

Estimados usuarios:

Ponemos a su disposición las respuestas a las preguntas formuladas a las bases de cada modalidad del PAI. En la primera sección se responderán las consultas respecto a temas generales, en la segunda sección se responderán las consultas por modalidad.

I. CONSULTAS GENERALES

- 1. En el Test Exportador se pide llenar los datos del representante legal y de la persona de contacto. El contacto es la persona que se encargará de la internacionalización necesariamente?**

No necesariamente la persona de contacto registrada en el Test Exportador será la encargada de internacionalización.

- 2. En la solicitud de los libros contables al día, ¿de qué periodos se necesita tenerlos prioritariamente?**

Deben cumplir los requisitos establecidos en las bases. Tener la contabilidad completa y al día, se considera desde los últimos tres (03) años hasta la última declaración mensual a SUNAT antes de la postulación.

- 3. En las Bases se menciona de que se podrán subsanar “errores” de la propuesta ingresada virtualmente, a qué se refiere?**

Solo serán subsanables los errores u omisiones en los datos generales de la ficha de la empresa.

- 4. Cuando se menciona en el documento que se identifique a la persona que maneje los fondos, ¿esta persona es la misma persona encargada de la internacionalización o puede ser un tercero?**

Lo deseable es que la persona encargada del manejo de los fondos, sea el representante legal de la empresa o el encargado de las finanzas, el Beneficiario decide a quién darle esa responsabilidad.

- 5. Si en el momento de la entrevista a la empresa cuya iniciativa de Internacionalización haya sido seleccionada y previa a la firma del Contrato de RNR, una de las 2 personas se**

imposibilita de asistir presencial o virtualmente. Se puede reprogramar la misma, hasta cuánto tiempo como máximo?

No se puede reprogramar.

6. En la ficha de postulación nos piden adjuntar la ficha técnica, ¿debemos colocar la ficha técnica de un producto representativo o de todos?

Debe adjuntar una sola ficha técnica, la del producto más representativo.

7. ¿El modelo de negocio a presentar debe ser por cada empresa del grupo, o uno integral?

El modelo de negocio es individual por cada Entidad Solicitante y se completa en la Ficha de Postulación, solamente la propuesta de intervención es grupal.

8. En relación a los documentos que se deben presentar, ya que nuestra postulación es grupal, queremos saber ¿qué documentos se presentan individualmente (cada una de las empresas de nuestro consorcio) y qué documentos se presentan en conjunto?

Todos los documentos solicitados se presentan por cada Entidad Solicitante, y están enumerados en las Bases, lo único que es grupal es la propuesta de intervención.

9. ¿En caso de ser ganadores de alguna modalidad debemos apoyar la promoción del PAI?

Siendo la empresa Beneficiaria del Programa, esta se compromete a apoyar en actividades de promoción del Programa, con su testimonio, entrevistas o presencia en talleres, entre otros. No se le solicitará fondos a la empresa para este fin.

10. ¿Existe algún producto o mercado de exportación que no se pueda beneficiar del Programa de Apoyo a la Internacionalización (PAI)?

No existen restricciones a los productos de exportación, siempre y cuando se cumplan con los requisitos establecidos en las Bases de la modalidad a la que postula.

11. ¿Es posible participar en más de una oportunidad a la misma modalidad, después de haber ganado en la misma?

Cuando una empresa gana en una modalidad ya no puede postular a la misma modalidad, pero si lo desea puede postular a otra modalidad una vez haya culminado el proyecto financiera y técnicamente. No obstante de postular y no ser declarada como ganadora puede volver a postular a la misma modalidad.

12. En las bases se indica: “Podrá postular como máximo a 02 modalidades del PAI, siempre que postule de forma individual”. Es decir, ¿es posible postular en la misma modalidad pero acceder a dos mercados diferentes?

Las Entidades Solicitantes pueden postular a dos modalidades del PAI distintas siempre que se postule de manera individual, si se gana en la primera y se culmina, se puede postular a otra y ganar nuevamente, estas modalidades deben ser diferentes. El mercado es predefinido por el Beneficiario y validado por el Plan de Internacionalización. El cofinanciamiento es por modalidad.

13. ¿Puede el Programa de Apoyo a la Internacionalización incorporar una nueva modalidad que se le podría denominar Inicio exportador, con los mismos Componentes que tiene la actual modalidad de Potenciamiento de Exportaciones?

Incorporar una nueva modalidad como Inicio Exportador no es posible en el corto plazo, se analizará su inclusión en el futuro. Cabe indicar que Promperú cuenta con servicios que apoyan a empresas que aún no exportan.

14. ¿Para cumplir con el requisito de antigüedad de la empresa solicitado (fecha de constitución), se considera el ejercicio 2017?

Si, para calcular la antigüedad de la empresa se considerará hasta antes de la fecha de postulación.

15. ¿Para presentarse en forma grupal el consorcio se crea en Perú? ¿O se debe crear en el país destino?

Cuando las empresas forman un consorcio con la finalidad de postular al programa, este debe ser formado en el Perú tal como lo describe el Anexo 01 y Anexo 09 de las bases.

16. ¿Si al presentarse en grupo una de las empresas no supera la evaluación y las restantes si, todas pierden la opción de verse beneficiadas?

Cuando las empresas se presentan de manera grupal y alguna no cumple los requisitos establecidos en las bases, todas las demás pierden la opción de verse beneficiadas.

17. Para la persona solicitada con conocimiento de comercio exterior ¿Cómo se acredita que la persona tiene conocimiento de comercio exterior? ¿Necesariamente debe tener un grado académico de Comercio Exterior? ¿Puede ser una persona sin grado académico que conozca la legislación aduanera vigente y los procedimientos aduaneros?

Es deseable pero no obligatorio contar con un grado académico de comercio exterior o alguna especialización, si en caso no la tuviera, su experiencia laboral debe de reflejar su conocimiento práctico de comercio internacional; adicionalmente debe estar contratado como mínimo tres meses antes de la postulación pudiendo ser el propietario de la empresa.

Las constancias de trabajo y los certificados se solicitarán una vez que la empresa sea seleccionada como Beneficiaria, el curriculum establecido según el Anexo 07 de las bases y adjuntarlo a la Ficha de Postulación de acuerdo a lo solicitado en el Sistema en Línea.

18. ¿La modalidad de emisión de recibos por honorarios es válida para el contrato de la persona con conocimiento de comercio exterior? De ser afirmativo, ¿se pide un periodo de antigüedad para las mismas?

Es válido, con una antigüedad mínima de tres meses antes de la fecha de postulación.

19. Las empresas que se encuentran en el Régimen Especial de Renta no están obligadas a presentar Balances ni Estados de Resultados a la SUNAT mediante PDT, ¿Qué documentos tributarios los reemplazarían?

En caso de pertenecer al RER, consolidar las declaraciones mensuales de los últimos 3 años, según las bases.

20. Si en el caso de exportación de servicios la única exportación fue en el año 2017, ¿cumple con el requisito de haber realizado exportaciones para poder postular?

No, en todas las modalidades se considerarán las exportaciones realizadas hasta el año 2016.

21. ¿Cómo podemos validar que los CV de nuestros representantes comerciales cumplan con los requisitos solicitados?

Cuando la Entidad Solicitante pasa a ser Beneficiario puede proponer a un Tutor Exportador Internacional, el cual deberá ser aprobado por el Comité Técnico, asimismo puede proponer al Gestor o Representante comercial, el Operador valida los CV correspondientes solicitando los documentos probatorios.

22. ¿El Tutor Exportador puede ser una empresa/agencia Americana, siempre y cuando cumpla con el perfil del Anexo 4 y aplica a la convocatoria del PAI?

Si, según las Bases, el Beneficiario puede proponer a su Tutor Exportador internacional, siempre y cuando la empresa y sus consultores cumplan con lo establecido en el Anexo 04 de las bases.

23. ¿Cuándo podemos saber si la empresa que proponemos como nuestro Tutor Exportador internacional haya sido aprobado por el comité técnico del PAI?

La Entidad Solicitante sabrá si la empresa que desea que sea su Tutor Exportador Internacional ha sido aprobada por el Comité Técnico, en el periodo que transcurre entre

la entrevista del Operador con el Beneficiario y antes de la firma del Contrato de RNR. La empresa deberá de solicitar la participación del Tutor Exportador Internacional propuesto luego de ser notificada por el Operador como Beneficiaria del PAI.

24. ¿Es necesario que los proveedores de asesorías de marketing en el extranjero sean peruanos?

Si esta labor la realiza el Gestor o Representante comercial, deben cumplir con el perfil y los requisitos establecidos en las bases de las modalidades. En caso sea otro proveedor no necesariamente debe ser peruano.

25. ¿Cuál es el rango de pagos a los tutores exportadores por cada Componente?

Estos montos se definirán en la entrevista previa al contrato de RNR con el Beneficiario, dependiendo de la Iniciativa de Internacionalización propuesta, considerando los montos máximos del primer Componente de la modalidad.

26. ¿Puede considerarse para Tutor Exportador un especialista que ha realizado de uno a dos planes de negocios de exportación en lugar de tres, en los últimos dos años?

Se está cambiando dicho requisito a experiencia mínima en elaboración de dos planes de negocios de exportación o de internacionalización en los últimos cuatro años.

27. En caso el número de empresas fuese bastante mayor que el número de tutores, hasta cuántas empresas se podrán asignar por tutor? Y en ese caso quién elige a quién? La empresa al tutor? O el tutor a la empresa?

Las empresas eligen al Tutor Exportador, un tutor puede atender a más de una empresa.

28. Dentro del Componente I no está detallado el Tutor Exportador pero se menciona que el mismo se encargará del Plan de Internacionalización en el Componente I. Entiendo que el tutor va si o si en la primera etapa y en la etapa II va el Gestor Comercial.

El Tutor Exportador es un gasto elegible obligatorio del primer y segundo Componente. El grado de participación del Tutor Exportador en el segundo Componente se determina cuando se culmina el Plan de Internacionalización. Dependiendo de la modalidad en el Componente II intervendrá el Gestor Comercial o el Representante Comercial.

29. ¿El tutor puede ser el Gestor Comercial en el Componente II?

El Tutor Exportador acompaña al Beneficiario en los dos Componentes. En el caso de que la empresa proponga a un Tutor Exportador Internacional, este podría desempeñarse como

Gestor Comercial; siempre y cuando cumpla con el perfil solicitado en el Anexo 04 de las bases.

30. Las Bases mencionan que la elección del Gestor Comercial la realiza el Beneficiario que suscribió el contrato RNR; y que el operador “podrá” brindar una lista de gestores comerciales. El término “podrá” implica que no necesariamente nos podrán dar esa lista?
El Operador brindará una lista de gestores comerciales, no obstante el Beneficiario puede proponer a su Gestor Comercial.

31. Mucho agradecería se reconsidere la posibilidad de que la maestría requerida como parte del perfil del Tutor Exportador sea un requisito deseable en vez de requisito indispensable.

Es un requisito contar con la maestría.

32. Para justificar el mercado objetivo ¿se pueden utilizar datos estadísticos de las importaciones del mercado elegido o de las exportaciones de la empresa?

El postulante podrá realizar la justificación de su mercado con un conjunto de estadísticas que reflejen el potencial de exportación a dicho mercado, entre ellas por ejemplo las importaciones del mercado seleccionado, estadísticas de la propia empresa, entre otros aspectos. Adicionalmente para completar la matriz de decisión de mercado se mostrará un instructivo en el Sistema en Línea.

33. ¿Si optamos por un monto menor al indicado para el Componente I se puede pasar el monto excedente al Componente II?

Si no se toman todos los recursos ofrecidos para el Componente I, los saldos no se pueden pasar al presupuesto del Componente II.

34. ¿No nos queda claro si hay fechas definidas para el desembolso del aporte para cada Componente?

Para el Componente I, las fechas del aporte monetario de las empresas se van a definir en la entrevista con el Beneficiario previa a la firma del Contrato de RNR, es decir siendo la empresa seleccionada. Para el Componente II, las fechas de desembolsos del aporte monetario se establecerán en el Plan de Internacionalización.

- 35. Nos parece recomendable que algunos gastos del Componente II deberían ser elegibles como parte del Componente I debido a los plazos de registro de marcas por ejemplo se demoran entre 6 meses a 1 año.**

Los gastos en el Componente I se refieren a elaboración del Plan de Internacionalización, los gastos para la ejecución del referido plan están en el Componente II.

- 36. Pasajes y Viáticos; son dos personas por programa o dos personas por viaje? ¿Podrían ser diferentes personas dependiendo del viaje siempre y cuando pertenecen al personal del Beneficiario y sólo dos por viaje? ¿están limitados a 1 solo viaje o pueden ser varios?**

Si para la ejecución del Plan de Internacionalización se necesita viajar se han considerado solamente dos personas por viaje, y estas deben haber sido contratadas por la empresa por lo menos 3 meses antes (pudiendo ser el propietario de la empresa). El número de viajes dependerá de lo establecido en el Plan de Internacionalización.

- 37. La partida gastos Legales; ¿podrá cubrir los gastos relacionadas a visa y residencia de los Beneficiarios en el mercado objetivo?**

Los gastos legales en las modalidades, se refieren a instalación de oficinas, registro de patentes, de defensa de marca, homologaciones, certificaciones, trámite laboral, etc., no se refieren a pagos por visas o residencia de los Beneficiarios en el mercado objetivo.

- 38. Se puede apreciar que en su mayoría los gastos a cubrir son por asesoramientos, ya sea en el Plan de Internacionalización, Tutor Exportador, asesoría financiera, gastos vinculados a la elaboración del Plan (Consultoría), entre otros. Sin embargo, la misma ejecución como tal requiere una inversión como: Estadía de un especialista de negocios en el país destino, honorarios del especialista para el país destino. ¿Es posible, que nuestro modelo reduzca considerablemente la necesidad de asesoramientos y orientar el financiamiento a actividades operativas propias en el país destino?**

Los gastos en el Componente I se refieren a elaboración del Plan de Internacionalización y este obligatoriamente debe ser realizado por el Tutor Exportador y el Beneficiario.

Los gastos para el Componente II dependerán de las necesidades identificadas en el Componente I y están vinculados a la ejecución del Plan de Internacionalización.

- 39. ¿Los gastos elegibles cubrirán gastos por tecnología y equipamiento que tengan un impacto positivo en el medio ambiente?**

Adquisición o alquiler de activos fijos no se consideran gastos elegibles.

II. CONSULTAS POR MODALIDAD

Modalidad I

1. ¿Puedo participar si tengo ventas menores a 60 UITs?

Si la empresa no registró ventas equivalentes a 60 UITs el año anterior, y aunque las haya cubierto este año, no puede participar en el concurso debido a que las bases del programa estipulan como uno de los requisitos principales un mínimo de ventas anuales de 60 UITs y un máximo de 2300 UITs. Tomar en cuenta que el valor vigente al 2016 de la UIT de S/ 3 950.00.

2. ¿Para computar los dos años de exportación consecutivos o no consecutivos solicitados, se considera las exportaciones realizadas en el 2017?

No, en todas las modalidades se considerarán las exportaciones realizadas hasta el año 2016.

3. ¿Es viable que puedan postular a la modalidad de potenciamiento de exportaciones empresas consorciadas donde no todas han exportado directamente?

No. Para concursar grupalmente cada empresa debe de cumplir con los requisitos solicitados para cada Modalidad.

4. ¿Cuánto tiempo de experiencia exportadora se necesita para participar en la Modalidad I?

Para la Modalidad I, La Entidad Solicitante deberá haber exportado dos años consecutivos o no consecutivos, y en caso de empresas del sector servicios haber registrado exportaciones.

5. ¿Las empresas que vengán exportando por 3, 4 y hasta 5 años en forma continua o alternada están considerados en la Modalidad I? Hay alguna definición para empresa exportadoras regulares?

Solamente es necesario que las empresas cumplan los requisitos en años de exportación por la modalidad elegida.

6. Somos una empresa interesada en participar del programa. Sin embargo, tenemos algunas consultas respecto a la postulación. Queremos ingresar bajo la modalidad I, pero

de forma grupal. ¿Queremos saber si calificamos para el programa si es que los dos años de exportaciones que nos solicitan las realizamos con razones sociales diferentes? Es decir, tenemos exportaciones en dos años, sin embargo, en cada uno la razón social con la que se exportó difiere, pero se mantiene el mismo titular de la empresa.

El número de RUC debe ser único para cada Entidad Solicitante. Las exportaciones se deben haber realizado con el RUC de la empresa que está postulando.

7. ¿Se puede postular una propuesta a varios mercados en la primera modalidad?

La entidad solicitante deberá de proponer un solo mercado de destino y este se validará con la elaboración del Plan de Internacionalización.

8. El Componente I es de un máximo de S/. 16,000. Es decir, que la Carta Fianza debería ser de S/. 1,600. Es un monto demasiado pequeño para soportar los costos de la Carta Fianza. Quizá se puede evaluar otra posibilidad de garantía a favor del estado? ¿Un depósito bancario en una cuenta del Banco de la Nación por ese importe?

No es posible. La Carta Fianza es obligatoria.

Modalidad II

1. ¿La Modalidad de Licitaciones y Alianzas Estratégicas se refiere a realizar alianzas con empresas con las que ya trabajamos exportando y con las cuales tenemos una relación estrecha, o se forman alianzas estratégicas solo para participar en licitaciones?

El objetivo de la Modalidad II es participar en licitaciones internacionales o realizar alianzas estratégicas, en ese sentido la Entidad Solicitante puede postular su Iniciativa de Internacionalización en cualquiera de las dos opciones. Las alianzas estratégicas pueden estar referidas a la comercialización en los mercados destino. ¿Cuánto tiempo de experiencia exportadora se solicita para participar en la Modalidad II? Para la Modalidad II, La Entidad Solicitante deberá haber exportado en los dos últimos años (2015 – 2016) y en caso de empresas del sector servicios haber registrado exportaciones en el último año.

2. Hemos pensado proponer como Gestor Comercial a una empresa en USA con la cual tenemos un acuerdo de Alianza-Estratégica -Comercial que tiene por objetivo el fortalecer e incrementar sustancialmente nuestras ventas en nuestro mercado objetivo. Si el

principal directivo de esta empresa cumple con los requisitos indicados para ser Gestor Comercial ¿Entiendo que esta empresa propuesta como Gestor Comercial sería idónea para poder presentarnos a este concurso, con buenas posibilidades para ser calificados como Beneficiario de estos RNR?

Si ya se tiene un acuerdo de Alianza Estratégica con una empresa, el personal de esta empresa no podrá realizar las funciones como Gestor Comercial.

- 3. ¿En la Modalidad II se consideran los gastos legales para la firma de la alianza estratégica?, ¿Se reconoce gastos de pasajes, estadía y viáticos del personal que se envíe al país destino para el desarrollo del plan de negocios?, ¿Se reconoce gastos de registro de marca en el país destino?**

Los gastos para el Componente II dependen de lo establecido en el Plan de Internacionalización, si se necesitan gastos legales y/o otros vinculados para la firma de la alianza y están considerados en el I Plan de Internacionalización podrán ser gastos elegibles. Los gastos de viajes son considerados gastos elegibles para la ejecución del Plan de Internacionalización.

- 4. Con respecto a la modalidad II me gustaría saber si incluye participación en ferias internacionales como expositores. Esto es el pago del stand y gastos de decoración.**

Sí, los gastos para exposición en ferias internacionales se consideran gastos elegibles.

- 5. ¿Se puede considerar como Gastos elegibles en la Modalidad II aquellos que impliquen abrir una oficina comercial o una pequeña operación (somos empresa call center) en otro país?**

Esos son gastos elegibles para la Modalidad IV, en la Modalidad II no se consideran gastos de modalidad implantación comercial.

- 6. ¿Se puede considerar como Gastos elegibles en la Modalidad II aquellos que impliquen realizar una Alianza estratégica con un cliente actual que también es call center pero que nos terceriza parte de sus operaciones?**

En el objetivo de la Modalidad II, se menciona participando en licitaciones internacionales o realizando alianzas estratégicas, así que la Entidad Solicitante puede postular su Iniciativa de Internacionalización en cualquiera de las dos opciones. Las alianzas estratégicas pueden estar referidas a la comercialización en los mercados destino.

Modalidad III

1. En el requisito indica contar con una persona encargada de la internacionalización de la franquicia que tenga un contrato con la empresa, nosotros somos un grupo de razones sociales, ¿si la persona no se encuentra en la planilla de la empresa participante sino en otra del grupo es válido?

La persona propuesta debe ser trabajador de la Entidad Solicitante que está postulando, la postulación es por RUC, se debe cumplir con todos los requisitos que se mencionan en las bases

2. En el numeral 056, de la Modalidad Franquicias, literal i, dice que debemos presentar el curriculum de la persona propuesta con conocimientos de comercio exterior, aclarar si se refiere a la persona con conocimiento de internacionalización de la franquicia.

Si, se refiere a la persona con conocimiento de internacionalización de la franquicia.

3. ¿Los gastos elegibles cubren gastos de estudios de mercado internacional a fin de adaptar el producto al mercado elegido?, dentro de otros gastos del comité técnico autorice para la tropicalización, ¿se menciona adaptación del producto?. En el caso de nuestra empresa que es de servicios (no de productos o un bien material), esta adaptación podría ser visual en gran medida. Se podría considerar validar temas publicitarios por radios o tv a nivel regional (no nacional) del país elegido?

Los estudios de mercado son un gasto elegible. Los gastos en adaptación del producto o servicios son específicamente para el producto o servicio. Los gastos de publicidad en TV o radio son no elegibles, sin embargo otros gastos de promoción en medios extranjeros y web son considerados elegibles.

Modalidad IV

1. En la Modalidad IV, entendemos que la duración de cada Componente tiene un plazo máximo de 15 meses pero no queda claro si podemos plantear un plan estratégico en un plazo menor y concluir el programa más rápido si así lo sustenta nuestro plan. De ser así,

¿todas las empresas del grupo deben de tener los mismos tiempos o se manejan de manera independiente?

La Modalidad IV tiene una duración prevista de 15 meses, el Componente I tiene una duración de hasta 3 meses, donde se realiza el Plan de Internacionalización, y el Componente II de hasta 12 meses, donde se ejecuta el plan. Estos plazos pueden ser ampliados con la aprobación del Comité Técnico. La elaboración del Plan y la Ejecución del Plan pueden considerar plazos menores. El cronograma de las actividades de cada empresa se determinará en el Componente I, cuando se elabore el Plan de Internacionalización.

- 2. Como la Modalidad IV es instalar una oficina en el exterior, de ganar un grupo de empresas, ¿cada uno puede abrir su empresa en forma independiente? Con razón social, estructura organizativa, políticas, estrategias, etc. Acorde a su plan estratégico particular?**

La Modalidad IV desarrolla un solo Plan de Internacionalización para todo el grupo, pero contemplará estrategias diferenciadas para cada empresa en caso sea necesario, la forma de implantarse se determinará en el Plan de Internacionalización.

- 3. Si existiera la propuesta de un consorcio de 4 empresas para implantación en un mercado, ¿es necesario que las 4 empresas ya hayan tenido exportaciones a ese mercado?**

Es un requisito que las cuatro empresas deben haber exportado al mercado propuesto.

- 4. El modelo al parecer está diseñado para empresas grupales que exportan productos estandarizados o complementarios, muchas empresas exportadoras pymes son competidores y sus productos son diferenciados, que estas se agrupen y usen un canal comercial común en destino, sería un problema para el Gerente Comercial para hacer la promoción y ventas, pues tendría que hacerlo con 3 productos o más que cumplen la misma función y diferenciados en tecnología, diseño, precios, etc. Algunos con Modelos de Utilidad registrados en INDECOPI. ¿Cómo posicionar 3 marcas diferentes?.**

La postulación de manera grupal, puede realizarse con empresas que tengan ofertas complementarias, homogéneas, o que sean de un mismo sector con productos iguales o sustitutos. Los grupos deben de evidenciar que su oferta conjunta hace sentido una intervención grupal, es decir es importante identificar con qué empresas se conforma el grupo. La intervención prevista para empresas que ingresan al programa de forma grupal, es realizar un Plan de Internacionalización con estrategias específicas para cada empresa.

- 5. ¿Se puede trabajar con mercados que no tienen acuerdos comerciales con nosotros?**

De preferencia los mercados de destino deben estar comprendidos dentro de los acuerdos comerciales, sin embargo se puede proponer otro mercado, que será validado en el primer Componente en caso la empresa sea beneficiada.

6. ¿Podemos tener una empresa con otro nombre y que no sea sucursal, pero que será compuesta por los mismos accionistas que la empresa del Perú?

Si la persona jurídica en el mercado de destino no es filial ni sucursal de la empresa en Perú, aunque pertenezca a los mismos dueños, no imposibilita de postular a la Modalidad IV.

7. ¿Puede haber más de un Representante Comercial? De nuestra experiencia laboran por territorio y podría ser necesario/recomendable tener más que uno. En muchos casos el Representante Comercial va a tomar la función de distribuidor.

El número de representantes comerciales y su labor dependen de lo propuesto en el Plan de Internacionalización.

8. ¿El Representante Comercial en un determinado mercado, puede ser contratado para dos distintos proyectos de Implantación Comercial del mismo mercado?

Dependiendo de la experiencia sectorial del Representante Comercial y el sector en el que se encuentra la empresa, el número de iniciativas en curso, se evaluará.

9. ¿Se podrá pagar los honorarios del Representante Comercial de manera fija y variable (comisiones por ventas)?

La decisión de cómo pagar los honorarios al Representante Comercial depende de lo propuesto en el Plan de Internacionalización, no existe una manera única.

10. ¿Si el proyecto del grupo es aprobado, el monto (Por ejemplo 300.000) es entregado a cada empresa? ¿O al grupo consorciado?

El monto de cofinanciamiento de S/ 300 mil por empresa es el monto máximo. Los recursos serán entregados a cada empresa, pero su cuantía dependerá del presupuesto planteado en su postulación y será definido en la entrevista entre la empresa Beneficiaria y el Operador para el primer Componente y para el segundo Componente dependerá de las actividades planteadas en el Plan de Internacionalización.

11. En los anexos de la bases en el punto 3.2 Propuesta de Cronograma de Actividades y Presupuesto, no se encuentra las casilla para señalar los tiempos, ¿Es necesario estimarlo o es suficiente con el presupuesto?

Los plazos de desembolsos se decidirán en la entrevista con el Beneficiario, no es necesario colocarlos en ese punto. Se ha modificado esta parte de las bases, revisar.

12. ¿Son gastos elegibles el costo de insumos y bienes intermedios para la fabricación de un stock mínimo y aquellos gastos logísticos de exportación e importación de un lote mínimo?

Los activos y los insumos para producción, así como los gastos logísticos son gastos no elegibles. Los gastos elegibles y no elegibles se mencionan en Anexo 06 de las Bases.