

APRENDIENDO DEL PÚBLICO

# La oferta de los operadores turísticos

## ➔ Empresarios del interior se capacitaron para vender sus productos

La Feria Turismo Perú 2009, realizada del 5 al 7 de junio, permitió que cerca de un centenar de operadores turísticos del interior del país se reunieran en la capital, no solo para presentar lo mejor de su oferta, sino también para aprender de la experiencia de otros empresarios del sector y a la vez ser capacitados por Prom-Perú.

La preparación de los participantes de la feria comenzó al menos dos meses atrás. "Luego de que



PAQUETE. Destinos como el Cusco, siguen siendo los preferidos por los viajeros.

ARCHIVO

Prom-Perú nos contactó, la comunicación era permanente para darnos a conocer los requisitos (por ejemplo tener un local, más de dos años en el mercado, entre otros) para participar de la feria", dice Alejandro Camino, gerente general de Perú Travel.

Por su parte, a Omar Gamarra, gerente general del Chaski Ventura, de Lambayeque, la capacitación le permitió aprender cómo presentar programas alineados al mercado turístico peruano, el cual está segmentado en cuatro grupos: turismo recreacional (49% de participación), de aventura (17%), cultural (17%) y los ahorradores (7%). Estos últimos no toman el servicio de un operador. Lo que más destaca

Gamarra de su experiencia en la feria es el contacto cara a cara con los compradores (agencias de viaje y público), además de ver cómo se comporta la competencia, ver sus productos y precios.

La capacitación estuvo a cargo de Prom-Perú, a través de las direcciones y gerencias de comercio exterior y turismo locales, quienes impartieron en cada región un taller de comercialización antes de que lleguen a Lima. El objetivo de esta capacitación era preparar a los operadores para seleccionar los productos a ofrecer, diseñar el material publicitario y mejorar su modo de vender. Por ejemplo, Perú Travel, uno de los tres participantes provenientes de Trujillo, atendió hasta 250 visitas en la feria.

## Especial Financiamiento para PYMES

- **Informe: ¿Cómo equipo a mi empresa?** Conozca las opciones de financiamiento para bienes de capital.
- **Paso a paso: Dinero para inmuebles.** Cómo logro créditos para abrir talleres, locales comerciales, tiendas.
- **El chat: ¿Le pagan a los 90 días?** El factoring es una herramienta para que un proveedor obtenga capital a tiempo. Un experto responderá sus dudas.
- **El leasing** como alternativa de financiamiento
- **Perspectivas de las microfinanzas** en tiempos de crisis mundial

**Contacto:**  
Teléfono: 3116500 anexo 3731 / 3740  
E-mail: jzumaeta@comercio.com.pe / pnunezc@comercio.com.pe

**Cierre de publicidad:** Miércoles 17 de Junio.  
**Fecha de publicación:** Domingo 21 de Junio.