Seminarios virtuales Miércoles del exportador

Herramientas de promoción comercial internacional para el sector servicios

Lima, 23 de noviembre de 2022

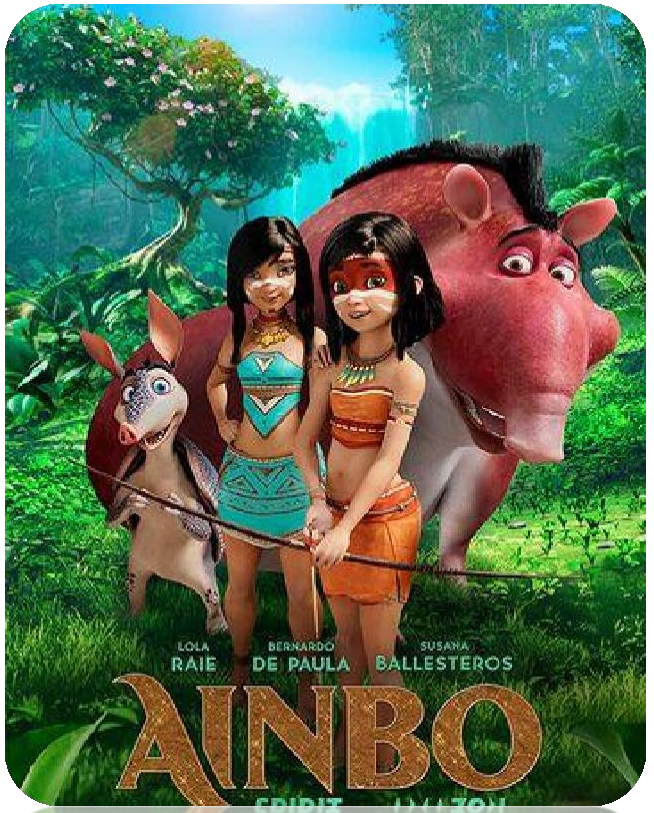
Gabriela Cárdenas Paz

Especialista de Exportación de Servicios

gcardenas@promperu.gob.pe

Agenda

1. Programa de promoción de exportación de servicios
2. Portal y Marca Sectorial PERU XPERT
3. Ruta Exportadora especializada de servicios
4. Herramientas de promoción comercial



Programa de Exportación de Servicios

DEPARTAMENTO DE EXPORTACIÓ DE SERVICIOS

Los objetivos estratégicos del Departamento deben permitir cumplir con nuestra visión y alcanzar la visión que tenemos del potencial exportador de servicios empresariales basados en conocimiento.

VISIÓN

"Ser reconocidos en el mercado Internacional como desarrolladores de soluciones empresariales basados en conocimientos, competitivos e innovadores, de alto valor agregado con costos diferenciados, y orientado a las necesidades del cliente"

MISIÓN

"Acelerar la internacionalización de los servicios empresariales basados en conocimiento, competitivos e innovadores, de alto valor agregado, con costos diferenciados, y orientado a las necesidades del cliente"

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

O1. Posicionar al Perú como un país proveedor de soluciones y servicios especializados basados en el conocimiento

O2. Lograr una mayor presencia de empresas peruanas de servicios basados en el conocimiento implantadas en los mercados internacionales

O3. Fortalecer las capacidades de las empresas peruanas de servicios basados en conocimiento para su internacionalización e incrementar la base empresarial exportadora.

SECTORES PROMOVIDOS

PERU XPERT
Soluciones que traspasan fronteras

INDUSTRIAS CREATIVAS

- SOFTWARE
- ANIMACIÓN DIGITAL
- VIDEOJUEGOS

DISEÑO DE COMUNICACIONES

- MARKETING DIGITAL
- BRANDING

INGENIERÍA

- SERVICIOS A LA MINERÍA
- INFRAESTRUCTURA

SERVICIOS TRANSVERSALES

- EDITORIALES
- BPO Y COBRANZAS
- FRANQUICIAS
- FINTECH

+176
Empresas trabajando con Promperú

+26 mil
empleos generados

+US$ 552
millones facturados

www.peruxpert.com

PERU XPERT

MARCA SECTORIAL PERU XPERT

PERU XPERT
Soluciones que traspasan fronteras

Es la marca sectorial de exportación de servicios peruana que avala a los desarrolladores de soluciones empresariales especializadas, competitivas e innovadoras con costos diferenciados, de alto valor agregado y orientado a las necesidades del cliente.

https://peru.info/es-pe/

Valores

1. Creatividad
2. Trabajadores
3. Adaptabilidad y Flexibilidad
4. Orgullo y Pasión
5. Integridad

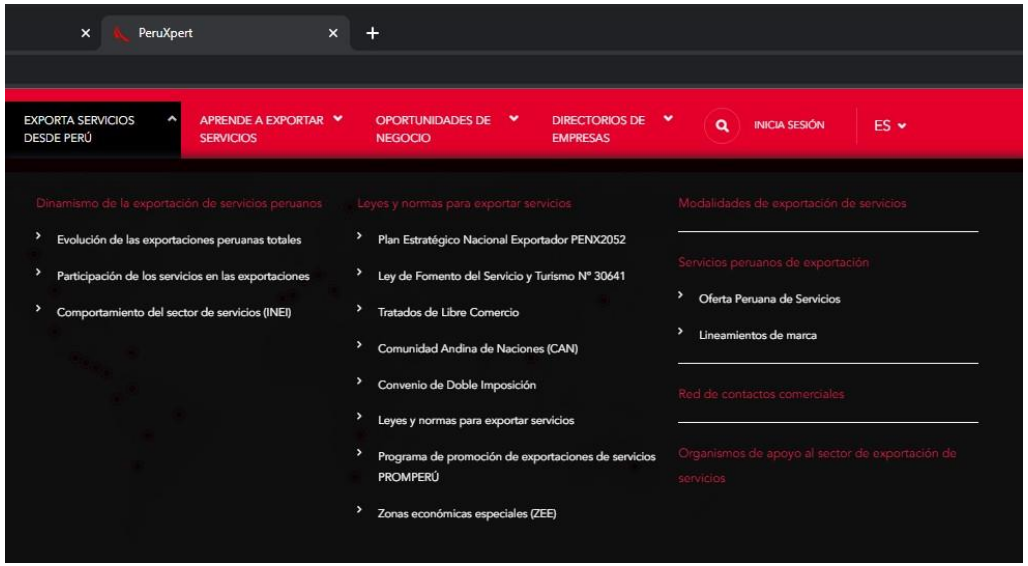
Atributos

1. Servicios
2. Calidad
3. Variedad
4. Garantía
5. Competitividad

Requisitos

1. Contar con la marca país
2. Ventas internacionales > a US$10,000
3. Ventas totales de servicios >= US$10,000
4. Tener personal encargado del proceso de internacionalización.
5. Inscripción en el registro de Exportadores de Servicios de SUNAT.
6. Información comercial en el idioma del país donde comercialice el servicio.

PRIMER PORTAL ESPECIALIZADO SERVICIOS



Aprende a Exportar Servicios

Oportunidades de Negocios

Exporta Servicios desde Perú

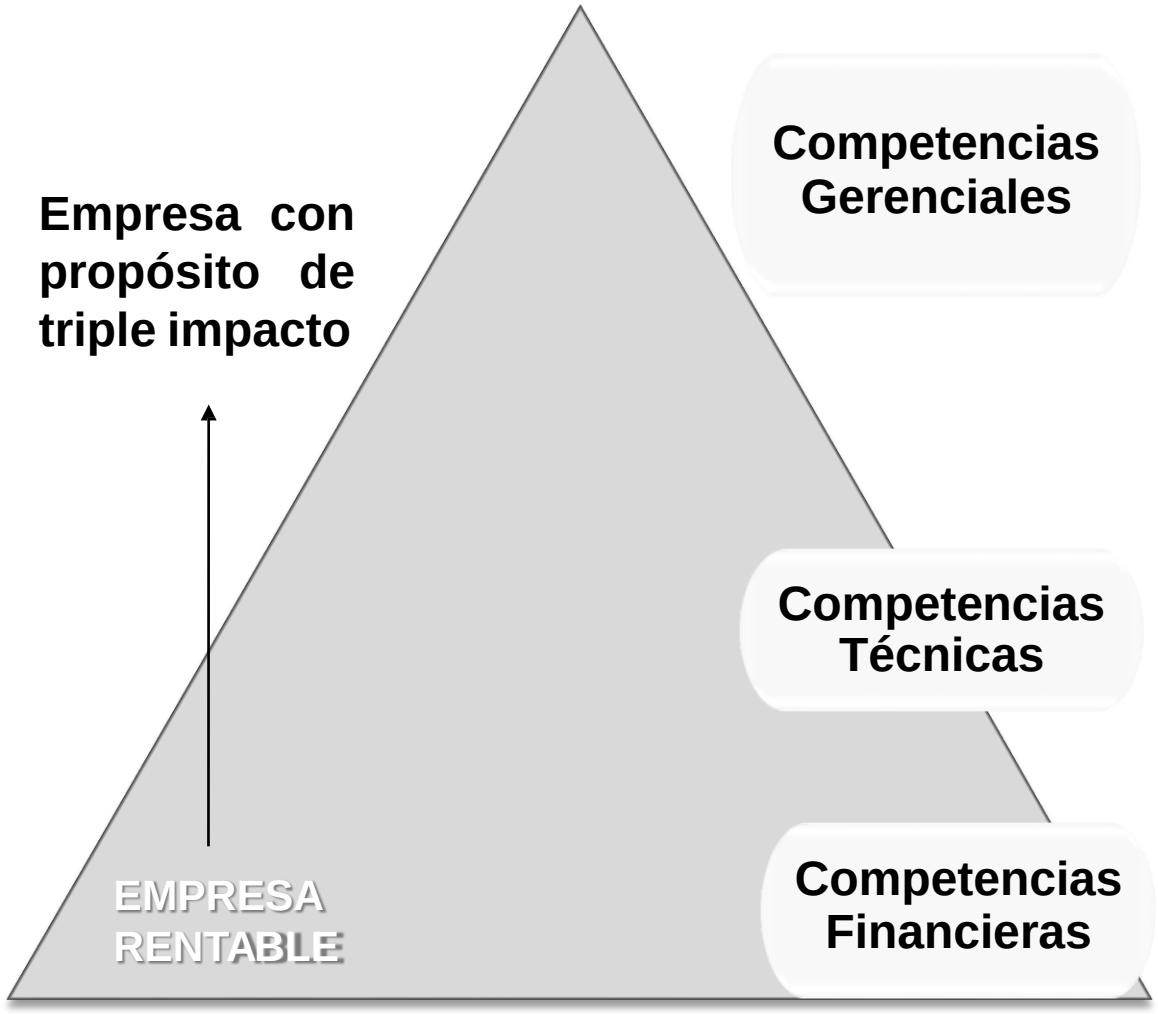
Directorio de Empresas

www.peruxpert.com

RUTA ESPECIALIZADA DE SERVICIOS

PERFIL DE LA EMPRESA EXPORTADORA DE SERVICIOS

Para la internacionalización se requiere …



- Dirección gerencial con visión internacional (Plan de expansión)
- Modelo de negocios en constante evolución que busque además de la rentabilidad económica, un impacto positivo a nivel social y/o ambiental
- Dominio de herramientas para la gestión comercial, legal, tributaria y contable.
- Branding: material digital y audiovisual de alto impacto, óptima gestión de activos digitales, etc
- Equipo Comercial capacitado a cargo de la internacionalización

- Oferta diferenciada y validada en el mercado
- Inversión en I+D+ i (Investigación, desarrollo e innovación)
- Manejo de metodologías ágiles y nuevas tecnologías.
- Contar con sistemas de gestión de calidad.
- Personal con habilidades blandas

- Respaldo financiero para la internacionalización (tanto para las acciones de promoción como para las de implantación comercial en destino)

PROFESIONALIZACIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

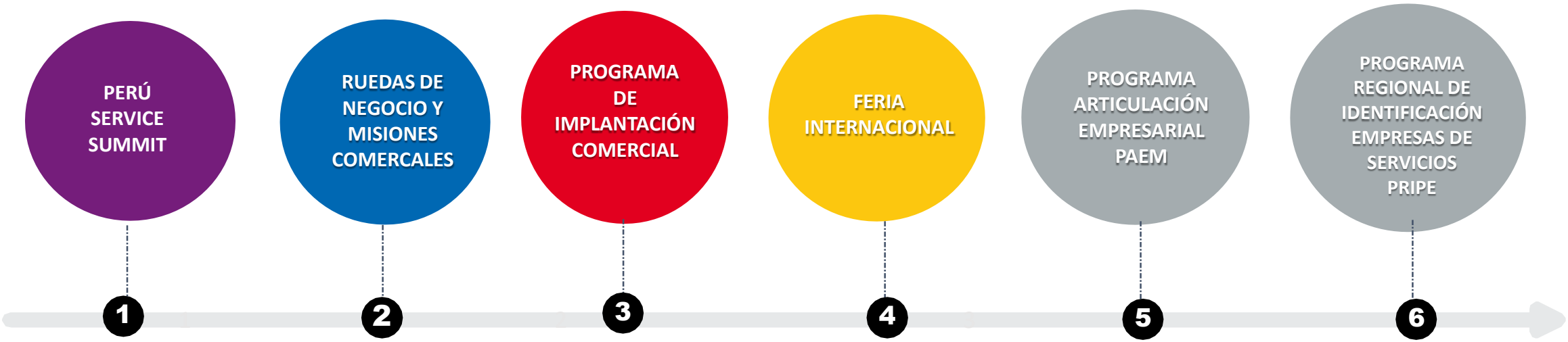
Test del Exportador de Servicios

	Nivel 1 Exportador Esporádico	Nivel 2 Exportador I	Nivel 3 Exportador I
¿En qué nivel me encuentro?	Empresa constituida con **oferta potencial** diferenciada que **no haya realizado exportaciones** o las haya realizado no consecutivamente. Puntaje > 0 y < 1,5 Test Exportador de Servicios.	Empresa constituida con **oferta diferenciada** que haya realizado exportaciones consecutivas. Puntaje >=1.5 y < 2,5 en Test Exportador de Servicios.	Empresa constituida, con oferta única y con amplia experiencia exportando. Puntaje >=2,5 en Test Exportador de Servicios.
¿Qué requisitos necesito?	Experiencia en **mercado local mínimo de 2 años**. Con RUC activo Oferta potencial que no exporta o con exportaciones ocasionalmente. Facturación mínima de **US$ 100,000**. Clasificación de riesgo positivo SBS. **No deudas** en cobranza coactiva.	- Experiencia en mercado local mín. de 3 años y mín. 2 años exportando. - Modelo de negocio validado. - Web Site operativa. - Marca registrada y RUC activo. - Personal dedicado a la exportación - Facturación mínima de US$200,000 - Clasificación de riesgo positivo SBS - No deudas en cobranza coactiva	- Experiencia en mercado local mín. 5 años y mín. 2 años exportando, con RUC activo. - Con Plan de Negocios internacional. - Oferta única (diferenciación) - Presencia exportadora en más de 2 clientes. - Facturación mínima de US$500,000 - Clasificación de riesgo positivo SBS. - No deudas en cobranza coactiva
¿En qué actividades puedo participar?	Misiones Comerciales de **Prospección de Mercados** Perú Service Summit Lima **(visitante)** Programas de Capacitación **(foros, seminarios, talleres, etc.)**	- Misiones y Ferias Comerciales Int. - Perú Service Summit Lima e Int. - Programa de Mercados Externos - PROMEX Programa de Articulación Empresarial	- Programas de Mercados Externos para Internacionalización - Programa de Implantación Comercial Programa de Asociatividad - PAI (modalidad IV)

https://rutex.promperu.gob.pe/

HERRAMIENTAS DE PROMOCIÓN COMERCIAL

HERRAMIENTAS DE PROMOCIÓN COMERCIAL



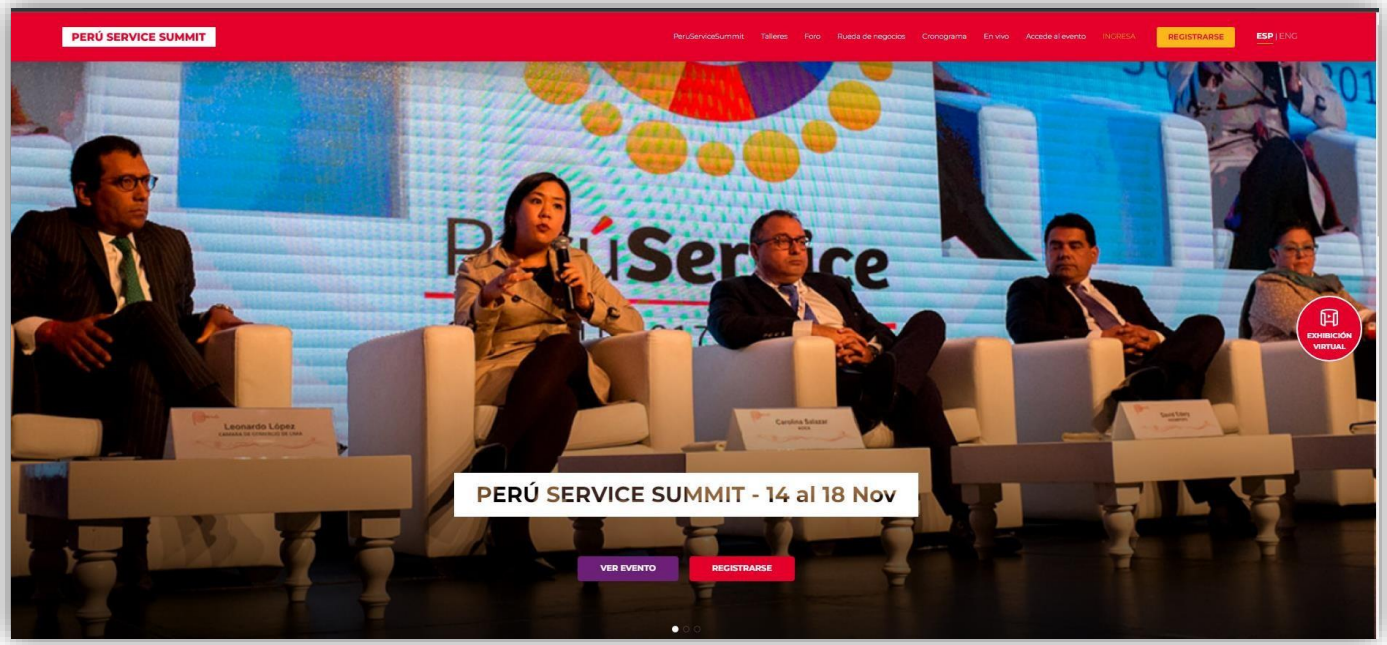
En el 2021, las herramientas han evolucionado y están enfocadas a la internacionalización de las empresas de servicios y su implantación en los mercados de interés.

7

PERÚ SERVICE SUMMIT

En las últimas 11 ediciones del evento se han logrado generar expectativas de negocios por + US$ 800 millones y la participación de +2,500 empresarios en la Rueda de Negocios, en la sección académica del Foro Internacional participaron +200,000 personas.

Se ha promovido la oferta exportable de 8 subsectores en 28 países



Rueda de Negocios

Foro Internacional

Talleres Especializados

Exhibición

Premiación

Rueda Financiera

BPO-Centros de Contacto
Animación Digital
Software
Editorial
Marketing Digital
Arquitectura
Ingeniería
Industria Gráfica

WWW.PERUSERVICESUMMIT.COM

RUEDAS DE NEGOCIOS Y MISIONES COMERCIALES

PERU XPERT
Soluciones que traspasan fronteras

MÉXICO
Ruedas de Negocios virtual

COLOMBIA
Ruedas de Negocios Virtual

ECUADOR
Ruedas de Negocios Virtual

BOLIVIA
Ruedas de Negocios Virtual

CHILE
Ruedas de Negocios Virtual

PANAMÁ
Ruedas de Negocios Virtual

BRASIL
Ruedas de Negocios Virtual

ARGENTINA
Ruedas de Negocios Virtual

ESPAÑA
Ruedas de Negocios Virtual
Misión Comercial

Permiten la realización de citas de negocio con clientes potenciales y socios estratégicos en los mercados priorizados, a través de plataformas digitales.

prom perú

PROGRAMA DE IMPLANTACIÓN COMERCIAL

Los **CENTROS DE NEGOCIO** son una iniciativa público-privada que busca "acelerar" la internacionalización de las empresas de servicios, a través de un Gestor Comercial, acompañando a la empresa en todo el proceso:

Diagnóstico Empresarial

Perfil Comercial

Identificación de potenciales clientes

Citas de negocio y presentaciones ante potenciales clientes

Acompañamiento: seguimiento y feedback

Soporte comercial en el propio mercado: coworking y facturación local

Asesoría Legal y tributaria

Facilitador Comercial

Se centra únicamente en las fases de Identificación de potenciales clientes y gestión de citas de negocio y seguimiento.

Centros de Negocio :

- **Guadalajara**
- **CDMX**
- **Ecuador**

Facilitadores Comerciales:

- **Panamá**
- **Colombia**
- **España**
- **Argentina**

PROGRAMA DE ARTICULACIÓN EMPRESARIAL - PAEM

ADEX
ASOCIACIÓN DE EXPORTADORES

SNI
SOCIEDAD NACIONAL DE INDUSTRIAS

Encuentro empresarial para generar alianzas estratégicas entre las empresas peruanas de manufactura y las de servicios especializados para mejorar su competitividad de cara a los mercados internacionales

Componentes :

- Foro
- Rueda de Negocios

PROGRAMA REGIONAL DE IDENTIFICACIÓN DE EMPRESAS DE SERVICIOS - PRIPE

TALLERES	CLÍNICAS EMPRESARIALES	FORO	PREMIACIÓN	EXHIBICIÓN RED INSTITUCIONAL
Espacio para la capacitación por parte de especialistas en temas tributarios, financieros, instrumentos para la exportación de servicios, registros de marca, etc.	Asistencia personalizada a empresas por parte del personal del Dpto. de Exportación de Servicios de Promperú	Presenta las tendencias globales y locales , para orientar las estrategias empresariales hacia la internacionalización de servicios	Reconocimiento a las empresas de la región por su destacada labor de internacionalización	Espacio para la difusión y orientación a los exportadores o a los potenciales exportadores

Evento que facilita, a las empresas regionales de servicios, conocer las oportunidades del mercado internacional y el desarrollo de su potencial exportador

Seminarios virtuales Miércoles del exportador

Preguntas y Respuestas

Gabriela Cárdenas Paz

Especialista de Exportación de Servicios

gcardenas@promperu.gob.pe

PERÚ Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

promperú

Perú

Siempre con el pueblo