

TÉRMINOS DE REFERENCIA

“SERVICIO DE ESTUDIO DE MERCADO E IDENTIFICACIÓN DE COMPRADORES PARA SERVICIOS A LA MINERÍA EN BRASIL”

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 servicios a la minería en Brasil.

3. FINALIDAD PÚBLICA

La finalidad de este servicio es incrementar las exportaciones de servicios a la minería hacia Brasil 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:

Centro de Costo: Departamento de Inteligencia de Mercados
APEX N° 0113.2023 Estudio de mercado para servicios a la minería en Brasil.

Según informe inicial, este estudio se encuentra en una categoría de actividad operativa, en donde se tiene como visión sectorial de ser reconocidos en el mercado internacional como desarrolladores de soluciones empresariales especializadas, competitivas e innovadoras con costos diferenciados, de alto valor agregado y orientado a las necesidades del cliente.

Asimismo, sobre la base de objetivos del sector servicios, se busca contribuir al incremento de la cifra de exportaciones no minero energéticas de las empresas. De igual manera y en línea con la estrategia sectorial, se hace referencia al punto AEI 01.01. Apertura de mercados o canales comerciales nuevos en beneficios de las empresas.

5. ANTECEDENTES

Brasil es uno de los cinco mayores productores de minerales del mundo y el sector representa una parte significativa del PBI del país. En ese sentido, la minería es de gran importancia para la economía brasileña, contribuyendo al PIB brasileño con un valor bruto estimado de USD 43,7 mil millones de producción de minerales en el 2020.

Los minerales metálicos representaron el 80% del valor total de la producción. En ese mismo año, Brasil tuvo títulos activos de exploración o explotación de 37 minerales metálicos. Asimismo, es el segundo mayor productor de hierro del mundo, con una participación del 19% en la producción mundial. Durante los últimos años, el hierro representó el 68% del valor total de la producción minera en este país, seguido estuvo el oro que representó el 11%, cobre representó el 7%, aluminio y níquel representaron 2% cada uno. También ocupan los primeros lugares en la producción, algunos minerales como el manganeso, el niobio o la tantalita.

En el caso del oro, las reservas de oro brasileñas representan el 3,4% de las reservas mundiales totales, con 1 700 toneladas métricas.

Respecto de los servicios que requieren las mineras brasileñas, se encuentran la prospección y exploración minera; desarrollo de minas; extracción y beneficio de minerales; transporte y logística; procesamiento y refinamiento de minerales; consultoría y asesoramiento en áreas como ingeniería, medio ambiente y cumplimiento normativo y finalmente en el campo de seguridad y salud en el trabajo.

Si bien el comercio global de servicios de ingeniería, arquitectura y servicios técnicos es menos dinámico que hace unos años, existen oportunidades para el desarrollo del sector en el corto y mediano plazo, particularmente por la integración de las empresas de ingeniería, tecnologías de la información y manufactura.

La consultoría en ingeniería del Perú tiene como principales clientes a entidades estatales, por lo cual su oferta se enfoca en la provisión de servicios vinculados a distintos tipos de obra pública en ámbitos como infraestructura, hidráulica, construcción, transporte, minería y vialidad.

El sector de ingeniería se destaca en las exportaciones peruanas de servicios no tradicionales y la competitividad de las empresas se basa en su calidad y experiencia en territorios complejos, así como por el cumplimiento del trabajo en tiempo y forma. Dada la relevancia de la minería en el Perú, existe una amplia oferta local de servicios, tanto en términos de actividades como de prestadores, con una buena relación calidad-precio. Esta ventaja se basa tanto en los bajos costos laborales como en la experiencia de trabajo en territorios complejos, la formación técnica de los RRHH y diversas certificaciones de calidad.

Es por lo antes mencionado y ante la ausencia de información especializada sobre potenciales compradores de servicios a la minería, la Subdirección de Inteligencia y Prospectiva Comercial de PROMPERÚ ve por conveniente realizar acciones de inteligencia comercial a favor de la oferta exportable nacional, que permitan desarrollar estrategias especializadas orientadas a satisfacer las necesidades del o los segmentos objetivos y que a su vez sean de utilidad para el sector empresarial peruano y demás agentes económicos.

6. OBJETIVOS DE LA CONTRATACIÓN

- Identificar compradores para la oferta peruana de servicios a la minería en Brasil y generar una base de datos en el mercado objetivo.
- Elaborar perfiles de compradores de servicios a la minería.
- Identificar las oportunidades de exportación del Perú a este mercado para servicios a la minería teniendo en cuenta las necesidades y las especificaciones de compra de los principales actores en el mercado.

7. ALCANCE Y DESCRIPCIÓN DE LOS SERVICIOS A CONTRATAR

El presente servicio consiste en la identificación de potenciales compradores en Brasil para servicios a la minería. Asimismo, la entrega de una base de datos de 40 compradores, reporte del mercado de servicios a la minería y la elaboración de agendas de reuniones con potenciales compradores en este mercado.

El servicio permitirá obtener 20 perfiles de potenciales compradores con la finalidad de conocer la percepción de los productos peruanos en el mercado objeto de 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.
- Coordinar con los exportadores de servicios peruanos respecto de aquellos servicios a los cuales se les podría dar mayor prioridad en el marco de su interés en servicios mineros (fase de exploración, false desarrollo y explotación, entre otros) y de la oportunidad que ofrecen en el mercado brasilero. Esta etapa se desarrollará por medios virtuales y se estima que no represente más del 5% de todas las labores que implica el desarrollo del proyecto.
- Realizar entrevistas en profundidad a potenciales compradores de servicios mineros en Brasil (prospección y exploración minera; desarrollo de minas; extracción y beneficio de minerales; transporte y logística; procesamiento y refinamiento de minerales) para recopilar información sobre los servicios a ofertarse. El objeto de las entrevistas es elaborar un perfil de comprador.
- Recopilar y analizar información cuantitativa y cualitativa a través de fuentes primarias y secundarias sobre el mercado de servicios mineros en Brasil.
- Elaborar agendas de reuniones con potenciales compradores en Brasil para servicios mineros. El objeto de elaborar la agenda de reuniones es poder tener un cronograma detallado que nos permita saber y controlar cuándo se realizara la entrevista.
- Realizar un informe del estudio de mercado.
- Efectuar la presentación de los resultados del trabajo realizado a empresas peruanas del sector servicios en las fechas que PROMPERÚ indique.

El trabajo se centrará en servicios de ingeniería y otros que serán elegidos por PROMPERÚ, aunque esto no excluye la posibilidad de incluir otros productos no contemplados inicialmente que muestren oportunidades reales en este mercado.

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, elaboración de presentaciones en el mercado brasileiro, asimismo con expertise en servicios a la minería.

*Contar con oficina o sede en Brasil.

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, economía, comunicaciones, finanzas, marketing o carreras afines.

Conocimiento del idioma portugués que deberá ser acreditado con declaración jurada.

Experiencia laboral de por lo menos cinco (05) años en investigación de mercados del sector servicios a la minería en el mercado brasileiro.

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.

9.0 LUGAR Y PLAZO DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO

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

10. PRODUCTOS

| | |
|---------------------------|--|
| Primer entregable | <p>Base de Datos</p> <ul style="list-style-type: none">- Identificación de por lo menos 40 empresas potenciales compradores que atienden el mercado de Brasil. <p>Informe de Entrevistas a empresas peruanas</p> <ul style="list-style-type: none">- Informe de entrevistas por lo menos a 5 empresas peruanas exportadoras de servicios a la minería <p>Deberá ser presentado hasta 30 días calendarios, contados a partir del día siguiente de la notificación de la orden de servicio.</p> |
| Segundo entregable | <p>Perfiles de empresas en base a entrevistas a profundidad</p> <ul style="list-style-type: none">- Un mínimo de veinte (20) perfiles de empresas brasileiras compradoras de servicios a la minería. <p>Deberán ser presentado hasta 85 días calendarios, contados a partir del día siguiente de la notificación de la orden de servicio.</p> |
| Tercer entregable | <p>Informe Final</p> <ul style="list-style-type: none">- El cual debe presentar la estructura del Anexo 02. <p>Presentación del estudio</p> <ul style="list-style-type: none">- El cual debe presentarse en formato Ppt o Pdf. <p>Deberá ser presentado hasta 120 días calendarios, contados a partir 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

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: 10% del monto total contrato, a la entrega por correo electrónico y conformidad del primer entregable.
- Segundo pago: 70% del monto total contrato, a la entrega por correo electrónico y conformidad del segundo entregable.
- Tercer pago: 20% 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° 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 días 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.
- 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 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.

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 complementar.

Anexo 1 Formato de Perfiles para Entrevistas

- 1) Puede haber modificaciones o mejoras según las sugerencias del proveedor del servicio y la aprobación de PROMPERÚ.

| | | | |
|---|------------|--|--|
| 1. Antecedentes de la Compañía | | | |
| Tabla 1: Datos de la empresa | | | |
| Nombre Completo de la Empresa | | | |
| Página Web + Correo de contacto | | | |
| Tipo de compañía | | Contratista, usuario final, etc | |
| Facturación anual | | | |
| Año de fundación / Años de funcionamiento | | | |
| Dirección + Teléfono | | | |
| Principales productos que comercializa/ marcas | | | |
| <p>1.1. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA EMPRESA.</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Oficinas principales y sucursales (lugares donde se ubican, nacional y extranjero) ○ Relaciones estratégicas (sus principales socios comerciales, incluir páginas web) ○ Participación en el mercado (market share y principales competidores) <p>1.2. DESCRIPCIÓN DE LÍNEAS COMERCIALIZADAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Ventas Anuales (últimos 3 años). ○ Principales Marcas que comercializa (a que mercado/público va dirigida cada una de ellas) ○ Ventajas competitivas de los productos que distribuye (en comparación a lo producido por su competencia) <p>1.3. DESCRIPCIÓN DE IMPORTACIONES</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Características del servicio minero importado ○ Compras propias o compras de sus clientes en los últimos tres años. | | | |
| 2. Análisis de la Cadena de Suministro | | | |
| <p>2.1 IMPORTACIONES</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Características/ filtros de la búsqueda de nuevos proveedores ○ Principales proveedores (nombres, websites, origen, que productos importan, etc) <p>2.2. CADENA DE COMERCIALIZACIÓN.</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Características de los principales canales ○ Posición de la empresa en la cadena | | | |
| 3. Hábitos de Compra | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> ○ Frecuencia ○ Forma de pago ○ Exigencias y Estándares de Calidad (indicar los estándares exigidos por las empresas, nombres, etc) | | | |
| Tabla 2: Criterios Clave para Seleccionar un Proveedor Extranjero (5 = puntaje más alto) | | | |
| Ítem | | Puntaje | |
| ▪ Capital/ Capacidad de Producción | | | |
| ▪ Fijación de precios | | | |
| ▪ Variedad y calidad del producto | | | |
| ▪ Entrega puntual | | | |
| ▪ Servicio postventa | | | |
| 4. Percepción de la empresa entrevistada sobre la oferta peruana | | | |
| <p>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).</p> <p>4.2. Detalle de productos equivalentes o utilizados en reemplazo a los ofertados por los exportadores peruanos.</p> <p>4.3. Interés por ampliar / iniciar negocios con productos peruanos.</p> | | | |
| Tabla 3: Experiencia Previa con Proveedores Peruanos | | | |
| Proveedores Peruanos (Producto/ Marca) | Uso | Tiempo de Ejecución del Servicio (Número de días) | Precio de Compra hora hombre (Moneda) |
| | | | |
| Tabla 4: Experiencia Previa con eventos de promoción peruanos | | | |

| | | | |
|------------------------------------|--|------------------------------|--|
| ¿Conoce El Service Summit de Perú? | ¿Asistió al Service Summitten el pasado? | ¿Está interesado en Asistir? | ¿Qué Tipo de servicio le interesaría contratar en el Service Summit? |
| | | | |

Tabla 5: Comentario sobre servicios 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 | |
| Medios de la Encuesta | Teléfono, correo electrónico, presencial |

Anexo 02

Informe de Estudio de Mercado

Nota:

- 1) Puede haber modificaciones o mejoras según las sugerencias del proveedor del servicio y la aprobación de PROMPERÚ.

Informe Final

Resumen Ejecutivo

Análisis de la Oferta de servicios a la minería en Brasil

Industria Brasileña de Servicios a la minería (Producción, Principales Empresa, Principales Estados, etc).

Análisis de la Industria de servicios mineros en Brasil

- Costos de producción de servicio y laborales (costo de horas hombre)
- Canales de comercialización
- Análisis de Precios

Análisis de la Demanda

- Análisis de Tendencias
- Percepción del Servicio Peruano
- Análisis del consumidor final de los servicios a la minería
 - Análisis de los intermediarios mayoristas de los servicios a la minería.
 - Factores y requerimientos más solicitados en el mercado de Brasil

Requisitos de Acceso al Mercado

- Regulaciones
- Certificaciones

Actividades de Promoción

- Ferias

Actores Importantes del Ecosistema Minero en Brasil

- Institucionales u Organizaciones
- Fondos de Apoyo a la Industria Minera en Brasil
- Ruta de Ingreso al mercado brasileño
- ¿Cuál es el paso a paso para ingresar al mercado brasileño para una empresa peruana?
- Capacidades y conocimientos necesarios para ingresar al mercado brasileño
- Oportunidades en el Mercado Brasileño para la Oferta Exportable Peruana

Conclusiones

Recomendaciones