



# PAI

Programa de Apoyo a la  
Internacionalización

**Francisco Ruiz Zamudio**  
**Director General de Facilitación de Comercio Exterior**  
**Junio 2016**



PERÚ

Ministerio  
de Comercio Exterior  
y Turismo

Viceministerio de  
Comercio Exterior

# ¿Por qué y Para qué un Programa de Apoyo a la Internacionalización?

Alta mortandad, de 10 empresas sólo 5 siguen exportando el año siguiente y 1 al cabo de 10 años.

Deficiencias en la información de las empresas, falta capacidad del personal de la empresa y dificultad para localizar potenciales cliente o socios comerciales.

El 75% de las empresas que exportan son Mipymes, sin embargo el valor exportado de este sector apenas representa el 5%.

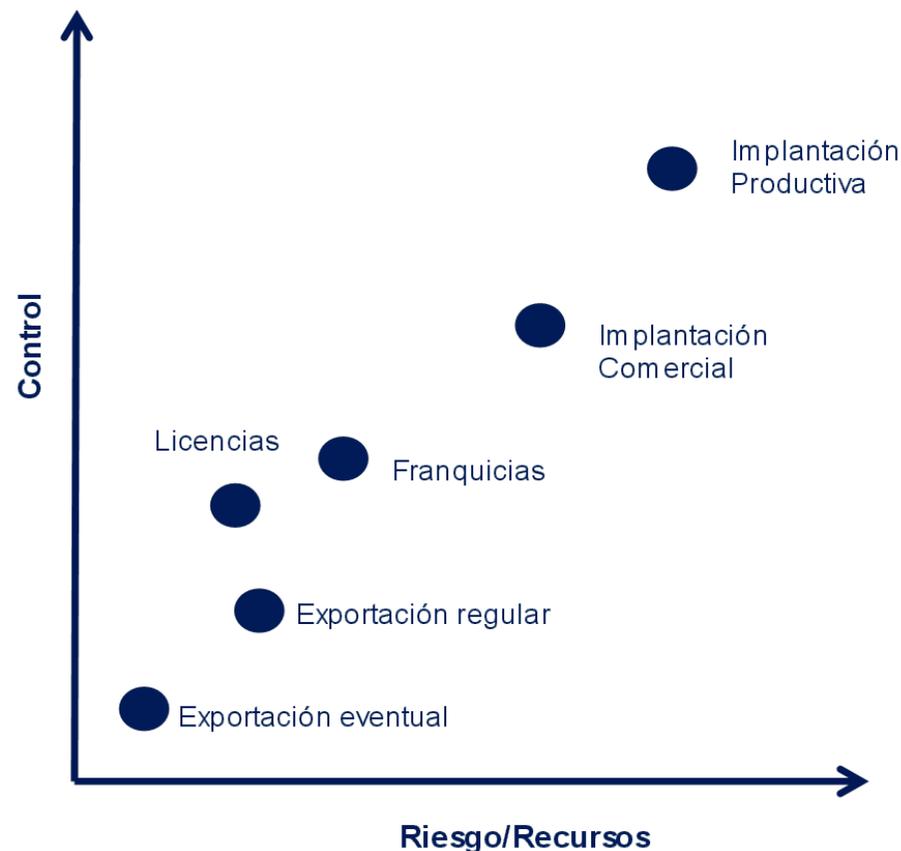
Amplio potencial para aprovechar los Acuerdos Comerciales e impulsar la exportación en modalidades más avanzadas respecto al FOB.

Altos beneficios a nivel micro y macro (crecimiento económico, generación de divisas y empleo). Probada relación entre empresas internacionalizadas y mayor gasto en I&D.

# PENX 2025

## PLAN ESTRATÉGICO NACIONAL EXPORTADOR

“HACIA LA  
INTERNACIONALIZACIÓN DE  
LA EMPRESA PERUANA”



# Programa de Apoyo a la Internacionalización - PAI

**Promover la internacionalización de las MIPYMEs peruanas** a través el cofinanciamiento de estudios y actividades que permitan mejorar sus capacidades y habilidades de gestión; a fin de facilitar, aumentar y diversificar la venta de bienes y servicios en el extranjero y sus mercados de destino.

**Presupuesto del Programa:** S/. 25 millones para apoyar a **180 empresas** exportadoras en su proceso de internacionalización.

**Duración del Programa:** cuatro (04) años o hasta agotar los recursos.



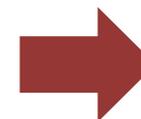
**PAI**  
Programa de Apoyo a la  
Internacionalización

# Como acceder al PAI:

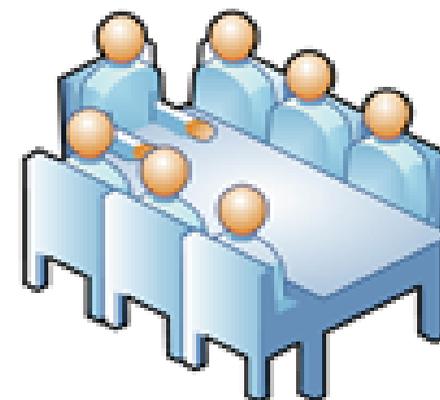
Presentar la iniciativa de internacionalización y la documentación correspondiente al Operador



El Operador realizará la primera evaluación según los criterios establecidos en las bases del concurso



El Comité Técnico realizará la evaluación final, ratificando las iniciativas de internacionalización seleccionadas





# Modalidades del PAI

Control

**Modalidad IV:  
Implantación  
Comercial**

Para exportadores habituales con amplia experiencia y que buscan atender directamente a mercados internacionales.

**Financiamiento hasta S/. 300, 000 (70% de cobertura).**

**Modalidad III:  
Franquicias**

Para empresas ya consolidadas con elevada experiencia local que desean franquiciar sus marcas en el exterior.

**Financiamiento hasta S/. 119, 600 (66% de cobertura).**

**Modalidad II:  
Licitaciones y  
Alianzas  
Internacionales**

Para exportadores habituales que ya cuentan con una importante experiencia en la atención de mercados que desean participar en licitaciones y alianzas internacionales.

**Financiamiento hasta S/. 124, 000 (80% de cobertura).**

**Modalidad I:  
Potenciamiento  
de exportaciones**

Para las empresas que no son exportadores habituales, pero que cuentan con cierta experiencia exportando.

**Financiamiento hasta S/. 70, 000 (80% de cobertura).**

Riesgo/Recursos

# Requisitos Generales del Programa:

1. Ser MIPYME, con una Iniciativa de Internacionalización, la cual puede ser presentada de manera individual o de forma grupal.
2. No encontrarse inmersa en algún proceso concursal.
3. En caso de contar con clasificación de riesgo por la SBS, esta no podrá estar debajo de la categoría Cliente con Problemas Potenciales (CPP).
4. No haber sido sancionadas por un mal desempeño en la gestión de un proyecto culminado o en ejecución que haya sido financiado con recursos administrados por el Operador o con otra fuente de financiamiento al cual el Operador tenga acceso.
5. Completar debidamente el test de exportador de PROMPERÚ.
6. Otras que puedan establecerse en las bases del concurso.



# Potenciamiento de Exportaciones



## Requisitos

- a) Tener como mínimo 3 años de constituido y haber registrado exportaciones cuando menos 2 años consecutivos o no consecutivos.
- b) En caso de empresas del sector de servicios, la antigüedad mínima exigida será de 2 años de constituida y haber registrado exportaciones.
- c) Contar con un perfil de negocio de exportación.
- d) Contar con ventas anuales desde 60 UIT hasta 2300 UIT.
- e) Contar con una persona con conocimientos de comercio exterior.
- g) En caso de participar de manera grupal sin personería jurídica, cada miembro tendrá que cumplir los requisitos descritos para la empresa individual que correspondan.
- h) Al participar de manera grupal con o sin personería jurídica, el número de miembros de estas iniciativas no debe ser menor a 3.



## Financiamiento

- Componente I: Elaboración del Plan de Internacionalización S/. 16, 000 ó el 80% de los gastos elegibles. (3 meses).
- Componente II : Ejecución del Plan de Internacionalización S/. 54, 000 ó el 80% de los gastos elegibles. (9 meses).

## Gastos Elegibles

- Plan de Internacionalización (Componente I)
- Tutor exportador
- Participación en actividades de promoción comercial en el mercado de destino definido en el Plan de Internacionalización (misiones, ferias y eventos)
- Gastos de promoción y publicidad
- Pasaje y viáticos para la prospección en el mercado de destino
- Otros gastos que el Comité Técnico autorice





# Licitaciones y alianzas internacionales



## Requisitos

- a) Tener como mínimo 4 años de constituido y haber registrado exportaciones en los últimos 2 años.
- b) En caso de empresas del sector de servicios, la antigüedad mínima exigida será de 2 años de constituida y haber registrado exportaciones en el último año.
- c) Contar con un perfil de negocio de exportación.
- d) Contar con ventas anuales desde 100 UIT hasta 2300 UIT.
- e) Contar con una persona con conocimientos de comercio exterior.
- f) En caso de participar de manera grupal sin personería jurídica, cada miembro tendrá que cumplir los requisitos descritos para la empresa individual que correspondan.



## Financiamiento

- Componente I: Elaboración del Plan de Internacionalización S/. 56, 000 ó el 80% de los gastos elegibles. (3 meses).
- Componente II : Ejecución del Plan de Internacionalización S/. 68, 000 ó el 80% de los gastos elegibles. (6 meses).

## Gastos Elegibles

- Plan de Internacionalización y/o servicios de identificación de oportunidades comerciales (Componente I)
- Asesoría financiera (valorización empresarial)(Componente I)
- Tutor exportador
- Gestor Comercial
- Adquisición de bases de licitaciones (incluso los comprados con anticipación al ingreso al programa)
- Gastos de promoción
- Pasaje y viáticos para la prospección en el mercado de destino
- Otros gastos que el Comité Técnico autorice





# Franquicias



## Requisitos

- a) Tener como mínimo 8 años de constituido.
- b) Contar con un manual de franquicias, circular de oferta de franquicias y contrato de franquicias.
- c) Contar con por lo menos, con una filial local como franquicia con un año de funcionamiento como mínimo o con dos sucursales locales, también con un año de funcionamiento como mínimo.
- d) Contar con un perfil de negocio de franquicia para la internacionalización.
- e) Contar con ventas anuales desde 150 UIT hasta 2300 UIT.
- f) Contar con una marca propia registrada ante el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual - INDECOPI.
- g) En caso de participar de manera grupal, cada miembro tendrá que cumplir los requisitos descritos para la empresa individual.
- h) Al participar de manera grupal, el número de miembros de estas iniciativas no debe ser menor a 3.



## Financiamiento

- Componente I: Elaboración del Plan de Internacionalización S/. 44, 800 ó el 80% de los gastos elegibles. (6 meses).
- Componente II : Ejecución del Plan de Internacionalización S/. 74, 800 ó el 60% de los gastos elegibles. (12 meses).

## Gastos Elegibles

- Estudio de viabilidad en el país que se pretende incursionar (Componente I)
- Estudios de exploración de potenciales inversionistas (Componente I)
- Elaboración del plan de internacionalización (Componente I)
- Tutor exportador y Gestor Comercial
- Asesoría de homologación productiva
- Costos legales de implementación de la franquicia en el mercado objetivo
- Gastos de promoción y publicidad
- Participación en ruedas o ferias comerciales
- Pasaje y viáticos para la prospección en el mercado de destino
- Otros gastos que el Comité Técnico autorice





# Implantación comercial



## Requisitos

- a) La participación será únicamente de manera grupal; al participar de manera grupal el número de miembros de estas iniciativas no debe ser menor a 3.
- b) Cada miembro del grupo debe de tener como mínimo 4 años de constituido y haber registrado exportaciones en los últimos 2 años.
- c) En caso de empresas del sector de servicios, la antigüedad mínima exigida para cada miembro del grupo será de 2 años de constituida y haber registrado exportaciones.
- d) Contar con un perfil de negocio de implantación comercial en el mercado de destino.
- e) Contar con ventas anuales desde 200 UIT hasta 2300 UIT.
- f) Haber registrado exportaciones al mercado de destino en el que desea implantarse.
- g) No contar previamente con una filial de venta en el mercado de destino que desea implantarse con el apoyo del presente programa.
- h) El mercado de destino preferentemente deberá estar comprendido dentro de alguno de los Acuerdos Comerciales suscritos por el Perú.
- i) Contar con una persona con conocimientos de comercio exterior.



## Financiamiento

- Componente I: Elaboración del Plan de Internacionalización S/. 65, 000 ó el 50% de los gastos elegibles. (3 meses).
- Componente II : Ejecución del Plan de Internacionalización S/. 235, 000 ó el 79% de los gastos elegibles. (12 meses).

## Gastos Elegibles

- Estudio de potencialidad de mercados (Componente I)
- Elaboración del Plan de internacionalización (implantación comercial)(Componente I)
- Tutor exportador
- Pasaje y viáticos para la prospección en el mercado de destino
- Gastos legales para la instalación de oficinas, registro de patentes, de defensa de marca, homologaciones, certificaciones, etc.
- Gastos operativos o administrativos de la representación (contratar un representante comercial)
- Gastos de material promoción y publicidad
- Servicios especializados para la adaptación gráfica de la marca al mercado exterior
- Asesoramiento externo, contable, financiero.
- Participación en actividades de promoción comercial en el mercado de destino definido en el Plan de Internacionalización (misiones, ferias y eventos)
- Otros gastos que el Comité Técnico autorice





# PAI

Programa de Apoyo a la  
Internacionalización



PERÚ

Ministerio  
de Comercio Exterior  
y Turismo

Viceministerio de  
Comercio Exterior