

SERVICIOS AL EXPORTADOR



Sergio Cotrina Roque
scotrina@promperuext.pe

Departamento de Asesoría Empresarial y Capacitación –
PROMPERÚ

23 de octubre de 2019
Lima, Perú

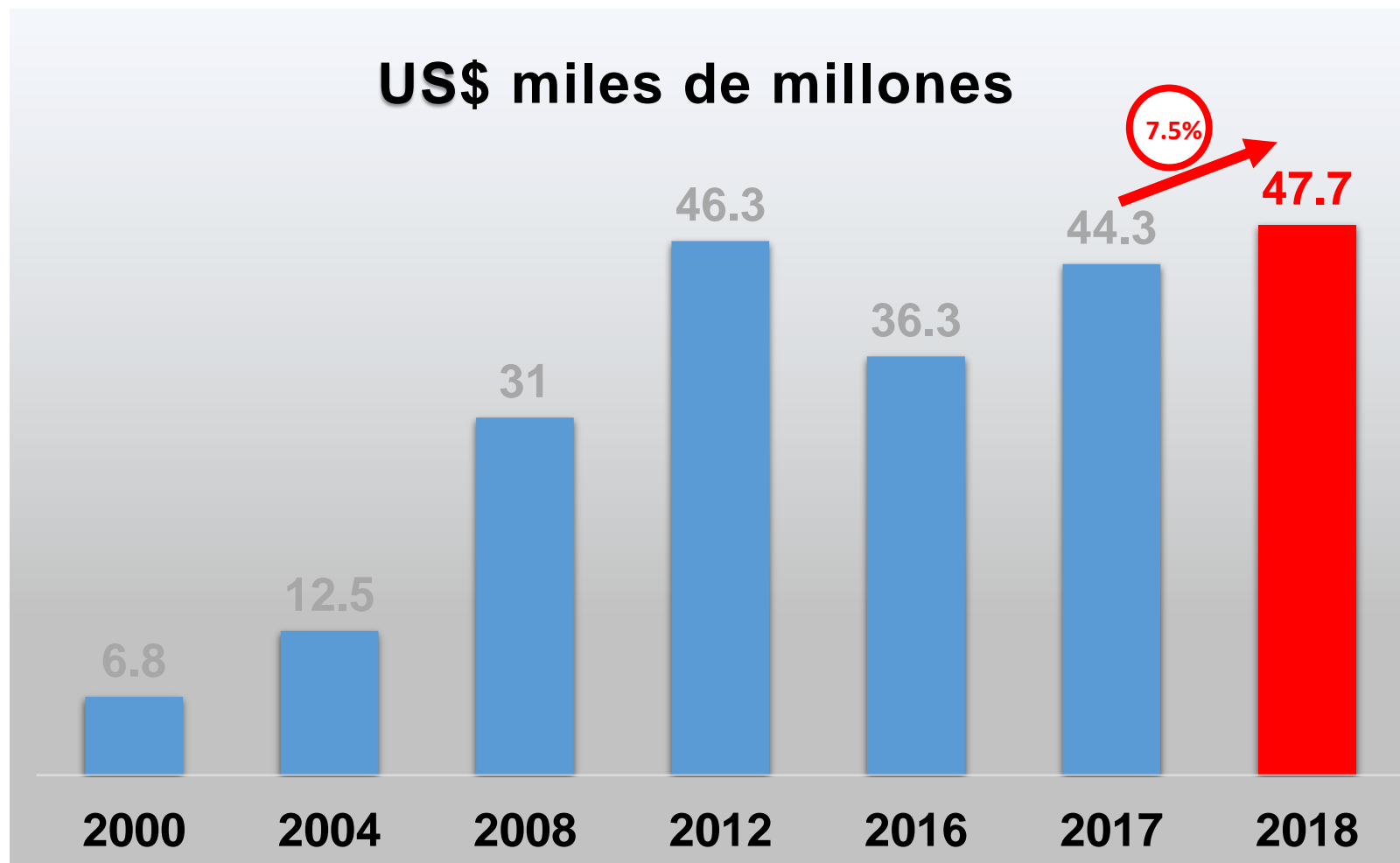


CONTENIDO

- Exportaciones peruanas 2019.
- Pilares del servicio al exportador:
 - ✓ Orientación.
 - ✓ Información
 - ✓ Capacitación
 - ✓ Asistencia empresarial



Registro histórico de exportaciones (2000 – 2018)



Exportaciones
2018

**\$ 47,709
millones**

**% variación de
7.5**



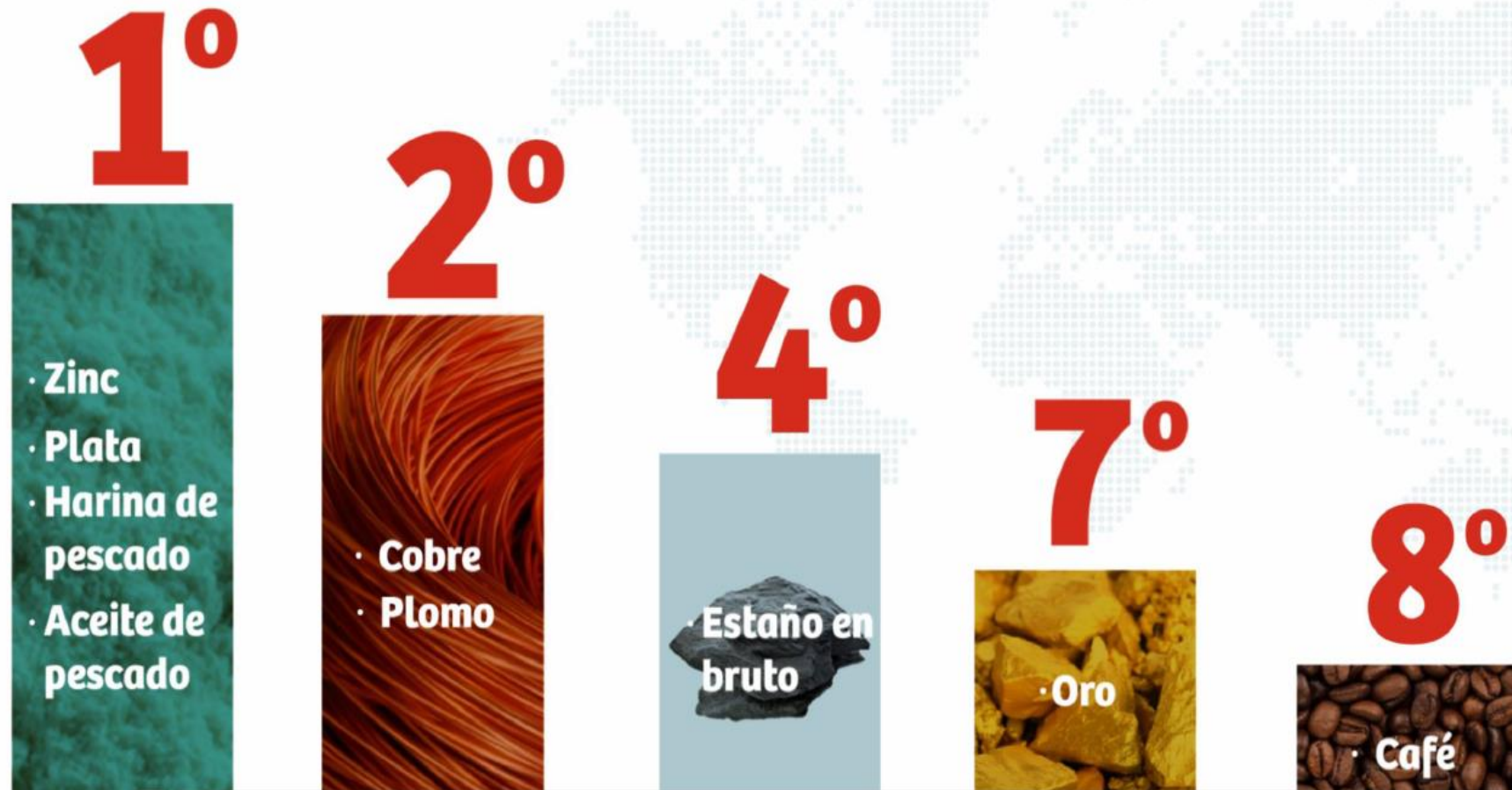
Principales mercados de destino de las exportaciones



El 89% de nuestras exportaciones se dirigen a mercados con acuerdos comerciales vigentes.



Líderes mundiales en productos tradicionales.





Líderes mundiales en productos no tradicionales.

1
Espárragos
Quinoa
Lacas colorantes

2
Arándanos
Pota precocida
Paltas
Mandarinas

3
Fosfato de calcio
Conservas de anchoas
Páprika

4
Palmitos en conserva

5
Aceitunas conservadas
Conchas de abanico

6
Uvas
Placas y Baldosas

8
Pota congelada

10
Cebollas



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

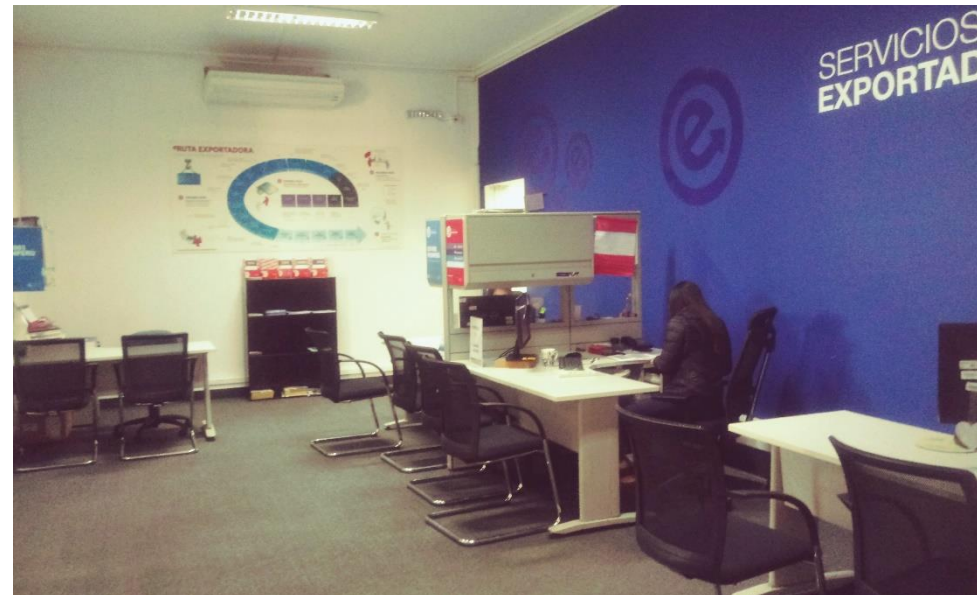


- ✓ **Atención: Módulos del Servicio de Atención al Exportador.**
Av. Jorge Basadre 610, San Isidro.
Horario de atención: L-V de 9 a 13h y 14 a 18h.
- ✓ **Atención en 6 oficinas Macroregionales.**

Atención por correo electrónico:

sae@promperu.gob.pe

sae1@promperu.gob.pe





Mesa de Ayuda Telefónica

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



Aló Exportador

(51) 604 5601 / 6045602

Promoción
Capacitación
Información
Orientación

Línea gratuita de orientación

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



¡MUY PRONTO! WhatsApp Exportador





II. INFORMACIÓN



¿Qué es el SIICEX? Preguntas Frecuentes Glosario Herramientas de Análisis Buscar Partida

SIICEX

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

PromPerú te recuerda

Ahora puedes consultar a SUNAT por tus envíos postales
(511) 634 3600 ext. 20519, 20523 y 20528
exportafacil@sunat.gob.pe | importafacil@sunat.gob.pe

No olvides llamar a la mesa de ayuda al exportador para consultas de comercio exterior
(511) 604-5601 / (511) 604-5602 / (511) 604-5603 / (511) 719-2999

1 2 3 4 5

SERVICIOS AL EXPORTADOR

06 de febrero del 2019 **Inteligencia de Mercados** Informes de las exportaciones peruanas por sectores

Recomendar 1100 Twittear

PRODUCTO / MERCADO

Búsqueda de producto

Lista Completa | Búsqueda Avanzada

Búsqueda por mercado

LATE - Simulador de exportación ¡Nuevo!

SECTORES PRODUCTIVOS

- Agronegocios
- Exportación de Servicios
- Industria de la vestimenta y decoración
- Manufacturas Diversas
- Productos Pesqueros
- Lista de productos priorizados

FACILITACIÓN DE EXPORTACIONES

- Herramientas Logísticas ¡Nuevo!
- Requisitos de acceso a mercados ¡Nuevo!
- Límites máximos de residuos de plaguicidas ¡Nuevo!
- Documentos para exportar
- Logística de Exportación
- Beneficios Aduaneros y Tributarios
- Herramientas Financieras
- Perfiles Logísticos

CAPACITACIONES

- Capacitaciones Organizadas por PROMPERU
- Miércoles del Exportador
- Programas y Talleres Especializados ADOC-PERU
- Programa Exporta Perú - PLANEX
- Aprendiendo a Exportar
- Guía Interactiva
- Flujo Exportador
- Guía para Exportar
- Información de Mercados
- PROMO EJE EXPORTADOR 2012
- PROMO 2011 | 2010 | 2009 | 2008 | 2007

Síguenos en:

SIICEX

www.siicex.gob.pe



SIICEX Hola, Omar omar@gmail.com

¿Qué es SIICEX?

Inteligencia Comercial

- Mi producto
- Sectores productivos

Publicaciones

Herramientas de análisis

Glosario

Preguntas frecuentes

Contacto

¿QUÉ NECESITAS?

Soy exportador Quiero exportar

ESTUDIOS DE MERCADO VER TODOS

- Infografía: Alcachofas conservadas en los Estados Unidos. Descarga, Compartir, Guardar.
- Webinar: Alcachofas conservadas en los Estados Unidos.
- Nuevo lanzamiento: Alcachofas conservadas en los Estados Unidos.
- Guía de mercado: Alcachofas conservadas en los Estados Unidos.

NOTICIAS VER TODOS

- Balanza comercial del Perú acumuló superávit... El BCR indicó que las exportaciones totalizaron US\$40.233... 11/12/2018
- Balanza comercial del Perú acumuló superávit... El BCR indicó que las exportaciones totalizaron US\$40.233... 11/12/2018
- Balanza comercial del Perú acumuló superávit... El BCR indicó que las exportaciones totalizaron US\$40.233... 11/12/2018
- Balanza comercial del Perú acumuló superávit... El BCR indicó que las exportaciones totalizaron US\$40.233... 11/12/2018

MANTENTE INFORMADO

01 CONOCE NUEVAS HERRAMIENTAS LOGÍSTICAS para incrementar tu productividad. REGÍSTRATE AQUÍ

SÍGUENOS

Tweets

LinkedIn

SIICEX

¿QUÉ NECESITAS?

Soy exportador Quiero exportar

ESTUDIOS DE MERCADO VER TODOS

- Infografía: Alcachofas conservadas en los Estados Unidos. Descarga, Compartir, Guardar.
- Webinar: Alcachofas conservadas en los Estados Unidos.

El nuevo SIICEX

Gestión del conocimiento

INFOCENTER



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

Biblioteca
virtual

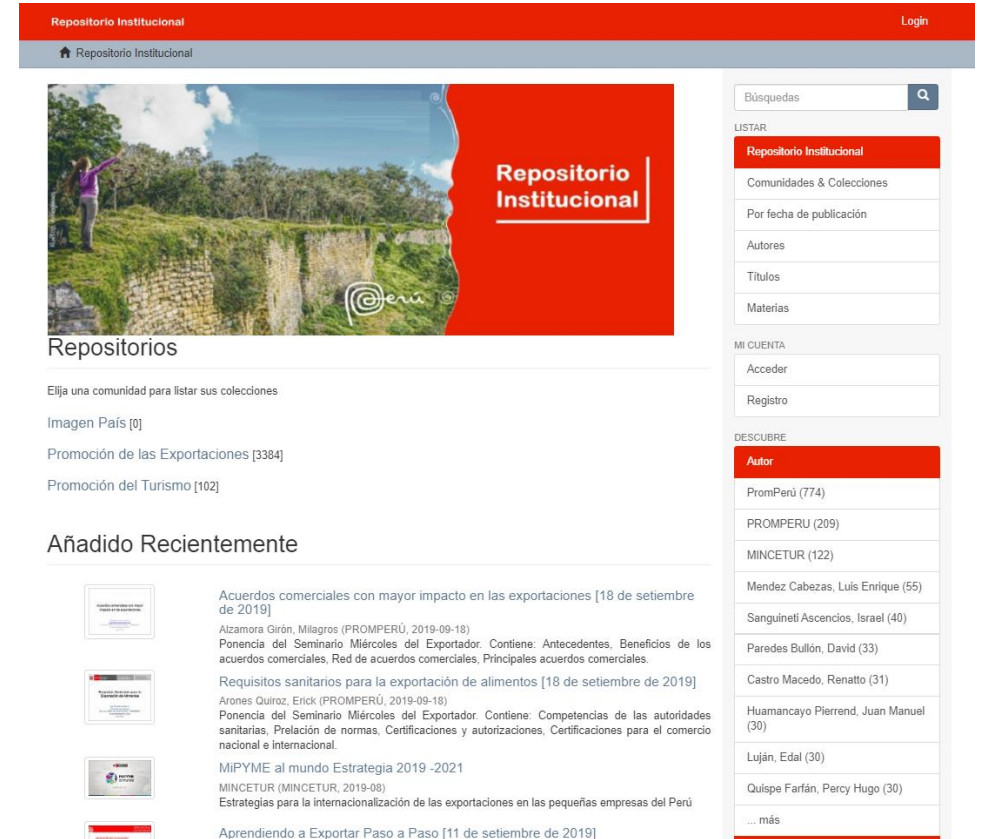
Acceso a
mercados

Estudios y perfiles de mercado

Datos
estadísticos

Publicaciones

REPOSITORIO INSTITUCIONAL



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

Todo el material bibliográfico
digital generado por PromPerú



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.

www.aulavirtual.promperu.gob.pe

Exportando con Exporberto



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



Simulador de Exportaciones

Mis Simulaciones

LATE HECHO EN LATINOAMÉRICA

Simulación de exportación
Exporta en 5 pasos

1 2 3 4 5

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

● ○ ○ ○ ○

Inicio

LATE

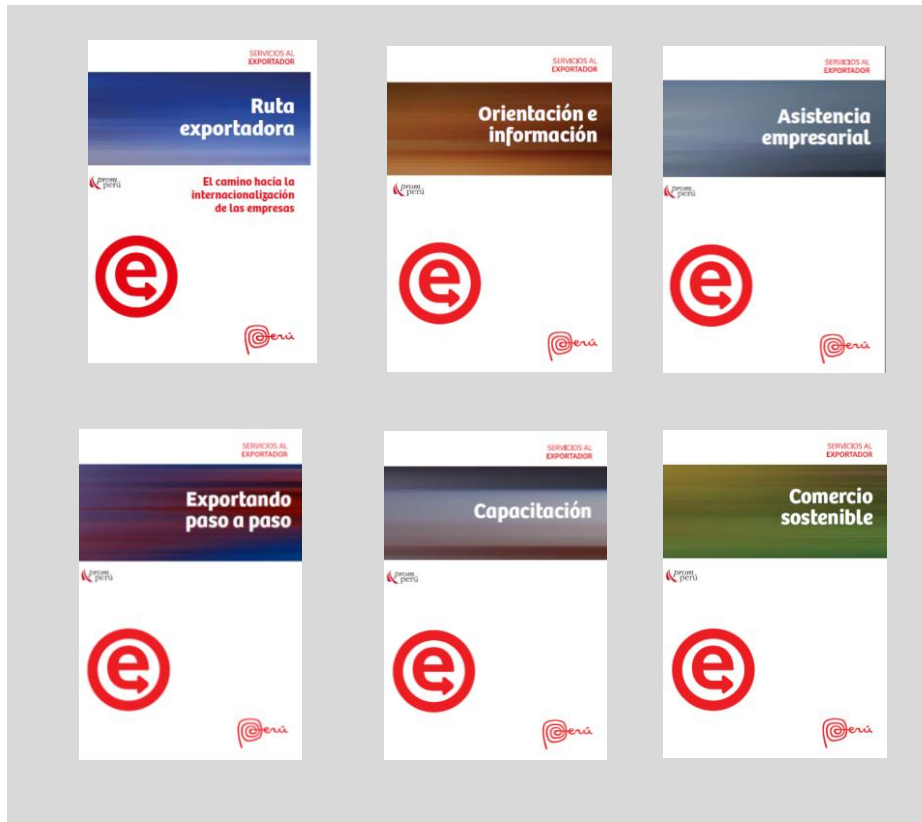
www.late.gob.pe

Inteligencia Comercial



Publicaciones

- Libros y folletería





Información – Infografías

Ficha técnica para negociar con Japón

Perfil del consumidor japonés

El consumidor japonés vive en una sociedad gerárquica y de escasa diversidad. El consumidor japonés vive en una sociedad gerárquica y de escasa diversidad. El consumidor japonés vive en una sociedad gerárquica y de escasa diversidad.

Características del consumidor japonés

- El consumidor japonés vive en una sociedad gerárquica y de escasa diversidad.
- El consumidor japonés vive en una sociedad gerárquica y de escasa diversidad.

Características del consumidor japonés

- El consumidor japonés vive en una sociedad gerárquica y de escasa diversidad.
- El consumidor japonés vive en una sociedad gerárquica y de escasa diversidad.

Ficha técnica para negociar con Francia

Perfil del consumidor Francés

El consumidor francés se ha caracterizado por ser un consumidor impulsivo y dispuesto a probar nuevos e innovadores productos. Si bien existe una fuerte retención de consumo con el poder adquisitivo, en los últimos años la calidad, marca y responsabilidad con el medio ambiente del producto se han convertido en prioridades para los consumidores franceses.

Características del consumidor francés

- El consumidor francés se ha caracterizado por ser un consumidor impulsivo y dispuesto a probar nuevos e innovadores productos.
- El consumidor francés se ha caracterizado por ser un consumidor impulsivo y dispuesto a probar nuevos e innovadores productos.

Ficha técnica para negociar con Canadá

Perfil del consumidor Canadiense

El consumidor canadiense ha estado fuertemente influenciado por los valores estadounidenses, pero con un fuerte sentido de identidad nacional. El consumidor canadiense ha estado fuertemente influenciado por los valores estadounidenses, pero con un fuerte sentido de identidad nacional.

Características del consumidor canadiense

- El consumidor canadiense ha estado fuertemente influenciado por los valores estadounidenses, pero con un fuerte sentido de identidad nacional.
- El consumidor canadiense ha estado fuertemente influenciado por los valores estadounidenses, pero con un fuerte sentido de identidad nacional.

Normas de Negociación

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 una actitud democrática, amigable, así como hacer preguntas personales o confidenciales, tanto en cuanto que el empresario francés tenga una línea distribuida entre sus relaciones personales y profesionales.
- En caso de no hablar francés, es necesario contar con un intérprete; de no contar con uno, puede expresarse en español. Recuérdese que el español es mejor visto que el inglés. Es de suma importancia evitar cualquier tipo de presentación informal, se debe tener un dominio del tema a tratar con el fin de mostrar una buena imagen.
- Los empresarios franceses suelen ser más estrictos y hablados de dinero, por lo que es sustancial llegar a este tema al final de la negociación, de lo contrario, puede ser difícil de negociar. Se debe tener en cuenta que los empresarios franceses también tienen dificultades para dar un "no" rotundo, por lo que si se observa que el empresario francés da muchos vueltas de cuando en cuando, puede ser que no está interesado. Durante la negociación, se debe estar en la capacidad de tomar las propias decisiones. Es fundamental que los contratos estén redactados en francés y aceptados cualquier anglicismo.

Estrategias de Negociación

El ejecutivo francés estudiará bien las condiciones e intereses que puedan existir en las propuestas de negocios que le ofrece. Se requiere contar con una actitud abierta, desde el saludo o visita, formalidad, hasta la selectividad y cortejo de los contenidos y argumentos que se utilizan.

Se recomienda evitar sensibilidad con ciertos gestos y actitudes que pueden ser, por ejemplo, algo cortante, excesivamente serio, o de escaso interés, pues obedecen, o bien, a su forma de comunicarse o a una estrategia.

Ofrecer lo máximo en un momento importante puede servir de muy buena perspectiva del negocio y operación, de la cultura y seguridad, y de los gestos de respeto y solidaridad. Dejar el contenido en los argumentos y cumplir un objetivo.

Perfil General del Consumidor canadiense

El consumidor canadiense ha estado fuertemente influenciado por los valores estadounidenses, pero con un fuerte sentido de identidad nacional. El consumidor canadiense ha estado fuertemente influenciado por los valores estadounidenses, pero con un fuerte sentido de identidad nacional.

Información General de Canadá

Adaptación: El país de Canadá representa el 2.2% del PIB mundial en el que el PIB en 2017 fue de 1.4%.

Países de habla oficial: Inglés y francés.

Moneda: Dólar canadiense (CAD).

Idioma: Inglés y francés.

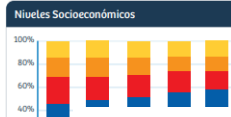
Religión: Cristianismo (católicos, protestantes, anglicanos, metodistas, etc.).

Capital: Ottawa.

Mayor ciudad: Toronto.

Países limítrofes: Estados Unidos, Estados Unidos.

Países adyacentes: Estados Unidos, Estados Unidos.



Ratios de desigualdad según decenios y deciles extremos (D9/D1)

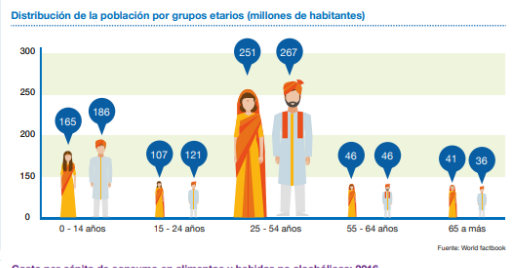
País	2000-2002	2006-2008	2010-2012
Brazil	12.9	10.0	8.4
Argentina	10.5	7.6	6.3
China	10.1	8.8	7.6
Rusia	6.4	5.7	4.8
Uruguay	7.1	8.2	6.6
México	9.3	9.5	9.1
Chile	10.3	9.5	10.4
Vietnam	5.1	5.5	6.2
Sudáfrica	25.4	20.9	26.9
Indonesia	9.1	12.9	11.2
India	7.8	10.2	12.2

¿Sabías qué?...

- En el 2016, la mitad de hogares de la India, tenía un ingreso por debajo de US\$ 5 648, mientras que el ingreso promedio anual disponible por hogar en zona urbana superó los US\$ 10 333.
- Se estima que hacia el 2030, el ingreso bruto per cápita llegará a US\$ 3 000 (los precios constantes del 2016).
- Oficina comercial concurrente: OCEX en Nueva Delhi.

Perfil del consumidor de VIETNAM

Perfil del consumidor de INDIA



Gasto per cápita de consumo en alimentos y bebidas no alcohólicas: 2016

Categoría	Cifra USD	Categoría	Cifra USD
Leche, queso y huevos	62.5	Frutas	46.9
Pan y cereales	60.9	Otros alimentos	18.7
Vegetales	54.7	Pescados y alimentos del mar	15.6

Gasto de consumo por tipo de bien y/o servicio

- Alimentación: 35%
- Transporte: 13%

Fortalezas

- Sustancial mejora en la categoría de acceso a electricidad en el ranking doing business.
- Uno de los más bajos costos laborales de la región.

Oportunidades

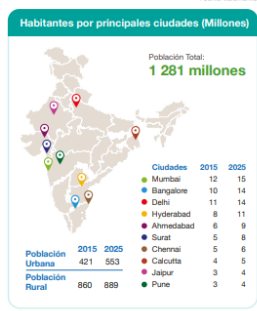
- El gobierno planea aliviar las restricciones a la inversión extranjera.
- El impuesto sobre bienes y servicios (GST por sus siglas en inglés) reducirá la carga tributaria.

Debilidades

- Uno de los lugares más difíciles para hacer negocios en la región.
- Mercado laboral rígido.

Amenazas

- Aumento de los salarios mínimos podrían aumentar los costos de los negocios en el futuro.
- Fuga de cerebros y escasez de habilidades podría continuar y disminuir la competitividad de la India.



Fichas de perfil del consumidor

Boletín de inteligencia de mercados: <http://www.siicex.gob.pe/intelenciademercados>

Fichas técnicas de negociación





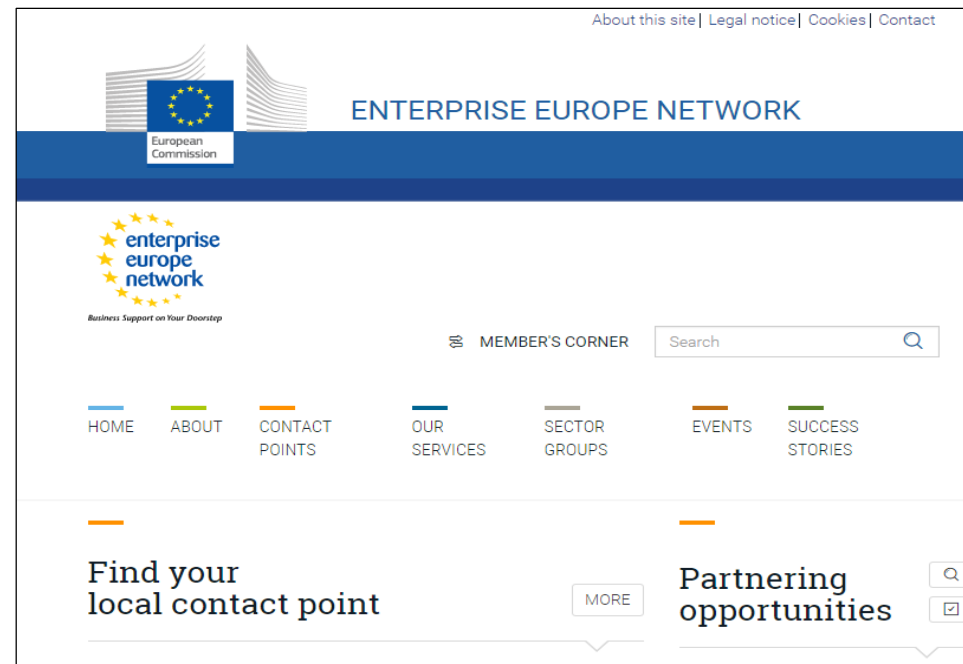
Oportunidades Comerciales



Connect Americas

Es una iniciativa sin fines de lucro impulsada por el BID, para apoyar a las PYMEs de América Latina y el Caribe que buscan oportunidades de negocios en la región. Encontrar empresas para hacer negocios, Oportunidades de financiamiento, aprender de negocios internacionales.

<https://connectamericas.com/es>



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>



Servicios en temas logísticos de exportación

SIICEX | Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

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.

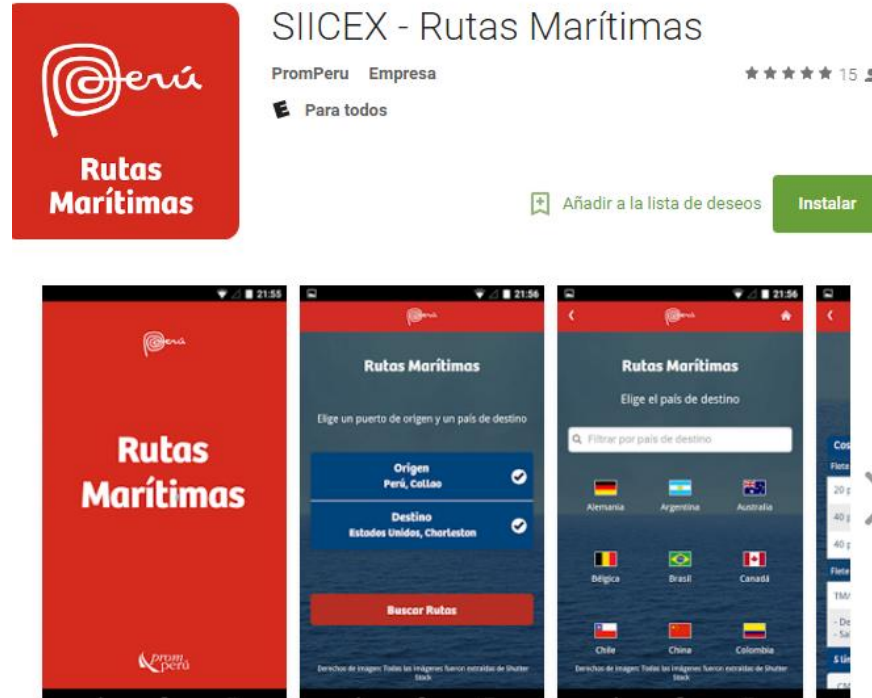
Compartir:

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

- Rutas Marítimas**
- Rutas Aéreas**
- Directorio Logístico**
- Herramientas de Cubicaje**
- Herramientas de Costos de Exportación**



APP de Rutas marítimas de PROMPERU



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

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



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

http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_ =388.38700



Días del exportador – Modalidad Digital



FACEBOOK LIVE



STREAMING

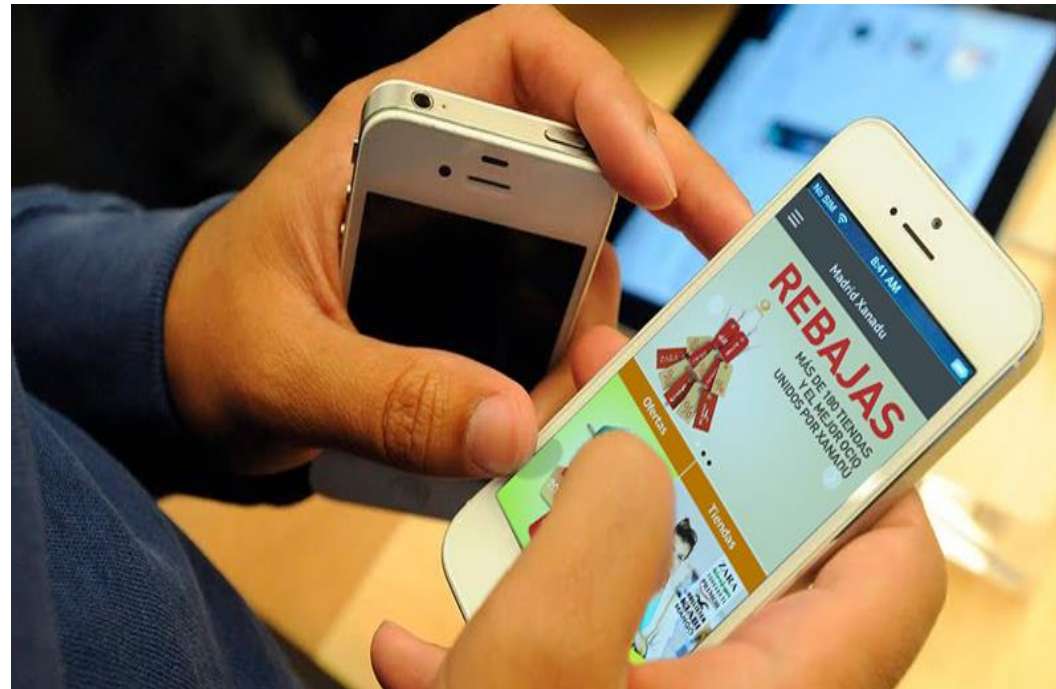


Programas y Talleres de Comercio Electrónico



¿Qué es el 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.



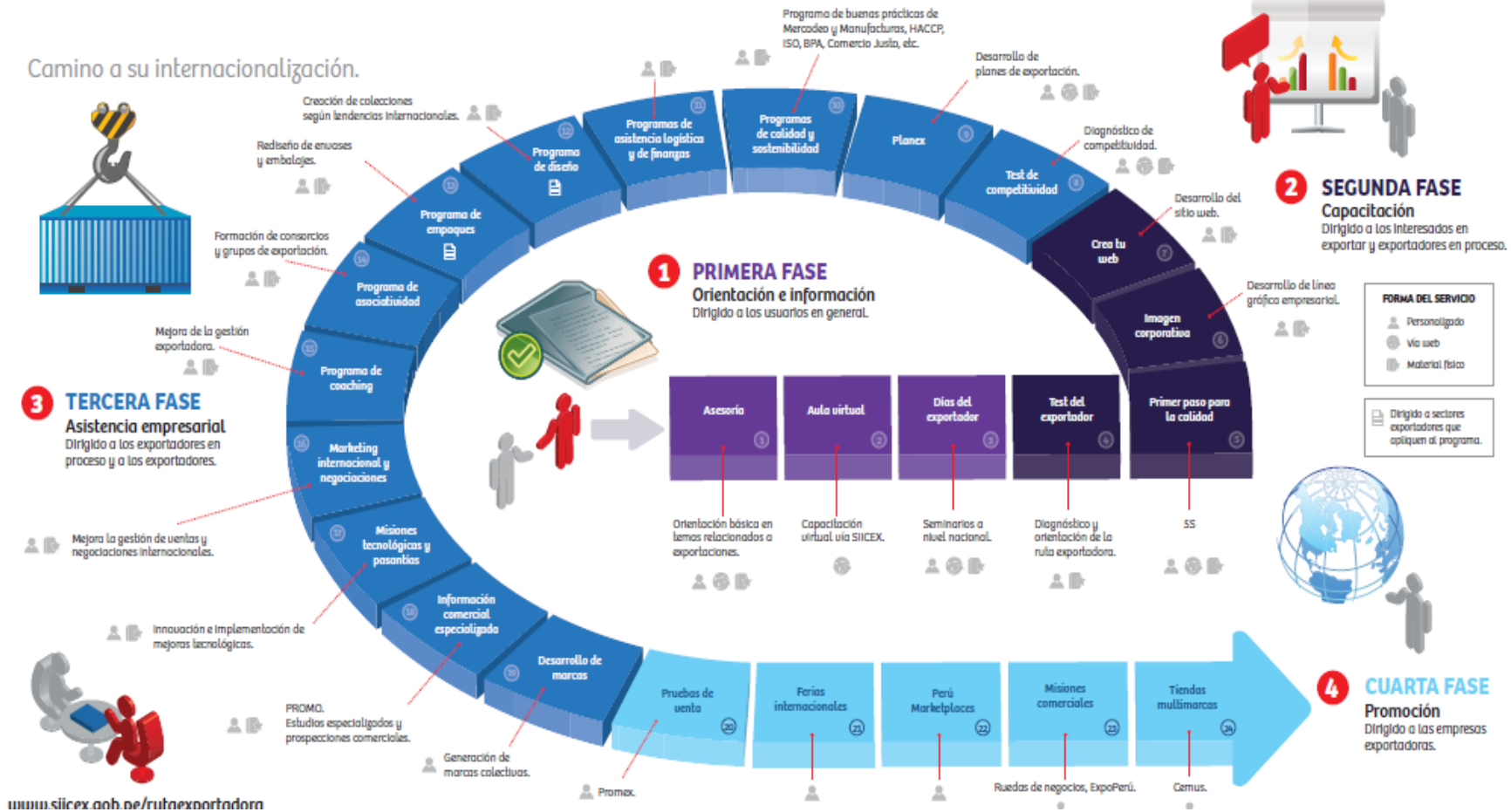
<https://ecommerce.promperu.gob.pe/>



IV. ASISTENCIA EMPRESARIAL



Ruta exportadora



Estrategia Focalizar servicios acorde a las necesidades de los clientes



Ruta exportadora.

- ✓ Programas de Gestión de la Calidad y sostenibilidad

5S



CAMINO A LA EXCELENCIA

**Más de 1 000 empresas capacitadas
hasta la fecha ...**



Ruta exportadora.

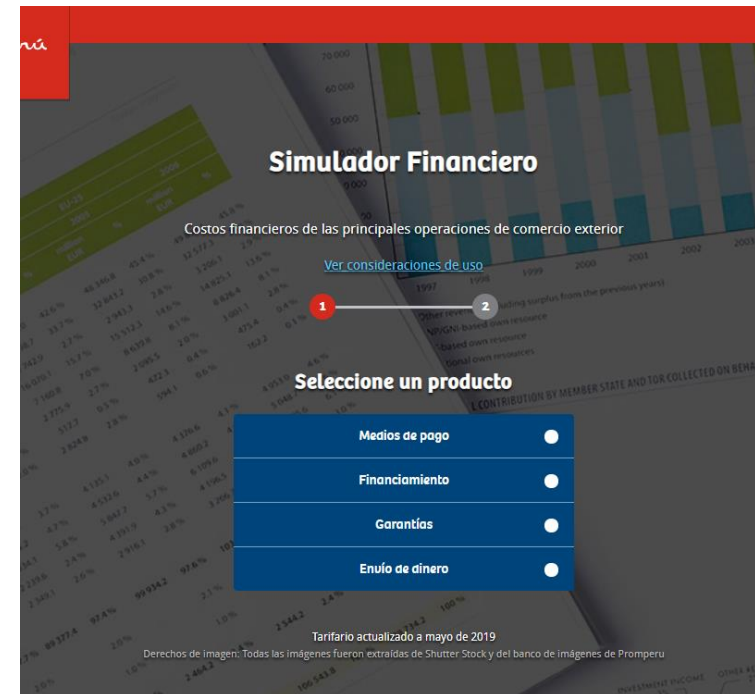
✓ Programa de Logística Exportadora -PROMPERU





Ruta exportadora.

✓ Programa de Acceso al Financiamiento -PROMPERU



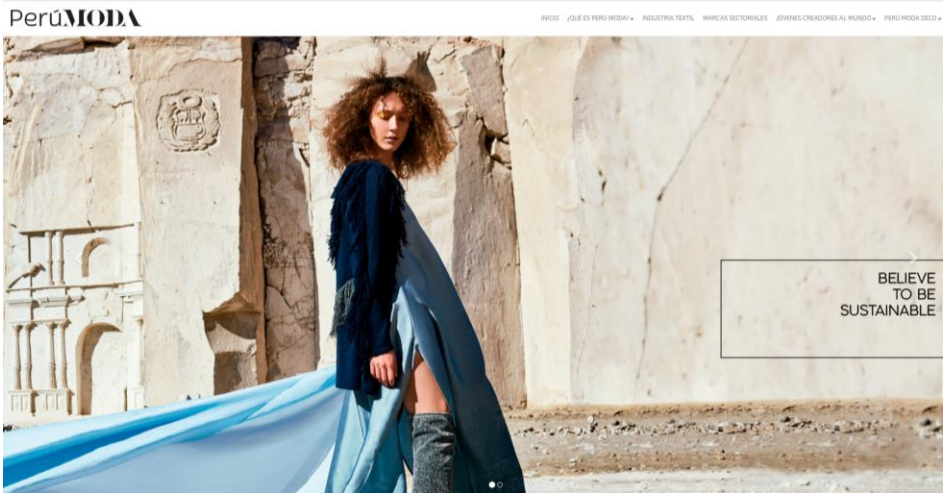


Marcas sectoriales ...Desde 2017





Actividades de Promoción Comercial.



SERVICIOS AL EXPORTADOR

sae@promperu.gob.pe
sae1@promperu.gob.pe

