

Webinar Exportador



Cesar Santos

Especialista en Modelos de Negocio

csantos@promperuext.pe



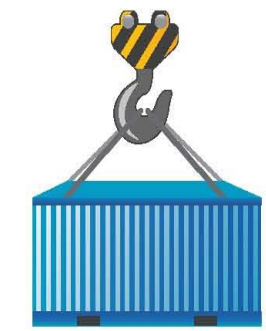
Seminarios virtuales Miércoles del exportador

Cómo elaborar un Plan de Negocios de Exportación (1ra. Parte)

Lima, 19 de enero de 2022

ROTA EXPORTADORA

Camino a su internacionalización.



3 TERCERA FASE Asistencia empresarial

Dirigido a los exportadores en proceso y a los exportadores.

Mejora la gestión de ventas y negociaciones internacionales.

Innovación e implementación de mejoras.

Promo. Estudios Especializados y Prospecciones Comerciales.

Generación de marcas colectivas

PROMEX.

Creación de Colecciones según tendencias internacionales.

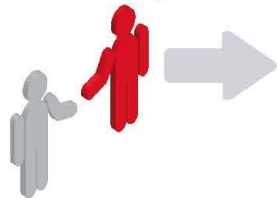
Rediseño de envases y embalajes

Forma consorcios y grupos de exportación.

Mejora de la gestión exportadora.



Programa de diseño



1 PRIMERA FASE Orientación e información

Dirigido a los usuarios en general.



Orientación básica en temas relacionados a exportaciones.



Capacitación virtual vía SIICEX.



Seminarios a nivel nacional.



Diagnóstico y orientación de la ruta exportadora.



SS



Programa de Buenas Prácticas de Mercadeo y Manufacturas (BPMM), HACCP, ISO, BPA, etc.

Desarrollo de planes de Exportación.

Diagnóstico de competitividad.

Desarrollo del sitio web.

Desarrollo de línea gráfica empresarial.

FORMA DEL SERVICIO

- Personalizado
- Vía web
- Material físico

Dirigido a sectores exportadores que apliquen al programa.

2 SEGUNDA FASE Capacitación

Dirigido a los interesados en exportar y exportadores en proceso.



4 CUARTA FASE Promoción

Dirigido a las empresas exportadoras.



Webinar
Exportador

¿Por qué desarrollar un Plan?



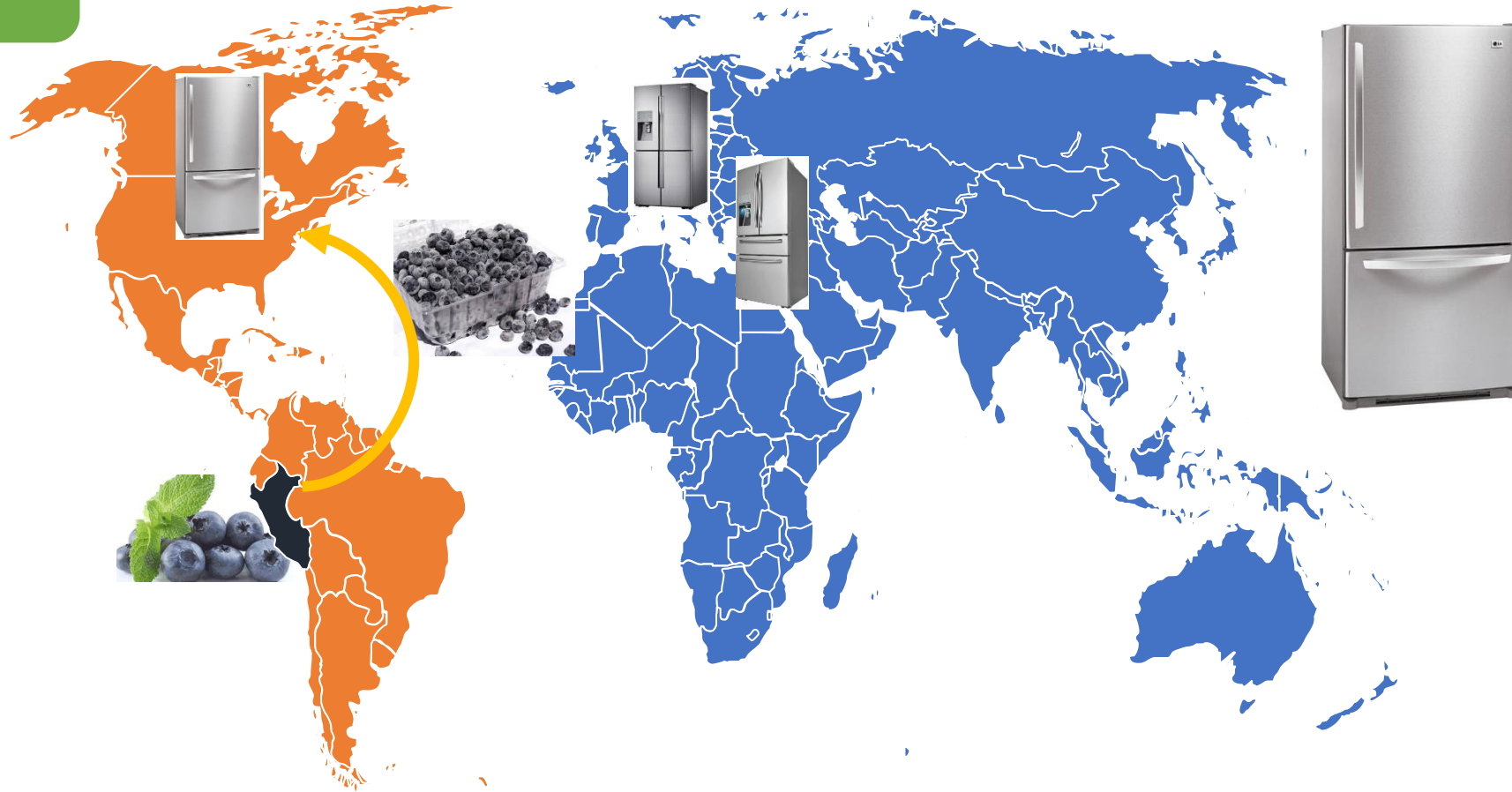
Cómo volver una idea en un negocio...

IDEA DE NEGOCIO



¿Cuál es tu propuesta de Negocio?

Antecedentes de la Empresa



“Al existir una mayor demanda de refrigeradoras para productos congelados, se da la oportunidad de enviar frutas congeladas...”

Oportunidades
de Negocio

Antecedentes de la
Empresa

Webinar
Exportador

Financiamiento
Requerido

prom
perú

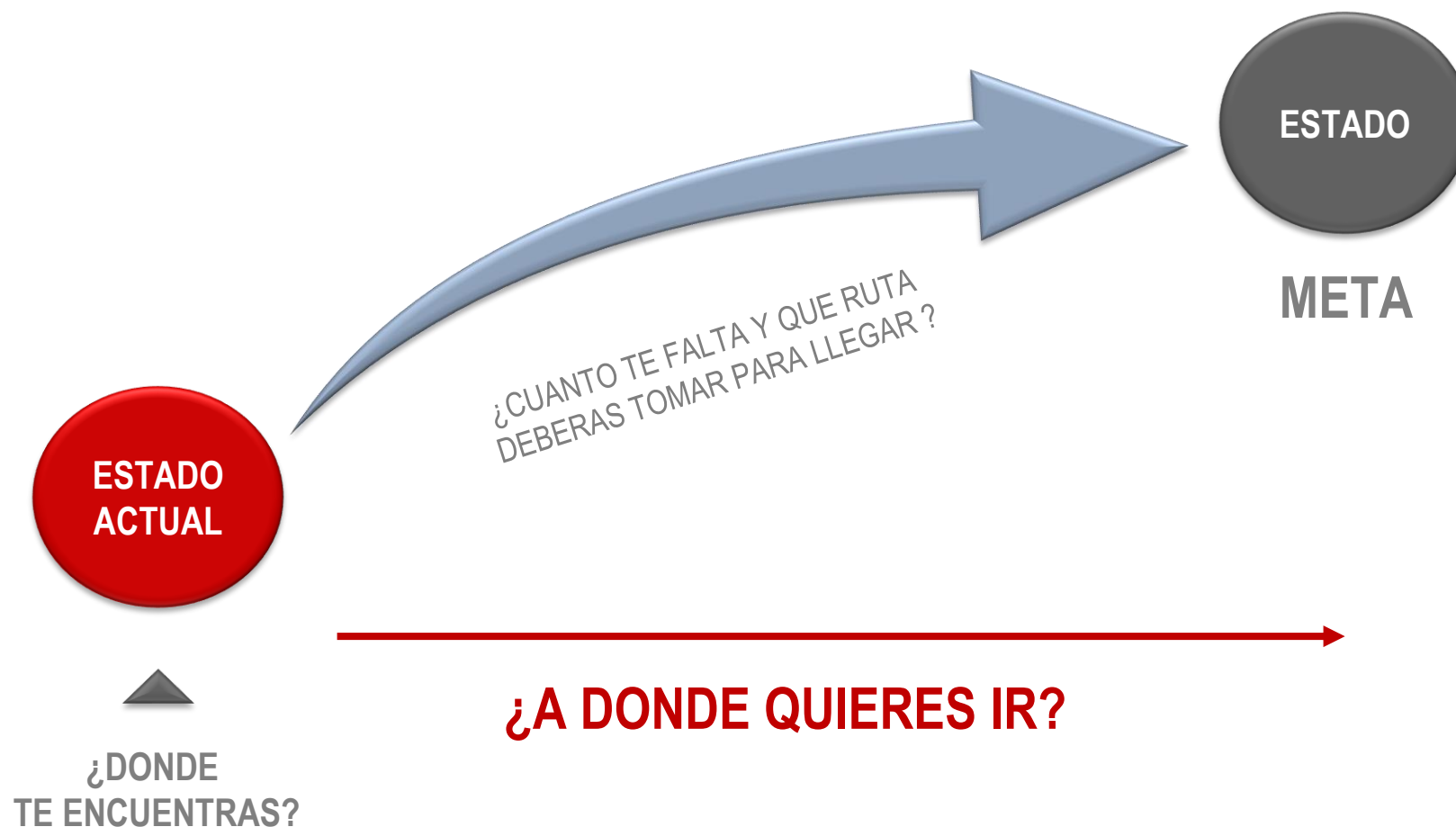
¿Que requerimos para mirar afuera?

Webinar
Exportador

1. *Evaluar si contamos con producto competitivo en el mercado internacional*
2. *Tengo la capacidad para hacerlo*
3. *Tengo la capacidad para cumplir con los volúmenes exigidos por los compradores*
4. *Tengo la capacidad financiera para vender en el exterior*
5. *Conozco la cultura del país a donde quiero vender*

El plan de Negocios te ayuda a:

Webinar
Exportador



La clave está
en...



- *Crear un modelo exportador novedoso, haciendo que la verdadera competencia se dé entre modelos y conceptos, más que entre productos o empresas.*

¿Cuál es la estructura de Plan de Negocios?

Webinar
Exportador

I. RESUMEN EJECUTIVO.

II. MÓDULO 01: ANTECEDENTES DE LA EMPRESA.

III. MÓDULO02: PLAN ESTRATEGICO Y PLAN ORGANIZACIONAL.

IV. MÓDULO 03: ESTUDIO DE MERCADO INTERNACIONAL Y PLAN DE MARKETING.

V. MÓDULO 04: PLAN DE OPERACIÓN.

VI MÓDULO 05: GESTION EXPORTADORA.

VII. MÓDULO06: ANALISIS FINANCIERO Y PLAN FINANCIERO



Webinar
Exportador

¿Que es Planeamiento Estratégico?



Análisis de la Situación Actual.

- Las MIPYMES son un grupo muy heterogéneo. Se encuentran en un amplio rango de actividades de negocios. Sus dueños son de diversos niveles socioeconómicos.
- Tienen incorporados diferentes niveles de habilidades, capital, orientación al crecimiento y pueden estar tanto en la economía formal como la informal.
- La planeación en las MIPYMES es informal, poco estructurada e irregular, soportada por información insuficiente e ineficaz, normalmente recopilada a través de fuentes informales.
- Uno de los problemas que afectan la eficiencia y los niveles de competitividad es, la **falta de planificación estratégica**, aspecto importante en el crecimiento y sostenimiento de las empresas.

¿Cuáles son las etapas de internacionalización?



Proceso de Internacionalización. Fases

... si intentamos dominar la incertidumbre a través de la planificación, por lo general, acabaremos en la parálisis, básicamente porque desconocemos cómo hacer frente a acontecimientos inesperados.



MÁS ALLÁ DEL CAMBIO PLANIFICADO ¿JUGAMOS?

El cambio planificado solo es válido cuando se tiene la capacidad de planear el futuro. Pero ¿es útil cuando las organizaciones tienen que hacer frente a la incertidumbre? En el contexto actual, se vuelve necesario plantear otra perspectiva: el cambio como interacción

Planeamiento Estratégico

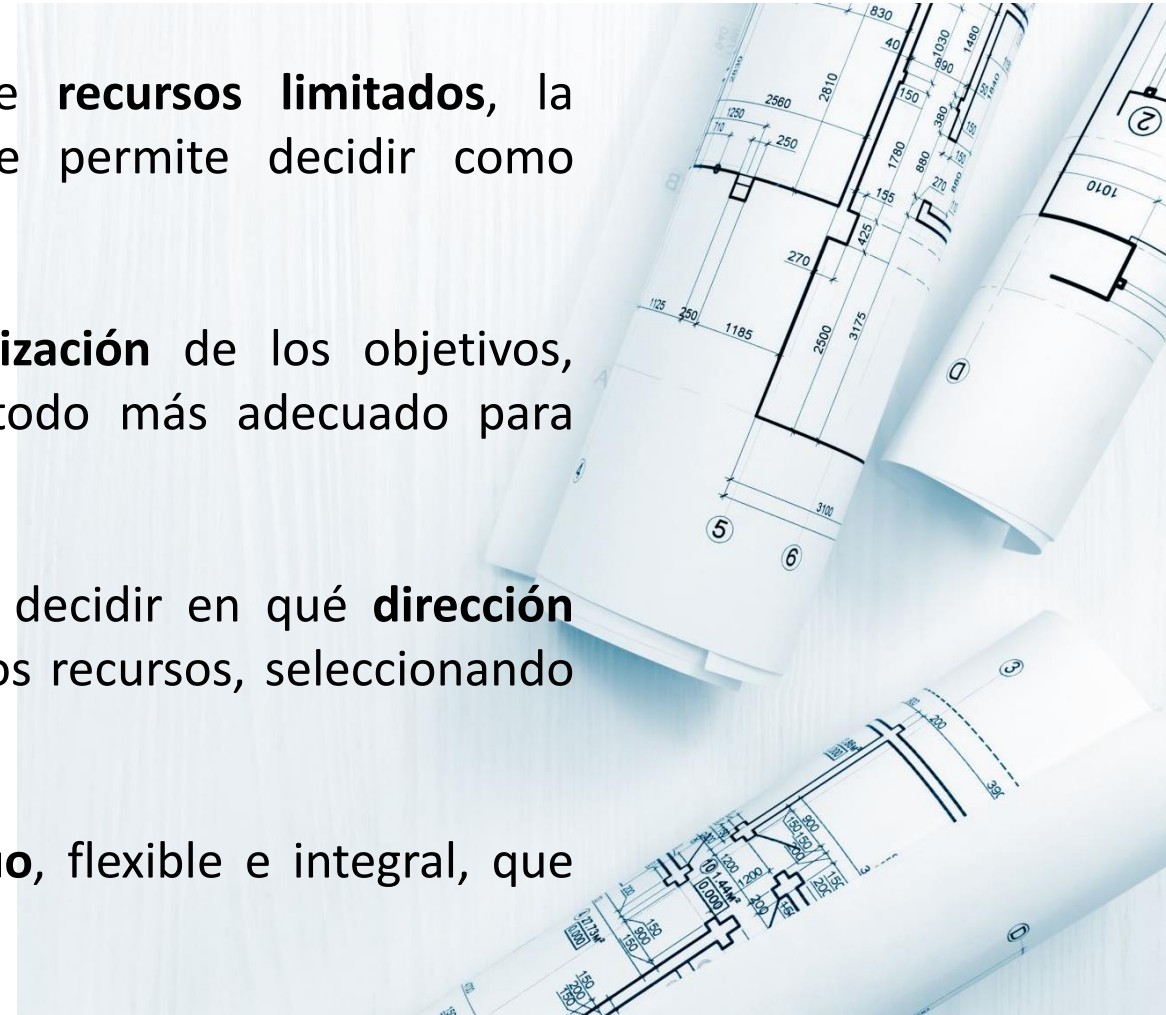
Webinar
Exportador

Planificar es algo esencial. En un mundo de **recursos limitados**, la planificación es una potente herramienta que permite decidir como optimizarlos.

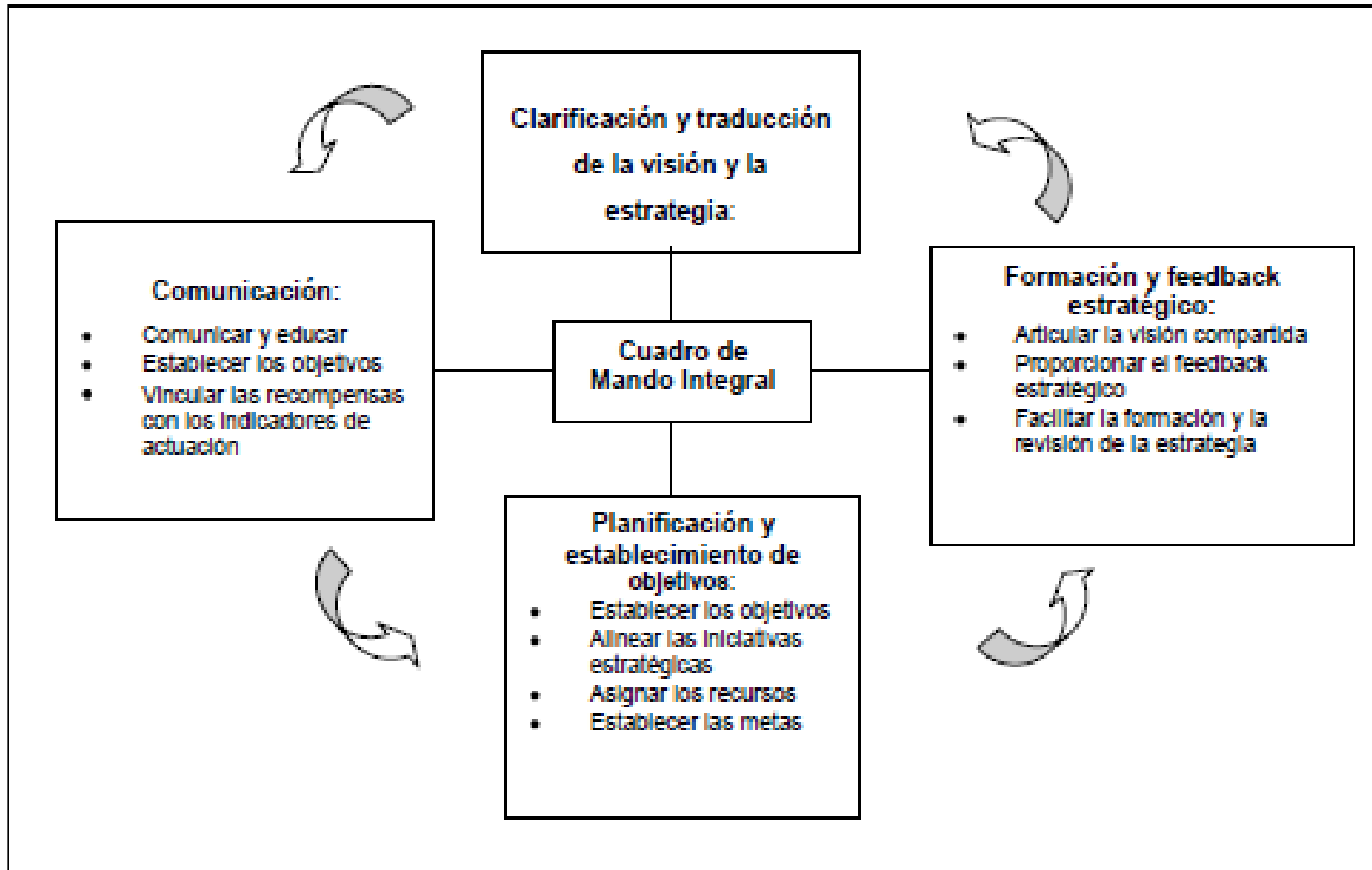
Nos ayuda a tomar decisiones sobre la **priorización** de los objetivos, problemas y necesidades, y seleccionar el método más adecuado para efectuar una intervención de calidad.

La planificación sirve para analizar la situación, decidir en qué **dirección** queremos transformarla, y utilizar **eficazmente** los recursos, seleccionando las alternativas más adecuada.

La planeación estratégica es un **proceso continuo**, flexible e integral, que genera una capacidad de dirección.



Planeamiento Estratégico. Kaplan, R. y Norton, D.



Kaplan, R. y Norton, D. (1997): La capacidad de ejecutar una estrategia es más importante que la estrategia en Sí.

Planeamiento Estratégico: Niveles



Pensamiento Estratégico. Antecedentes.

- El tratado clásico de **Sun Tzu** escrito alrededor del 360 a. De C.
- La palabra estrategia procede de la palabra griega strategos, formada por **stratos**, que significa ejercito y **-ag**, que significa dirigir.
- La **estrategia militar** puede producir nuevos enfoques en el campo empresarial, el más básico es la distinción entre **estrategia** y **táctica**.
- Una **estrategia** es el plan global para establecer una posición favorable mediante el despliegue de los recursos.
- Una **táctica** es un plan para una acción específica.
- Las tácticas estudian como ganar la **batalla**, las estrategias se relacionan con ganar la **guerra**.

IGOR ANSOFF

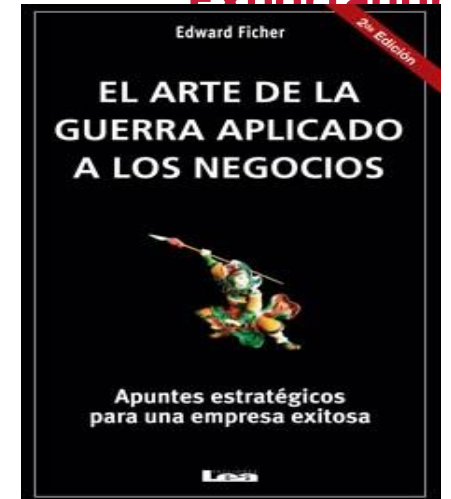
1918



2002

"El padre de la administración estratégica"

Webinar
Exportador



Pensamiento Estratégico: Concepto de Estrategia

Webinar
Exportador

- Michael Porter (1991), una posición estratégica sostenible proviene de un sistema de actividades, cada una de las cuales refuerza a las demás. La estrategia implica el traslado de una empresa de sus posición actual, a una posición futura deseable pero incierta.
- Dirección intencionada al **cambio** para **conseguir** una **ventaja competitiva** en cada uno de los negocios (Hax y Majluf)
- Patrón de los principales **objetivos**, propósitos o metas y las políticas y **planes** esenciales para lograrlos, establecidos de tal manera que definan en qué **clase** de **negocio** la empresa está, o quiere estar, y qué clase de **empresa** es o quiere ser (Andrews)

ESTRATEGIA: Respuesta adecuada, a las exigencias del ENTORNO.

ESTRATEGIA: En el mundo de la Naturaleza el que no tiene un PLAN, no sobrevive. (Charles Darwin. “Origen de las especies”).

Pensamiento Estratégico: Preguntas???



Cada día las empresas son mas conscientes de la necesidad de tener una estrategia de innovación con sostenibilidad.



Entorno VUCA

Webinar
Exportador

AGIL EN UN MUNDO VUCA

V VOLATILITY (VOLÁTIL)
ADAPTABILIDAD

RESPUESTA ANTE
EL CAMBIO
(RAPIDEZ, COMPROMISO)

VS. SEGUIR UN PLAN

U UNCERTAINTY (INCIERTO)
RECIPROCIDAD

COLABORACIÓN
CON EL CLIENTE
(MEDIAR, EXPERIMENTAR)

VS. NEGOCIACIÓN
CONTRACTUAL

C COMPLEXITY (COMPLEJO)
ACTITUD

INDIVIDUOS E
INTERACCIONES
(DIFERENTES ÁNGULOS)

VS. PROCESOS Y
HERRAMIENTAS

A AMBIGUITY (AMBIGUO)
FUNCIONALIDAD

SOFTWARE
FUNCIONANDO
(SEGURIDAD)

VS. DOCUMENTACIÓN
EXTENSIVA



Análisis FODA o DAFO



Cuatro tipos de estrategias

Estrategias FO	Estrategias DO
Estrategias FA	Estrategias DA

Matriz FODA

<p>Deje en blanco</p>	<p>Fortalezas-F <i>Fortaleza 1</i> <i>Fortaleza 2</i> <i>Fortaleza 3</i></p>	<p>Debilidades-D <i>Debilidad 1</i> <i>Debilidad 2</i> <i>Debilidad 3</i></p>
<p>Oportunidades-O <i>Oportunidad 1</i> <i>Oportunidad 2</i> <i>Oportunidad 3</i></p>	<p>Estrategias FO <i>Use las fortalezas para tomar ventaja de las oportunidades</i></p>	<p>Estrategias DO <i>Supere las debilidades tomando ventaja de las oportunidades</i></p>
<p>Amenazas-A <i>Amenaza 1</i> <i>Amenaza 2</i> <i>Amenaza 3</i></p>	<p>Estrategias FA <i>Use fortalezas para evadir amenazas</i></p>	<p>Estrategias DA <i>Minimice debilidades y evite amenazas</i></p>

Mi Plan Estratégico

“Mi empresa y las otras empresas...”

Análisis del Sector

Los negocios son de cambios constantes, y son objetos de muchas decisiones sobre los cuales se tienen un control limitado, con el fin de estar preparados a dichos cambios, es importante realizar una descripción de lo que se acontece tanto en el sector como en la competencia.



DIAMANTE DE PORTER

Descripción del Sector

Descripción de la Competencia

Diamante de Porter



“Mi empresa y el contexto comercial...”

- ... Nos permite identificar las **fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas** de nuestra empresa en los mercados internacionales. Si bien en el análisis del sector y competencia podemos identificar como nos encontramos respecto a las empresas del mismo sector, en el **Análisis del Entorno** logramos **reconocer y aprovechar los acontecimientos que se presentan**, administrar los factores riesgo, para así lograr con éxito nuestras actividades plasmadas en el plan de negocio exportador.
- ...Un Análisis del Entorno implica el reconocimiento de los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos y ambientales, que son propios y que forman parte del complejo e inmenso contexto del comercio internacional, los cuales revelaran muchas de las **influencias externas que pesan sobre el rendimiento del negocio.**

ANÁLISIS PESTEL



Es una herramienta de planeación estratégica que sirve para identificar el entorno sobre el cual se diseñará el futuro proyecto empresarial, de una forma ordenada y esquemática.

El análisis estratégico determina la situación actual de la organización, con la finalidad de crear estrategias, aprovechar las oportunidades, o actuar ante posibles riesgos.

POLÍTICA



Legislación referente al mercado local



Legislación propuestas o por entrar en vigencia



Legislación internacional y tratados comerciales.



Entidades reguladoras.



Políticas generales del gobierno que condiciones



Perspectivas de cambio en el gobierno e impacto sobre el sector



Incentivos en el mercado



Existencia de grupos de presión

ECONOMÍA



Situación económica tanto a nivel general como local. Tipos de Cambio.



Proyecciones de los principales indicadores macro-económicos. (Tasa de desempleo)



Situación económica en otros países, para estudiar si es viable iniciar alguna actividad relacionada con la exportación.



Fiscalidad y Política Económica.



Los ciclos económico de los países en los que trabajamos, o que son de potencial interés.



Inflación y tipos de interés.

SOCIAL CULTURAL



Cantidad de personas que estarían dispuestas a adquirir el producto



Preferencias, gustos o modas de los consumidores



Estilo de vida de la gente cambios en el nivel de ingresos.



Imagen de marca percibida por los clientes.



Patrones de compra que siguen los consumidores



Existencias de eventos, ferias u otros



Factores étnicos y religiosos.



Herramientas de promoción y relaciones públicas.

TECNOLOGÍA



Desarrollo tecnológico de las empresas competidoras en el sector



Resultados de la investigación científica y técnica y de innovación



Existencia de determinadas tecnologías asociadas y sustitutas.



La inversión en I + D de los países o continentes.



Vida útil del inmovilizado que hay en la empresa.



Legislación a nivel tecnológico



Facilidad y acceso a la propiedad intelectual y patentes

ECOLOGICO



Preocupación por el calentamiento global.



Regulación sobre el consumo de energía y el reciclaje de residuos.



Concienciación social ecológica actual y futura.



Preocupación por la contaminación y el cambio climático.



Leyes de protección medioambiental

LEGAL



Licencias.



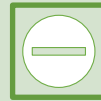
Leyes sobre el empleo.



Derechos de propiedad intelectual.



Leyes de salud y seguridad
laboral.



Sectores protegidos o regulados.

Webinar
Exportador

¿Dónde Conseguir la información?



¿Qué es Investigación de Mercado?

La investigación de mercado es la recopilación de información e inteligencia que permite a una empresa tomar decisiones informadas e inteligentes sobre el ingreso a nuevos mercados.

LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO INCLUYE:

- Estadísticas en su sector
- Información sobre el entorno político, económico, social y empresarial
- Indicación de mercados y tendencias de rápido crecimiento
- Un entendimiento de la competencia y de los clientes
- Acceso a incentivos para promover exportaciones e inversiones





¿Realmente
necesitamos hacer
una investigación
de mercado?

Importancia de la Investigación de Mercado

Webinar
Exportador

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

- ① Permite determinar oportunidades y minimizar riesgos de seguimiento hacia ese mercado
- ② Hacer medición de características con relación a productos y planes
- ③ Aprender cómo se puede desarrollar un mercado nuevo
- ④ Observar proveedores de ese mercado en la actualidad (características)
- ⑤ Orienta decisiones empresariales y comunicación con clientes
- ⑥ Ayuda a evaluar el éxito, identificando problemas y fortalezas

Tipos de Investigación de Mercado

IDENTIFICACIÓN DE SU MERCADO META

Webinar
Exportador



La investigación de mercado es uno de los contribuyentes más importantes para su éxito internacional.



INVESTIGACIÓN SECUNDARIA

La investigación secundaria es la investigación documental, que se realiza utilizando fuentes de datos como publicaciones periódicas, estudios, informes de mercado, libros, encuestas y análisis estadísticos.

La investigación secundaria se realiza primero.



INVESTIGACIÓN PRIMARIA

Después de completar su investigación secundaria, recopile información de mercado a través del contacto directo con clientes potenciales u otras fuentes.

La investigación primaria casi siempre exige una participación directa y personal a través de entrevistas y consultas in situ.

Fuentes de Recopilación de Información

- Investigación secundaria

- **Datos Comerciales en Línea**

El Ministerio de Industria de Canadá mantiene una base de datos [Datos Comerciales en Línea](#) que rastrea todas las importaciones que cruzan la frontera canadiense. [Determine el código S.A. para su producto](#) y use el mismo para buscar la base de datos de importadores de su producto, para determinar el tamaño de mercado, tendencias, competencia y las principales provincias para su producto en el mercado canadiense. Se pueden buscar las importaciones por año, país de origen, y destino final dentro de Canadá.

- **Sistema Automático de Referencia de Importaciones (AIRS)**

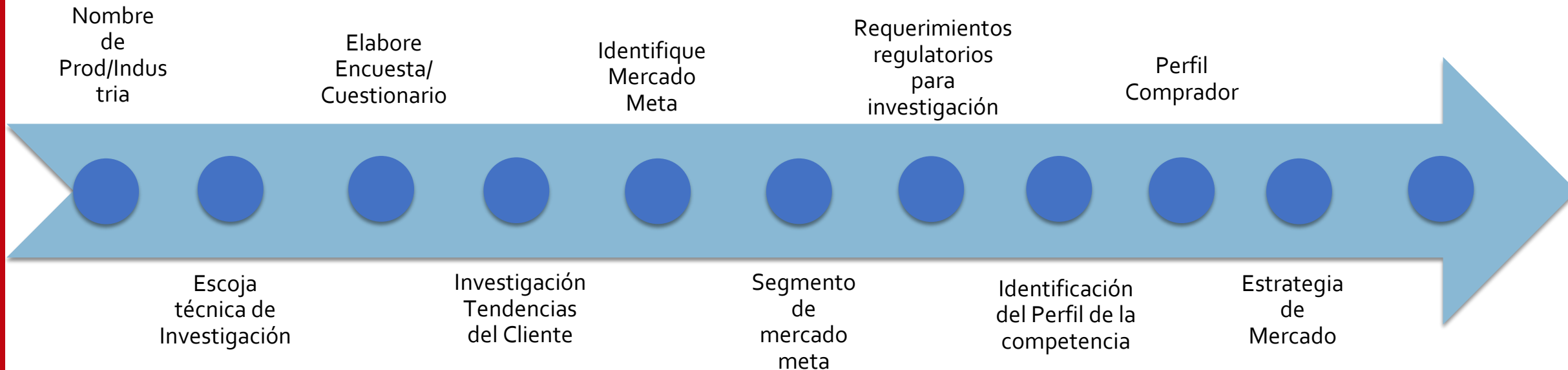
La Agencia Canadiense para la Inspección de Alimentos, CFIA en inglés, mantiene el [AIRS](#) que proporciona información precisa y oportuna sobre los requerimientos para la importación. Es una aplicación que usa un método de preguntas y respuestas par orientar a los usuarios mediante una serie de preguntas acerca de los Códigos del Sistema Armonizado (SA), su origen, destino, uso final y otros que califican al producto que desean importar. Es una herramienta útil pero ha sido creada solo como herramienta de referencia y no ha sido sancionada oficialmente; los usuarios siempre deben hacer referencia a las leyes promulgadas por el parlamento para interpretar y aplicar la ley.

- **Lista de Aranceles Aduaneros**

Canadá como miembro de la Organización Mundial de Aduanas (OMA) usa el Sistema de Códigos del SA que lo mantiene la Agencia de Servicios Fronterizos de Canadá (CBSA), la [Lista de Aranceles Aduaneros](#) es el último recurso para el comercio internacional ya que se usa para determinar el Código correcto del SA que se debe usar en documentación importante para evitar la re-valorización de los productos por parte de los funcionarios de aduana.

COMO CONDUCCIR UNA INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Webinar
Exportador



Pasos de la Investigación de Mercado

- 1 Nombre y conozca su producto e industria
- 2 Escoja las técnicas para la investigación de mercado
- 3 Prepare las herramientas para la investigación ej. cuestionarios
- 4 Investigue las tendencias del consumidor
- 5 Identifique su mercado meta
- 6 Enumere los requerimientos regulatorios
- 7 Identifique la competencia
- 8 Elabore las generalidades del mercado meta
- 9 Describa las características del comprador
- 10 Elabore un plan de mercado de exportación

Selección de mercados potenciales

IDENTIFICACIÓN DE SU MERCADO OBJETIVO

Webinar
Exportador



FÍSICA

Tamaño poblacional
Distancia de envío
Tipo de mercado
Infraestructura



POLÍTICA

Sistemas
Estabilidad
Relaciones
Participación



ECONÓMICA

PIB per cápita
Crecimiento
Importaciones y exportaciones
Moneda



EMPRESARIAL

Prácticas
Regulaciones
Compras públicas
Marco legal



SOCIAL/CULTURAL

Idioma
Similitudes/Diferencias
Actitud
Educación



ACCESO A MERCADO

Estándares
Cuotas
Aranceles
Barreras no arancelarias



VIAJE

Vuelos
Visa
Hoteles
Internet



SOCIOS

Socios locales
Distribuidores
Transporte




INGRESO A MERCADO

Eventos comerciales
Asociaciones de la Industria
Recursos de investigación de mercado



MERCADEO

Uso de Internet
Redes sociales
Comercio electrónico

A woman with dark hair tied back is looking upwards with a thoughtful expression. The background is a dark grey world map with a white network of lines and dots overlaid on it. A large orange circle is positioned in the upper right quadrant, containing white text.

**EXISTEN MÁS DE
190 PAÍSES EN EL
MUNDO. ¿CUÁL ES
EL ADECUADO PARA
SU EMPRESA?**



Selección de un mercado objetivo

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Webinar
Exportador



Análisis de la demanda del mercado

IDENTIFICACIÓN DE SU MERCADO OBJETIVO

Webinar
Exportador



Después de identificar mercados potenciales, es importante evaluar cuánta demanda de los consumidores existe para su producto o servicios en estos mercados. Examine:

Exclusividad
Competencia
Precios

Necesidades & deseos del cliente
Familiaridad
Patrones de compra
Tendencias

Recuerde: Productores de Bienes - asegúrense de conocer su Código de SA para poder rastrear los patrones de importación/ exportación.



IDENTIFICACIÓN DE SU MERCADO OBJETIVO

Sacar conclusiones

Después de analizar la información, confirme su mercado objetivo. En general, **uno o dos países suelen ser suficientes para empezar**

Con estas conclusiones a mano, usted puede comenzar a desarrollar su estrategia de ingreso al mercado y de mercadeo.

Fuentes de Investigación de Mercado

IDENTIFICACIÓN DE SU MERCADO META

Webinar
Exportador



ORGANIZACIONES Nacionales & Internacionales

Organizaciones de promoción del comercio
Ministerios competentes del Gobierno
Organizaciones de apoyo empresarial
Asociaciones de la industria y del sector
Instituciones financieras internacionales
Asociaciones comerciales bilaterales
Bancos y organismos de inversión
Instituciones educativas
Empresas de investigación de mercado
Competidores



ÁMBITO PÚBLICO Medios impresos, en línea y otros

Periódicos (en línea e impresos)
Revistas de comercio
Estudios de mercado comercial
Monitoreo de tendencias
Pantallas de anuncios electrónicos
Radio y televisión



REDES Pasado, Presente & Futuro

Redes sociales
Otros exportadores
Socios
Alumnado
Díaspóra
Estudiantes extranjeros
Familiares en el extranjero
Encuestas
Clientes

Medición del Mercado

- ❑ Permitirá una medición bastante detallada y puntual.
- ❑ Se identifican datos de la segmentación demográfica y psicográfica.
- ❑ Se calcula el tamaño de un mercado a través del método a utilizar.
- ❑ Se puede utilizar el método del Consumo Aparente y/o el método de la razón de la cadena.



Consumo Aparente

$$CA = P + M - X$$

CA: Consumo Aparente.

P: Producción Nacional.

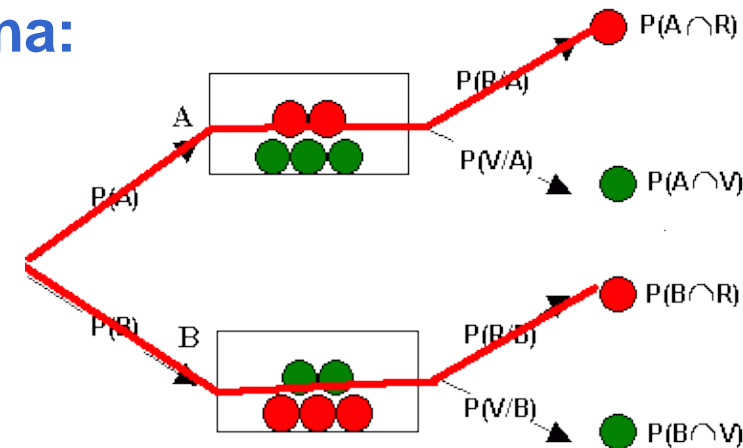
M: Importaciones.

X: Exportaciones.



Método de la Razón de la Cadena:

$$Q = nqp$$



$$P(R) = P(A \cap R) + P(B \cap R)$$

Donde:

Q= Demanda total del mercado

n= Número de compradores en el mercado

q= Cantidad comprada por un comprador medio al año

p= Precio de una unidad de medida (US\$)

Análisis del Producto

“Este es mi producto”



FICHA PRODUCTO

NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO	
Partida	Descripción
7113110000	

INFORMACIÓN BÁSICA

Nombre Comercial:

Descripción:

Formas de Presentación:

Variedades / Especies:

Zona de Producción:

Usos y aplicación:

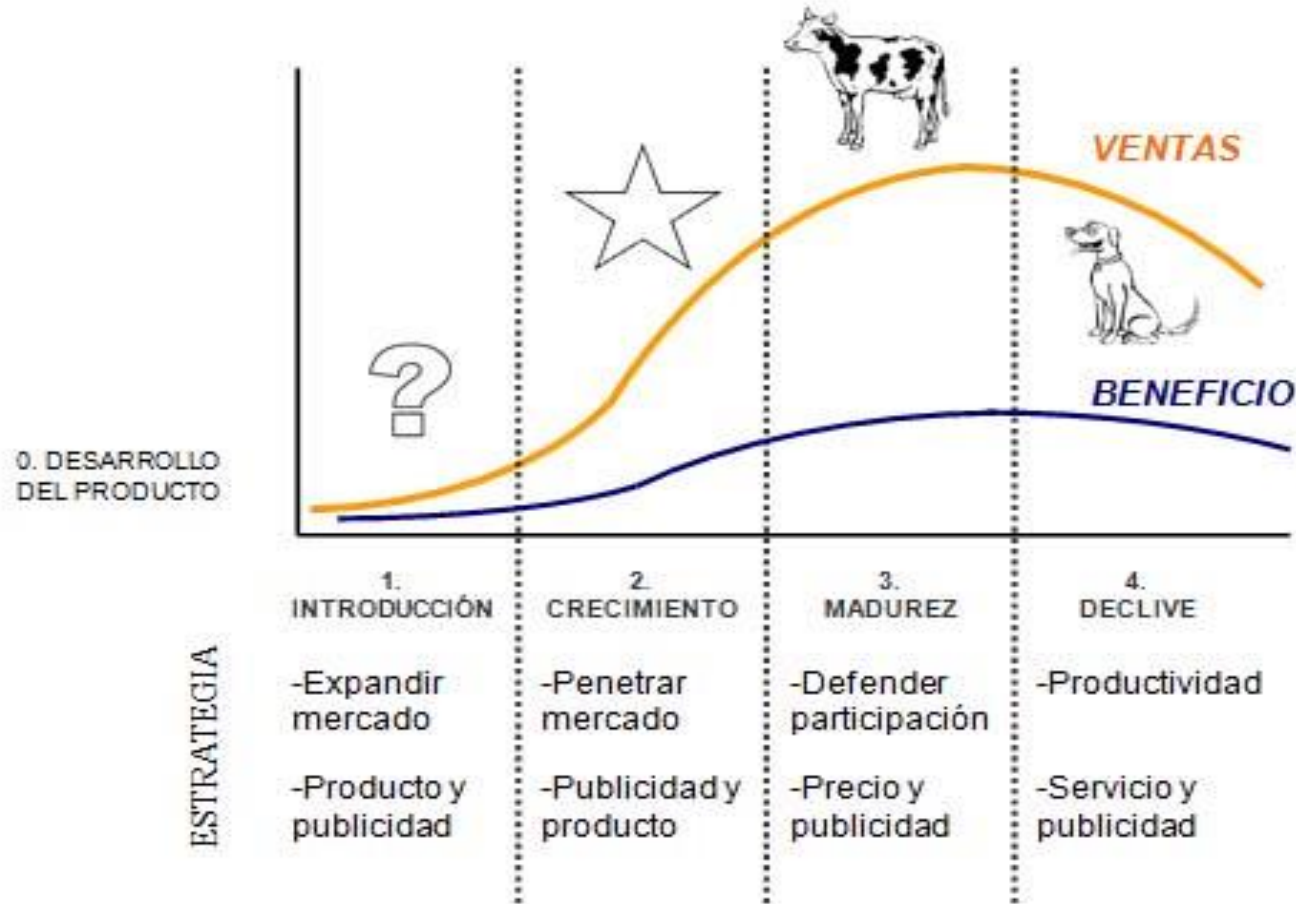
Principales Mercados:

Ventana Comercial

Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.



Ciclo de Vida Del Producto -Matriz BCG



CUADRANTES	CICLO DE VIDA DE UN PRODUCTO
INTERROGANTES	INTRODUCCIÓN
Ventas en ascenso	
Exige muchas inversiones	
Gasto en I+D	
Gasto en comercializ. y formación	
Genera déficit de fondos	
ESTRELLAS	CRECIMIENTO
Ventas altas	
Cuota de mercado consolidada	
Generación de fondos	
Aprovechamiento curva experiencia	
Entrada en beneficios	
VACAS	ESTANCAMIENTO MADUREZ
Poco crecimiento del mercado	
Poca necesidad de fondos	
Gran cuota de mercado	
Recogida de frutos de inversiones	
Madurez del sector	
PERROS	DECLIVE
Producto en declive	
Retirada estratégica	
Consume pocos recursos	
Opción: desinvertir	

Inteligencia Comercial - SUNAT

Consulta de devolución de Oficio Renta 2017 | Declara y Paga Renta 2017 (Personas, Empresas) | Clave SOL (Mis Declaraciones y Pagos, Trámites y Consultas) | Mis Declaraciones y Pagos (Nueva Plataforma)



Libro de Reclamaciones | Buzón Electrónico | Portal de Transparencia | Mapa del Sitio

Personas | Empresas | Aduanas

Inicio / Operatividad Aduanera

Operatividad Aduanera

Dirigido a los Operadores de Comercio Exterior que utilizan el Web service

INFORMACIÓN EN LÍNEA <ul style="list-style-type: none">Aplicación del IDV pos P.A.Una DUAEncuesta Virtual ETD (Nuevo)Un ExpedienteUna AduanaPaís origen / DestinoUna Solicitud (salida - reingreso)Mercancía Inmovilizada IFGRACuenta Corriente - GradualidadTasas externas - SENASA<ul style="list-style-type: none">- Partidas- ServiciosConsulta de designación de almacén o terminal portuarioConsulta de Contenedores SINISaldo Contingentes ArancelariosTPI 802, 803 y 804 - T. de MargenComunidad OperadorUn ExportadorUn ImportadorUna Partida (Movimiento)Una Partida (Arancel)Cuenta Corriente - GradualidadFraccionamiento<ul style="list-style-type: none">- Solicitud de Fraccionamiento- Consulta: Código Aduana-Año-NroActas Inmovilización - IncautaciónInmovilización Electrónica - IPCFCódigo de Barras - ZOFRATACNA	DESPACHO ADUANERO <p>Temas Normativos</p> <ul style="list-style-type: none">¿Qué es el Proyecto SDA?Procedimientos de DespachoProyectos de Procedimientos AduanerosComunicados Aduaneros SDAPresentaciones SDA <p>Temas Técnicos</p> <ul style="list-style-type: none">¿Qué es SEIDA?Estructuras de Transmisión<ul style="list-style-type: none">- Esquemas XSD- Formatos- HistóricoPreguntas Frecuentes - SDA<ul style="list-style-type: none">- De Manifiesto de Carga- De Ingreso- Del registro electrónico del personal OCE	COMUNICADOS ADUANAS <p>13 de agosto 2018 Acreditación de Capacitación - Examen de Suficiencia Académica en Tacna - 17 de agosto de 2018</p> <p>09 de agosto 2018 Comunicado a los operadores de comercio exterior y público en general- Agilizando el proceso de despacho de Importación para el Consumo</p> <p>09 de agosto 2018 Cronograma de Examen de Suficiencia Agosto - Diciembre 2018 Acreditación de Capacitación para Auxiliar de Despacho</p> <p>Ver Comunicados Anteriores</p>
TRABAJO EN LÍNEA <ul style="list-style-type: none">Reg. Equipos a Tripulantes de Cia. A - Manual de UsuarioReg. Recepciones en AlmacénSolic. Act. de Catálogos VehículosReg. Des. Urgente / AnticipadoSalida de Merc. Almacén - TACNAFormato Acta de ConstataciónExporta Fácil		ATENCIÓN ADUANERA <ul style="list-style-type: none">Horario referente a envíos de TeledespachoInscripción para Avisos electrónicosAsignación de Especialistas para

Inteligencia Comercial – Exportemos.pe

The screenshot shows the website's header with the logo 'prom peru Exportemos.pe' and a navigation menu: Inicio, Inteligencia para Exportar, Servicios, Promoción Comercial, Asesoría Especializada, Oficinas, and Contáctanos. A search icon is in the top right. The main banner features a background image of a port worker and a large container ship. The headline reads 'Nuevos requerimientos para exportar alimentos a China' with a sub-headline: 'Haz clic para conocer los nuevos requerimientos obligatorios para exportar alimentos a China desde el 1ro de enero del 2022'. Below the banner are three white boxes with red icons and text:

- 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.

At the bottom left of the banner area, there is a section titled 'Quiero descubrir nuevas oportunidades' with the text: 'PROMPERÚ será tu aliado estratégico para encontrar los mejores mercados para tus productos por medio de datos confiables e investigación de mercados de la demanda internacional.' Below this text is a link: 'Diagnóstico de productos'. To the right of this text are two small images: one showing hands holding a corn cob over a laptop, and another showing a person wearing a face mask.

Webinar
Exportador



Requisitos de Acceso a Mercados

Plataforma que permite conocer los requisitos establecidos por los mercados de destino de nuestras principales exportaciones en dos simples pasos.

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



Plaguicidas LMR

Portal de información que permite conocer los Límites Máximos de Residuos de Plaguicidas por cultivo, establecidos en los 23 principales países a los que exportamos.

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



<http://www.macmap.org/>

<https://www.trademap.org/Index.aspx>



Infografía- Acceso a mercado

Requisitos de acceso a Canadá - Sector alimentos



Requisitos no arancelarios para la exportación a Canadá

Son medidas de política comercial para controlar el flujo de mercancías entre los países, para proteger la planta productiva y las economías nacionales, y para preservar los bienes de cada país.

REQUISITOS GENERALES

Las exportaciones hacia Canadá deben cumplir con:

- 1 Certificado Internacional de Importación
- 2 Regulación de la aduana
- 3 Controles previos de importación

Los documentos requeridos para la exportación a Canadá podrían incluir:

- Censo de Embarque (BL) o Guía Aérea de Carga (AWB)
- Certificado de origen (Forma BSF247)
- Factura comercial
- Certificados de inspección
- Lista de empaque

REQUISITOS PARA PRODUCTOS AGRÍCOLAS FRESCOS

- 1 **Licencia de importación**
El importador deberá indicar el número de licencia federal otorgado por la Agencia Canadiense de Inspección Alimentaria (CFIA) o el número de la membresía de la Cooperación de Substitución de Controles entre Frutas y Hortalizas (OBC), o la declaración de la recepción otorgado por la CFIA.
- 2 **Grados y estándares de calidad (de aplicar)**
Tamaño, diámetro, color y manejo y control de plagas, entre otros.
- 3 **Requisitos fitosanitarios y de inocuidad**
Certificado fitosanitario expedido por la autoridad en inocuidad agroalimentaria peruana, SENASA.
- 4 **Límite máximo de residuos de plaguicidas presentes en los productos**
- 5 **Etiquetado**
- 6 **Envasado preestablecidos (de aplicar)**
Ningún producto para el cual se establezca un grado de calidad se comercializará en un envase que tenga una capacidad superior a 50 kg. Los envases en la única excepción y su peso neto no podrá ser mayor a 200 kg.
- 7 **Confirmación de peso (COS)**
Documento presentado a la CFIA, el cual debe ser descargado de su web, ser tramitado antes de la exportación y acompañar a la carga en el puerto de embarque.
- 8 **Servicio de Inspección de Destino (DIT)**
El DIT es voluntario, lo realiza la CFIA o autoridad del comprador o de proporcionar un informe imparcial de inspección en destino.

REQUISITOS PARA PRODUCTOS PROCESADOS

- 1 **Grados y estándares de calidad (de aplicar)**
Café, maíz, arroz, lentejas, verduras, apio, alca, uva, leche, queso, uniformidad, entre otros.
- 2 **Envasado**
Existen normas de envasado para:
-Contenedores de frutas y verduras
-Frutas y vegetales congelados
-Productos específicos de frutas y verduras
- 3 **Etiquetado**
-Idiomas inglés y francés
-Código del nombre común
-Declaración del peso neto en unidades métricas
-Nombre y dirección del fabricante
-Vida útil del producto
-Lista de ingredientes
-Etiquetado nutricional
-País de origen
- 4 **Declaración de importación**
Documento presentado a la CFIA, el cual debe ser descargado de su web, ser tramitado antes de la exportación y acompañar a la carga en el puerto de embarque. El importador pagará la tarifa aplicable prevista por el CFIA.
- 5 **Productos de bajo octavo o acidificados**
- 6 **Requisitos sobre colonias y aditivos**
Todos los aditivos alimentarios autorizados y sus condiciones de uso se enumeran en las listas de aditivos alimentarios permitidos publicadas en la web de Health Canada.

REQUISITOS PARA PRODUCTOS PESQUEROS Y ACUÍCOLAS

- 1 **Licencia de importación**
Los importadores deben contar con una licencia de importación del programa de gestión de calidad de la CFIA.
- 2 **Requisitos sanitarios**
La CFIA es la entidad del gobierno federal que realiza las inspecciones y aprobaciones de importación de envases. En el Perú la autoridad responsable es SANPES.
- 3 **Envasado**
Los etiquetados de los contenedores (cajas de cartón) para el pescado y productos de pescado que contienen pequeños recipientes:
-Idiomas inglés y francés
-Declaración del peso neto en unidades métricas
-Código del nombre común
-La identidad del establecimiento
-Día, mes y año de procesamiento
-La ubicación de la cosecha para los moluscos bivalvos en concha
- 4 **Etiquetado**
-Idiomas inglés y francés
-Declaración del peso neto en unidades métricas
-Instrucciones de almacenamiento y manejo
-Contenido nutricional
-Legibilidad y ubicación
-País de origen
-Grado, clase de tamaño, número de unidades y contenido de humedad
-Marcas de código
- 5 **Requisitos sobre aditivos**
Todos los aditivos alimentarios autorizados y sus condiciones de uso se enumeran en las listas de aditivos alimentarios permitidos publicadas en la web de Health Canada.
- 6 **Notificación de importación de pescados**
Documento que debe ser descargado de la web del CFIA, dentro de los 30 días previos a la llegada de la carga. La notificación de importación debe ser enviada a la oficina del CFIA más cercana al puerto donde se almacenará la carga.

Organización Mundial del Comercio (OMC)

Es la piedra angular de la política de comercio e inversión de Canadá



REGULACIÓN DE ALIMENTOS SEGUROS DE CANADÁ

Esta regulación está basada en tres elementos claves:

- 1 **Licencias**
El importador deberá indicar las licencias de importación sobre la CFIA.
- 2 **Controles preventivos**
El importador deberá contar con un plan de controles preventivos donde se describen los riesgos potenciales de los alimentos y los medios de control para prevenir sus riesgos. El importador deberá adoptar medidas de control de la inocuidad y detallar en un plan procedido de control el modo en que su empresa cumple con estas medidas.
- 3 **Trazabilidad**
El importador deberá tener registros desde la compra del producto hasta su venta. Estos registros serán de especial importancia de existir registros para crear que un producto no es seguro para los consumidores y debe ser retirado del mercado.

OTRAS REGULACIONES IMPORTANTES

- 1 **Para productos orgánicos**
-Este producto que se clasifica como orgánico deberá ser regulado por la CFIA.
-Se deben cumplir los estándares orgánicos canadienses, bajo un sistema de certificación orgánica regulado conocido como el Régimen Orgánico Canadá.
-Desde el aspecto de seguridad, Health Canada es responsable de especificar qué alimentos pueden ser importados y los niveles de tratamiento autorizados.
- 2 **Para productos irradiados**
-Existen dos aspectos de la irradiación de los alimentos que están sujetos a controles federales: la seguridad y el etiquetado.
-Desde el aspecto de etiquetado, la CFIA es la autoridad encargada de regular las declaraciones escritas y el uso de la simbología internacional para alimentos irradiados.
- 3 **Tratamiento a los envoltorios de madera**
-Canadá se sujeta a la Norma Internacional para Muebles Filamentosos (NIMF)
-En específico, la NIMF 11 regula los tratamientos que deben aplicarse a los envoltorios de madera para evitar que puedan propagar plagas.
-En puerto de ingreso, la CFIA evaluará que los envoltorios presenten la simbología requerida como prueba de que han sido sometidos a tratamiento.

NORMAS TÉCNICAS

- Existen especificaciones de calidad, terminología, información de rotulado y métodos de ensayo.
- En el Perú se elaboran por el Instituto Nacional de Calidad (INACAL) y son de carácter voluntario.
- En Canadá son elaboradas por la Oficina Canadiense de la Propiedad Intelectual (CPOI).

NORMAS DE ORIGEN

- El certificado de origen garantiza que solo las mercancías que cumplen como originarias pueden acceder al trato arancelario preferencial. Dicho certificado debe acompañar a la carga en destino.
- A su vez, el exportador debe tener disponibles los documentos que respaldan la certificación en caso estas sean solicitadas por la Aduana. El formato de certificado o declaración puede ser encontrado en el página web: www.acordoscomerciales.gob.pe

NORMAS INTERNACIONALES Y PRIVADAS

- 1 **Para productos agrícolas frescos**
-Certificación CanadaGAP y GlobalGAP
-Rainforest Alliance
- 2 **Para productos pesqueros y acuícolas**
-Safe Quality Food Program - SQF
-BRC Global Standards
-GlobalGAP para acuicultura
- 3 **Para productos procesados**
-Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP)
-ISO 22000
-BRC Global Standards 22000
- 4 **Las siguientes certificaciones privadas son solicitadas en el mercado canadiense independientemente del sector:**
-Responsabilidad Social Corporativa (RSC)
-Sistema de Gestión Ambiental (SGA)
-Estándares Laborales: Programa de certificación de UFL

Webinar
Exportador



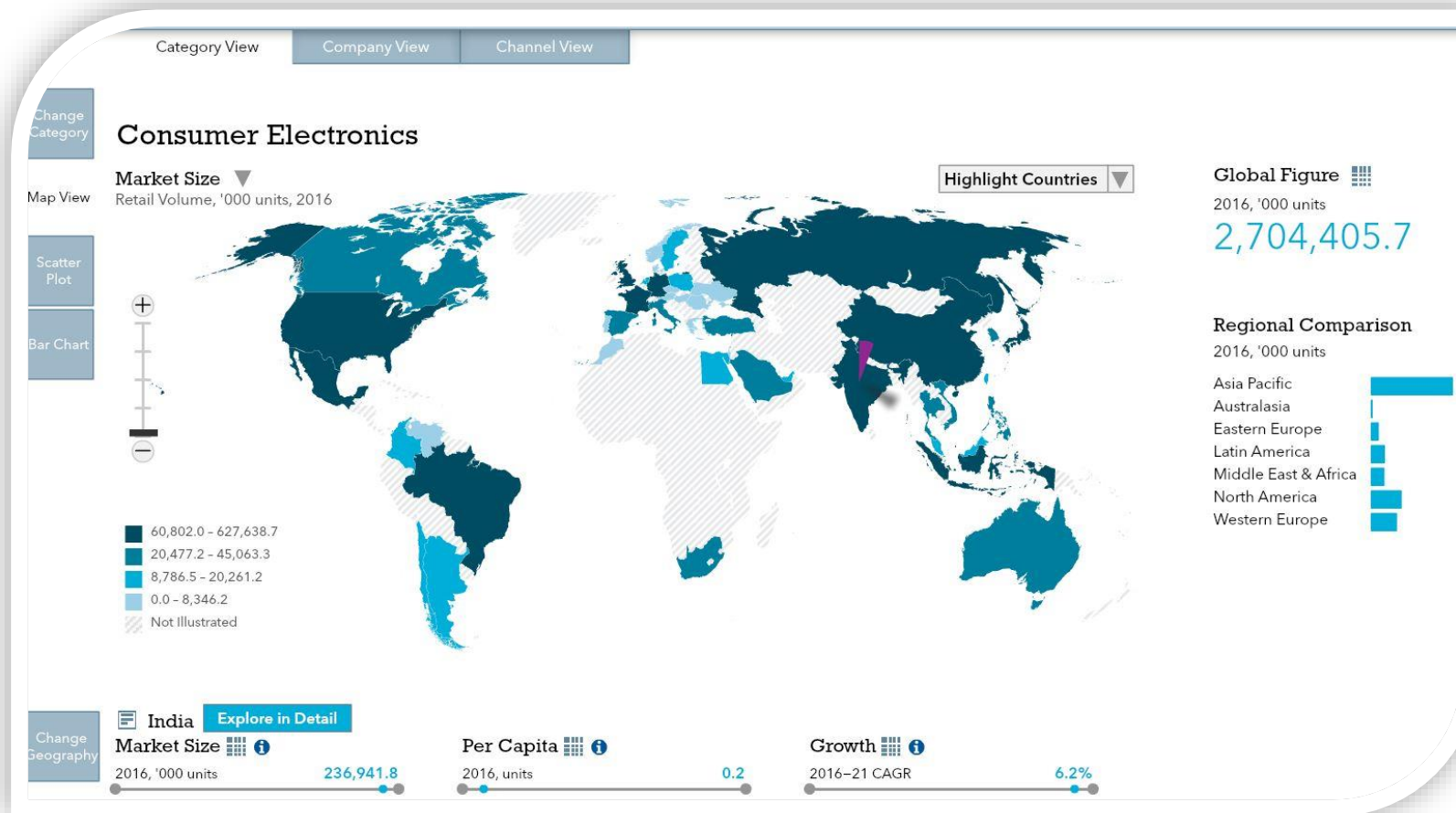
CIA – World Factbook



CENTRAL
INTELLIGENCE
AGENCY

A screenshot of the CIA website homepage. The header includes the CIA logo, the text "CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY", the slogan "THE WORK OF A NATION. THE CENTER OF INTELLIGENCE.", and a search bar. Below the header is a navigation menu with links for HOME, ABOUT CIA, CAREERS & INTERNSHIPS, OFFICES OF CIA, NEWS & INFORMATION, LIBRARY, and KIDS' ZONE. The main content area features a "Our Mission" section, a featured story titled "#HISTINT: A Look Back: 25 Years Since the Fall of the Berlin Wall" with a "READ MORE" button, and a carousel of images showing graffiti on the Berlin Wall. Below the main content are sections for "ABOUT CIA" (with links for HEADQUARTERS TOUR and INTERACTIVE TIMELINE), "LIBRARY/PUBLICATIONS" (with links for WORLD FACTBOOK, WORLD LEADERS, and HISTORICAL COLLECTION DIVISION), and "WORK FOR CIA" (with a LANGUAGE section). The footer includes "CONNECT WITH CIA" with social media icons and "KIDS' ZONE".

<https://www.cia.gov/es>



<http://www.portal.euromonitor.com/portal/account/login>

A screenshot of a Mintel report page for coffee. The page features a header with a coffee cup and beans, a quote from Elizabeth Sisel, and a list of download options. The main content area is titled "Report Content" and includes a search bar, a "Market" section with a line graph, and a list of report titles. A right-hand sidebar contains sections for "About the Analyst" (Elizabeth Sisel), "Analyst Insight" (Market Perspective - Mintel Defines Coffee's 'Waves'), and "Report Timeline" (Newer Reports and Older Reports).

"Future growth is expected to remain healthy, supported by the current popularity of coffee and greater premiumization across segments. High quality ingredients and premiumized production and brewing methods transport the category into the Third Wave of coffee, which elevates the drink to more than just a commodity type beverage. Single-cup's convenience and easy preparation methods also continue to support overall category growth, while RTD coffees generate renewed attention."

- Elizabeth ...

more

Download:

- Executive Summary
- Infographic Overview
- Report Presentation
- Datebook
- Report Brochure

Report Content Search this report

Overview

Market

Market

Mintel provides a range of market information, frequently through the category level, including market size and forecasting, complete with market drivers that illustrate the forces that shape a category or market.

- The Market - What You Need to Know
- Market Size and Forecast
- Market Breakdown
- Market Perspective - Cream/Creamer
- Market Perspective - Foodservice
- Market Perspective - Mintel Defines Coffee's "Waves"
- Market Factors

Consumer

Brand/Company

Data

Related Reports Company Profiles

About the Analyst

Elizabeth Sisel
Beverage Analyst

Analyst Insight

Market Perspective - Mintel Defines Coffee's "Waves"
26th August 2016

The US is currently in the third wave coffee movement, but what are these "waves"? Below is a brief history of the different coffee waves in America and Mintel's predictions on what is to come.

The Strength of Cold Brew
1st August 2016

The third wave coffee movement has fueled renewed interest in the category, creating innovation opportunities as it continues to evolve into an artisanal or craft beverage, rather than a commodity. Cold brew coffees are part of this trend, created with more labor intensive methods and touted as having more favor ...

Report Timeline

Newer Reports

- Coffee - US - September 2010
- Coffee - US - December 2009
- Coffee - US - September 2008
- Coffee - US - September 2007
- Coffee - US - October 2006
- Coffee - US - June 2005







Older Reports

prom | **Match**
perú | Place of Global Opportunities

es en Iniciar sesión

Calendario 2020

Sector de tu interés

- 
Agronegocios
- 
Exportación de servicios
- 
Industria de la vestimenta y decoración
- 
Manufacturas diversas
- 
Productos Pesqueros
- 
Multisectorial

Ver todos los eventos

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

Webinar Exportador



Cesar Santos

Especialista en Modelos de Negocio

csantos@promperuext.pe



Seminarios virtuales Miércoles del exportador

Cómo elaborar un Plan de Negocios de Exportación (1ra. Parte)

Lima, 19 de enero de 2022