

John Elink-Schuurman: “Virginia ofrece a empresas peruanas un clima de negocio confiable”

¿Cuál es el objetivo del Desayuno Empresarial Misión Comercial del Estado de Virginia USA?

Es la tercera delegación comercial que se lleva a cabo en Perú desde 2016. El objetivo de esta misión comercial es ayudar a las compañías de Virginia a desarrollar relaciones comerciales significativas con empresas peruanas, socios y agencias gubernamentales. En esta ocasión estarán presentes seis empresas de Virginia para generar negocios con firmas peruanas.

¿Qué es lo que buscan de compañías peruanas?

Idealmente, esperamos trabajar con empresas peruanas en crear una propuesta fructífera para ambas partes presentando alta calidad, buena relación calidad-precio, productos americanos y servicios que puedan ser de interés para el mercado peruano.

Así como desarrollar relaciones estratégicas a largo plazo que pueden incluir la expansión de empresas peruanas al mercado estadounidense.

¿A qué sectores se dirigen?

Básicamente al desarrollo de software de código bajo,

soluciones de análisis de riesgo para servicios financieros, seguros y aplicación de la ley, soluciones de cadena de suministro para aeronaves militares, radares, y sistemas de armas.

Asimismo, soluciones de capacitación en TI y seguridad para el gobierno, autoridades policiales, militares y municipales/civiles, transportadores de orugas de caucho y máquinas para la minería, la construcción y la industria agrícola, y soluciones inalámbricas y de comunicación para las industrias de seguridad pública y meteorología.

¿Qué le ofrece Virginia al empresario peruano para invertir en dicho estado?

Virginia ofrece a las empresas peruanas un clima de negocio confiable, una economía estable e innovadora, en conjunto con una excelente ubicación en la costa este y una fuerza laboral altamente capacitada, ya que Virginia fue clasificada como el «Estado superior para los negocios» en 2020 y 2021 por CNBC.

¿Hay alguna política que facilite los negocios con Virginia?

Virginia ofrece una variedad de incentivos discrecionales y servicios para fomentar el crecimiento empresarial y reducir los costos de apertura o expansión de oficinas en nuevos mercados.

Los incentivos incluyen: subvenciones discrecionales en efectivo, subvenciones para el desarrollo de infraestructuras, créditos fiscales y exenciones, capacitación personalizada y mano de obra, reclutamiento y servicios de capacitaciones.