



**G O B I E R N O D E L A C I U D A D D E B U E N O S A I R E S**  
2016-Año del Bicentenario de la Declaración de Independencia de la República Argentina

**Informe**

**Número:**

Buenos Aires,

**Referencia:** Anexo II - Formulario de Inscripción - Peru

---

**ANEXO II**

**Formulario de Inscripción**

**(A ser completada por un responsable legal de la empresa)**

**DATOS DE LA EMPRESA**

1. Razón Social:
2. Siglas:
3. CUIT:
4. Domicilio:
5. Apellido y Nombre:
6. Cargo:
7. E-Mail:
8. Teléfono:
9. Celular:
10. Sitio web de la empresa:
11. Facebook /Twitter

**CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA**

12. Año de inicio de actividades / fecha de constitución
13. Cantidad de establecimientos (plantas, oficinas, locales comerciales en Argentina y el exterior, etc.)
14. Personal ocupado (evolución últimos 5 años)
15. Rango de facturación anual (Resolución Sepyme 11/2016) – (Marque con una X donde corresponda)

*Microempresa (hasta AR\$ 2.500.000)*

*Pequeña empresa de servicios (hasta AR\$ 15.000.000)*

*Mediana empresa de servicios, tramo 1 (hasta AR\$ 125.000.000)*

*Mediana empresa de servicios, tramo 2 (hasta AR\$ 180.000.000)*

**MODELO DE NEGOCIOS y GRADO DE INNOVACIÓN**

16. Breve descripción del modelo de negocios y soluciones que ofrece y duración promedio del ciclo de venta. Indicar si la solución es de desarrollo propio de la empresa y los sectores productivos a los que puede ofrecerla.

### **PERFIL EXPORTADOR DE LA EMPRESA**

17. ¿Su producto es escalable a nivel regional e internacional? Justifique
18. ¿Cuenta con una unidad/área de negocios internacionales? En caso afirmativo, indique cuántas personas trabajan en el área.
19. Detalle los mercados externos a los que ha exportado en los últimos 5 (cinco) años indicando valor de ventas externas totales en cada año. Indique principales clientes en cada mercado externo.
20. ¿Ha realizado misiones comerciales previamente? Enumere mercados, año, y si las mismas fueron organizadas por la empresa o por otra institución o agente.

### **CONOCIMIENTO DEL MERCADO PERUANO**

21. Indique solución de base tecnológica específica que busca ofrecer en Perú.
22. ¿Ha realizado misiones comerciales a Perú? ¿tiene o ha tenido clientes de Perú? En caso afirmativo indique empresa cliente, año de cierre de negocio y si el mismo perdura hoy en día.
23. ¿Existe demanda de su solución en Perú? Si cuenta con estudio de mercado, adjuntarlo a esta presentación. ¿Cuál es el perfil de cliente final ideal que busca en Perú? (sector productivo y características del potencial cliente). ¿Tiene identificados clientes finales con los que priorizaría mantener reuniones en vista de la mayor probabilidad de cerrar negocios? En caso que así sea, enumérelos. Indique cargo corporativo que sería su contraparte ideal para presentar oferta de valor (ej. Gerente comercial, gerente de sistemas, etc).
24. ¿Tiene identificados a sus competidores en el mercado de destino? En caso que así sea, enumérelos. Describa las ventajas de su propuesta de valor frente a la de su competencia en Perú.
25. ¿Necesita un socio de negocios para desarrollar negocios en Perú? (ej. revendedor).
26. ¿Tiene capacidad para abrir oficinas en Perú en el corto plazo? ¿Está en sus planes hacerlo?