Explicarles mi chemin de projet, por ejemplo desarrollo de la oferta de países emergentes, exportación de productos, mejorar el desarrollo económico a través de productos justos.

MINCETUR : Chef de projet / Project Mananger Desarrollo Internacional

Business Development / Commerce International

PDM (Plan de Desarrollo de Mercado): Elaborar estudios de mercado para que productos peruanos podrían venderse en países del Sudeste Asiático, Australia y países escandinavos, Cuba. Analisis del país y de los productos que compraban.

Llevar el control financiero del presupuesto del área.

Coordinacion de las capacitaciones internas, reuniones con las diferentes áreas, saber sus demandas y pedir cursos al BID, o engancharlos con otros cursos. Ejemplo: cursos de logística, visitas al puerto, micro-créditos, inglés,

Reuniones con organismos internacionales para enlazar sus programas con los nuestros. ONU-PNUD (desarrollo de productos de la bio-diversidad), CAF (Cámara Andina de Fomento): programa de desarrollo para los agricultores, Embajada de Canada, Devida: programa de lucha contra las drogas, ellos hacían la conversión de la hoja de coca por cultivos alternativos y nosotros capacitábamos a los agricultores para que exportaran.

Proyectos:

Huella de carbono: Se contrato a una empresa para que midiera el impacto de su contaminación y sugerencias para la reducción de gases en sus procesos. Con miras a que en algún momento el mercado podría solicitar estar certificación.

Logística (Banco Mundial): Se analizo 5 cultivos (uva, cebolla, cacao, mango) identifico que en el Perú se gastaba entre 30% - 40% del costo en transporte interno desde la chacra hasta el puerto.

KAMAQ: Mujeres artesanas de Cusco

Contratamos a una diseñadora para que les ensene a transformar sus productos de rurales a étnico-modernos.

Diagnóstico de como formalizarlas: Estructura como Cooperativa, un administrador (a cargo de vender organizar los pedidos y capacitarlas, monitorearlas), un contador, un comercial (conseguir clientes y pilotear sus ventas, parte administrativa de enviar sus productos al exterior)

Llevé a estas mujeres a una feria internacional Peru Moda / Peru Gift Show (consiguieron clientes en New York). Organicé otros evento para el lanzamiento de la colección con la presencia de la Ministra de Comercio Exterior y Turismo, personas de la Coop. Internacional.

**Capítulos de Cooperación – Negociaciones para los TLC e implementación de los capítulos**

Reuniones con Ministerios para desarrollar o implementar los capítulos de cooperación:

India

Salud: Medicina tradicional y productos farmacéuticos

Energía: exploraciones e inversión en el país.

Ciencia y Tecnología: capacitación para SENATI, en computación.

Producción: Textiles (Indonesia) por la tecnología en ropa de deporte (que alguien más les enviaba hacer)

Corea:

Transportes: de hidrocarburos en la selva

Ciencia y tecnología

Implementación de banda ancha de internet

Educación

Consultant Indépendant :

PROMPERU (Lima, Pérou): Developed a project funded by the Switzerland Cooperation that helped 210 agribusiness companies in 7 North-Amazonian Peruvian regions to:  
- Identified their potential international market.  
- Acquire good practices of quality such as 5s and HACCP.  
- Develop products for the international market.  
- Participate in an international fair and a business roundtable.

The Regional Growth Partnership (Ohio, USA): Analizar los países de LATAM para ver quienes podían invertir. Ohio tenía 4 carreteras, un puerto de cargo, refinerias. Se identifico a Mexico y Brasil (colocar que se encontró)

SCORE (Ohio, USA):Assister 5 start-ups et PME dans les domaines de la finances, des opérations et du marketing.

International Trade Centre – UN and WTO Joint Agency (Piura, Pérou): Conduire une recherche de marché sur l'exportation de la purée de banane bio vers le Canada. Sugerencias sobre la organizacion del CITE.

**Chef Export (PME/Coopératives Agricoles)**

Capacité a las empresas para que exportaran sus productos en temas como logística, costos de exportación, marketing mix, punto de equilibrio, catalogos de productos, búsqueda de clientes en Lima para las orquídeas, etc. Estas empresas tenían commodities (café, cacao), pequenas chocolaterias, tabaco, medicina altenativa, licores, snacks, artesanias, orquídeas, etc.

Organicé la participación de estas empresas en ferias internacionales, hice desde la búsqueda de financiamiento hasta la decoración del stand.

Hice el enlace entre estas empresas y clientes internacionales mediante misiones comerciales y ruedas de negocios.

Organicé reuniones para que los agricultores se acerquen las empresas (habían conflictos entre ellos) con el apoyo de los gobiernos locales. Mesas técnicas de café, cacao, sacha inchi, plantas medicinales, maíz, junta de regantes de arroceros.

Enlacé a las empresas con programas de financiamiento para que adquieran tecnología. (Agroideas del Ministerio de Agricultura), visité a una cooperativa lechera, fui a la inauguración de Oro Verde cuando adquirieron tecnología.

Desarrollé las políticas de agrícolas de la región hasta el 2021.

Otros trabajos:

* Plan de negocios para abrir una cafetería
* Estudio de mercado sobre cacao raw food para pedir financiamiento a Fyncit
* Esparragos, estudio de mercado sobre su exportación
* Exportacion de nibs de cacao a Republica Dominicana
* Estudio de mercado para exportar café a Alemania (ITC)
* Ponencia: Tendencias de alimentos internacionales
* Capacitacion en la Universidad Peruana Union sobre herramientas para exportar

**MIS COMPETENCIAS**

**1. INTERNATIONAL MARKET PROJECTS:**

*Analyze the best products for the target market / Develop business strategies / Find customers*

**LATIN AMERICA**:

* Patisserie France - LATAM (Chile, Mexico, Brazil):
  + Analyzes 41 countries, find the most interesting.
  + Purchasing habits, legislation to enter this market
  + Identify the competition
  + Offer places of sale and prices
  + Look for customers, local distributors
  + Establish contact with distributors.
* Prefou: France - Brazil
  + Look for similar products at supermarkets, shopping moments, prices
  + Offer adaptation of their products
  + Give a portafolio of possible buyers. (Acucar Pao, Carrefors, Pastorino, Market, WalMart)
* Apples France - Mexico, Brazil:
  + Identify more interesting countries.
  + Primary and secondary information.
  + Identification of types of consumers, buying moments, prices, places of purchase

**NORTH AMERICA**

* Organic banana puree in Canada:
  + An agricultural cooperative that wanted to add value to its organic banana.
  + Product development (work with the Agricultural Innovation Center, packaging design,
  + Importation of samples from Canada's competition)
  + Identify Distributors and GMS: Metro Inc, Loblaw, Sobeys, The Great Atlantic and Pacific Tea Co Inc.
* USA: Sale of fresh asparagus:
  + Before, an NGO helped small farmers. My job was to turn the NGO into a profitable business, to design the sales plan for the United States and the financial statements.
  + Market study: how to introduce the products to NL and US

**EUROPE:**

* Cocoa nibs: Dominican Republic - Holland, Belg Suiza:
  + Design of the cocoa storage program
  + Design of the company structure (legal and HR)
  + Financial statement contruction
  + Cientes: Barry Callibault, Carguil, Valhrona.
* Raw cacao: Peru - France:
  + Sales to SALDAC, a company that sells fair trade products in independent organic stores.
* Quinoa Ready to eat: France

**AFRICA:**

* Dairy products: GLORIA in Ghana / Biscuits: MODELEZ
* Peru export salt, textiles, fishmeal. Ghana, Nigeria, Sudáfrica, Marruecos, Egipto.

**2. PROMOTING PRODUCTS ABROAD**

International Trade Shows:

* Food: I organized the participation of companies. Brochures, help them negotiate with customers.
* Gift Show: stand preparation, contact with customers, centralization of orders and distribution according to the products of associations.
* Trade missions: Accompany the visit of international buyers in agricultural cooperatives,
* Visit of business advisers from European countries: invite companies to
* Organize business round tables: invite buyers and sellers, arrange appointments to do business.

OTROS

MINCETUR

* Développer des entreprises durables : Identifier les leaders et les responsabilisez. Offrir de la formation et les accompagner pour rendre leur entreprise autosuffisante. Créer des modèles de gestion en fonction du type d‘organisation. *Ex: Association des femmes artisans de Cusco. Ventes à NYC.*
* Négocier le financement et mettre en œuvre des projets de développement économique et commercial international auprès des entités partenaires (World Bank, ONU, Ambassades, IDB)
* **NATIONS UNIES ONU - ITC (Piura, Pérou):** Développer un projet pour ajouter de la valeur à la culture de la banane biologique et la transformer en purée de banane. Exportation au Canada. Travail conjoint avec le Centre d'innovation agricole.
* **SCORE (Ohio, USA) :** Aider 5 start-ups à démarrer leur entreprise. Conseils du marketing, des opérations et de la finance.
* **PROMPERU (Lima, Pérou):** Attirer 550 mile US$ de levée de fond de la Coopération Suisse pour renforcer 210 entrepreneuriats agroalimentaires dans 7 régions Nord-Amazoniennes.