



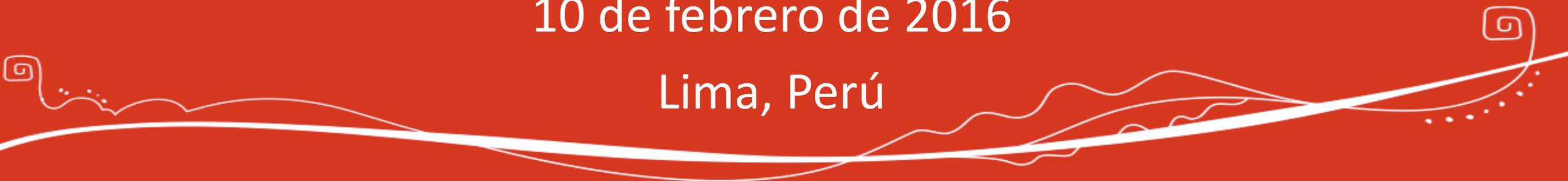
Cómo adecuar la oferta exportable  
de un producto para el mercado  
internacional

Erick Paulet Monteagudo

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

10 de febrero de 2016

Lima, Perú





---

**OFERTA EXPORTABLE**



**CREA TU MERCADO, ABRE TUS FRONTERAS**  
EN PERÚ TENEMOS EXACTAMENTE LO QUE BUSCAS.  
Productos con valor agregado para el crecimiento de tu empresa.

DESCUBRE CÓMO EN: [www.perutradenow.com](http://www.perutradenow.com)



SOMOS  
TIERRA DE   
OPORTUNIDADES



## ¿Qué es un producto?

Es todo bien o servicio que trata de satisfacer un deseo, una necesidad y hasta una **oportunidad**.



## ¿Qué debe satisfacer?

Debe satisfacer las exigencias, gustos y preferencias de los consumidores de los mercados objetivo (color, tamaño, textura, formas, preferencias ambientales)



## ¿Qué es un consumidor?

Es todo aquel que va a consumir el producto o servicio en un momento determinado.



# ¿Cuántos momentos pueden haber?

Va a depender, en algunos casos tenemos:

- El momento cero de la verdad
- El primer momento de la verdad
- El segundo momento de la verdad



# ¿El consumidor siempre estará satisfecho solo con el producto?

En principio sí, sin embargo, existen maneras de tratar de mantenerlo en constante contacto para que su **experiencia de compra** y uso mejore.

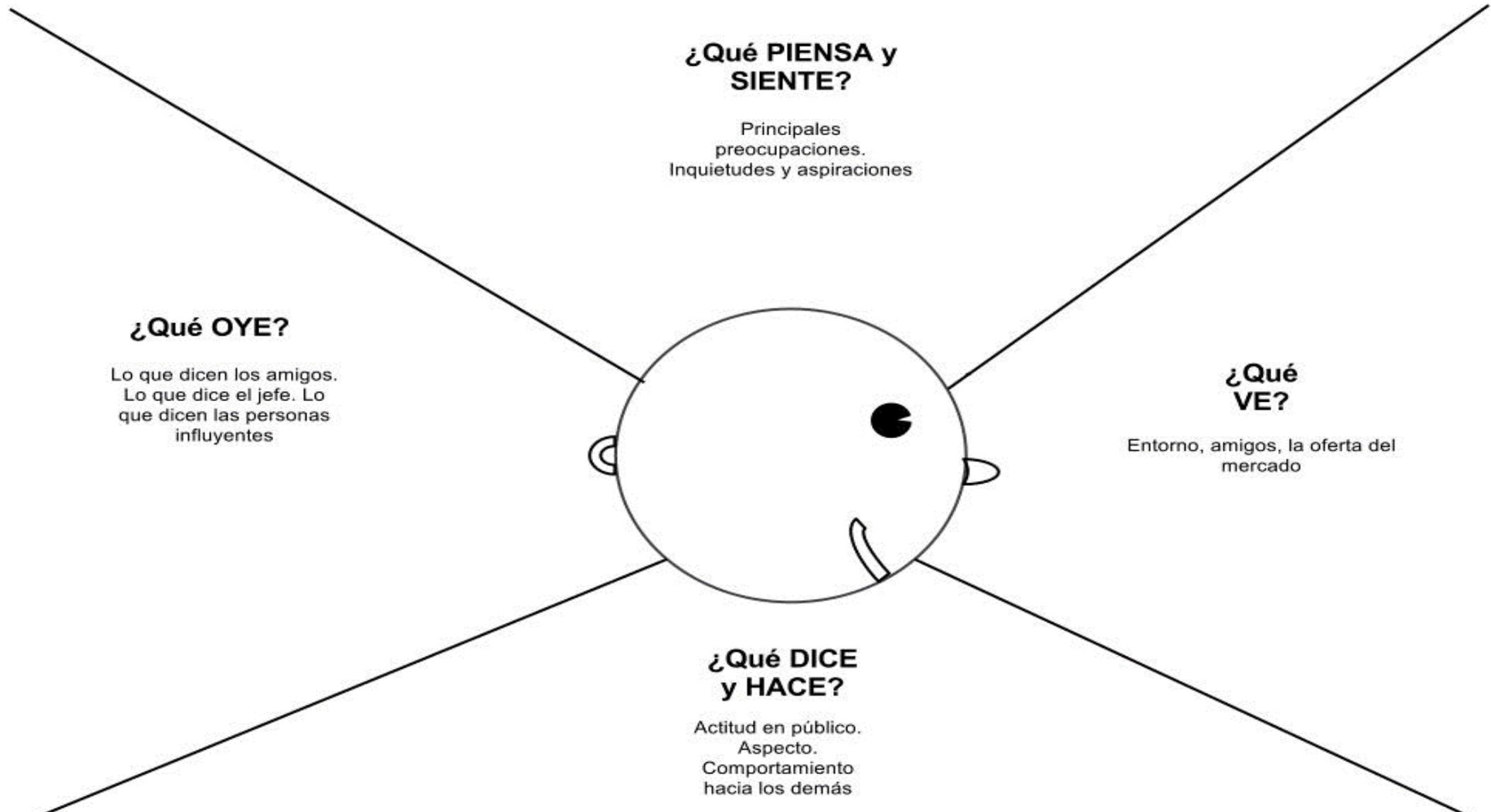


¿Y eso cómo se hace?

Con el servicio post-venta



# ¿Cómo llego a conocer a mi consumidor?





# MERCADO INTERNACIONAL



¿Hasta dónde quieres llegar?

# ¿Puedo vender cualquier producto al mundo?

- ¿Piensas que tu producto se vende con éxito en el mercado nacional?
- ¿Piensas que ese producto se puede vender en el mercado internacional?



# ¿Conoces a tu consumidor extranjero?

- ¿Cuáles son las tendencias de consumo?
- ¿Cuál es el comportamiento del consumidor?
- ¿Cuál es el estilo de vida de tu consumidor?



# ¿Tu producto cumple con las exigencias de tu consumidor?

- ¿Has podido implementar cambios en tu producto de acuerdo a los gustos de tu mercado objetivo?
- ¿Has identificado los principales obstáculos para implementar estos cambios/adaptaciones?



# Si pienso en el consumidor extranjero ¿qué debo tener en cuenta?

Debes tener en cuenta lo siguiente:

- Envase
- Empaque
- Embalaje
- Modalidades de envío
- Etiquetado
- Exigencias de seguridad
- Normas técnicas
- Regulaciones sanitarias, de medio ambiente, ecológicas.
- Formas de entrega
- **Factor cultural**

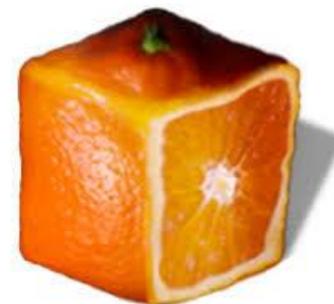


A magnifying glass with a grey handle is positioned over a blue and white globe. Inside the lens of the magnifying glass, a group of colorful, stylized human figures in various colors (purple, green, blue, red, orange, yellow) are visible, representing a diverse population. The text "IDENTIFICACIÓN DEL MERCADO Y CONSUMIDOR OBJETIVO" is overlaid in large, bold, red letters with a black outline across the center of the image.

# IDENTIFICACIÓN DEL MERCADO Y CONSUMIDOR OBJETIVO

---

- ¿Cuentas con **información e inteligencia de mercado** para conocer la adaptación de productos necesaria?
- ¿Cuentas con los **recursos humanos** mínimos necesarios para hacer frente a la adaptación de productos necesaria?
- ¿Cuentas con los **recursos financieros** mínimos necesarios para hacer frente a la adaptación de producto necesaria?
- ¿Su empresa cuenta con **capacidad** para ampliar su producción actual?
- ¿Es parte o conoce **grupos o redes institucionales** que puedan colaborar en la identificación de gustos/preferencias de los consumidores y/o adaptaciones del producto necesaria?



# AUTODIAGNÓSTICO

---



# Estrategia

- Se definen **objetivos específicos, cuantificables y medibles**, junto con un plazo de tiempo definido, para la empresa en general, para cada línea de producto y para cada departamento.



Se **analiza** con frecuencia el sector donde opera la empresa considerando entre otros **factores**: proveedores, clientes, nuevos competidores, eventuales productos sustitutos y la aparición de nuevos productos.

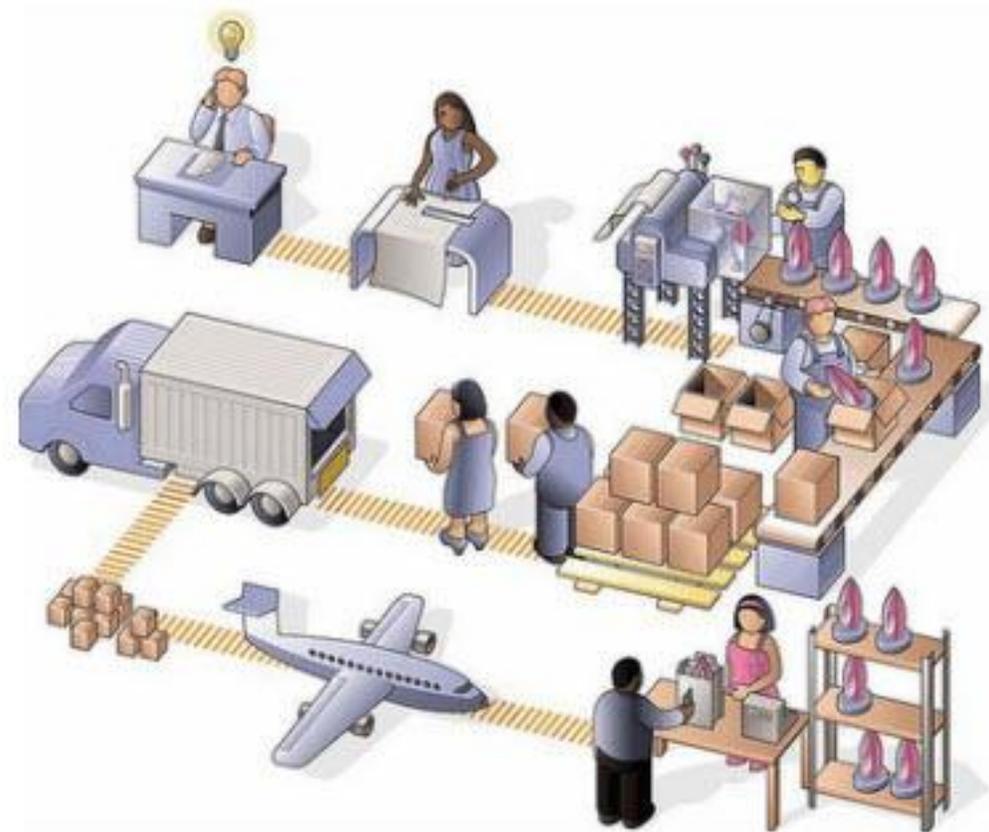
# Investigación y desarrollo

- La **innovación** es incorporada en los diferentes procesos y se considera de vital importancia para la supervivencia de la compañía.
- Existe un sistema formal y eficiente para el **diseño y desarrollo de nuevos productos**.
- La empresa motiva la promoción de **ideas de mejoramiento** de procesos, equipos, tecnología y productos a nivel interno y externo.



# Producción

- El **proceso de producción** es suficientemente flexible para permitir cambios en el tamaño, tipo y prioridad de los productos a ser fabricados, en función de satisfacer las necesidades de los clientes.
- La compañía tiene **medidas de control** para el flujo de producción (desde la recepción de los materiales hasta la entrega de los productos terminados) para conocer el estado y avance de las órdenes de producción.



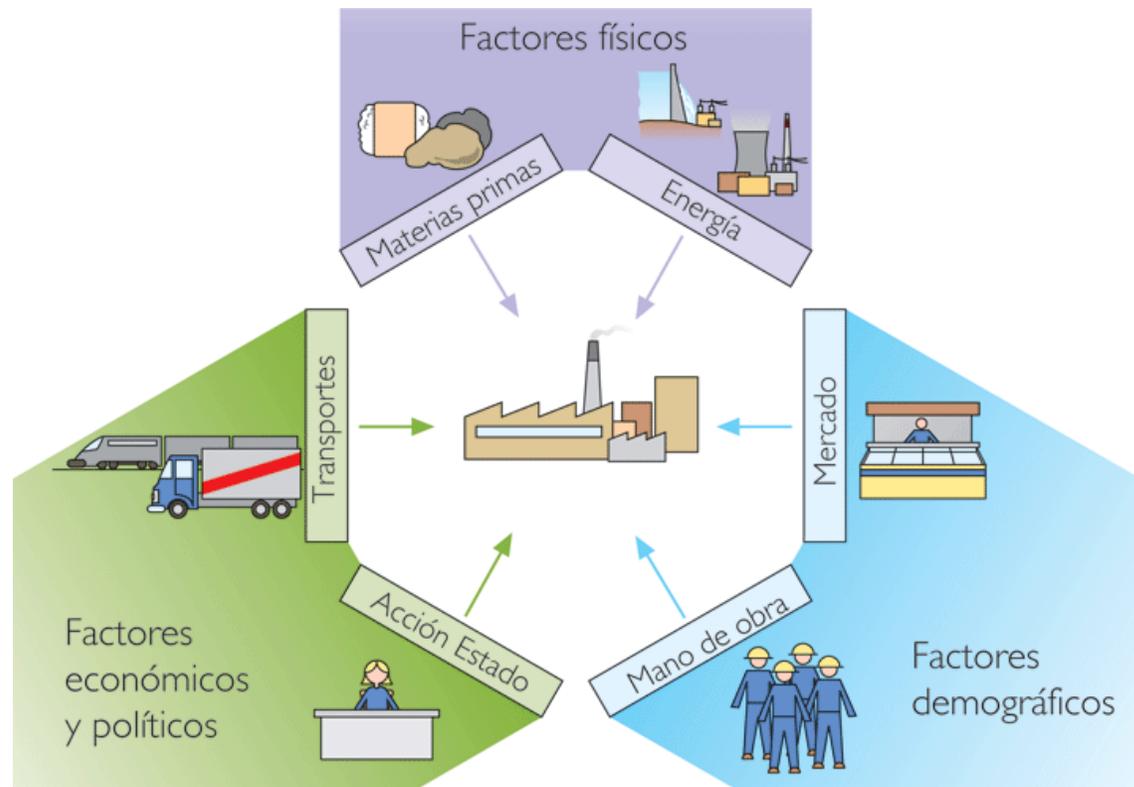
# Inventarios

- El **sistema de almacenamiento y administración de inventarios** (materia prima, suministros, producto en proceso, sobrantes y producto terminado) garantiza adecuados niveles de rotación, uso, control y seguridad de éstos.



# Ubicación e infraestructura

- La ubicación de la planta es ideal para el abastecimiento de materias primas, mano de obra y para la distribución del producto terminado.



# Calidad

- Los **resultados de las pruebas e inspecciones** son claramente documentados a través del proceso, desde la recepción de la materia prima hasta que los productos estén listos para su entrega.
- Tiene la empresa un **sistema confiable** que garantice que el producto llegue al cliente en las condiciones requeridas para su uso adecuado. (tiempo, características y servicio)

# Mercadeo

- La compañía conoce su **segmento de mercado actual y potencial**, así como su participación, crecimiento y rentabilidad, y lo plasma en promociones y planes de mercadeo para cada línea de productos.
- La compañía dispone de **información actualizada** sobre la evaluación frente sus competidores (en cuanto a reputación, calidad de sus productos y servicios, fuerza de ventas y precios).
- En los últimos dos años, **los productos nuevos** han generado un porcentaje importante de las ventas y de las utilidades totales de la empresa.
- El departamento responsable del desarrollo de los productos nuevos cuenta con **personal calificado**, está bien organizado y conduce pruebas de mercado.



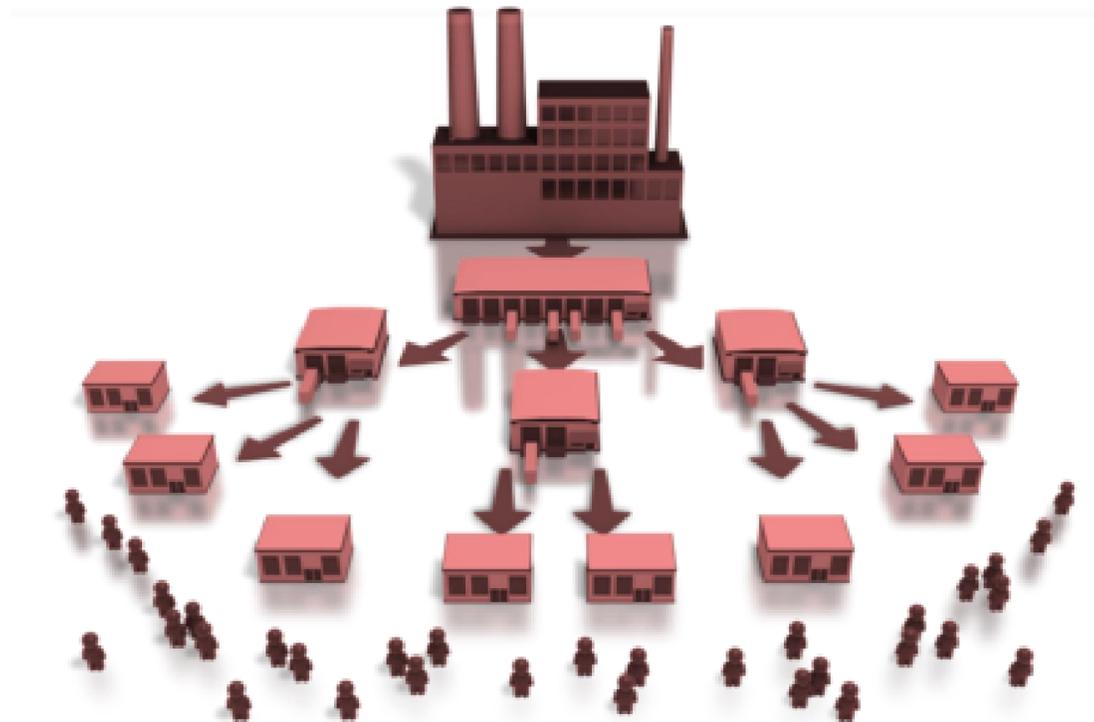
# Servicios

- Se dispone de **catálogos** de productos, **especificaciones técnicas** y beneficios de sus productos.



# Distribución

- La compañía ha desarrollado un sistema eficiente de distribución que permita llevar sus productos a sus clientes cuando y donde ellos los necesitan, en las condiciones físicas requeridas.



# Costos



- Existe una **metodología clara** para definir los costos de la empresa, dependiendo de las características de los productos y de los procesos, y esto les permite conocer fácilmente el costo de un pedido especial.

# Finanzas

La compañía conoce la rentabilidad de cada producto.

## Medio ambiente

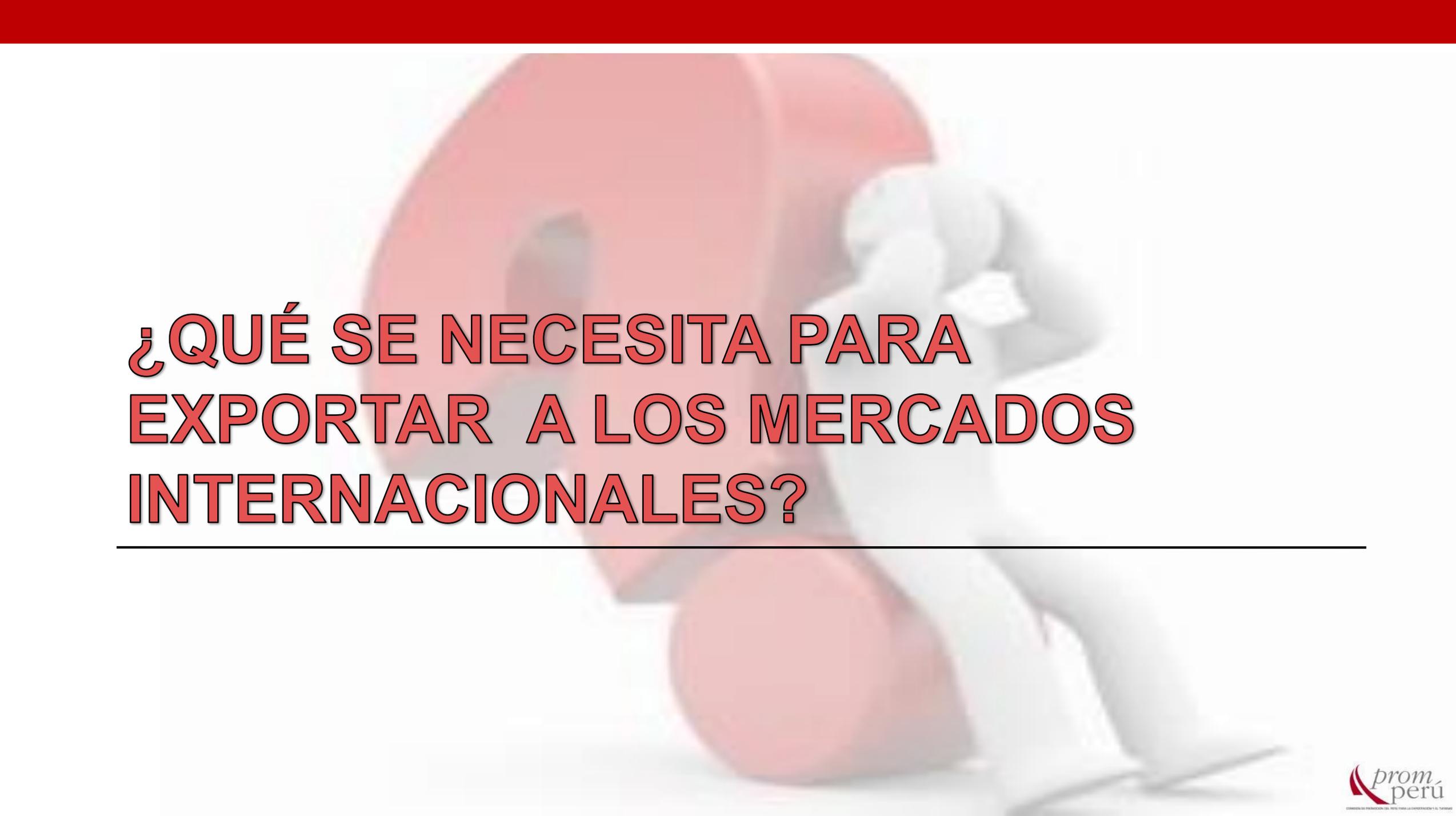
- La compañía considera los **factores ambientales** cuando desarrolla nuevos productos y servicios, o realiza cambios en su infraestructura física.

# CERTIFICACIONES

---







# ¿QUÉ SE NECESITA PARA EXPORTAR A LOS MERCADOS INTERNACIONALES?

---

# Conocer el Mercado

- Hábitos de consumo
- Tendencias
- Canales de distribución y comercialización
- Costumbres
- Forma de negociar
- Protocolo
- Participar en ferias y misiones



# Diversificación de productos



Ajo y ají picado (China)



Anchoveta seca (China)



Snacks para mascotas a base de pescado (China)



Snack de algas crispy (Tailandia)



Chocolate relleno con algas (Corea del Sur)



Green & Black's Organic Chocolate (Corea del Sur)



Piña deshidratada (Singapur)



Frijol castilla orgánico (Tailandia)

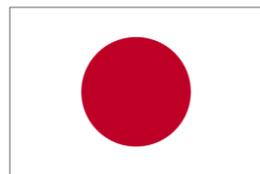
# Aprovechar los TLC's



China



Corea del  
Sur



Japón



Singapur



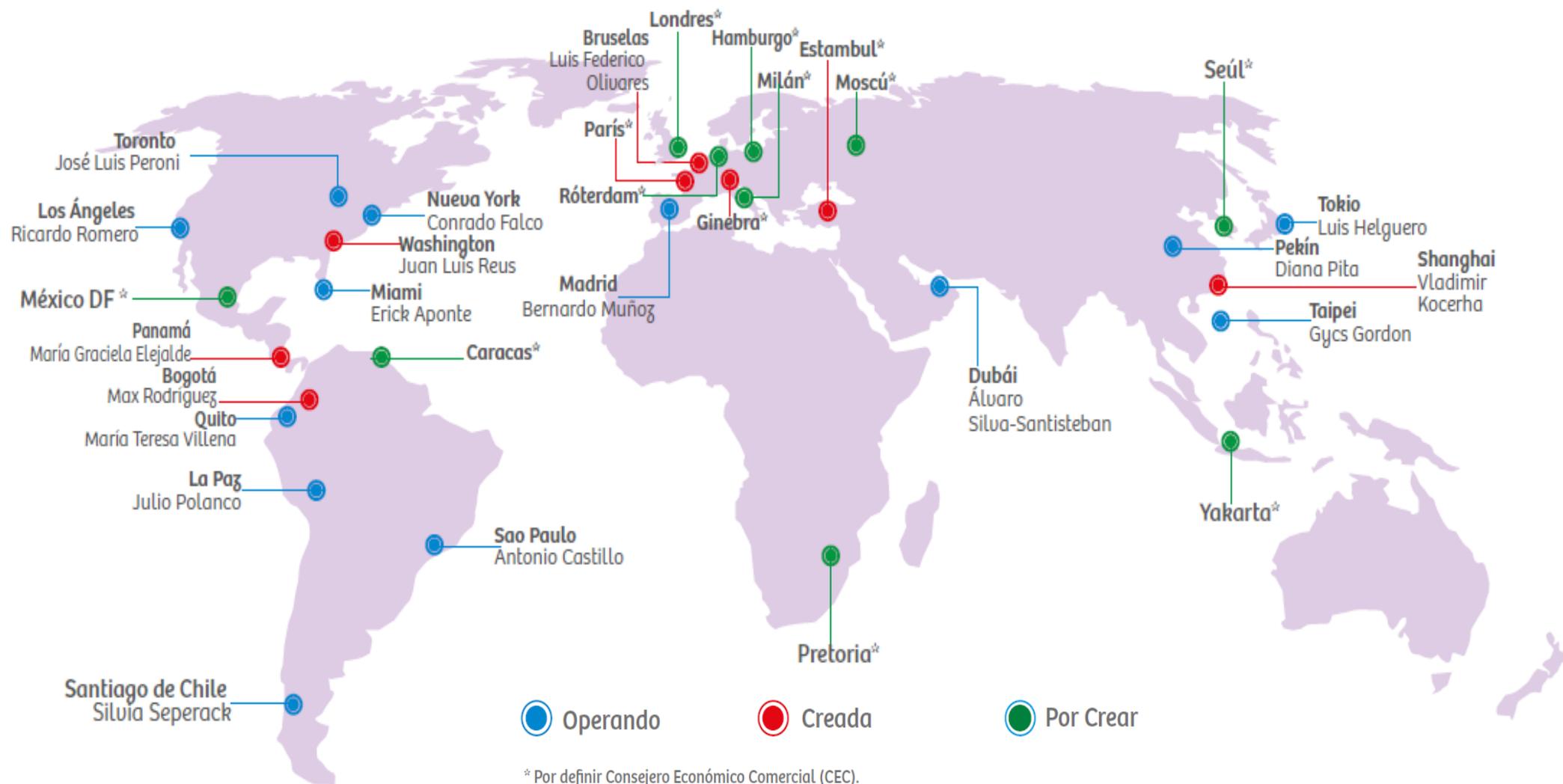
Tailandia

**X** millones de consumidores

**y** billones de dólares en importaciones

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

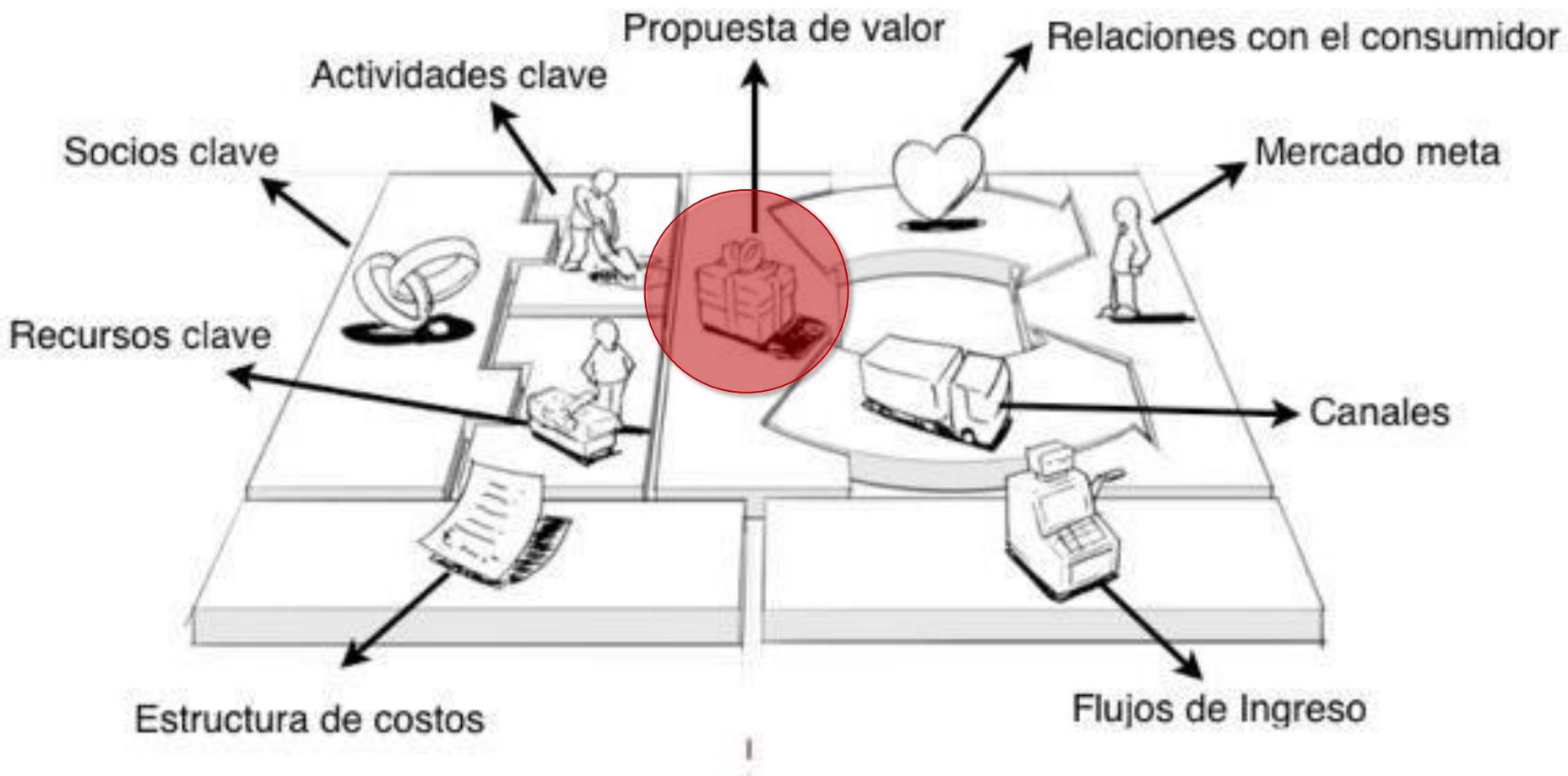
# Aprovechar las OCEX's





---

# DESARROLLO DE PRODUCTOS



# Propuesta de valor

- Novedad (teléfonos inteligentes)
- Mejora del rendimiento (Pentium)
- Personalización
- El trabajo, hecho
- Diseño(modas)
- Marca/estatus
- Precio
- Reducción de costes
- Reducción de riesgos
- Accesibilidad
- Comodidad/utilidad (iPod)

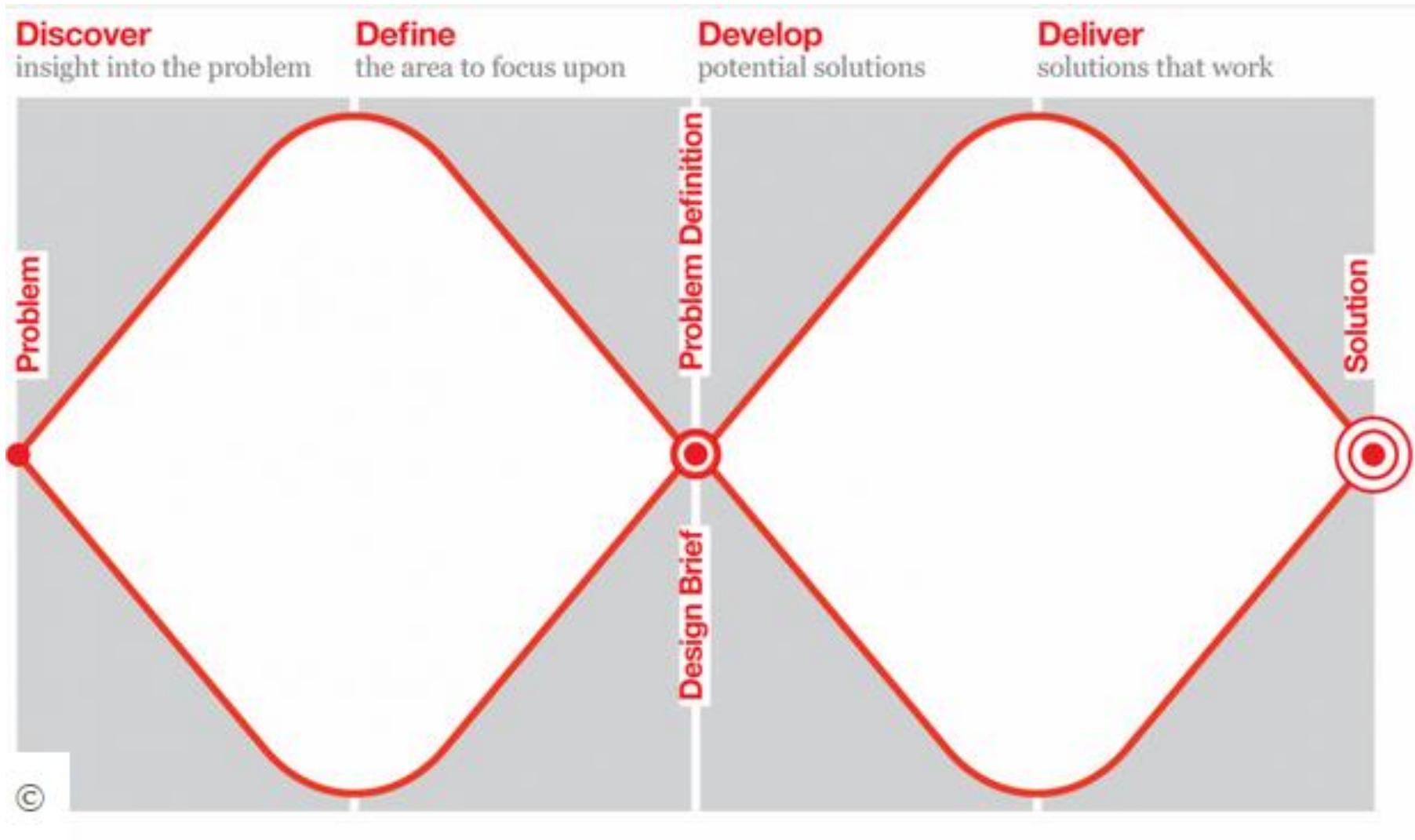


# Design Thinking

El cambio de paradigmas

- Cartera..... en lugar de ..... Planificación
- Práctica..... en lugar de ..... Teoría
- Propósito..... en lugar de ..... Poder
- Sistema ..... en lugar de ..... Objetos
- Agilidad..... en lugar de ..... Estructuras
- Aprendizaje rápido..... en lugar de ..... Educación formal
- Rebelión ..... en lugar de ..... Conformidad



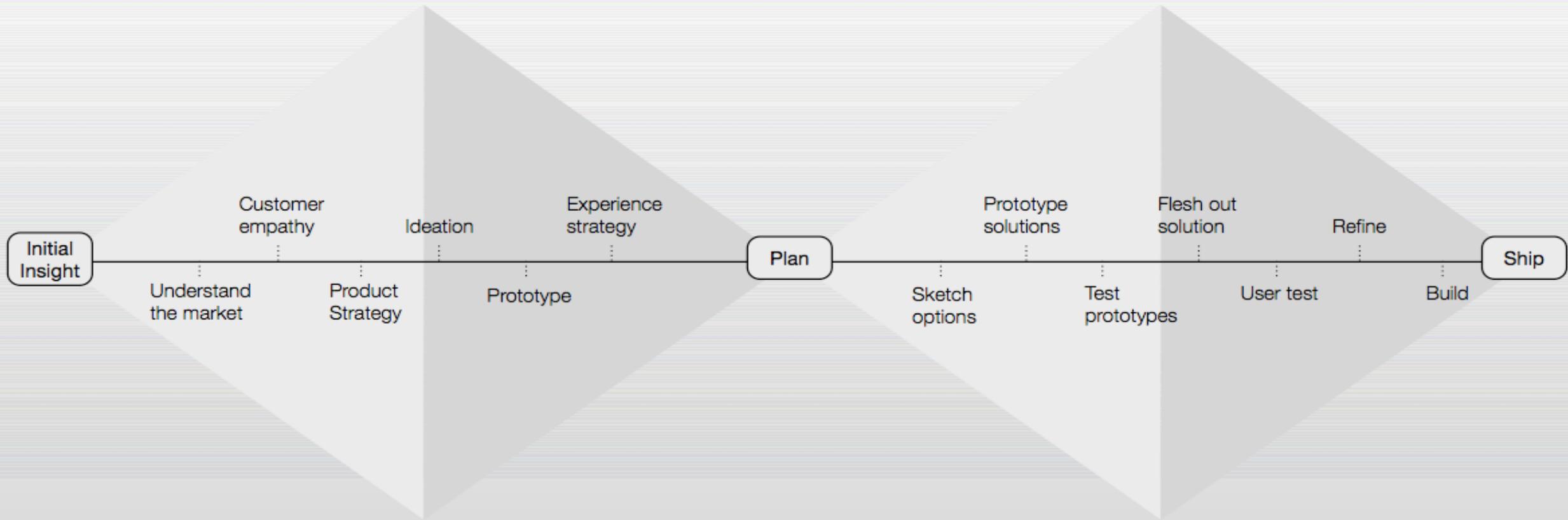


# Definition

Strategy and plan, aka “Why?” and “How?”

# Execution

Working through tradeoffs to deliver optimal solution, aka “What?”



design makes strategy concrete

design supports delightful, engaging experiences

By Peter Merholz, <http://peterme.com>. If you use it, please attribute it. Thanks.

¿POR QUÉ  
NO?



Conviértete  
en un  
Exportador



A 3D rendered figure, possibly a detective or researcher, is shown from the waist up. The figure is holding a large magnifying glass over a document. The figure's body is rendered in a light gray color, and the magnifying glass has a red handle. The background is a plain, light color.

**¿DÓNDE ENCUENTRO  
INFORMACIÓN?**

---

# ¿Dónde encuentro información?

## ¿Qué herramientas de inteligencia comercial puedo utilizar?



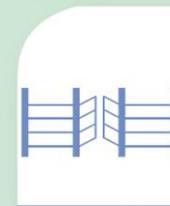
### ESTADÍSTICAS

- Estadísticas de exportación e importación desde el Perú  
[www.sunat.gob.pe](http://www.sunat.gob.pe)
- Estadísticas de exportación e importación en el mundo  
[www.trademap.org](http://www.trademap.org)
- Estadísticas de exportación por país o partida arancelaria  
[www.siicex.gob.pe/estadistica](http://www.siicex.gob.pe/estadistica)
- Estadísticas de exportación e importación desde EE.UU.  
[www.usitc.gov](http://www.usitc.gov)



### BARRERAS ARANCELARIAS

- Preferencias arancelarias en el marco de los TLC  
[www.acuerdoscomerciales.gob.pe](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe)
- Información arancelaria según partida y país  
[www.macmap.org](http://www.macmap.org)



### BARRERAS PARAARANCELARIAS

- Regulaciones de acceso para los principales mercados de exportación  
[www.siicex.gob.pe/regulaciones](http://www.siicex.gob.pe/regulaciones)
- Regulaciones de acceso para la UE  
[www.exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm?newLanguageId=ES](http://www.exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm?newLanguageId=ES)
- Regulaciones de acceso para los países de la Aladi  
[www.aladi.org](http://www.aladi.org)



### INFORMACIÓN DE MERCADOS

- [www.siicex.gob.pe/inteligenciademercados](http://www.siicex.gob.pe/inteligenciademercados)
- [www.prochile.gob.cl](http://www.prochile.gob.cl)
- [www.procolombia.co](http://www.procolombia.co)
- [www.procomer.com](http://www.procomer.com)
- [www.cbi.eu](http://www.cbi.eu)
- [www.standardsmap.org](http://www.standardsmap.org)
- [www.cepal.org/es](http://www.cepal.org/es)
- [www.icex.es](http://www.icex.es)

# Fuentes

Servicios de Promperú

- Ferias Internacionales
- Misiones tecnológicas
- Estudios de inteligencia



NUEVO

## Guías de Mercado y Estudios especializados

[www.siicex.gob.pe/inteligenciademercados](http://www.siicex.gob.pe/inteligenciademercados)



Inteligencia de Mercados

Informes de las exportaciones peruanas por sectores

Search bar with a magnifying glass icon and a dropdown arrow.

Recomendar 653

Twitter 53

Ruta exportadora

Test Exportador

Regiones

Sectores Productivos

Calidad

Regulaciones

Acuerdos Comerciales

Estadísticas

Exporta Fácil

Directorios

Enlaces de Interés

Calendario de Actividades

Comuníquese

07 de abril del 2015

### PRODUCTO / MERCADO

Búsqueda de producto

Buscar ▶

[Lista Completa](#) | [Búsqueda Avanzada](#)

Búsqueda por mercado

Afganistán ▼

Buscar ▶

### FACILITACIÓN DE EXPORTACIONES

- Documentos para Exportar
- Logística de Exportación
- Beneficios Aduaneros y Tributarios
- Herramientas Financieras
- Simulador Financiero – **Nuevo**
- Rutas Marítimas – **Nuevo**

CAPACITACIONES

ESTUDIOS Y PERFILES DE MERCADO

# SIICEX

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

NUEVO

SERVICIOS AL EXPORTADOR



## Guías de Mercado y Estudios especializados

[www.siicex.gob.pe/inteligenciademercados](http://www.siicex.gob.pe/inteligenciademercados)

1 2 3 4 5

- Ruta exportadora
- Test Exportador
- Regiones
- Sectores Productivos
- Calidad
- Regulaciones
- Acuerdos Comerciales
- Estadísticas
- Exporta Fácil
- Directorios
- Enlaces de Interés
- Calendario de Actividades
- Comuníquese

01 de febrero del 2015

Inteligencia de Mercados

Informes de las exportaciones peruanas por sectores

Search bar with home, refresh, and mail icons.

Recomendar 611 | Twittear 49

### PRODUCTO / MERCADO <sup>A</sup>

Búsqueda de producto

Input field containing 'ESPARRAGOS' and a 'Buscar' button.

[Lista Completa](#) | [Búsqueda Avanzada](#)

Búsqueda por mercado

Dropdown menu showing 'Afganistán' and a 'Buscar' button.

### FACILITACIÓN DE EXPORTACIONES

- Documentos para Exportar
- Logística de Exportación
- Beneficios Aduaneros y Tributarios
- Herramientas Financieras
- Simulador Financiero – Nuevo
- Rutas Marítimas – Nuevo

### CAPACITACIONES

- Capacitaciones Organizadas por PROMPERU
- Miércoles del Exportador
- Talleres Especializados ADOC-PERU
- Programa Exporta Perú - PLANEX

### ESTUDIOS Y PERFILES DE MERCADO

Ingrese el nombre del Estudio a buscar:

Input field and a 'Ver' button.

[Búsqueda Avanzada](#)

Síguenos en:

# SIICEX

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

NUEVO

SERVICIOS AL EXPORTADOR



## Guías de Mercado y Estudios especializados

[www.siicex.gob.pe/inteligenciademercados](http://www.siicex.gob.pe/inteligenciademercados)

1 2 3 4 5

- Ruta exportadora
- Test Exportador
- Regiones
- Sectores Productivos
- Calidad
- Regulaciones
- Acuerdos Comerciales
- Estadísticas
- Exporta Fácil
- Directorios
- Enlaces de Interés
- Calendario de Actividades
- Comuníquese

01 de febrero del 2015

Inteligencia de Mercados

Informes de las exportaciones peruanas por sectores

Search bar with magnifying glass icon and a dropdown arrow.

Recomendar

3

Twitter

0

PRODUCTO / ESPÁRAGOS



Search input field.

Buscar

Lista Completa | Búsqueda Avanzada

B

PARTIDAS AFANANCELARIAS DEL PRODUCTO, EXPORTADAS EN LOS ÚLTIMOS AÑOS



"Las partidas de exportación listadas a continuación pudieran contener otros productos o especies"

PARTIDA	DESCRIPCIÓN DE LA PARTIDA	FOB-13	%Var13-12
0709200000	ESPARRAGOS, FRESCOS O REFRIGERADOS	412,052,941	20%
2005600000	ESPARRAGOS PREPARADOS O CONSERVADOS, SIN CONGELAR	149,616,788	4%
0710801000	ESPARRAGO CONGELADO AUNQUE ESTEN COCIDAS EN AGUA O VAPOR.	50,295,410	-2%

D

0709200000 - ESPARRAGOS, FRESCOS O REFRIGERADOS

- Calidad ..
- Regulaciones ..
- Acuerdos Comerciales ..
- Estadísticas ..
- Exporta Fácil ..
- Directorios ..
- Enlaces de Interés ..
- Calendario de Actividades ..
- Comuníquese ..

PARTIDAS ARANCELARIAS DEL PRODUCTO EXPORTADAS EN LOS ÚLTIMOS AÑOS

⚠ "Las partidas de exportación listadas a continuación pudieran contener otros productos o especies"

PARTIDA	DESCRIPCIÓN DE LA PARTIDA	FOB-13	%Var13-12
0709200000	ESPARRAGOS, FRESCOS O REFRIGERADOS	412,052,941	20%
2005600000	ESPARRAGOS PREPARADOS O CONSERVADOS, SIN CONGELAR	149,616,788	4%
0710801000	ESPARRAGO CONGELADO AUNQUE ESTEN COCIDAS EN AGUA O VAPOR.	50,295,410	-2%

↳ 0709200000 - ESPARRAGOS, FRESCOS O REFRIGERADOS

Síguenos en:



A

[Ficha Comercial](#) | 
 [Aranceles Preferenciales](#) | 
 [Estudio Mercado](#) | 
 [Eventos Comerciales](#) | 
 [Estadísticas Nacionales](#) | 
 [Empresas Exportadoras](#) | 
 [Requisitos de calidad e inocuidad](#)

B

REQUISITOS DE CALIDAD E INOCUIDAD

C

Estados Unidos ▼

[Fitosanitario](#) | 
 [Sanitario](#) | 
 [Norma Técnica Peruana](#) | 
 [Etiquetado](#) | 
 [Registro de Alimento](#)

N°	Título
1	Tratamientos Cuarentenarios
2	El Certificado Fitosanitario
3	Límites máximos de residuos de plaguicidas (LMR)
4	Embalajes de madera usados en el comercio internacional
5	IQ-56

**Tratamientos Cuarentenarios**

Resumen Procedimiento oficial para matar, inactivar o eliminar plagas o ya sea para esterilizarlas o desvitalizarlas

Enlaces [click aquí](#)



 <p><b>Estados Unidos</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⊙ Guía de Requisitos Sanitarios y Fitosanitarios para Exportar Alimentos a los Estados Unidos <b>Nuevo</b></li> <li>⊙ Procedimiento renovación registro FDA de EEUU</li> <li>⊙ Normas de la Ley de Modernización de Seguridad Alimentaria de EEUU</li> <li>⊙ Guía de etiquetado para exportar alimentos a Estados Unidos Nuevo</li> <li>⊙ Norma COOL de EE.UU.</li> <li>⊙ Ley de Mejora a la Seguridad de Productos de Consumo de E.E.UU.</li> <li>⊙ Ley contra el Bioterrorismo de E.E.U.U.</li> <li>⊙ La ley Lacey de EE.UU.</li> <li>⊙ Límite Máximo de Residuos de Plaguicidas (LMR)</li> <li>⊙ Regulación EEUU para Alimentos Envasados de Baja Acidez y Acidificados (LAFC/AF)</li> <li>⊙ Alcances de la Nueva Ley de Inocuidad de Alimentos</li> <li>⊙ Exportación de licores</li> <li>⊙ Programa de Inspecciones del FDA a Empresas Peruanas</li> <li>⊙ Alcances de la Nueva Ley de Inocuidad de Alimentos</li> <li>⊙ Escaneo de la Carga de Exportación con Destino a Estados Unidos</li> <li>⊙ Manual Práctico Reglas de Origen - Sector Textil - Confecciones</li> <li>⊙ Manual Práctico Reglas de Origen - Sector Agrícola - Agroindustrial</li> </ul>
 <p><b>Unión Europea</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⊙ Guía de Requisitos Sanitarios y Fitosanitarios para Exportar Alimentos a la Unión Europea <b>Nuevo</b></li> <li>⊙ La Regulación Novel Food de la U.E.</li> <li>⊙ Nuevos Límites de Aflatoxina para la UE</li> <li>⊙ Nuevos Límites de Ocratoxina para la UE</li> </ul>
 <p><b>Unión Europea</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⊙ Nuevos Límites de Ocratoxina para la UE</li> <li>⊙ Nuevos Límites de Aflatoxina para la UE</li> <li>⊙ La Regulación Novel Food de la U.E.</li> <li>⊙ Guía de Requisitos Sanitarios y Fitosanitarios para Exportar Alimentos a la Unión Europea <b>Nuevo</b></li> </ul>

- Ruta exportadora
- Test Exportador
- Regiones
- Sectores Productivos
- Calidad
- Regulaciones
- Acuerdos Comerciales
- Estadísticas
- Exporta Fácil
- Directorios
- Enlaces de Interés
- Calendario de Actividades
- Comuníquese



INGRESO

USUARIO

CLAVE

Ingresar ↗

[Olvidó su clave](#) | [Regístrate](#)

21 de abril del 2014

Inteligencia de Mercados

Informes de las exportaciones peruanas por sectores

9-1

Recomendar

147

Twitter

27

Revista exportando.pe | Estudios Especializados | Boletines | Informes de Prospección | Noticias | Promo | Inscripción |

Revista exportando.pe

📍 Décimo segundo número de la revista exportando.pe *nuevo*



Open publication - Free publishing



## Guías de Mercado y Estudios especializados

NUEVO

[www.siicex.gob.pe/inteligenciademergados](http://www.siicex.gob.pe/inteligenciademergados)

- Ruta exportadora
- Test Exportador
- Regiones
- Sectores Productivos
- Calidad
- Regulaciones
- Acuerdos Comerciales
- Estadísticas
- Exporta Fácil
- Directorios
- Enlaces de Interés
- Calendario de Actividades
- Comuníquese

21 de abril del 2014

Inteligencia de Mercados

Informes de las exportaciones peruanas por sectores

Recomendar

12

Twitter

0

[Revista exportando.pe](#) | [Estudios Especializados](#) | [Boletines](#) | [Informes de Prospección](#) | [Noticias](#) | [Promo](#) | [Inscripción](#)

### Estudios Especializados

[Guías de Mercado](#) | [Estudios Especializados](#) | [Nuevos Lanzamientos](#) | [Perfil Producto - Mercado](#) | [Aprovechamiento del TLC](#)

N°	Título	Año
1	Guía de Mercado de Bolivia: industria de la moda y decoración 2015	2015
2	Guía de Mercado de Brasil: industria de la moda y decoración 2015	2015
3	Guía de Mercado de Canadá: industria de la moda y decoración 2015	2015
4	Guía de Mercado de Chile: industria de la moda y decoración 2015	2015
5	Guía de Mercado de Colombia: industria de la moda y decoración 2015	2015
6	Guía de Mercado de Corea del Sur: industria de la moda y decoración 2015	2015

#### Guía de Mercado de Brasil: industria de la moda y decoración 2015

Tema	Guía de Mercado de Brasil: industria de la moda y decoración 2015
Resumen	Guía de Mercado de Brasil para la industria de la moda y decoración
Tipo de Estudio	Guías de Mercado
Autor	Inteligencia de Mercados - PROMPERÚ
Año	2015
Documento	

Boletín de Inteligencia de Mercado

**Notas Especiales**

Panamá, el vecino que crece más que China

Por segundo año consecutivo, su economía aumentó en América Latina.

Ver más

**Sectores productivos**

**Las oportunidades para las frutas en India**

Las piñanás, uvas, papayas, mango, manzanas y naranjas son lo preferido por los consumidores indios. Los principales exportadores de frutas a China son Estados Unidos e India.

Ver más

**Ecuador: Se acelera el ritmo en ventas de telas y confecciones**

Los pedidos de navidad y vestidos de mujer están entre los productos más demandados. La importación de telas sintéticas llegó a US\$ 2.11 millones hasta setiembre.

Ver más

**Productos del mar se vuelven más populares en el Reino Unido**

Los alimentos de origen acuático se están viviendo más significativos en los mercados europeos, y los expertos esperan que la tendencia

**Documentos**

Informes especializados

Informes especializados

Doing Business 2013

Perfil producto - mercado

Perfil de Producto-Mercado

## Boletines de Inteligencia de Mercados

Véalo aquí

1 2 3 4 5

- Ruta exportadora
- Test Exportador
- Regiones
- Sectores Productivos
- Calidad
- Regulaciones
- Acuerdos Comerciales
- Estadísticas
- Exporta Fácil
- Directorios
- Enlaces de Interés
- Calendario de Actividades
- Comuníquese

03 de junio del 2015

Inteligencia de Mercados

Informes de las exportaciones peruanas por sectores

Recomendar 73

Twitter 1

Revista exportando.pe | Estudios Especializados | Boletines | Boletines OCEX | Informes de Prospección | Noticias | Promo | Inscripción |

### Estudios Especializados

- Guías de Mercado
- Estudios Especializados
- Nuevos Lanzamientos
- Perfil Producto - Mercado
- Aprovechamiento del TLC

N°	Título	Año
1	Lanzamiento: Miel a base de manzanas orgánicas en Estados Unidos	2015
2	NUEVO LANZAMIENTO Acondicionador a base de semillas de lino y proteínas de trigo en Colombia	2015
3	NUEVO LANZAMIENTO Bebida Energética a base de Arándanos Orgánicos y Coco en Estados Unidos	2015
4	NUEVO LANZAMIENTO Café listo para beber con aguacate en Indonesia	2015
5	NUEVO LANZAMIENTO Complemento Vitamínico a base de súper alimentos en Estados Unidos	2015
6	NUEVO LANZAMIENTO Oshiruko Latte a base de cacao en polvo en Japón	2015
7	NUEVO LANZAMIENTO Snack bar de quinua con sabores naturales a limón y coco en Colombia	2015
8	Nuevo Lanzamiento Retail: Palta congelada en Australia	2015

**Lanzamiento: Miel a base de manzanas orgánicas en Estados Unidos** X

**Tema** Lanzamiento: Miel a base de manzanas orgánicas en Estados Unidos

**Resumen** En U.S.A. la empresa Raes Foods, Inc. ha lanzado al mercado interno una versión alternativa a la miel de abeja, "Bee Free Honee", un producto sustituto al dulce tradicional elaborada a base de manzanas orgánicas.

**Tipo de Estudio** Nuevos Lanzamientos

**Autor** Inteligencia de Mercados - Promperú

**Año** 2015

**Documento**

Síguenos en:

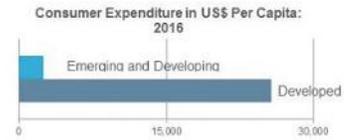
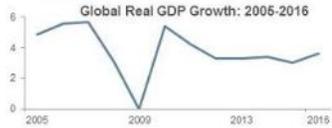




GMDI – Global Market Database Information  
**Base de Datos de Información del Mercado  
Global**



## The Global Outlook for 2016



Global economic growth will accelerate but remain far from robust



9-in-10 of babies born will be in emerging and developing economies

The median age in developed economies will approach 42 years

### Invertir en investigación de mercado global

una guía estratégica para pequeñas y medianas empresas (PYMEs)



EUROMONITOR INTERNATIONAL

### Top 10 Global Consumer Trends for 2016

Daphne Kasriel-Alexander



EUROMONITOR INTERNATIONAL



Euromonitor Latam @EuromonitorES · 9 oct. 2015

Gráfico del Día @AmericaEconomia | Conozca los supermercados más exitosos de América Latina [bit.ly/1NvuQvg](http://bit.ly/1NvuQvg)



# Fuentes



## Chile

- **Hipermercados** encuentran barreras para crecer en Chile
- **Comercio electrónico:** un potencial revolucionario
- Debilidad de la **economía chilena** disminuye crecimiento del retail
- Upa! proporciona un giro hacia la calidad en tiendas minoristas de estaciones de servicio

## Colombia

- Tiendas de **retail** se mueven hacia la omnicanalidad
- Tiendas de descuento y de conveniencia siguen ganando terreno
- Se intensifica la competencia en mejoramiento del **hogar**
- Centros comerciales continúan su expansión
- Crece venta de **ropa por internet**



*¿Hasta dónde quieres llegar?*



## Erick Paulet Monteagudo

Coordinador Técnico de la Subdirección de Inteligencia y Prospectiva Comercial | MSc Marketing

Peru | Marketing and Advertising

500+  
connections

Current Promperu, ESAN Graduate School Of Business,  
Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas

Recommendations 6 people have recommended Erick

