

## MISIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

Las “Misiones Comerciales Internacionales”, son una actividad que consiste en la visita de empresarios exportadores a mercados externos, a fin de mostrar la oferta exportable e identificar la demanda extranjera. Las Misiones pueden incluir Ruedas de Negocios entre compradores y vendedores estableciéndose agendas de negocios.

Las ruedas de negocios tienen por objeto posicionar la oferta exportable nacional de las empresas, a través de la entrevista entre compradores y vendedores (exportadores), de acuerdo a una agenda de negocios pre establecida.

### Objetivo

Ampliar las oportunidades comerciales de la oferta exportable peruana, a través del acercamiento a la demanda actual por sus productos o servicios, brindándoles la oportunidad de visitar ferias internacionales.

### Contenido

- Primera Fase: Identificación de nuevas ferias e identificación de nuevas empresas asistentes, si la misión conlleva una rueda de negocios, preparación de la agenda.
- Segunda Fase: Elaboración del brief de la misión e identificación de empresas asistentes.
- Tercera Fase: Solicitud y obtención de documentos previos al viaje de los empresarios.
- Cuarta Fase: Charla de orientación y desarrollo de la misión.
- Quinta Fase: Retorno al país y elaboración del informe de valor.
- Sexta Fase: Divulgación de los resultados de la asistencia a la misión comercial.

### Público objetivo

Empresas exportadoras individuales o asociadas.

### Requisitos y condiciones

- Empresas privadas y asociaciones civiles de productores de bienes o servicios, legalmente constituidas en el Perú.
- Acreditar por lo menos 1 año de inscripción en el RUC de la SUNAT.
- No tengan impedimentos para contratar con el Estado.
- Tenga capacidad instalada para atender el nivel de demanda del comprador internacional.

### Duración

Los proyectos para asistir a misiones comerciales tendrán un plazo máximo de 120 días como mínimo desde la convocatoria, la ejecución, hasta la entrega del informe final.

### Sectores

Multisectorial, dependiendo de la especialización requerida por la misión comercial.

**Indicadores de medición de cumplimiento**

<b>Indicadores de Desempeño</b>	
1	N° de empresas participantes en la misión USD \$ generados como expectativa de negocio N° de empresas nuevas participantes en la misión comercial N° de Empresas que luego de su asistencia a la misión, participan en una feria internacional