

Claves para emprender en agroexportación

A mayo del 2021, las exportaciones del sector agro han alcanzado un crecimiento del 27,42% en relación a similar peruano del 2020. Esto muestra cómo la oferta peruana se está posicionando en diversos mercados internacionales.

En relación a ello, las empresas peruanas del sector agro que estén considerando aventurarse por este camino de la exportación, deben tener en cuenta las siguientes pautas.

Como primer paso, se debe realizar un estudio de mercado en el cual podrá conocer a profundidad los productos con potencial de ingresar a diversos mercados internacionales.

Para el desarrollo de esto, se deberá utilizar herramientas de inteligencia comercial como la plataforma Camtrade de la Cámara de Comercio de Lima (CCL).

Como segundo paso, se debe desarrollar una adecuación de producto. Una vez identificado el mercado al cual se quiere exportar, se deben revisar los estándares y requisitos requeridos del mercado internacional para su respectivo ingreso.

El tercer paso es la promoción del producto internacional. Para ello, es clave identificar el canal a través del cual se

dará a conocer lo exportado. Se tiene publicidad digital, medios de comunicación tradicionales, participación en ferias y misiones comerciales, entre otros.

Es necesario mencionar que una de las mejores maneras de ingresar al mercado objetivo es a través de contactos comerciales.

Para ello, cuenta con el apoyo de la CCL, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) y la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PromPerú). Por último, es necesario conocer la gestión y operatividad aduanera.

Así, podrá descifrar los costos que asumirán sus envíos y los trámites a realizar y beneficios tributarios en caso exista un acuerdo comercial suscrito por el Perú con el país al cual desee exportar.