

DIRECCIÓN DE FOMENTO DE NEGOCIO Y COMERCIO



Objetivo de la DFNC

- Fomentar y transferir capacidades comerciales sostenibles.
 - Reducir el riesgo en la articulación comercial.
 - Articular la oferta productiva de nuestros clientes.
 - Brindar información especializada en comercio exterior de manera oportuna.



Actividades a realizar



- Generación de la Red de Clientes (Empresas Anclas).
- Actualizar la Red de empresarios andinos (Mapa productivo y de oferta disponible).
- Promoción comercial (Cafetea Perú).
- Fortalecer la Multiplataforma comercial especializada (TAA –e commerce).
- Incubación empresarial
- Apoyo a planes de Negocios
- Apoyo en Inteligencia Comercial.
- Participación en plataformas comerciales (Ferias y misiones).



Diferencias entre Planes de Negocios y Proyecto Productivo



PLAN DE NEGOCIO	PROYECTO PRODUCTIVO
Desde la <u>demanda</u> : producir lo que se vende.	Desde la <u>Oferta</u> : Vender lo que se produce.
Siempre tiene el nombre de un socio empresarial con nombre y apellido.	No necesariamente hay una empresa socia.
Debe involucrar y comprometer a una empresa no sólo como compradora, sino como socia para desarrollar el plan en el Corredor.	La empresa es asumida sólo como un eventual comprador anónimo.
La atención del apoyo se focaliza en los cuellos de botella del negocio que limitan las ventas, los cuales varían de caso a caso porque son específicos	Se asume a priori que el problema es la baja productividad de campo, por ello se focaliza la intervención en la “extensión agrícola”.

Pausas para una buena comercialización

- Contar con un carta de intención de compra.
- Tener organizaciones legalizadas (RUC).
- Liquidaciones de compras, serán emitidas por las personas naturales y jurídicas por las adquisiciones que efectúen a **personas naturales productoras y/o acopiadoras de productos primarios derivados de la actividad agropecuaria**, pesca artesanal y extracción de madera, de productos silvestres, minería aurífera artesanal, artesanía, desperdicios y desechos metálicos, desechos de papel y desperdicios de caucho, **siempre que estas personas no otorguen comprobantes de pago por carecer de número de RUC.**
- Seguimiento a las actividades de comercialización (capacitación y negociación).



Factores de éxitos para Cadenas de Valor

- Liderazgo
- Confianza entre actores
- Oportunidades de mercado
- Visión compartida
- Resultados tangibles de corto plazo
- Innovar



Equipo de Trabajo

- **Zilda Zapata Pacheco**

Soporte administrativo de DFDN

dfd4@sierraexportadora.gob.pe

- **Omar Pezo Clark**

Promoción y MKT Comercial / Eventos Institucionales

dfd2@sierraexportadora.gob.pe

- **Guillermo Ortega Tumba**

Gestor Comercial (TAA/ Pack Bodeguero / Pack destilados)

dfd3@sierraexportadora.gob.pe

- **Juan Ríos Zurita**

Especialista en Comercio y Fomento de Negocio.

jrios@sierraexportadora.gob.pe





ANEXOS

Formato 4

Formato 5

Formato 6