



Seminarios virtuales Miércoles del exportador

---

# Cómo Negociar en países de la Alianza del Pacífico

**Alonso López de Castilla**

[alonso.lopezc@inkaprime.org](mailto:alonso.lopezc@inkaprime.org)

Lima, 16 de noviembre de 2022

# AGENDA

---

1. Introducción
2. Ecosistema empresarial peruano
3. Experiencia como empresario
4. Análisis y Elevator Pitch
5. Preguntas

# 1

# INTRODUCCIÓN

1. Introducción
2. Ecosistema empresarial peruano
3. Experiencia como empresario
4. Análisis y Elevator Pitch
5. Preguntas

# ALONSO LÓPEZ DE CASTILLA ELÍAS

TLF +51 937771030 / DNI 42852794 / [alonsolopezdecastilla@hotmail.com](mailto:alonsolopezdecastilla@hotmail.com)



Magister en Estudios Internacionales por la Universidad de Barcelona, y en Administración Pública por la Maxwell School de NY. Fundador de INKA PRIME empresa de comercio y desarrollo social. 15 años de experiencia en proyectos de Investigación de mercado e innovación. 6 años como catedrático universitario en Ciencias empresariales y Habilidades blandas. Experiencia liderando equipos multidisciplinarios de alto desempeño.

# Objetivos principales



Revisar el **perfil del empresario peruano** y la idiosincrasia del ciudadano/consumidor.



Compartir **experiencias personales** trabajando tanto en Lima como en provincias.



Aprender la herramienta de Resolución de conflictos y revisar **máximas del Elevator Pitch**.

# 2

# ECOSISTEMA EMPRESARIAL PERUANO

1. Introducción
2. Ecosistema empresarial peruano
3. Experiencia como empresario
4. Análisis y Elevator Pitch
5. Preguntas



PERÚ

MEF



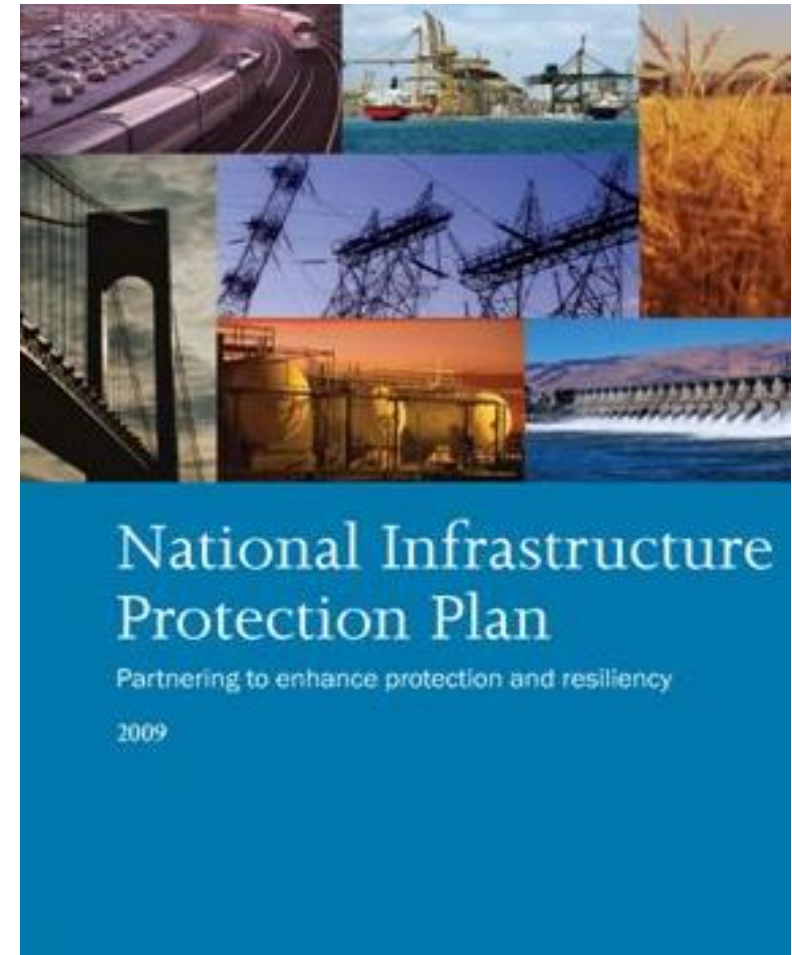
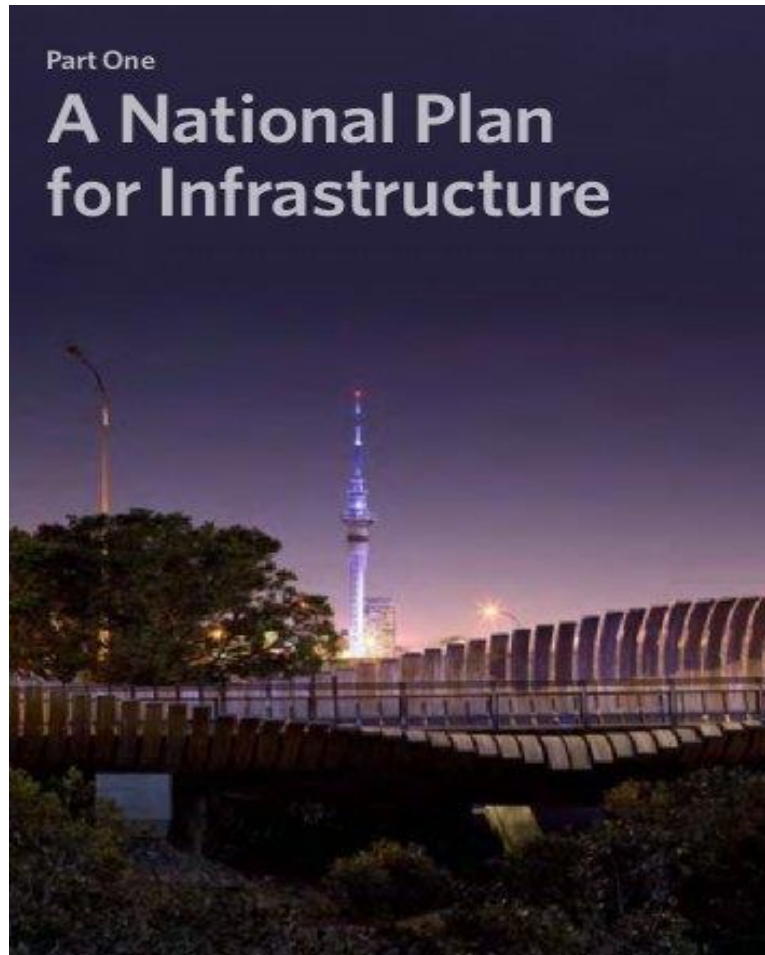
ASOCIACIONES PÚBLICO-PRIVADA



Infrastructure  
and Projects  
Authority

Reporting to HM Treasury and Cabinet Office

# National Infrastructure Delivery Plan 2016–2021



- Avoid a cookie-cutter approach
- Analyze your reality before tropicalize
- English sector-based methodology for Peru?
- Chilean standards of prioritization with local services?
- Legal framework for State policy beyond administrations
- Hand by hand with an Economic development plan



# NEGOCIOS INTERNACIONALES (Intercultural negotiation)



-Pinkas Flint



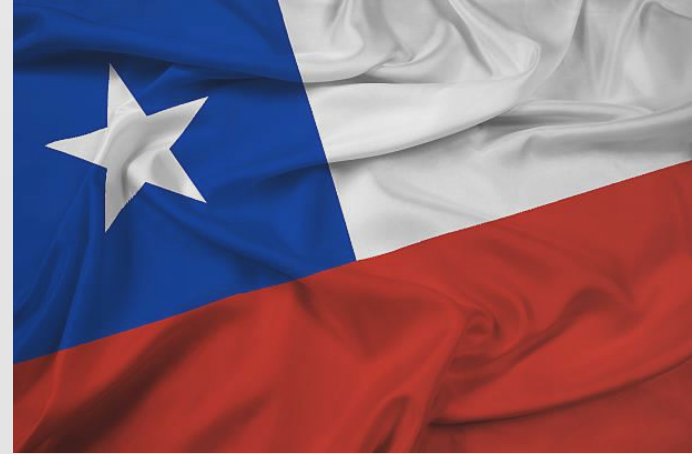
*¿Hacer negocios en Perú y el resto de la Alianza del Pacífico es lo mismo?*

# NEGOCIOS EN OTROS PAÍSES

## ABIERTO AL MERCADO INT./ INFLUENCIA EURO-USA

- Más formales
- Los documentos y contratos mandan
- El cronograma marca la pauta
  
- Todo está más regulado
- Puntuales y cumplidos
- Menos afectivos y más directos

*Barreras culturales por romper*



# NEGOCIOS EN PERÚ

## CONTEXTO COLONIAL DERIVADO/ INFLUENCIA CHINA

- Es un entorno de alto contexto
- Cada persona es responsable por si misma - Verticalidad
- La gente no sabe decir NO (*Lo vemos, lo estudiamos*)
- INFORMAL: Tardanzas +15m
  
- Primero relación personal después negocios
- Más cordial, menos práctico (Almuerzos, regalos)
- Conflictos se resuelven negociando (PJ ineficiente)

*Hay muchas más oportunidades por aprovechar*



# 3

# EXPERIENCIA COMO EMPRESARIO

1. Introducción
2. Ecosistema empresarial peruano
3. Experiencia como empresario
4. Análisis y Elevator Pitch
5. Preguntas

# PROBLEMA

2 millones de agricultores en el Perú viven en pobreza, desconectados del mercado nacional e internacional.

Sus maravillosos productos no son aprovechados por muchos peruanos que no comen saludable, sobre todo niños.



# MODELO DE NEGOCIO

Nuestro modelo de negocio se basa en las dinámicas del startup, tenemos con aliados expertos en cada rubro y promovemos la innovación.

Nos enfocamos en el Comercio y el Desarrollo sostenible desde dos flancos:

- La exportación y los proyectos en desarrollo
- Los snacks saludables y las emprendedoras



# COMERCIO Y PROYECTOS

- Marca Perú - Ruta Exportadora: 51 cursos anuales.
- Ruedas de Negocios Oficiales Promperú: Cuzco, Ayacucho, Lima.
- 2 Misiones Comerciales de Promperú: Medellín y Santiago de Chile.
- PROMPERU - NUEVA YORK:  
Alianza del Pacífico
- 2 Proyectos de Desarrollo Social: Programa BID,  
GIZ Cooperación alemana, Technoserve/ San Martin
  - Franquicia Social
  - Innovación Y Emprendimiento Social



The Pacific Alliance AS/COA

**Dinner in Honor of the Leaders of the Pacific Alliance**  
*Wednesday, September 25, 2019*

**First Course**  
Crisp Peruvian Quinoa and Queso Blanco Fritter  
seasonal petite greens  
aji verde

**Main Course**  
Pan Seared Halibut  
corn flan, roasted tomato, horseradish brown butter

Vina Ventisquero – Reserva Sauvignon Blanc 2018  
Wildmakers – Sabático 2013

**Dessert**  
Pear & Cranberry Tartelette  
Mini Chocolate Éclair  
N.Y. Style Cheesecake with Cherry Caviar  
Butterscotch Custard with Chocolate Sauce  
Fruit and Berry Skewer  
100% Colombian Coffee

**2019 Presidents Series Sponsors**  
The AES Corporation, Citibank, Corporación América, GeoPark, Microsoft, Pluspetrol, and Uber

**Corporate Sponsors**  
Freeport McMoran, Interoil, Johnson & Johnson, Merck, and Scotiabank

**Special Thanks To**



# MODELO DE NEGOCIO

RETRIBUCIÓN



PLATAFORMA  
CONSULTORES  
ROLES:  
FRANQUICIAS  
INNOVACIÓN

AGENTES DE CAMBIO  
BENEFICIARIOS  
ROLES:  
FRANQUICIAS  
IMPLEMENTACIÓN

MODELO DE  
DESARROLLO  
SOSTENIBLE

## INNOVACIÓN

INNOVACIÓN ABIERTA | MÓDULOS DE INVERSIÓN  
MÓDULOS ACADÉMICOS

1

HABILIDADES  
BLANDAS

LIDERAZGO Y  
RESOLUCIÓN DE  
CONFLICTOS

2

BIOCENOMIA

DESARROLLO  
FORESTAL Y  
GESTIÓN DE  
RESIDUOS

3

AGRONEGOCIOS

AGRONEGOCIOS:  
COMERCIO DE  
SUB-PRODUCTOS Y  
VALOR AGREGADO

## PROCESOS

OPTIMIZAR

01 PRÁCTICAS AGRÍCOLAS  
EFICIENCIA:  
LÓGICAS, PROCEDIMIENTOS

02 CALIDAD DEL CACAO  
CURLEROS:  
ORGANOLÉPTICAS, FÍSICAS Y QUÍMICAS

03 APERTURA COMERCIAL  
EN BASE A GARANTÍAS Y EFICIENCIA,  
RED DE CONTACTOS

## PLATAFORMA

VALOR COMPARTIDO | CLUSTERS ORGÁNICOS



## PRODUCTORES

Agentes de Cambio

IDIOSINCRASIA | MERCADO



# SNACKS Y EMPRENDEDORAS

## SALUD SABOR Y PRECIO:

Sin octógonos, sin gluten, 100% natural.

Estudios de mercado y pruebas de sabor

## Snacks Saludables: Quinoa, Avena, Arroz:

Queso (Achiote)/ Cacao (Canela y panela)

Queso criollo (Cúrcuma)/ Ajo con orégano

VENTAS: Tiendas Naturistas, Redes:

## Programa de emprendedoras:

- Base de 1100 emprendedoras.
- Consultoría, diseño y publicidad en redes.



### **QUESO con achiote:**

Previene el cáncer cuida la piel y retrasa el envejecimiento.



### **QUESO CRIOLLO con cúrcuma:**

Mejora la memoria, reduce el colesterol y sobrepeso.



### **CACAO con panela/canela:**

Da energía y felicidad, es un antidepresivo natural.



SNACK  
SALUDABLE

INKA  
PRIME

PALITOS DE  
QUINUA Y CEREAL

QUESO  
CON ACHIOTE



SIN GLUTEN



PROTEÍNAS



HORMONAS



VITAMINAS

PESO NETO  
**35G**



#### NOSOTROS

Somos Inka Prime, organización que promueve el desarrollo social agrícola en Perú con una visión sostenible. Ofrecemos productos de calidad excepcional en base a superfoods andinos y amazónicos que combinan un gran sabor, valores nutricionales y propiedades medicinales.

Con esta nueva variedad de snacks en base a granos andinos y cereales queremos cambiar los hábitos de consumo poco saludables, para mejorar nuestra calidad de vida.

SE PARTE DEL CAMBIO

HECHO EN PERÚ



INKAPRIME.ORG

INKA  
PRIME

#### INFORMACIÓN NUTRICIONAL

Porciones por envase: 2 aprox.  
Porción de 20 gr.

	%VD*
Calorías	79,25 Kcal 3,96
Grasa Total	2,29g 3,43
Grasa Saturadas	0,24g 0,36
Colesterol	0g 0
Proteínas	1,52g 2,03
Carbohidrato Total	13,14g 4,78
Sodio	0,75g 0,15

\*Los porcentajes de valores diarios están basados en una dieta recomendada de 2.000 kcal.

#### INGREDIENTES

- ✓ Arroz (*Oryza sativa*)
  - ✓ Quinua (*Chenopodium quinoa*)
  - ✓ Queso en Polvo
  - ✓ Suero de Leche
  - ✓ Achiote
  - ✓ Sal de Mar
- Mantener en un lugar fresco y seco

FP: Ago/2022  
FV: Ago/2023  
Lote: CQA-08-Q22

Antioxidante E321

Registro Sanitario:  
E7316120N/NAELMS DIGESA

Comercializado por INKA PRIME QUALITY  
RUC 20602920357

Producido por Mostro Palerno:  
Enrique Salazar 589 Surco RUC 20602920357

- INKA PRIME Superfoods
- inka\_prime
- Servicio al Cliente: 937771030

SNACK  
SALUDABLE

INKA  
PRIME

BOLITAS DE  
QUINUA, AVENA  
Y CEREAL

CACAO  
CON PANELA



SIN GLUTEN



ENERGÍA



VEGANO



VITAMINAS

PESO NETO  
**35G**





inka\_prime

Edit profile



382 posts

68.2K followers

4,319 following

**INKA PRIME Snacks Saludables**

Product/service

🌻🌿 Marketplace saludable y Snacks con quinua

👩🌱💡 Nos apasiona el Desarrollo+Innovación

Se parte de nuestra Comunidad

📄 CARTA-DELIVERY 🌐 inkaprime.org

[tinyurl.com/3jxhzp9f](https://tinyurl.com/3jxhzp9f)



SNACKS



MARKET



Productos



Comunidad



Personajes



KiDs



Combínalos



Nosotros



Superfoods



Modelo



Agricultores



Reciclaje



Se parte de nuestra comunidad:



@inka\_prime



Inka Prime Snacks Saludables



51 937771030



inkaprime.org



- Asistencialismo:  
Modelo de negocio social

- Cooperación:  
Estrategia de valor compartido

**ESTRUCTURA**

**INTERESES**

**COGNITIVO**

**EMOCIONAL**

- Cultura:  
Estándares internacionales

- Decepción:  
Capacitar y motivar



# 4

## ANÁLISIS Y ELEVATOR PITCH

1. Introducción
2. Ecosistema empresarial peruano
3. Experiencia como empresario
4. Análisis y Elevator Pitch
5. Preguntas

**Estructural**

**Intereses**

**Cognitivo**

**Emocional**





# DIMENSION STRUCTURAL

# COMPOSICION

- Leyes, derechos
- Reglas, practicas



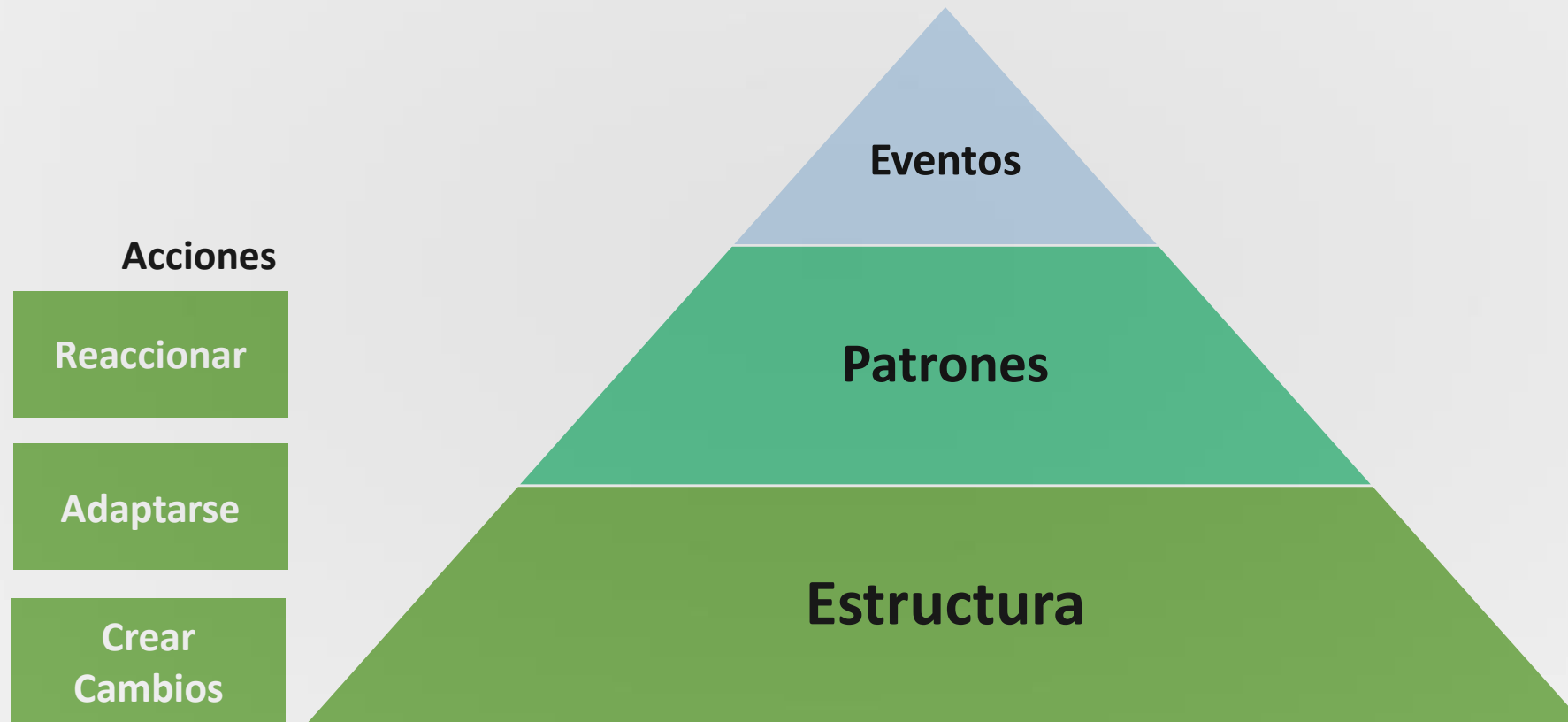
- Sistema político-económico
  - Jerarquía en la empresa
    - Habilidades sociales
    - Conocimiento



- Estructura de valores
  - Cultura
  - Religión

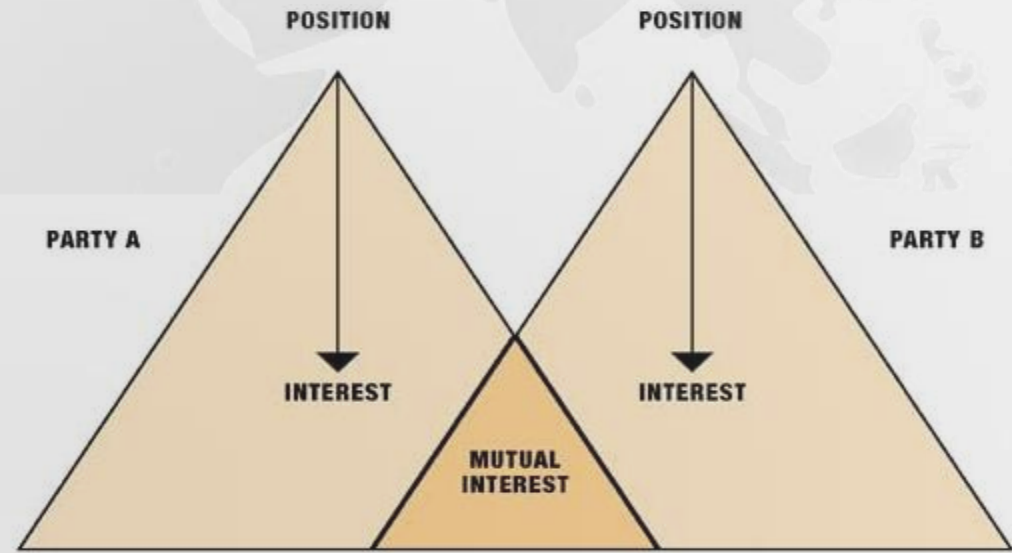


# ENFOQUE SISTÉMICO



*Dimensión Intereses*

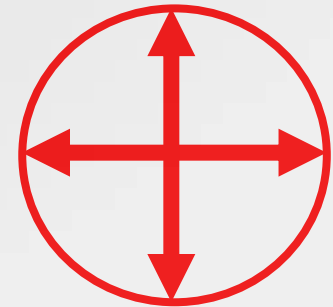


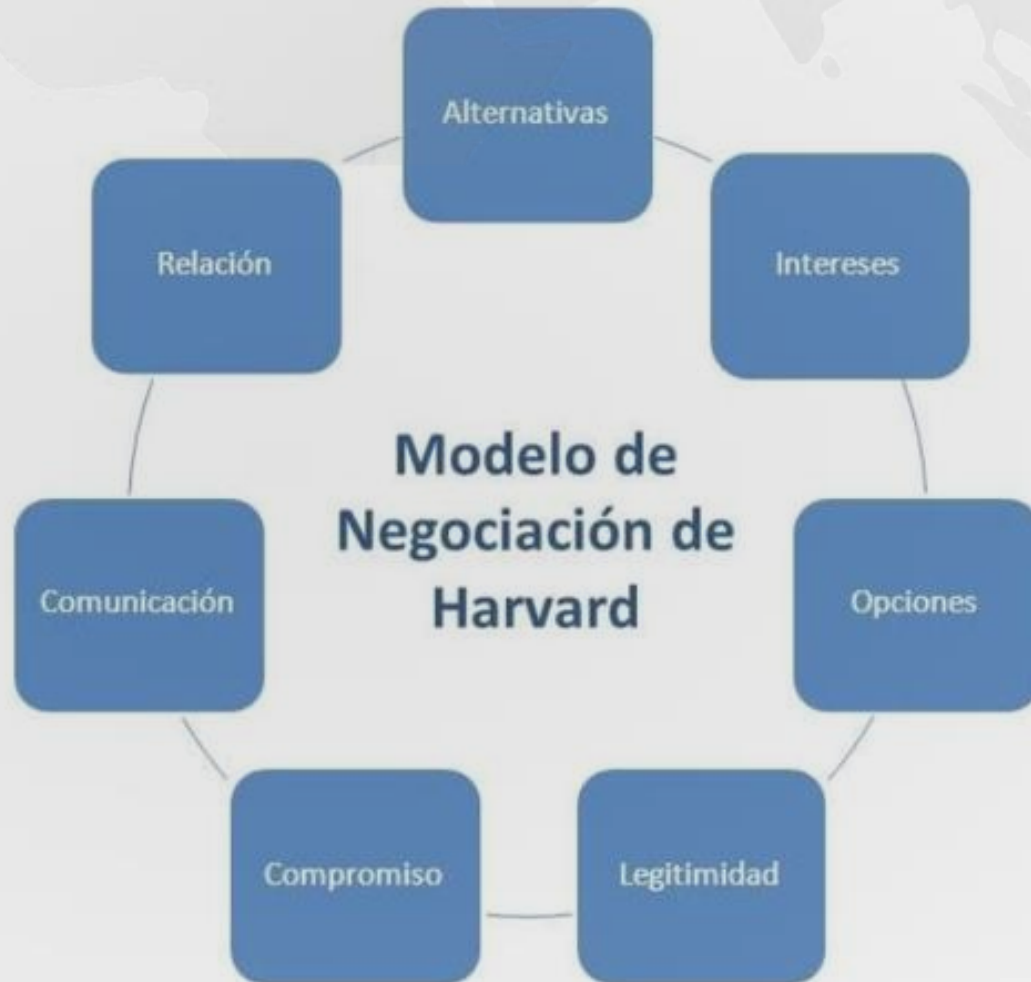
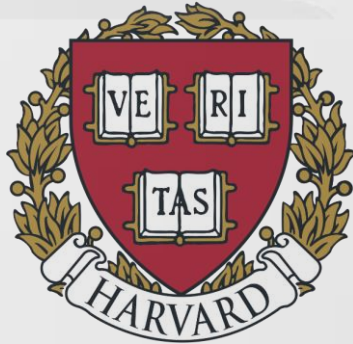


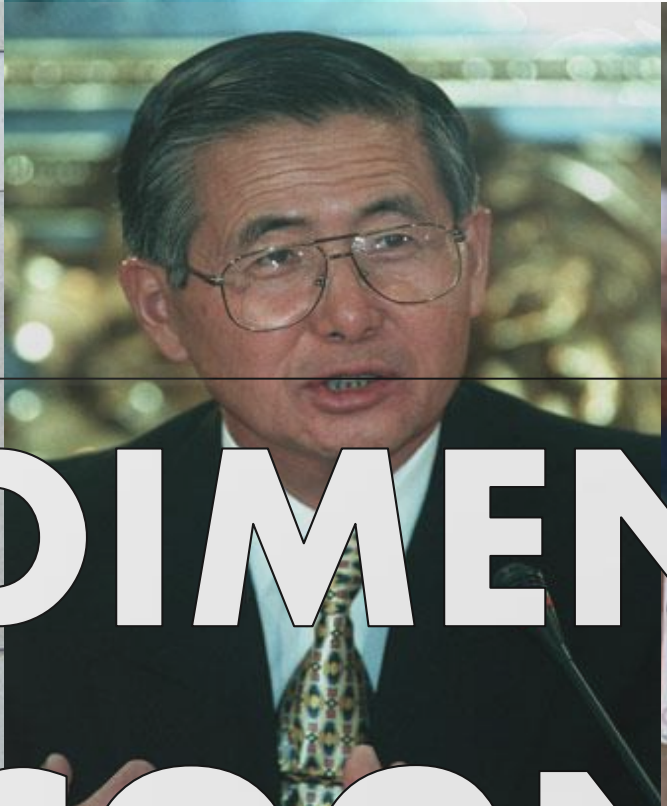
**COMPETITIVO**  
Dividir torta



**COOPERATIVO**  
Expandir torta



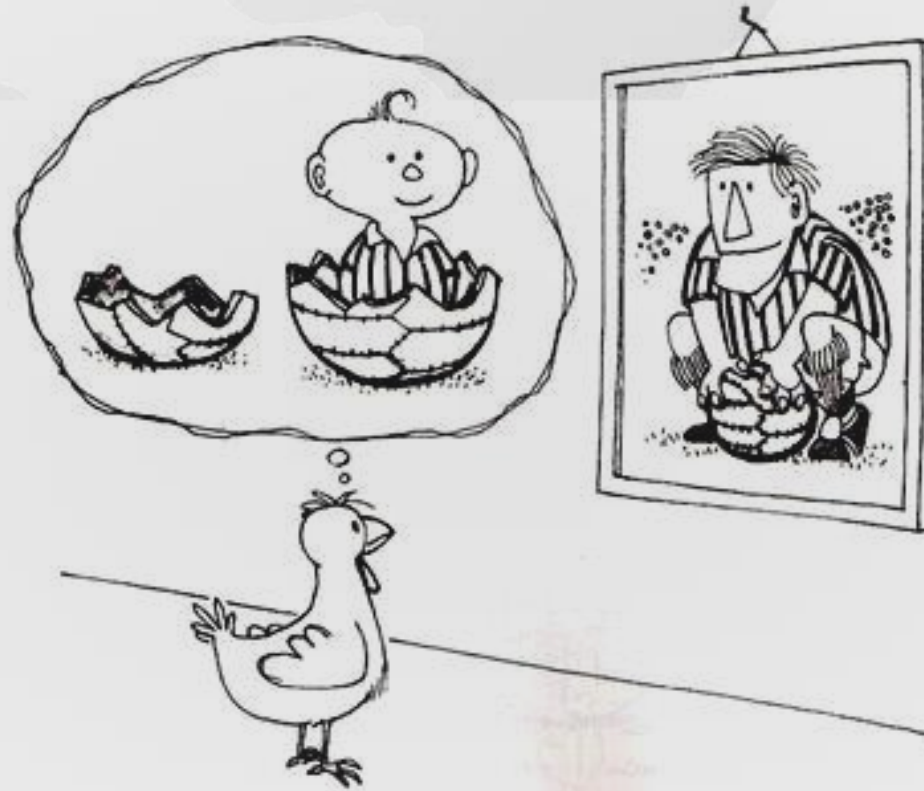




# DIMENSION COGNITIVA



*...Nuestra interpretación de la "realidad"*



*Depende de lo que significa para nuestro mundo...*

*Premisa básica de enfoques socio-psicológicos a conflicto*

**E  
v  
e  
n  
t  
o**

Cognición  
Narrativa  
Lente  
Rol  
**Marco**  
Constructo  
Supuesto  
Cultura  
Identidad

**A  
c  
c  
i  
ó  
n**



- Significado que damos al mundo, o a un conflicto
- Temas: Cultura, conocimiento, habilidad, gustos

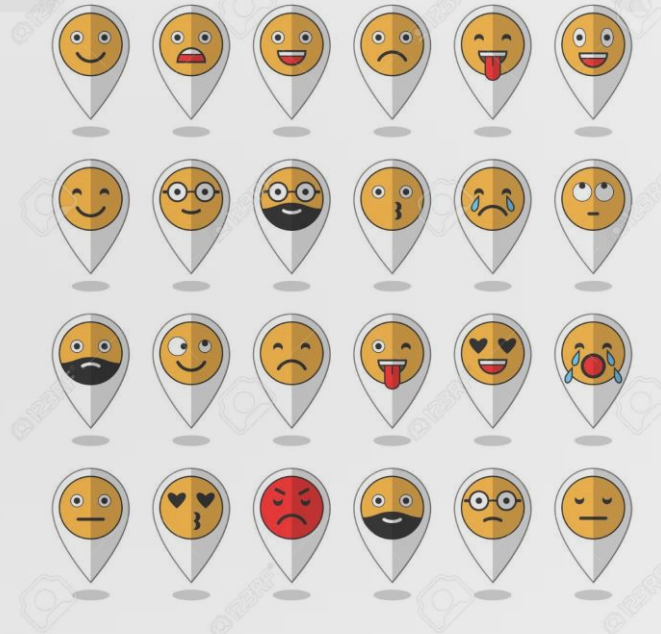


# **DIMENSION EMOCIONAL**

## 3 ESTADOS EMOCIONALES:



## MEZCLA DE EMOCIONES:



## 6 ESTADOS EMOCIONALES:

FELICIDAD / TRISTEZA / MIEDO / IRA / AVERSIÓN / SORPRESA

-Goleman



*FELICIDAD +  
TRISTEZA  
= NOSTALGIA  
MIEDO  
= CAUTELA  
IRA  
= PASIÓN  
AVERSIÓN  
= DESARROLLO  
SORPRESA  
= CREATIVIDAD*

# ELEVATOR PITCH

**PROBLEMA**

**QUIENES  
SOMOS**

**CALL TO  
ACTION**





**EFECTOS**

**PROBLEMA**

**CAUSA**

# ¿QUIENES SOMOS?

1. Inversores apuestan por personas.
2. Destacar aliados, y qué aportan.
3. Mostrar clientes, logros y KPI's clave.





*¿Que es un*  
**Call to action?**

# PITCH PARA PERUANOS

- Crear un espacio más íntimo previo
- Apelar a lo emocional para conectar
  
- PITCHS más largos: Más tiempo para crear confianza
- Rondas de preguntas: Más espacios de comprensión
  
- Potenciar esfuerzo/insumos nacionales
- Mostrar casos de éxito de nuevas tecnologías



# 5

## PREGUNTAS

1. Introducción
2. Ecosistema empresarial peruano
3. Experiencia como empresario
4. Análisis y Elevator Pitch
5. Preguntas

Seminarios virtuales Miércoles del exportador

# Preguntas y Respuestas

---

**Alonso López de Castilla**

[alonso.lopez@inkaprime.org](mailto:alonso.lopez@inkaprime.org)



PERÚ

Ministerio  
de Comercio Exterior  
y Turismo





**¡Gracias por haber sido  
parte de este Webinar!**

Recuerda que puedes encontrar mayor información sobre todas nuestras actividades y webinars en nuestras redes sociales y página web.