de proveedores que ayuden a las empresas en su camino a la internacionalización ¡Participa

Entérate e inscríbete a cada una de las capacitaciones que ofrece la Ruta exportadoras a través de RUTEX.

<https://rutex.promperu.gob.pe/>

# ruta EXPORTADORA

## ✓ Programas de Gestión de la Calidad



Webinar  
Exportador

CAMINO A LA EXCELENCIA

**Curso Oficial FSPCA: Controles Preventivos para alimentos de consumo humano**

La Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo - PROMPERU, lo invita a participar de un entrenamiento integral en controles preventivos, según el currículo estandarizado de la FSPCA y aprobado por la FDA de Estados Unidos.

Dirigido a empresas de manufactura, procesamiento y envasado de productos alimenticios para consumo en EE. UU.

**Lineamientos de participación**

**Fechas y horarios:**  
5 - 6 de diciembre de 8:20 a.m. a 6:00 p.m.  
7 de diciembre de 8:20 a.m. a 1:00 p.m.

**Lugar:** Casa Andina Select Chiclayo  
Av. Federico Villarreal 115, Chiclayo

[Regístrate aquí](#) [Descargar agenda](#)

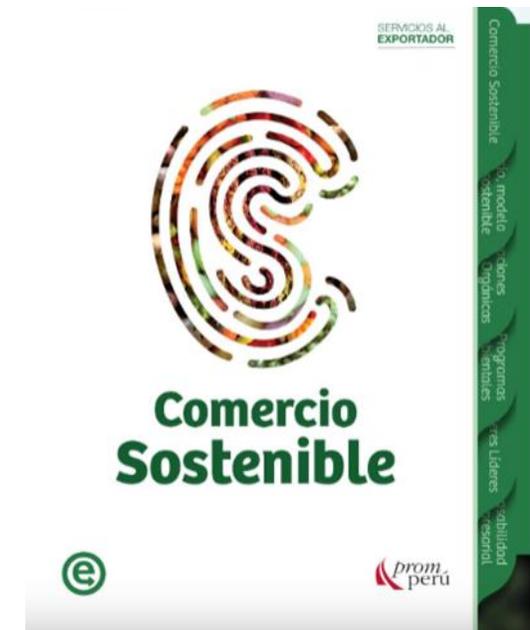
prom  
perú

# RUTA EXPORTADORA

## ✓ Programas de Comercio sostenible



Se pone a disposición los diversos programas orientados a fortalecer capacidades de gestión ambiental, social y económica, y que estén preparadas para afrontar las exigencias del mercado global.



# RUTA EXPORTADORA

## ✓ Programa de Logística Exportadora -PROMPERU



Perfil Logístico para el mercado de México



# ruta exportadora

## ✓ Programa de Acceso al Financiamiento -PROMPERU



# ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN COMERCIAL



<https://match.promperu.gob.pe/>

# Webinar Exportador

**Carmen Ascama**

Departamento de Asesoría  
Empresarial y Capacitación -  
PROMPERU

[exportaciones@promperu.gob.pe](mailto:exportaciones@promperu.gob.pe)

Seminarios virtuales Miércoles del exportador

---

# Preguntas y respuestas