



# 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:

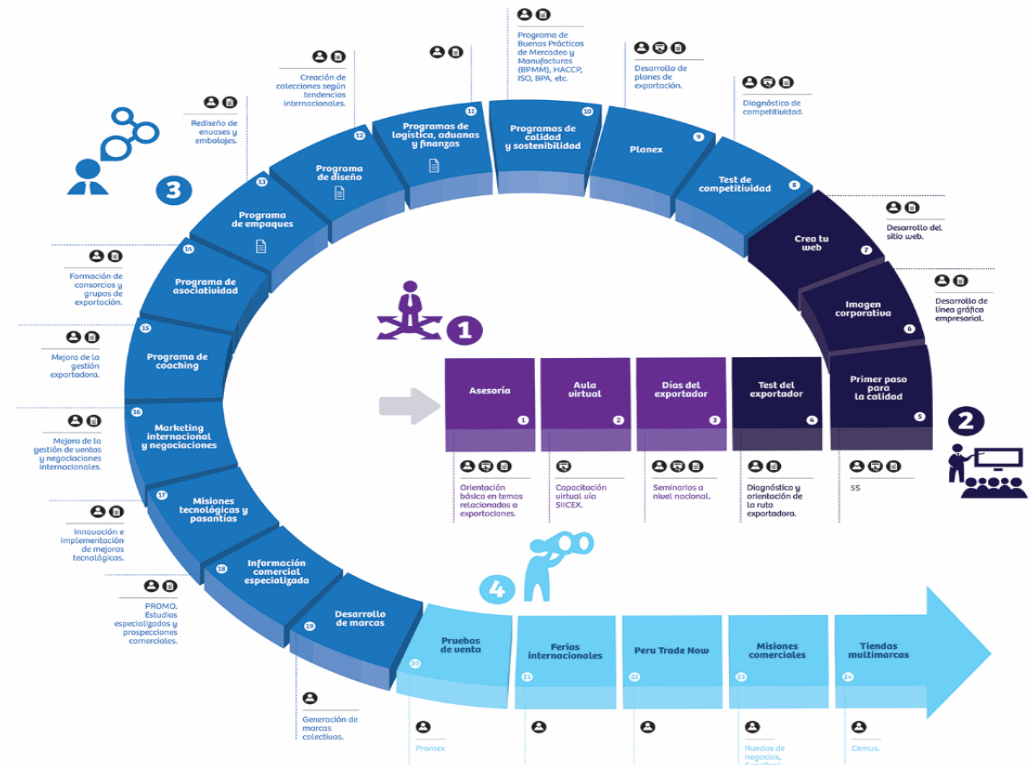
**Modalidad Ruta Exportadora Empresarial** compuesta por Etapa de inducción exportadora, Ruta Básica, Ruta Intermedio, y Ruta Avanzada.

**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

## La Ruta Exportadora

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



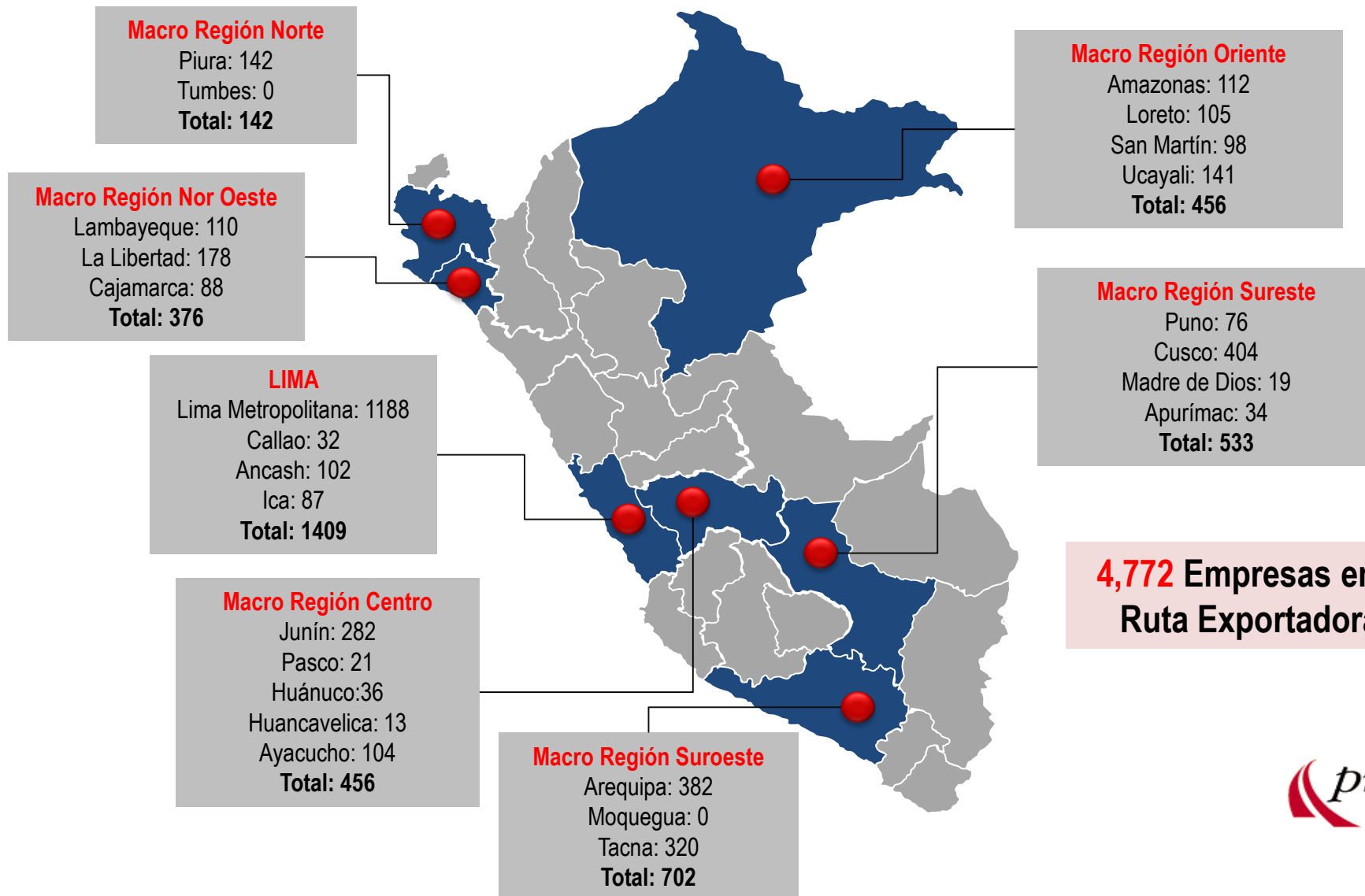
# Ruta Exportadora



## Desempeño de la Ruta Exportadora 2012 - 2018

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Comparativo 2018/2012
<b>Empresas</b>	700	1 313	2 006	3 131	3 565	4 074	4 772	582%
<b>Empresas Exportadoras</b>	104	227	323	552	690	795	903*	768%
<b>Mercados</b>	60	86	104	102	101	126	131*	118%
<b>Exportaciones (millones)</b>	185	607	1 024	2 041	2 143	2 965	3 630*	1 862%
<b>Productos (P.A)</b>	414	748	893	1 056	1 392	1 476	1550*	274%

# PROMPERU: Desarrollo al Exportador



# Modalidad Ruta Exportadora Empresarial

## 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 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

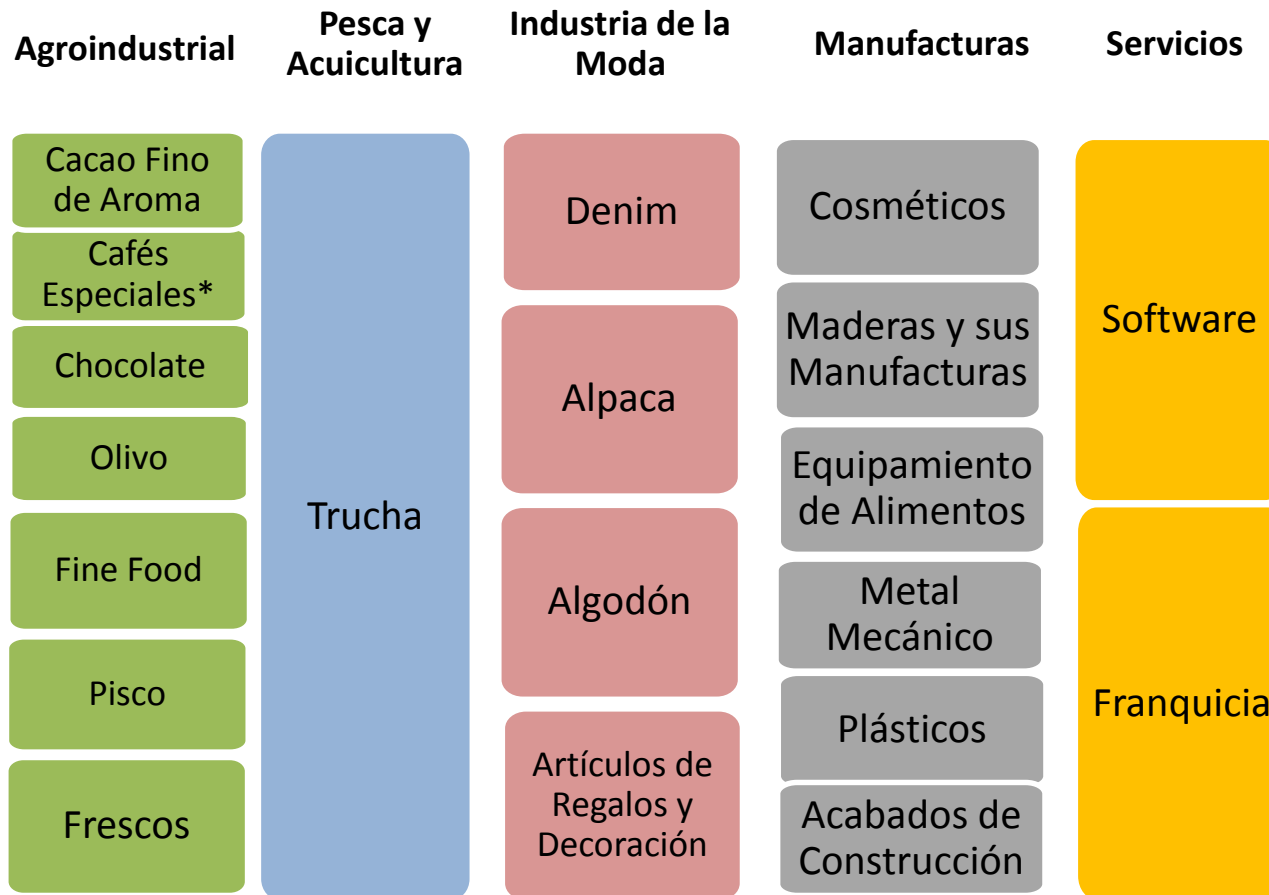
## Exportadores

### 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.

# Modalidad Ruta Exportadora Producto Mercado

## POR PRODUCTO - MERCADO



**Nuevos mercados**

**Existencia a largo plazo**

### Ruta Alimentos

Mercado Canadiense

### Ruta Europa

Mercado Alemán

### Ruta EEUU

Sector Olivícola EE.UU

### Ruta Continental

Mercado Alianza del Pacífico

### Ruta LATAM

Mercado Latinoamericano

***Ruta Exportadora Producto - Mercado***

## 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 fundación, 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!**

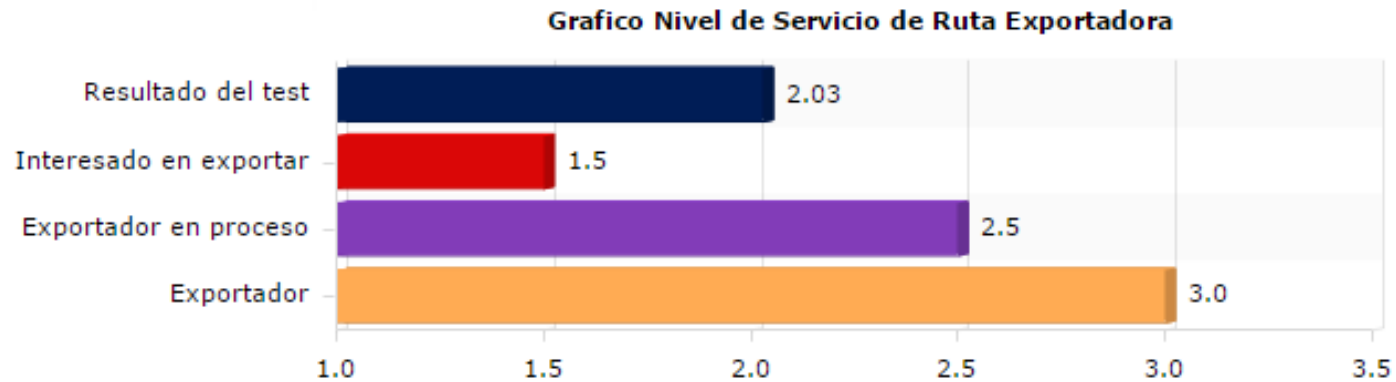
**¡Participa Emprendedor!**

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



# Test del potencial exportador

## Test Exportador



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

# Test del potencial exportador

1

Registro

SIICEX Sistema Integrado de Información Comercio Exterior

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

**TU NEGOCIO NO TIENE FRONTERAS.**  
Gracias al convenio de colaboración Promperú - DRE, podrás recibir un documento del 15% para tus exportaciones y asesoría personalizada según lo requieras. Descubre más beneficios aquí  
Llámanos al 575 48 33 - Anexo 1728 / 3358 / 3369 / 5014  
o escribenos a gpromperu@di.com

08 de septiembre del 2016 Inteligencia de Mercados Informes de las exportaciones peruanas por sectores

Inicio | Registro | Test |

### Test del potencial exportador

Información de la empresa

(\*) Registrar primero RUC de la empresa

Nro RUC (\*) Razón social (\*)

Tipo de empresa (\*)  Persona jurídica  Persona natural

Dirección (\*)

Departamento (\*)  Provincia (\*)  Distrito (\*)

Teléfono (\*) Fax

Página web

Datos de contacto

Nombre (\*) Apellido Paterno (\*) Apellido Materno (\*)

Cargo (\*) Teléfono (\*) Móvil

Correo electrónico (\*)

Datos del representante legal

Nombre Apellido Paterno Apellido Materno

Cargo Teléfono Móvil

Correo electrónico

Entrevista Solicitada a:

Sub Dirección de Inteligencia y Prospectiva Comercial  ¿ visita a la empresa

Sub Dirección de Servicios y Asistencia Empresarial  ¿ Prefiere algún Comercio o Asoc?  SI  NO

Sub Dirección de Promoción Comercial  Cui:

Síguenos en:

2

Test

SIICEX Sistema Integrado de Información Comercio Exterior

LIMA, JUNIO 2016 **EXPORTANDO.PE** NÚMERO 17

**BALANCE Y PERSPECTIVAS DE UNA GESTIÓN INTEGRADORA**

**10 000** EMPRESAS ASISTIERON A FOROS, FERIAS Y EVENTOS EXPORTADORES FUERA DEL PERÚ EN CINCO AÑOS

**430%** CRECIÓ EL NÚMERO DE EMPRESAS QUE INTERVIENEN EN RUTA EXPORTADORA

**26** INFORMES PARA APROVECHAR LOS 18 TLC PERUANOS

08 de septiembre del 2016 Inteligencia de Mercados Informes de las exportaciones peruanas por sectores

Inicio | Registro | Test |

### Test del potencial exportador

A. Producto

1. ¿ Su empresa cuenta con producto o servicio que se vende con éxito en el mercado nacional?   
a. Si / Siempre  b. Algunas / A veces  c. No / Nunca

2. ¿ Su empresa vende el producto o servicio directamente en el mercado nacional?   
a. Si / Siempre  b. Algunas / A veces  c. No / Nunca

3. ¿ Su empresa produce directamente los productos o servicio que vende en el mercado?   
a. Si / Siempre  b. Algunas / A veces  c. No / Nunca

4. ¿ Su empresa conoce las normas técnicas, calidad, envase, embalaje, o preferencias culturales de su producto o servicios?   
a. Si / Siempre  b. Algunas / A veces  c. No / Nunca

5. ¿ Su empresa cuenta con capacidad para ampliar su producción actual?   
a. Si / Siempre  b. Algunas / A veces  c. No / Nunca

Síguenos en: [Siguiente >>](#)

# Ficha Company Profile

## COMPANY PROFILE

I. DATOS DE LA EMPRESA					
Razón social:			RUC Nº:		
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	Total
Nº Mujeres					
Nº 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: \$/.		2014: \$/.		2015: \$/.	
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: 5/.	
		Inmueble / Maquinaria / Equipos / Vehículos: 5/.	
Nivel Acumulado de Endeudamiento (Nivel Estimado en soles):		Deudas corto plazo / Proveedores / Cuentas por Pagar: 5/.	
		Deudas a largo plazo / Proveedores / Cuentas por Pagar: 5/.	
Punto de equilibrio:	$\frac{CF \text{ Total}}{Pv(u) - Cv(u)}$	Monto de Línea de Crédito Empresarial Vigente (Expresado en Soles)	Ejem. 5/. 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
<b>DECLARO BAJO JURAMENTO:</b> 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

Lista de Empresas del Test Exportador







RUC	Empresa	Test Exportador	Test Potencial Exportador	Test	Reporte Test	Migrar al DUE	Eliminar
20450638791	ASOCIACION DE CASTAÑEROS DE LA RESERVA DE TAMBOPATA LOS PIONEROS - ASCART	2.03	1.18	✓	🟢	➡	✖

## 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 Campaña:	
Superficie de terreno (ha): 27,203.95		Superficie en Producción (ha): 27,203.95	
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:
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 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/. 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

PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES

rom  
perú

# Ficha Company Profile

Lista de Empresas del Test Exportador

RUC	Empresa	Test Exportador	Test Potencial Exportador	Test	Reporte Test	Migrar el DUE	Eliminar
20545086469	COSSIPERUEMPRESAINDIVIDUALDERESPONSABILIDADLIMITADA	1.97	1.16	✓	📄	➡	✖

## 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 de 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					
Línea 1: concentrado		Línea 2:		Línea 3:	
Prod. 1: chicha morada		Prod. 2: maracuyá		Prod. 3: manzana	
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 PRODUCCION / CAPACIDAD COMERCIAL

Proceso Productivo / Procesamiento:	Propio ( X )	Tercerizado ( )
Certificaciones de Planta Propia o Tercerizado:		
Sistema de Trazabilidad	SI 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: CONCENTRAD 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. 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: 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:	$\frac{CF \text{ Total}}{Pv (U) - CV(U)} = 7200$	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.

**promperu**

# Información oficinas PROMPERU – Ruta Exportadora

## Oficina Macroregional de Exportación Norte

Piura y Tumbes

Mz Z Lote 11, Urb. Miraflores  
II Etapa, Castilla – Piura ((073)  
698383; 341-279)

Mauricio Zuñiga: Especialista de Región  
Josué Valdiviezo: Pesca y Acuicultura  
Billy Maco: Agronegocios / Exportación de Servicios  
Esperanza Zárate: Industria de la Vestimenta y  
Decoración / Manufacturas Diversas

## Oficina Macroregional de Exportación Oriente

Loreto, San Martín, Ucayali y  
Amazonas

Calle Echenique N° 243 –  
Iquitos (065) 221-703; 232-  
833

Martin Pinedo: Especialista de Región  
José Orbe: Agronegocios  
Carmen Vela: Artículos de decoración,  
Manufacturas Diversas  
Rodrigo Rubio: Pesca y Biocomercio

## Oficina Macroregional de Exportación Centro

Junín, Ayacucho, Huanuco,  
Huancavelica y Pasco

Pasaje Mariscal Castilla N°  
131, San Carlos - Huancayo

Aldo Palomino: Especialista de Región  
José Flores: Agronegocios  
Sintya Campos: Industria de la Vestimenta y  
Artículos de decoración  
Junior García: Servicios y Manufacturas Diversas

## Oficina Macroregional de Exportación Noroeste

Lambayeque, La Libertad y  
Cajamarca

Las Acacias N° 136, Santa  
Victoria – Chiclayo (074) 274-  
330; 228-881

Alberto Sánchez: Especialista de Región  
Guillermo Serrano: Servicios y Manufacturas Diversas  
Javier Macassi: Industria de la Vestimenta y Artículos  
de decoración  
Alberto Sánchez: Agronegocios

## Oficina Macroregional de Exportación Sureste

Cusco, Puno, Madre de Dios y  
Apurímac

Av. Pardo N° 675 - Cusco

Raffo Meza: Especialista de Región  
Mayra Hilaraca: Agronegocios  
Maritza Bejarano: Industria de la Vestimenta y  
Artículos de decoración  
Ligia Yañez: Pesca y Acuicultura, Servicios y  
Manufacturas Diversas

## Oficina Promperu Exportación Lima

Ancash, Lima e Ica

Calle 21 N° 713, Lima  
6167400

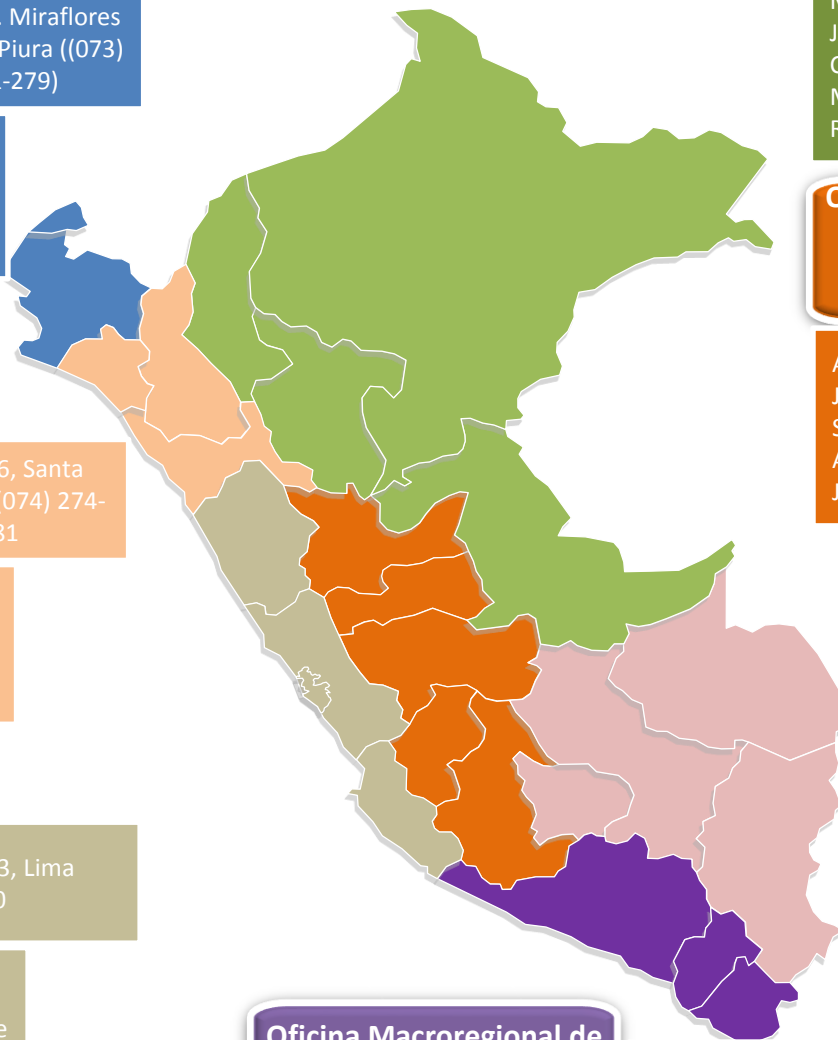
David Paredes: Coordinador  
Ricardo Dueñas: Servicios y Manufacturas Diversas  
Fani Mariñas: Industria de la Vestimenta y Artículos de  
decoración  
Roberto Munarriz: Agronegocios / Pesca y Acuicultura

## Oficina Macroregional de Exportación Suroeste

Arequipa, Moquegua y Tacna

Urb. León XIII E 15, Cayma -  
Arequipa

Andrea Parreño: Especialista de Región  
Andrea Parreño: Agronegocios / Pesca y Acuicultura  
Daniela Huillca: Industria de la Vestimenta y  
Artículos de decoración  
Katherine Delgado: Servicios y Manufacturas  
Diversas



# Priorización: Producto - Mercado

## Líneas Priorizadas



### Producto



### Mercados priorizados

**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

#### I. Frutas & hortalizas frescas

#### 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

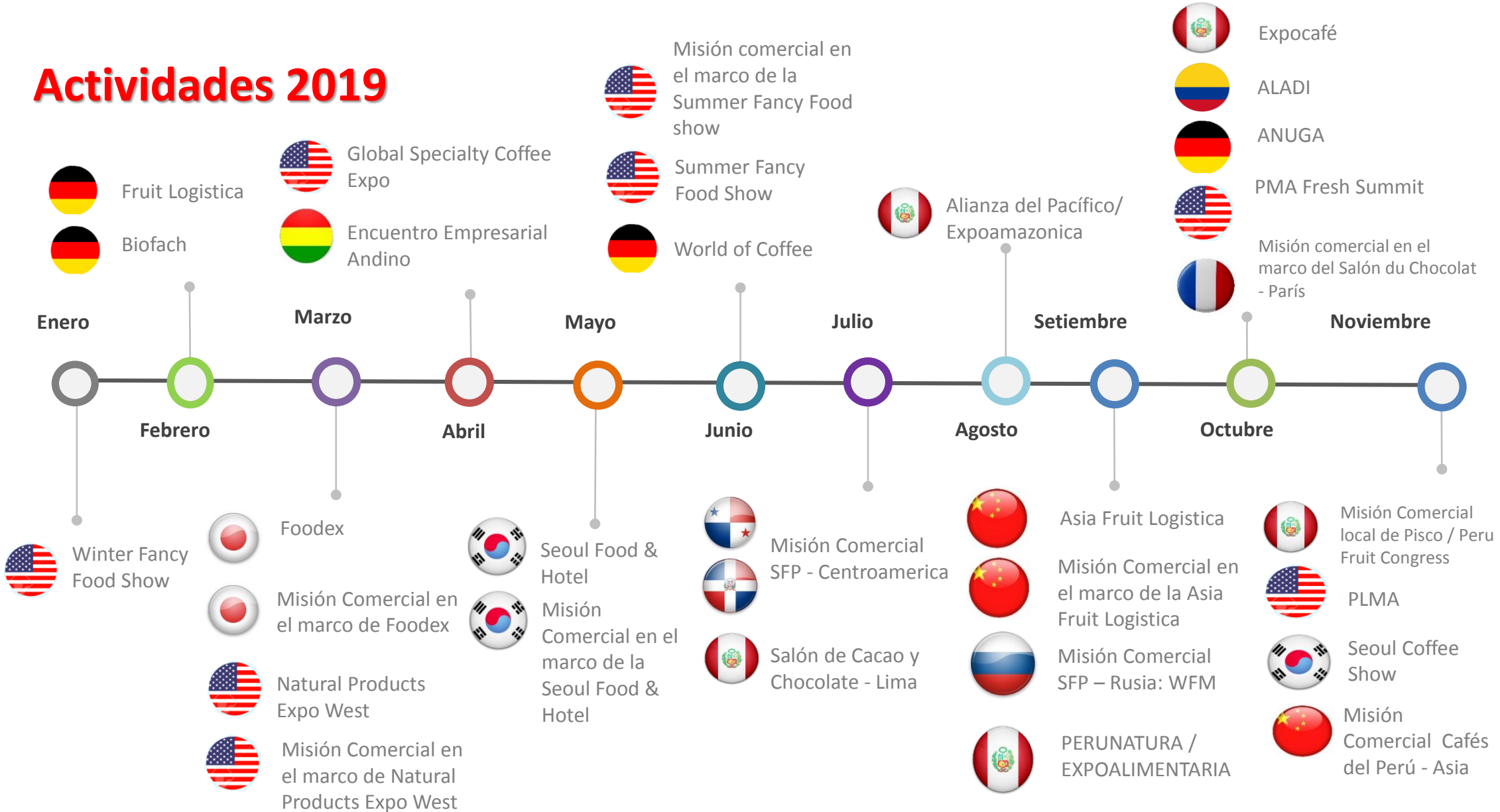
Estados Unidos de América, Alemania, Países Bajos, Francia, España, México, Chile. Japón, Corea del Sur, Taiwán. Emiratos Árabes Unidos, Alemania, Inglaterra.

#### 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.

# Actividades 2019



# Servicios programados 2019 - PPM

N°	Nombre de la Actividad	Empresas	Mercado	Línea de Producto	Región	Descripción de la Actividad
01	Programa de Marketing Estratégico Exportador	40	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	20	USA, EUROPA	Ruta Alimentos (Café, Cacao, Frescos)	Lima, Junin, Cusco, Cajamarca, San Martin	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 Procesados - Programa Gestión de Negociaciones Internacionales - Seguimiento	15	USA, EUROPA, ASIA	Ruta Procesados	Lima, Junin, Cusco	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.
04	Ruta Cacao y Chocolate - Branding Corporativo	15	Multimercado	Cacao	Cusco, San Martin	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.
05	Ruta Café Especial - Branding Corporativo	15	USA, EUROPA	Café especial	Junin, San Martín	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.
06	Ruta Café Especial - Negociación en bolsa y contratos comerciales	20	USA, EUROPA	Café especial	Junin, Cajamarca	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 a través de información del mercado (oferta, demanda) y especulaciones para establecer estrategias de manejo de riesgos .

# Servicios Desarrollados 2018

## 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.

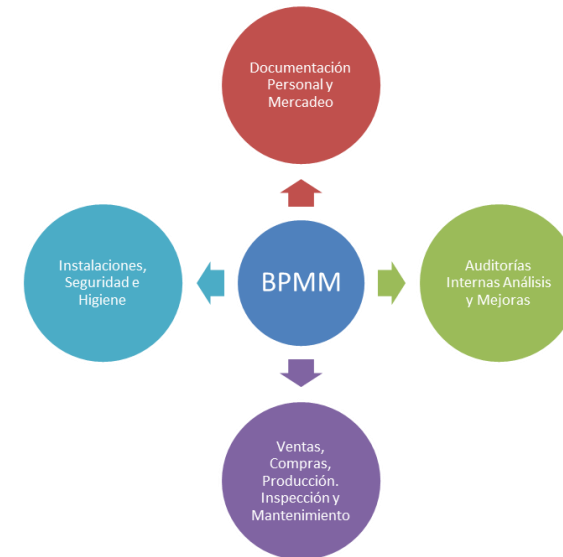


## PROGRAMA DE LAS 5'S

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

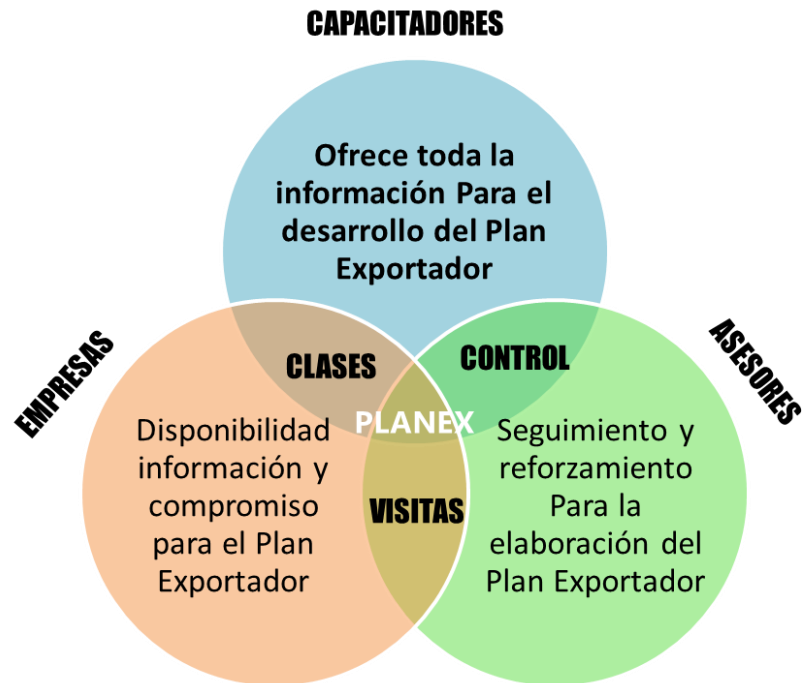
DIAGNÓSTICO VISUAL PROGRAMA EXPORTA PERU _BPMM FASE I					CÓDIGO CAP_026	
					VERSIÓN:01	
					PÁG 1 DE 1	
PROGRAMA	BPMM - FASE I "El primer paso para la calidad 5S"				FECHA	29/09/2015
EMPRESA	CATALOGO SAC	ÁREA	ALMACÉN	ZONA O SECCIÓN	ALMACÉN DE MUESTRAS	
RESPONSABLE DEL ÁREA	ALMACÉN		COLABORADORES DEL ÁREA	RESPONSABLE DE ALMACÉN DE MUESTRAS		
ANTES	FECHA	29/09/2015	DESPUÉS	FECHA	19/12/2015	
EVALUACIÓN: 1 2 3 4 5      1 2 3 4 5						
COMENTARIOS:						

DIAGNÓSTICO VISUAL PROGRAMA EXPORTA PERU _BPMM FASE I					CÓDIGO CAP_038	
					VERSIÓN:01	
					PÁG 1 DE 1	
PROGRAMA	BPMM - FASE I "El primer paso para la calidad 5S"				FECHA	19/12/2015
EMPRESA	COSTANOR BETH 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	20/09/2015	DESPUÉS	FECHA	19/12/2015	
EVALUACIÓN: 1 2 3 4 5      1 2 3 4 5						
COMENTARIOS:						



## 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 2018

## 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**  
LIMITED INFORMATION AND PENDING REPRESENTATION

**Prior Notice Confirmation: Submitted** For your records only.  
Transmitter: **AGROINDUSTRIAS VERDEFLOR S.A.C.** Submitted: 05/04/2014 17:41:55  
Confirmation Number: 140192420701

**WEB ENTRY**  
Entry Identifier: **444-7805204-0** Status: **Completed**  
Port of Arrival: **Los Angeles, CA (2704)** Entry Type: **Consumption**  
Anticipated Arrival: 05/19/2014 05:00

**Submitter**  
Name: **ERIC DANULES**  
Phone: **051-1-3485751**  
LIMA, Lima, L 12  
PERU  
e-mail: **verdefor@tema.com.pe**

**Importer**  
Name: **AGROEXPORT LLC**  
9800 S. HAYSTONE DR.  
PHARIS, Texas 78677  
UNITED STATES

**Carrier**  
Mode of Transportation: **Water, Vessel Container**  
Bill of Lading - Master: **APLU90227161**  
Container Numbers: **1**

**ARTICLE**  
Article Number: **5001**  
FDA Country of Production: **Peru (PE)**  
Country from which the Article is Shipped: **Peru (PE)**  
Product Information  
FDA Product Code: **2105002**  
FDA Product Description: **AVOCADO (PIT FRUIT), Plastic, Synth, RAW - FRESH, FROZEN, NATURAL, S**  
Common or Usual Name/Market Name: **FRESH AVOCADOS**  
Production Identifiers  
None  
Quantity and Packaging  
Total Quantity: **21,772.8 Kilograms**  
Base Unit: **11.34 Kilograms**  
Packaging from largest to smallest package: **1,300 Basket**  
Related Information  
Manufacturer: **AGROINDUSTRIAS VERDEFLOR S.A.C.** Registration Number: **1871128190**  
Shipper: **HUARAL, Lima PERU**  
Owner: **Shipper is same as the Submitter**  
Ultimate Consignee: **Owner is same as the Importer**  
Holding Location: **Ultimate Consignee is same as the Importer**  
Article Not Held

Copyright © U.S. 2003-2013 U.S. Food and Drug Administration  
Prior Notice v3.00, August 23, 2013  
June 04, 2014 17:43:52 EDT  
Page 1

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

**Como leer las etiquetas de los productos envasados**

**Main Food Label**

一括表示  
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(ベクター)、  
香料等  
内容量 50g  
賞味期限 特許上欄に記載  
保存方法 直射日光を避け、常温で保存してください。  
原産国 アメリカ  
輸入者 ○○商事株式会社  
東京都○○区○○-1

**Nutrition Facts Label**

栄養表示  
栄養成分表示(100gあたり)  
エネルギー 250cal  
たんぱく質 0g  
塩分 0g  
炭水化物 62g  
ナトリウム 0mg

**Recycle mark**

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

# Servicios Desarrollados 2018

## 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.

## TALLER DE PERSUASIÓN Y NEGOCIACIÓN

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 2018

## PROGRAMA DE COACHING EMPRESARIAL

Tiene como objetivo mejorar las habilidades gerenciales de los empresarios en sus negocios internacionales. Con este programa se busca mejorar la posición exportadora de las empresas en su etapa de internacionalización, al incluir elementos de venta DDP en vez de FOB.





# Ruta Exportadora