



Seminarios virtuales Miércoles del exportador

Servicios al exportador

Lima, 27 de marzo de 2024

**Claudia
Cervantes**

Departamento de Asesoría Empresarial
y Capacitación

exportaciones@promperu.gob.pe

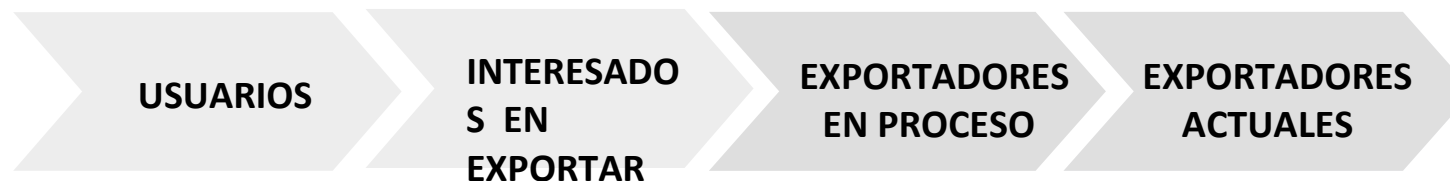
PILARES DEL SERVICIO



OBJETIVOS

- Mejorar la competitividad de las empresas potenciales exportadoras y empresas Exportadoras
- Dotarlas de las capacidades necesarias y elementos diferenciadores

Dirigido a:



1

Orientación

I. ORIENTACIÓN

Plataforma de Atención al Exportador

✓ **Atención: Módulos del Servicio de Atención al Exportador.**

Av. Jorge Basadre 610, San Isidro.

Horario de atención: L-V de a 8:15-13h y 14 a 17h.

✓ **Atención en 6 oficinas Macrorregionales.**

Atención por correo electrónico

exportaciones@promperu.gob.pe



I. ORIENTACIÓN

Atención vía Telefónica

- ✓ Respuesta a preguntas frecuentes.
- ✓ Orientación básica en el proceso exportador.
- ✓ Direccionamiento al centro de
- ✓ información de PROMPERÚ y otras entidades de comercio.



Promoción
Capacitación
Información
Orientación



Aló Exportador
(51) 604 5601

Línea gratuita de orientación
Atención a nivel nacional de lunes a viernes de 09:00 a 18:00 horas



I. ORIENTACIÓN

WhatsApp Exportemos.pe



2 Información

II. INFORMACIÓN

prom perú | Exportemos.pe

Inicio Inteligencia para Exportar Servicios Promoción Comercial Asesoría Especializada Oficinas Contáctanos

Conoce las necesidades del mercado internacional

Haz clic aquí para leer los estudios de mercado desarrollados por PROMPERÚ y Mincetur

 Quiero **descubrir nuevas oportunidades**

Encuentra información y data estratégica para diversificar tu exportación a los mejores mercados internacionales.

 Quiero **fortalecer mis capacidades**

Fortalecerás tus habilidades exportadoras para mejorar tus procesos y aprovechar las oportunidades de negocio.

 Quiero **aprender a exportar**

Compartiremos conocimientos técnicos y te ayudaremos a desarrollar habilidades para realizar tu primera exportación exitosa.

EXPORTEMOS

<https://exportemos.pe/>

Gestión del conocimiento

INFOCENTER



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

- Biblioteca virtual
- Acceso a mercados
- Estudios y perfiles de mercado
- Datos estadísticos
- Publicaciones

REPOSITORIO INSTITUCIONAL



<http://repositorio.promperu.gob.pe/repositorio/>

Todo el material bibliográfico digital generado por PromPerú



Aula Virtual exportaciones

prom perú

¿Qué es? Módulos Preguntas Frec

Módulos destacados

Potencia tus conocimientos sobre exportación desde donde quieras, todos los días del año, y conviértete en un experto en lo que más te apasiona.

Presentaciones multimedia	Módulos de capacitación
Ponencias de expertos.	Videoteca virtual

Herramientas de sostenibilidad

Identificación del operador logístico idóneo

Programa y herramientas de calidad y regulaciones

Exporta fácil

Empresas familiares de éxito

Comercio electrónico

www.aulavirtual.promperu.gob.pe



Cursos destacados

Más valorados Más recientes Eventos Webinar

Valoración: 340 ★

Herramientas de Inteligencia Comercial

Valoración: 192 ★

Consorcios de exportación

Valoración: 146 ★

Medios de pago internacionales

Valoración: 137 ★

MODELO 1
Negociación distributiva

Técnicas para negociar

Valoración: 133 ★

Transformación digital de la pyme exportadora

Valoración: 114 ★

PRIMER ELE
Acuerdo escrito

Contrato de compraventa internacional

¡Aprendamos a exportar juntos!

Medios De Pago Internacionales
Categoría - Exportación
Descripción: Este módulo le permitirá conocer los principales medios de pagos que son utilizados en entornos internacionales.

[Inscribirse](#)

NOMBRE	OPCIONES
✓ Tema 1: Medios de pagos internacionales - Alternativas De Financiamiento	Q Ver
■ Tema 2: Medios de pagos internacionales - Parte 1	Q Ver
■ Tema 3: Medios de pagos internacionales - Parte 2	Q Ver

CONTENIDO

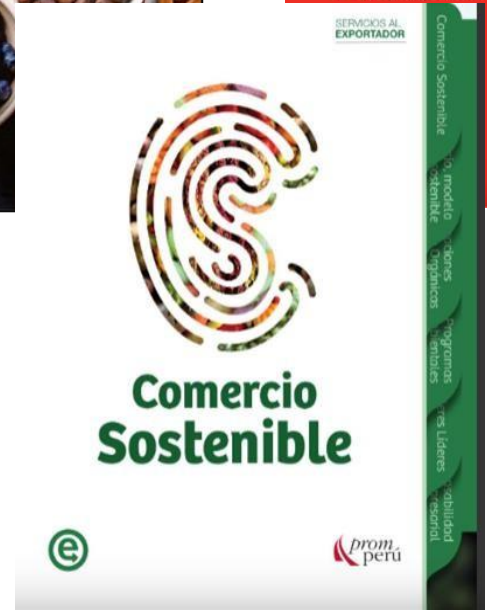
04 : 48

Ver en [YouTube](#)

- Libros y folletería



Publicaciones



<https://exportemos.pe/inteligencia-para-exportar/publicaciones-y-multimedia>



Información - Infografías

Ficha técnica para negociar con Japón

Perfil General del Consumidor japonés

- El consumidor japonés vive en una realidad globalizada y de escasez de recursos, por lo que es sensible al riesgo. Por ejemplo, el consumidor de electrónica prefiere el producto con los mejores estándares japoneses, reconocidos a nivel mundial.
- Se valora la calidad, el rendimiento, la precisión y la innovación industrial, así como la confiabilidad y la durabilidad. El consumidor japonés prefiere el producto con un alto nivel de calidad y un alto nivel de seguridad.
- Debido a la larga tradición de la cultura japonesa, el consumidor japonés valora la calidad y la confiabilidad del producto.

Cuidados en el Proceso de Negociación

- La mayoría de las negociaciones en Japón se realizan en un ambiente de confianza y respeto mutuo. El consumidor japonés prefiere el producto con un alto nivel de calidad y un alto nivel de seguridad.
- El proceso de negociación en Japón es lento, por lo que se debe estar preparado para varias reuniones. Es importante tener una actitud de escucha activa y ser paciente.
- En caso de no haber éxito, es necesario contar con un intérprete, ya que el idioma japonés es difícil de aprender. Recuerda que el japonés es mejor escrito que hablado. Es de suma importancia contar con un intérprete que pueda traducir y explicar los términos técnicos.

Estrategias de Negociación

- El ejecutivo japonés valorará bien las condiciones de trabajo que puedan estar en las propuestas de negociación. Se requiere contar con un alto nivel de calidad y un alto nivel de seguridad.
- Se recomienda evitar similitudes con ciertos tipos de productos que puedan ser percibidos como de menor calidad.
- Se recomienda evitar similitudes con ciertos tipos de productos que puedan ser percibidos como de menor calidad.

Ficha técnica para negociar con Francia

Perfil del consumidor Francés

- El consumidor francés se ha acostumbrado a ser un consumidor impulsivo y dispuesto a probar nuevas e innovadoras tecnologías. Si bien existe una fuerte relación de consumo con el poder adquisitivo, en los últimos años la calidad, marca y responsabilidad con el medio ambiente del producto se tornan prioritarios por los consumidores franceses.
- Francia posee una población cada vez más joven, por lo que el consumo está ligado a productos de ocio, entretenimiento, cultura y viajes, siendo el sector juvenil el que utiliza con mayor frecuencia los créditos de consumo.

Cuidados en el Proceso de Negociación

- El proceso de negociación en Francia es lento, por lo que se debe estar preparado para varias reuniones. Es importante tener una actitud de escucha activa y ser paciente.
- En caso de no haber éxito, es necesario contar con un intérprete, ya que el idioma francés es difícil de aprender. Recuerda que el francés es mejor escrito que hablado. Es de suma importancia contar con un intérprete que pueda traducir y explicar los términos técnicos.

Estrategias de Negociación

- El ejecutivo francés valorará bien las condiciones de trabajo que puedan estar en las propuestas de negociación. Se requiere contar con un alto nivel de calidad y un alto nivel de seguridad.
- Se recomienda evitar similitudes con ciertos tipos de productos que puedan ser percibidos como de menor calidad.
- Se recomienda evitar similitudes con ciertos tipos de productos que puedan ser percibidos como de menor calidad.

Ficha técnica para negociar con Canadá

Perfil General del Consumidor Canadiense

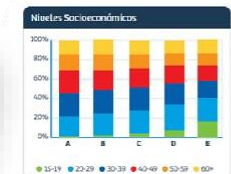
- Se cree que por ser un consumidor sensible al precio, el consumidor canadiense prefiere el producto con un alto nivel de calidad y un alto nivel de seguridad.
- El consumidor canadiense prefiere el producto con un alto nivel de calidad y un alto nivel de seguridad.

Cuidados en el Proceso de Negociación

- El proceso de negociación en Canadá es lento, por lo que se debe estar preparado para varias reuniones. Es importante tener una actitud de escucha activa y ser paciente.
- En caso de no haber éxito, es necesario contar con un intérprete, ya que el idioma francés es difícil de aprender. Recuerda que el francés es mejor escrito que hablado. Es de suma importancia contar con un intérprete que pueda traducir y explicar los términos técnicos.

Estrategias de Negociación

- El ejecutivo canadiense valorará bien las condiciones de trabajo que puedan estar en las propuestas de negociación. Se requiere contar con un alto nivel de calidad y un alto nivel de seguridad.
- Se recomienda evitar similitudes con ciertos tipos de productos que puedan ser percibidos como de menor calidad.
- Se recomienda evitar similitudes con ciertos tipos de productos que puedan ser percibidos como de menor calidad.



Alimentación	35%
Transporte	13%
Hotelería y Restaurantes	12%
Aparatos y Servicios para el Hogar	7%
Vivienda	7%
Educación	6%
Salud	6%
Otros gastos	14%

Manufacturas	US\$ 26,633
Generación	US\$ 24,626
Ventas	US\$ 23,172
Alimentación y servicios catering	US\$ 22,167
Banco	US\$ 21,138
Salud y medicina	US\$ 20,609



Fortalezas

- El consumidor vietnamita es joven y con altos niveles de gasto discrecional en otros sectores.
- Mayor inversión privada en manufactura y tecnología.
- Mayor presencia de negocios extranjeros.
- Mayor integración y crecimiento del país.

Oportunidades

- El consumidor vietnamita puede incrementar los ingresos y el consumo en ciudades como Ho Chi Minh.
- Mayor integración y crecimiento del país.

Riesgos

- El consumidor vietnamita es sensible a los cambios económicos.
- Mayor presencia de negocios extranjeros.
- Mayor integración y crecimiento del país.

¿Sabías que?..

- Perú y Vietnam son parte del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP) y se espera que en los próximos años aumenten las exportaciones de productos agrícolas.
- El ingreso per cápita en Vietnam se ha multiplicado por cuatro en los últimos diez años. La población menor de 20 años, quienes han crecido con una cultura occidental, son más dispuestos a adoptar nuevos gustos con mayor facilidad.
- Los vietnamitas consumen 30 kg de productos procesados al año. En comparación, en Perú se consumen 10 kg.
- En los primeros siete meses de 2014, el país exportó 6.4 millones de toneladas de arroz, con el valor de la cantidad de toneladas que exportó Perú en el mismo periodo. La cosecha de arroz que Vietnam produce es suficiente para cubrir las necesidades de su población.
- El sector de servicios en Vietnam es el más dinámico y con mayor crecimiento. El sector de servicios en Vietnam es el más dinámico y con mayor crecimiento.

Fichas de perfil del consumidor

Portal de infografías
<https://infografias.expordemos.pe/>

Fichas técnicas de negociación



Información –Boletines virtuales

Lo que más nos importa, es tu desarrollo ✕






Recibe nuestras publicaciones que te ayudarán a tomar decisiones para una exportación exitosa!

Nombres y apellidos *

Correo electrónico *

Celular *

Escoge tus sectores de interés *

-  Agronegocios
-  Exportación de Servicios
-  Industria de la Vestimenta y Decoración
-  Productos Pesqueros
-  Manufacturas Diversas

Se pone a disposición el boletín [#Exportemos](#)

Recibe nuestra publicación mensual

SUSCRÍBETE

Servicios en temas logísticos de exportación

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:

[f](#) [t](#) [in](#)

Rutas Marítimas

Rutas Aéreas

Directorio Logístico

Herramientas de Costos de Exportación

Herramientas Logísticas

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





Capacitación

III. CAPACITACIÓN

Seminarios del Miércoles del exportador

prom perú | **Ruta Exportadora**

Seminario Miércoles del Exportador

13 de marzo
Modalidad virtual

▶ **9:00 a. m.**
 Evolución de las exportaciones de banano orgánico en la región Piura
 Marcia Herrera, consultor

▶ **11:00 a. m.**
 Productos libres de deforestación: requisitos de exportación a la Unión Europea
 Eduardo Rocca, PROMPERÚ

▶ **2:00 p. m.**
 Interpretación de los principios de RSC (ISO 26000)
 Diego Ávalos, consultor

PERÚ Ministerio de Comercio Exterior y Turismo | **prom perú** | **Con PUNICHE Perú** | **BICENTENARIO PERÚ 2024**



Registro previo: <https://exportemos.pe/miercoles-del-exportador>



III. CAPACITACIÓN

LABORATORIO EXPORTADOR: Programas y talleres



Innovación exportadora

Transformación digital

Comercio electrónico

Capacidad exportadora

<https://exportemos.pe/laboratorio-exportador>



Programa de Comercio Electrónico



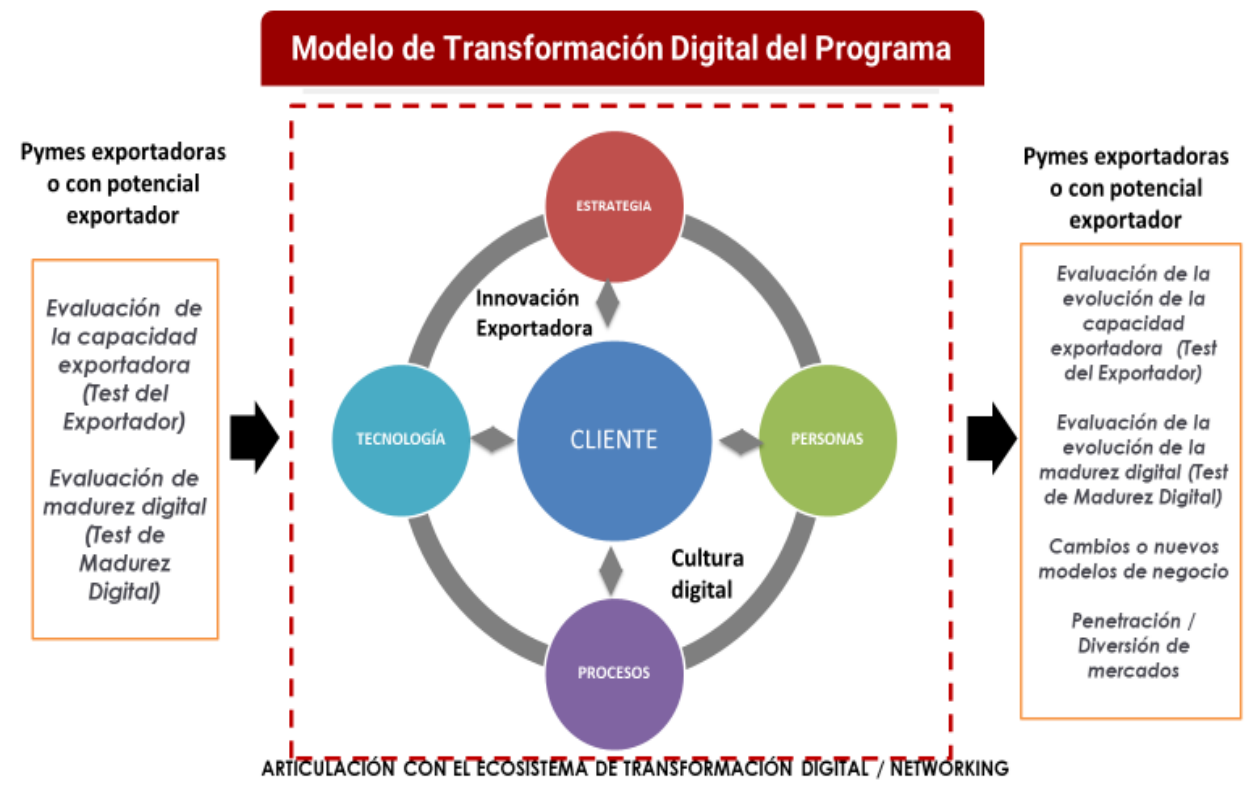
- Instrumento para incrementar las exportaciones a través de los canales digitales.
- Dirigido a pymes exportadoras y con potencial exportador de los sectores: alimentos, industria de la vestimenta, joyería, artículos de regalo y decoración para el hogar.
- **Comprende capacitación, asistencia y promoción.**



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

Programa de Transformación digital de la pyme exporadora (TDEX)

- Instrumento que promueve la **transformación digital** de las empresas para el aumento de su **capacidad exportadora**.
- Dirigido a pymes de los sectores de industria de la vestimenta, artículos de decoración y regalo, alimentos, manufacturas diversas y servicios
- **Comprende capacitación y asistencia técnica.**



Programa de Gestión de la Innovación Exportadora

- Instrumento que promueve la **innovación y su gestión sistemática** en las empresas para el aumento de su **capacidad exportadora**.
- Dirigido a pymes de los sectores de industria de la vestimenta, artículos de decoración y regalo, alimentos, manufacturas diversas y servicios
- **Comprende capacitación y asistencia técnica.**



III. CAPACITACIÓN

Talleres virtuales sobre capacidad exportadora, ecommerce y transformación digital

Webinar Exportador



Taller de marketing digital

Ponente:
Christian Saldaña
Consultor en marketing digital

📅 24 y 25 de octubre
🕒 9:30 a. m. a 12:30 p. m.



Webinar Exportador



Taller de Transformación Digital

Hamilton Martínez Flórez
Consultor

📅 05 y 12 de julio
🕒 10:00 a. m. - 1:00 p. m.



Webinar Exportador



Taller virtual: Uso de canales digitales - Ecommerce

📅 05 de julio | 🕒 03:00 p.m. – 05:30 p.m.

La Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo – PROMPERÚ, lo invita a participar del taller "Uso de canales digitales - Ecommerce", el cual busca que los empresarios obtengan el conocimiento básico en el uso de herramientas de marketing y desarrollo de canales de venta online.

Agenda:

- Marketing y conceptos comerciales
- Metodologías ágiles y herramientas de análisis
- Fundamentos para la venta online
 - Analítica digital

Vacantes limitadas : 30 participantes (1 por empresa)
Plataforma virtual: Zoom

[Mayor información ↓](#)

Informes:
laboratorioexportador@promperu.gob.pe



Webinar Exportador



Taller : BRANDING CORPORATIVO

📅 12 de setiembre | 🕒 10:00 a.m. – 12:00 p.m.

La Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo – PROMPERÚ, lo invita a participar del taller "Branding corporativo", el cual busca que los empresarios obtengan el conocimiento básico para la construcción, creación de identidad, gestión y posicionamiento de su marca.

Vacantes limitadas : 30 participantes (01 por empresa)
Plataforma virtual: Zoom

[Mayor información ↓](#)

Informes:
laboratorioexportador@promperu.gob.pe




4 Asistencia

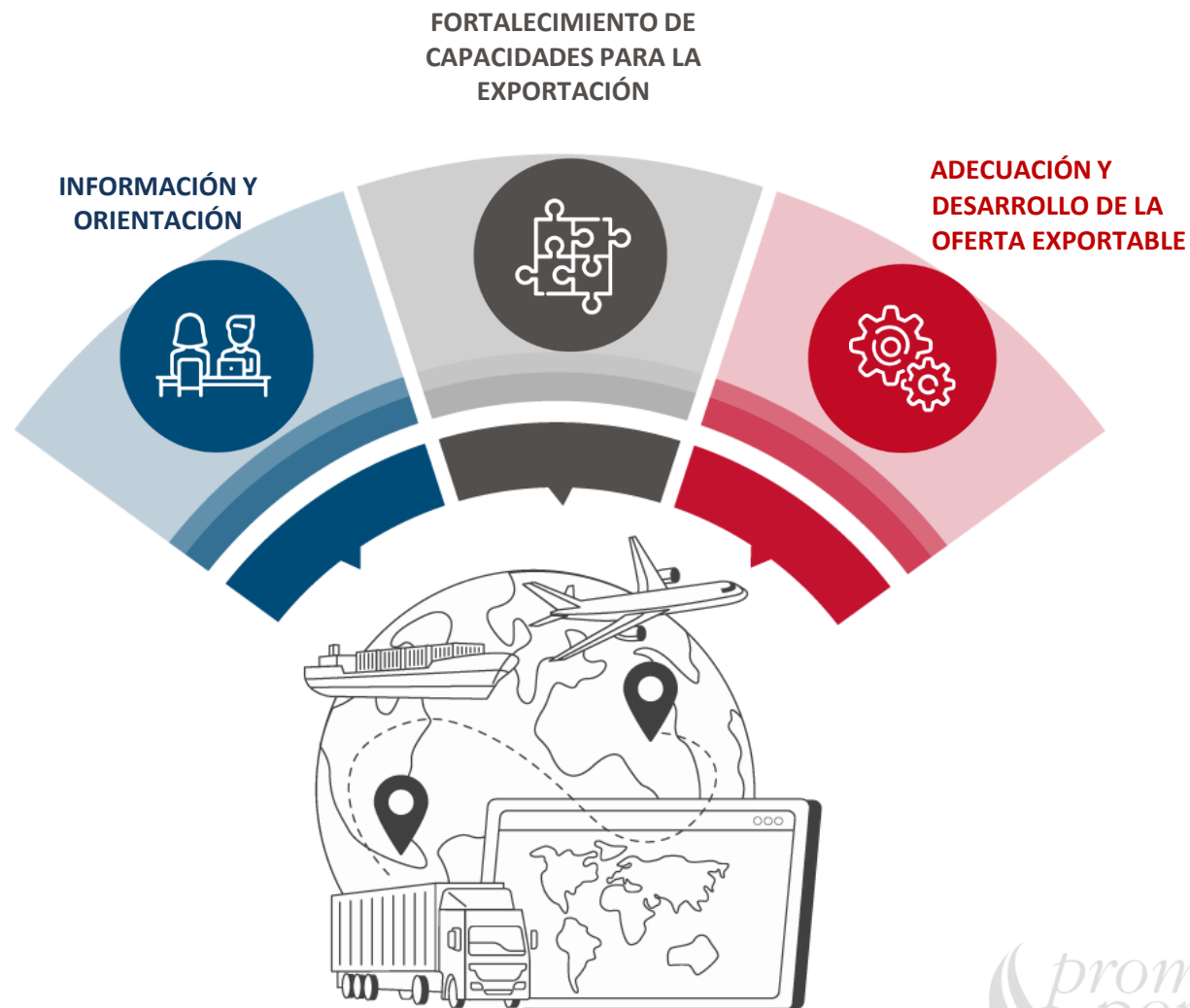
IV. ASISTENCIA EMPRESARIAL

La **Ruta Exportadora** es un sistema de gestión que ofrece servicios empresariales orientados al mejoramiento de la competitividad de las empresas que buscan su internacionalización.

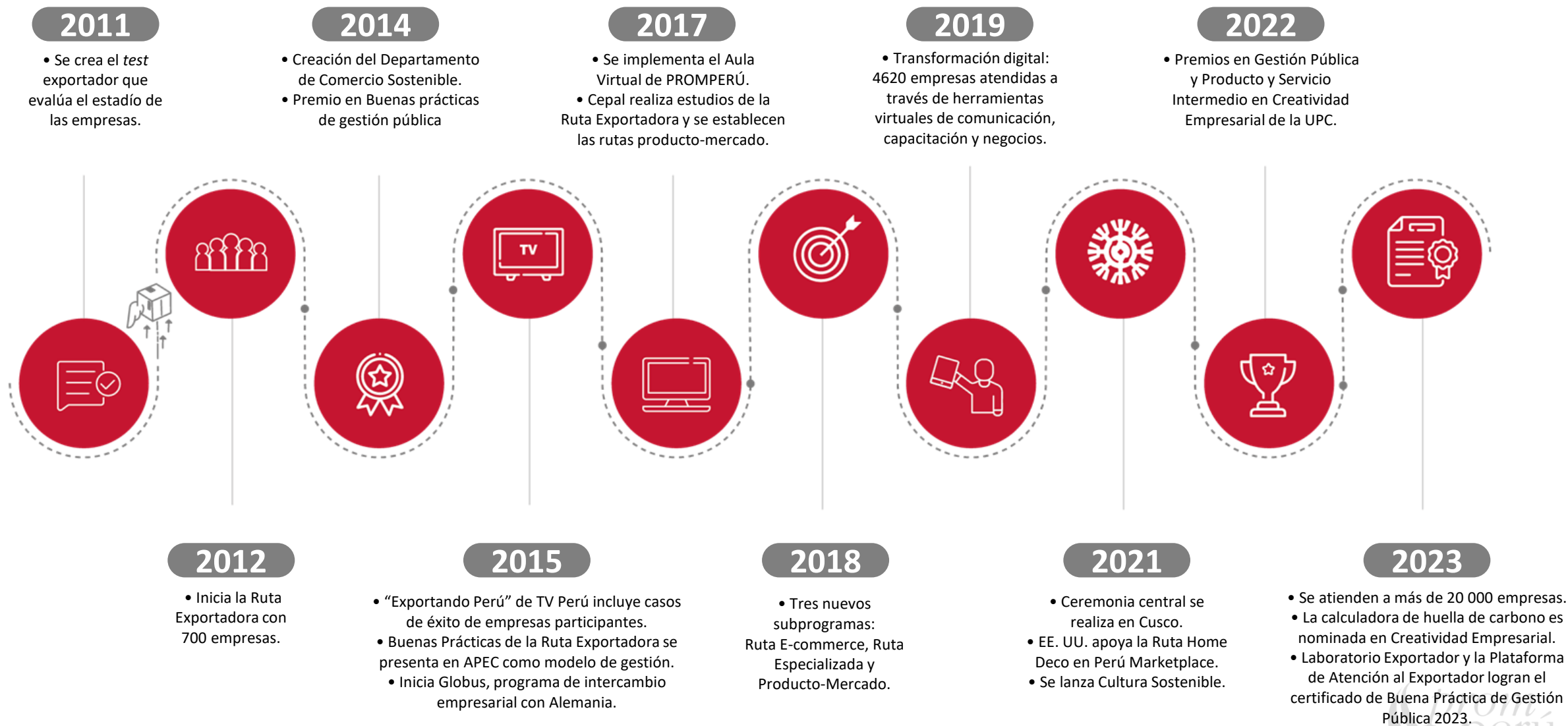
Servicios de ruta en modalidad,

- Empresarial
- Especializada
- Producto Mercado

www.rutex.promperu.gob.pe



12 AÑOS fortaleciendo la capacidad exportadora del Perú



Requisitos de participación



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



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!

no formar parte de la base de proveedores que ayuden a las empresas en su camino a la internacionalización **¡Participa**

Entérate e inscríbete a cada una de las capacitaciones que ofrece la Ruta exportadoras a través de RUTEX.

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

5

Promoción comercial

V. PROMOCIÓN COMERCIAL

Fecha

MARZO



Calendario



FERIA INTERNACION FOODEX 2024

FOODEX es la Feria de Alimentos y Bebidas número 1 de Asia, en la edición anterior asistieron más de 2.500 empresas l...

05
MAR

08
MAR



FERIA INTERNACION Seafood Expo North America 2024

Seafood Expo North America es la ventanilla única para todo lo relacionado con los productos

10
MAR

12
MAR



RUEDA DE NEGOCIOS Perú Service Summit en México 2024

En esta oportunidad PROMPERÚ, cumpliendo con la misión de promover al sector de servicios

11
MAR

15
MAR



<https://exportemos.pe/promocion-comercial/calendario-de-eventos>

ENDLESS BUSINESS OPPORTUNITIES



Perú MarketPlace

<https://www.perumarketplace.com/>

CANADA , AUSTRALIA , GERMANY , FRANCE
Location : LAMBAYEQUE



Response Rate : 0%



Contact



Green Coffee 152.12 lbs/
Cafe Femenino



Green Coffee 152.12 lbs/
Café Penachí.



Green Coffee 152.12 lbs.
Café Kañaris.

27 YRS AGROINDUSTRIAL Y COMERCIAL ARRIOL...

Main Products : Green Coffee Beans, Roasted Coffee,
Cacao Beans, Cacao Paste

Main Markets : UNITED STATES , SPAIN , BELGIUM ,
CANADA , GERMANY , CHILE

Location : CUSCO



Response Rate : 0%

