

Conversatorio: Las PyMES y su participación en las exportaciones peruanas

Casos de éxito:

R-BERROCAL S.A.C.
Rubén Berrocal Ruiz
Gerente General

rubenberrocal@r-berrocal.com.pe

02 de diciembre de 2015
Lima, Perú



Descarga la presentación aquí:

<https://prezi.com/hyj7xmr8w5tt/kusa-cotton-peru/>



BERROCAL

TAKING PERU EVERYWHERE

EMPRESA EXPORTADORA DE ARTESANÍA PERUANA

Rubén Berrocal Ruiz

rubenberrocal@r-berrocal.com.pe

02 de diciembre del 2015

Lima, Perú

R. BERROCAL SAC

R. BERROCAL SAC



4

- Surge a raíz de la situación coyuntural del país en la década del 80, donde se busca exportar por la situación del sector artesanal local y la reducida visita de turistas al país, a raíz del terrorismo.
- Se empieza a participar en Ferias Internacionales, llevando la artesanía peruana de calidad, al alcance del público extranjero.



Análisis FODA de R. Berrocal SAC



5

□ Fortalezas:

- Capacidad Financiera y Negociadora.
- Enfoque en su Core Business y Know How.
- Servicio al Cliente.
- Conocimiento de la Logística de Comercio Exterior.
- Participación en ferias internacionales especializadas.
- Diseño e Innovación.

□ Oportunidades:

- Apoyo del Gobierno (PromPerú, Regímenes Aduaneros, Gift Show, Ruedas de Negocio, etc).
- Tendencia de la moda mundial hacia lo étnico, el lujo y el Made in Perú.
- Desarrollo de la decoración de mercados no tradicionales.
- La conciencia ecológica mundial.
- Aprecio por lo hecho a mano.
- Aranceles preferenciales (TLC's).
- Comercio Justo.
- Tecnologías de Producción.

Análisis FODA de R. Berrocal SAC



6

□ Debilidades:

- Baja productividad e ineficiencia de los artesanos a la hora de producir.
- Impuntualidad de los artesanos.
- Cultura de negocios complicada de los artesanos.
- Nuestra principal línea de productos, tiene la mas baja capacidad de producción.
- No contar con certificaciones.

□ Amenazas:

- Los gigantes de Asia (China, Indonesia, Vietnam, etc.).
- Artesanos Exportadores, sin formación exportadora.



BERROCAL

TAKING PERU EVERYWHERE

OFERTA EXPORTABLE

Calidad, Riesgo y Pasión

Oferta Exportable



8

- No es suficiente tener el producto, para decidir ser exportador. Son una serie de servicios, conocimientos y capacidades que se deben tener, para asumir la RESPONSABILIDAD de ser exportador.

**EXPORTADOR = RESPONSABILIDAD +
RIESGO**

Oferta Exportable: PRODUCTO



9

□ 100% de calidad:

- Acabados uniformes y finos
- Uniformidad de apariencia
- Exactitud en la medida
- Sin contenido de plomo
- Ser detallista al máximo
- Controlar la calidad de las materias primas
- Controlar la calidad durante la producción
- Controlar la calidad al final de la producción
- Embalaje de calidad (material adecuado para cada producto)
- Diseño e innovación constante



Oferta Exportable: CAPACIDAD



10

- Capacidad Financiera:
 - Línea de Crédito con el Banco para financiamientos.
 - Fuentes de financiamiento paralelas.
 - Conocimientos de los diferentes productos financieros para el comercio exterior.
 - Capacidad de Endeudamiento.
- Capacidad de Producción
 - Infraestructura idónea de producción, almacén y embalaje.
 - Métodos y sistemas de trabajo eficientes y productivos.
- Capacidad Profesional:
 - Personal operativo con instrucción técnica.
 - Capacitación y asesoramiento continuo.
 - Elevar progresivamente el profesionalismo en la empresa.
 - Certificaciones (Comercio Justo, BASC, ISO, por ejemplo).

Oferta Exportable: SERVICIO



11

- Capacidad de respuesta rápida:
 - Desarrollo de muestras
 - Inversión en envíos de muestras por courier
 - Catálogos y brochures
 - Invitación de clientes a las ferias en las que se participa
 - Atención de lujo a los clientes en el stand
 - Embalaje 100% de calidad, para asegurar la llegada de los productos a destino sin problemas
 - Flexibilidad
 - Dominio de idiomas / Inversión en interpretes y/o traductores
 - Infraestructura y medios de comunicación eficientes



BERROCAL

TAKING PERU EVERYWHERE

CORE BUSINESS

Calidad, Riesgo y Pasión

CORE BUSINESS DE R. BERROCAL SAC



13

- Llevar la cultura peruana a la decoración de los 5 continentes, mediante la exportación de Artesanía Peruana y la búsqueda de nuevos mercados. Profesionalizamos la brecha que existe entre el cliente y el fabricante.



CORE BUSINESS DE LOS TALLERES ARTESANALES



14

- Fabricación y planeación de la producción de productos artesanales para la decoración, asegurando la calidad de exportación de los mismos.





BERROCAL

TAKING PERU EVERYWHERE

CLAVES DEL ÉXITO

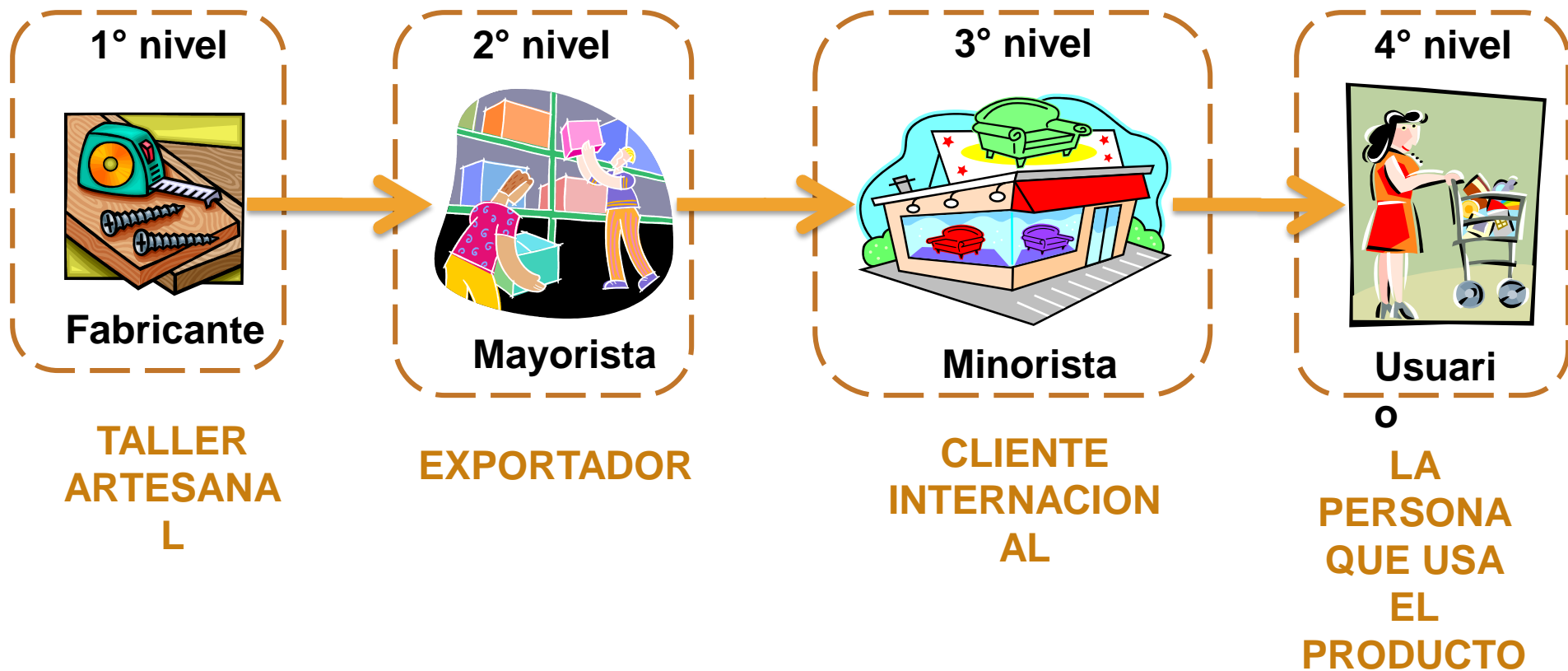
Calidad, Riesgo y Pasión

CALIDAD: 1° Clave del Éxito



16

- Se necesita tener CALIDAD en toda la CADENA DE SUMINISTRO:



CALIDAD: 1° Clave del Éxito



17

	1° NIVEL: Artesano	2° NIVEL: Exportador	3° NIVEL: Cliente	4° NIVEL: Usuario
CRITERIOS DE CALIDAD	Puntualidad	Soporte Financiero	Promoción	Serv. Post Venta
	Planeamiento	Cumplimiento	Precio	
	Productividad	Puntualidad	Distribución	
	Orden y limpieza	Planeamiento	Empaque	
	Flexibilidad	Rapidez	Servicio	
	Rapidez	Comunicación	Decoración	
	Comunicación	Embalaje	Manipuleo	
	Apertura	Diseño	Lugar	
	Tecnología	Sistemas de Trabajo	Tecnología	
	Materias Primas	Tecnología		
	Capacitación	Capacitación		
	Confidencialidad	Promoción		
	Mejora Continua	Precio		
	Acabados	Mejora Continua		
	Capacidad de Producción	Negociación		
		Productividad		
	Producción			

RIESGO: 2° Clave del Éxito



18

- **Riesgo para participar en ferias.**
- Riesgo para asumir compromisos.
- Riesgo para negociar con expertos en negociación.
- Riesgo para endeudamiento con entidades financieras.
- Riesgo para aceptar pagos a 180 días.
- Riesgo para aceptar proyectos de grandes volúmenes.
- Riesgo para dejar en alto el nombre del Perú en el extranjero.

PASIÓN: 3° Clave del Éxito



19

- Sin duda, la gente apasionada con lo que hace no es solo la más satisfecha, sino la que logra los mejores resultados. Esto es así en el deporte, en el arte y, por supuesto, en el trabajo.
- Se nos educa con la creencia que el trabajo es la antítesis del ocio, del disfrute. Y no tiene por qué ser así.
- Mientras más elevado se tenga el nivel de pasión al hacer las cosas, mejores resultados se tendrán.

20

GRACIAS



BERROCAL

TAKING PERU EVERYWHERE