



HERRAMIENTAS PARA EXPORTAR PARA PROMOCIÓN DE LAS PYMES

“Internacionalización de las PYMES”

CASO PERUANO

2016



Ignacio Rivera Castillo
Coordinador de la Oficina de PROMPERU
Exportaciones Macro Región Sur Oeste





**“INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS PYMES”
CASO PERUANO**



“INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS PYMES”

CASO PERUANO

Objetivo del Proyecto:

Fortalecer las capacidades de los gobiernos en el diseño e implementación de políticas públicas para promover la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas con énfasis en tres componentes:

- La medición de la internacionalización
- La innovación para exportar
- Mecanismos de financiamiento

“INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS PYMES”

CASO PERUANO

- Durante el segundo semestre del año 2015, se seleccionó a las empresas que participan como contraparte de PROMPERU, la institución de soporte e institución receptora del conocimiento generado en el proceso
- Participaron 08 empresas productoras de aceituna y sus derivados en la misión comercial realizada en New York.



“INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS PYMES”

CASO PERUANO

Misión a New York





**¿Cómo se conformó el grupo?
la contribución del trabajo asociativo**



¿Cómo se conformó el grupo empresarial?

Parte de las empresas convocadas son parte de una Asociación de Productores y Exportadores de Olivo – PROOLIVO; que representa el 80% de las empresas exportadoras de aceitunas del Perú

A partir de esta experiencia algunos de los empresarios participantes que no son socios están evaluando la posibilidad de formar parte de esta asociación.



¿Cómo se conformo el grupo empresarial?

La asociatividad ha contribuido al proyecto ya que las empresas participantes realizaron actividades previas de capacitación y asesoría técnica, que los ha convertido en un grupo homogéneo facilitando el proceso e involucrando más a los empresarios





¿Cómo se identificaron los cuellos de botella?

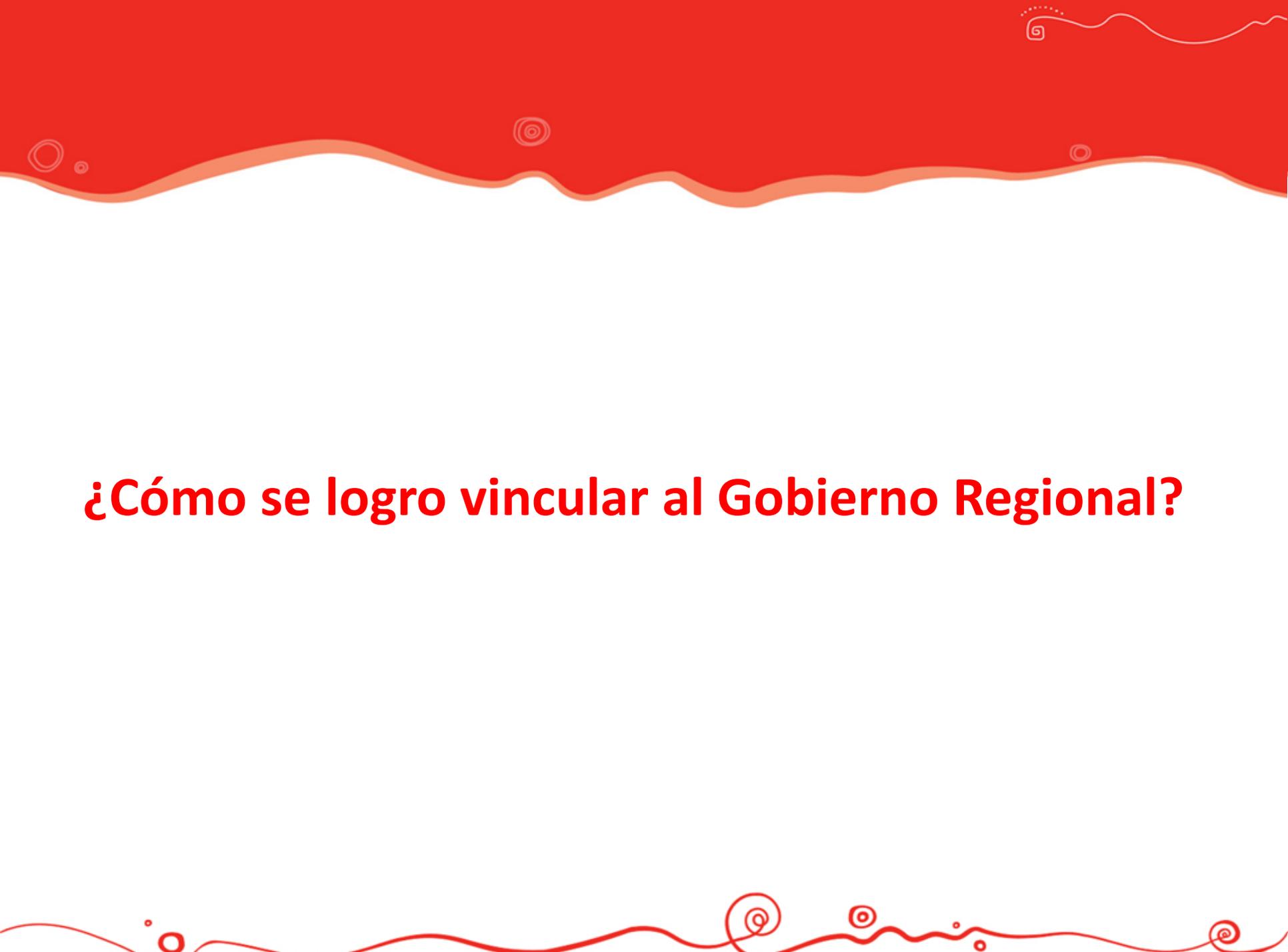


¿Cómo se identificaron los cuellos de botella?

Se hizo un levantamiento de información inicial, a través de visitas a las empresas y entrevistas a los representantes de las mismas

Se logro identificar los siguientes problemas:

- Desconocimiento de características de la demanda y del propio mercado de destino (New York).
- Desconocimiento de los requisitos y procedimientos para el ingreso al mercado de destino (USA).
- Desvinculación de sus procesos de innovación con el mercado.
- Poco conocimiento de otros mecanismos de financiamiento que no sean a través de sus recursos propios o con garantías prendarias.



¿Cómo se logro vincular al Gobierno Regional?

¿Cómo se logro vincular al gobierno local?

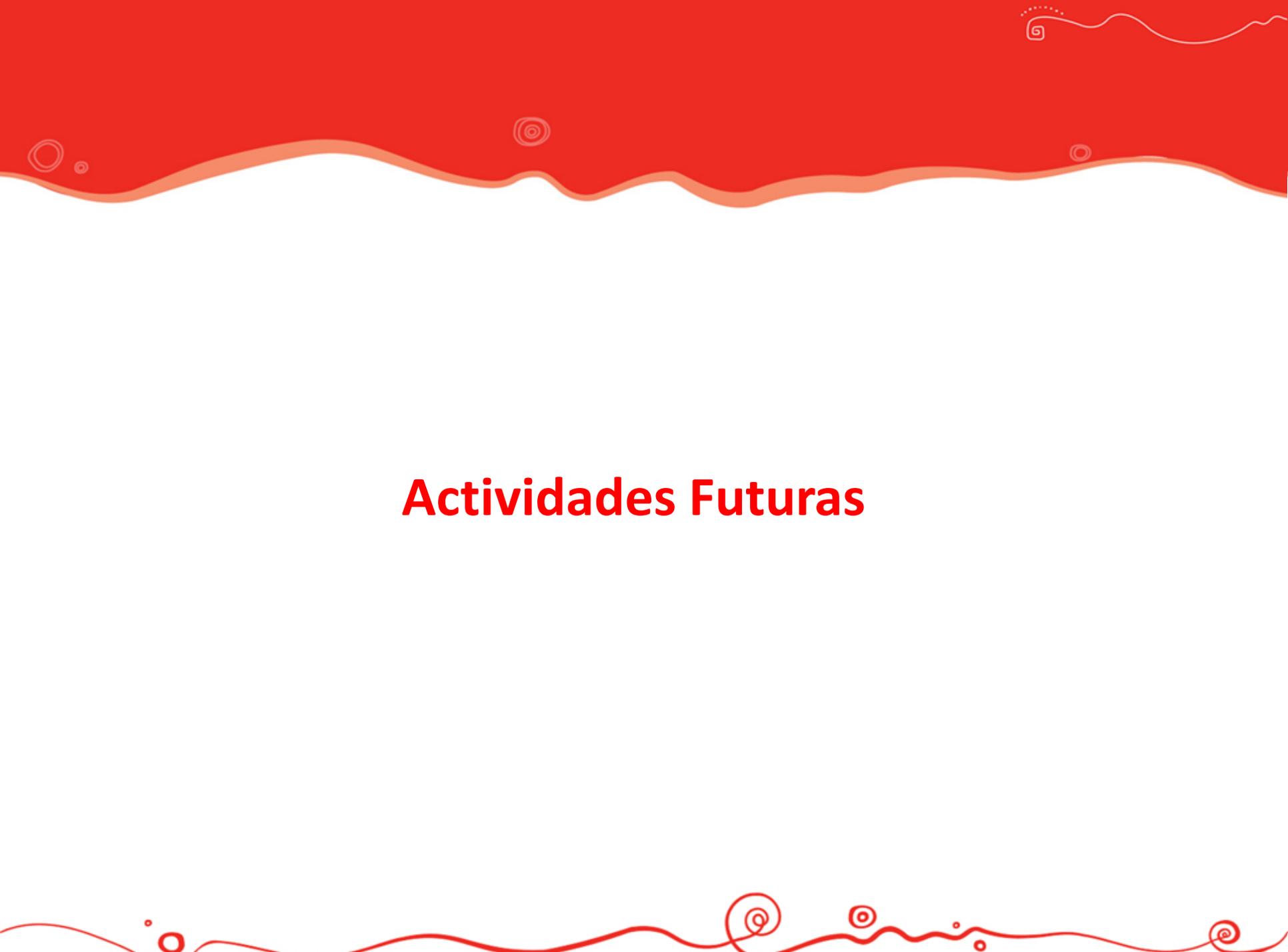
Gran parte de las empresas se encuentran ubicadas en las Regiones Tacna y Arequipa.

Invitamos a funcionarios de ambos gobiernos regionales

Hemos suscrito con el Gobierno Regional de Tacna, un acta de compromiso para la realización de actividades conjuntas relacionadas con el proyecto.

Venimos coordinando acciones con ambos gobiernos regionales





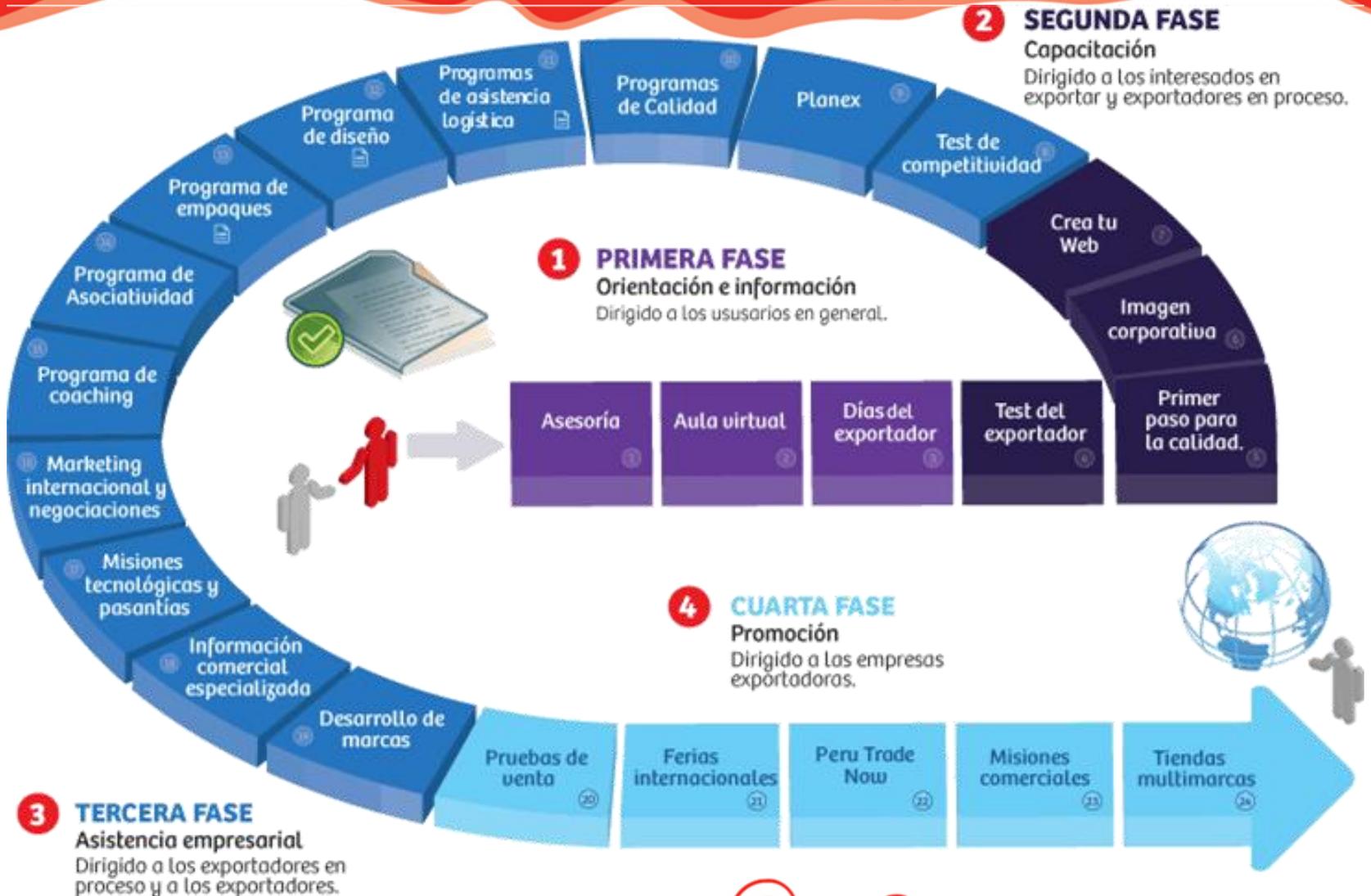
Actividades Futuras

Actividades Futuras

1. Continuar trabajando en la implementación de las tareas que quedan pendientes y que por temporalidad aún no se han realizado.

- a) Adaptación del producto convencional a los hábitos de consumo del mercado de New York.
- b) Articulación de las empresas con programas del estado orientados a financiar sus procesos de innovación.
- c) Las empresas al proponerse un nuevo reto están considerando mejorar sus procesos productivos, ampliar su cartera de productos.
- d) Articulación con la academia para investigar y desarrollar productos innovadores

Ruta Exportadora - Mercado USA



Posibilidades de replicabilidad

2. Tenemos un grupo de empresas del sector confecciones en alpaca que poseen un importante potencial

Grupo de 10 MYPES definidas, y cuentan con elementos de diferenciación “Alpaca – Moda”.

Compromiso de las empresas que ya han recibido capacitaciones, asesorías y asistencia.

Necesidad de fortalecer la imagen de la alpaca en Europa - Países Nórdicos.

Necesidad de nuevos mercados.

Capacidad financiera media.

Posibilidades de generar innovación.

Soporte institucional y esquemas asociativos establecidos

Actividades Futuras

3. Para ambos casos adaptaremos esquemas de análisis, investigación y desarrollo de mercados y productos

PROMPERU esta configurando una Red Nacional de Inteligencia Comercial y una innovación que queremos aplicar es un proceso de desarrollo de productos individual con cada empresa participante a modo de piloto que podrá ser replicado en otros sectores y productos.

Se cuenta con el soporte de instituciones nacionales que están desarrollando programas de innovación y financiamiento para lograr mejores y más eficientes escalas productivas.



Gracias

Ignacio Rivera Castillo
Coordinador de la Oficina de
PROMPERU Exportaciones
Macro Región Sur Oeste



prom
perú

 *Perú*