

TÉRMINOS DE REFERENCIA

“SERVICIO DE ESTUDIO DE MERCADO E IDENTIFICACION DE COMPRADORES PARA LA LINEA DE HOME DECO Y TEXTILES DEL HOGAR DE ALPACA EN ALEMANIA Y DINAMARCA”

1. DEPENDENCIA QUE REQUIERE EL SERVICIO

Subdirección de Inteligencia y Prospectiva Comercial / Departamento de Inteligencia de Mercados.

2. OBJETO DE LA CONTRATACIÓN

Se requiere la contratación del servicio de estudio de mercado e identificación de compradores para la línea home deco y textiles del hogar de Alpaca en Alemania y Dinamarca.

3. FINALIDAD PÚBLICA

La finalidad de este servicio es incrementar las exportaciones de la línea home deco y textiles del hogar de alpaca a Alemania y Dinamarca a través de la identificación de potenciales compradores y de la elaboración de agendas de reuniones con ellos. Asimismo, disponer de información relevante para elaborar planes estratégicos enfocados en estos mercados, facilitando la toma de decisiones para los exportadores y encargados de la promoción de estos productos.

4. VINCULACIÓN CON EL PLAN OPERATIVO INSTITUCIONAL:

Según informe inicial, este estudio se encuentra en la categoría de actividad operativa, cuya visión sectorial es llegar a ser referente internacional de los sectores de vestimenta y decoración, reconocido por contar con una oferta competitiva acorde a las tendencias de consumo global y articulado con los principales mercados internacionales. Asimismo, enmarcado en el objetivo sectorial vestimenta - Alpaca - O2. Fortalecimiento de oferta exportable de la línea para su posicionamiento en los mercados internacionales E.2.1. Promoción de la innovación en la gestión de la empresa, sus procesos, productos y comercialización de los mismos, para aprovechar oportunidades comerciales.

5. ANTECEDENTES

La línea de Home Deco logró envíos en el 2021 por un total de USD 36 millones, creciendo en +44,2%. Las 4 sublíneas que concentran el 80% de las exportaciones de esta línea son: artículos de muñequería (36% de participación / +62,4% de crecimiento), artículos de cerámica (15% de participación / +49,0% de crecimiento), artículos de madera (15% de participación / +12,2% de crecimiento) y textiles del hogar* (15% de participación / +33,9% de crecimiento).

Por otro lado, la línea de textiles del hogar de alpaca, alcanzó en 2021 un total de USD 15 millones y un crecimiento de +83,6%, siendo sus cinco principales mercados: EEUU (63% de participación), Dinamarca (10% de participación), Lituania (7% de participación), Canadá (5% de participación) y Alemania (3% de participación).

Dinamarca es parte de la Unión Europea y concentra 6 millones de consumidores. A pesar de no contar con un número grande de habitantes, es un mercado interesante para muchos productos debido a la elevada renta per cápita. Copenhague, capital de Dinamarca, es uno de los principales centros de negocio a nivel escandinavo, donde se ubican las principales oficinas de empresas multinacionales. Es un país que suele ser utilizado como plataforma para acceder a otros países del área. El mercado danés, al ser pequeño, es bastante homogéneo, facilitando el tema logístico y los canales de distribución.

En este mercado, destaca el crecimiento de la línea de textiles del hogar de alpaca. Las exportaciones peruanas de esta línea registraron un crecimiento de 260,7% durante el 2021,

*Excepto textiles del hogar de Alpaca

ubicándose como el segundo mercado destino para esta línea. Entre los principales productos exportados están las mantas de las demás materias textiles (+101,1%), artículos de tapicería (+118,5%) y alfombras y revestimientos para el suelo (-13,3%).

Las exportaciones de la línea Home Deco a Dinamarca ascendieron en 2021 a USD 17 mil creciendo en +70,4%. Los principales productos exportados de esta línea al mercado danés fueron: artículos de peletería de alpaca (+100% de crecimiento), bordados de fibras sintéticas (+100% de crecimiento) y velas y cirios (+76,2% de crecimiento).

Por otro lado, Alemania concentra 83 millones de consumidores, es la economía más grande de Europa y la cuarta potencia económica mundial. Alemania ocupa el primer lugar en el mundo como plaza de ferias comerciales internacionales. Posee aproximadamente 150 ferias y exposiciones comerciales internacionales que atraen unos 10 millones de visitantes.

Las exportaciones de la línea Home Deco a Alemania ascendieron en 2021 a USD 373 mil creciendo en +2,9%. El 92% de las exportaciones de esta línea a Alemania se concentran en 4 sublíneas: cuadros, pinturas y decoración de pared (+77,9% de crecimiento), artículos de muñequería (+66,4% de crecimiento), textiles del hogar (+173,9% de crecimiento) y artículos de cerámica (+9,3% de crecimiento).

Por otro lado, Alemania es el quinto mercado destino para la línea de textiles del hogar de alpaca. Las exportaciones de esta línea alcanzaron los USD 484 mil durante el 2021, creciendo en +61,8% en comparación con el mismo periodo del año previo. Entre los principales productos exportados están: mantas de las demás materias textiles (USD 256 mil / +19,8%), mantas de lana (USD 153 mil / +141,4%), alfombras de nudo (USD 33 mil / +100,5%).

Es importante mencionar que, dado el alto nivel de especialización requerido, tanto a nivel de mercado, así como de sector, línea o producto; sumado a la importancia de contar con una amplia red de contactos establecida en los principales actores del mercado; y junto con ello, la necesidad de tener presencia en los mercados a ser investigados para realizar actividades que permitan recolectar información de fuentes primarias establecidas en el mercado de análisis, se ve por necesaria la contratación de este servicio, a ser ejecutado por expertos con el perfil que se detalla en la sección correspondiente en estos términos de referencia.

6. OBJETIVOS DE LA CONTRATACIÓN

- Identificar oportunidades de exportación del Perú al mercado de Alemania y Dinamarca de la línea home deco y textiles del hogar de alpaca.
- Identificar compradores de Alemania y Dinamarca para la línea home deco y textiles del hogar de alpaca (importadores, distribuidores, minoristas, supermercados, tiendas departamentales, otros).
- Identificar plataformas de comercio electrónico en la región para la línea home deco y textiles del hogar de alpaca.
- Elaborar perfiles y base de datos de potenciales compradores (importadores, distribuidores, minoristas, supermercados, tiendas departamentales, otros) para la línea home deco y textiles del hogar de alpaca
- Elaborar agendas de reuniones con potenciales compradores de la línea home deco y textiles del hogar de Alpaca (importadores, distribuidores, minoristas, supermercados, tiendas departamentales, otros).
- Conocer la percepción de los productos peruanos en los mercados objeto de este estudio.
- Obtener información necesaria para determinar una estrategia comercial a fin de posicionar los productos de la línea home deco y textiles del hogar de alpaca.
- Identificar y priorizar una lista de productos con mayor potencial exportador en los mercados objeto del estudio.

7. ALCANCE Y DESCRIPCIÓN DE LOS SERVICIOS A CONTRATAR

*Excepto textiles del hogar de Alpaca

El presente servicio consiste en la identificación de potenciales compradores de Alemania y Dinamarca para la línea home deco y textiles del hogar de alpaca. Asimismo, la entrega de una base de datos de 60 compradores, reporte del mercado textil y la elaboración de agendas de reuniones con potenciales compradores de este mercado.

El servicio permitirá obtener 30 perfiles de potenciales compradores con la finalidad de conocer la percepción de los productos peruanos en los mercados objeto de este estudio, así como identificar y priorizar una lista de productos con mayor potencial exportador y determinar una estrategia para posicionar la oferta peruana.

7.1 ACTIVIDADES

- Coordinar con la Subdirección de Inteligencia y Prospectiva Comercial y con el especialista asignado al sector.
- Realizar entrevistas a profundidad a potenciales compradores de Alemania y Dinamarca (importadores, distribuidores, minoristas, supermercados, tiendas departamentales, otros) para la oferta peruana de la línea home deco y textiles del hogar de alpaca. El objeto de las entrevistas es elaborar perfiles de compradores.
- Visitar puntos de venta para la línea de home deco y textiles del hogar de alpaca en Alemania y Dinamarca (mercados, supermercados, tiendas departamentales, boutiques, otros) para recopilar información sobre los productos ofertados (presentaciones, precios, origen, fabricante).
- Recopilar y analizar información cuantitativa y cualitativa a través de fuentes primarias y secundarias sobre el mercado para la línea home deco y textiles del hogar de alpaca en Alemania y Dinamarca.
- Elaborar agendas de reuniones con potenciales compradores de Alemania y Dinamarca de la línea home deco y textiles del hogar de alpaca (importadores, distribuidores, minoristas, supermercados, tiendas departamentales, otros). El objeto de elaborar la agenda de reuniones es poder tener un cronograma detallado que nos permita saber cuándo se realizara la entrevista y monitorear la ejecución de estas.
- Efectuar la presentación de los resultados del trabajo realizado a empresas peruanas del sector textil en las fechas que PROMPERÚ indique.

8.0 REQUISITOS DEL PROVEEDOR

- Perfil del proveedor:
 - Persona natural o jurídica con experiencia en investigación de mercados, desarrollo de informes de mercado, elaboración y ejecución de entrevistas, desarrollo de base de datos de contactos comerciales y elaboración de presentaciones en el mercado europeo (Alemania o Dinamarca, o países nórdicos)
 - Esta experiencia deberá ser acreditada con copias simples de contratos, constancias o certificados con su respectiva conformidad o cualquier otra documentación que demuestre de manera fehaciente la experiencia respectiva.
- Perfil del personal propuesto:
 - Con estudios en administración, negocios internacionales, comunicaciones, finanzas, marketing o carreras afines.
 - Conocimiento del idioma inglés o alemán (nativo o de nivel avanzado) deberá ser acreditado con declaración jurada.
 - Experiencia en investigación del sector textil en el mercado europeo. Esta experiencia deberá ser acreditada con reportes de mercado realizados, copias simples de contratos, constancias o certificados o cualquier otra documentación que demuestre de manera fehaciente la experiencia respectiva.

*Excepto textiles del hogar de Alpaca

9.0 LUGAR Y PLAZO DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO

El lugar donde se llevará a cabo la prestación del servicio será en Alemania y Dinamarca. El plazo de ejecución del servicio será hasta 120 días calendario, contados a partir del día siguiente de notificada la orden.

10. PRODUCTOS

| | |
|--------------------|--|
| Primer entregable | <ul style="list-style-type: none">Base de datos de 60 potenciales compradores de la línea home deco y textiles del hogar de alpaca en Alemania y Dinamarca. <p>Los cuales deberán ser entregados hasta 30 días calendario, contados a partir del día siguiente de la notificación de la orden de servicio.</p> |
| Segundo entregable | <ul style="list-style-type: none">Perfiles de (30) compradores para la línea home deco y textiles del hogar de alpaca en Alemania y Dinamarca de acuerdo con el anexo 1. PROMPERÚ seleccionara en conjunto las compañías a contactarLista de precios de principales productos identificados expresados en US dólares, indicando el tipo de cambio utilizado. <p>Los cuales deberán ser entregados hasta 70 días calendarios contados a partir del día siguiente de la notificación de la orden de servicio.</p> |
| Tercer entregable | <ul style="list-style-type: none">Informe de descripción del mercado de la línea home deco y textiles del hogar de alpaca en Alemania y Dinamarca, en español en formato Word. <p>Los cuales deberán ser entregados hasta 100 días calendarios contados a partir del día siguiente de la notificación de la orden de servicio.</p> |
| Cuarto entregable | <ul style="list-style-type: none">Documento en formato PPT y exposición virtual del informe de descripción del mercado de la línea home deco y textiles del hogar de alpaca en Alemania y Dinamarca. <p>Los cuales deberán ser entregados hasta 120 días calendarios contados a partir del día siguiente de la notificación de la orden de servicio.</p> |

Nota:

El prestador del servicio deberá presentar los siguientes productos mediante Ventanilla virtual de PROMPERÚ: <https://ventanillavirtual.promperu.gob.pe/Home/Index>, con atención a la subdirección de inteligencia y prospectiva comercial. El horario de recepción es de lunes a viernes desde las 9:00 hasta las 17:00 horas. Sin embargo, los ciudadanos podrán presentar sus documentos durante las 24 horas del día tomando en cuenta lo siguiente:

9.1.1 Después de las 17:00 hasta las 23:59 horas, se considerará presentado el siguiente día hábil.

9.1.2 Entre las 00:00 y las 8:59 horas de días hábiles, se considerará presentado el mismo día.

9.1.3 En caso la presentación de documentos se realice un día no hábil (sábados, domingos y feriados), se considerará presentado el siguiente día hábil.

Todos los productos serán presentados en idioma español.

Adicionalmente, deberá enviar un correo electrónico con la evidencia del ticket generado y los productos debidamente documentados. Para ello, el proveedor deberá remitir los archivos con las especificaciones a: fpucutay@promperu.gob.pe, nquintana@promperu.gob.pe

*Excepto textiles del hogar de Alpaca

11.0 OTRAS OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA/CONSULTOR

El contratista es el responsable directo y absoluto de las actividades que realizará, sea directamente o a través de su personal, debiendo responder por el servicio brindado.

12.0 FORMA DE PAGO

El pago se realizará por transferencia bancaria (en dólares americanos) y de forma parcial; para lo cual deberá haber presentado los productos y contar con la conformidad de la Subdirección de Inteligencia y Prospectiva Comercial y el departamento de inteligencia de mercados. La emisión de la conformidad no superará los 07 días calendario de presentado cada entregable

- Primer pago: 30% del monto total contrato, a la entrega por correo electrónico y conformidad del primer entregable.
- Segundo pago: 30% del monto total contrato, a la entrega por correo electrónico y conformidad del segundo entregable.
- Tercer pago: 30% del monto total contrato, a la entrega por correo electrónico y conformidad del tercer entregable.
- Cuarto pago: 10% del monto total contrato, a la entrega por correo electrónico y conformidad del tercer entregable.

Asimismo, el proveedor enviará su comprobante de pago a la dirección de correo electrónico comprobantepago@promperu.gob.pe indicando en el asunto el número de la Orden de Servicio conteniendo los siguientes datos:

- Nombre: PROMPERÚ
- RUC: 20307167442
- Dirección: Calle Uno Oeste N.º 50, Edificio MINCETUR, Piso 14, Urb. Corpac, San Isidro, Lima N.º de orden de servicio:

En caso cuente con su comprobante de pago Electrónico debe de enviar el documento.

12.1 CONFORMIDAD DEL SERVICIO:

La conformidad del servicio será dada por la Subdirección de Inteligencia y Prospectiva Comercial y el departamento de inteligencia de mercado, el cual se dará a los 07 calendario de presentado cada producto.

10. PROPIEDAD INTELECTUAL

El proveedor del servicio no tendrá ningún título, patente u otros derechos de propiedad en ninguno de los entregables o material promocional preparados para ejecutar el servicio. El proveedor deberá reconocer a PROMPERÚ como titular exclusivo de los derechos patrimoniales sobre los entregables o material promocional creado en relación al contrato suscrito con PROMPERÚ.

PROMPERÚ tendrá el uso perpetuo, exclusivo y a título oneroso, entre otras prerrogativas reconocidas en el Perú por la Ley sobre el Derecho de Autor aprobada por el Decreto Legislativo N° 822, sobre los entregables o material promocional, entre los que se encuentran las bases de datos, spots, videos (incluidas imágenes y sonido) y de todas las piezas publicitarias, sin restricción en el ámbito nacional e internacional, comprendiendo, especialmente derecho exclusivo a realizar, autorizar o prohibir:

- La reproducción por cualquier forma o procedimiento.
- La comunicación al público por cualquier medio.
- La distribución al público.
- La traducción, adaptación, arreglo u otra transformación.

*Excepto textiles del hogar de Alpaca

- La importación al territorio nacional de copias hechas sin autorización del titular del derecho por cualquier medio, incluyendo la transmisión.

11. PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES

En el supuesto que, para la ejecución del presente servicio, el contratista accediera a datos personales almacenados o recopilados por PROMPERÚ, se obliga a guardar absoluta confidencialidad conforme a lo dispuesto en la Ley N° 29733 - Ley de Protección de Datos Personales. En cualquier caso, será PROMPERÚ, el que decidirá sobre la finalidad, contenido y uso de estos.

El proveedor, en su calidad de encargado de tratamiento, queda obligado al cumplimiento de lo establecido en la Ley N° 29733 – Ley de Protección de Datos Personales y su Reglamento, y en particular, se compromete específicamente a:

1. Custodiar los datos personales a los que tendrá acceso, adoptando las medidas de índole jurídica, técnica y organizativa necesarias, en especial las establecidas en el Reglamento de la Ley N° 29733 y demás disposiciones de desarrollo, para garantizar la seguridad de los datos personales y evitar su alteración, pérdida, tratamiento indebido o acceso no autorizado.
2. Utilizar los datos personales accedidos exclusivamente para la ejecución del servicio pactado.
3. Garantizar que los datos personales a los que acceda sean tratados únicamente por personal cuya intervención sea necesaria para la prestación del servicio. Es responsabilidad del proveedor comunicar a sus colaboradores las medidas de seguridad que deben aplicar y el deber de secreto que han de mantener, incluso una vez concluido el servicio.
4. Admitir revisiones y auditorías que, de forma razonable, pretenda realizar PROMPERÚ, respecto al cumplimiento de la normativa vigente en protección de datos personales, en el marco del presente servicio.
5. Una vez concluido el servicio, el proveedor deberá devolver a PROMPERÚ los soportes y documentos que contengan datos personales, de ser el caso. Asimismo, deberá eliminar definitivamente cualquier copia generada.

En el supuesto que, el proveedor incumpla con lo establecido a la suscripción del contrato o con las obligaciones derivadas de la legislación aplicable en materia de protección de datos, el proveedor asumirá la total responsabilidad frente a las acciones civiles y/o penales que se puedan generar.

11. PENALIDADES

En caso el contratista no cumpla no cumpla con la ejecución de las prestaciones objeto del contrato dentro del plazo establecido, la Entidad aplicará una penalidad por mora por cada día de atraso. La penalidad se aplicará automáticamente y se calculará de acuerdo a la siguiente fórmula:

Penalidad diaria = 0.10 x monto

F x plazo en días Donde F tiene los siguientes valores:

Para los plazos menores o iguales a sesenta (60) días, para bienes, servicios en general y consultorías: F=0.40.

Para plazos mayores a sesenta (60), para bienes, servicios en general y consultorías: F=0.25.

El monto máximo de la penalidad aplicable no puede exceder el monto máximo del diez por ciento (10%) del monto total contratado. La Entidad tiene el derecho a exigir, además de la penalidad, el cumplimiento de la obligación.

12. MODIFICACIONES DE CONTRATO

Cualquier modificación pactada del contrato no implicará incrementos en el monto del contrato y deberá guardar vinculación con el objeto y la finalidad del contrato

13. SUSPENSIÓN DEL CONTRATO

Cuando se produzcan eventos no atribuibles a las partes que originen la paralización de la ejecución del contrato, estas pueden acordar por escrito, la suspensión del plazo de ejecución contractual, hasta la culminación de dicho evento, sin que ello suponga el reconocimiento de mayores gastos generales y costos directos, salvo aquellos que resulten necesarios para viabilizar la suspensión.

La suspensión tendrá la formalidad establecida en la contratación originaria.

Una vez finalizado el hecho que motivó la suspensión, la Entidad deberá comunicar al contratista para que pueda reiniciar la ejecución del contrato, debiendo el área usuaria evaluar realizar las gestiones para modificar el respectivo contrato en lo que corresponda.

14. RESOLUCIÓN DE CONTRATO

El área usuaria puede solicitar por escrito a la Oficina de Administración a través de un informe técnico, la resolución del contrato por las siguientes causales:

- a) Incumplimiento injustificado de obligaciones contractuales, legales reglamentarias a su cargo, pese a haber sido notificado para ello;
- b) Acumulación del monto máximo de la penalidad por mora o el monto máximo para otras penalidades, en la ejecución de la prestación a su cargo; o
- c) Paralización o reducción injustificada de la ejecución de la prestación, pese a haber sido notificado para corregir tal situación;
- d) Por acuerdo entre las partes.
- e) Por caso fortuito o fuerza mayor, que imposibilite a la entidad de manera definitiva continuar con el contrato

15. SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS EN CONTRATACIONES CON PROVEEDORES NO DOMICILIADOS

Las controversias que surjan entre las partes sobre la ejecución, interpretación, resolución, ineficacia, modificaciones al contrato, conformidad por la prestación del bien o servicio, penalidades, aspectos vinculados al pago, intereses por mora en el pago, u otros supuestos que surjan de la ejecución del Contrato, la OC u OS, se resolverán mediante acuerdo entre las partes o conciliación. Toda controversia que no pueda ser resuelta por acuerdo entre las partes o conciliación, se resolverá mediante arbitraje de derecho, según el reglamento y las normas del Estado Peruano, salvo excepción. Dicho arbitraje será realizado en la ciudad de Lima (Perú) y en idioma español por un Tribunal Arbitral conformado por tres árbitros, nombrando cada una de las partes a un árbitro y éstos a su vez designarán al tercer árbitro, quien ejercerá la presidencia del Tribunal Arbitral. Las partes acatarán el laudo arbitral emitido como fallo definitivo de cualquier desacuerdo o controversia.

*Excepto textiles del hogar de Alpaca

16. ANTICORRUPCIÓN

El contratista declara y garantiza no haber, directa o indirectamente, o tratándose de una persona jurídica a través de sus socios, integrantes de los órganos de administración, apoderados, representantes legales, funcionarios, asesores o personas vinculadas a las que se refiere el artículo 7 del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado, ofrecido, negociado o efectuado, cualquier pago o, en general, cualquier beneficio o incentivo ilegal en relación al contrato.

Asimismo, el contratista se obliga a conducirse en todo momento, durante la ejecución del contrato, con honestidad, probidad, veracidad e integridad y de no cometer actos ilegales o de corrupción, directa o indirectamente o a través de sus socios, accionistas, participacionistas, integrantes de los órganos de administración, apoderados, representantes legales, funcionarios, asesores y personas vinculadas a las que se refiere el artículo 7 del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado.

Además, el contratista se compromete a i) comunicar a las autoridades competentes, de manera directa y oportuna, cualquier acto o conducta ilícita o corrupta de la que tuviera conocimiento; y ii) adoptar medidas técnicas, organizativas y/o de personal apropiadas para evitar los referidos actos o prácticas.

17. OTRAS DISPOSICIONES

El proveedor se sujetará a las disposiciones contenidas en la Directiva que regula las Contrataciones con proveedores no domiciliados en el País en PROMPERÚ y de manera supletoria a la Ley de Contrataciones del Estado, su Reglamento y demás normas complementarias.

Anexo 1

1. ANTECEDENTES DE LA COMPAÑÍA

Tabla 1: Datos de Contacto del Comprador

| | |
|--|--|
| Nombre Completo de la Empresa | |
| Página Web | |
| Nombre Completo de Contacto/ Puesto de Trabajo | |
| Teléfono | |
| Fax | |
| E-mail | |

1.1. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA EMPRESA.

- Localización
- Años de Funcionamiento
- Sucursales y Plantas (lugares donde se ubican, indicar local y extranjero)
- Relaciones estratégicas (principales socios comerciales, incluir páginas web)
- Principales aliados
- Participación en el mercado (considerar la información de sus competidores)

1.2. DESCRIPCIÓN DE LÍNEAS COMERCIALIZADAS

- Ventas Anuales. (últimos 3 años)
- Principales Marcas (que comercializa y a que mercado va destinada cada una de ellas)
- Ventajas competitivas de los productos que distribuye (en comparación a lo producido por su competencia)

1.3. DESCRIPCIÓN DE IMPORTACIONES

- Partidas que importa, con su respectiva descripción
- Características de productos importados (son insumos, productos terminados, de que material, con qué frecuencia se adquiere)
- Importaciones de la Compañía por país (últimos tres años)

1.4. DESCRIPCIÓN GENERAL DE PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN.

- Características de productos exportados
- Importaciones de la Compañía por país (últimos tres años)

2. ANÁLISIS DE LA CADENA DE SUMINISTRO

2.1 IMPORTACIONES

- Características de las importaciones (insumos, bienes intermedios, bienes finales)
- Principales proveedores (nombres, páginas web, origen, que productos importan, etc)

2.2. CADENA DE COMERCIALIZACIÓN.

- Esquema
- Características de los principales canales
- Posición de la empresa en la cadena

3. HÁBITOS DE COMPRA

- Frecuencia
- Variedad y/o especificación técnica del producto
- Forma de pago
- Exigencias y Estándares de Calidad (indicar los estándares exigidos por las empresas, nombres, certificaciones, etiquetados, etc)

Tabla 2: Criterios Clave para Seleccionar un Proveedor Extranjero (5 = puntaje más alto)

| Item | Puntaje |
|------------------------------------|---------|
| ▪ Capital/ Capacidad de Producción | |
| ▪ Fijación de precios | |
| ▪ Variedad y calidad del producto | |
| ▪ Entrega puntual | |
| ▪ Servicio postventa | |

4. PERCEPCIÓN DE LA COMPAÑÍA DE PERÚ

4..1. Experiencia actual / previa con productos peruanos (describir la percepción que tienen las empresas sobre los productos ofrecidos por las empresas peruanas, de no tenerla, que expectativas esperan del mismo).

4..2. Interés por ampliar / iniciar negocios con productos peruanos.

Tabla 3: Experiencia Previa con Productos Peruanos

| Productos Peruanos (Producto/ Marca) | Uso (materia prima/ productos semi- terminados/ terminados) | Tiempo de Importación (Número de días) | Precio de Compra (Moneda) |
|---|---|--|------------------------------|
| | | | |

Tabla 4: Comentario sobre productos peruanos (5 = puntaje más alto)

| Item | Puntaje |
|--------------------------|---------|
| A. Calidad estable | |
| B. Precios Competitivos | |
| C. Entrega Puntual | |
| D. Variedad de Productos | |
| E. Tecnología avanzada | |
| F. Servicio Post Venta | |

5. PARTICIPACIÓN EN EVENTOS DE PROMOCIÓN

5..1. ¿En qué eventos o actividades de promoción participa regularmente?

5..2. ¿Cuáles son los medios que utiliza para enterarse de estas actividades? (correo electrónico, boletines, newsletters), redes sociales (especificar cuáles), páginas web (especificar cuáles))

6. INTENCIÓN DE INVERTIR EN PERÚ

6.1 ¿Estaría dispuesto a establecerse en Perú, en el corto o largo plazo? (ya sea como subsidiaria / sucursal / joint venture)

6.2 En caso tenga respuesta negativa: ¿Cuáles serían los principales motivos?

Conclusiones

Datos de Contacto del Entrevistado

| | |
|------------------------------|--|
| Nombre del Encuestado | |
| Cargo | |
| Dirección | |
| Teléfono | |
| Fecha de la Encuesta | |
| Correo Electrónico | |