

Webinar Exportador

Roberto Munarriz García
rmunarriz@promperu.gob.pe

Departamento de programas y proyectos multisectoriales

Especialista en Asistencia Empresarial

2020

Seminarios Virtuales Miércoles del Exportador

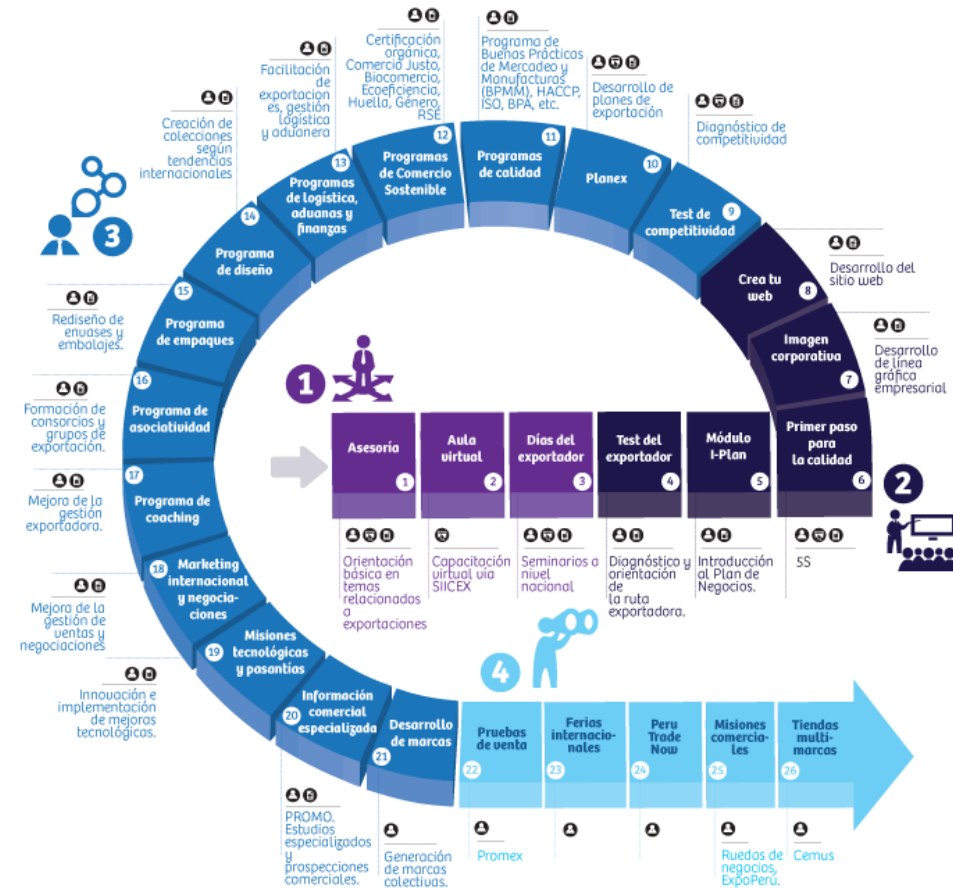
“Cómo ser parte de Ruta Exportadora”

04 de noviembre de 2020

Lima, Perú

TEMARIO

- Programa Ruta exportadora
- Test exportador
- Rutas especializadas





Webinar
Exportador

Ruta
Exportadora

Programa RUTA EXPORTADORA

Ruta Exportadora tiene por objetivo fortalecer la capacidad exportadora de las empresas potenciales exportadoras y empresas Exportadoras, dotándolas de capacidades de gestión empresarial, herramientas y elementos de diferenciación; para su incursión, desarrollo y consolidación en su proceso de internacionalización.

Los servicios brindados en cada uno de los niveles de la Ruta Exportadora, se clasifican:

Modalidad Ruta Exportadora Empresarial compuesta por Etapa de inducción exportadora, Ruta Básica, Ruta Intermedio, y Ruta Avanzada.

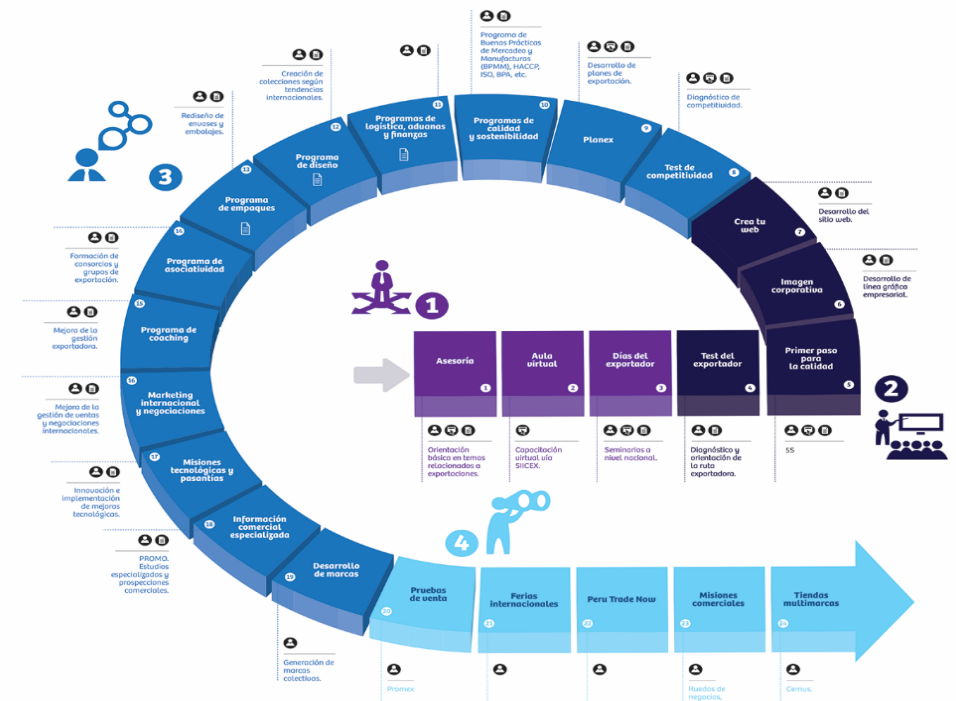
Modalidad Ruta Exportadora Especializada, compuesta por servicios exclusivos en cada una de ellas por tipo de productos y de acuerdo al sector exportador priorizado, **Modalidad Ruta Exportadora Producto Mercado**, compuesta por servicios exclusivos en cada una de ellas por tipo de productos orientado a un mercado internacional específico

Clínicas empresariales. Compuestas por 6 programas especializados que atienden las necesidades actuales y problemáticas de las empresas como lo es marketing digital, marketing estratégico, logística aduanera, gestión estratégica exportadora, gestión de oportunidades comerciales y herramientas de gestión.

Webinar
Exportador

La Ruta Exportadora

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



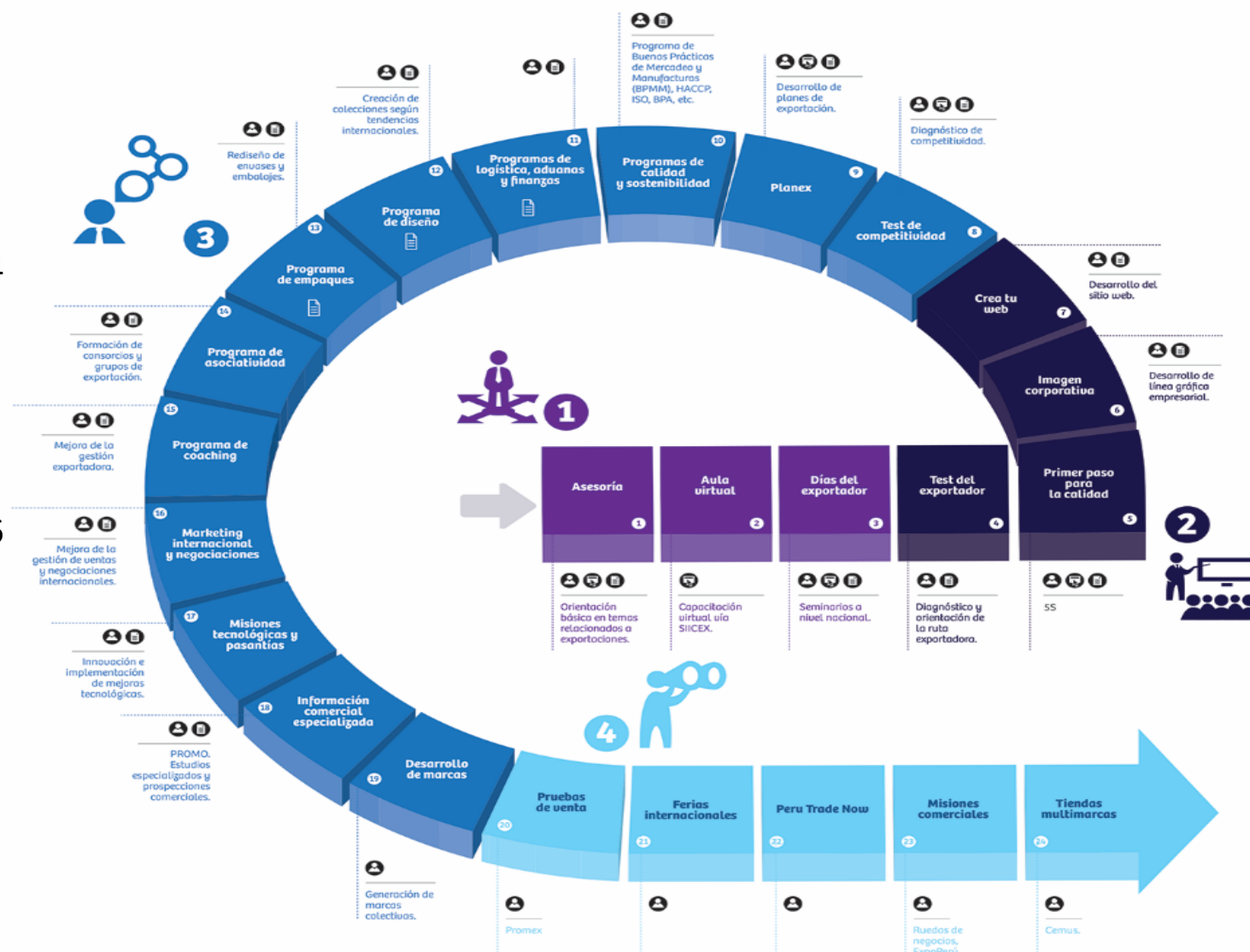
Ruta Exportadora

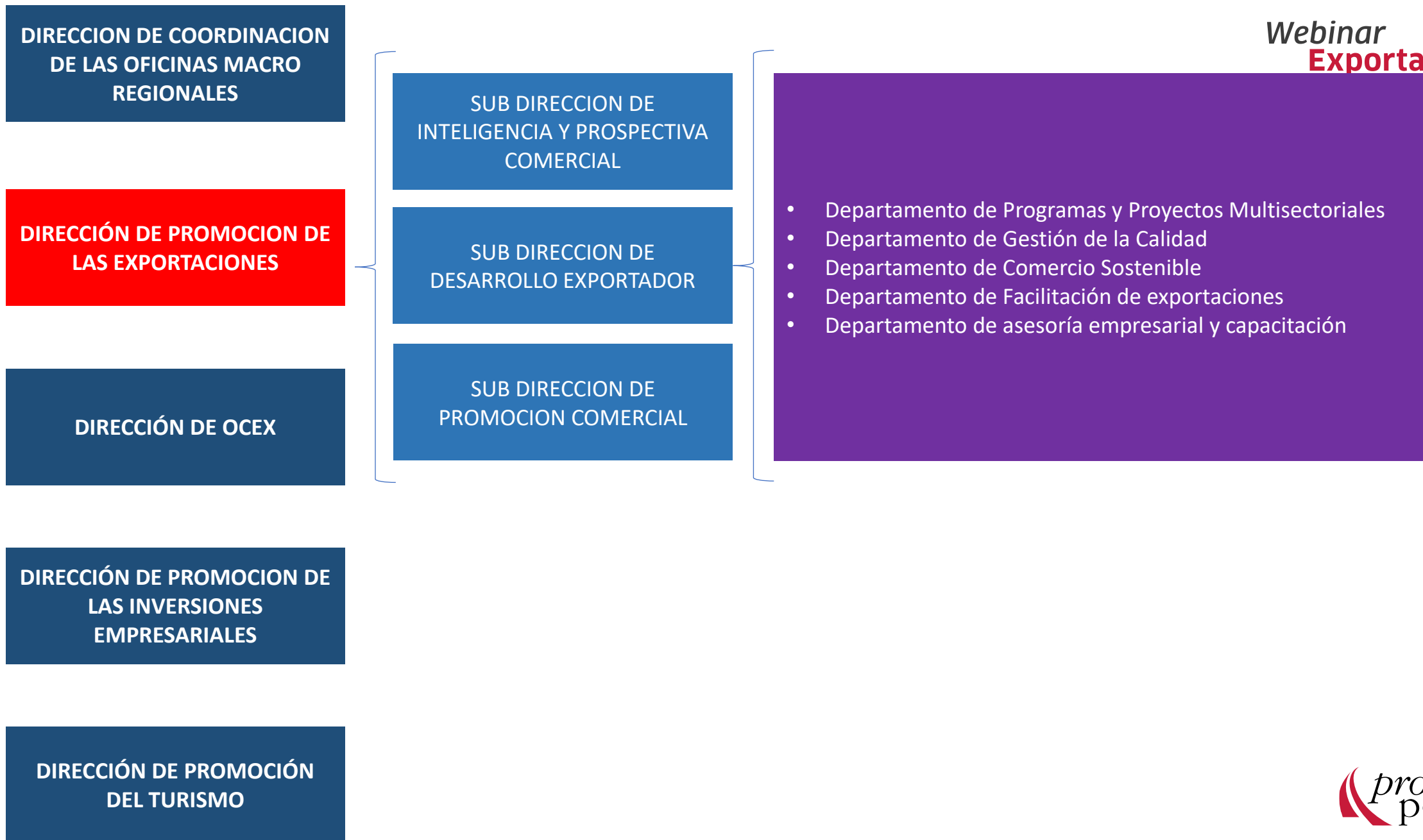
Desempeño de la Ruta Exportadora 2012 - 2019

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Comparativo 2019/2012
Empresas	700	1313	2006	3131	3565	4074	5145	6584	841%
Empresas Exportadoras	104	227	323	552	690	795	1052	1211	1064%
Mercados	60	86	104	102	101	126	145	153	155%
Exportaciones (millones)	185	607	1024	2041	2143	2965	4695	5875	3076%
Productos (P.A)	414	748	893	1056	1392	1476	1748	2116	411%

PROMPERU: Desarrollo al Exportador

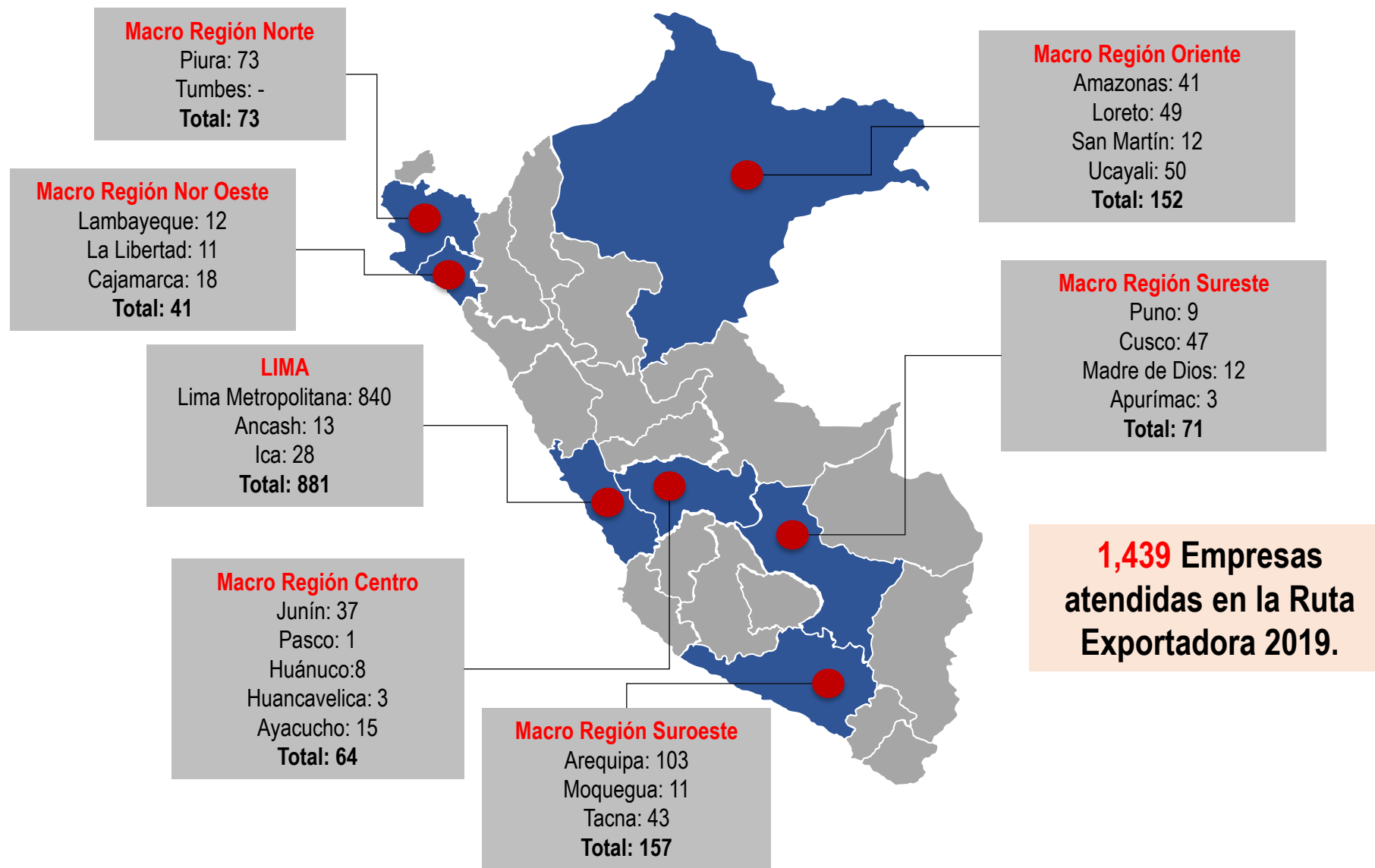
- Por medio de la **Ruta Exportadora** desde el 2012 al 2019 se incremento en **841%** el numero de empresas
- Se incremento en un **1064 %** la **participación** de empresas exportadoras
- Se incremento en un **155 %** el **destino a nuevos mercados**
- Se incremento en un **3076 %** las **exportaciones**
- Se promociono más de **2,116 productos** incrementando en un **411%**





PROMPERU: Desarrollo al Exportador

Webinar
Exportador



Requisitos Generales del Programa:



Ser una empresa formalmente establecida en el mercado, con un RUC activo.



Tiempo de permanencia de la empresa en el mercado, desde su constitución, mínima de un año



No presentar deudas con PROMPERU



Llenar el formulario del test del Exportador. <https://rutex.promperu.gob.pe/>



Que la empresa haya exportado o cuente con oferta exportable potencial, aprobada por el especialista del sector de PROMPERU, previa presentación de la última DUA. Si no exporta, debe demostrar ventas en el mercado local, por un valor no menor a S/. 150,000 al año, con presentación de la Declaración Jurada

Iniciar Sesión

Ruta Exportadora

BIENVENIDOS

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

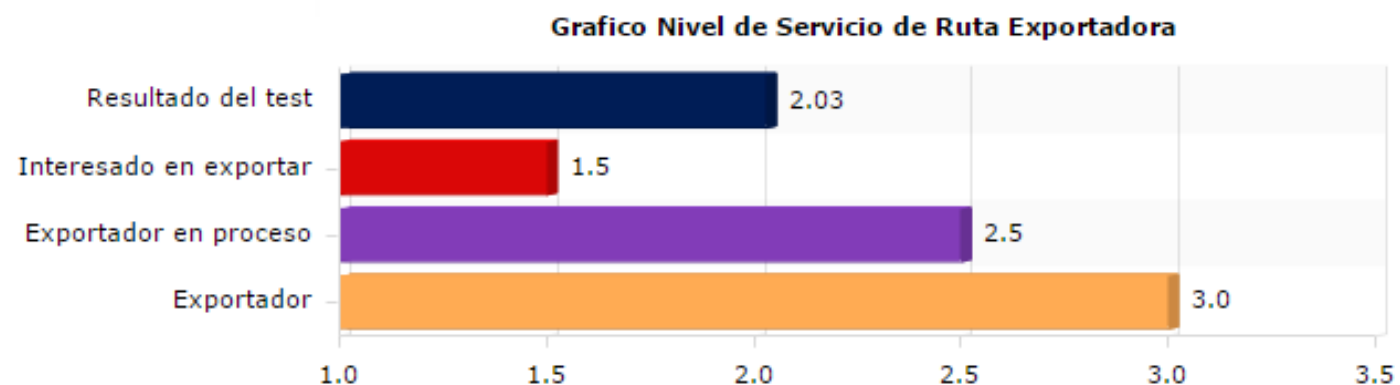
¡Participa Empresa! **¡Participa Emprendedor!**

Quiero formar parte de **La base de proveedores** que ayudan a las empresas en su camino a la internacionalización **¡Participa ahora!**

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

Test del potencial exportador

Test Exportador



- Producto
 - Gestión Empresarial
- Gestión Productiva, de los Mercados y Logística Internacional
 - Gestión Económica y Financiera

Ficha Company Profile

COMPANY PROFILE

I. DATOS DE LA EMPRESA				
Razón social:		RUC N°:		
Representante Legal:	Cargo:	Género Representante: M () F ()		
El (La) representante es propietario de por lo menos el 5% de las acciones:		SI ()	NO ()	Indicar %:
El (La) Representante tiene participación en la toma de decisiones de la empresa:		SI ()	NO ()	
Tamaño de la Empresa				
Microempresa: () Ventas anuales ≤ 150 UIT	Pequeña Empresa: () Ventas anuales > a 150 UIT y ≤ 1 700 UIT			
Mediana Empresa: () Ventas anuales > a 1 700 UIT y ≤ 2 300 UIT	Gran Empresa: () Ventas anuales > 2 300 UIT			
Cantidad de Empleados				
Cargos	Gerencial	Administrativo	Producción y Proceso	Comercialización
N° Mujeres				
N° Varones				
Régimen Tributario:				
RUS ()	Régimen Especial RER ()	Régimen General RG ()		
Clasificación Empresarial:				
Productor ()	Comercializador ()	Servicios ()		
Sector				
Agronegocios ()	Industria de la Vestimenta ()	Manufacturas Diversas ()	Servicios ()	Pesca y Acuicultura ()
Producto				
Líneas de Producto:	Línea 1:	Línea 2:	Línea 3:	
Productos:	Prod. 1:	Prod. 2:	Prod. 3:	
Producto Exportado:	Prod. 1:	Prod. 2:	Prod. 3:	
Participación en Eventos de Promoción Comercial (Ferias, Ruedas, Misiones):				
Ejem. Feria SCAA Atlanta 2016 como Expositor / Feria Salon du Chocolat 2015 como Visitante				
Certificaciones Vigentes:				

II. CAPACIDAD DE PRODUCCION / CAPACIDAD COMERCIAL				
Proceso Productivo / Procesamiento:	Propio ()	Tercerizado ()		
Certificaciones de Planta Propia o Tercerizado:				
Sistema de Trazabilidad	SI cuenta ()	No cuenta ()		
Etapas en la Cadena de Suministro en donde tiene implementado el Sistema de Trazabilidad				
Acopio ()	Producción ()	Procesamiento ()	Comercialización ()	
Tamaño de Planta (m2) / Área Techada (m2):	Ejem. 1000 a 2000 m2	Propio ()	Alquilado ()	
Cap. Máx. De Producción/ Comercialización / Procesamiento (Mensual o Campaña):	Ejem. 150,000 k / 20,000 kg / 30,000 cajas de 17 kg			
Superficie de terreno (ha):	Superficie en Producción (ha):			
Estacionalidad de Producción:	Ejem. Producto A: Marzo a Octubre / Producto B: todo el año / Producto C: Noviembre a Marzo			
Precio Venta (\$ FOB o \$/ Mercado Local)				
Producto 1:	2014:	2015:		
Producto 2:	2014:	2015:		
Ventas Totales (Anual)				
2013: S/.	2014: S/.	2015: S/.		
Ventas FOB por Exportaciones (Anual)				
2013: USD \$.	2014: USD \$.	2015: USD \$.		
Comercio y Principales mercados	Ejem.: 80% Alemania, 15% Países Bajos, 5% otros			
Tipo de clientes	Ejem: Distribuidor, Intermediario, Cadena de tiendas, Exportadores, Importadores, otros			

III. INFORMACION ECONOMICA/ FINANCIERA			
Total Activos (Valor Estimado en Soles y de Propiedad de la Empresa o Asociación):	Caja y Bancos / Efectivo / Cuentas por Cobrar / Existencias: S/.	Inmueble / Maquinaria / Equipos / Vehículos: S/.	
Nivel Acumulado de Endeudamiento (Nivel Estimado en soles):	Deudas corto plazo / Proveedores / Cuentas por Pagar: S/.		
	Deudas a largo plazo / Proveedores/Cuentas por Pagar: S/.		
Punto de equilibrio:	$\frac{CF \text{ Total}}{PV(u) - CV(u)} =$	Monto de Línea de Crédito Empresarial Vigente (Expresado en Soles)	Ejem. S/. 98,000
Observaciones:			

FOTO PRODUCTOS	FOTO PRODUCTOS
FOTO PLANTA DE PRODUCCION/PROCESAMIENTO/ALMACENAMIENTO/ACOPIO/CAM PO DE CULTIVO *	FOTO PLANTA DE PRODUCCION/PROCESAMIENTO/ALMACENAMIENTO/ACOPIO/CAM PO DE CULTIVO*

*Las fotos que muestren una imagen amplia del ambiente fotografiado

IV. PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES
De conformidad con la Ley N° 29733, Ley de Protección de Datos Personales y su norma reglamentaria D.S. y N° 003-2013-JUS en los términos vigentes de ambas, el participante declara la aceptación expresa del tratamiento de sus datos personales a PROMPERU.
Los datos se mantendrán archivados mientras se consideren útiles, con el fin que PROMPERU pueda enviarle por cualquier medio o soporte, información y publicidad sobre las actividades de promoción internacional de la oferta exportable y recomendaciones, entre otras comunicaciones que considere pertinente, así como para realizar encuestas, estadísticas y análisis de tendencias de mercado.
El participante autoriza a PROMPERU a conservar sus datos una vez finalizada la relación contractual, para el cumplimiento de las obligaciones legales pertinentes, y para que pueda recibir información publicitaria dentro de los límites establecidos legalmente.
En cuanto entre en vigencia las disposiciones pertinentes de la Ley N°29733, al participante le asiste de ejercer los derechos de acceso, rectificación, oposición y cancelación de los datos personales. El participante responde de la veracidad de los datos facilitados por el.

V. DECLARACIÓN
DECLARO BAJO JURAMENTO: Que, toda la información proporcionada en el presente documento es veraz y cumple con los requisitos exigidos por ley; asimismo, declaro conocer que de comprobarse que lo expresado en el presente documento no se ajusta a la verdad, PROMPERU podrá iniciar las acciones legales correspondientes, pudiendo constituir un ilícito penal conforme a los dispositivos legales vigentes.
Firma y sello del representante legal
Fecha: ____/____/____




Ficha Company Profile

COMPANY PROFILE SIMPLIFICADO

I. DATOS DE LA EMPRESA				
Razón social: Asociación Castañeros de la Reserva Tambopata – Los Pioneros ASCART	RUC Nº 20450638791			
Tamaño de la Empresa				
Microempresa: () Ventas anuales ≤ 150 UIT	Pequeña Empresa: (x) Ventas anuales > a 150 UIT y ≤ 1 700 UIT			
Mediana Empresa: () Ventas anuales > a 1 700 UIT y ≤ 2 300 UIT	Gran Empresa: () Ventas anuales > 2 300 UIT			
Cantidad Empleados Fijos: 08 Empleados Fijos	Cantidad obreros en Campaña: 62 Entre Obreros y Peladoras de castaña			
Régimen Tributario:				
RUS ()	Régimen Especial RER (x)	Régimen General RG ()		
Clasificación Empresarial:				
Productor (x)	Comercializador (x)	Servicios (x)		
Sector				
Agronegocios (x)	Industria de la Vestimenta ()	Manufacturas Diversas ()	Servicios ()	Pesca y Acuicultura ()
Líneas de Producto:				
Línea 1: Fresco	Línea 2: Procesado	Línea 3: Servicio		
Productos / Servicios Representativos: Prod. 1: Castaña	Prod. 2: Aceite de Castaña	Prod. 3: Servicio de Proce.		
Producto Exportado: Prod. 1:	Prod. 2:	Prod. 3:		
Participación en Eventos de Promoción Comercial (Ferias, Ruedas, Misiones): Expo alimentaria y Expo amazónica.				
Certificaciones Vigentes: Certificado de Procedencia como Recurso Forestal No Maderable de un Área Natural Protegida (Otorgado por SERNANP)				

II. CAPACIDAD DE PRODUCCION / CAPACIDAD COMERCIAL				
Tamaño de Planta (m2) / Área Techada (m2):	Ejem. 5,000 m2 / 1,500 m2			
Cap. Máx. De Producción/ Comercialización / Procesamiento (Mensual o Campaña):	Ejem. 240 a 50 Toneladas de Castaña seca / Anual			
Superficie de terreno (ha): 27,203.93	Superficie en Producción (ha): 27,203.93			
Estacionalidad de Producción: Diciembre a Abril				
Precio Venta (FOB o Mercado Local)				
Producto 1: castaña	2012: 5/12.00	2013: 5/ 14.00	2014: 5/ 16.50	2015: 5/ 20.5
Producto 2:	2012:	2013:	2014:	2015:
Ventas Totales (Anual)				
2012: S/.	2013: S/ 72,000.00	2014: S/ 363 000. 00	2015: S/ 1, 107 000.00	
Ventas por Exportaciones (Anual)				
2012: S/.	2013: S/.	2014: S/.	2015: S/.	
Comercio y Principales mercados	100 % Mercado Nacional			
Tipo de clientes	Intermediario Exportadores (Exportadora el SOL SAC, AGRICOLAS FORESTALES SAC, CANDOR LATTAM SAC)			

III. INFORMACION ECONÓMICA/ FINANCIERA		
Total Activos (Valor Estimado en Soles y de Propiedad de la Empresa o Asociación):	Caja y Bancos / Efectivo / Cuentas por Cobrar / Existencias: S/ 100,000.00	Inmueble / Maquinaria / Equipos / Vehículos: S/ 1,000 000.00
Nivel Acumulado de Endeudamiento (Nivel Estimado en soles):	Deudas corto plazo / Proveedores / Cuentas por Pagar: S/ 350,000.00	
	Deudas a largo plazo / Proveedores/Cuentas por Pagar: S/.	
Punto de equilibrio:	23, 500 kg de Castaña Mensual	Monto de Línea de Crédito Empresarial Vigente (Expresado en Soles) Ejem. S/ 350,000.00
Observaciones:	Crédito con AGROBANCO	

FOTO PRODUCTOS	FOTO PRODUCTOS
	
FOTO PLANTA DE PRODUCCION/PROCESAMIENTO/ALMACENAMIENTO/ACOPIO/CAMPO DE CULTIVO *	FOTO PLANTA DE PRODUCCION/PROCESAMIENTO/ALMACENAMIENTO/ACOPIO/CAMPO DE CULTIVO*
	
	
	

*Las fotos que muestren una imagen amplia del ambiente fotografiado

COMPANY PROFILE

I. DATOS DE LA EMPRESA					
Razón social: COSSI PERU EIRL			RUC Nº: 20545086469		
Representante Legal: ERICK COSSIO PAREDES		Cargo: GERENTE	Género Representante: M (X) F ()		
El (La) representante es propietario por lo menos el 5% de las acciones: SI () NO () Indicar %: 100%					
El (La) Representante tiene participación en la toma de decisiones de la empresa: SI (X) NO ()					
Tamaño de la Empresa					
Microempresa: (X) Ventas anuales ≤ 150 UIT		Pequeña Empresa: () Ventas anuales > a 150 UIT y ≤ 1 700 UIT			
Mediana Empresa: () Ventas anuales > a 1 700 UIT y ≤ 2 300 UIT		Gran Empresa: () Ventas anuales > 2 300 UIT			
Cantidad de Empleados					
Cargos	Gerencial	Administrativo	Producción y Proceso	Comercialización	Total
Nº Mujeres		1			1
Nº Varones	1		2	1	4
Régimen Tributario:					
RUS ()		Régimen Especial RER ()		Régimen General RG (X)	
Clasificación Empresarial:					
Productor (X)		Comercializador ()		Servicios ()	
Sector					
Agronegocios (X)		Industria de la Vestimenta ()		Manufacturas Diversas ()	
				Servicios ()	
				Pesca y Acuicultura ()	
Producto					
Líneas de Producto:		Línea 1: concentrado		Línea 2:	
Productos:		Prod. 1: chicha morada		Prod. 2: maracuyá	
		Prod. 4: carambola		Prod. 5: emoliente	
Producto Exportado:		Prod. 1: chicha morada		Prod. 2: maracuyá	
				Prod. 3:	
Participación en Eventos de Promoción Comercial (Ferias, Ruedas, Misiones):					
NINGUNO					
Certificaciones Vigentes:		REGISTRO SANITARIO SDA USA			

II. CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN / CAPACIDAD COMERCIAL					
Proceso Productivo / Procesamiento:		Propio (X)		Tercerizado ()	
Certificaciones de Planta Propia o Tercerizado:					
Sistema de Trazabilidad		Sí cuenta ()		No cuenta (X)	
Etapas en la Cadena de Suministro en donde tiene implementado el Sistema de Trazabilidad					
Acopio ()		Producción ()		Procesamiento ()	
				Comercialización ()	
Tamaño de Planta (m2) / Área Techada (m2):		Ejem. 72 m2		Propio () Alquilado (X)	
Cap. Máx. De Producción/ Comercialización / Procesamiento (Mensual o Campaña):		Ejem: 7200 BOLSAS DE 2 LITROS , EN UN MES			
Superficie de terreno (ha):		Superficie en Producción (ha):			
Estacionalidad de Producción: Ejem. Producto todo el año					
Precio Venta (\$ FOB o \$/ Mercado Local)					
Producto 1: CONCENTRADO DE CHICHA MORADA		2014: 5/12.00		2015: 5/12.00	
Producto 2: CONCENTRADO DE MARACUYA		2014: 5/17.00		2015: 5/17.00	
Ventas Totales (Anual)					
2013: 5/ 115,200.00		2014: 5/ 230,400.00		2015: 5/ 646,000.00	
Ventas FOB por Exportaciones (Anual)					
2013: USD \$. 20.000.00		2014: USD \$.		2015: USD \$.	
Comercio y Principales mercados		Ejem.: MIAMI			
Tipo de clientes		Ejem: Restaurantes, catering, concesiones de alimentos, público en general			

III. INFORMACIÓN ECONÓMICA/ FINANCIERA			
Total Activos (Valor Estimado en Soles y de Propiedad de la Empresa o Asociación):		Caja y Bancos / Efectivo / Cuentas por Cobrar / Existencias: 5/ 10,000.00	
		Inmueble / Maquinaria / Equipos / Vehículos: 5/ 175,000.00	
Nivel Acumulado de Endeudamiento (Nivel Estimado en soles):		Deudas corto plazo / Proveedores / Cuentas por Pagar: 5/ 5,000.00	
		Deudas a largo plazo / Proveedores / Cuentas por Pagar: 5/ 20,000.00	
Punto de equilibrio:	$\frac{CF\ Total}{Pv(u) - CV(u)} = 7200$	Monto de Línea de Crédito Empresarial Vigente (Expresado en Soles)	Ejem. 5/ 0.00
Observaciones:			



*Las fotos que muestren una imagen amplia del ambiente fotografiado.

IV. PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES
De conformidad con la Ley N° 29733, Ley de Protección de Datos Personales y su norma reglamentaria D.S. y N° 003-2013-JUS en los términos vigentes de ambas, el participante declara la aceptación expresa del tratamiento de sus datos personales a PROMPERU.
Los datos se mantendrán archivados mientras se consideren útiles, con el fin que PROMPERU pueda enviarle por cualquier medio o soporte, información y publicidad sobre las actividades de promoción internacional de la oferta exportable y recomendaciones, entre otras comunicaciones que considere pertinente, así como para realizar encuestas, estadísticas y análisis de tendencias de mercado.
El participante autoriza a PROMPERU a conservar sus datos una vez finalizada la relación contractual, para el cumplimiento de las obligaciones legales pertinentes, y para que pueda recibir información publicitaria dentro de los límites establecidos legalmente.
En cuanto entre en vigencia las disposiciones pertinentes de la Ley N°29733, al participante le asiste de ejercer los derechos de acceso, rectificación, oposición y cancelación de los datos personales. El participante responde de la veracidad de los datos facilitados por el.

RUTA EXPORTADORA: Nivel de empresa

Webinar
Exportador

Interesados en Exportar

Ruta Básica

- Curso de Inducción de Comercio Exterior
- Primeros Pasos de Calidad - 5s
- Imagen Corporativa
- Crea tu Web
- Taller de Herramientas de Facilitación
- Introducción al Plan de Negocios Exportador
- Exporta fácil Asistido
- Programa de formación exportadora
- Programa Acelerador de Negocios - PYMES peruanas al mundo

Exportadores en Proceso

Ruta Intermedia

- Mapa de Competitividad
- Programas de Calidad
- Programa de Acceso a Mercados
- Programa Avanzado de Logística y Precios Internacionales
- Comunicación Eficaz
- Taller de Negociación
- Programa de Licitaciones Internacionales
- Programa de Diagnostico Financiero
- Ruedas Logísticas
- Programa de Comercio Sostenible

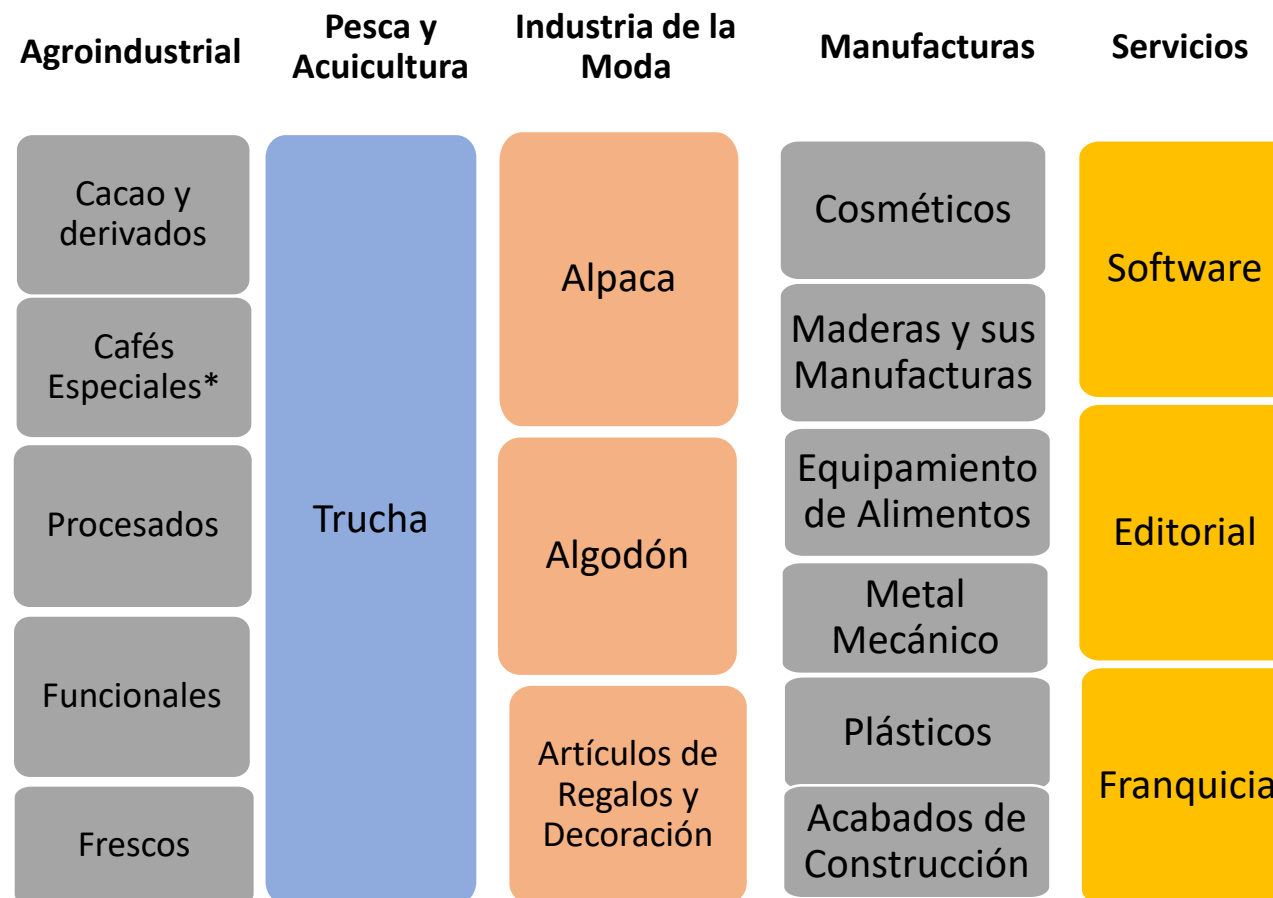
Exportadores

Ruta Avanzada

- Programa de Envases y Embalajes
- Programa de Diseño Industrial Exportador
- Programa Coaching Exportador
- Programa de Asociatividad
- Marketing Internacional y Negociaciones
- Misiones Tecnológicas
- Desarrollo de Marcas
- Rueda Financiera

RUTA EXPORTADORA: Especializada

POR SECTOR Y LÍNEAS PRIORIZADAS



* Café calificado con más de 80 puntos por la Specialty Coffee Association of America (SCAA), de acuerdo a características de aroma, color, sabor, acidez entre otros.

Priorización: Producto - Mercado

Líneas Priorizadas



Producto



Mercados priorizados

I. Frutas & hortalizas frescas

Convencionales: Banano orgánico, berries, espárragos, mandarinas, mangos, paltas, uvas, alcachofa granadas, pimientos, jengibre.

Frutas Orgánicas: Palta, mango, banano.

China, Corea del Sur, Taiwán, Rusia, Unión Europea, Norteamérica, Costa Rica, Panamá, México

III. Procesados, funcionales, granos, marcas blancas y bebidas

Conservas: alcachofa, pimientos, palmitos

Congelados: palta, mango, banano, arándano, espárrago

Deshidratados: páprika, ajíes, frutas, pulpas

Gourmet: tapenades, salsas y aceites extrafinos

Bebidas: pisco, vinos, jugos, concentrados de frutas

Granos: maíz morado, quinua, sacha inchi, kiwicha

Frutas Nativas: aguaymanto, camu camu, lúcuma, chirimoya

Biodiversidad: castaña, algarrobo, maca

Estados Unidos de América, Alemania, Países Bajos, Francia, España, México, Chile. Japón, Corea del Sur, Taiwán. Emiratos Árabes Unidos, Alemania, Inglaterra.

III. Café, cacao y derivados

café (convencional y certificado), cacao finos y sus derivados

Estados Unidos de América, Emiratos Árabes Unidos, Inglaterra, Rusia, Países Bajos, Corea del Sur, Italia, Francia, España, Chile.

Priorización: Producto - Mercado

Líneas Priorizadas



Producto



Mercados priorizados

I. Alpaca

Prendas de tejido punto y plano: abrigos, sacos, chompas, capas, ponchos, chalecos, chals, accesorios, textiles del hogar Home deco

Alemania, Holanda, Estados Unidos de América (Nueva York, Los Angeles), Corea, Japón y China

III. Algodón

Prendas de vestir tejido punto y plano: tshirt, polos box,, pijamas, vestidos, camisas, ropa de bebé, batas, muñequeria

Alemania, México, Holanda, Colombia, Estados Unidos de América (Nueva York, Los Angeles)

III. Artículos de decoración y regalo y utilitarios para el hogar

Artículos de decoración, textiles del hogar, vidrio pintado, cerámica, madera, peletería, entre otros.

Alemania y Asia,

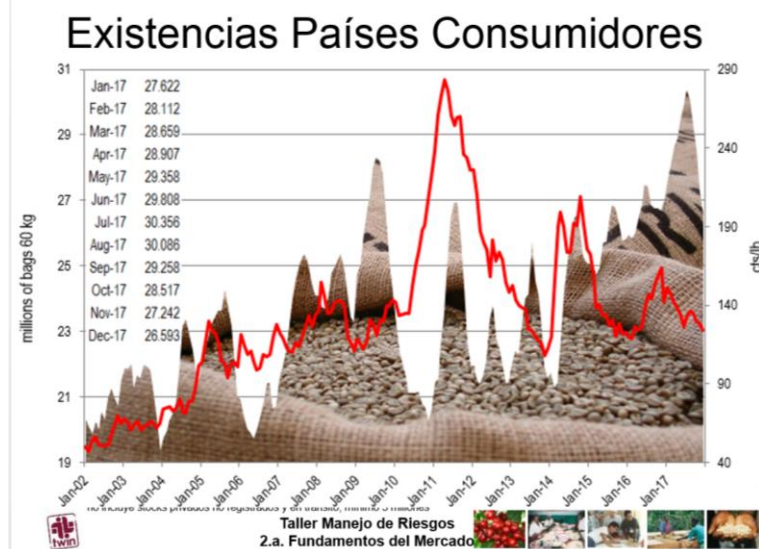
Servicios programados Agronegocios 2020 - DPPM

N°	Nombre de la Actividad	Empresas	Mercado	Línea de Producto	Región	Descripción de la Actividad
01	Programa de Marketing Estratégico Exportador	30	USA, EUROPA	Ruta Procesados	Lima	El programa consiste, a través una metodología ordenada, la co creación de nuevos productos y/o diseño de nuevos productos desarrollados a partir de las necesidades de los clientes y el análisis de tendencias en la industria de alimentos. El programa esta basado en la ejecución de técnicas actuales para la construcción desde la factibilidad y la inteligencia de mercado
02	Programa Gestión de Negociaciones Internacionales Fase 3 - Seguimiento Ruedas Ferias Internacionales	30	USA, EUROPA	Ruta Alimentos (Café, Cacao, granos andinos, funcionales, Frescos)	Lima, Junín, Cusco, Cajamarca, San Martín, Ayacucho, Piura	El programa de Gestión de Negociaciones Internacionales consiste en brindar herramientas y elementos presentes en las negociaciones así como una adecuada gestión de contactos comerciales previas a la participación en eventos de promoción comercial.
03	Ruta Café Especial - Branding Corporativo	10	USA, EUROPA	Café especial	Cusco	El programa de Branding corporativo consiste en el desarrollo adecuado de los elementos de comunicación de la empresa (Conceptualización grafica de Marca y Empaque Marca, Empaques) que permitirá mejorar la presentación de su oferta exportable en los eventos de promoción comercial.
04	Ruta Café Especial - Negociación en bolsa y contratos comerciales	10	USA, EUROPA	Café especial	San Martín, Cusco	El programa de Negociaciones en bolsa y contratos comerciales consiste en brindar herramientas para un adecuado manejo de riesgos comerciales y el establecimiento de contratos a través de información del mercado (oferta, demanda) y especulaciones para establecer estrategias de manejo de riesgos .

Servicios programados Vestimenta 2020 - DPPM

N°	Nombre de la Actividad	Empresas	Mercado	Línea de Producto	Región	Descripción de la Actividad
01	Negociación Internacional	30	Multimercado	Alpaca, algodón, accesorios, utilitarios para el hogar	Lima	El Taller de Negociaciones Internacionales consiste en brindar herramientas y técnicas como elementos presentes en las negociaciones así como una adecuada gestión de contactos comerciales previas a la participación en eventos de promoción comercial.
02	Ruta Especializada Algodón – Gestión y desarrollo de marcas propias	10	Madrid España	Ruta Algodón	Lima	Este programa permite que las empresas potencien sus estrategias en la gestión de sus marcas, tengan en cuenta el valor de la marca como producto diferenciado – Rol e importancia del branding en el planeamiento estratégico y de marketing de la empresa.
03	Ruta Especializada Algodón y Alpaca - Gestión en moda y producto exportable	20	Multimercado	Ruta Algodón y alpaca	Lima	Fortalecer a las empresas por medio de una visión global del mundo de la moda y a cargo de reconocidos especialistas en los temas de marketing emocional, tendencias e interpretación, gestión de la calidad, branding y concepto de marca, visual merchandising y sostenibilidad e impacto ambiental.
04	Ruta Especializada Sector Vestimenta- Comunicación en el Marketing Estratégico para internacionalizarse	30	Multimercado	Multilínea	Lima	Taller de Capacitación Teórico-Práctico, para lograr un mejor desempeño en el marketing estratégico, mediante la formulación de estrategias que les permita tácticamente adecuar sus modelos de negocio de acuerdo a las exigencias del mercado internacional.
05	Seguimiento y asistencia técnica prototipo final de colecciones	06	Alemania	Home deco y utilitarios para el hogar	Lima	seguimiento y asistencia técnica para la presentación del prototipo final del desarrollo de Colecciones de home deco y utilitarios para el hogar para su participación en la Feria Ambiente Alemania
06	Ruta Especializada LATAM	20	México, Colombia y Chile	Alpaca y algodón	Lima	Capacitaciones y talleres de gestión y comunicación estratégica que les permita acceder tácticamente a dichos mercados basados en productos priorizados, de tal forma que encuentren sus socios comerciales.

Ruta Exportadora Café Especial



Actividades:

- Fortalecimiento de capacidades de gestión empresarial.: Ruta Exportadora. (PROMPERU)
 - Evaluación de Atributos.
 - Manejo de riesgos.
 - Negociación internacional de Café
 - Acceso al Financiamiento y seguros
 - Catación de Cafés Especiales – Formación de Catadores Q grader
 - Asistencia Técnica en Costos Logísticos
 - Asistencia Técnica Pre Ferial
- Certificaciones Orgánicas y de Comercio Justo
- Programa Acelerador de Negocios E-Commerce
- Huellas Ambiental de Café
- Planes de Mitigación en Cooperativas
- Buenas Prácticas en el manejo de las certificaciones orgánicas
- Implementación de Sistemas de Trazabilidad
- Fortalecimiento de Modelos Asociativos
- Participación en eventos nacionales e internacionales. (PROMPERU)

Adecuación de oferta exportable

- BPA post cosecha (lavado, fermento, almacenaje, humidimetro)
- Blends de exportación
- Perfil de Torrefacción (para muestras internacionales)

Mejora en capacidades empresariales

- Programa Qgrader Básico
- Programa Qgrader Avanzado
- Programa Mercados futuros
- Programa Manejo en bolsa
- Programa responsabilidad compartida (plagas, manejo orgánico entre cooperativas, etc)
- GIA: HACCP
- Software de sistematización
- Difusión de NTP Cafés Especiales

Acceso a Mercados Internacionales

- Búsqueda de mercados internacionales
- Requisitos de acceso (Aranceles, marco regulatorio, etc)
- Certificaciones internacionales, (que repercutan en mejor precio)
- Huella de carbono (calculadora)

E-commerce & Tiendas Multimarcas

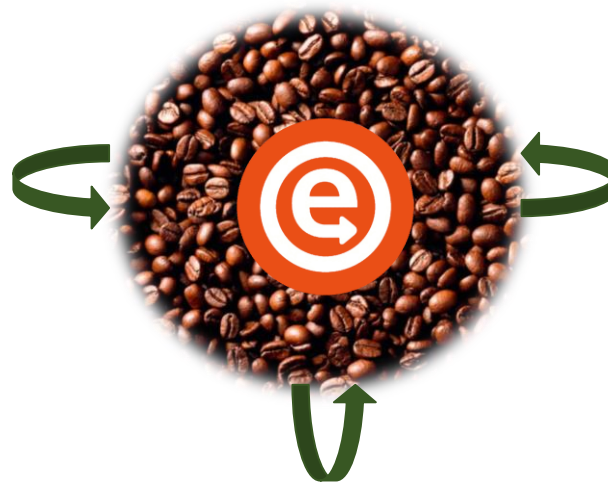
- Programa e-commerce básico
- Programa e-commerce avanzado
- Venta en destino (alianza con ocex)

Herramientas & Eventos de promoción comercial

- Misiones inversas
- Misiones tecnológicas
- Branding (Etiquetado y rotulado, diagnostico de identidad visual, concepto grafico de marca, desarrollo de empaque)
- Negociaciones internacionales
- Expo Perú / Expo amazónica
- Ruedas comerciales
- Ferias misiones internacionales

Financiamiento & Transito internacional

- Programa costos y logística asistida
- Programa de acceso al financiamiento



Ruta Exportadora Cacao



Actividades:

- Fortalecimiento de capacidades de gestión empresarial.: Ruta Exportadora. (PROMPERU)
 - Certificaciones orgánicas y de comercio justo
 - Evaluación de Atributos.
 - Manejo de riesgos.
 - Acceso al Financiamiento y seguros
 - Estrategia de comercialización y mercadeo.
 - Negociaciones internacionales.
 - Catación de Cacao
- Talleres de formación de catadores
- Huella de Carbono.
- Planes de Mitigación en Cooperativas
- Buenas prácticas en el manejo de certificaciones orgánicas
- Fortalecimiento de Modelos Asociativos
- Participación en eventos nacionales e internacionales. (PROMPERU)

Ruta Exportadora Trucha

Webinar
Exportador

Adecuación de oferta exportable

- Programa certificación ASC o [GLOBAL GAP](#)
- Programa habilitaciones de planta y certificaciones

Negocios Digitales - E-commerce

- Transformación Digital
- Programa e-commerce

Mejora en capacidades empresariales

- [Curso de Comercio Exterior – Rutex](#)
- Sensibilización de Manejo de Residuos
- [Programa Manejo de Residuos Solidos.](#)
- Programa Trazabilidad para alimentos orgánicos.
- Consorcio de Exportación
- [Programa PLANEX](#)
- Coaching Exportación



Herramientas & Eventos de promoción comercial

- Misiones tecnológicas
- [Branding \(Etiquetado y rotulado, diagnóstico de identidad visual, concepto gráfico de marca, desarrollo de empaque\)](#)
- Negociaciones internacionales
- Misiones inversiones
- Prospección de Mercado
- Ruedas comerciales
- Ferias misiones internacionales

Acceso a Mercados Internacionales

- Búsqueda de mercados internacionales
- Seminarios tendencias y oportunidades comerciales
- Requisitos de acceso (Aranceles, marco regulatorio, etc)
- Certificaciones internacionales, (que repercutan en mejor precio)

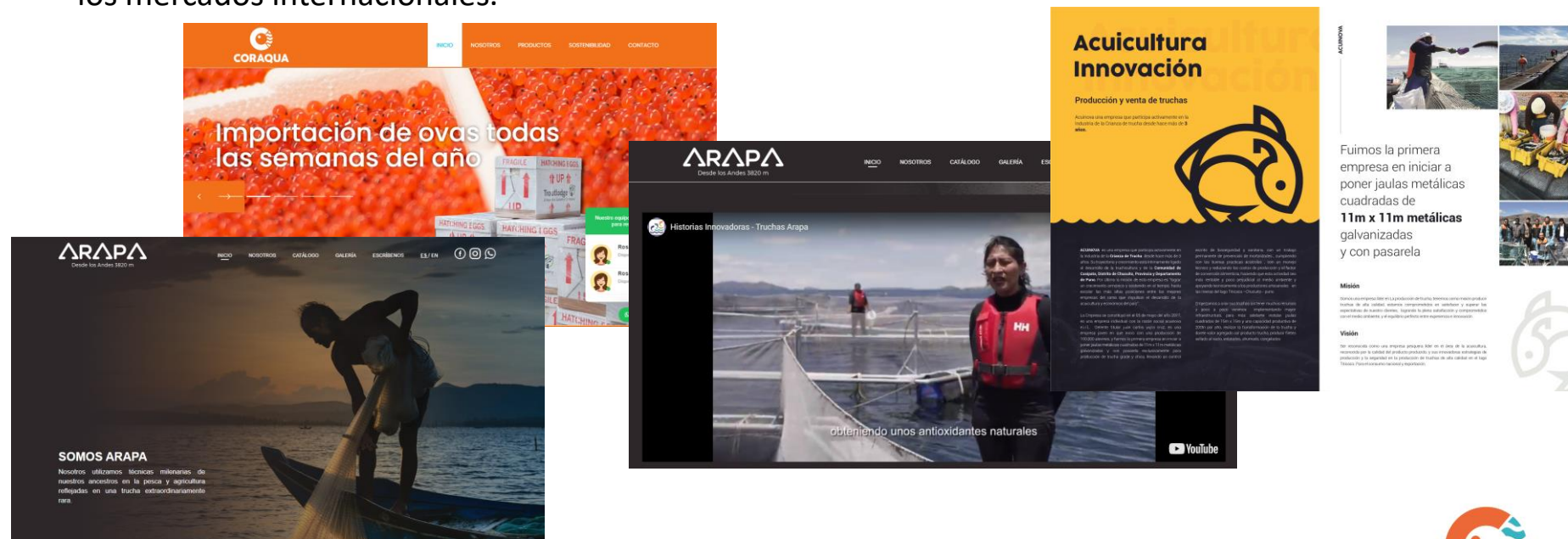
Financiamiento & Transito internacional

- Programa costos y logística asistida
- [Perfil Logístico](#)
- Programa de acceso al financiamiento
- Misión Operadores Logísticos y Puertos

Servicios Desarrollados

IMAGEN CORPORATIVA

Esta diseñado para que la marca de la empresa sea atractiva visualmente con la finalidad de generar atención, percepción positiva y formal sobre los importadores. Desarrolla tarjetas personales, página web, diseño de sus catálogos y stand en las ferias internacionales las que deben estar acorde a las exigencias de los mercados internacionales.



Servicios Desarrollados

IMAGEN CORPORATIVA


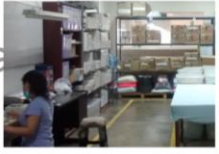
Esta diseñado para que la marca de la empresa sea atractiva visualmente con la finalidad de generar atención, percepción positiva y formal sobre los importadores. Desarrolla tarjetas personales, página web, diseño de sus catálogos y stand en las ferias internacionales las que deben estar acorde a las exigencias de los mercados internacionales.





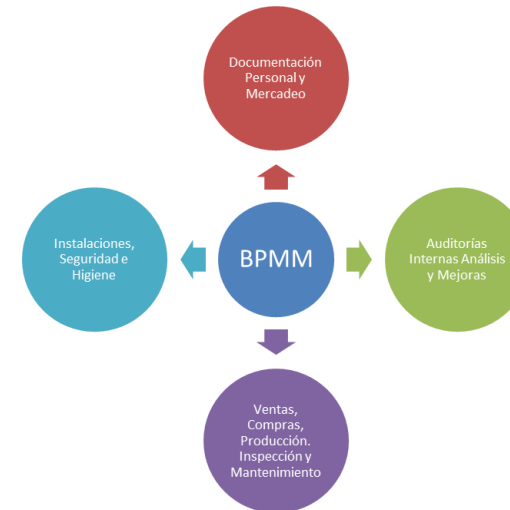
Servicios Desarrollados

PROGRAMA DE LAS 5'S

El objetivo es fortalecer la capacidad exportadora de las empresas manufactureras, a través de la implementación de las Buenas Prácticas de Mercadeo y Manufacturas basado en la norma ISO 9001. El taller desarrolla la metodología japonesa de las 5S como plataforma básica para generar una cultura de calidad y productividad en la empresa

DIAGNÓSTICO VISUAL PROGRAMA EXPORTA PERU_BPMM FASE I					CÓDIGO CAP_026
					VERSIÓN 01
					PÁG 1 DE 1
PROGRAMA	BPMM - FASE I "El primer paso para la calidad 5S"			FECHA	29/09/2015
EMPRESA	CATALOGO SAC	ÁREA	ALMACÉN	ZONA O SECCIÓN	ALMACÉN DE MUESTRAS
RESPONSABLE DEL ÁREA	ALMACÉN	COLABORADORES DEL ÁREA	RESPONSABLE DE ALMACÉN DE INSUMOS		
ANTES	FECHA	29/09/2015	DESPUÉS	FECHA	18/12/2015
					
EVALUACION		0 1 2 3 4 5	0 1 2 3 4 5		
COMENTARIOS		_Área por clasificar, ordenar y limpiar. _Personal que no aplica la estandarización ni la disciplina. _Área clasificada, ordenada y limpia. _Refacciones de tránsito libres. _Rotulación al 100%.			

DIAGNÓSTICO VISUAL PROGRAMA EXPORTA PERU_BPMM FASE I					CÓDIGO CAP_026
					VERSIÓN 01
					PÁG 1 DE 1
PROGRAMA	BPMM - FASE I "El primer paso para la calidad 5S"			FECHA	18/12/2015
EMPRESA	COSTANOR BETA S.A.C.	ÁREA	ALMACÉN DE PRODUCTO TERMINADO	ZONA O SECCIÓN	PRODUCTO TERMINADO
RESPONSABLE DEL ÁREA	JUAN ESPINOZA	COLABORADORES DEL ÁREA	MANUEL MALACHE		
ANTES	FECHA	29/09/2015	DESPUÉS	FECHA	18/12/2015
					
EVALUACION		0 1 2 3 4 5	0 1 2 3 4 5		
COMENTARIOS		_Área por clasificar, ordenar y limpiar. _Personal que no aplica la estandarización ni la disciplina. _Área clasificada, ordenada y limpia. _Cuentas con señalizaciones de tránsito. _Ordenar de acuerdo al plano de distribución de producto terminado.			



Servicios Desarrollados

PLANES DE NEGOCIO DE EXPORTACIÓN – PLANEX

Contiene las acciones necesarias para lograr un mejor desempeño en los mercados internacionales mediante herramientas de planificación. El plan exportador permite definir los mercados objetivos, determinar las estrategias, actividades y metas de exportación



Servicios Desarrollados

PROGRAMA DE ACCESO A MERCADOS PAM

Brinda información especializada a las empresas sobre las exigencias establecidas por las autoridades regulatorias de los países de destino para evitar detenciones o rechazos de sus embarques, el programa de acceso a mercados brinda información de los requerimientos de las autoridades sanitarias nacionales y de los principales mercados.

PRIOR NOTICE SYSTEM INTERFACE | **FDA**

Prior Notice Confirmation: Submitted For your records only.
 Submitted: 06/04/2014 17:41:55

Transmitter: **AGROINDUSTRIAS VERDEFLOR S.A.C.**
 Confirmation Number: 140192420701

WEB ENTRY: Entry Identifier: 666-780208-9 Status: Completed
 Port of Arrival: Los Angeles, CA (DTW) Entry Type: Consumption
 Anticipated Arrival: 06/03/2014 05:00

Submitter: **AGROINDUSTRIAS VERDEFLOR S.A.C.** Name: ERIC CHANLES
 LOS INDUSTRIAS 104 UNB. SANTA FELICIA Phone: 051-1-3465751
 LIMA, Lima 1 12 PERU Fax: 051-1-3465751
 e-mail: verdeflor@terna.com.pe

Importer: **AGROEXPORT LLC**
 9800 S. KEYSTONE DR. Name: ERIC CHANLES
 PHOENIX, Texas 75087 Phone: 051-1-3465751
 UNITED STATES Fax: 051-1-3465751
 e-mail: verdeflor@terna.com.pe

Carrier: **AFL CO LTD. LTD. HOLL GROUP** Mode of Transportation: Water, Vessel Container
 Camer Code (SCAC): APLZ Bill of Lading: Master: APLU902277141
 Container Numbers: 1

ARTICLE: Article Number: 0301
 FDA Country of Production: Peru (PE)
 Country from which the Article is Shipped: Peru (PE)

Product Information: FDA Product Code: 2100002
 FDA Product Description: AVOCADO (PIT FRUIT), Plastic, Synth. RAW - FRESH, FROZEN, NATURAL, STATE
 Common or Usual Name/Market Name: FRESH AVOCADOS

Production Identifiers: Name:
 Quantity and Packaging: Total Quantity: 21,772.8 Kilograms
 Base Unit: 11.34 Kilograms
 Packaging from largest to smallest package: 1,300 Basket

Related Facilities:
Manufacturer: **AGROINDUSTRIAS VERDEFLOR S.A.C.** Registration Number: 1071126100
Shipper: **HUARAL, Lima PERU**
Owner: Owner is same as the Importer
Ultimate Consignee: Ultimate Consignee is same as the Importer
Holding Location: Article Not Held

Copyright © 2003-2013 U.S. Food and Drug Administration
 Prior Notice v4.3.00 August 23, 2013
 June 04, 2014 17:43:52 EDT
 Page 1

Cómo leer los etiquetos de los productos envasados

ETIQUETADO DE ALIMENTOS

Main Food Label

一読表示
 名称 ブルーベリージャム
 原材料名 砂糖、ブルーベリー、グルコシド(ヘクタン)
 総重量 500g
 賞味期限 特外上類に相当
 保存方法 直射日光を避け、常温で保存してください。
 製造国 フランス
 輸入者 OOO商事株式会社
 東京都中央区ヨ-2-1

Nutrition Facts Label

栄養表示
 栄養成分表示(100gあたり)
 エネルギー 230kcal
 たんぱく質 0g
 脂質 0g
 炭水化物 62g
 アトリウム 0mg

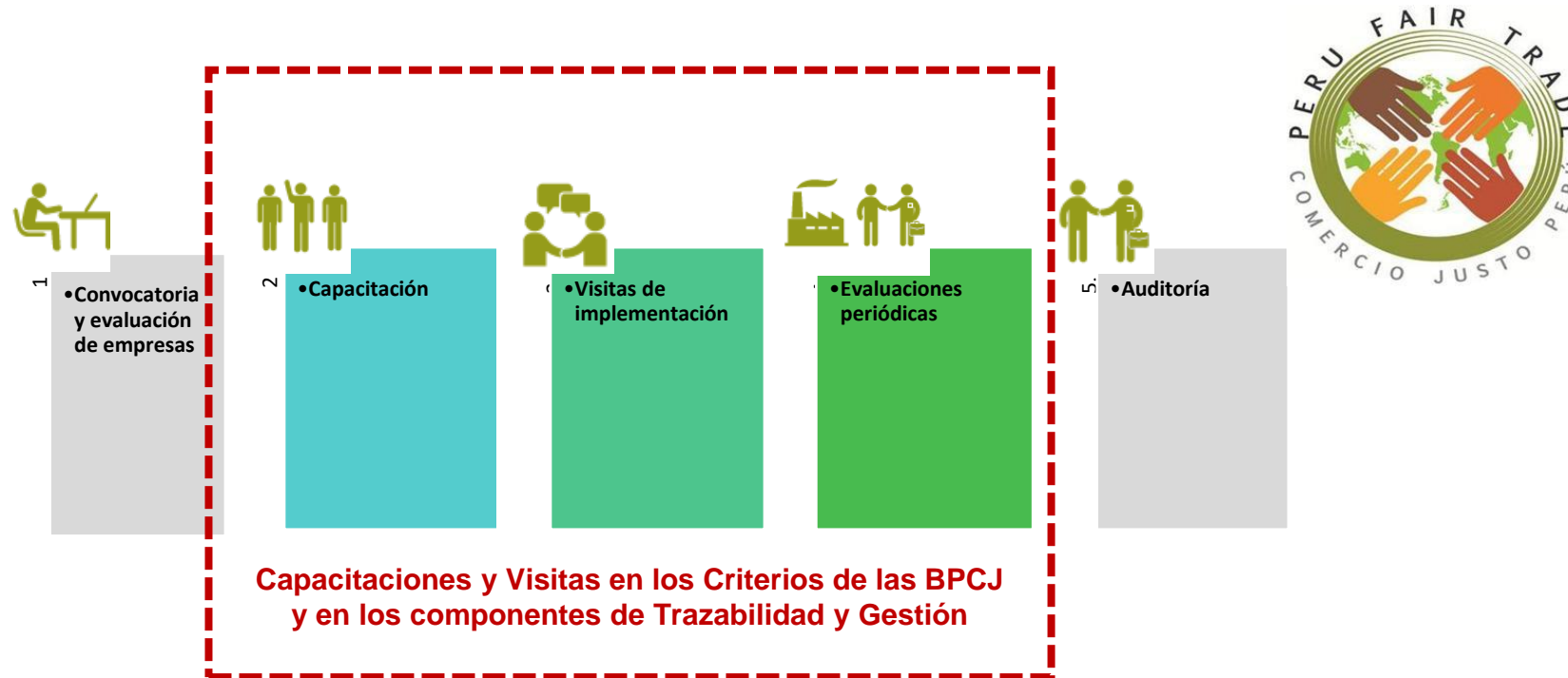
Recycle mark

Indicates how to recycle product after consumption. Must be displayed on all products in Japan.

USDA APHIS United States Department of Agriculture
Animal and Plant Health Inspection Service
 Fruits and Vegetables Import Requirements (FAVIR)

Servicios Desarrollados

PROGRAMA BUENAS PRÁCTICAS DE COMERCIO JUSTO



Dichas practicas a implementar incluyen actividades de transparencia de información, fortalecimiento de capacidades en trabajadores y/o proveedores, pago de un precio justo, igualdad de trato, condiciones laborales adecuadas y/o saludables y prácticas sociales y ambientalmente responsables.

Servicios Desarrollados

TALLER DE NEGOCIACIONES COMERCIALES

El programa tiene como objetivo que las empresas puedan conocer los principios de persuasión más reconocidos y aprender a usarlos de manera estratégica para potenciar su capacidad de influencia, aprendiendo a prepararse para cualquier tipo de negociación y diagnosticar lo que sucede en el proceso de negociación e influir en el resultado del mismo para lograr sus objetivos.



Servicios Desarrollados

Asistencia Técnica Negociación en Bolsa y Contratos Comerciales



Servicios Desarrollados

Desarrollo de empaques

TSINANE
chocolate artesanal
50g
75% CACAO
CHOCOLATE BITTER

Este elemento tiene demasiado protagonismo en la composición

La tipografía del logotipo no representa a la marca

El estilo gráfico está aplicado de una manera un poco forzada. Recomendamos hacer lo de una manera más orgánica.

Este elemento demasiado en la composición

Recomendamos utilizar gráficos de soporte creados para el empaque en vez de repetir el logo de la marca.

CHOCOLATE ARTESANAL
eori
95%
ORIGEN UNICO
INAMBARI, PERU

Este es el diseño final del empaque, mostrando un diseño gráfico con un fondo floral y el logo EORI. Incluye un panel de 'Nutritional Facts' y un código QR.

Nutritional Facts	
Porción: 10g (0.35 oz)	
Cantidad por porción	
Calorías	45
% Daily Value*	
Total Fat	2g
Saturated Fat	1g
Trans Fat	0g
Total Sugar	1g
Total Protein	1g
Total Fiber	1g
Total Cacao	75g
Total Bitter	10g

BEAN TO BAR CHOCOLATE
80% de cacao • Origen Único • Inambari, Perú
Net Weight/Peso Neto: 50g (1.76oz)



Servicios Desarrollados

Desarrollo de marca para segmentos específicos



Servicios Desarrollados 2019 - DPPM

Webinar
Exportador



Asistencia técnica en gestión comercial



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:   

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

Plaguicidas LMR

Brinda información sobre los Límites Máximos de Residuos de Plaguicidas establecidos por cultivo en los principales países a los que exportamos.

Seleccione el cultivo Seleccione el país

Webinar Exportador

Rutas Aéreas

Descubre las principales rutas aéreas para los mercados de exportación

Seleccione el país de destino Seleccione el Aeropuerto

* Todas las rutas partiendo del Aeropuerto Jorge Chávez - Lima

Requisitos de acceso a mercados (RAM)

Inicio Condiciones de uso Material complementario Boletines Calendario de actividades Contacto Suscripción

Seleccione el Sector Nombre del producto / N° de pa... Seleccione el País de...

SIICEX Rutas Marítimas

Actualizado el 17 de enero del 2020


Contamos con más de 97 puertos - 44 países registrados en 25 rutas marítimas del Perú al exterior, TARIFAS DE FLETES INTERNACIONALES, opciones de líneas navieras y mucho más.

En 3 pasos infórmate sobre las opciones de Rutas Marítimas en el proceso de exportación

Paso 1 Elige el puerto de origen:

Paso 2 Elige el país de destino:

Paso 3 Selecciona una o más Rutas

Rutas Marítimas Ahora en tu celular 

Simulador Financiero

Costos financieros de las principales operaciones de comercio exterior

VER CONSIDERACIONES DE USO

Presiona **F11** para salir de la pantalla completa

Seleccione un producto

- Medios de pago
- Financiamiento
- Garantías
- Envío de dinero

Tarifario actualizado a enero de 2020

LATE

LATE: plataforma de asesoría gratuita al exportador

Ver más... Compartir

¡Ingresa a LATE y exporta a nuevos mercados!

Correo electrónico*

Contraseña*

Recordarme

Ingresar →

Regístrate Olvidaste tu contraseña

BID LAB BID prom Perú

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



Webinar Exportador



Roberto Munarriz García

rmunarriz@promperu.gob.pe

Departamento de programas y proyectos
multisectoriales

Especialista en Asistencia
Empresarial

**Seminarios Virtuales
Especializados**

**Preguntas
y respuestas**