

Seminarios Miércoles del exportador

La oferta exportable de Ancash y su oportunidad en el mercado internacional

Javier Macassi, Oficina Macro Región Nor Oeste, PROMPERÚ

Huaraz, 22 de octubre de 2025



Índice

1 Objetivos de Comunicación

2 Público objetivo



PERÚ

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo



1 Potencial oferta exportable



Linea de Alimentos Procesados



Harinas y Polvos de cereales, frutas y vegetales

Confitería, jaleas y mermelada

Preparaciones alimenticias

Linea de Alimentos Procesados



Deshidratados de frutos, hierbas, raíces, hongos y especias

Aceites vegetales

Preparaciones, conservas vegetales, frutas y granos

Linea de Alimentos Procesados



Pulpas de fruta y
vegetales



Destilados, fermentados,
Bebidas alcohólicas y
RTD

Preparaciones y Conservas

La **conveniencia** es un factor clave de la sólida demanda de alimentos enlatados.

Estos productos ofrecen una **mayor vida útil**, un almacenamiento sencillo y una preparación rápida, adaptándose perfectamente al ritmo de vida actual y a las necesidades de emergencia.



Preparaciones y Conservas

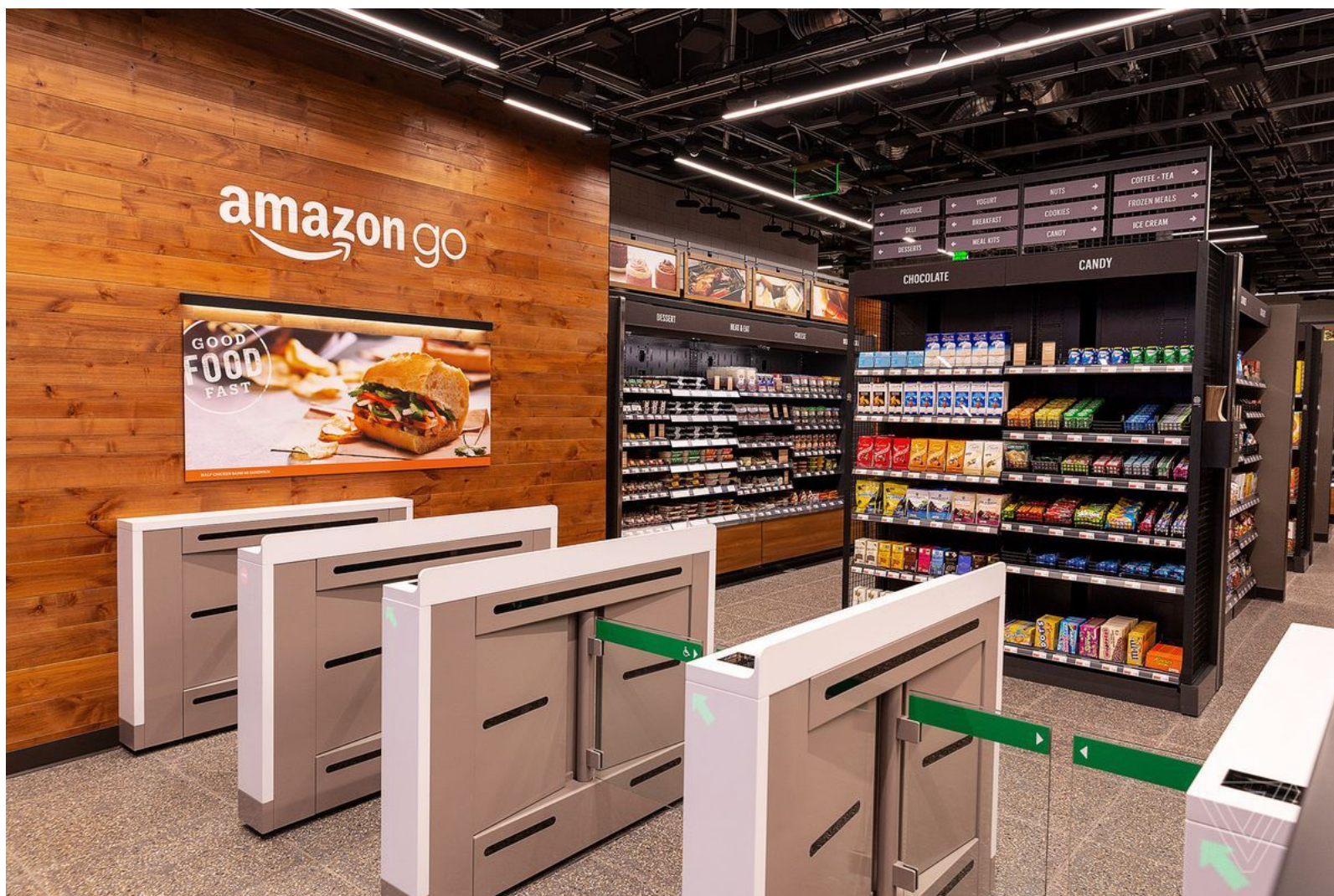
Cambios en estilo de vida, se caracteriza por un creciente apetito por productos de origen animal, grasas, granos refinados y una variedad de frutas y verduras.

La **tecnología de enlatado** conserva el sabor de los alimentos y conserva sus nutrientes. Las investigaciones destacan que las frutas y verduras enlatadas son iguales, o incluso superiores, en términos nutricionales a sus equivalentes frescos o congelados.



Preparaciones y Conservas

El mercado europeo registra una creciente red de distribución de alimentos enlatados en tiendas en línea y físicas dedicadas a nichos de mercado y mercados especializados, como tiendas asiáticas, veganas y orgánicas. Esto puede contribuir al crecimiento del mercado.



Harinas y Polvo

Creciente demanda de soluciones nutricionales personalizadas ya que los consumidores buscan cada vez más productos proteicos adaptados a sus objetivos fitness, preferencias dietéticas y condiciones de salud.



Harinas y Polvo

Demanda de proteínas vegetales sostenibles está cambiando las preferencias de los consumidores, alineándose con estilos de vida veganos.



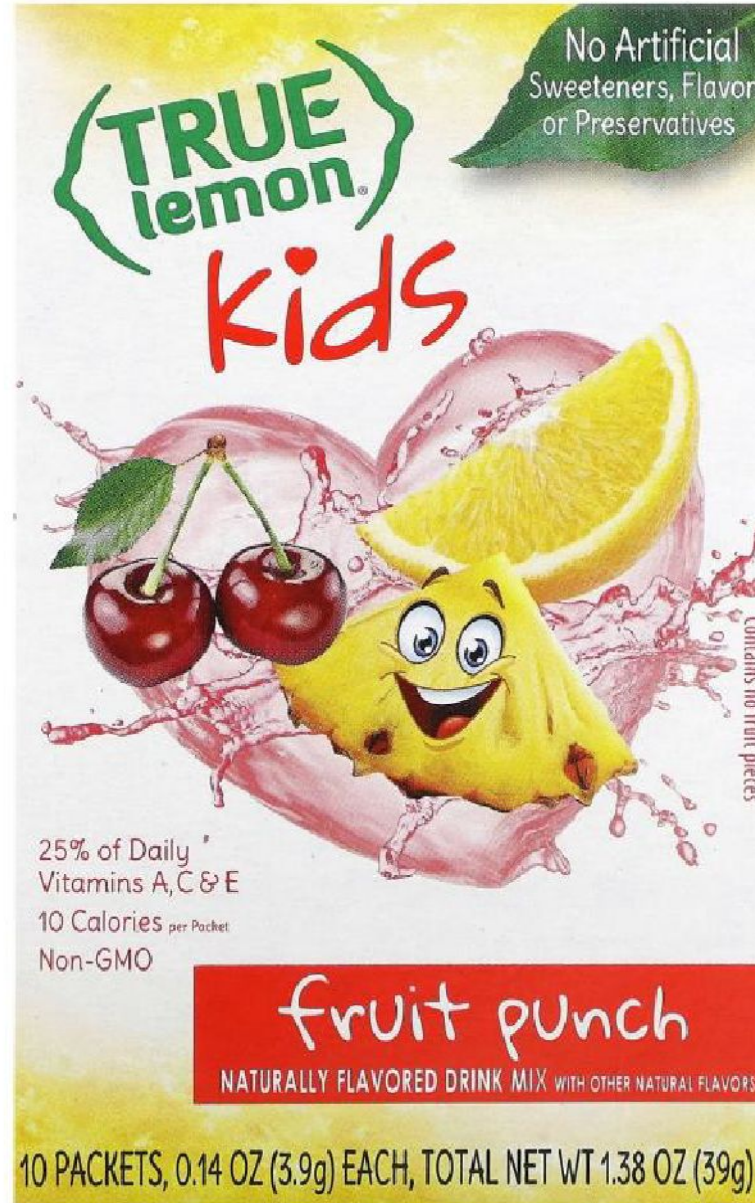
Harinas y Polvo

Demanda de proteínas vegetales sostenibles está cambiando las preferencias de los consumidores, alineándose con estilos de vida veganos.



Harinas y Polvo

Los consumidores están buscando bebidas con sabor, que ofrezcan además de la hidratación beneficios nutricionales como energía, mejor digestión y fortalecimiento del sistema inmunológico..



Harinas y Polvo

Los consumidores están buscando bebidas con sabor, que ofrezcan además de la hidratación beneficios nutricionales como energía, mejor digestión y fortalecimiento del sistema inmunológico..



Bebidas Espirituosas

Visualmente impactantes en la era visual digital. Los consumidores más jóvenes, en particular, buscan experiencias visuales que puedan compartirse en línea y con sus pares.



Bebidas Espirituosas

El interés del público más joven impulsa la transición hacia las bebidas espirituosas.

La demanda de cócteles, en particular, se beneficia de la Generación Z.



Bebidas Espirituosas

RTD – Ready to Drink
 Son prácticas y relativamente económicas y permiten una experimentación rentable, especialmente beneficiosa para los bebedores de la Generación Z que buscan desarrollar experiencias.



Bebidas Espirituosas



Crema de Licor

Licor a base de crema de Whisky. No contiene lácteos, es vegano y está hecho con whisky auténtico.



Cocktail carbonatado

Cocktail refrescante de tequila con piña y jalapeño listo para beber. Elaborado con tequila La Langosta Blanca, piña, naranja, jalapeño y otros sabores naturales. Carbonatado, refrescante y picante.



Whisky orgánico

Elegante y afrutado, whisky insignia ligero, con sabores cítricos, melocotón, albaricoque y especias. No contiene turba y se elabora con cebada escocesa orgánica, filtrado sin enfriar / colorante natural / apto para veganos / sin gluten

2 Empresa y productos exportables



Desafío de Exportación



Desafío de Exportación



- ¿Mi producto tiene oportunidad de exportación?
- ¿Cómo comunico mi negocio?
- ¿Puedo competir en el mercado internacional?
- ¿Exportar de manera formal o informal?
- ¿Cómo hago llegar el producto al destino?
- ¿Cuánto me cuesta exportar?

Producto

- ✓ **COMUNICAR** los atributos del producto.
- ✓ Identificar el **MOQ** (Mínima Cantidad de Pedido).
- ✓ **FLEXIBILIDAD**, desarrollo de producto de acuerdo a los requerimientos del cliente o “customized”.



Comunicación

✓ Puntos **DIGITALES** de contacto eficientes:
Página Web, Whatsapp, Correo Electrónico.

✓ **CATÁLOGO** o **LOOKBOOK** de

✓ **LINE SHEET** productos

EGO

Inicio Zapatos Nosotros Cuidados Q

Ruta Exportadora



¿Por qué



Calidad Superior



Cobertura

RALPH LAUREN
Collection

Line Sheet Template Name/Category



PRODUCT NAME HERE

SKU: DS12001

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua.

SIZE: 36 38 40 42 44

COLORS:

retail: \$100

wholesale: \$50

PRODUCT NAME HERE

SKU: DS12001

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua.

SIZE: 36 38 40 42 44

COLORS:

retail: \$100

wholesale: \$50

PRODUCT NAME HERE

SKU: DS12001

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua.

SIZE: 36 38 40 42 44

COLORS:

retail: \$100

wholesale: \$50

PRODUCT NAME HERE

SKU: DS12001

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua.

SIZE: 36 38 40 42 44

COLORS:

retail: \$100

wholesale: \$50

youremail@company.com
www.yourwebsite.com

00 44 20 8479 1234
1234S Main St #700, High Point, NC 27260, USA

facebook/yourlink
instagram/yourlink



Precios de Exportación

- Diferenciación en micro lotes y lotes.
- Precio para ingreso y conquista de mercado.
- Márgenes de utilidad, de crecimiento progresivo.
- Soporte de condiciones de pago post embarque (30 días).
- Costos de producción vs Costos Logísticos.



Economía



RECIBIRÁ BUQUES DE HASTA 24,000 CONTENEDORES

Megapuerto de Chancay reducirá costos logísticos

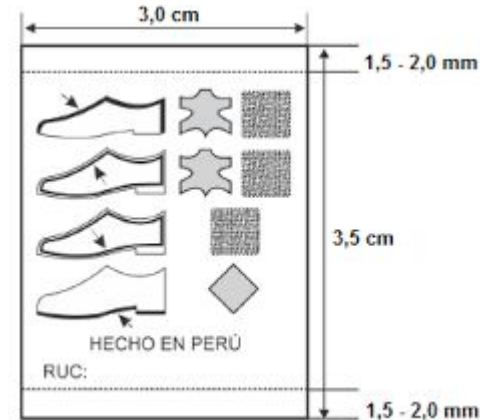
Puerto reduciría entre 25 o 28 días el traslado de mercaderías a Asia.

Acceso legal al mercado

✓ REGULACIONES al producto.

Etiquetado

Insumos no nocivos al consumidor



✓ IMPUESTOS de importación.

Impuesto de Importación

Impuesto por comercialización del producto(IGV)



40%



Logística Internacional

✓ TIEMPOS de entrega.

✓ Costos de envío

FLETE INTERNACIONAL

✓ Optimizar, **DIMENSIONES** de la carga.

DIFERENCIAS ENTRE LAS MODALIDADES DE TRANSPORTE

MARÍTIMO:

- CUALQUIER TIPO DE CARGA
- MENOS COSTES DE TRANSPORTE
- GRANDES VOLÚMENES
- GRANDES DISTANCIAS
- RUTAS EXCLUSIVAS



AÉREO:

- FRAGILIDAD
- PERECIBILIDAD
- CARGA URGENTE.
- CARGA RESTRINGIDA
- CARGA VALIOSA
- RUTAS SIN PUERTO.



Atributos que busca el cliente



- PRECIO**
(Conocimiento pleno de costos de producción)
- PUNTUALIDAD**
(Manejo de la cadena de suministro y optimización de procesos de producción).
- FLEXIBILIDAD**
(Capacidad de respuesta a necesidad del mercado).