



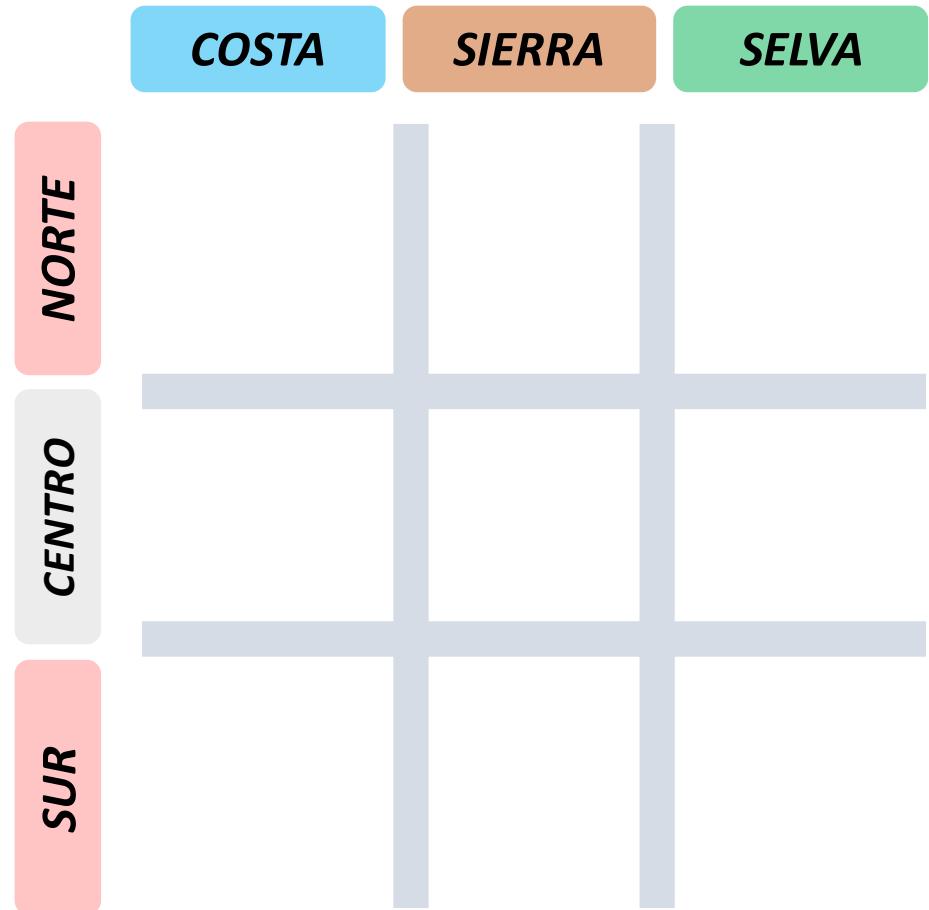
Un “michi” llamado Perú

Lienzo de Interacción para Conectar
Oferta y Demanda Internacional

Profesor Jorge Mendoza Porras®

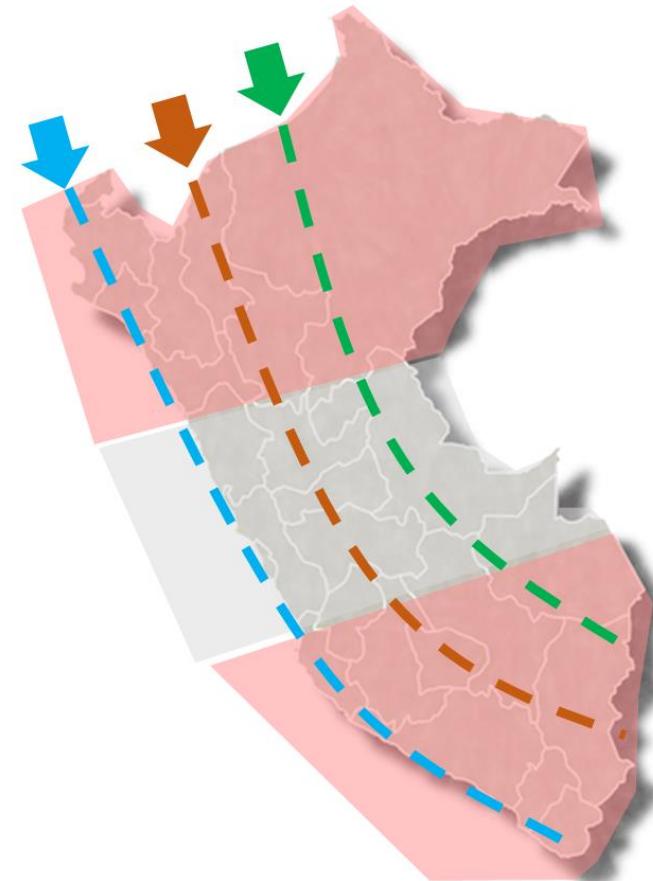
Objetivo

- Usar el lienzo para identificar y ubicar productos/servicios representativos del Perú, considerando su origen geográfico y su potencial para la internacionalización.



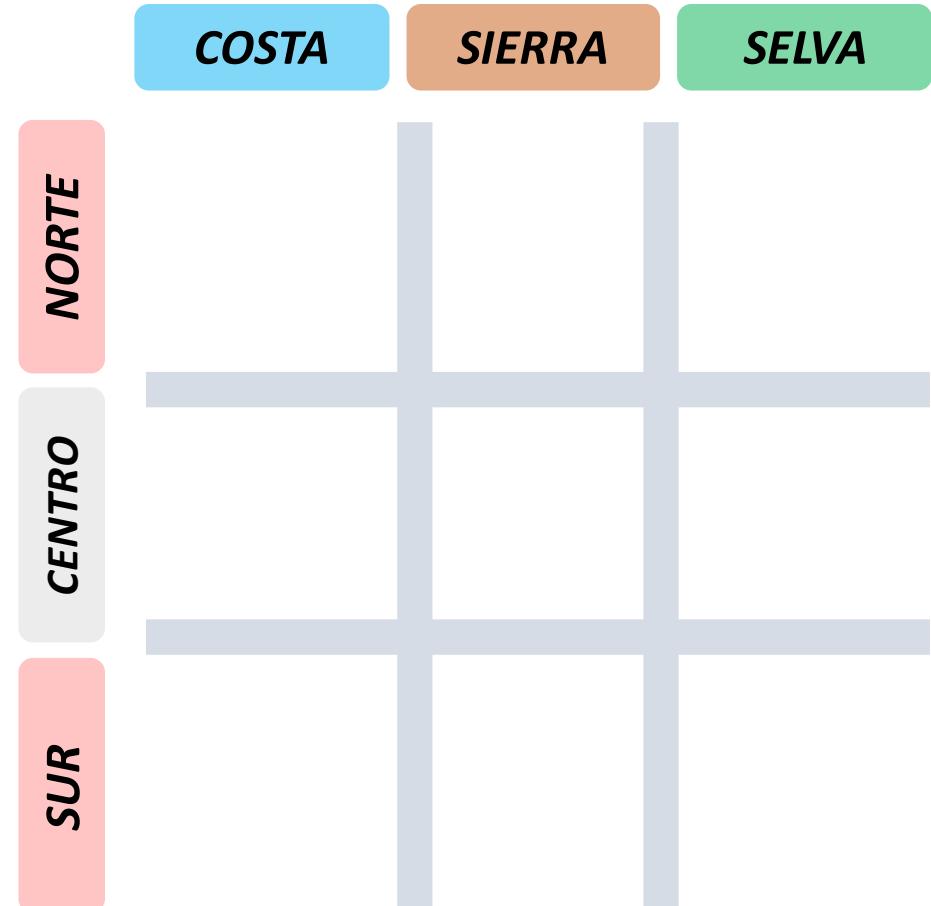
Instrucciones: Preparación

- Cada equipo de estudiantes debe investigar un producto o servicio característico de:
 - Una región geográfica del Perú (Costa, Sierra, Selva) y
 - Una zona (Norte, Centro, Sur).

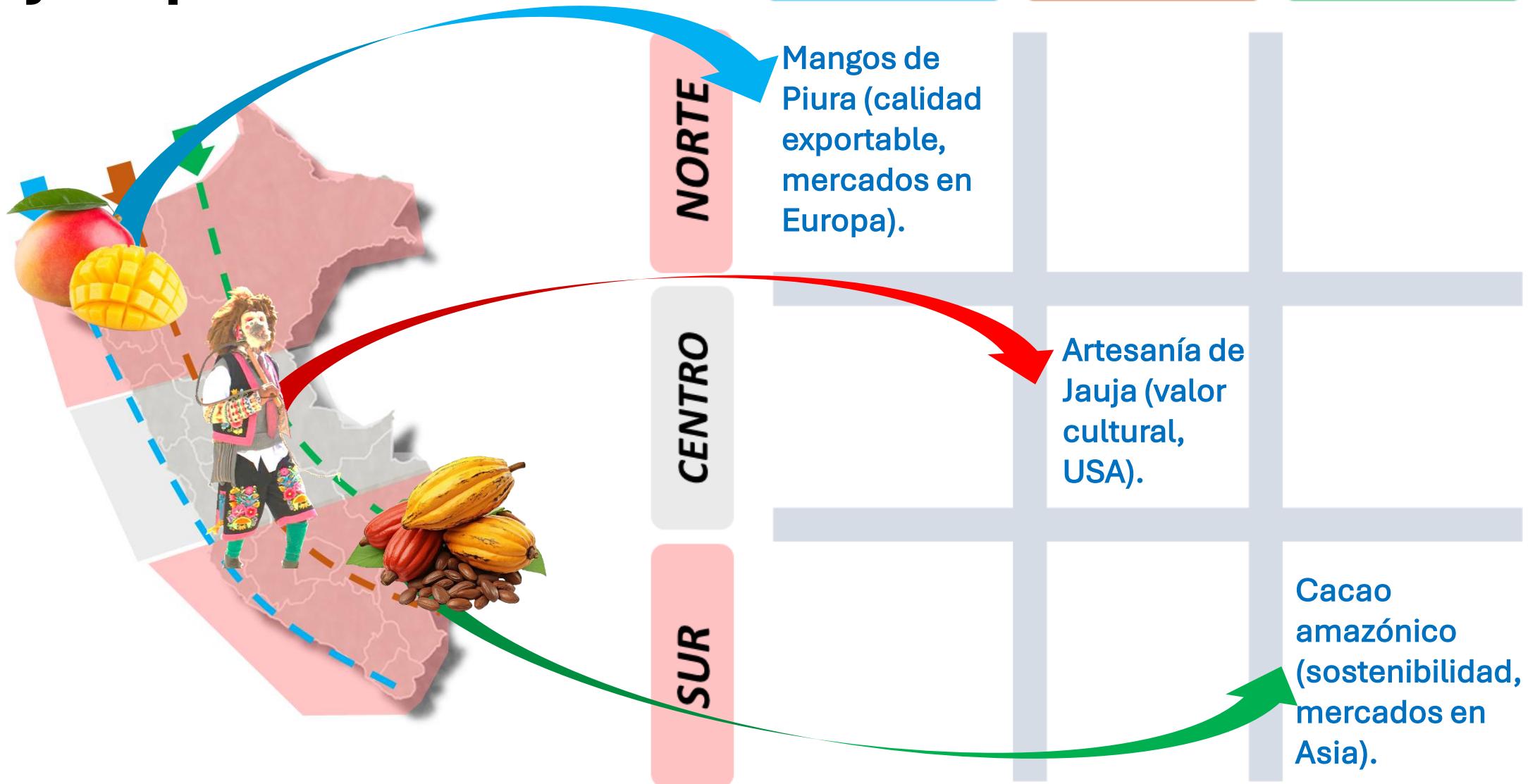


Instrucciones: Análisis y Registro

- Completar las celdas del lienzo relacionando:
 - Producto/servicio identificado.
 - Atributos culturales o económicos distintivos.
 - Mercado internacional potencial.



Ejemplo

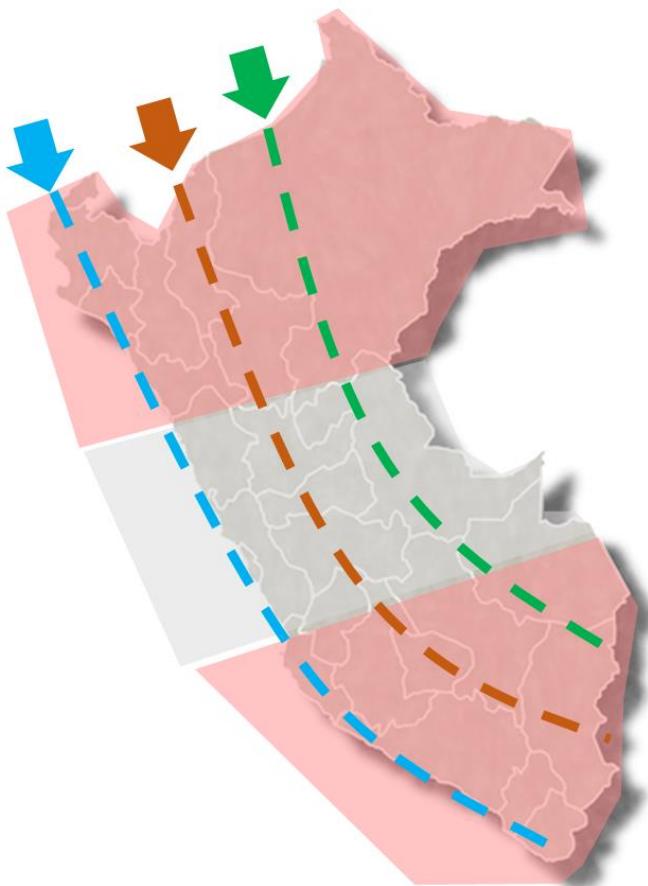


Lienzo propuesto

COSTA

SIERRA

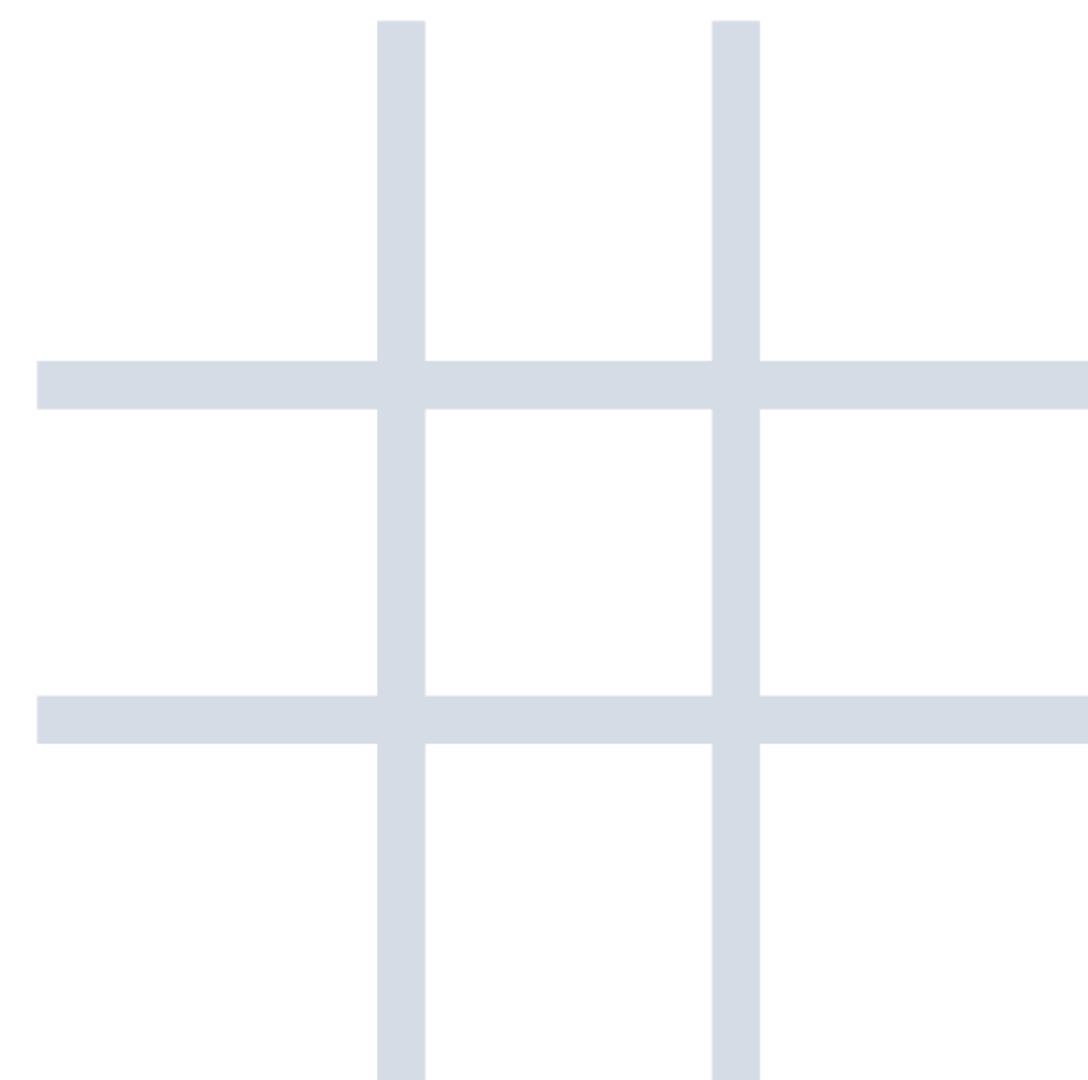
SELVA



NORTE

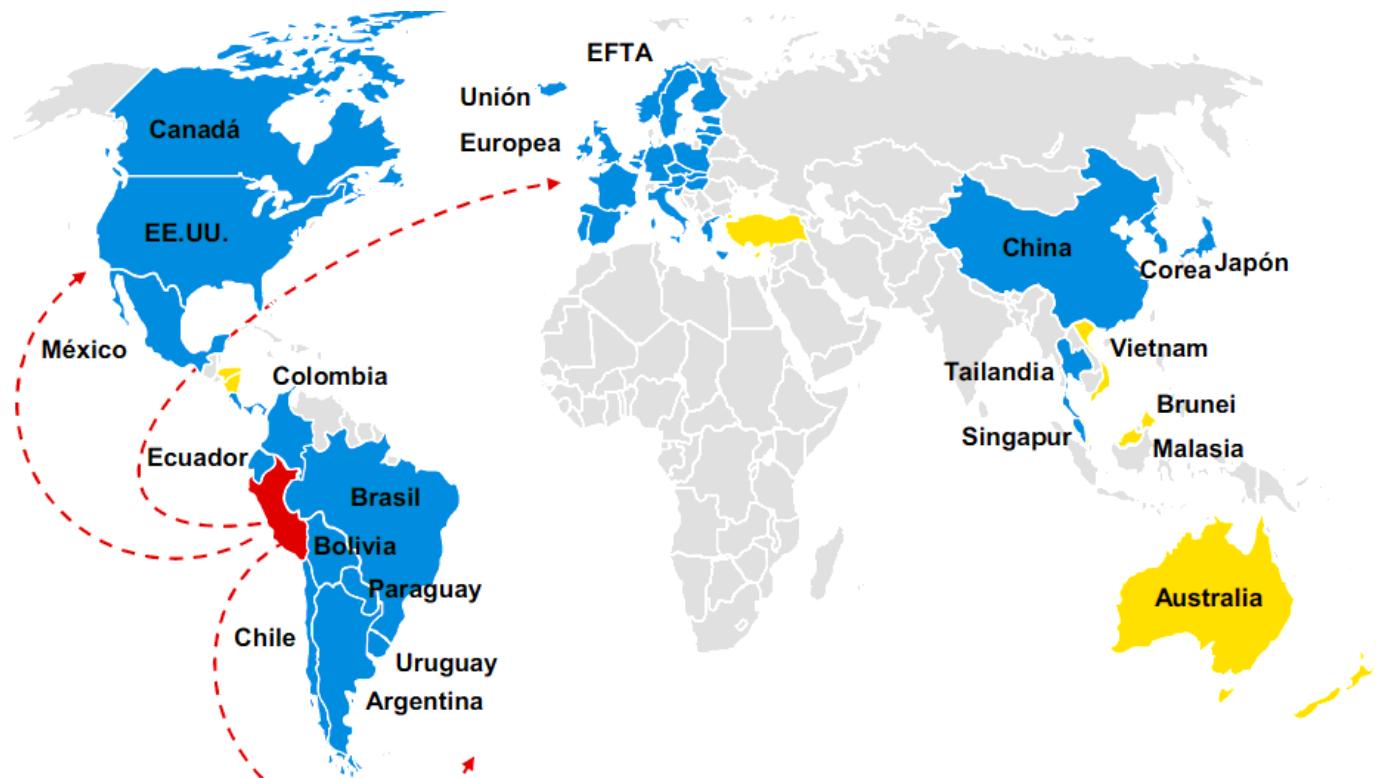
CENTRO

SUR



Rúbrica del Lienzo

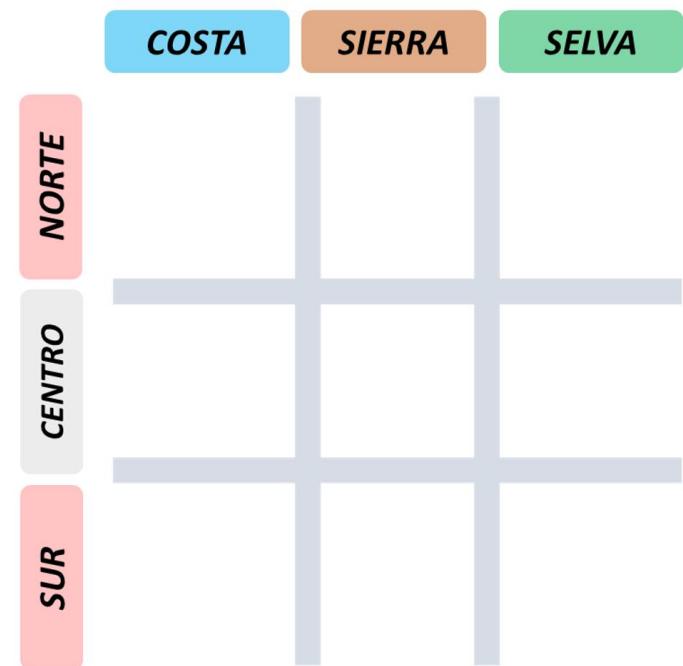
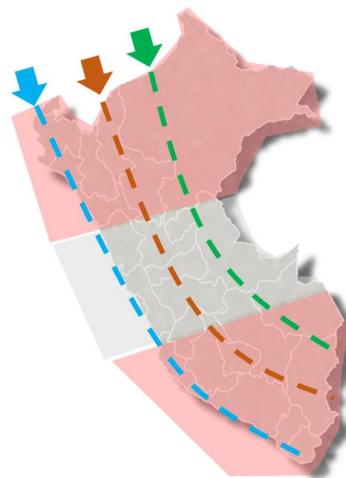
- Precisión en la identificación del producto/servicio y su ubicación geográfica.
- Justificación del mercado internacional objetivo.
- Creatividad y claridad en la conexión oferta-demanda.



Presentación

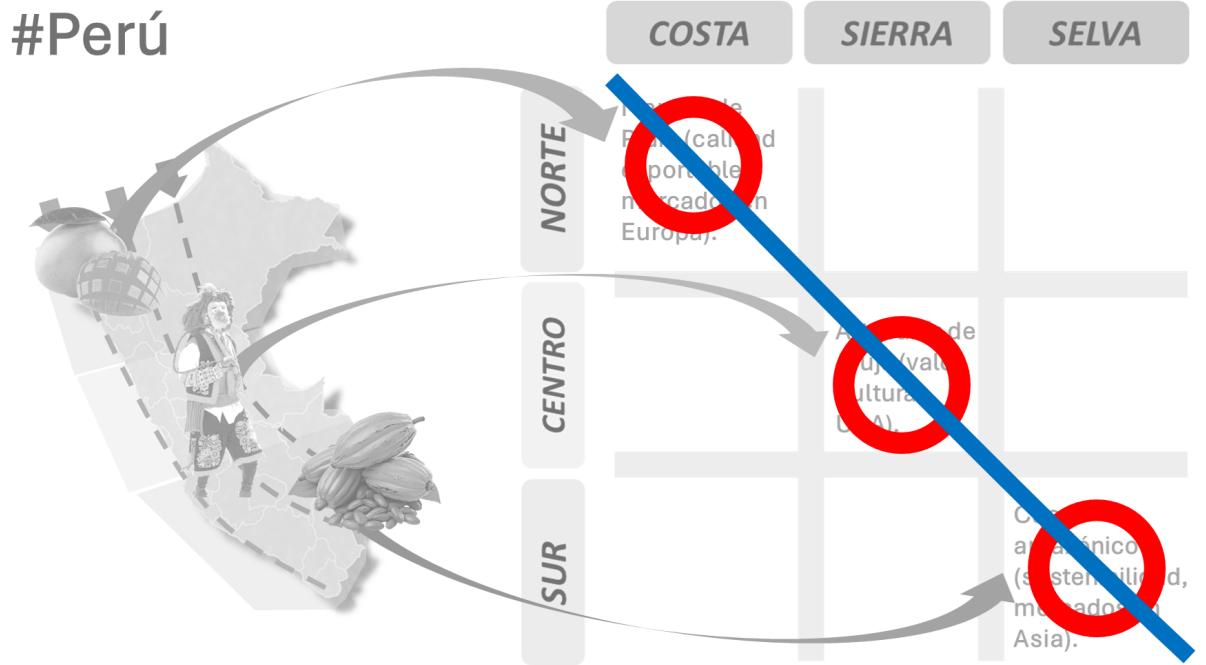
- Cada equipo presenta su propuesta en base al lienzo completado.
- Explicar cómo los factores geográficos influyen en la competitividad del producto/servicio seleccionado.
- Comparar los resultados entre equipos, buscar mejoras y posibles sinergias.

Lienzo propuesto



Conclusiones

- Hallazgos relevantes de tu equipo.
- Oportunidades compartidas por otros equipos.
- Investigación adicional para un acceso adecuado a los mercados internacionales.





Un “michi” llamado Perú

Lienzo de Interacción para Conectar
Oferta y Demanda Internacional

Profesor Jorge Mendoza Porras®