

RUTA EXPORTADORA DE SERVICIOS

La ruta exportadora es una herramienta que fortalece tu empresa y la hace competitiva para el mercado internacional, se compone de distintas fases en las que en todo momento el empresario tiene el acompañamiento formativo de PROMPERÚ para que pueda iniciar una exportación y mejorar su competitividad exportadora.

1. IDENTIFICAR Y SELECCIONAR EMPRESAS

Plan de captación de nuevas empresas.



Programa regional de identificación y promoción de empresas de servicios (PRIPE).



2. CLASIFICACION DE LAS EMPRESAS DE SERVICIOS

NIVEL 1

Exportador Ocasional

- Experiencia en el mercado local mínimo de 2 años, con oferta potencial que no exporta o con exportaciones ocasionalmente.
- Ventas anuales mínima de US\$ 100,000
- Clasificación de riesgo positivo SBS
- No presentar deudas en cobranza coactiva

NIVEL 2

Exportador I

- Experiencia en el mercado local mínimo de 3 años y mínimo 2 años exportando
- Modelo de negocio validado
- Página web
- Marca registrada
- Personal dedicado a la exportación
- Facturación promedio mínima de US\$200,000 de riesgo positivo SBS (Sentinel)
- No presentar deudas en cobranza coactiva

NIVEL 3

Exportador II

- Experiencia en el mercado local mínimo de 5 años y mínimo 2 años exportando plan de negocios internacionales
- Oferta única de servicios (diferenciación) Presencia exportadora en más de 2 clientes
- Facturación promedio mínima de Us\$500,000
- Clasificación de riesgo positivo SBS (Sentinel)
- No presentar deudas en cobranza coactiva

REQUISITOS MÍNIMOS

1. Introducción Comercio de Servicios (CDI, TLC, Modelo de Negocio. Tratamiento tributario: IGV—IR, Ley de Servicios, Modos)
2. Imagen corporativa
3. Estructura de costos

1. Estrategia de Internacionalización
2. Programa de Certificación
3. Logística Asistida
4. Herramienta Financiera
5. Comunicación e Impacto eficaz
6. Talleres de Negociación

1. Formación de consorcios
2. Asistencia Legal y Tributaria
3. Desarrollo de marcas colectivas
4. Acompañamiento logístico
5. Gestión de empresas globales
6. "Negociación Intercultural"
7. Rueda Financiera

- Prospección de Mercados Perú Service Summit - visitante

- Misiones Comerciales
- Ferias Internacionales
- Perú Service Summit
- Programa de Mercados
- ExtemosPAI (modalidad I,II,III,IV)
- Programa de Articulación
- Empresarial

- Programas de Mercados.
- Extemos para la Internacionalización
- Programa de Implantación
- Comercial en destino
- Programa de Asociatividad
- PAI (modalidad IV)