



ESTRATEGIAS DE ENTRADA EN MERCADOS EXTRANJEROS

En el caso de los países a los que más exporta Perú, las estrategias de entrada más comunes son:



China



Estados Unidos



Corea del sur



Canadá



Japón

Exportación directa

- En el caso de la exportación directa, las empresas peruanas suelen utilizar los siguientes canales de distribución:
- Embajadas y consulados peruanos: las embajadas y consulados peruanos en el extranjero pueden ayudar a las empresas peruanas a identificar potenciales clientes y socios comerciales.
- Agencias de promoción del comercio: las agencias de promoción del comercio, como Promperú, ofrecen una variedad de servicios a las empresas peruanas que desean exportar, incluyendo asistencia en la búsqueda de mercados, la identificación de socios comerciales y la asistencia en la documentación y logística.
- Exposiciones comerciales: las exposiciones comerciales son una excelente oportunidad para que las empresas peruanas se relacionen con potenciales clientes y socios comerciales en el extranjero.

Inversión extranjera directa

- En el caso de la inversión extranjera directa, las empresas peruanas suelen establecer subsidiarias en los países a los que exportan. Estas subsidiarias pueden encargarse de la producción, la distribución y la venta de los bienes o servicios de la empresa peruana.

En el caso de China, Estados Unidos, Corea del Sur, Japón y Canadá, las empresas peruanas suelen utilizar una combinación de estrategias de exportación directa e inversión extranjera directa. Por ejemplo, una empresa peruana que produce cobre puede exportar cobre directamente a China, pero también puede establecer una subsidiaria en China para producir y vender cobre en el mercado chino.