



Seminarios virtuales Miércoles del exportador

# ¿Cómo elaborar un plan de negocios de exportación? PROGRAMA PLANEX (Parte I)

---

Lima, 31 de enero de 2024



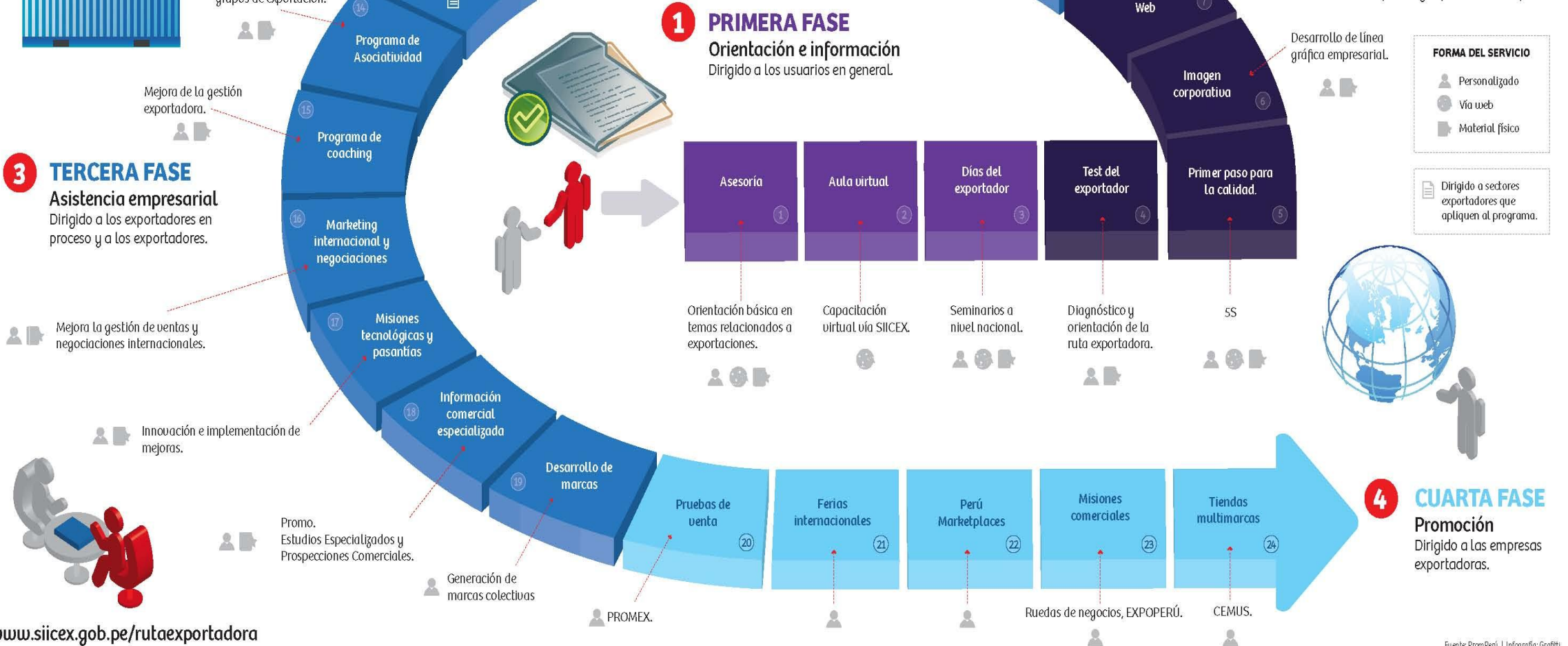
**MBA Cesar Santos**

[csantos@promperuext.pe](mailto:csantos@promperuext.pe)

Especialista de Modelos de  
Negocios  
Subdirección de Desarrollo  
Exportador

# ROTA EXPORTADORA

Camino a su internacionalización.



1

¿Por qué desarrollar  
un Plan?

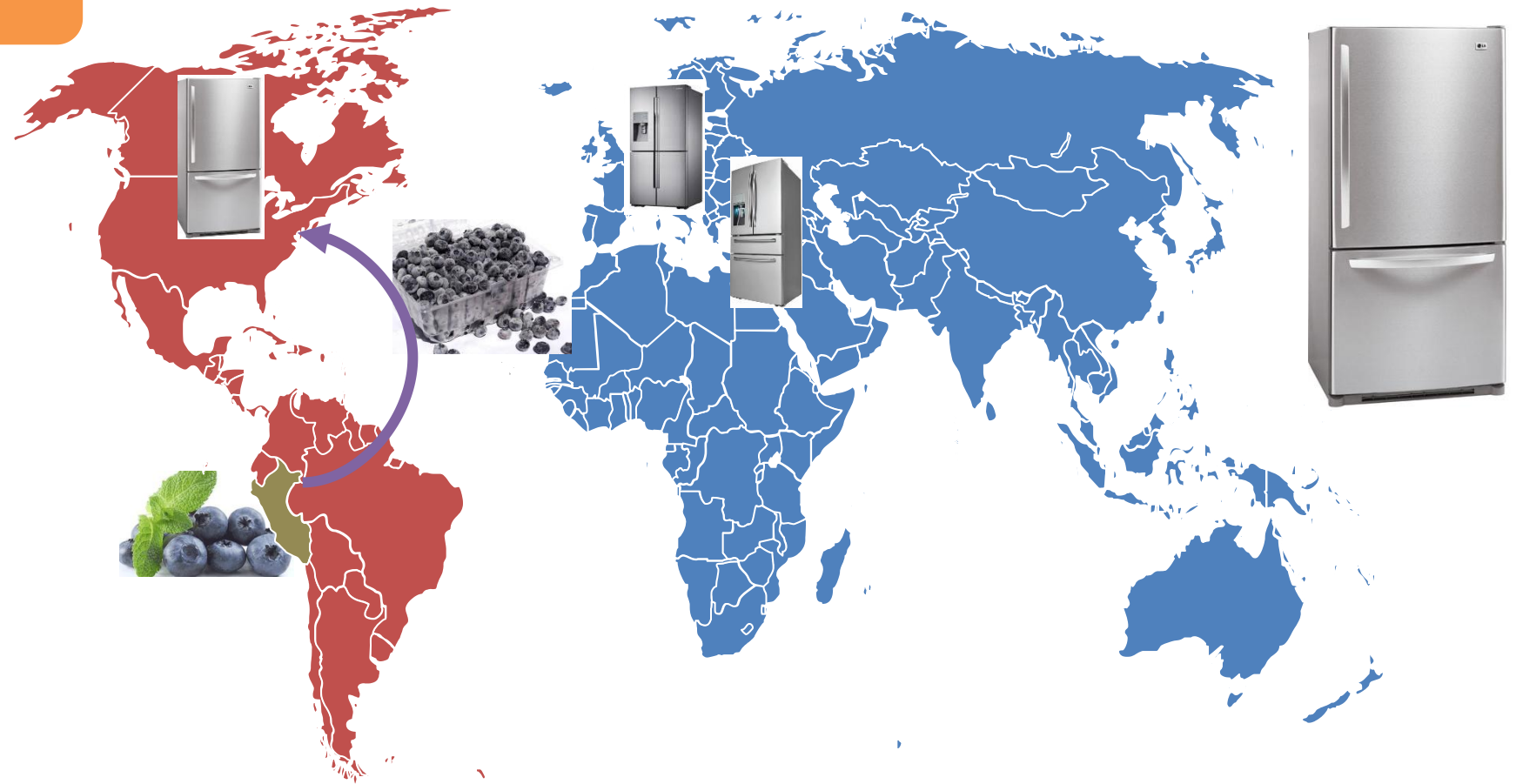
# IDEA DE NEGOCIO

Cómo volver una idea en un negocio...



¿Cuál es tu propuesta de Negocio?

Antecedentes de la Empresa



*“Al existir una mayor demanda de refrigeradoras para productos congelados, se da la oportunidad de enviar frutas congeladas...”*

Oportunidades de Negocio

Antecedentes de la Empresa

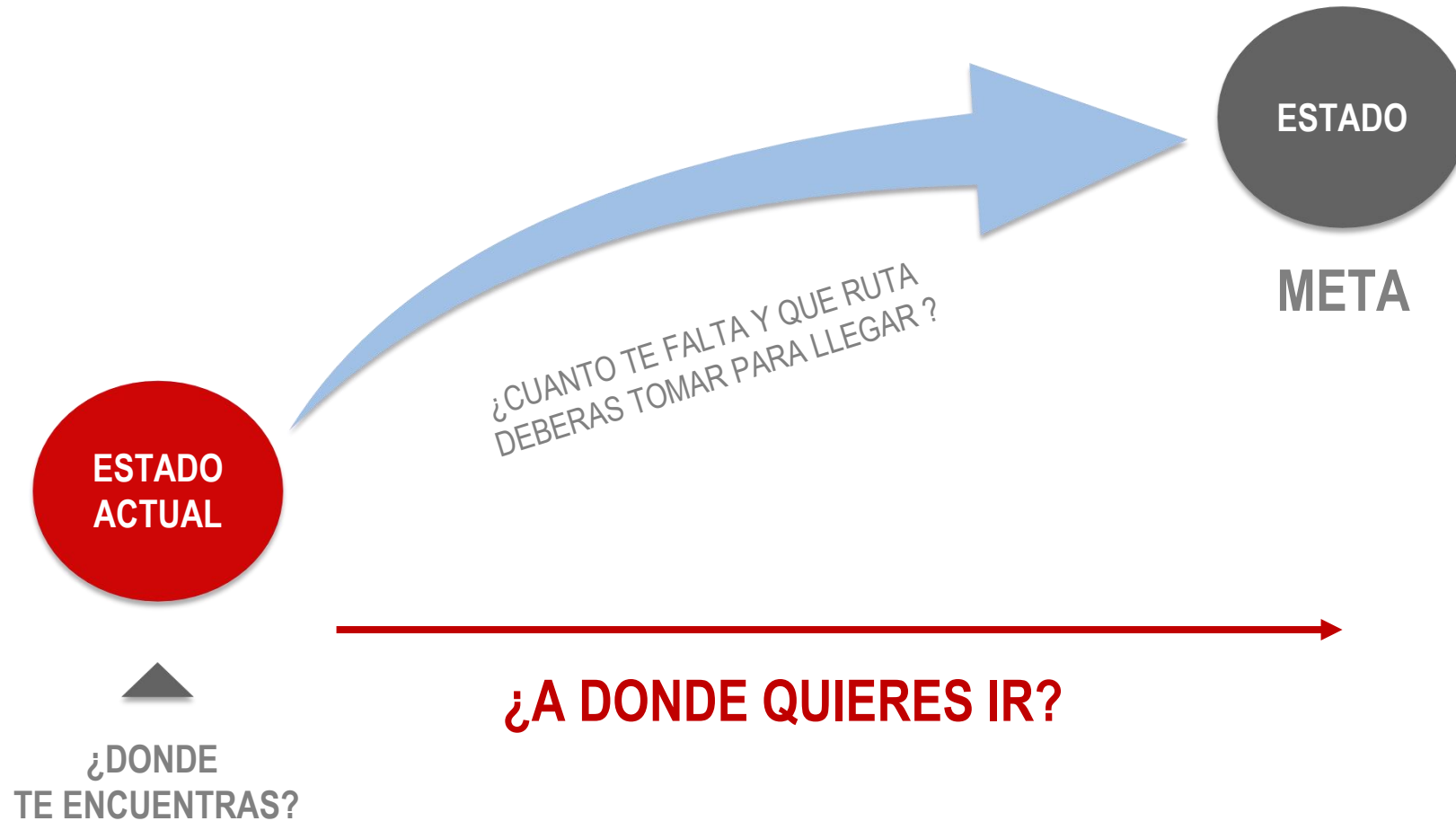


Financiamiento Requerido

# ¿Que requerimos para mirar afuera?

1. *Evaluar si contamos con producto competitivo en el mercado internacional*
2. *Tengo la capacidad para hacerlo*
3. *Tengo la capacidad para cumplir con los volúmenes exigidos por los compradores*
4. *Tengo la capacidad financiera para vender en el exterior*
5. *Conozco la cultura del país a donde quiero vender*

# El plan de Negocios te ayuda a:



## La clave está en...



- *Crear un modelo exportador novedoso, haciendo que la verdadera competencia se dé entre modelos y conceptos, más que entre productos o empresas.*

# ¿Cuál es la estructura de Plan de negocios?

**I. RESUMEN EJECUTIVO.**

**II. MÓDULO 01: ANTECEDENTES DE LA EMPRESA.**

**III. MÓDULO 02: PLAN ESTRATEGICO Y PLAN ORGANIZACIONAL.**

**IV. MÓDULO 03: ESTUDIO DE MERCADO INTERNACIONAL Y PLAN DE MARKETING.**

*V. MÓDULO 04: PLAN DE OPERACIÓN.*

*VI MÓDULO 05: GESTION EXPORTADORA.*

*VII. MÓDULO 06: ANALISIS FINANCIERO Y PLAN FINANCIERO*



1

# ¿Qué es Planeamiento Estratégico?



## Análisis de la Situación Actual

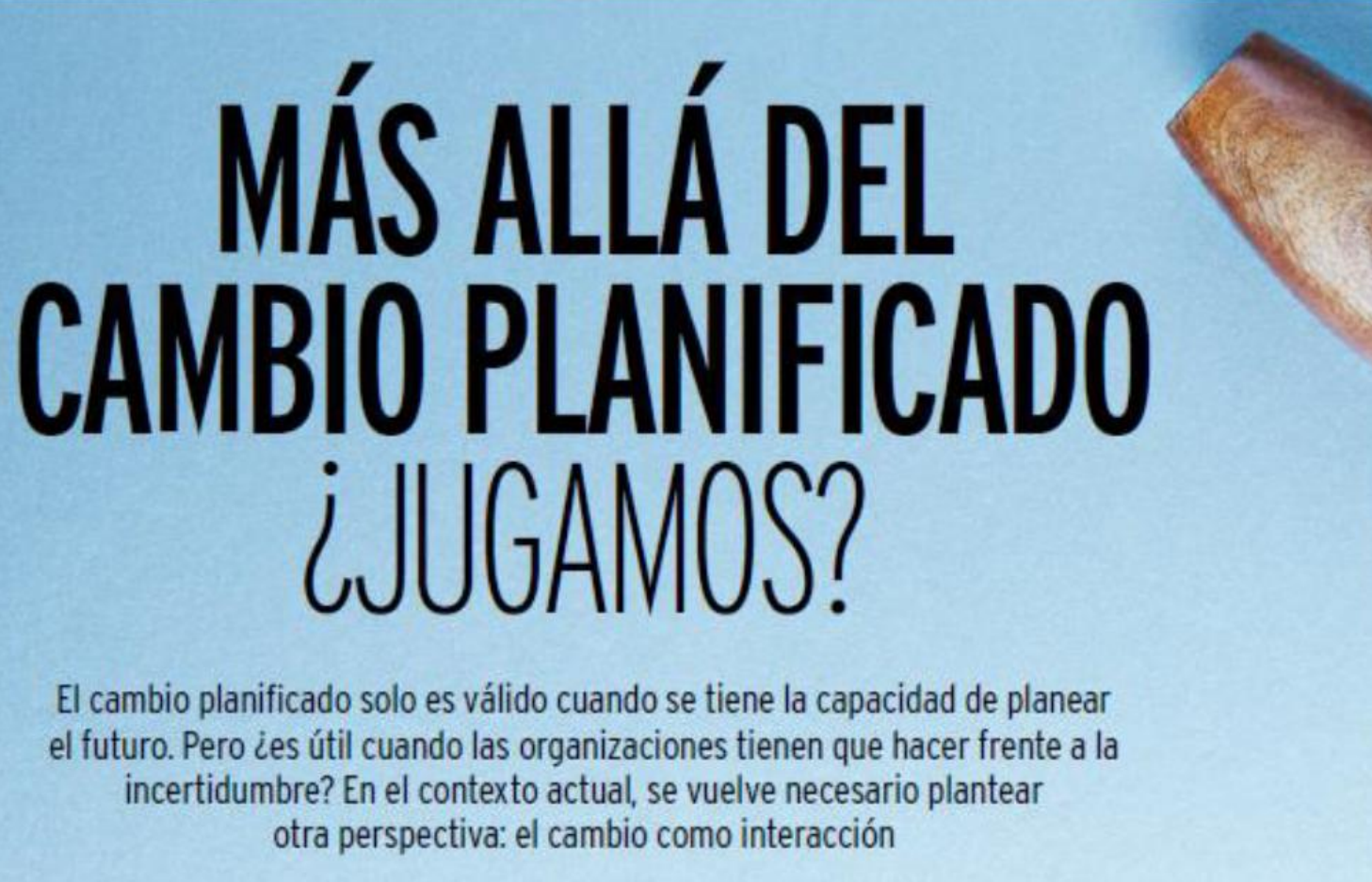
- Las MIPYMES son un grupo muy heterogéneo. Se encuentran en un amplio rango de actividades de negocios. Sus dueños son de diversos niveles socioeconómicos.
- Tienen incorporados diferentes niveles de habilidades, capital, orientación al crecimiento y pueden estar tanto en la economía formal como la informal.
- La planeación en las MIPYMES es informal, poco estructurada e irregular, soportada por información insuficiente e ineficaz, normalmente recopilada a través de fuentes informales.
- Uno de los problemas que afectan la eficiencia y los niveles de competitividad es, la **falta de planificación estratégica**, aspecto importante en el crecimiento y sostenimiento de las empresas.

## ¿Cuáles son las etapas de internacionalización?



## Proceso de Internacionalización. Fases

... si intentamos dominar la incertidumbre a través de la planificación, por lo general, acabaremos en la parálisis, básicamente porque desconocemos cómo hacer frente a acontecimientos inesperados.



# MÁS ALLÁ DEL CAMBIO PLANIFICADO ¿JUGAMOS?

El cambio planificado solo es válido cuando se tiene la capacidad de planear el futuro. Pero ¿es útil cuando las organizaciones tienen que hacer frente a la incertidumbre? En el contexto actual, se vuelve necesario plantear otra perspectiva: el cambio como interacción

# Planeamiento Estratégico

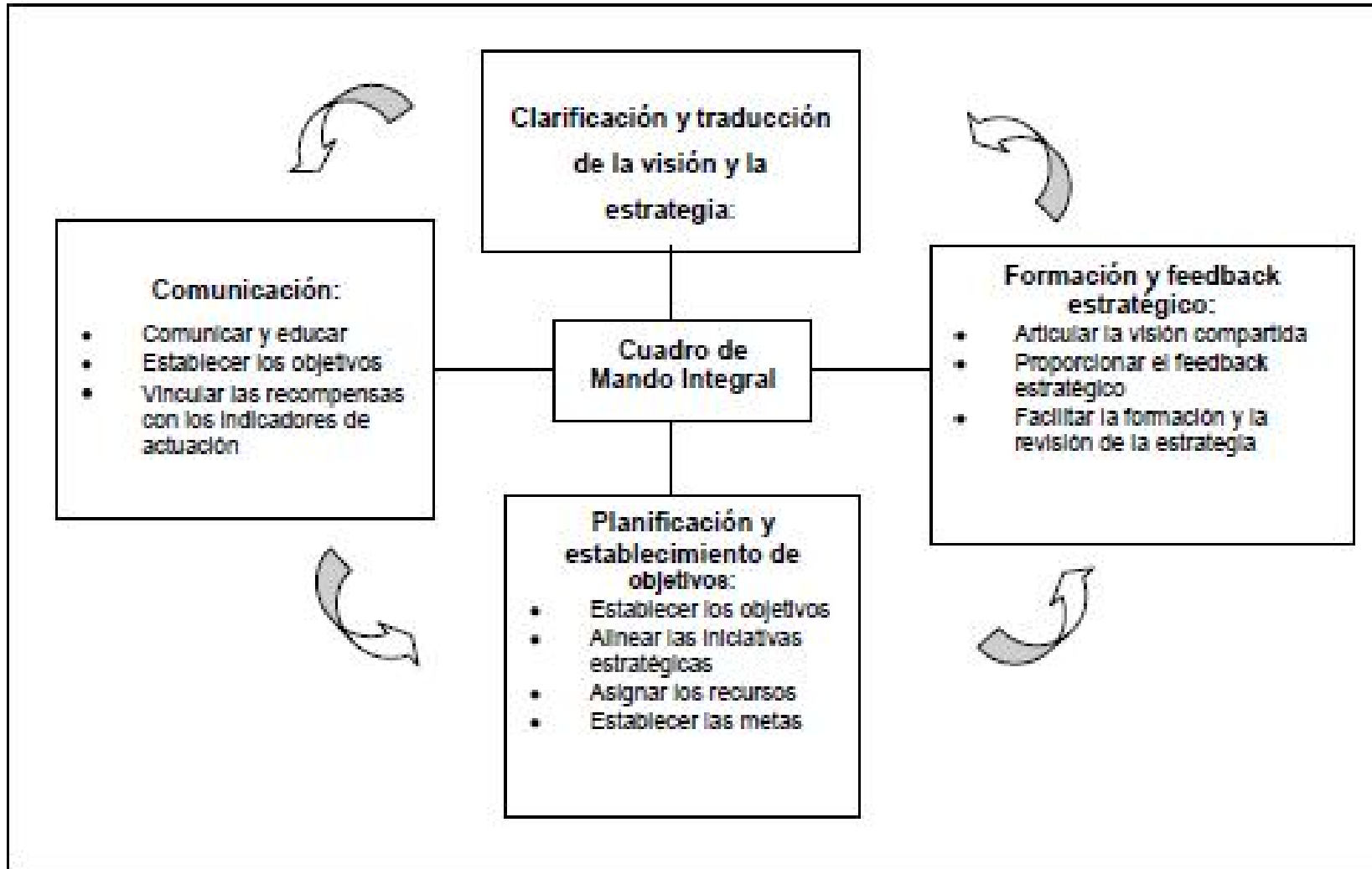
Planificar es algo esencial. En un mundo de **recursos limitados**, la planificación es una potente herramienta que permite decidir como optimizarlos.

Nos ayuda a tomar decisiones sobre la **priorización** de los objetivos, problemas y necesidades, y seleccionar el método más adecuado para efectuar una intervención de calidad.

La planificación sirve para analizar la situación, decidir en qué **dirección** queremos transformarla, y utilizar **eficazmente** los recursos, seleccionando las alternativas más adecuada.

La planeación estratégica es un **proceso continuo**, flexible e integral, que genera una capacidad de dirección.





**Kaplan, R. y Norton, D. (1997): La capacidad de ejecutar una estrategia es más importante que la estrategia en Sí.**

# Planeamiento Estratégico: Niveles



## Pensamiento Estratégico. Antecedentes.

- El tratado clásico de **Sun Tzu** escrito alrededor del 360 a. De C.
- La palabra estrategia procede de la palabra griega strategos, formada por **stratos**, que significa ejército y **-ag**, que significa dirigir.
- La **estrategia militar** puede producir nuevos enfoques en el campo empresarial, el más básico es la distinción entre **estrategia** y **táctica**.
- Una **estrategia** es el plan global para establecer una posición favorable mediante el despliegue de los recursos.
- Una **táctica** es un plan para una acción específica.
- Las tácticas estudian como ganar la **batalla**, las estrategias se relacionan con ganar la **guerra**.

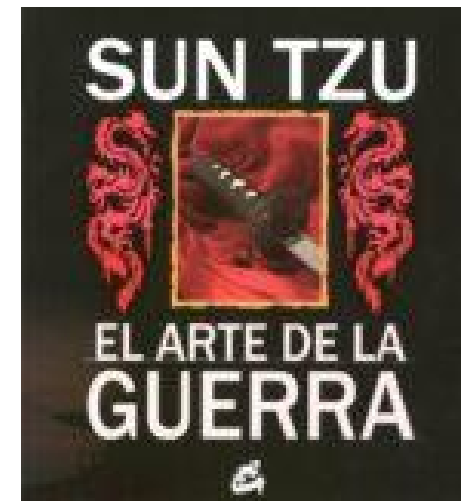
### IGOR ANSOFF

1918



2002

"El padre de la administración estratégica"



# Pensamiento Estratégico: Concepto de Estrategia

- Michael Porter (1991), una posición estratégica sostenible proviene de un sistema de actividades, cada una de las cuales refuerza a las demás. La estrategia implica el traslado de una empresa de sus posición actual, a una posición futura deseable pero incierta.
- Dirección intencionada al **cambio** para **conseguir** una **ventaja competitiva** en cada uno de los negocios (Hax y Majluf)
- Patrón de los principales **objetivos**, propósitos o metas y las políticas y **planes** esenciales para lograrlos, establecidos de tal manera que definan en qué **clase** de **negocio** la empresa está, o quiere estar, y qué clase de **empresa** es o quiere ser (Andrews)

**ESTRATEGIA: Respuesta adecuada, a las exigencias del ENTORNO.**

**ESTRATEGIA: En el mundo de la Naturaleza el que no tiene un PLAN, no sobrevive. (Charles Darwin. “Origen de las especies”).**

# Pensamiento Estratégico: Preguntas???

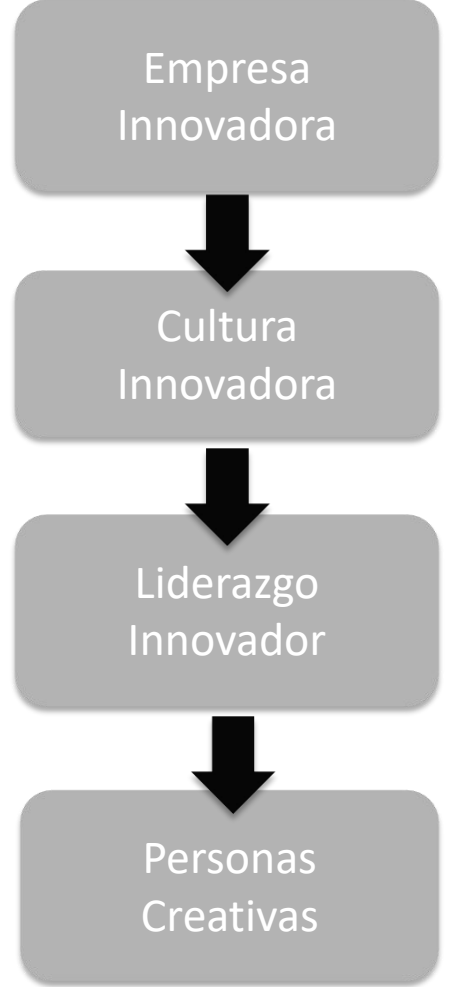


# Cada día las empresas son mas consientes de la necesidad de tener una estrategia de innovación con sostenibilidad.



# Entorno VUCA

## AGIL EN UN MUNDO VUCA



# Análisis FODA o DAFO



## *Cuatro tipos de estrategias*

Estrategias <b>FO</b>	Estrategias <b>DO</b>
Estrategias <b>FA</b>	Estrategias <b>DA</b>

# Matriz FODA

<b>Deje en blanco</b>	<b>Fortalezas-F</b> <i>Fortaleza 1</i> <i>Fortaleza 2</i> <i>Fortaleza 3</i>	<b>Debilidades-D</b> <i>Debilidad 1</i> <i>Debilidad 2</i> <i>Debilidad 3</i>
<b>Oportunidades-O</b> <i>Oportunidad 1</i> <i>Oportunidad 2</i> <i>Oportunidad 3</i>	<b>Estrategias FO</b> <i>Use las fortalezas para tomar ventaja de las oportunidades</i>	<b>Estrategias DO</b> <i>Supere las debilidades tomando ventaja de las oportunidades</i>
<b>Amenazas-A</b> <i>Amenaza 1</i> <i>Amenaza 2</i> <i>Amenaza 3</i>	<b>Estrategias FA</b> <i>Use fortalezas para evadir amenazas</i>	<b>Estrategias DA</b> <i>Minimice debilidades y evite amenazas</i>

# Mi Plan Estratégico

“Mi empresa y las otras empresas...”

Análisis del Sector

Los negocios son de cambios constantes, y son objetos de muchas decisiones sobre los cuales se tienen un control limitado, con el fin de estar preparados a dichos cambios, es importante realizar una descripción de lo que se acontece tanto en el sector como en la competencia.



DIAMANTE DE PORTER

Descripción del Sector

Descripción de la Competencia

# Diamante de Porter



## “Mi empresa y el contexto comercial...”

- ... Nos permite identificar las **fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas** de nuestra empresa en los mercados internacionales. Si bien en el análisis del sector y competencia podemos identificar como nos encontramos respecto a las empresas del mismo sector, en el **Análisis del Entorno** logramos **reconocer y aprovechar los acontecimientos que se presentan**, administrar los factores riesgo, para así lograr con éxito nuestras actividades plasmadas en el plan de negocio exportador.
- ...Un Análisis del Entorno implica el reconocimiento de los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos y ambientales, que son propios y que forman parte del complejo e inmenso contexto del comercio internacional, los cuales revelaran muchas de las **influencias externas que pesan sobre el rendimiento del negocio.**

# ANÁLISIS PESTEL



Es una herramienta de planeación estratégica que sirve para identificar el entorno sobre el cual se diseñará el futuro proyecto empresarial, de una forma ordenada y esquemática.

El análisis estratégico determina la situación actual de la organización, con la finalidad de crear estrategias, aprovechar las oportunidades, o actuar ante posibles riesgos.

# POLÍTICA



Legislación referente al mercado local



Legislaciones propuestas o por entrar en vigencia



Legislación internacional y tratados comerciales.



Entidades reguladoras.



Políticas generales del gobierno que condiciones



Perspectivas de cambio en el gobierno e impacto sobre el sector



Incentivos en el mercado



Existencia de grupos de presión

# ECONOMÍA



Situación económica tanto a nivel general como local. Tipos de Cambio.



Proyecciones de los principales indicadores macro-económicos. (Tasa de desempleo)



Situación económica en otros países, para estudiar si es viable iniciar alguna actividad relacionada con la exportación.



Fiscalidad y Política Económica.



Los ciclos económico de los países en los que trabajamos, o que son de potencial interés.



Inflación y tipos de interés.

# SOCIAL CULTURAL



Cantidad de personas que estarían dispuestas a adquirir el producto



Preferencias, gustos o modas de los consumidores



Estilo de vida de la gente cambios en el nivel de ingresos.



Imagen de marca percibida por los clientes.



Patrones de compra que siguen los consumidores



Existencias de eventos, ferias u otros



Factores étnicos y religiosos.



Herramientas de promoción y relaciones públicas.

# TECNOLOGÍA



Desarrollo tecnológico de las empresas competidoras en el sector



Resultados de la investigación científica y técnica y de innovación



Existencia de determinadas tecnologías asociadas y sustitutas.



La inversión en I + D de los países o continentes.



Vida útil del inmovilizado que hay en la empresa.



Legislación a nivel tecnológico



Facilidad y acceso a la propiedad intelectual y patentes

# ECOLOGICO



Preocupación por el calentamiento global.



Regulación sobre el consumo de energía y el reciclaje de residuos.



Concienciación social ecológica actual y futura.



Preocupación por la contaminación y el cambio climático.



Leyes de protección medioambiental

# LEGAL



Licencias.



Leyes sobre el empleo.



Derechos de propiedad intelectual.



Leyes de salud y seguridad  
laboral.



Sectores protegidos o regulados.

# 2 ¿Dónde conseguir la información?

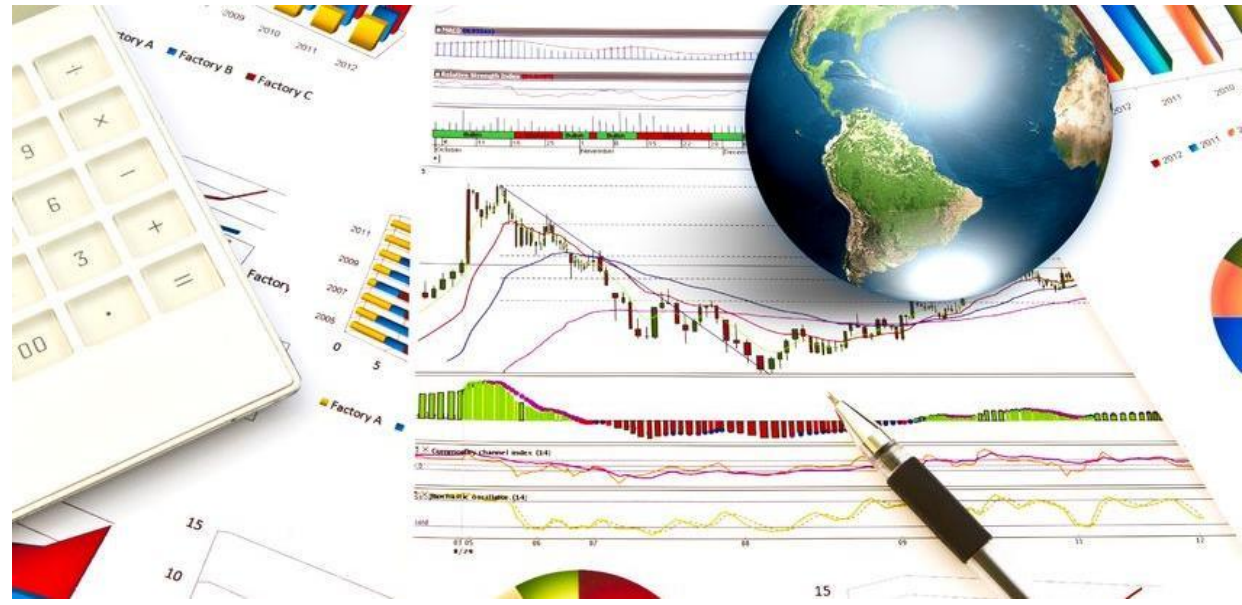
## INVESTIGACIÓN DE MERCADO

# ¿Qué es Investigación de Mercado?

La investigación de mercado es la recopilación de información e inteligencia que permite a una empresa tomar decisiones informadas e inteligentes sobre el ingreso a nuevos mercados.

### LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO INCLUYE:

- Estadísticas en su sector
- Información sobre el entorno político, económico, social y empresarial
- Indicación de mercados y tendencias de rápido crecimiento
- Un entendimiento de la competencia y de los clientes
- Acceso a incentivos para promover exportaciones e inversiones





¿Realmente  
necesitamos hacer  
una investigación  
de mercado?

# Importancia de la Investigación de Mercado

## INVESTIGACIÓN DE MERCADO

- ① Permite determinar oportunidades y minimizar riesgos de seguimiento hacia ese mercado
- ② Hacer medición de características con relación a productos y planes
- ③ Aprender cómo se puede desarrollar un mercado nuevo
- ④ Observar proveedores de ese mercado en la actualidad (características)
- ⑤ Orienta decisiones empresariales y comunicación con clientes
- ⑥ Ayuda a evaluar el éxito, identificando problemas y fortalezas

# Tipos de Investigación de Mercado

## IDENTIFICACIÓN DE SU MERCADO META



La investigación de mercado es uno de los contribuyentes más importantes para su éxito internacional.



### INVESTIGACIÓN SECUNDARIA

La investigación secundaria es la investigación documental, que se realiza utilizando fuentes de datos como publicaciones periódicas, estudios, informes de mercado, libros, encuestas y análisis estadísticos.

La investigación secundaria se realiza primero.



### INVESTIGACIÓN PRIMARIA

Después de completar su investigación secundaria, recopile información de mercado a través del contacto directo con clientes potenciales u otras fuentes.

La investigación primaria casi siempre exige una participación directa y personal a través de entrevistas y consultas in situ.

# Fuentes de Recopilación de Información

- Investigación secundaria

- **Datos Comerciales en Línea**

El Ministerio de Industria de Canadá mantiene una base de datos [Datos Comerciales en Línea](#) que rastrea todas las importaciones que cruzan la frontera canadiense. [Determine el código S.A. para su producto](#) y use el mismo para buscar la base de datos de importadores de su producto, para determinar el tamaño de mercado, tendencias, competencia y las principales provincias para su producto en el mercado canadiense. Se pueden buscar las importaciones por año, país de origen, y destino final dentro de Canadá.

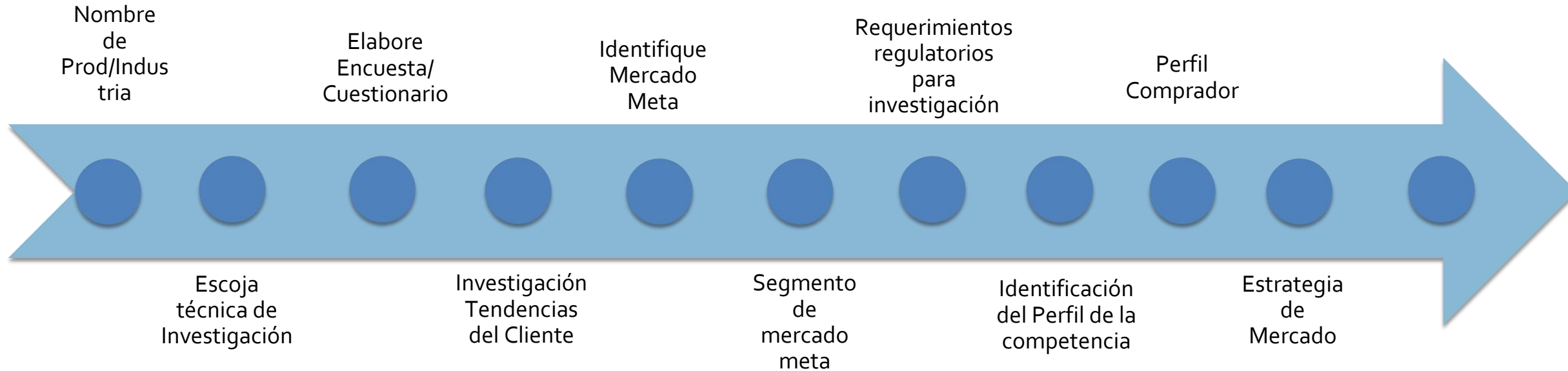
- **Sistema Automático de Referencia de Importaciones (AIRS)**

La Agencia Canadiense para la Inspección de Alimentos, CFIA en inglés, mantiene el [AIRS](#) que proporciona información precisa y oportuna sobre los requerimientos para la importación. Es una aplicación que usa un método de preguntas y respuestas par orientar a los usuarios mediante una serie de preguntas acerca de los Códigos del Sistema Armonizado (SA), su origen, destino, uso final y otros que califican al producto que desean importar. Es una herramienta útil pero ha sido creada solo como herramienta de referencia y no ha sido sancionada oficialmente; los usuarios siempre deben hacer referencia a las leyes promulgadas por el parlamento para interpretar y aplicar la ley.

- **Lista de Aranceles Aduaneros**

Canadá como miembro de la Organización Mundial de Aduanas (OMA) usa el Sistema de Códigos del SA que lo mantiene la Agencia de Servicios Fronterizos de Canadá (CBSA), la [Lista de Aranceles Aduaneros](#) es el último recurso para el comercio internacional ya que se usa para determinar el Código correcto del SA que se debe usar en documentación importante para evitar la re-valorización de los productos por parte de los funcionarios de aduana.

# COMO CONDUCIR UNA INVESTIGACIÓN DE MERCADO



# Pasos de la Investigación de Mercado

- 1 Nombre y conozca su producto e industria
- 2 Escoja las técnicas para la investigación de mercado
- 3 Prepare las herramientas para la investigación ej. cuestionarios
- 4 Investigue las tendencias del consumidor
- 5 Identifique su mercado meta
- 6 Enumere los requerimientos regulatorios
- 7 Identifique la competencia
- 8 Elabore las generalidades del mercado meta
- 9 Describa las características del comprador
- 10 Elabore un plan de mercado de exportación

# Selección de mercados potenciales

## IDENTIFICACIÓN DE SU MERCADO OBJETIVO



### FÍSICA

- Tamaño poblacional
- Distancia de envío
- Tipo de mercado
- Infraestructura



### POLÍTICA

- Sistemas
- Estabilidad
- Relaciones
- Participación



### ECONÓMICA

- PIB per cápita
- Crecimiento
- Importaciones y exportaciones
- Moneda



### EMPRESARIAL

- Prácticas
- Regulaciones
- Compras públicas
- Marco legal



### SOCIAL/CULTURAL

- Idioma
- Similitudes/Diferencias
- Actitud
- Educación



### ACCESO A MERCADO

- Estándares
- Cuotas
- Aranceles
- Barreras no arancelarias



### VIAJE

- Vuelos
- Visa
- Hoteles
- Internet



### SOCIOS

- Socios locales
- Distribuidores
- Transporte




### INGRESO A MERCADO

- Eventos comerciales
- Asociaciones de la Industria
- Recursos de investigación de mercado



### MERCADEO

- Uso de Internet
- Redes sociales
- Comercio electrónico

A woman with dark curly hair is looking upwards with a thoughtful expression. The background is a dark grey world map with a white network of lines and dots overlaid on it. A large red circle is positioned in the upper right quadrant, containing white text.

**EXISTEN MÁS DE  
190 PAÍSES EN EL  
MUNDO. ¿CUÁL ES  
EL ADECUADO PARA  
SU EMPRESA?**



# Selección de un mercado objetivo

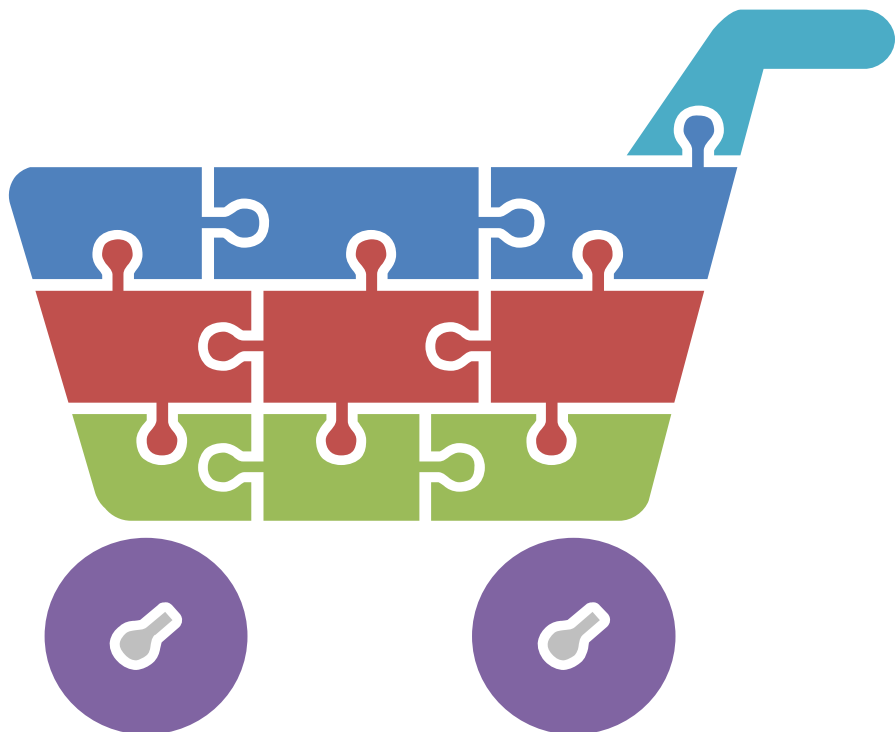
INVESTIGACIÓN DE MERCADO

45



# Análisis de la demanda del mercado

## IDENTIFICACIÓN DE SU MERCADO OBJETIVO



**Recuerde:** Productores de Bienes - asegúrense de conocer su Código de SA para poder rastrear los patrones de importación/ exportación.

Después de identificar mercados potenciales, es importante evaluar cuánta demanda de los consumidores existe para su producto o servicios en estos mercados.

Examine:

Exclusividad  
Competencia  
Precios

Necesidades & deseos del cliente  
Familiaridad  
Patrones de compra  
Tendencias

## Sacar conclusiones

Después de analizar la información, confirme su mercado objetivo. En general, **uno o dos países suelen ser suficientes para empezar**

Con estas conclusiones a mano, usted puede comenzar a desarrollar su estrategia de ingreso al mercado y de mercadeo.

# Fuentes de Investigación de Mercado

## IDENTIFICACIÓN DE SU MERCADO META



### ORGANIZACIONES Nacionales & Internacionales

- Organizaciones de promoción del comercio
- Ministerios competentes del Gobierno
- Organizaciones de apoyo empresarial
- Asociaciones de la industria y del sector
- Instituciones financieras internacionales
- Asociaciones comerciales bilaterales
- Bancos y organismos de inversión
- Instituciones educativas
- Empresas de investigación de mercado
- Competidores



### ÁMBITO PÚBLICO Medios impresos, en línea y otros

- Periódicos (en línea e impresos)
- Revistas de comercio
- Estudios de mercado comercial
- Monitoreo de tendencias
- Pantallas de anuncios electrónicos
- Radio y televisión



### REDES Pasado, Presente & Futuro

- Redes sociales
- Otros exportadores
- Socios
- Alumnado
- Diáspora
- Estudiantes extranjeros
- Familiares en el extranjero
- Encuestas
- Clientes

# Medición del Mercado

- ❑ Permitirá una medición bastante detallada y puntual.
- ❑ Se identifican datos de la segmentación demográfica y psicográfica.
- ❑ Se calcula el tamaño de un mercado a través del método a utilizar.
- ❑ Se puede utilizar el método del Consumo Aparente y/o el método de la razón de la cadena.

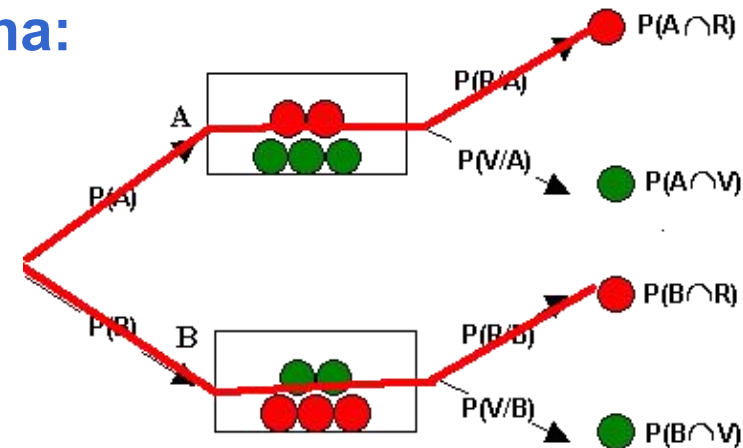




# Medición del Mercado

## Método de la Razón de la Cadena:

$$Q = nqp$$



$$P(R) = P(A \cap R) + P(B \cap R)$$

Donde:

**Q**= Demanda total del mercado

**n**= Número de compradores en el mercado

**q**= Cantidad comprada por un comprador medio al año

**p**= Precio de una unidad de medida (US\$)

# Análisis del Producto

## “Este es mi producto”



# FICHA PRODUCTO

### NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO

Partida	Descripción
7113110000	

### INFORMACIÓN BÁSICA

Nombre Comercial:

Descripción:

Formas de Presentación:

Variedades / Especies:

Zona de Producción:

Usos y aplicación:

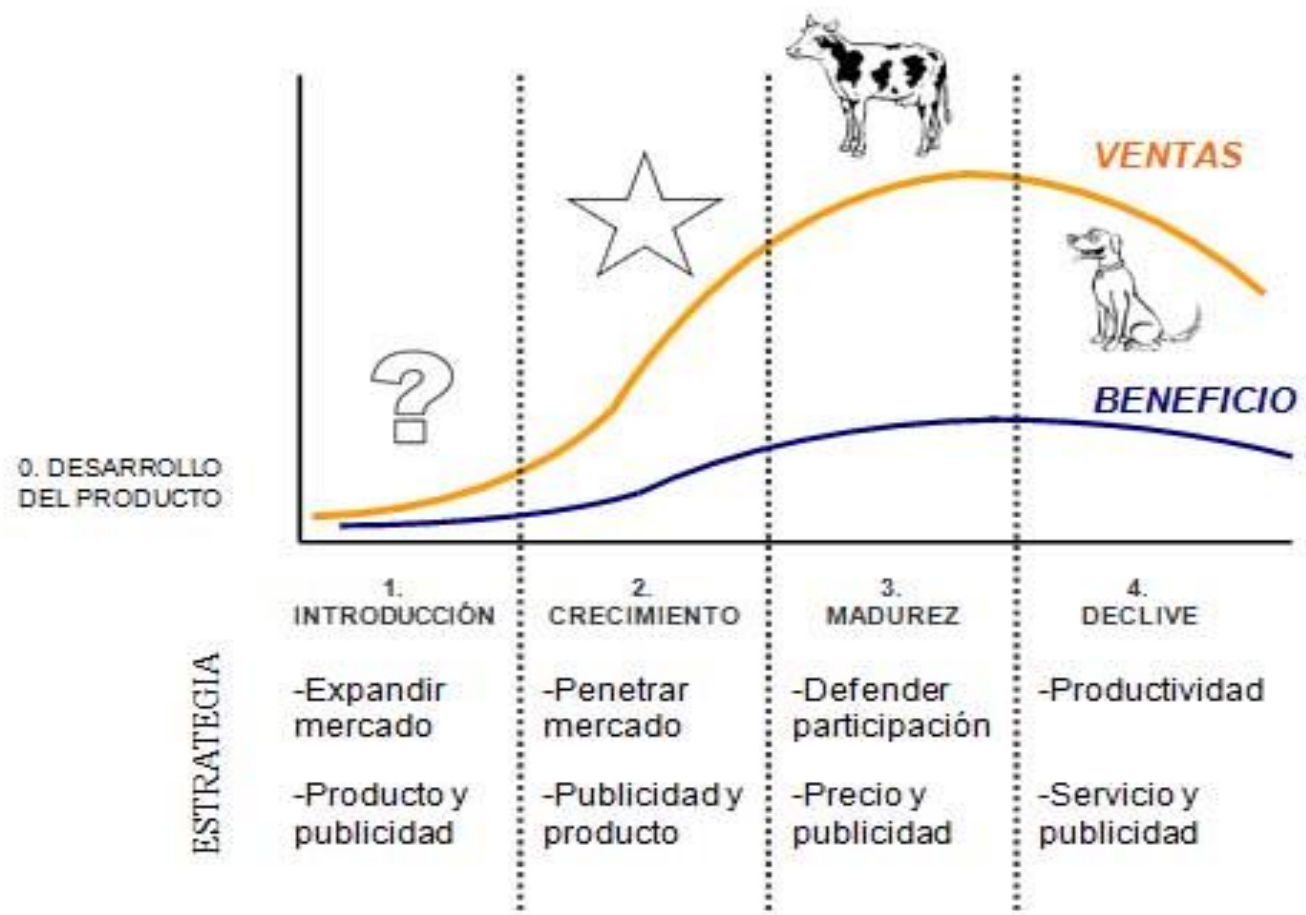
Principales Mercados:

### Ventana Comercial

Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.



# Ciclo de Vida Del Producto -Matriz BCG



CUADRANTES	CICLO DE VIDA DE UN PRODUCTO
<b>INTERROGANTES</b>	INTRODUCCIÓN
Ventas en ascenso	
Exige muchas inversiones	
Gasto en I+D	
Gasto en comercializ. y formación	
Genera déficit de fondos	

<b>ESTRELLAS</b>	CRECIMIENTO
Ventas altas	
Cuota de mercado consolidada	
Generación de fondos	
Aprovechamiento curva experiencia	
Entrada en beneficios	

<b>VACAS</b>	ESTANCAMIENTO MADUREZ
Poco crecimiento del mercado	
Poca necesidad de fondos	
Gran cuota de mercado	
Recogida de frutos de inversiones	
Madurez del sector	

<b>PERROS</b>	DECLIVE
Producto en declive	
Retirada estratégica	
Consume pocos recursos	
Opción: desinvertir	

# Inteligencia Comercial - SUNAT

[Consulta de devolución de Oficio Renta 2017](#)
[Declara y Paga Renta 2017](#)
Personas Empresas
Clave SOL
Mis Declaraciones y Pagos Trámites y Consultas
Mis Declaraciones y Pagos (Nueva Plataforma)



Libro de Reclamaciones
 Buzón Electrónico
 Portal de Transparencia
 Mapa del Sitio

Personas Empresas Aduanas

Inicio / Operatividad Aduanera

Tamaño de Texto: A+ A-

## Operatividad Aduanera

Dirigido a los Operadores de Comercio Exterior que utilizan el Web service

### INFORMACIÓN EN LÍNEA

- Aplicación del IDV pos P.A.
- Una DUA
- Encuesta Virtual ETD (Nuevo)
- Un Expediente
- Una Aduana
- País origen / Destino
- Una Solicitud (salida - reingreso)
- Mercancía Inmovilizada IFGRA
- Cuenta Corriente - Gradualidad
- Tasas externas - SENASA
  - Partidas
  - Servicios
- Consulta de designación de almacén o terminal portuario
- Consulta de Contenedores SINI
- Saldo Contingentes Arancelarios
- TPI 802, 803 y 804 - T. de Margen
- Comunidad Operador
- Un Exportador
- Un Importador
- Una Partida (Movimiento)
- Una Partida (Arancel)
- Cuenta Corriente - Gradualidad
- Fraccionamiento
  - Solicitud de Fraccionamiento
  - Consulta: Código Aduana-Año-Nro
- Actas Inmovilización - Incautación
- Inmovilización Electrónica - IPCF
- Código de Barras - ZOFRATACNA

### TRABAJO EN LÍNEA

- Reg. Equipos a Tripulantes de Cia. A - Manual de Usuario
- Reg. Recepciones en Almacén
- Solic. Act. de Catálogos Vehículos
- Reg. Des. Urgente / Anticipado
- Salida de Merc. Almacén - TACNA
- Formato Acta de Constatación
- Exporta Fácil

### DESPACHO ADUANERO

- Temas Normativos**
- ¿Qué es el Proyecto SDA?
  - Procedimientos de Despacho
  - Proyectos de Procedimientos Aduaneros
  - Comunicados Aduaneros SDA
  - Presentaciones SDA
- Temas Técnicos**
- ¿Qué es SEIDA?
  - Estructuras de Transmisión
    - Esquemas XSD
    - Formatos
    - Histórico
  - Preguntas Frecuentes - SDA
    - De Manifiesto de Carga
    - De Ingreso
    - Del registro electrónico del personal OCE

### COMUNICADOS ADUANAS

- 13 de agosto 2018**  
Acreditación de Capacitación - Examen de Suficiencia Académica en Tacna - 17 de agosto de 2018
- 09 de agosto 2018**  
Comunicado a los operadores de comercio exterior y público en general- Agilizando el proceso de despacho de Importación para el Consumo
- 09 de agosto 2018**  
Cronograma de Examen de Suficiencia Agosto - Diciembre 2018 Acreditación de Capacitación para Auxiliar de Despacho
- Ver Comunicados Anteriores

### ATENCIÓN ADUANERA

- Horario referente a envíos de Teledespacho
- Inscripción para Avisos electrónicos
- Asignación de Especialistas para



# Inteligencia Comercial – Exportemos.pe

The screenshot shows the website interface for Exportemos.pe. At the top, there is a navigation menu with the following items: Inicio, Inteligencia para Exportar, Servicios, Promoción Comercial, Asesoría Especializada, Oficinas, and Contáctanos. A search icon is located in the top right corner. The main banner features a background image of a port with a worker in a high-visibility vest. The banner text reads: "Nuevos requerimientos para exportar alimentos a China" and "Haz clic para conocer los nuevos requerimientos obligatorios para exportar alimentos a China desde el 1ro de enero del 2022". Below the banner are three service 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.

At the bottom of the screenshot, there is a section titled "Quiero descubrir nuevas oportunidades" with the text: "PROMPERÚ será tu aliado estratégico para encontrar los mejores mercados para tus productos por medio de datos confiables e investigación de mercados de la demanda internacional." Below this text is a sub-section titled "Diagnóstico de productos" and two images: one showing hands holding a pineapple and another showing a person working on a laptop.

# Requisitos de Acceso a Mercados

Plataforma que permite conocer los requisitos establecidos por los mercados de destino de nuestras principales exportaciones en dos simples pasos.

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



<https://www.trademap.org/Index.aspx>

# Plaguicidas LMR

Portal de información que permite conocer los Límites Máximos de Residuos de Plaguicidas por cultivo, establecidos en los 23 principales países a los que exportamos.



# Infografía – Acceso a mercado

## Requisitos de acceso a Canadá - Sector alimentos



**Requisitos no arancelarios para la exportación a Canadá**  
 Son medidas de política comercial para controlar el flujo de mercancías entre los países, para proteger la planta productiva y las economías nacionales, y para preservar los bienes de cada país.

### REQUISITOS GENERALES

- Las exportaciones hacia Canadá deben cumplir con:
  - 1. Certificado Internacional de Importación
  - 2. Regulación de la aduana
  - 3. Controles previos de importación

Los documentos requeridos para la exportación a Canadá podrían incluir:
 

- Conocimiento de Embarque (BL) o Guía Aérea de Carga (AWB)
- Certificado de origen (Forma BSAF287)
- Factura comercial
- Certificados de Inspección
- Lista de empaques

### REQUISITOS PARA PRODUCTOS AGRÍCOLAS FRESCOS

- Licencia de importación**  
El importador deberá indicar el número de licencia federal otorgado por la Agencia Canadiense de Inspección Alimentaria (CFIA) o el número de la membresía de la Cooperación de Salubridad de Alimentos sobre frutas y hortalizas (GACC), y la declaración de la recepción otorgada por la CFIA.
- Grados y estándares de calidad (de aplicar)**  
Tamaño, diámetro, color y manejo y control de plagas, entre otros.
- Requisitos fitosanitarios y de inocuidad**  
Certificado fitosanitario expedido por la autoridad en inocuidad agroalimentaria peruana, SENASA.
- Límite máximo de residuos de plaguicidas permitidos en los productos**
- Etiquetado**
- Empaques preembalados (de aplicar)**  
Ningún producto para el cual se establezca un grado de calidad se comercializará en un empaque que tenga una capacidad superior a 50 kg. Los mangos son la única excepción y su peso neto no podrá ser mayor a 200 kg.
- Confirmación de venta (COS)**  
Documento presentado a la CFIA, el cual debe ser desmenuado de su web, ser transmitido antes de la exportación y acompañar a la carga en el puerto de destino.
- Servicio de Inspección de Destino (DIS)**  
El DIS es obligatorio, lo realiza la CFIA o autoridad del comprador o fin de proporcionar un informe inspectivo de inspección en destino.

### REQUISITOS PARA PRODUCTOS PROCESADOS

- Grados y estándares de calidad (de aplicar)**  
Color, estado, aroma, tamaño, texturas, aspecto, olor, sabor, textura, uniformidad, entre otros.
- Empaqueo**  
Existen normas de empaqueo para:
  - Conservas de frutas y verduras
  - Frutas y verduras congeladas
  - Productos específicos de frutas y verduras
- Etiquetado**  
-Idiomas inglés y francés  
-Una del nombre común  
-Declaración del peso neto en unidades métricas  
-Nombre y dirección del fabricante  
-Valeo del producto  
-Lista de ingredientes  
-Etiquetado nutricional  
-País de origen
- Declaración de Importación**  
Documento presentado a la CFIA, el cual debe ser desmenuado de su web, ser transmitido antes de la exportación y acompañar a la carga en el puerto de destino. El importador pagará la tarifa aplicable prevista por el CFIA.
- Productos de bajo azúcar o azúcares**  
Todos los productos de bajo azúcar o azúcares envasados en un recipiente herméticamente cerrado, deberán ser listados únicamente hasta que se logre la conformidad.
- Requisitos sobre colorantes y aditivos**  
Todos los aditivos alimentarios autorizados y sus condiciones de uso se enumeran en las listas de aditivos alimentarios permitidos publicadas en la web del Ministerio de Salud de Canadá (Health Canada).

### REQUISITOS PARA PRODUCTOS PESQUEROS Y ACUÍCOLAS

- Licencia de importación**  
Los importadores deben contar con una licencia de importación de productos, o una licencia de importación del programa de gestión de calidad de la CFIA.
- Requisitos sanitarios**  
La CFIA es la entidad del gobierno federal que realiza las inspecciones y aprobaciones de importación de embarques. En el Perú la autoridad responsable es SANPES.
- Empaqueo**  
Los etiquetes de los contenedores (cajas de cartón) para el pescado y productos de pescado que contienen pequeños recipientes:
  - Idiomas inglés y francés
  - Declaración del peso neto en unidades métricas
  - Olor del nombre común
  - La identidad del establecimiento
  - Día, mes y año de tratamiento
  - La ubicación de la marca para las marcas híbridas en cartón
- Etiquetado**  
-Idiomas inglés y francés  
-Declaración del peso neto en unidades métricas  
-Instrucciones de almacenamiento y manejo  
-Contenido nutricional  
-Legibilidad y ubicación  
-País de origen  
-Grado, clase de tamaño, número de unidades y contenido de humedad  
-Marcas de código
- Requisitos sobre aditivos**  
Todos los aditivos alimentarios autorizados y sus condiciones de uso se enumeran en las listas de aditivos alimentarios permitidos publicadas en la web de Health Canada.
- Notificación de importación de pescados**  
Documento que debe ser desmenuado de la web del CFIA, dentro de las 24 horas previas a la llegada de la carga. La notificación de importación debe ser enviada a la oficina del CFIA más cercana al puerto donde se almacenará la carga.

### Organización Mundial del Comercio (OMC)

Es la piedra angular de la política en materia de comercio e inversión de Canadá



### REGULACIÓN DE ALIMENTOS SEGUROS DE CANADÁ

Esta regulación está basada en tres elementos clave:

- Licencias**  
El importador deberá solicitar las licencias de importación solo la CFIA.
- Controles preventivos**  
El importador deberá contar con un plan de controles preventivos donde se describen los riesgos potenciales de los alimentos y las medidas de control para prevenir sus riesgos. El exportador deberá adoptar medidas de control de la inocuidad y detallar en un plan preventivo de control el modo en que su empresa cumple con esas medidas.
- Trazabilidad**  
El importador deberá tener registros desde la compra del producto hasta su venta. Esos registros serán de especial importancia de existir registros para crear que un producto no es seguro para los consumidores y debe ser retirado del mercado.

### OTRAS REGULACIONES IMPORTANTES

- Para productos orgánicos**  
-Solo productos que se etiqueten como orgánicos deberán ser regulados por la CFIA. -Se deben cumplir los estándares orgánicos canadienses, bajo un sistema de certificación orgánica regulado conocido como el Régimen Orgánico Canadá.
  - Desde el aspecto de seguridad, Health Canada es responsable de asegurar que alimentos pueden ser importados y los niveles de tratamiento autorizados.
- Para productos irradiados**  
-Existen dos aspectos de la irradiación de los alimentos que están sujetos a controles federales: la seguridad y el etiquetado.
  - Desde el aspecto de seguridad, la CFIA es la autoridad encargada de regular las declaraciones nutricias y el uso de la simbología internacional para alimentos irradiados.
- Tratamiento a los envases de madera**  
-Canadá se adhiere a la Norma Internacional para Muebles de Madera (ISPM)
  - En específico, la ISPM 15 regula los tratamientos que deben aplicarse a los envases de madera para evitar que puedan propagar plagas.
  - En puerto de ingreso, la CFIA controlará que los envases presenten la simbología respectiva como prueba de que han sido sometidos a tratamiento.

### NORMAS TÉCNICAS

- Contienen especificaciones de calidad, terminología, información de rotulado y métodos de ensayo.
- En el Perú se elaboraron por el Instituto Nacional de Calidad (INACAL) y son de carácter voluntario.
- En Canadá son elaborados por la Oficina Canadiense de la Propiedad Intelectual (CPO).

### NORMAS DE ORIGEN

- El certificado de origen garantiza que solo las mercancías que clasificaron como originarias pueden acceder al trato arancelario preferencial. Dicho certificado debe acompañar a la carga en destino.
- A su vez, el exportador debe tener disponibles los documentos que respaldan la certificación en caso tallos sean solicitados por la Aduana. El formato de certificado o declaración puede ser encontrado en la página web: [www.acuerdo-comercio.com.pe](http://www.acuerdo-comercio.com.pe)

### NORMAS INTERNACIONALES Y PRIVADAS

- Para productos agrícolas frescos**
  - Certificación CanadaGAP y GlobalGAP
  - RainForest Alliance
- Para productos pesqueros y acuícolas**
  - Safe Quality Food Program - SQF
  - BRC Global Standards
  - GlobalGAP para acuicultura
- Para productos procesados**
  - Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP)
  - ISO 22000
  - BRC Global Standards 22000
- Los siguientes certificaciones privadas son solicitadas en el mercado canadiense independientemente del sector:**
  - Responsabilidad Social Corporativa (RSO)
  - Sistema de Gestión Ambiental (SGA)
  - Estándares laborales: Programa de certificación de UFI

\*La Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) es el sistema integrado donde se gestionan los diferentes servicios de las entidades mencionadas como SENASA, OCEJA y SANPES.



# CIA – World Factbook



CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY

**CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY**  
 THE WORK OF A NATION.  
 THE CENTER OF INTELLIGENCE.

Report Threats رپورٲ تهديدات Contact

Search CIA.gov... SEARCH

عربي 中文 Français Русский Español More ▶

HOME ABOUT CIA CAREERS & INTERNSHIPS OFFICES OF CIA NEWS & INFORMATION LIBRARY KIDS' ZONE

**Our Mission**  
 Preempt threats and further US national security objectives by collecting intelligence that matters, producing objective all-source analysis, conducting effective covert action as directed by the President, and safeguarding the secrets that help keep our Nation safe.

**#HISTINT: A Look Back: 25 Years Since the Fall of the Berlin Wall**  
 FEATURED STORY

On November 9, 1989, after serving as the symbol of the Cold War for decades, the Berlin Wall fell.

READ MORE →

November 9, 1989

#HISTINT

**ABOUT CIA**

**HEADQUARTERS TOUR**  
 Take a look inside the CIA.

**INTERACTIVE TIMELINE**  
 Experience more than 60 years of CIA history.

Learn More About CIA

**LIBRARY/PUBLICATIONS**

**WORLD FACTBOOK**  
 View information on 267 world entities.

**WORLD LEADERS**  
 Browse a directory of world leaders.

**HISTORICAL COLLECTION DIVISION**  
 Collections of declassified

**WORK FOR CIA**

**LANGUAGE**  
 From analysis to clandestine work and beyond, use your language skills to protect our nation.

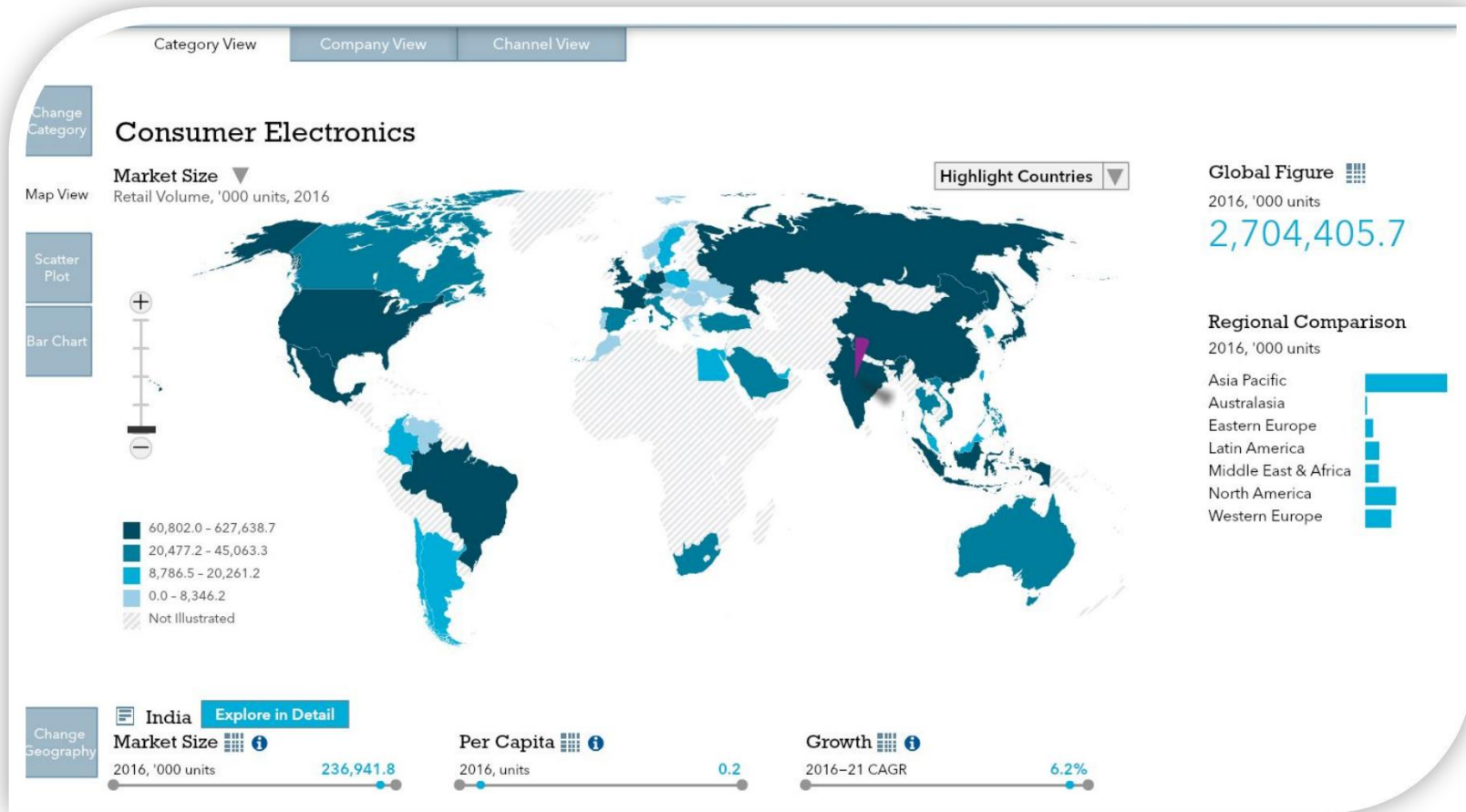
▶ View Career Opportunities  
 ▶ Application Process

KIDS' ZONE

CONNECT WITH CIA

<https://www.cia.gov/es>





<http://www.portal.euromonitor.com/portal/account/login>



The screenshot displays a Mintel report page for coffee. At the top left, there is a photograph of a glass of coffee with coffee beans scattered around it. To the right of the image is a text block: "Future growth is expected to remain healthy, supported by the current popularity of coffee and greater premiumization across segments. High quality ingredients and premiumized production and brewing methods transport the category into the Third Wave of coffee, which elevates the drink to more than just a commodity type beverage. Single-cup's convenience and easy preparation methods also continue to support overall category growth, while RTD coffees generate renewed attention." Below this text is the name "- Elizabeth ...".

The page features a navigation bar with "Report Content" and a search field. Below this is a "Market" section with a line graph showing market trends. A "Consumer" section is also visible. On the right side, there is an "About the Analyst" section for Elizabeth Sisel, a Beverage Analyst, and an "Analyst Insight" section with two articles: "Market Perspective - Mintel Defines Coffee's 'Waves'" and "The Strength of Cold Brew". A "Report Timeline" section at the bottom right lists various reports from 2010 to 2005.







<https://portal.mintel.com/portal/login?next=/>



prom perú Match Place of Global Opportunities

es en Iniciar sesión

Sector de tu interés Calendario 2020

 Agronegocios	 Exportación de servicios	 Industria de la vestimenta y decoración
 Manufacturas diversas	 Productos Pesqueros	 Multisectorial

Ver todos los eventos

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





# Preguntas y respuestas

---

## Cesar Santos Zutta

Especialista de Modelos de Negocios  
Subdirección de Desarrollo Exportador

[csantos@promperuext.pe](mailto:csantos@promperuext.pe)

[www.linkedin.com/in/csantos](http://www.linkedin.com/in/csantos)

