

Seminarios Miércoles del exportador

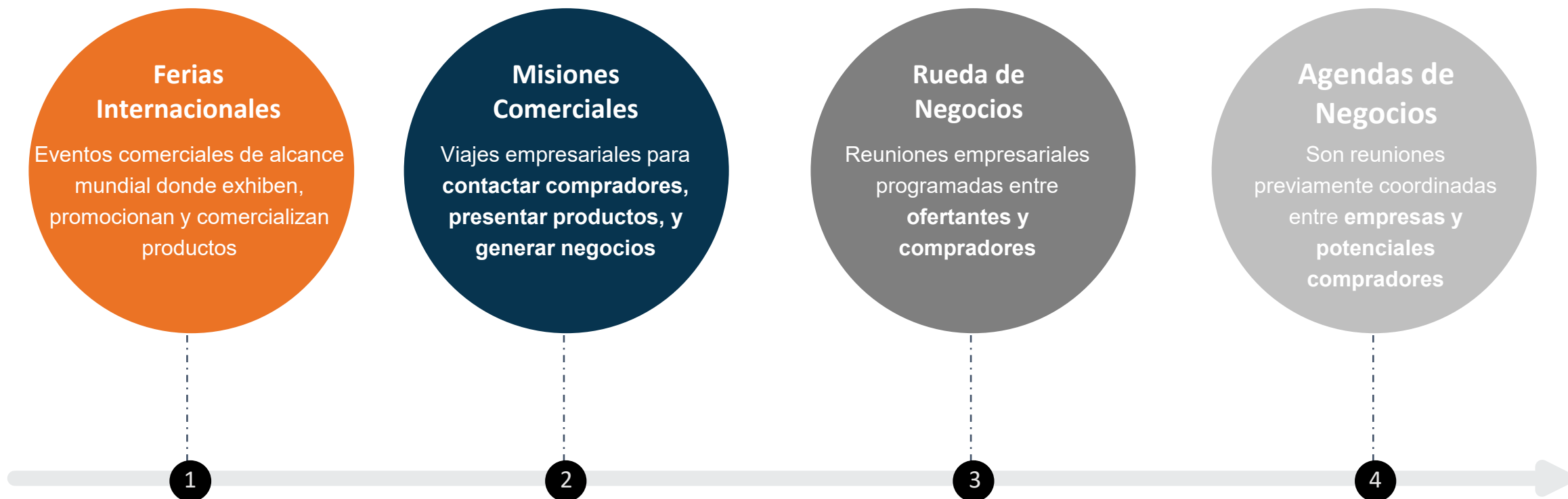
Mecanismos de Promoción Comercial

Syntia Campos del Pino
scampos@promperu.gob.pe

Huánuco, 9 de setiembre de 2026



Mecanismos de Promoción Comercial



Ferias Internacionales

Una **feria internacional** es un evento comercial en el que empresas, organizaciones y, en algunos casos, gobiernos de diferentes países se reúnen para presentar sus productos, servicios o innovaciones. Su objetivo principal es promover negocios, establecer contactos, encontrar clientes o proveedores y conocer las tendencias del mercado.



Feria Internacional

Es un espacio donde participantes de diferentes países se encuentran para **hacer negocios, promocionar productos, crear alianzas y conocer las novedades de un sector.**



Participación de expositores internacionales de varios países



Intercambio de conocimientos, mediante conferencias, demostraciones y talleres.



Exhibición de productos y servicios de uno o varios sectores económicos.



Promoción del comercio internacional y de la cooperación entre empresas.



Oportunidades de negocio, como reuniones entre compradores y vendedores.



Promoción de la oferta exportable: permite visibilizar y posicionar productos y servicios.

Feria Ambiente 2026



Líneas: (Textiles del hogar y peletería)



Deco

Empresas (3):



Regiones (2):

Ayacucho (2)
Junín (1)



Feria Ambiente 2026

La **Feria Ambiente** es una de las más importantes a nivel mundial en artículos de regalo y decoración, con más de 4 mil expositores y 120 mil visitantes de todo el mundo, principalmente de Europa, Norteamérica y Asia. En este contexto, esta actividad, iniciada en 2025 y coordinada con la Dirección de Desarrollo Exportador y la OCEX Hamburgo, constituye ultimo el eslabón comercial del trabajo articulado con las empresas. En ese marco, el pabellón peruano en Ambiente 2026 (Frankfurt) reunió a **10 empresas exportadoras de decoración**, generando oportunidades comerciales, contacto directo con compradores y fortalecimiento de vínculos estratégicos, posicionando la oferta peruana como competitiva y confiable. Asimismo, en sinergia con la Dirección General de Artesanía del MINCETUR, se implementó la exhibición **Perú Home Luxury**, que presentó productos desarrollados en 2025 y representó la etapa más relevante: la inserción comercial internacional.



RESUMEN DE LA FERIA

Área del pabellón	95m2
N° stands y meeting points	10
Inversión total (USD)	105,000.00
Costo por piso (USD)	38,000.00
Índice de satisfacción	94%

INDICADORES

INDICADORES	META	RESULTADO
N° empresas participantes	6	10
Citas comerciales	120	261
Oportunidades comerciales	11,000,000*	3,542,500

Pabellón de Feria Ambiente 2026



Misiones Comerciales

Las misiones comerciales son una **visita colectiva** concertado, realizada de acuerdo a un plan, que un país organiza para aumentar su comercio con otro. Demuestra interés por aumentar el comercio entre el país de origen y el país de destino. Los empresarios toman contacto directo y personal con sus contrapartes, realizándose negociaciones directas, las cuales muchas veces **terminan en cierre de contratos o son e inicio de futuras transacciones comerciales.**



Misión Comercial

Una **misión comercial** es una actividad de promoción internacional en la que un grupo de empresas exportadoras o con potencial exportador se desplaza a un **mercado objetivo** para establecer contacto directo con compradores, distribuidores, importadores u otros actores comerciales, con el propósito de generar y concretar oportunidades de negocio.



Promoción de la oferta exportable : presenta productos y servicios peruanos ante compradores y potenciales socios comerciales.



Prospección comercial: permite conocer el mercado, competencia, precios, tendencias y requerimientos del comprador.



Enfoque en mercados objetivo: se desarrolla en países o ciudades previamente identificados por su potencial comercial.



Generación de negocios: busca concretar cotizaciones, pedidos, contratos, alianzas o acuerdos comerciales.



Contacto directo: facilita reuniones presenciales con importadores, distribuidores, agentes y otros compradores.



Conocimiento del mercado: permite validar directamente la aceptación y competitividad de la oferta exportable.

Misión comercial Perú Moda Deco en Norteamérica



Líneas:



Alpaca



Deco

Empresas:

DAMAZON
DESIGN | STYLE | ELEGANCE



92%

Las empresas expresaron su conformidad y satisfacción con la actividad y las reuniones sostenidas con solicitud a mejorar una futura presentación.



Misión comercial Perú Moda Deco en Norteamérica



Ruedas de Negocios

Una rueda de negocios es una **actividad de carácter comercial**, a través de la cual empresas o grupos empresariales de un determinado país exportador con un interés comercial común, realizan reuniones o citas de negocios con empresas de un país importador.



Rueda de Negocios

Una **rueda de negocios** es un mecanismo de promoción comercial que organiza **reuniones bilaterales entre empresas compradoras y empresas proveedoras**, generalmente previamente seleccionadas de acuerdo con sus perfiles, productos y necesidades comerciales.



Vinculación directa: conecta la oferta exportable con compradores potenciales.



Promoción de la oferta exportable: permite presentar productos con potencial de internacionalización ante compradores especializados.



Reuniones programadas: las empresas participan en citas previamente coordinadas según su perfil comercial.



Identificación de mercados: ayuda a conocer las necesidades, preferencias y condiciones de compra de diferentes mercados.



Orientación a resultados: busca generar cotizaciones, pedidos, acuerdos comerciales o nuevas oportunidades de negocio.



Networking empresarial: facilita la generación de relaciones comerciales de mediano y largo plazo.

Rueda de Negocios Expo Perú los Andes 2026



RESULTADOS

TOTAL: \$ 12 380 150.00

Cifras expectativas a 12 meses: \$12 299 250.00

Cifras en mesa: \$ 80 900.00

Cifras agro: \$ 11 796 150.00 (concretada: \$ 40 000.00 | expectativa: \$ 11 756 150.00)

Cifras deco: \$ 584 000.00 (concretada: \$ 40 900.00 | expectativa \$ 543 100.00)

Cantidad de citas: 318 (deco: 161, agro: 157)

Cantidad de empresas: 41 (deco: 22; agro: 19)

Regiones: Arequipa (2), Ayacucho (12), Cusco (1), Huancavelica (7), Huánuco (3), Junín (9), Lambayeque (1), Lima (3), Puno (3)

COMPRADORES: Alemania (3), Brasil (2), Canadá (1), Chile (1), Colombia (1), Corea del Sur (1), Dinamarca (1), EEUU (5), Francia (1), México (1), Países Bajos (2), Taiwán (1)

Rueda de Negocios Expo Perú los Andes 2026



Nombre de Empresa / Organización	Nombre Comercial	Número de identificación tributaria (RUT)	Departamento
ARANGO F & J S.A.C.	ARTE ARANGO	20609756404	AYACUCHO
IMPERIO WARI TEXTILES S.A.C.	PANTIRWA	20614322935	AYACUCHO
GRUPO C & S AYLLUYKI S.A.C.	AYLLUYKI	20610174095	AYACUCHO
PUKLLAY TEXTILE E.I.R.L.	PUKLLAY	20606797649	LIMA
KUERITOS TAK	INVERSIONES KUERITOS TAK E.I.R.L.	20606784113	HUANCANELICA
JOMATEX SRL	JOMATEX	20448150951	PUNO
ASCENCIOPERU	JUAN WENCIS ASCENCIO SILVA	10211143253	JUNÍN
CONASPE SAC	CONASPE SAC	20454961391	AREQUIPA
COORDINADORA DE MUJERES AYMARAS JULI PUNO	MUJERES AYMARAS	20447928931	PUNO
KUNTURDESIGNS	KUNTURDESIGNS	10424068751	JUNÍN
GRUPO QAMYLL S.A.C.	NUNAWAQ	20604552584	AYACUCHO
LLAPANMAKI	GALERIA ARTE TALLER LLAPANMAKI SAC	20495197884	AYACUCHO
MANTAS Y TRENZAS	MANTAS Y TRENZAS	10282494863	AYACUCHO
DIAMANTA S.A.C	DIAMANTA	20494899940	AYACUCHO
DAMAZON	DAMAZON CM	20600531621	JUNÍN
FERNANDEZ CUBA ROSMERY	ARTESANIA TEXTIL LLIMPI MAKY	10707740260	AYACUCHO
MIALAM S.R.L.	MIALAM	20607521493	PUNO
CONFARTEX	ASOCIACIÓN DE MUJERES CONFECCIONISTAS DE ARTESANIA	10407923699	HUANCANELICA
EXPART PERÚ E.I.R.L.	EXPART PERÚ	20558371049	AREQUIPA
CENTRO DE INNOVACION ARTESANAL APUWAMANRAZU	APUWAMANRAZU	20486159023	HUANCANELICA
SONQO	SONQO	10199115559	JUNÍN

Agendas de Negocios

Una **agenda de negocios** es una herramienta de promoción comercial que organiza y programa **reuniones empresariales previamente coordinadas** entre empresas exportadoras y potenciales compradores, importadores, distribuidores u otros actores comerciales, de acuerdo con sus perfiles, productos e intereses comerciales.



Agenda de Negocios

Una agenda de negocios es un **instrumento** de promoción comercial que permite **conectar de manera planificada** a empresas de la oferta exportable con potenciales compradores nacionales o internacionales, mediante reuniones previamente coordinadas, con el propósito de identificar oportunidades comerciales, establecer relaciones empresariales y generar negocios.



Reuniones programadas: las citas se coordinan previamente según el perfil de comprador y empresa.



Orientación a resultados: busca generar cotizaciones, pedidos, acuerdos y negocios.



Vinculación comercial: conecta directamente la oferta exportable con potenciales compradores.



Promoción de la oferta exportable: permite presentar productos y capacidades productivas de empresas con potencial exportador.



Segmentación de compradores: prioriza empresas de acuerdo con productos, mercados e intereses de compra.



Seguimiento comercial: facilita el seguimiento de los contactos generados para evaluar la concreción de negocios.



OCEX COLOMBIA

Estructura del mercado - Vestimenta



Aprovechamiento Comercial

01



**Moverse
Rápido**

02



**Contactar
compradores**

03



**Ajustar la
presentación
comercial**

04



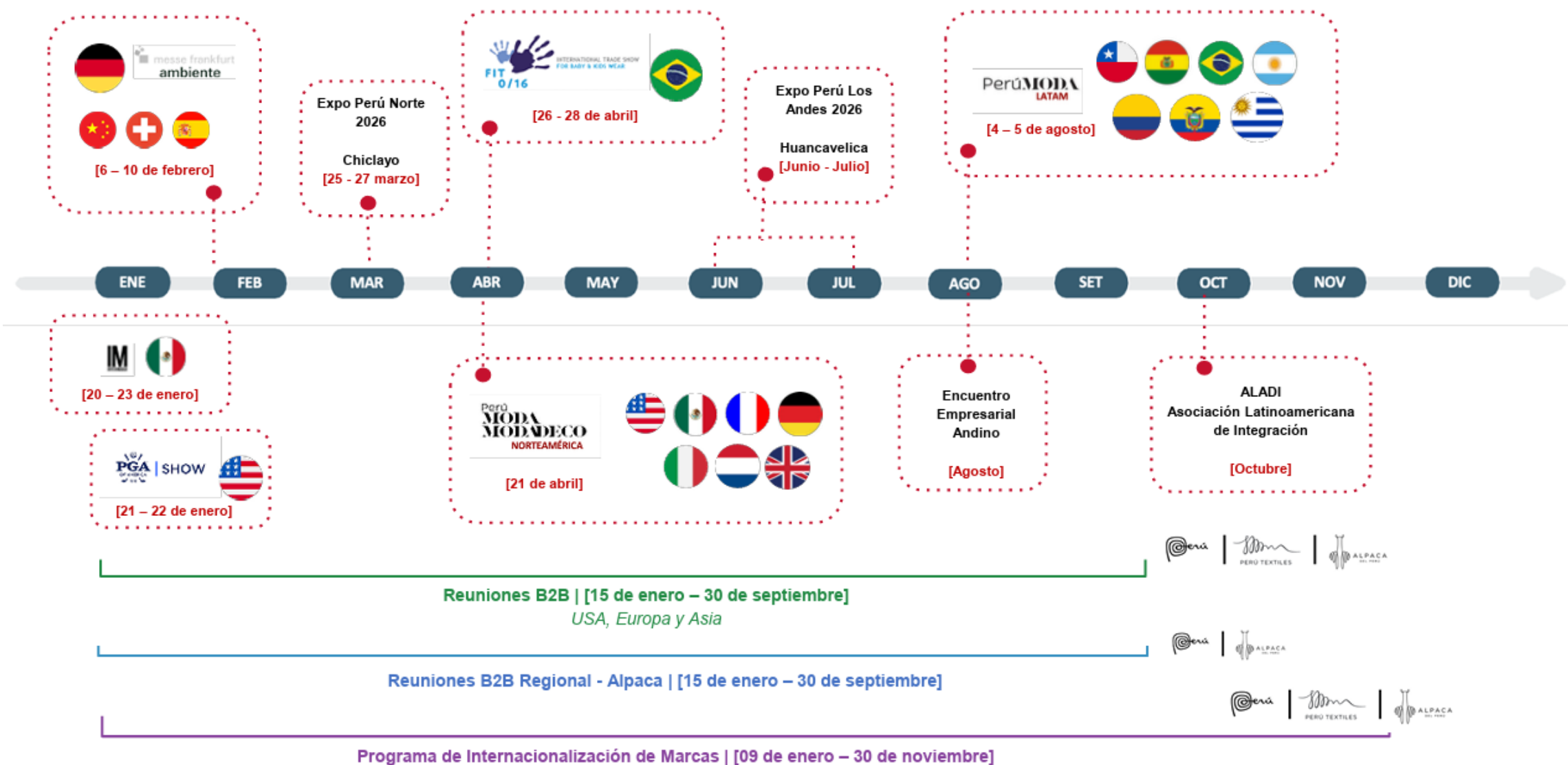
**Participar en
actividades
comerciales**

05



**Coordinar con la
OCEX y Regiones.**

Calendario de actividades de promoción comercial 2026



Actividades de promoción comercial 2026

META:
+ 76 millones
de oportunidades
comerciales

Perú
**MODA
MODADECO**
NORTEAMÉRICA

Lugar: Nueva York
Cupo: 50 empresas
Línea: Algodón, Alpaca, Joyería, Calzado y accesorios, Bebés y Niños y Deco.
Mercados: USA, Canadá, México, Alemania, Francia, Italia, Países Bajos y Reino Unido.
Proyección: + de USD 37.4 millones

[Inscripción aquí](#)

ambiente
messe frankfurt

Cupo: 10 empresas
Líneas: Decoración
Mercados: China, Italia, USA, Gran Bretaña, Países Bajos, Francia, España, Turquía, India y Suiza.,
Proyección: + de USD 21.3 millones

Cupo cerrado

PGA
OF AMERICA
1916 | SHOW

Lugar: Orlando Florida
Cupo: 6 empresas
Línea: Algodón y Alpaca
Mercados: USA
Proyección: + de USD 800,000

Cupo cerrado

IM
INTERMODA

Lugar: Guadalajara, México
Cupo: 13 empresas
Línea: Algodón y Alpaca
Mercados: México, USA y Centroamérica
Proyección: + de USD 4.9 millones

Cupo cerrado

Perú**MODA**
LATAM

Lugar: Santiago de Chile
Cupo: 50 empresas
Líneas: Algodón, Alpaca, Joyería, Calzado y accesorios, Bebés y Niños.
Mercados: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador y Uruguay.
Proyección: + de USD 21.3 millones

[Inscripción aquí](#)

FIT
0/16
INTERNATIONAL TRADE SHOW
FOR BABY & KIDS WEAR

Lugar: Sao Paulo
Cupo: 5 empresas
Líneas: Bebés y Niños.
Mercados: Brasil,
Proyección: + de USD 280,000

[Inscripción aquí](#)

REUNIONES B2B (*)

Lugar: Perú
Cupo: 176 empresas
Línea: Algodón, Alpaca, Calzado y accesorios, Joyería, Decoración
Proyección: USD 100,000
(*) a solicitud del comprador

[Inscripción Algodón](#)
[Inscripción Alpaca](#)
[Inscripción Calzado & Accesorios](#)
[Inscripción Joyería](#)
[Inscripción Deco](#)

**PROGRAMA DE
INTERNACIONALIZACIÓN DE
MARCAS**

Lugar: Multimercado
Cupo: 6 empresas
Línea: Marcas propias
Proyección: USD 500 mil

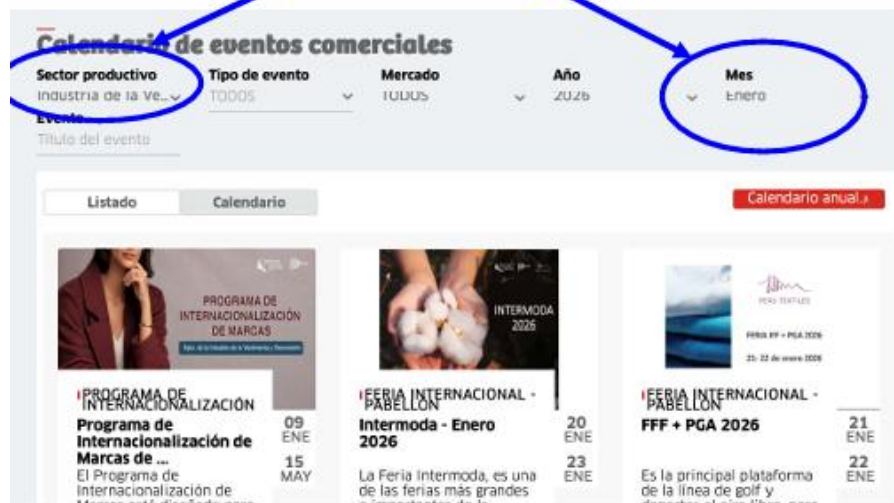
[Inscripción aquí](#)

Calendario actividades 2026 → inscripciones

<https://exportemos.pe>



Seleccionar sector y mes



Seleccionar el evento y registrarse

