

Fortalecimiento de las capacidades de las empresas exportadoras



**Sub Dirección de Servicios y
Asistencia Empresarial (SAE)**



UN NUEVO PROMPERU AL SERVICIO DE LAS EMPRESAS



MUNDO GLOBAL

Exigente y competitivo



GRANDES RETOS

Duplicar Exportaciones Totales
Triplicar Exportaciones NT

NECESIDAD DE CAMBIOS



PERÚ:

Crecer,
desarrollar

EMPRESAS:

Competitivas,
productivas

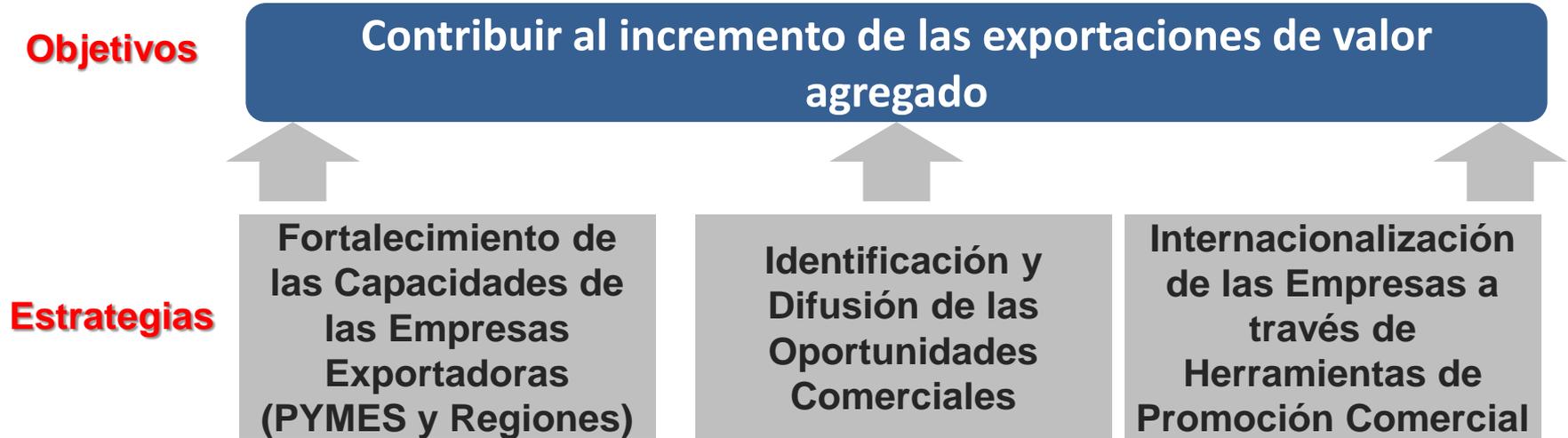
PROMPERÚ:

Mejora continua
de los servicios



PROMPERU: OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS

PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES



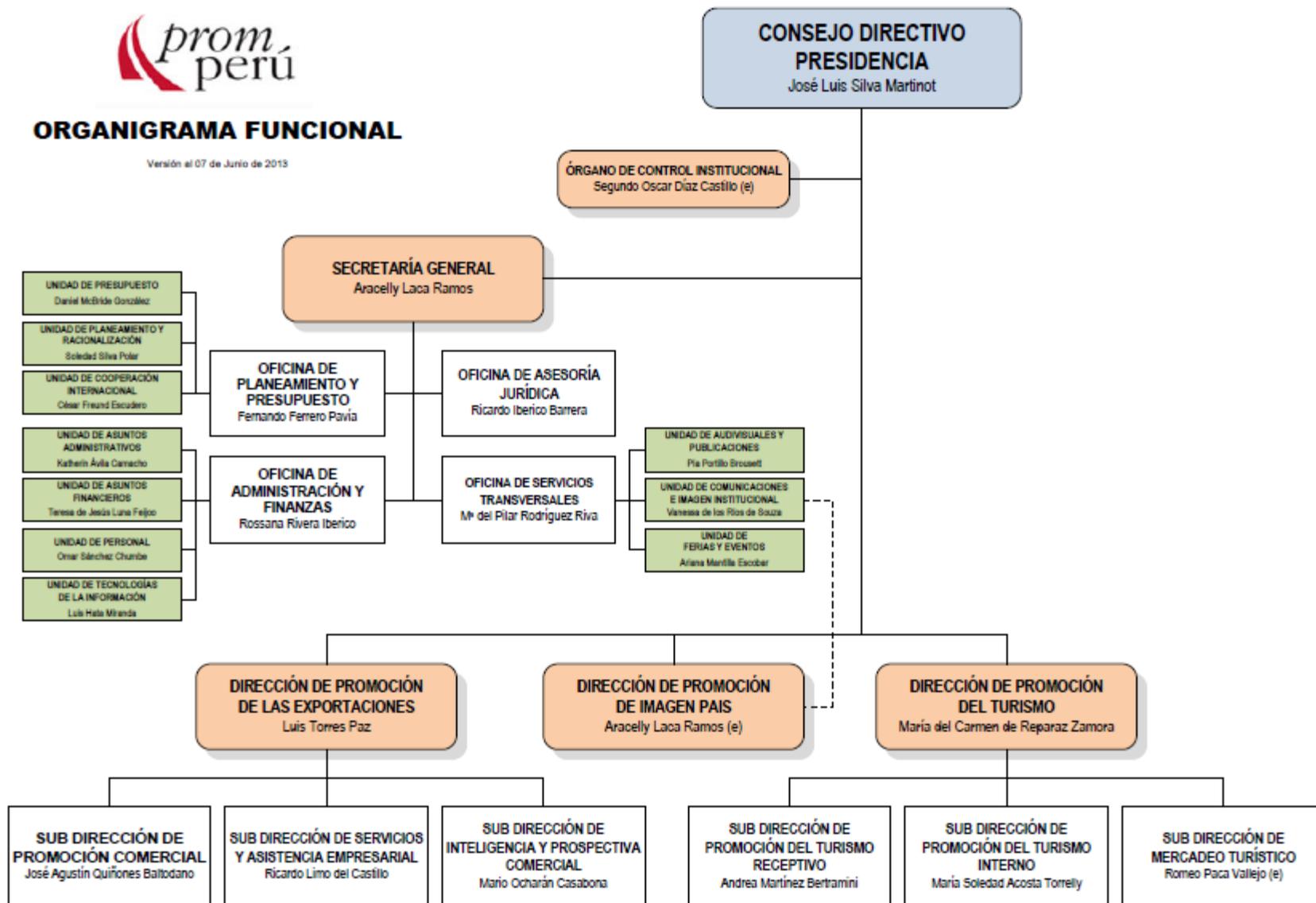


ORGANIGRAMA PROMPERU



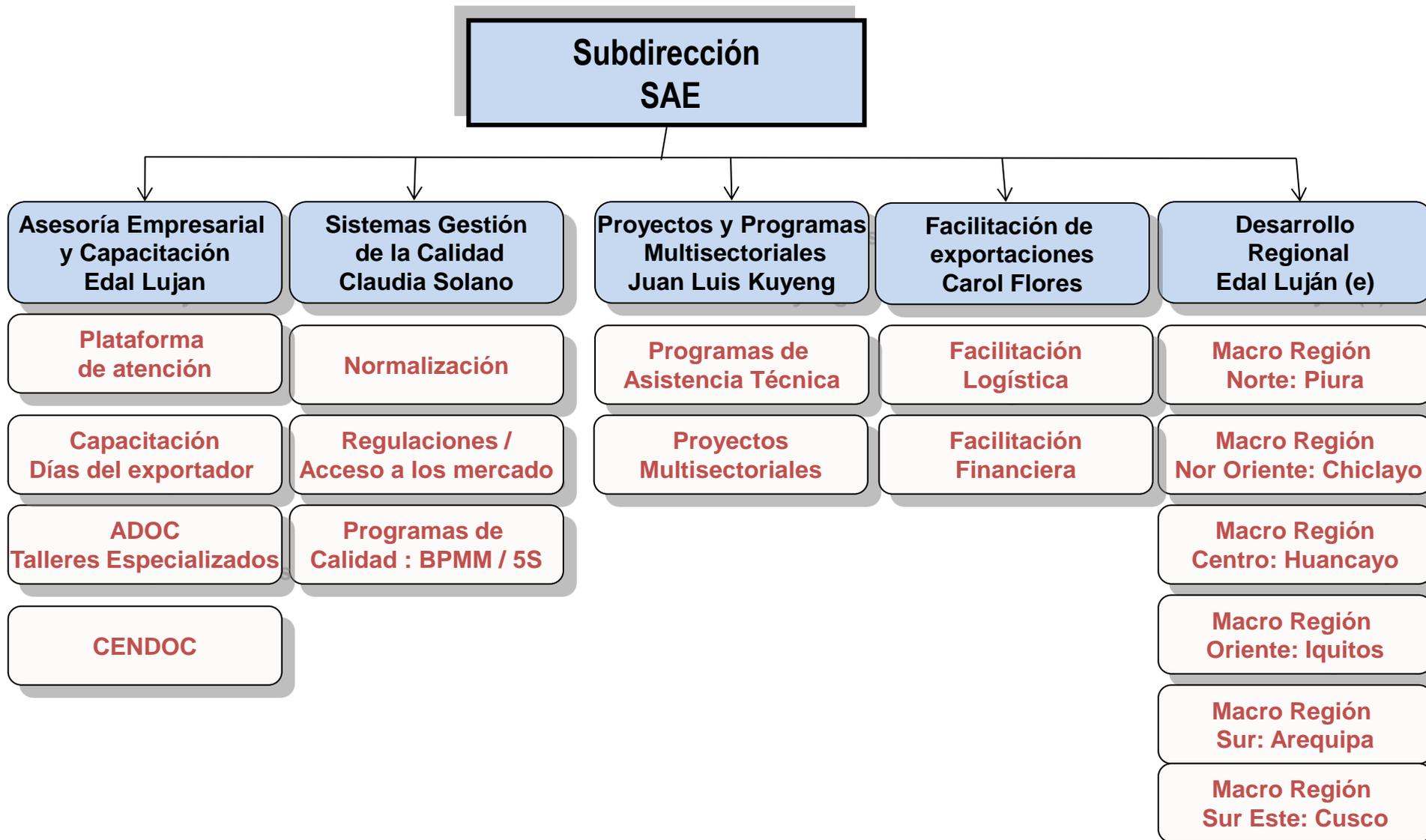
ORGANIGRAMA FUNCIONAL

Versión al 07 de Junio de 2013





ORGANIGRAMA SAE





SERVICIOS AL EXPORTADOR



Dirigido a:

ORIENTACIÓN

INFORMACION

CAPACITACION

PROMOCION

OBJETIVO

- Mejorar la competitividad de las empresas potenciales exportadoras y empresas Exportadoras,
- Dotándolas de capacidades de gestión exportadora, herramientas y elementos de diferenciación,
- Para su incursión, desarrollo y consolidación en su proceso de internacionalización.

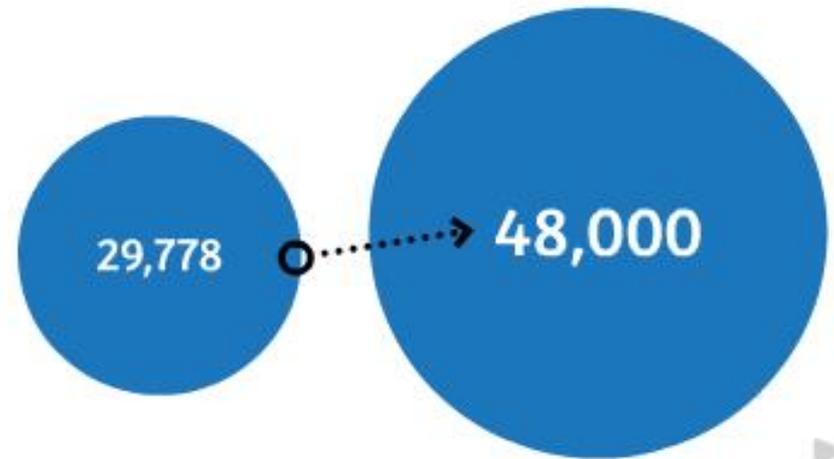
**INTERESADOS
EN EXPORTAR**

**EXPORTADORES
EN PROCESO**

**EXPORTADORES
ACTUALES**

Orientación





Últimos 5 años

Próximos 5 años



- Presencial
- Aló Exportador
- Virtual

Plataforma de Atención al Exportador en Lima, Arequipa, Cusco, Huancayo, Iquitos, Chiclayo, Piura



Centro de Documentación

Av. Jorge Basadre 610, S.I.





ALÓ EXPORTADOR



Aló Exportador
0800-00-221

Promoción
Capacitación
Información
Orientación

Línea gratuita de orientación

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



Redes Sociales

facebook

Busca personas, lugares y cosas

Edal Lujan Inicio



Miércoles del Exportador

A 6.558 personas les gusta esta página · 180 personas están hablando de esto · 63 personas han estado aquí

Te gusta Mensaje

Organización gubernamental
Evento organizado por PROMPERU, con el propósito de fortalecer y ampliar los conocimientos en comercio exterior de las medianas, pequeñas y micro empresas. Visita nuestra



Me gusta 6.558

Concurso Sorteo 2 Entradas a Perú M
Te invitamos a jugar sorteo de 2 Entradas



Información - Sugerir una edición

Fotos

Me gusta

Notas 36

Eventos

Lo más destacado

Publicar Foto / video

Escribe algo....

Miércoles del Exportador

Hace 11 minutos

[En Vivo] Miércoles del Exportador

<http://goo.gl/VK9VY>

"Llenado práctico de los documentos de exportación"

Renatto Castro - ANDINA FREIGHT SAC

49 amigos
Conectados con Miércoles del Exportador

A 48 amigos les gusta esto



1 amigo ha estado aquí



Recomienda Miércoles del Exportador a tus amigos

Ver todos

Crear página

Anuncios

Univ. Ruiz de Montoya
uarm.edu.pe



Guíe el talento de su hijo con nuevas formas de enseñanza. Charla gratuita para Padres.

Desafío Sonemfest



¡Ingresa aquí y comienza a participar en el Desafío Sonemfest.

Usa esta aplicación · 10.000 personas han usado Volkswagen Sonemfest.

Ahora

2013

2012

2011

2010

2009

Fundación

Empe Vigo ha comentado cinescape.com.pe: "Emperatriz Vigo Ibañez"

A Viveca Carrera le gusta el enlace de Minicitas.

Pymex Peru ha compartido una página: Pymex.

Adriana Arizaga López ha compartido la foto de wendy ramos.

Se ha etiquetado a Teresa Trasmonte en la foto de Ayme Toche.

Picas Bar ha compartido la foto de Picas Bar.

Helmut Caceda

Sofía Kato

Fernando Mansilla

Ivani Juscamaíta

Max Rodriguez Guillen

Kathi Goldstein

Karla Karlitz N S

Mario Tejedo Biffi

Raúl Dancé

Activar el chat para ver quién está disponible.

Buscar

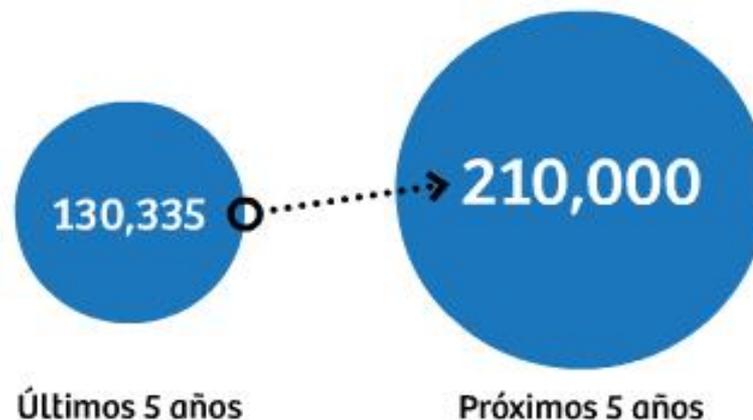


DIA DEL EXPORTADOR



16 DEPARTAMENTOS:

Tumbes, Piura, Lambayeque, La Libertad, Arequipa, Tacna, Puno, Cusco, Ayacucho, Junín, Huánuco, San Martín, Amazonas, Ucayali, Loreto y Lima





MIÉRCOLES DEL EXPORTADOR EN VIVO

Streaming profesional por EVENTOSYCONFERENCIAS.COM - contacto@eventosyconferencias.com

SÍGUENOS EN:

FACEBOOK



TWITTER

REGÍSTRATE



INVITA UN AMIGO



eventosyconferencias **EN VIVO** **livestream**

Eventos y Conferencias

Junior Trujillo
Gerente General Montalvo SPA

Full-screen ON-AIR LIVE 42 MENU

Presentaciones en vivo

:: Miércoles del exportador :: **LIVE!**

12:50 [comentario de usuario] muy buenas tardes soy de Piura - Sullana; y tengo una inquietud acerca del tema de la franquicia...¿en qué nos puede ayudar la franquicia o el contrato de franquicia frente a la crisis económica y evitar que grandes empresas sean sometidas a un procedimiento concursal???

12:59 **eventosyconferenc:** Montalvo ha crecido en los últimos 3 años el 300%. #miercolesdelexportador

12:59 **eventosyconferenc:** Brinda capacitación, asesoría, estándares de servicio al cliente, publicidad, marketing, gestión y finanzas. #miercolesdelexportador

Nombre:

Enviar

DRIVEN BY demand MEDIA

- Chat
- Opiniones
- Networking

<http://eventosyconferencias.com/promperu>
Todos los miércoles de 09:00 – 18:00



DIA DEL EXPORTADOR

Programa “EXPORTANDO.PE” en WILLAX TV



Transmisión en **VIVO**

Mi Noticiero [Regístrese](#)

[Inicio](#) [Política](#) [Seguridad](#) [Economía](#) [Internacional](#) [Deportes](#) [Entretenimiento](#) [Más Categorías +](#)

Encuétranos en  **CABLE MÁGICO** Canal 36 y en **ClaroTV** Canal 8

EXPORTANDO.PE



Estreno

Sábado y Domingo
09:00 - 11:00 y de 13:00 - 15:00

Repeticiones

Lunes y Domingo
04:00 - 06:00



**Convenio PROMPERU
– WILLAX T.V.**

Seminarios web 2012 (Webinars)



Mes	Sector	Tema
Enero	Multisectorial	Requisitos de la aduana de EE.UU. En el control de productos
Febrero	Alimentos	Requisitos comerciales exigidos por los importadores americanos para los alimentos peruanos procesados
Marzo	Textil - confecciones	Certificación WRAP para las confecciones
Abril	Multisectorial	Acuerdo De Promoción Comercial Del Perú y el Registro de Marcas y Patentes en Estados Unidos
Mayo	Alimentos	Requisitos para exportar productos orgánicos
Junio	Textil - confecciones	Canales de distribución en el mercado americano para las prendas de vestir
Julio	Multisectorial	Compras Estatales para el mercado americano
Agosto	Alimentos	Requisitos de importación exigidos por la Nueva Ley de Inocuidad para exportar alimentos procesados
Setiembre	Textil - confecciones	Como vender prendas de vestir y aspectos a considerara cuando negociamos con importadores de prendas de vestir
Octubre	Multisectorial	Oportunidades en el mercado americano para la oferta peruana
Noviembre	Alimentos	Sellos de Calidad exigidos por el mercado americano



CERTIFICACION ISO 9001

Servicios certificados:

- Orientación y Asesoría en Exportaciones (Plataforma de atención Centro de Documentación)
- Capacitaciones (Programas y Talleres)
- Asistencia Técnica (5 S y BPMM)



Certificate PE11/174883
The management system of

**PROMPERÚ – COMISIÓN DE
PROMOCIÓN DEL PERÚ PARA LA
EXPORTACIÓN Y EL TURISMO**

Av. República de Panamá 3647 - San Isidro, Lima
Av. Jorge Basadre 610 - San Isidro, Lima,
has been assessed and certified as meeting the requirements of

ISO 9001:2008

Exclusions: 7.6

For the following processes

Diseño de Programas de Capacitación y Asistencia Técnica, Orientación y Asesoría en Exportaciones, Ejecución de Capacitaciones y Asistencia Técnica

Design of Training and Technical Assistance Programs, Orientation and Consultancy on Exportation, Execution of Training and Technical Assistance Programs

Further clarifications regarding the scope of this certificate and the applicability of ISO 9001:2008 requirements may be obtained by consulting the organization

This certificate is valid from 18/11/11 until 17/11/14 and remains valid subject to satisfactory surveillance audits.
Re certification audit due before 17/09/14
Issue 1. Certified since 18/11/2011
Authorized by

SGS United Kingdom Ltd. Systems & Services Certification
Rossmore Business Park, Ellesmere Port, Cheshire CH65 3EN UK
t +44 (0)151 350-6695 f +44 (0)151 350-6600 www.sgs.com

Page 1 of 1

SGS



Desarrollo Regional





DESARROLLO REGIONAL : OBJETIVOS

- Contribuir a ampliar y consolidar la base empresarial exportadora regional.
- Fortalecer la competitividad empresarial y exportadora de las empresas regionales.
- Mejorar la satisfacción del cliente.
 - Cultura de excelencia en la atención y servicio al cliente.
 - Información comercial sistematizada, oportuna y accesible.
- Mayor presencia en Regiones. (Red Interna)
 - Priorización de productos con oferta, valor agregado, asociatividad y demanda internacional.
 - Articulación institucional.
 - Participación de las empresas regionales en actividades de promoción comercial.
 - Desarrollo de los mercados fronterizos.



OFICINAS DE COMERCIO EXTERIOR REGIONALES DE PROMPERU - OCERs

OCERs	Ubicación	Personal	Articulación	Servicios
OCER Macro Región Norte	Piura	2	Red Institucional, prensa	Asesoría, capacitación, asistencia y promoción
OCER Macro Región Nor Oeste	Chiclayo	3	Red Institucional, prensa	Asesoría, capacitación, asistencia y promoción
OCER Macro Región Oriente	Iquitos	3	Red Institucional, prensa	Asesoría, capacitación, asistencia y promoción
OCER Macro Región Centro	Huancayo	3	Red Institucional, prensa	Asesoría, capacitación, asistencia y promoción
OCER Macro Región Sur Oeste	Arequipa	3	Red Institucional, prensa	Asesoría, capacitación, asistencia y promoción
OCER Macro Región Sur Este	Cusco	3	Red Institucional, Prensa	Asesoría, capacitación, asistencia y promoción



COBERTURA OCERs - PROMPERU

OCER MRN
Piura
Tumbes

OCER MRNO
Lambayeque
Cajamarca
La Libertad

OCER MRSO
Arequipa
Moquegua
Tacna
Puno



MRO
Loreto
Ucayali
San Martín
Amazonas

OCER JUNIN
Junín
Huánuco
Pasco
Huancavelica

OCER MRSE
Cuzco
Madre de Dios
Apurímac
Ayacucho



PRODUCTOS PRIORIZADOS POR MACRO REGION

MACRO REGION NORTE

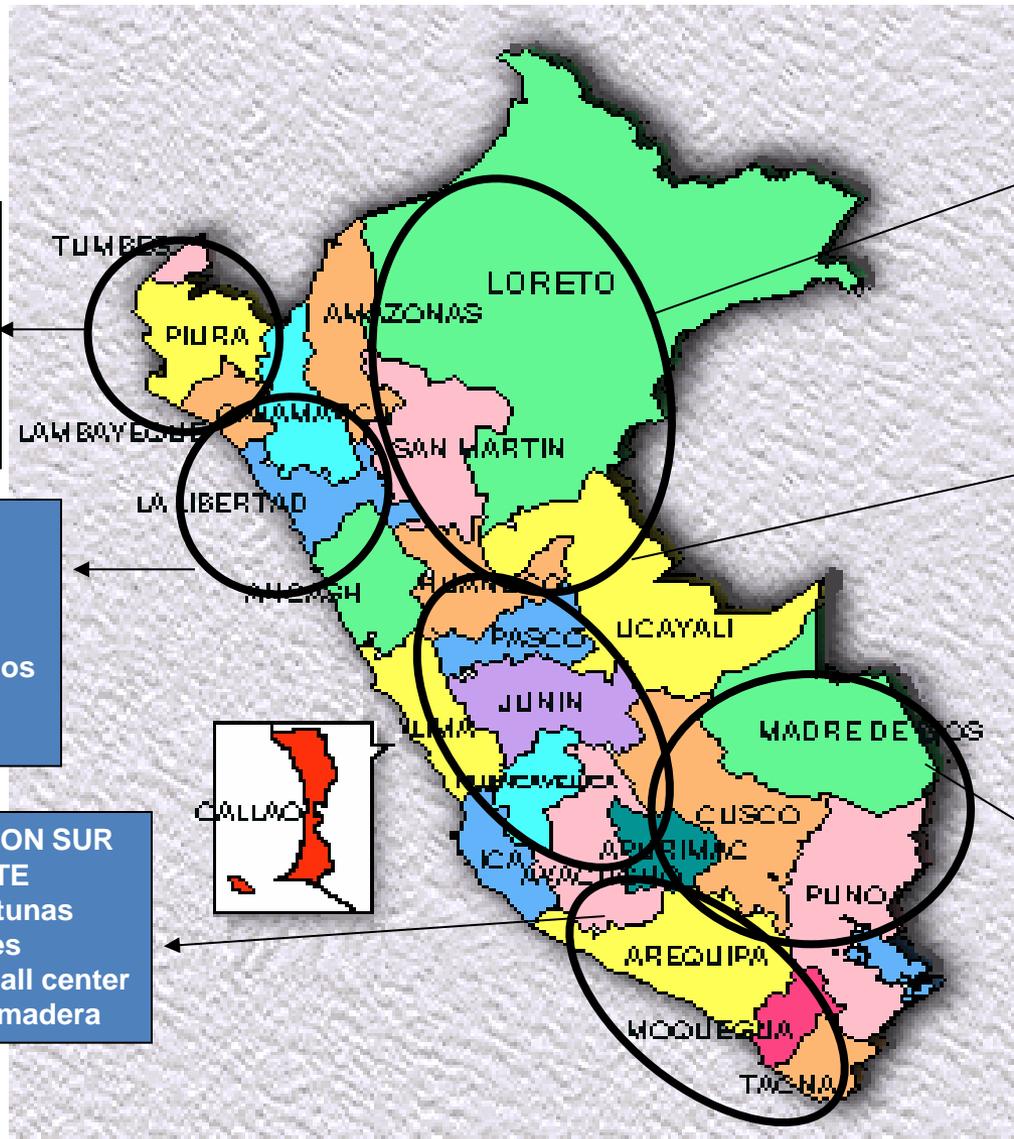
- Banano orgánico , vid y mango
- Productos del mar y acuícolas.
- Artesanía y joyería

MACRO REGION NOR OESTE

- Confecciones de algodón
- Alimentos procesados
- Artesanía, Joyería

MACRO REGION SUR OESTE

- Olivo – Aceitunas
- Confecciones
- Software y call center
- Muebles de madera



MACRO REGION ORIENTE

- Amazon food (frutos exóticos)
- Maderas con valor agregado
- Artesanía

MACRO REGION CENTRO

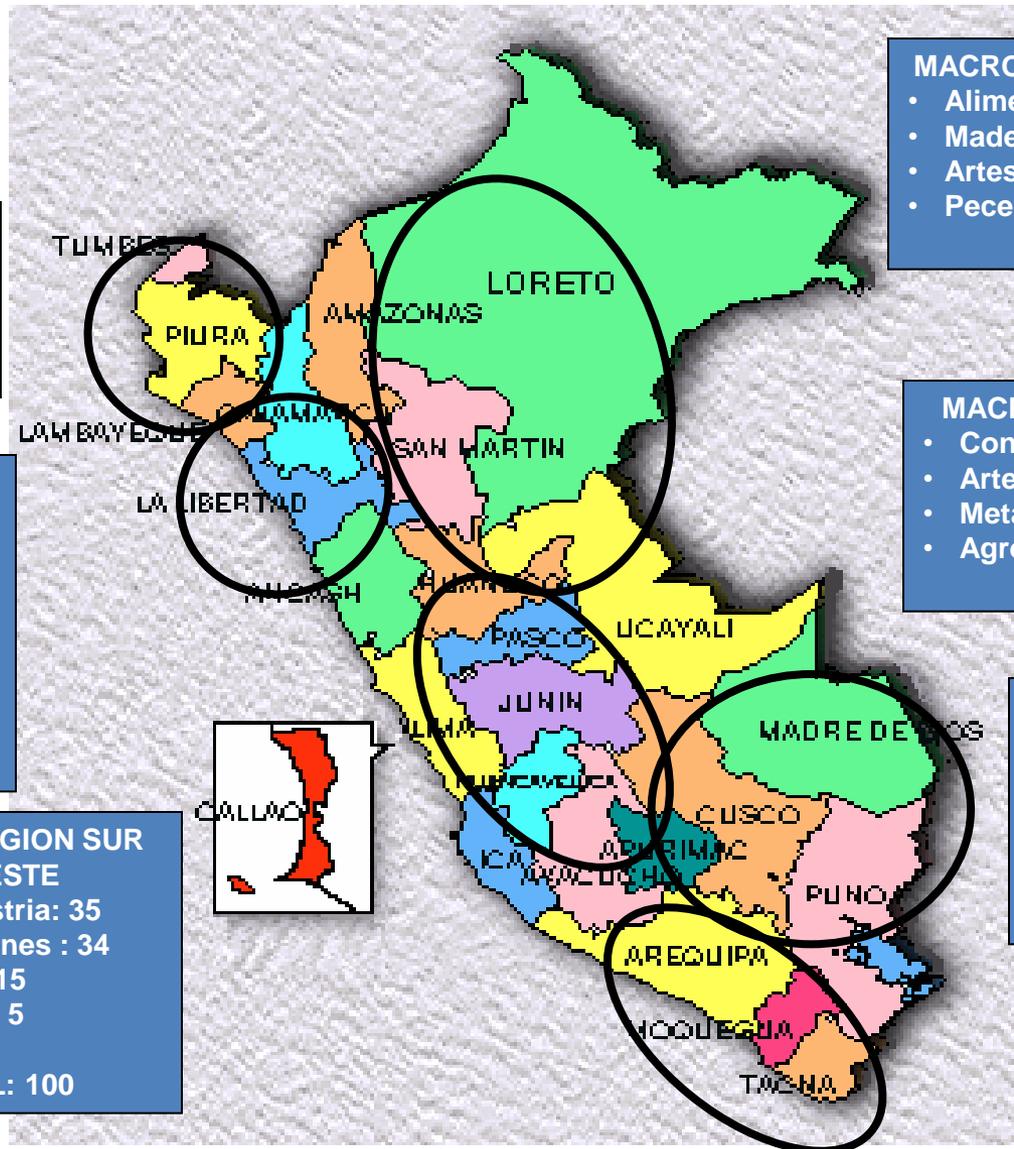
- Confecciones de algodón y lana de alpaca
- Artesanías y Joyería
- Equipos agroindustriales
- Nutraceuticos

MACRO REGION SUR ESTE

- Alimentos andinos.
- Artesanía y Joyería
- Textiles y confecciones de alpaca



EMPRESAS PRIORIZADAS POR MACRO REGION



MACRO REGION ORIENTE

- Alimentos : 21
- Maderas : 21
- Artesanía: 13
- Peces ornamentales: 12

TOTAL: 68

MACRO REGION NORTE (1)

- Agroindustria: 27
- Pesca : 4

TOTAL: 32

MACRO REGION CENTRO

- Confecciones : 17
- Artesanías y Joyería: 15
- Metal mecánicos: 6
- Agroindustria: 20

TOTAL: 58

MACRO REGION NORTE (2)

- Confecciones : 12
- Alimentos procesados: 9
- Artesanía, Joyería: 6
- Calzado: 20

TOTAL: 47

MACRO REGION SUR ESTE

- Alimentos andinos: 13
- Artesanía y Joyería: 14
- Textiles y confecciones de alpaca (Puno): 20
- Otros: 9

TOTAL: 56

MACRO REGION SUR OESTE

- Agroindustria: 35
- Confecciones : 34
- Muebles: 15
- Software : 5
- Otros: 7

TOTAL: 100

Empresas regionales en actividades de Promoción Comercial





DESARROLLO DE MERCADOS FRONTERIZOS 2013

Encuentros Empresariales Binacionales,
para el desarrollo comercial de las
MIPYMES de las macro regiones fronteriza.



- V Encuentro Empresarial Perú Ecuador (Piura) - Setiembre
PROMPERU - PROECUADOR.
- IV Encuentro Empresarial Perú Chile (Iquique)– Noviembre
PROMPERU - PROCHILE
- II Encuentro Empresarial Perú Bolivia (La Paz) – Noviembre
PROMPERU - PROBOLIVIA



MACRO RUEDAS REGIONALES 2013

Encuentros Empresariales, con compradores internacionales, para el desarrollo comercial de las pequeñas y medianas empresas en las regiones.

Norte Exporta 2012
Chiclayo, 1 de marzo

Alimentos y bebidas
Productos naturales
Orgánicos y biocomercio
Joyas
Calzado y confecciones
Artesanías

Contacte con compradores de los principales mercados del mundo

Actividades: Rueda de negocios, Seminarios especializados.

¿Quiénes pueden participar? Empresas exportadoras o con potencial exportador de: Tumbes, Piura, Amazonas, Cajamarca, Lambayeque, La Libertad, y San Martín.

Sectores: agro y agroindustrias, pesca, biocomercio, artesanía y joyería.

Para consultas e información adicional, contacte con PROMPERU:
nortexporta@promperu.gob.pe

Lambayeque (074) 274 330 / 228 881
Piura (077) 693 383
San Martín (042) 542 872
Lima (01) 636 7400 ext. 2438

Organiza:

Fecha de inscripción:

Sur Exporta 2012
Arequipa, 21 - 22 de junio

Contacte con compradores de los principales mercados del mundo

¿Por qué participar? Agenda Internacional, Rueda de negocios, Seminarios especializados.

¿Quiénes pueden participar? Empresas exportadoras o con potencial exportador de: Arequipa, Apurímac, Cusco, Madre de Dios, Moquegua, Puno y Tarma.

Sectores: Alimentos y bebidas, Biocomercio, Artesanía de regalo y decoración, Industria de la construcción, agro, Manufacturas Diversas.

Para consultas e información adicional, contacte con PROMPERU:
surperu@promperu.gob.pe
promperu@promperu.gob.pe

Lima (01) 636 7400 ext. 2448 / 2422

Arequipa (054) 280-521 / 288-447
Cusco (084) 223 502 / 227 676
Moquegua (085) 5603363 / 894 89926262
Puno (087) 264 076
Tarma (043) 264 076
Lima (01) 636 7400 ext. 2448 / 2422

Organiza:

Fecha de inscripción:

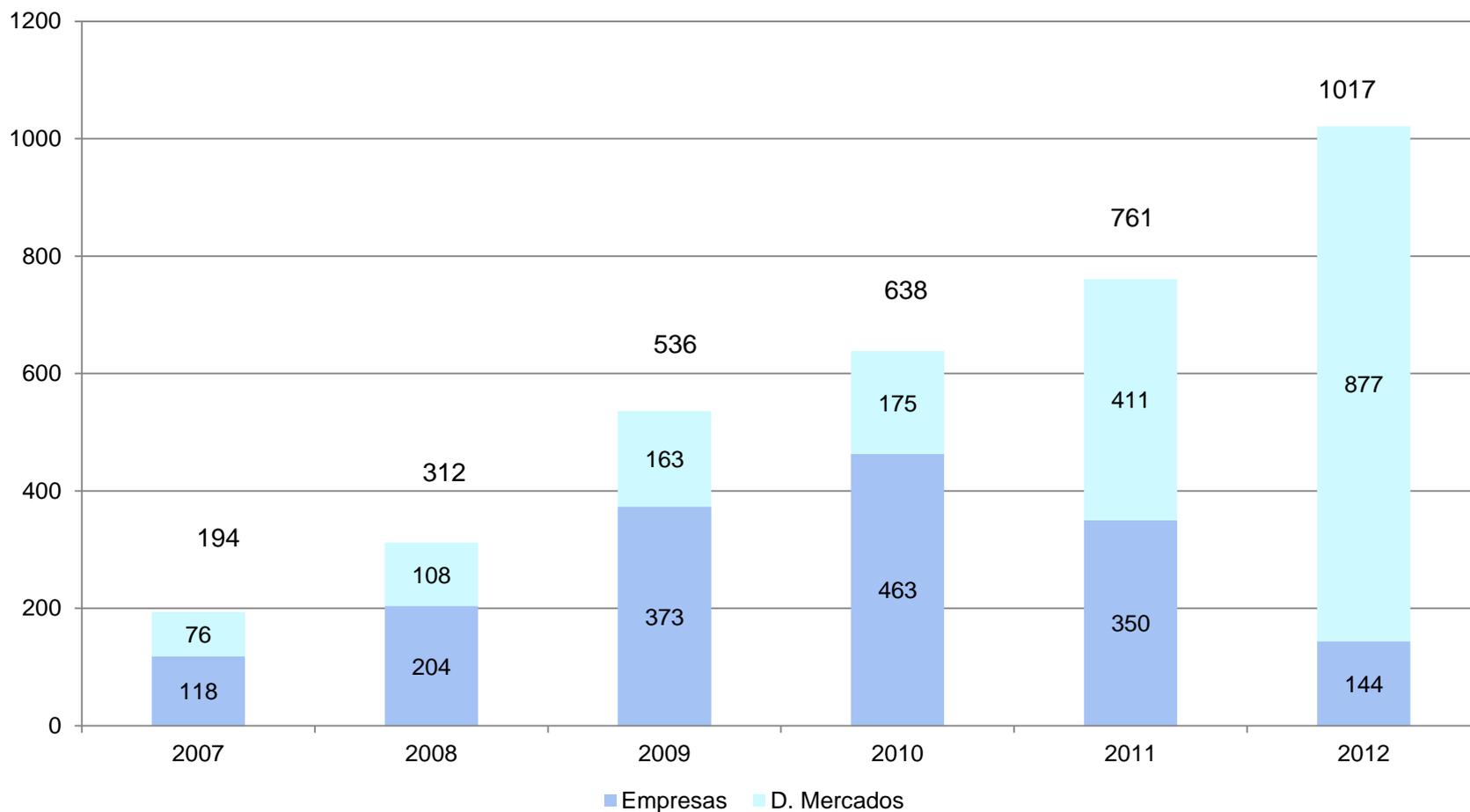
Promoción Comercial	Período
Macro Ruedas Regionales	
Norte Exporta (Trujillo)	09 Mayo
Expoamazónica (Iquitos)	12 agosto
Centro Exporta (La Merced)	20-21 agosto
Sur Exporta (Cusco)	29-30 octubre

Resultados





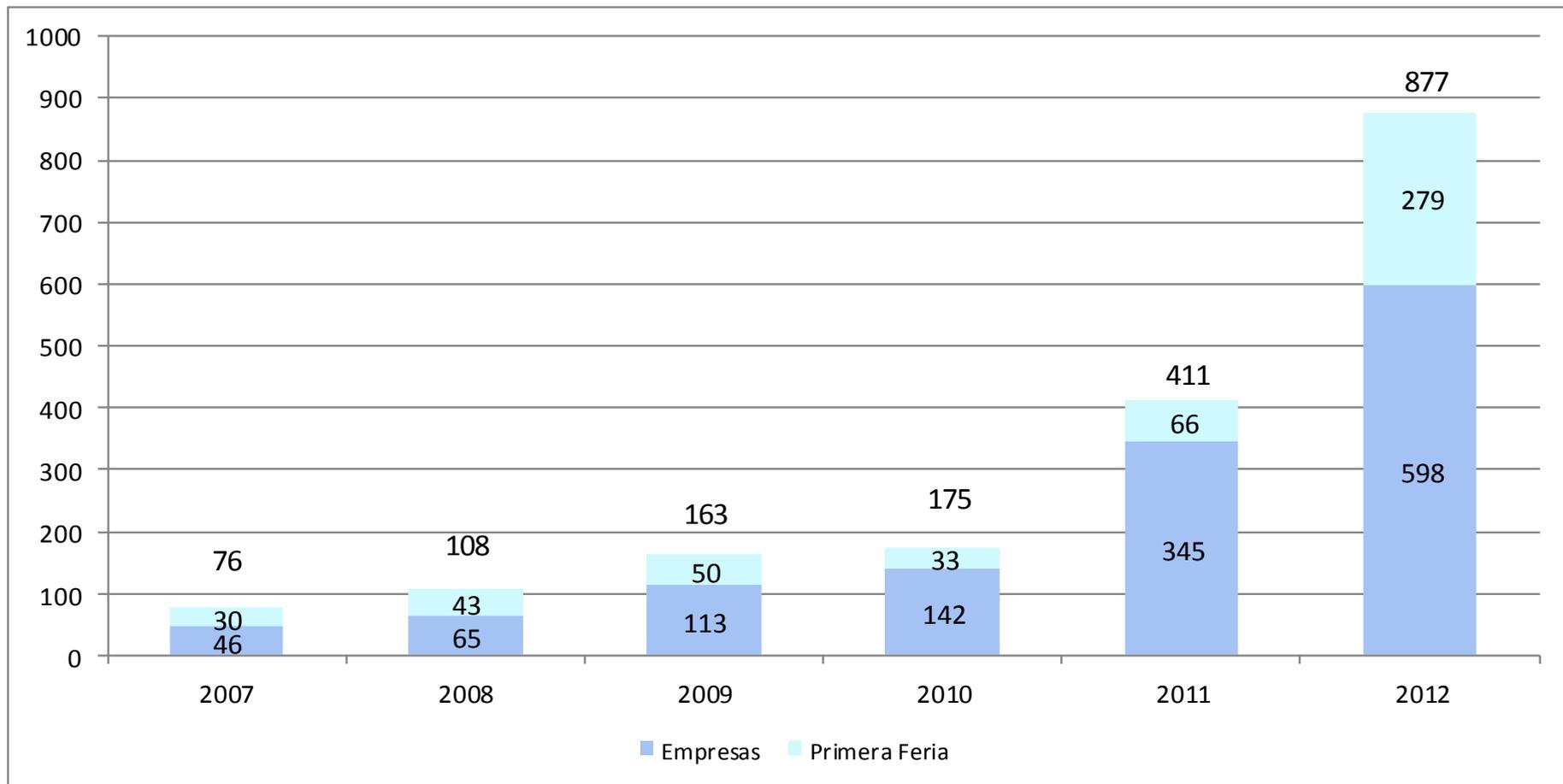
EMPRESAS REGIONALES - CAPACITACION



Fuente: e-apex
Elaboración PROMPERU



EMPRESAS REGIONALES – PROMOCION

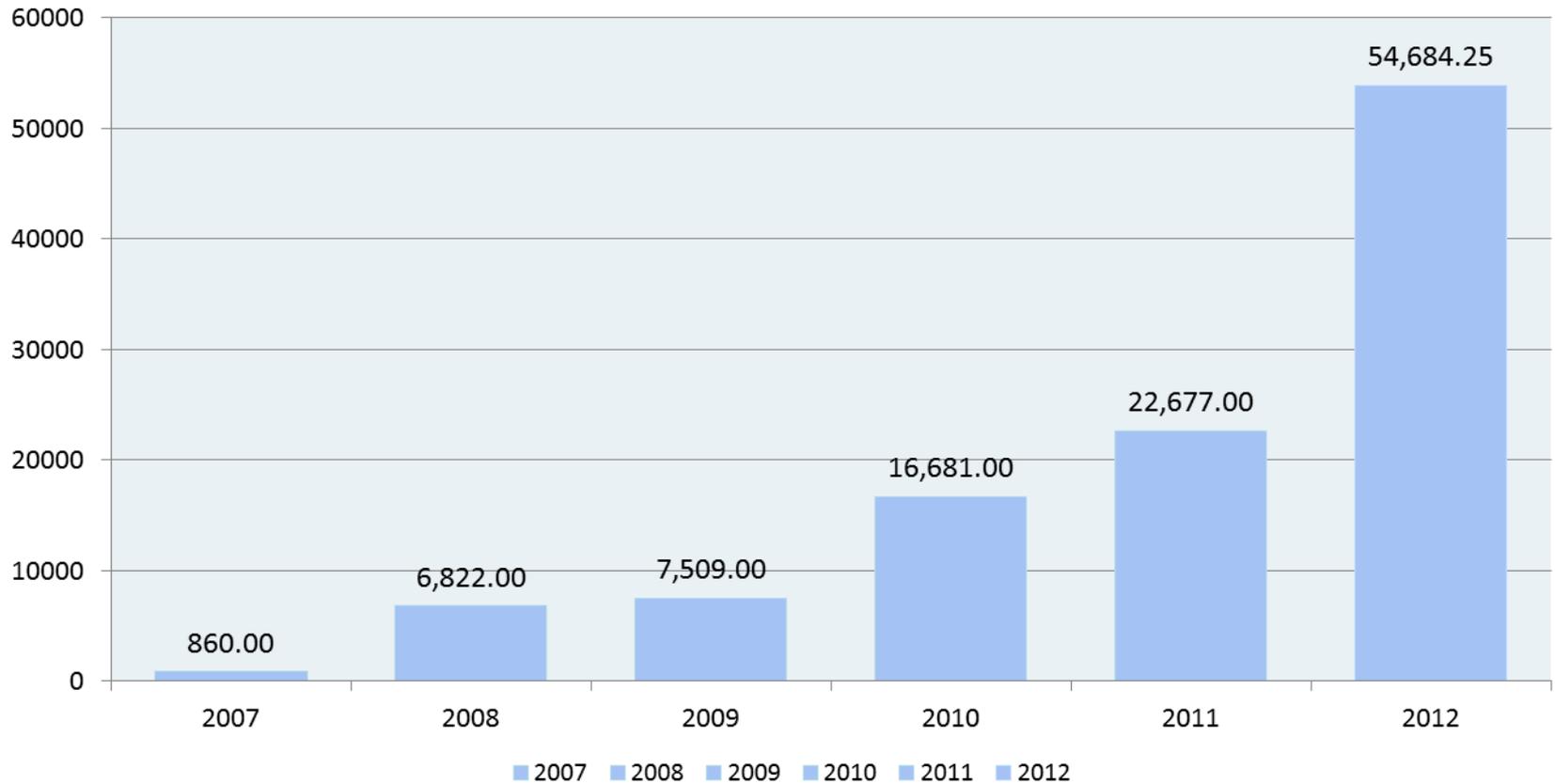


Fuente: e-apex
Elaboración PROMPERU



VENTAS EMPRESAS REGIONES

En Miles US\$



Fuente: PROMPERU - SAE

Facilitación de Exportaciones





OBJETIVO GENERAL

Facilitar el comercio exterior a los exportadores y potenciales exportadores clientes de PROMPERU, generando conocimiento; proponiendo y desarrollando herramientas; e identificando necesidades en temas logísticos, aduaneros y financieros.



SERVICIOS

Logística

- Información y Asesoría (Procesos de exportación, rutas , frecuencias , costos de transportes, Logística de Perecibles, Seguridad de la cadena logística.
- Herramientas: Perfiles Logísticos, Mapa de Rutas, Cartillas de información de envíos postales, Modelos de contrato.
- Asistencia Técnica:
 - “ Programa de Logística Asistida”.
 - “Exporta Fácil Asistido”
- Voluntariado Universitario.

Aduanas

- Información y Asesoría : Regímenes aduaneros, clasificación arancelaria, Llenado de la Declaración Simplificada de Exportación
- Asistencia Técnica: “ Drawback Asistido”
- Herramientas: Simulador Drawback; Devolución de IGV



SERVICIOS OFRECIDOS

Finanzas

- Información y Asesoría: Productos financieros de comercio exterior, Uso de documentos.
- Capacitación “Gestión Financiera para empresas exportadoras”
- Herramientas de gestión “Simulador financiero”
- Asistencia Técnica
 - Gestión Financiera para empresas exportadoras
 - Asesoría Financiera.

Red de Facilitación

- Facilitación ante entidades del Estado
- Consulta y mesas de trabajo con entidades (Sunat, Senasa, MMRREE, DIGESA).
- Comités Técnicos Binacionales.
 - Apoyo en consultas de temas afines.
- Participación en Comités Técnicos Binacionales.
- Visitas a Operadores Logísticos.
- Programa Consolida Brasil



ORGANISMO NACIONAL DE PROMOCIÓN Y DEFENSA DE LOS PRODUCTOS PERUANOS

HUÁNUCO

AGROINDUSTRIAS HUAYLLACAN S.A.C.

RUC: 20521563193

SOBRE EL PRODUCTO

CONECTIVIDAD

COMPETENCIA

DATOS DEL PRODUCTO:		CAPACIDAD EXPORTADORA:	
NOMBRE DEL PRODUCTO:	Mermeladas De Aguaymanto / Sambucus Peruviana, Physalis Peruviana / WAYU	CAPACIDAD DE PRODUCCION:	
SUBPARTIDA NACIONAL:	20.07.99.91.00	1000 Kg. MENSUAL	
ENVASE:	BOLSAS (X) CAJAS () LATAS () OTRA : Frascos de Vidrio de 250 gr		
EMBALAJE:	BOLSAS () CAJAS (X) LATAS () OTRA		
RESTRICCIONES DE SALUDAS	SENASA () DIGESA (X) IQPF () DIGEMID () Certificado Oficial de Exportación	MERCADO:	
DATOS DE EMBARQUE		PAIS DESTINO DE LA EXPORTACION:	
RUTA INTERNACIONAL:	MARITIMA (X) AEREA () TERRESTRE () MULTIMODA ()	EE.UU.	
EMPRESAS DE SERVICIO TRANSPORTE INTERNACIONAL:	Hamburg Sud Hapag COM CMA Lloyd	ESTADO O LUGAR DE ENTREGA:	
INTINERARIO DE ENVIO:	SEMANAL (X) QUINCENAL () MENSUAL () SEMESTRAL ()	Seattle	
FRECUENCIA DE ENVÍO AL EXTERIOR.	SEMANAL (X) QUINCENAL () MENSUAL () SEMESTRAL ()		
TIPO UNITARIZACION DE CARGA:	20 PIES (X) 40 PIES () REEFER 20 () REEFER 40 () SUELTA () OTROS.....		

DATOS DEL LUGAR DE ENTREGA

COMPETENCIA DE MERCADO	COSTOS LOGISTICOS	CONCEPTO	SOLES	US\$
¿OTROS PAISES EXPORTAN SU PRODUCTO?: Francia y Turquía	PRECIO EN LOCAL DEL EXPORTADOR (EXW/UNIDAD):	1,000 kg	32,000.00	12,307.00
	COSTO DE ESTIBA (PESO/VOLUMEN)	Cuadrilla	100.00	38.46
¿SABE EL PRECIO DE MERCADO DE SU PRODUCTO EN EL EXTERIOR? \$10.00	COSTO DE TRANSPORTE INTERNO(PESO/VOLUMEN)	1000 Kg	4,480.00	1,723.07
	COSTO PERMISOS DE EXPORTACION	1.Certificado Oficial de Exportación	1,825/TM	0,680/TM
	COSTO TRAMITES ADUANAS	Por declaración	208.00	80.00
¿CONOCE SI TIENE COMPETENCIA EN EL PERU?: Delifrut S.A. Multifoods S.A.C	COSTO DE MANIPULACION PUERTO	Por contenedor	52.00	20.00
	COSTO DE CERTIFICADO DE ORIGEN	Emission de un Certificado de origen	43.07	16.56
¿SABE EL PRECIO QUE EXPORTA SU COMPETENCIA NACIONAL AL EXTERIOR? \$1,05	PRECIO FOB:	1000 kg	36,883.07	14,185.23
	FLETE INTERNACIONAL	Puerto del Callao Puerto de Seattle	520.00	200.00
	GASTOS ADICIONALES DE FLETE INTERNACIONAL	Emission del B/L Transmision de manifiesto Transferecia de documentos	65.00 65.00 350.00	25.00 25.00 50.00
	PRECIO CFR:	1000 kg.	37,663.07	14,485.23

COSTOS VINCULADOS AL PROCESO DE EXPORTACION



PERFILES LOGISTICOS

RUTAS MARÍTIMAS CALLAO – MÉXICO



RUTAS MARÍTIMAS CALLAO – MÉXICO

Ruta Del Pacifico

País	Puerto	Días transito
Perú	Callao	0 días
Chile	San Antonio	4 días
México	Lázaro Cardenas	13 días
México	Manzanillo	19 días

Ruta Del Golfo

País	Puerto	Días transito
Perú	Callao	0 días
Chile	San Antonio	4 días
Colombia	Cartagena	6 días
México	Veracruz	12 días

Promoción de Exportaciones

RUTAS MARÍTIMAS CALLAO – MÉXICO

Líneas navieras – Días de tránsito – Puertos de arribo

Línea Naviera	Terminal de Embarque	Días de Tránsito	Puerto de Descarga
CSAV	DPW CALLAO	8	Manzanillo
CSAV	DPW CALLAO	30	Veracruz
NYK	DPW CALLAO	7	Manzanillo
MSC	DPW CALLAO/APMT	8	Manzanillo
Hamburg Sud	DPW CALLAO	17	Manzanillo
Hamburg Sud	DPW CALLAO	16	Lázaro Cárdenas
Hamburg Sud	DPW CALLAO	13	Veracruz
Kline	DPW CALLAO	7	Manzanillo
Evergreen	APMT TERMINALS	8	Manzanillo
Evergreen	APMT TERMINALS	12	Veracruz
Maersk	APMT TERMINALS	22	Lázaro Cárdenas

Importante: Los tiempos de tránsito son orientativos y están sujetos a cambios. Para obtener información detallada, se debe contactar al representante comercial de la Línea Naviera de su preferencia.

Promoción de Exportaciones

TARIFAS PROMEDIO – VÍA MARÍTIMA

CONTENEDOR 20'

Embarques Indirectos

Callao – Manzanillo
Peso Bruto: 4,788 kilos
Volumen: 15m³
Valor FOB: US\$170,000.00

PROMEDIO CONTENEDOR 20'	NEGOCIACIÓN DIRECTA LÍNEA NAVIERA:
Flete	US\$ 900.00
Transporte Terrestre	US\$ 300.00
Gastos portuarios promedio (Callao On line)	US\$ 350.00
Agente de Aduanas	US\$ 190.00
TOTAL	US\$ 1740.00

Tarifas aplicables para carga que ingresen primero a un terminal de almacenamiento para el control aduanero y posteriormente se remite al puerto.



Promoción de Exportaciones

TARIFAS PROMEDIO

Inland - México

El mercado Mexicano esta concentrado principalmente en el Centro del país. La carga que ingresa a los puertos debe posteriormente ser trasladada a las grandes ciudades del Centro. Estos costos incrementaran el precio final del producto por lo que deben ser considerados al momento de la negociación.



Manzanillo – Distrito Federal
Flete Contenedor 20': US\$850.00

Manzanillo – Guadalajara
Flete Contenedor 20': US\$450.00

Manzanillo – Distrito Federal
Flete TM: US\$870.00

Manzanillo – Guadalajara
Flete TM': US\$470.00

Promoción de Exportaciones

CALCULADOR DE FLETES

Se desarrolló para esta consultoría un calculador de fletes, tanto para el caso marítimo como aéreo, disponible para descargar [aquí](#).

Dudas o consultas:

Juan Carlos Ganoza:
jganoza@promperu.gob.pe
616-7400 anexo 2591

Promoción de Exportaciones

SIMULADOR FINANCIERO

El usuario del módulo "Simulador Financiero" acepta que la información mostrada es referencial y que para efectos de operaciones financieras ambas partes deberán estar bien informadas acerca de todos los requisitos, características y beneficios que otorgan cada una de estas herramientas.

La información presentada fue obtenida de los tarifarios de cada entidad bancaria, con sus respectivas tasas, mínimos y máximos y para los principales productos de comercio exterior (básicamente de exportación), medios de pago, financiamientos y garantías. No aplica a toda la cartera de productos financieros.

Todos los datos son proporcionados por los bancos por lo cual PROMPERU no se responsabiliza de ellos.

Para mayores detalles sobre cada herramienta por favor revisar la Guía Financiera para Empresas Exportadoras.

1. Seleccione el Banco y el Producto a analizar (1 banco / 1 producto):

Banco	Producto
BanBif	1.1 Transferencias recibidas
Bancomercio	1.2 Cobranza Simple de Exportación
BBVA	1.3 Cobranza Documentaria de Exportación
BCP	1.4 Carta de Crédito de Exportación
Citibank	2.1 Financiamiento Pre Embarque
Financiero	2.2 Financiamiento Post Embarque
HSBC	2.4 Forfaiting
Interbank	3.2 Stand By Recibidas

2. Indique el tipo de producto y si tuviera alguna característica especial del menú líneas abajo (puede seleccionar varias opciones):

Tipo	Casos especiales
- A plazo	- No
- Avisada	(+) Convenio ALADI
- Confirmada	(+) Garantía
- Transfer	(+) Seguimiento
(+) Pre aviso	* Con discrepancias
(+) Registro	* Con Modificaciones
1.4 Carta de Crédito de Exportación	** No usa, Anulación o Descargo

3. Indique el monto de transacción en dólares \$:

\$ 25,000.00

4. Según el valor de transacción indicado, banco, producto y características obtendrá finalmente en este recuadro el valor aproximado de GASTOS FINANCIEROS:

\$ 786.83

5. Detalle de GASTOS FINANCIEROS aproximados según los tarifarios vigentes de los bancos:

Concepto	Observaciones	Tasa %	Mínimo \$	Máximo \$	Gastos
a. Aviso	\$ 50 + Mensaje Swift \$ 20 + Portes \$ 1		\$71.00		\$ 71.00
d.1. Utilizacion	-	0.2500%	\$60.00		\$ 62.50
d.2. Mensaje Swift + Portes	Mensaje Swift \$ 20 + Portes \$ 1		\$21.00		\$ 21.00
e. Discrepancia	\$ 40 + Mensaje Swift \$ 20 + Portes \$ 1		\$61.00		\$ 61.00
f.1. Aceptacion o pago diferido - Exportaciones	-	1.5000%	\$50.00		\$ 375.00
f.2. Mensaje Swift + Portes	Mensaje Swift \$ 20 + Portes \$ 1		\$21.00		\$ 21.00
g. Liquidacion por abonos del exterior	\$ 10 + Portes \$ 1		\$11.00		\$ 11.00
i. Pre aviso de Apertura de Carta de Credito	\$ 30 + Portes \$ 1		\$31.00		\$ 31.00
j. Por Registro de Cartas de Credito recibidas del Beneficiario	\$ 20 + Portes \$ 1		\$21.00		\$ 21.00
l. Emision de Tracers	\$ 12 + Portes \$ 1		\$13.00		\$ 13.00

Ruta Exportadora





¿QUE ES LA RUTA EXPORTADORA?



DEFINICIÓN

Es una herramienta innovadora en promoción de exportaciones que busca el fortalecimiento y consolidación de la competitividad de las Pymes Peruanas hacia su objetivo de internacionalización.



Ruta Exportadora

RUOTA EXPORTADORA

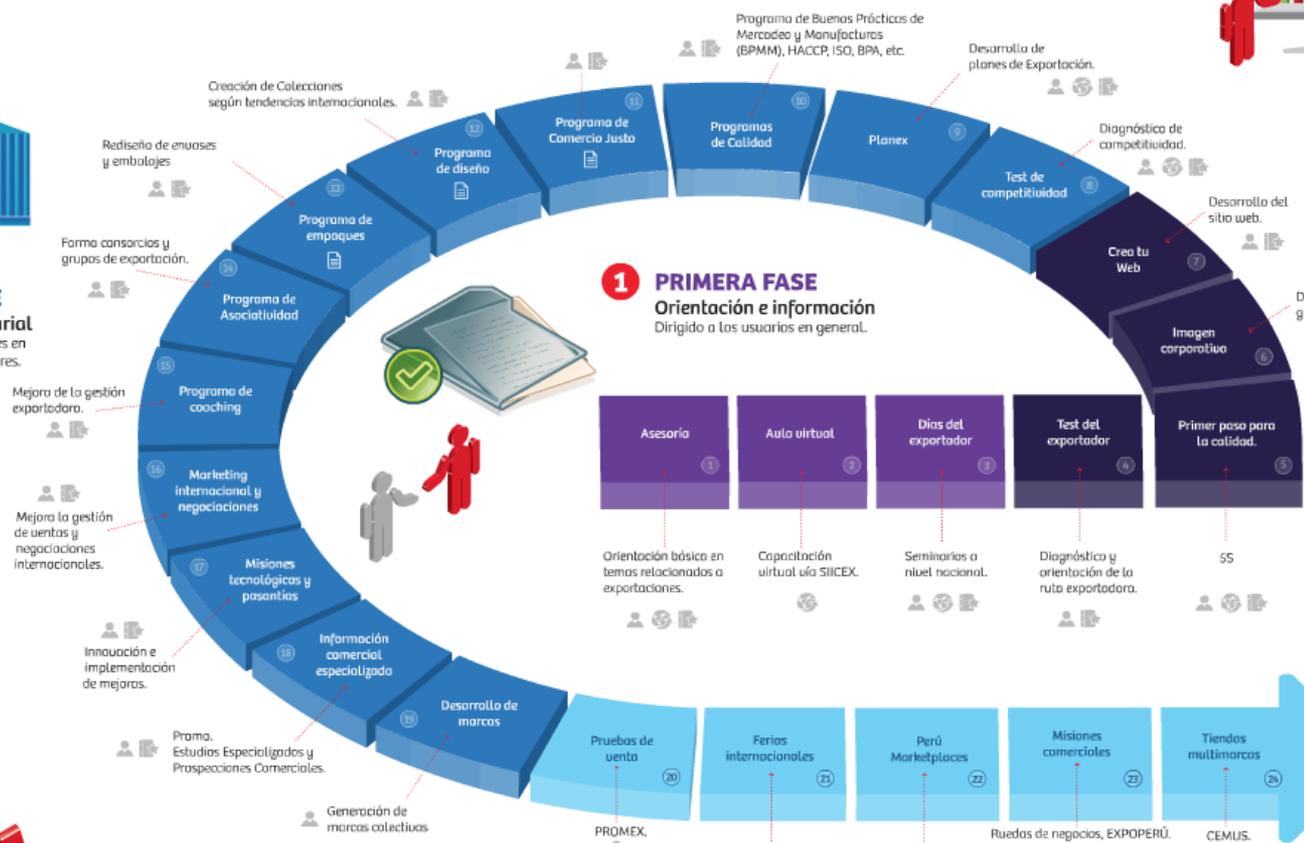
Camino a su internacionalización.



3 TERCERA FASE
Asistencia empresarial
 Dirigido a los exportadores en proceso y a los exportadores.



ATRÁS



2 SEGUNDA FASE
Capacitación
 Dirigido a los interesados en exportar y exportadores en proceso.



ADELANTE

FORMA DEL SERVICIO

- Personalizado
- Vía web
- Material físico

Dirigido a sectores exportadores que apliquen al programa.



4 CUARTA FASE
Promoción
 Dirigido a las empresas exportadoras.



REPETIR



Test del Exportador



TEST DEL EXPORTADOR

Análisis de las habilidades y potencialidades y de los puntos débiles de una empresa.

químicos de uso agrícola (P.U.A.) para los principales productos hortofrutícolas de exportación según mercado de destino

27 de junio del 2011 Cifras Oficiales Informes de las exportaciones peruanas por sectores

Inicio | Registro | Test |

Test del potencial exportador

Información de la empresa

Razón social (*) Nro RUC (*)

Tipo de empresa Persona jurídica Persona natural

Dirección (*)

Departamento: LIMA Provincia: LIMA Distrito: LIMA

Teléfono (*) Fax

Pág web

Datos de contacto

Nombres (*) Apellidos (*)

Cargo (*) Teléfono (*) Movil

Correo electrónico (*)

Datos del representante legal

Nombres (*) Apellidos (*)

Cargo (*) Teléfono (*) Movil

Correo electrónico (*)

Siguiente >>

- Permite contar con una radiografía de cada empresa, interesada, potencial o exportadora.
- Es un instrumento que mide el nivel de los distintos factores que requiere una empresa para convertirse en exportadora.



TEST DEL EXPORTADOR

□ Objetivo:

Test Exportador es una herramienta que facilita la identificación del potencial exportador de una empresa.

Identifica el tipo de empresas:

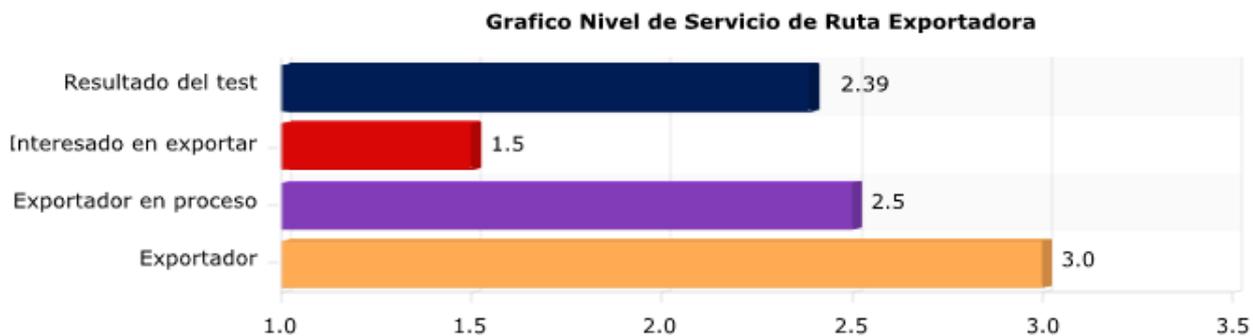
- Empresas interesadas en exportar
- Empresas potenciales
- Empresas exportadoras



TEST DEL EXPORTADOR

TEST EXPORTADOR

Test Exportador



La empresa _____

es una empresa calificada como: **Exportador en proceso** Su empresa tiene experiencia en las exportaciones pero es importante que genere continuidad generando buenas prácticas en gestión e identificación de oportunidades comerciales.



TEST DEL EXPORTADOR

TEST EXPORTADOR



Fortalezas

Gestión Empresarial:

tiene la capacidad de identificar oportunidades para tomar decisiones empresariales con miras a mejorar las actividades programadas y dar seguimiento para el cumplimiento de ellas.

Gestión Productiva de Mercados y Logística Internacional:

Cuenta con las capacidades de identificar oportunidades en los mercados internacionales a través de la generación de planes de negocio, estudios de mercado asimismo cuenta con conocimientos en la gestión exportadora para dar un seguimiento en la distribución física del producto hacia el importador.

Gestión Económica y Financiera:

tiene fortaleza en materia contable y financiera no existe problemas en contar con los estados financieros para la toma de decisiones y tienen el conocimiento de las herramientas financieras de los bancos para poder atender sus respectivas exportaciones.

Debilidad

Producto:

debe mejorar el camino de planificar los procesos de producción y de abastecimiento esto permitirá hacer frente a las solicitudes del mercado internacional.

Capacitación





PROGRAMAS Y TALLERES EN GESTION EXPORTADORA

Nº SESION	MODULO	TEMARIO	Horas
1	Gestión aduanera y del comercio internacional	Operatividad del comercio internacional	2
		Nomenclatura arancelaria	1
		Preferencias Arancelarias	1
		Costos y presupuestos	2
2	Mercados Internacionales	Plan de Marketing Internacional	6
3	Distribución Física Internacional	Logística Internacional	3
		Envases y Embalajes	2
		Exporta Fácil	1
4	Comercio electrónico y Marketing Digital	Web 2.0 y las nuevas herramientas de interacción y colaboración en internet	3
		Medios de pago electrónico	2
		Posicionamiento web y publicidad on line	1
5	Prueba Ruta Exportadora Básico	Prueba	2



AULA VIRTUAL

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

 Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

CAPACITACIONES

- Capacitaciones Organizadas por PROMPERU
- Aprendiendo a Exportar
- Información de Mercados

25 de julio del 2011 Cifras Oficiales Información de las exportaciones pensadas por industria

Regiones Sectores Productivos Calidad Regulaciones Directorios Enlaces de Interés Calendario de Actividades Exporta Fácil Aranceles Preferenciales Facilitación Inteligencia de Mercados Comuníquese

INGRESO

USUARIO:

CLAVE: Ingresar

Olvidó su clave | Regístrate

 SIICEX Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

Seminarios Talleres Guías Exportación Aula Virtual Regional

SEMINARIOS

- Programación
- Videos
- Webinars
- Archivos
- Transmisión en vivo

 ARCHIVOS

TALLERES

- Programación
- Archivos
- Videos
- Transmisión en vivo

 TALLERES

AULA VIRTUAL

- Videos
- Webinars
- Transmisiones en vivo
- Enlaces a TV
- Enlaces a canal PROMPERU



GUIAS DE EXPORTACION

- Guía multimedia Exporterto
- Guía de exportación

 Exporterto

IMAGEN CORPORATIVA : LÍNEA GRÁFICA



Tarjetas de presentación



Catalogo, Brochure



Página Web

Empresa : Fisholg & Hijos – Pesca
Región: Piura

IMAGEN CORPORATIVA : LÍNEA GRÁFICA



Técnica de preparación de fotos



Foto del producto

Elaboración de catálogos y web de la empresa APBOSMAM



APBOSMAM – Banano orgánico

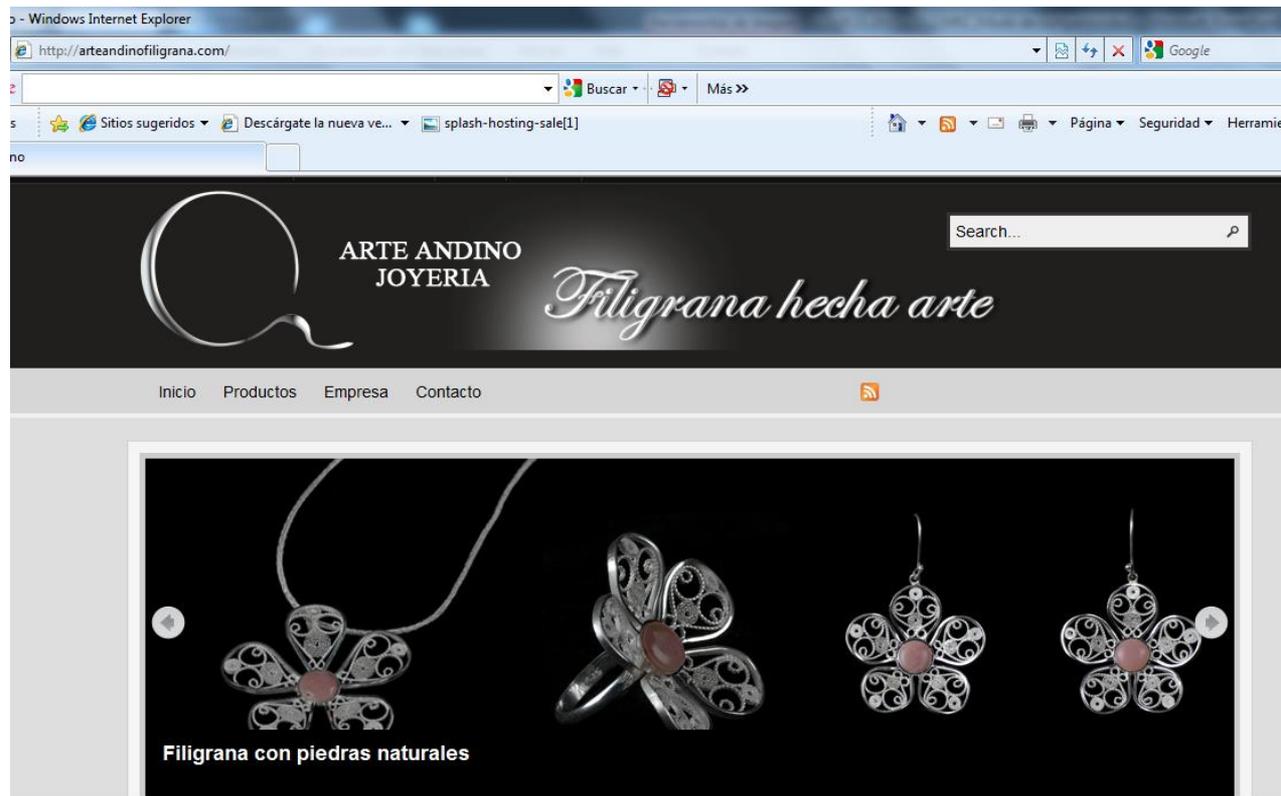


CREA TU PAGINA WEB

Objetivo: Capacitar y asistir a los clientes de PROMPERU, de Lima y las regiones, para cuenten con una página web.

Capacitación y asistencia:

- Programas de Sensibilización.
- Participación en el Perúmarketplaces
- Como crear gratis una página web.
- E marketing. Como posicionar una página web.
- Comercio Electrónico.
- Uso de las redes sociales.
- Uso de portales especializados.



Empresa: Arte Andino - Junin

Asistencia Empresarial

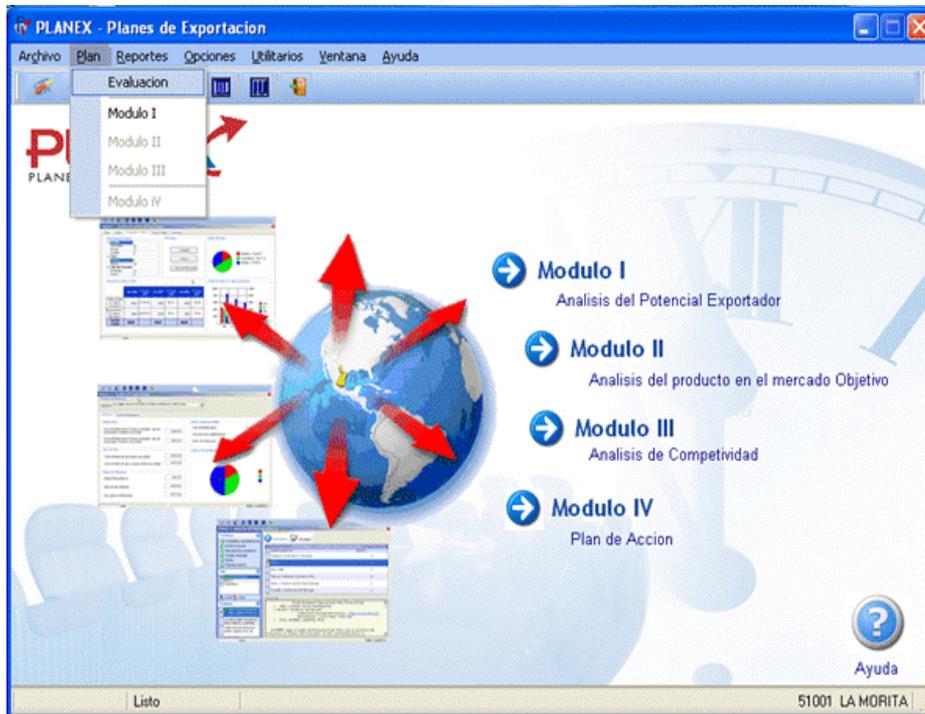
(Elementos diferenciales)



PLANES DE EXPORTACIÓN

PlanEX 

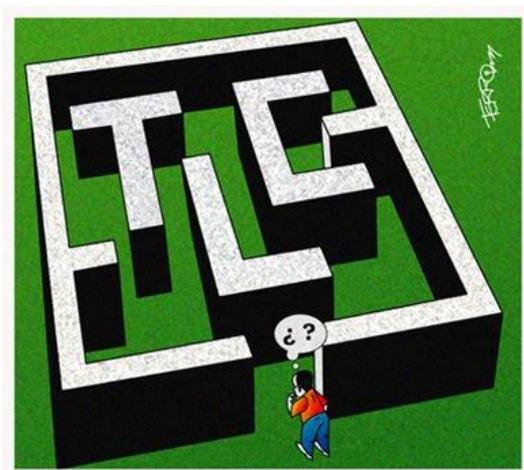
El Plan de Negocio:



- Permite conocer el negocio y ayuda a analizar el producto o servicio que se ofrecerá.
- Determina los objetivos y las metas de la empresa en su proceso de exportación.
- Determina los problemas, obstáculos o barreras a ser superadas.
- Es un punto de partida para determinar las estrategias a seguir.
- Maximizar el uso de los recursos de la empresa.

IDENTIFICACION DE BARRERAS ARANCELARIAS

- Informarse que el producto no se encuentra protegido por barreras arancelarias muy elevadas.
- El producto ofrecido por la competencia está favorecido por un tratamiento preferencial.

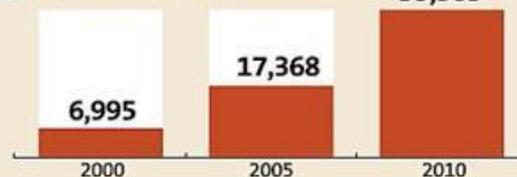


El 80% del comercio exterior está cubierto por los TLC

Acuerdos

VIGENTES	CONCLUIDOS	EN NEGOCIACIÓN
<input type="checkbox"/> Comunidad Andina	<input type="checkbox"/> EFTA (Suiza, Noruega, Liechtenstein e Islandia)	<input type="checkbox"/> Transpacífico (Australia, Brunei, Chile, EE.UU., Malasia, Nueva Zelanda, Singapur y Vietnam)
<input type="checkbox"/> Mercosur	<input type="checkbox"/> Tailandia	<input type="checkbox"/> El Salvador
<input type="checkbox"/> Estados Unidos	<input type="checkbox"/> México	<input type="checkbox"/> Guatemala
<input type="checkbox"/> Chile	<input type="checkbox"/> Unión Europea	<input type="checkbox"/> Honduras
<input type="checkbox"/> Canadá	<input type="checkbox"/> Panamá	<input type="checkbox"/> Venezuela
<input type="checkbox"/> Singapur	<input type="checkbox"/> Costa Rica	
<input type="checkbox"/> China	<input type="checkbox"/> Japón	
<input type="checkbox"/> Corea del Sur		

Exportaciones (en millones de US\$)



FUENTE: Mincetur



La calidad y las certificaciones

Cumplir con las especificaciones técnicas y de calidad



Asegurase de que el producto cumpla con las especificaciones de calidad requeridas por el mercado de destino para su ingreso.



GLOBALG.A.P.



KOSHER



1. APOYO A NORMALIZACIÓN

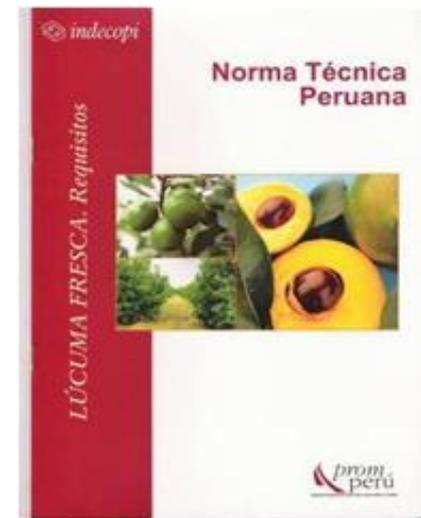
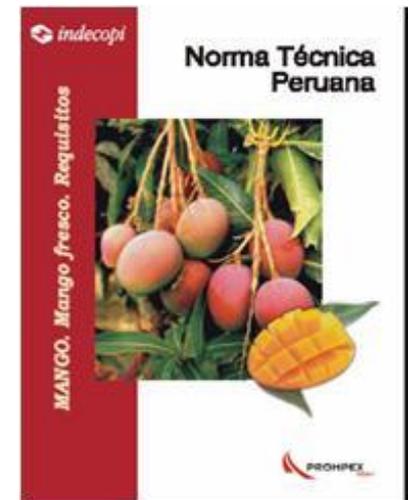
NORMAS TÉCNICAS PERUANAS SECTOR : ALIMENTOS, ACUICULTURA, MANUFACTURAS, BIOCOMERCIO, ARTESANÍA, JOYERÍA, MUEBLES DE MADERA..

NTP aprobado por el INDECOPI.

Establece especificaciones técnicas basadas en los resultados de la experiencia y del desarrollo tecnológico, que hay que cumplir en determinados productos, procesos o servicios.

Las normas resultan fundamentales para estandarizar los procesos de producción.

Se crean con el consenso de todas las partes interesadas e involucradas en una actividad (fabricantes, administración, consumidores, laboratorios, centros de investigación).



Elaboración, difusión e implementación de NTP

COMITÉS DESCENTRALIZADOS



2. PROGRAMAS DE GESTIÓN DE CALIDAD

- Programa 5Ss
- Programa BPMM (Fase I y II)
- Programa GIA
- ISO 9001 en servicios
- Programa Orgánico (*)
- Programa huella de carbono (*)

2. PROGRAMAS DE GESTIÓN DE CALIDAD

CAMINO A LA EXCELENCIA



- Lista de especificaciones que el producto debe cumplir, para satisfacer las necesidades del cliente.
- Calidad total: Las características de un producto o servicio elaborado por todos los departamentos de la empresa satisface las expectativas del cliente.

2. PROGRAMAS DE GESTIÓN DE LA CALIDAD

CALIDAD

Camino a la excelencia



1. Clasificar. (Separar lo innecesario)
2. Ordenar. (situar lo necesario)
3. Limpiar. (Suprimir suciedad)
4. Normalizar. (Señalizar)
5. Mantener. (Mejora continua)



1. Ser más eficientes.
2. Mejorar condiciones de trabajo.
3. Reducir gastos y tiempos
4. Mejorar calidad.
5. Mejorar seguridad.

BPM: INDUSTRIAS GALVÁNICAS
FÁBRICA DE ARTÍCULOS METÁLICOS
AV. PARRA 366 - AREQUIPA
WWW.EAGLECORPORATION.COM.PE



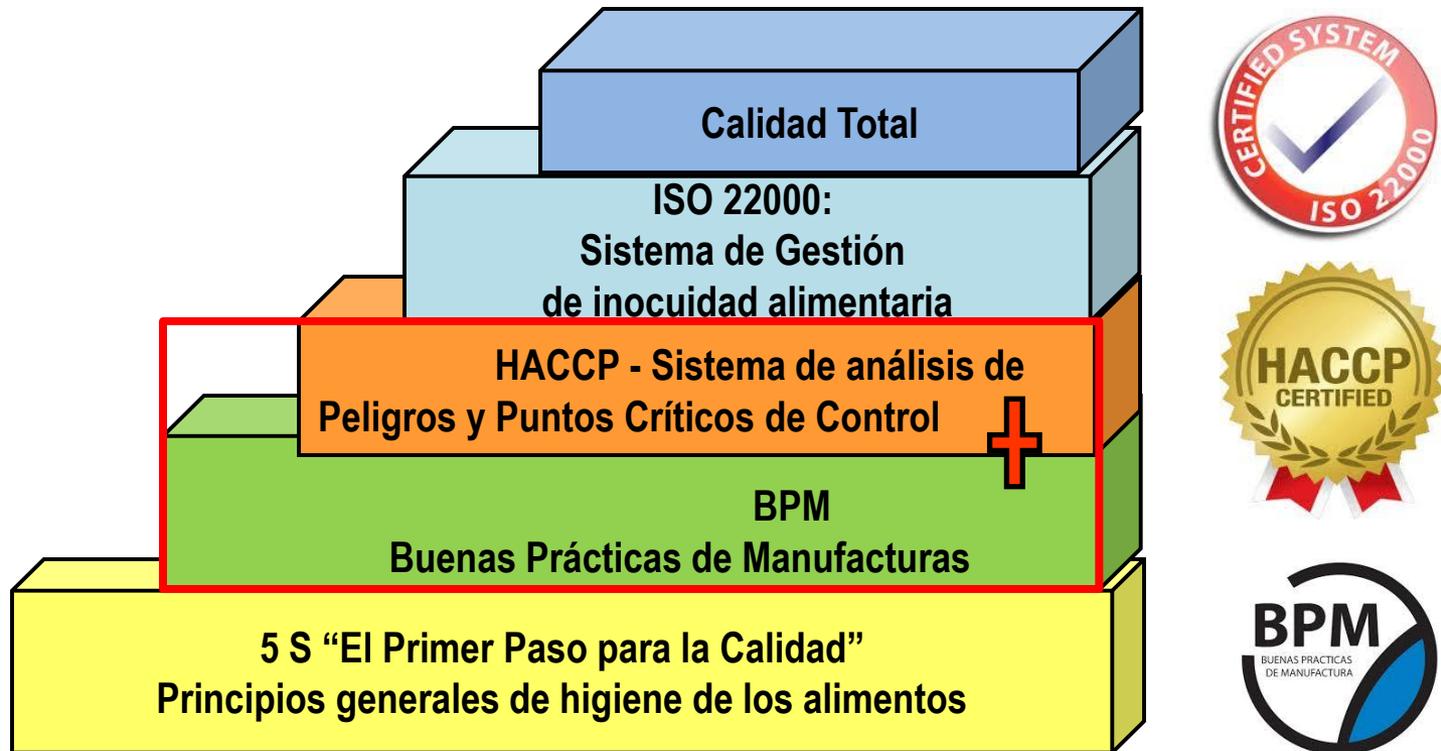
Antes

BPM: INDUSTRIAS GALVÁNICAS
FÁBRICA DE ARTÍCULOS METÁLICOS
AV. PARRA 366 AREQUIPA
WWW.EAGLECORPORATION.COM.PE



Después

2. Programa de Gestión Inocuidad Alimentaria - GIA



El comercio mundial de alimentos viene aumentando el nivel de exigencia de estándares que garanticen buenas prácticas de procesamiento y manipulación adecuada en todo el proceso productivo

El Programa GIA tiene como objetivo contribuir a garantizar la inocuidad alimentaria a través de la implementación y certificación del Sistema de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP).

PROGRAMA GIA

De esta manera, se busca atender normativas internacionales como:

- La regulación Novel Food de la Unión Europea (que restringe el ingreso a este mercado de alimentos que no hayan sido utilizados en una cantidad significativa para el consumo humano antes del 15 de mayo de 1997).
- La normativa estadounidense, a través de la reciente Ley de Modernización de Inocuidad de los Alimentos, enfatiza la implementación y certificación del sistema HACCP

3. PROGRAMA BUENAS PRÁCTICAS DE COMERCIO JUSTO

Objetivo: Lograr mayor equidad y ofrecer mejores condiciones comerciales para los productores y trabajadores asegurando sus derechos.

Sector: Industria de la vestimenta

Actividades:

- Capacitación e implementación de BPCJ en Lima y regiones
- Capacitación e implementación en gestión empresarial y trazabilidad
- Participación en Ferias Internacionales : Pret A Porter Moda Las Vegas, Ethical Fashion.
- Participación en el Perú Moda.



Comercio Justo - Cusco



**Acongata – Cusco / Asociaciones de
Confeccionistas de Tejido de punto**

Comercio Justo - Puno



**Isla Amantari – Puno.
25 confeccionistas de tejido de punto y telar**

3. REGULACIONES DE ACCESO A MERCADOS

- Atención de consultas sobre requisitos de acceso (mail, presencial, telefónica)
- Capacitaciones descentralizadas: webinars, Jornadas de la Calidad, talleres ADOC.
- Desarrollo de Guías de requisitos de acceso

PORTAL LMR

CONSULTA RAPIDA

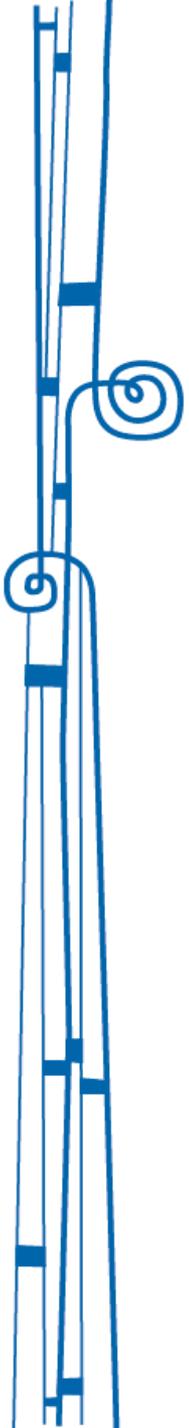
Registro de carga de datos al Módulo de Consultas LMR Datos, actualizado al 10 de diciembre de 2011.

	AUSTRALIA	BRASIL	CANADA	CODEX	CHILE	CHINA	COLOMBIA	UNION EUROPEA	REINO UNIDO	INDIA	JAPON	COREA DEL SUR (REPÚBLICA DE COREA)	MÉXICO	MALASIA	TAIWAN	ESTADOS UNIDOS	VENEZUELA	URSS
ESPARRAGO	LMR		LMR	LMR				LMR	LMR		LMR		LMR			LMR		
MANGO FRESCO			LMR	LMR		LMR		LMR	LMR		LMR				LMR	LMR		
ALCACHOFA			LMR	LMR				LMR	LMR							LMR		
UVA DE MESA			LMR	LMR		LMR	LMR	LMR	LMR	LMR	LMR		LMR	LMR		LMR	LMR	LMR
CEBOLLAS			LMR	LMR			LMR	LMR	LMR		LMR					LMR		
PALTAS (AGUACATES)			LMR	LMR				LMR	LMR				LMR			LMR		
MANDARINA			LMR	LMR				LMR	LMR							LMR	LMR	
CAFE				LMR				LMR	LMR		LMR	LMR						
NARANJAS			LMR	LMR				LMR	LMR							LMR		
TANGELO			LMR	LMR			LMR	LMR	LMR							LMR		
PIMIENTOS			LMR	LMR				LMR	LMR				LMR			LMR		
ARVEJAS CHINAS (Snow Peas)			LMR	LMR				LMR	LMR							LMR		
AJOS				LMR	LMR		LMR									LMR	LMR	
GRANADILLA								LMR								LMR		
ACEITUNA		LMR		LMR			LMR											

15 productos
17 mercados

<http://export.promperu.gob.pe/calidad/>

El diseño



Programa de Diseño

Objetivo General: Desarrollar colecciones para empresas de los sectores artesanías, joyería, confecciones, y accesorios. Principalmente, para su participación en el Perú Moda y Perú Gift.



Diseñadora Harumi Momota en
Chiclayo



Diseñadora en Piura con productos de
paja toquilla

Elaboración y Traducción de Fichas Comerciales - Junín



CONSORCIO MANO UNIDAS HURTADO



EL INICIO DEL CONSORCIO
Somos cuatro hermanos, provenientes de una familia humilde y trabajadora, nos iniciamos desde muy pequeños en la elaboración de mates bordados. Fue nuestra madre, familia Laventano quien como jugando nos enseñó este lindo pasatiempo. Ya el año de 1970 nos enseñó a trabajar a un taller de la localidad, donde aprendimos nuevas técnicas y con el paso de los años fuimos mejorando.

Pasado un tiempo cada uno formó su taller, pero luego los años ochenta y con la violencia interna en el país, tuvimos que dejar el arte de los mates bordados para dedicarnos a la agricultura, ya que ningún pueblo su atravesó a venir a nuestro trabajo y retornamos con un gran proyecto en mente. En 1991, decidimos unimos para conformar el Consorcio Hurtado, y poder trabajar en conjunto proyectos mayores, como participar en ferias, ruidas de negocio, representación al país y otras actividades realizadas por instituciones como el Gobierno Regional, Promperú, Ades, entre otros.

Ahí fuimos haciendo contactos con empresas exportadoras de artesanía. Estos tiempos de prosperidad, recordando nuestros inicios, tratamos de brindar ayuda a jóvenes y señoras, sin empleo y de bajos recursos, ofreciéndoles trabajo y enseñando el arte del mate bordado, así también brindando ayuda social en algunas necesidades a los niños de nuestra comunidad.

RUC: 10445182648
Razón Social: Joel Jhony Hurtado Estrada
Actividad Comercial: Mates bordados

CERTIFICACIONES Y RECONOCIMIENTOS
Cada empresa obtiene la Certificación S/S PROMPERÚ

EXPERIENCIA EN FERIAS
PERU GIFT SHOW 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2011

CONSORCIO MANOS UNIDAS HURTADO
Parsona de Contacto: Joel Jhony Hurtado Estrada
Gerente de Ventas
Dirección Legal: Miguel Grau 342 Cochabamba
Distrito / Ciudad: El Tambo
Provincia: Huancayo
Departamento: Junín
Teléfono/ E-mail: 051 964 630395
E-mail: info@comuh.com
www.comuh.com

MARGARITA CON PIEDRA ROSADA

www.artandinofiligrana.com

Código del producto: AA-028



Partida Descripción
713620000 Joyería con piedras semi preciosas o semipreciosas (Otros tallados)

INFORMACIÓN DEL PRODUCTO
Nombre Comercial: Colección Margarita
Peso: Arete 10.3 gr. Dije 6 gr y Anillo 6.3gr
Colores disponibles: Plata brillante en blanco y Plata quemada
Colores de Piedra: Cuarzo Rosa, Spondyluz morado y Spondyluz anaranjado
Dimensiones: Dije d = 4.7cm, Arete d = 4cm Anillo d = 4cm
Usos y aplicaciones: Joyas de uso personal
Técnica de fabricación: Filigrana moderna
Disponibilidad: 6 piezas.

INFORMACIÓN DE VENTA
Composición o materiales: Plata pila 92.5 Cobre electrónico 7.5 % No son tóxicos
Empaque: Cajas y bolsos de papel, cartón
Embalaje: Cajas de plástico
Vol. Mínimo de despacho: 1500gr
Precio: Vol. Mismo
Cantidad en 1500 kg
Formas de Pago: Adelanto del 60 % en la orden de pedidos y cancelación contra entrega.
Tiempo de Entrega: 10 días.
Vigencia de Precio: 15 días

* Descuento 5 %

Ventana Comercial:

ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEPT	NOV	DIC
X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO
Los productos elaborados con diseños modernos utilizando la técnica tradicional de la filigrana.

CONTACTENOS

ARTE ANDINO SRL
RUC: 20024290071
Persona de Contacto: EDITH WILSON GARCIA
Gerente General
Dirección: Carretera central N° 2310 - San Jerónimo Huancayo - Perú
Teléfono/ E-mail: Teléfono: 51 64 435121
E-mail: info@artandinofiligrana.com / artandinohuancayo@yahoo.es
www.artandinofiligrana.com

SWEATER BOLSILLO

www.artisanscollectionperu.com

Item number: ARTPP10-SWBRO4



Tariff Item Description
6110301000 Sutereros, pullovers, cardigans, chalecos y artículos similares de fibras acrílicas o mezcla.

PRODUCT INFO
Trade Name: Sweater
Gross Weight: 0.275 gr
Colors: Turquoise
Women Sizes: S / M / L / XL
Weaving technique: Woven in traditional machine gauge. 5. Baby rabbit yarn (acrylic: polyamide composition) crochet Finished.
Availability: Winter Collection

Possibility of supplying:

JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC
				X	X						

PRODUCT BRIEF
Sweater with pocket and button trim, long below the hip in turquoise.

CONTACT US

artisanscollection
ARTISAN COLLECTION
RUC: 10072081658
Contact person: Luz Elvira Malta Beltrán
General manager
Address: Av. Los Libertadores N° 422 Huancayo Perú
Phone Number/ E-mail: Phone: 51 64 964312687
E-mail: artisanscollection@hotmail.com
www.artisanscollectionperu.com

Mercado: PERU MODA Y PERU GIFT 2012
Consultor: Stephanie Fabián
Participantes: 20 empresas



Diseño y Tendencias Junín



Mercado: EUROPA 2012
Diseñadora: Gleny Castro
Participantes: 10 empresa

Patronaje y Control de Calidad - Junín



Mercado: EUROPA 2012
Diseñadora: Gleny Castro
Participantes: 10 empresa

Styling Junín 2011 - 2012



EUROPA 2012
Gleny Castro
10 empresas

Merchandising de exhibición Junín

STAND 1



STAND 2



STAND 3



Mercado: PERU GIFT SHOW 2012

Diseñador: Michael Perez

Participantes: 10 empresas

Líneas: Mates, Textil y Papel

Reciclado

Programa de Empaques

Objetivo General: Rediseñar empaques y generar propuestas de mejora en la presentación final de los productos.



Programa en Piura



Programa en Iquitos

Rediseño de Envases y Embalajes Agroindustria / Junín - Ayacucho

A) Producto y proceso de envasado.

Compañía / Empresa :
-El Portal -

PERSONA ASESORADA:
Berni Rojas Zacarias

Sector: Alimentos
Tipo de producto: Energéticos, nutricionales

Productos elaborados:
*barras energéticas de kiwicha,
*barras energéticas de quinua,
*barras energéticas de ajonjolí



Presentación: envases de 35 a 37 gr.
Forma: Paralelepípedo
Capacidad instalada: 1,000 barras diarias
Sistema de empaqueo: Manual
Envase primario: Polipropileno soplado.



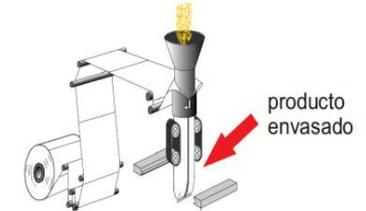
Envase secundario: bolsas plásticas x 20 unidades.
Display: No presenta
Embalaje: Cajas reutilizadas.
Sustrato etiqueta: Papel bond

**Mercado: EXPOALIMENTARIA
y BIO FACH2012**
Consultor: Carlos Velez
Participantes: 15 empresas

Actual
Envasado Manual / Artesanal



Propuesto
Envasado semi automatico
Formadora, llenadora, selladora



B) Material de envase.

Actual
PP Soplado



Propuesto
PPBO/ PE Blanco
PPBO/ Metal
PET MET



C) Distribución y comercialización

Actual
Paquetes 20 unidades



Propuesto

Display exhibidor
medio cuerpo mostrador.
Cubicado Cajas Master



Diseño Técnico de Etiquetas

Empresa: El Portal

Requisitos Técnicos de Acceso al Mercado de EEUU



La etiqueta proporcionada por el empresario Verme Valentin Rojas Zacarias, **NO CUMPLE** con todos los requisitos técnicos de acceso al mercado de destino.
Se deben tomar medidas orientadas a levantar las observaciones indicadas en el diagnóstico situacional entre lo cual se considera **modificación** panel de información (IP), declaración de identidad, declaración de ingredientes, declaración de responsabilidad, requisitos de prominencia de las declaraciones necesarias, declaración de cantidad de contenido neto.
Así mismo, se indica aquellas características de la etiqueta en la cual si bien el empresario cumple, éste podrá evaluar alternativas para mejorar el contenido y/o diseño de la etiqueta.
El diagnóstico realizado se ha realizado en base a lo exigido por los requisitos legales y reglamentarios en el mercado de destino, los cuales son considerados requisitos mínimos, sin embargo no se considera aquellos requisitos establecidos por el cliente (distribuidor, supermercado, etc.). Una vez que estén definidos estos requisitos podrán ser insertados en la etiqueta siempre y cuando no contravengan los requisitos legales o reglamentarios del mercado de destino.

Empresa: El Portal

Producto: Kiwi Cha



21 CFR 101	Requisito	Diagnóstico	Acción a Tomar
Panel Principal de Presentación (PDP) Sección 101.1	Tamaño PDP	El tamaño de PDP es 42 cm ²	Ninguna
Panel de Información (IP) Sección 101.2	Información obligatoria a declararse en la etiqueta considerando el tipo de alimento: ingredientes, nombre y dirección del empresa del fabricante, envasador o distribuidor, etiquetado nutricional y contenido neto, y cuando corresponda, declaración de contenido de nutrientes y declaración de manejo seguro.	La etiqueta no cumple con la declaración de la información obligatoria; no presenta la información nutricional, el nombre de la empresa representante ni el contenido neto. Es necesario declarar en la etiqueta el contenido neto y el nombre de la empresa responsable. En cuanto a la etiqueta nutricional, las empresas con ingresos menores de \$ 500,000 dólares anuales pueden estar exentas de la declaración de información nutricional, siempre y cuando demuestren sus ingresos ante la FDA, la cual deberá ser demostrada cada vez que se haga un envío a EEUU.	Incluir información / Evaluación por el interesado
Declaración de Identidad Sección 101.3	En la declaración de identidad del alimento se debe considerar el nombre establecido por ley, nombre común, un nombre descriptivo adecuado y no confuso, o cuando la naturaleza del alimento es obvia un nombre de fantasía comúnmente utilizada por el público. 101.3 b.	Se declara como nombre "Kiwi Cha light" y se describe al producto como Barra energética. La palabra <u>Kiwi Cha</u> no debería estar separada "Kiwi Cha", ya que se puede confundir con el Kiwi. No se debe incluir la palabra light como parte de la declaración de identidad, ya que no presenta etiqueta nutricional en la cual pueda sustentarse.	Evaluación por el interesado
Tipografía incluye, fuente, tamaño, estilo, presentación. En negrita.	La palabra "Barra" mide tiene 3mm (en función de la letra "a") y la palabra "energética" tiene 2 mm. El tamaño de la palabra "Barra Energética" no es proporcional a la letra más grande ("K") se debería incrementar el tamaño de la palabra Barra energética.	Evaluación por el interesado	Evaluación por el interesado

DIAGNOSTICO Y PLAN DE ADECUACION DE ETIQUETA PARA EL MERCADO DE LA UE



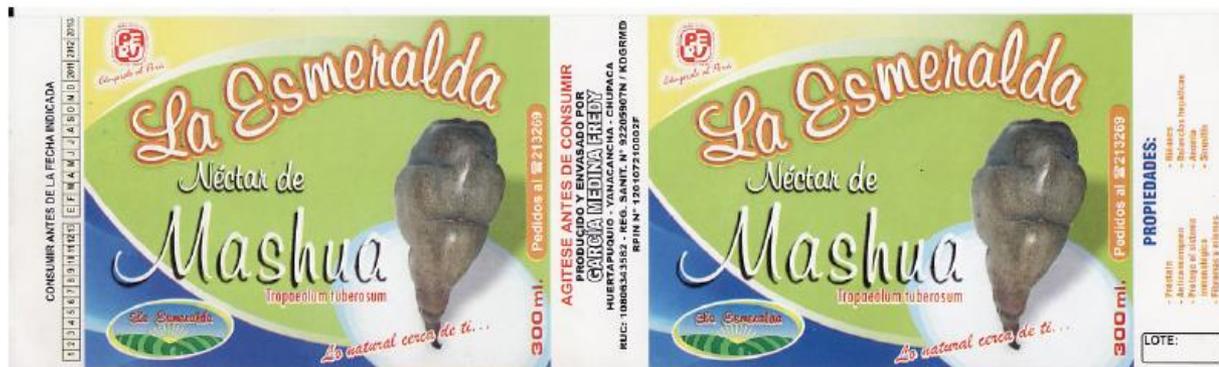
Empresa: El Portal

Producto: Quinua Procesada

Característica	Regulado por	Diagnóstico	Acción a tomar
Nuevos alimentos y nuevos ingredientes alimentarios	Reglamento (CE) No 258/97	El producto quinua (del género <i>Chenopodium quinoa</i>) no se encuentra en la lista de Novel Foods para la UE que pudieran tener alguna restricción	Ninguna
Identificación de Lote	Directiva 89/396/CEE	La legislación europea no obliga a indicar el lote si el producto indica la fecha de duración mínima o la fecha límite de consumo. El Portal indica la fecha de vencimiento "F.V. 27 de Enero 2012". Si El Portal considera indicar el lote, éste debe ir precedido por la letra "L", en el embalaje o etiqueta adherida. Además en lugar de indicar fecha de vencimiento debería indicar de duración mínima o la fecha límite de consumo (indicando por lo menos día y mes)	Evaluación por el interesado
Sobre producción y etiquetado de productos ecológicos	Reglamento (CE) 834/2007	El fabricante no declara en la etiqueta del producto ninguna condición relacionada a ecológico o biológico. Regulación no aplicable.	Ninguna
Denominación de venta	Directiva 2000/13/CE	No existen disposiciones comunitarias específicas para este producto (quinua procesada) que regulen la denominación de venta. La indicación de denominación de venta "QUINUA LIGHT" combina la denominación de venta con una declaración nutricional. La declaración de light se debe hacer aparte de la denominación de venta, tal como se indica líneas más abajo. La denominación de venta debe ser "QUINUA PROCESADA" o cualquier otro que desee el interesado siempre y cuando brinde información correcta al consumidor.	Modificación

**Mercado: EXPOALIMENTARIA
y BIO FACH2012**
Consultor: E&Q Solutions
Participantes: 15 empresas

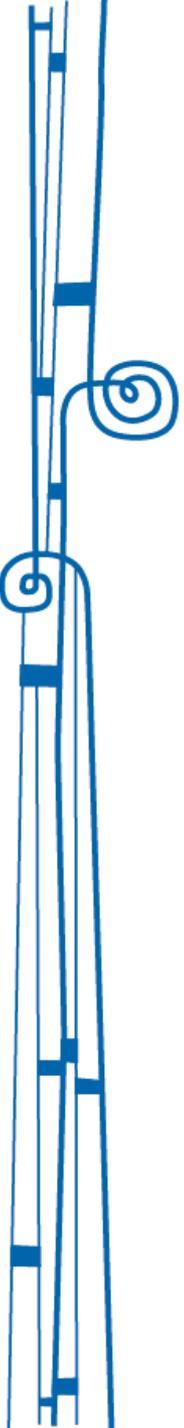
Diseño Gráfico de Etiquetas



Mercado: EXPOALIMENTARIA y BIOFACH 2012

Consultor: Nicolás Ducarme - Francés

Participantes: 15 empresa / Junín



Asociatividad

Experiencias de asociatividad



Asociatividad empresarial

- Es una **alianza voluntaria de empresas con el objetivo de hacer negocios**, desarrollando sus mercados en el país o en el extranjero, promoviendo y comercializando los bienes y servicios de sus miembros.

Ventajas e inconvenientes

VENTAJAS

- ◆ Reducción de costes y dilución de los mismos entre los socios.
- ◆ Facilitar la contratación de un gerente experto y profesional.
- ◆ Gama más completa de productos.
- ◆ Mayor poder de negociación con agentes y canales de distribución.
- ◆ Posibilidad de obtener subvenciones de organismos Públicos.
- ◆ Aprovechar aportaciones de los socios.

INCONVENIENTES

- ◆ Posible competencia interna entre socios.
- ◆ Dilución de esfuerzos comerciales.
- ◆ Posibles conflictos entre estrategias exportadoras de cada socio.
- ◆ Pérdida de autonomía ante la necesidad de pacto.



Desarrollo de Marcas Sectoriales

Marca Sectorial.

Signo que distingue a un producto y/o servicio en un determinado rubro dentro del mercado.

El título que concede el derecho exclusivo de utilizar ese signo elegido para identificar el producto o servicio que se tenga en el correspondiente sector dentro mercado.



Ejemplos de marcas sectoriales



Marca exclusiva que identifica a todas las empresas del sector de Servicios Tecnológicos o Textil.



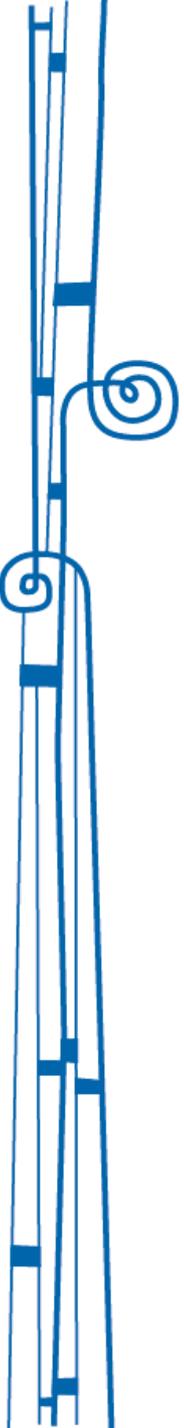
Marca exclusiva que identifica a todas las empresas del sector de frutas en Chile



Marca exclusiva que identifica a todas las empresas del sector de café en Colombia.

Branding sectorial

- Identificación de los **atributos diferenciales** de una marca sectorial
- Establecer las **diferencias en relación a la competencia** y un plan de implementación de la marca, para obtener el **posicionamiento** deseado en los mercados (target markets).
- Definir el modelo de **arquitectura de marca**, estableciendo la relación de la marca sectorial y las empresas asociadas.
- Crear o adecuar, cuando sea necesario, una **identidad visual integrada** para toda la comunicación relacionada con la marca sectorial.



Coaching Exportador

- El Coaching Exportador es una herramienta de apoyo, que se basa en una metodología de entrenamiento en la acción.
- Con foco en una experiencia real de negocio que pretende potenciar las habilidades de liderazgo y gestión de nuevos negocios de los participantes,

¿Qué es el Coaching?

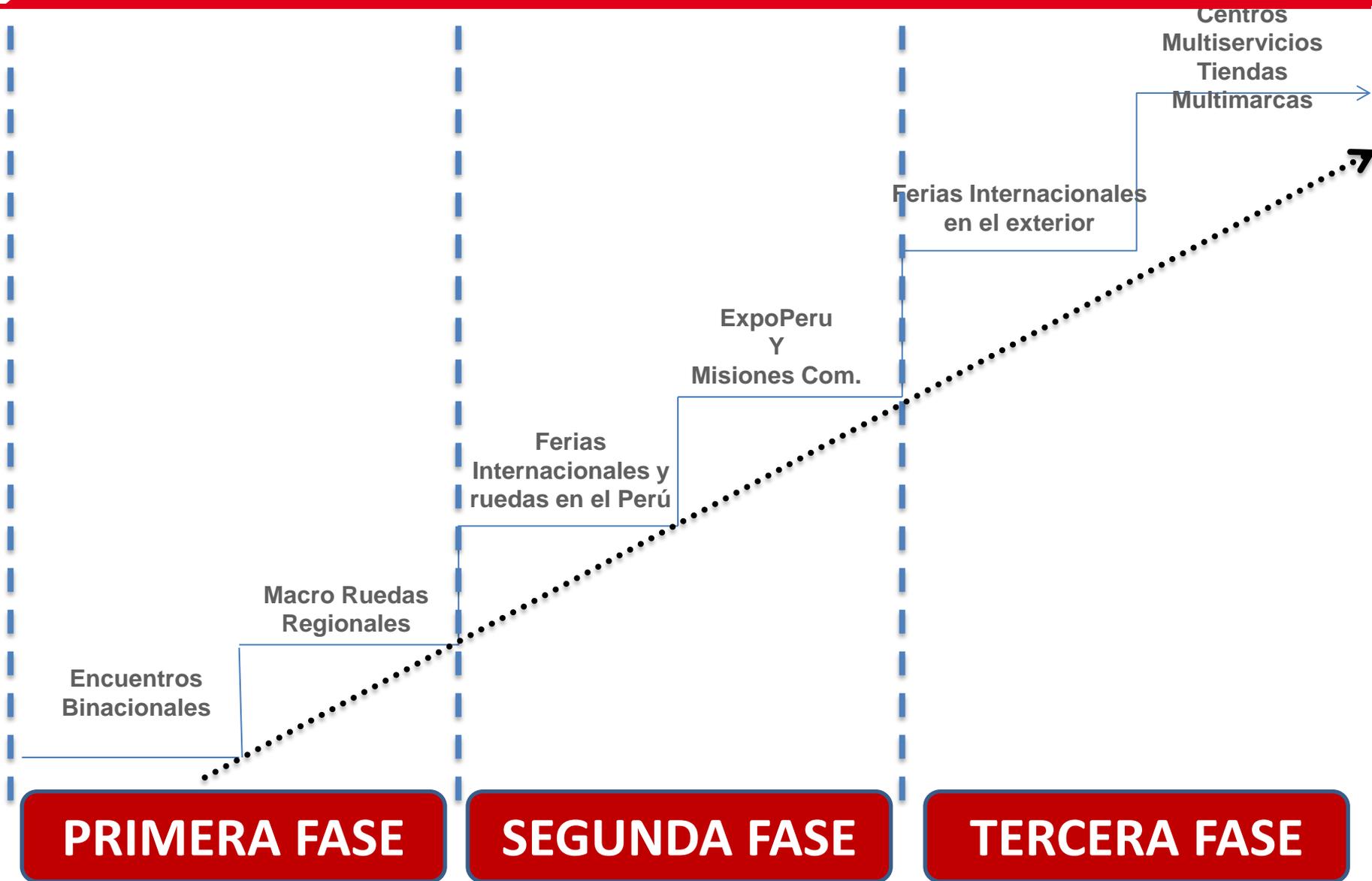
- Es una metodología que ayuda a la persona a pasar desde lo que es en este momento, hasta lo que desea ser. *¿Cómo puedo ser mejor?*



Consiste en liberar el potencial de una persona para incrementar al máximo sus capacidades de ejecución.



RUTA EXPORTADORA PROGRAMA AVANZADO PROCESO DE INTERNACIONALIZACION



Muchas gracias

