



Plan de Promoción del Sector de Exportación de Servicios 2017

San Isidro, 24 de enero del 2017

David Edery Muñoz

Gerente

Sector Exportación de Servicios

dedery@promperu.gob.pe

www.peruservicesummit.com

www.promperu.gob.pe



Agenda del día

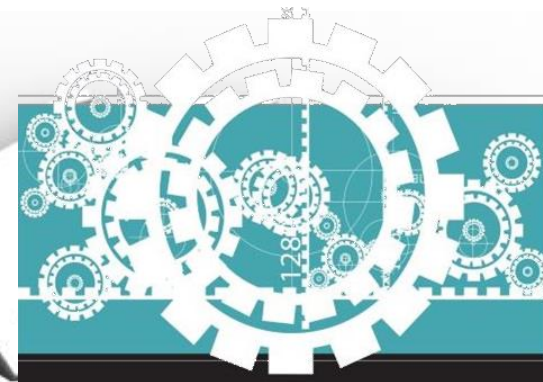
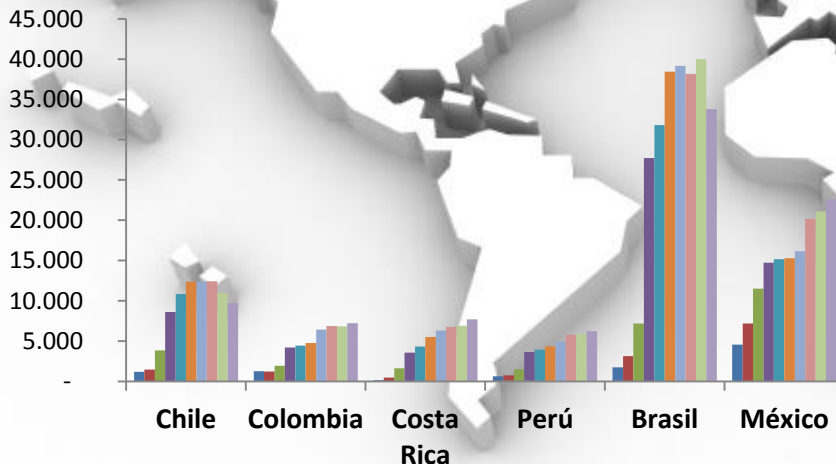
- **Situación del comercio de servicios peruanos**
- **Principales logros alcanzados en el 2016**
- **Instrumentos de promoción para la internacionalización de servicios**
- **Plan de Actividades 2017**

Situación del Comercio Mundial de Servicios

2016, el comercio crecería en 1.7% y la economía lo haría en 2.2%, mientras que el mercado mundial de la tecnología lo haría en 4%

Comercio de Servicios (MM)	Exportación 2015	Importación 2015
Mundo	4,675	4,570
Unión Europea	1,958	1,707
Asia	1,220	1,380
Centro y Sur América	140	170

Los servicios de transporte con mayor descenso casi el 10%, (transporte marítimo de carga seca a granel).
Las exportaciones de otros tipos de servicios, como los relacionados con los viajes y otros servicios comerciales (los servicios financieros) experimentó una caída del 5,5%.



Mercado mundial de Tecnología representa: US\$ 2.9 billones
La tecnología de negocios moverá US\$ 827,000 millones

■ 1980 ■ 1989 ■ 1999 ■ 2009 ■ 2010 ■ 2011 ■ 2012 ■ 2013 ■ 2014 ■ 2015

Por ello, las tendencias de la demanda mundial continuarán generando oportunidades ...

Conexión de clientes

La conexión de valor entre clientes recompensa a las empresas en cuanto que crea buenas relaciones y proporciona resultados. Crear comunidad dará valor.

Mentoring y teletrabajo

Las empresas utilizarán cada vez más técnicas de teletrabajo, lo que favorecerá el compromiso con la tecnología y la enseñanza, supervisión y tutorización de algunos empleados.

Enfoque hacia resultados probados

Los clientes están cansados de invertir dinero en productos que solamente solucionan en parte o nada sus necesidades. Saber vender esos resultados y diferenciarse de la competencia será clave.

Servicio primando sobre producto

Empresas como Amazon ya han conseguido que su forma de hacer las cosas prime sobre el propio producto. La estrategia será añadir valor intangible a lo material.

Mejora de la atención al cliente

Las nuevas tendencias en torno a la cultura de empresa girarán en torno a la fidelización y el mejor trato al cliente.

Marketing de contenidos

Aportar valor a los productos a través de contenidos útiles para los usuarios será una de las acciones más exitosas para según qué marcas y empresas.

Y como evoluciona las exportaciones peruanas

El dinamismo de las ventas se ha desacelerado afectado principalmente por los servicios de comunicaciones, seguros y reaseguros, así como transportes

Sector	2011	2012	2013	2014	2015	Var %		2015 (En-Set)	2016 (En-Set)	Flujo (16/15) Millones\$	Var %	
						15/14					16/15	
Total	4364	4916	5813	5874	6226	↑	6%	4663	4763	100	↑	2%
Tradicional	3357	3666	4533	4381	4696	↑	7%	3513	3639	126	↑	4%
Viajes	2360	2443	3009	3001	3320	↑	11%	2482	2662	180	↑	7%
Transportes	997	1223	1524	1380	1376	↑	0%	1031	977	-54	↓	-5%
No Tradicional	1007	1250	1280	1493	1530		2%	1150	1124	-26	↓	-2%
Comunicaciones	132	147	131	149	101	↓	-32%	76	71	-5	↓	-7%
Seguros y reaseguros	230	361	400	539	636	↑	18%	501	468	-33	↓	-7%
Otros Servicios empresariales	399	479	482	541	500	↓	-8%	573	585	12	↑	2%
servicios financieros	67	59	68	58	64	↑	10%					
Servicios de informática e información	26	36	33	33	42	↑	27%					
Servicios personales, culturales y recreativos	5	12	9	11	22	↑	100%					
Regalías y derechos de licencia	5	10	8	9	9		0%					
Servicios de Gobierno	143	146	149	153	156	↑	2%					

Fuente: BCRP. Elaborado: PROMPERU

La tasa de crecimiento promedio anual del 11% (2014-2004) se ha reducido sustantivamente, pasando del 6% en el 2015 al 3,4% para el 2016 (e)

Aún así, hemos estamos muy activos en el 2016

214 empresas beneficiadas

Ruta Exportadora Especializada

Programa de Facilitación de Comercio Exterior

Talleres de CDI

Talleres de IGV

Programa de Licitaciones Multilaterales

Capacitación

Asistencia Técnica

Capacitaciones y Talleres

Comunicación Eficaz, Negociaciones

Marketing digital y Derechos de autor

160 empresas beneficiadas

Salidas Comerciales

- Feria Game Developers Conference
- Feria Internacional del Libro de Guadalajara
- Prospección Feria Barcelona Mobile World Congress
- Feria Internacional del Libro en Frankfurt
- Misión de Ingeniería y Servicios a la Minería a Ecuador
- Misión Multisectorial de Servicios a Santa Cruz y La Paz
- Misión Comercial Franquicias Panamá
- Perú Service Summit 2016
- Expo & Rueda de Franquicias 2016
- Promex Editorial Panamá

Hoy nos permite presentar algunos casos de éxito ...



- Inició operaciones en Portugal con una inversión de más de 1 millón de dólares



- Exporta a Colombia y Argentina con un valor aproximado de 2 millones de soles.



ASUACLARA

- Expansión en Centroamérica: Panamá y República Dominicana (abrió en Hard Rock Hotel de Punta Cana)



- Ha obtenido un contrato marco global por **2.5 millones**, con una de las empresas de comunicaciones más grandes y reconocidas a nivel mundial.



- Perú ganó la categoría Oro como mejor presentación



Innovate Perú

- **Sector Animación:** Identificación de oportunidades y brechas para el diseño del Plan estratégico para la internacionalización de la animación peruana.
- **Sector Editorial:** Cámara Peruana del Libro - Internacionalización del libro peruano: Expandir y consolidar la participación del sector editorial peruano en el mercado internacional del libro



- Acuerdo con la UNESCO y la Sociedad Zoológica de Frankfurt para editar 2 mil ejemplares del libro MANU,



- La editorial cerró distribución con los principales retailers asegurando presencia en más de 160 puntos de venta pertenecientes a 16 estados de México

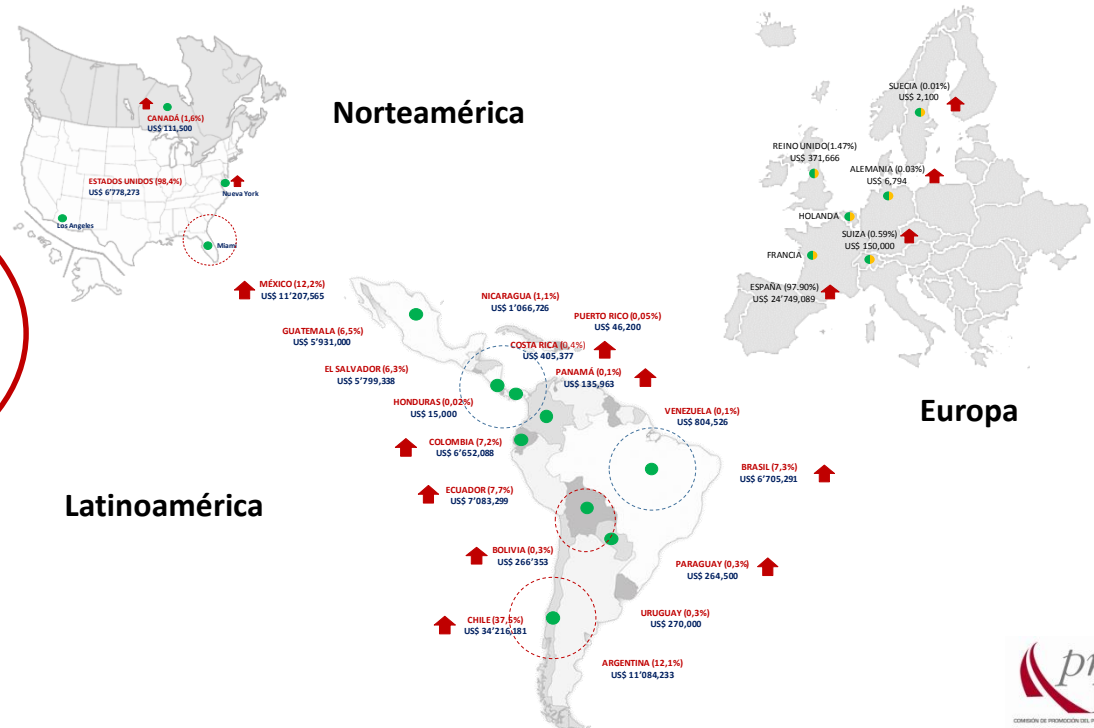


- Ganador del concurso de Mejora de la Calidad, al hacer beneficiario de los fondos concursables para certificarse con la ISO 9001

Tenemos expectativas positivas sobre el comportamiento de la cartera de servicios

Sectores	2010	2011	2012	2013	2014	2015p	2016p	2017p
Centro de Contactos	108.794	146.467	164.325	177.995	196.184	216.280	238.434	262.858
Franquicias	38.450	49.400	56.600	61.700	67.870	74.657	82.123	84.461
Software	16.000	21.000	28.000	32.239	40.053	49.760	61.821	76.804
Ingeniería	12.359	20.083	21.999	32.147	41.095	52.533	67.155	85.847
Editoriales	7.056	9.820	14.105	18.006	24.424	33.130	44.939	60.958
Videojuegos	430	495	649	924	1.265	1.730	2.367	3.237
Animación	10	10	18	19	28	41	59	87
Total	183.099	247.275	285.696	323.030	370.919	428.131	496.898	574.252

El mercado de mayor demanda continuará siendo Latinoamérica, mientras que USA y Europa representarán el 30% de las ventas



Fuente: Encuestas empresariales del sector Exportación de Servicios - PROMPERU

Razón por la cual, presentamos al mercado una oferta diferenciada del sector ...

250 empresas involucradas en la labor de promoción

ANIMACIÓN

Storytelling Corporativo
Diseño de Storyboard y Personajes
Motion Graphics y Motion Typography
Animación de Personajes 2D / 3D
Animación Publicitaria

ARQUITECTURA

Diseño y Desarrollo de Proyectos Arquitectónicos
Desarrollo de Master Plans Urbanos
Arquitectura y Patrimonio Histórico

BPO/CENTROS DE CONTACTO

Gestión de cobranza
Atención al cliente
Venta y Telemarketing
Mesa de ayuda
Gestión de base de datos
Fidelización

VIDEOJUEGOS

Advergames
Consola
Móviles

EDITORIAL

Libros de texto
Libros didácticos
Álbumes ilustrados
Libros universitarios
Libros técnicos y profesionales
Libros científicos y académicos

IMPRENTA

Impresión de libros
Diseño e impresión de textos y publicaciones comerciales
Soluciones de empaque corporativos

MARKETING DIGITAL

Diseño web
Webanalytics, SEO/SEM
Posicionamiento en redes sociales y monitoreo
Marketing de contenidos

SOFTWARE

Aplicativos Móviles
Software a medida
Software Horizontal
Software Vertical
Fábrica de Software

DISEÑO

Diseño Gráfico
Diseño Industrial
Diseño Editorial
Branding Digital
Innovación de Branding
Packaging

CONSULTORIA EN INGENIERIA

Gerencia de proyectos
Supervisión de la obra
Estudios de impacto ambiental
Consultoría en construcción de edificaciones, carreteras, puentes y puertos, etc.

SERVICIOS A LA MINERIA

Relleno Hidráulico
Servicios de explotación mecanizada
Servicios de acarreo y Transporte
Servicios de tunelería
Servicios de cable bolting

FRANQUICIAS

Gastronomía
Vestimenta
Centros de Estética y spa
Joyería
Artesanía

Todas las actividades que ejecutaremos incidirán positivamente en la política de comercio exterior

2025 Penx

Plan Estratégico Nacional Exportador

US\$ 18,000 millones

20% representarán los Servicios empresariales

Visión estratégica del sector

Por lo expuesto nuestras aspiraciones son:

Visión general del sector: “Ser reconocidos en el mercado Latinoamericano como proveedores de soluciones empresariales especializadas, competitivas e innovadoras con costos diferenciados, de alto valor agregado y orientado a las necesidades del cliente”

Objetivo general del sector: “Duplicar las exportaciones de servicios empresariales para el 2021”.

Principales actividades y herramientas de promoción:

- Programa de internacionalización
- Plan de Promoción de Franquicias
- PERU SERVICE SUMMIT
- Programa de Mercados Externos - PROMEX

La Visión Estratégica se debe cumplir con objetivos y estrategias sólidas ...

Objetivos específicos	Estrategias
Posicionar al Perú como un país proveedor de servicios especializados	Desarrollar una campaña de promoción, bajo la marca sectorial, y su principal evento PERU SERVICE SUMMIT
Duplicar las participación de las empresas peruanas en el mercado internacional	Desarrollar un programa de internacionalización de las empresas del sector de servicios (Misiones Comerciales y Ferias)
Mayor presencia de empresas de servicios en los mercados internacionales	Potenciar los centros de negocios instalados en Panamá y Brasil, y ubicar nuevos en Chile (Implantación en el mercado) y USA
Aprovechar las oportunidades comerciales a corto plazo en los mercados objetivo	Implementar un sistema de alerta temprana en las OCEX que detecte oportunidades comerciales para las empresas de servicios

Por eso nuestro plan de actividades buscará ...

87% del presupuesto dirigido a la promoción comercial

Mayor presencia en Latinoamérica

Internacionalización de los servicios

Perú, HUB para la exportación de servicios

Distribución de las acciones de promoción

México	6%
Chile	6%
Bolivia	5%
Panamá	4%
Colombia	4%
USA	3%
Brasil	3%
Ecuador	3%

PERU SERVICE SUMMIT

Canadá, Estados Unidos y México,
El Salvador, Costa Rica, Honduras, Guatemala, Uruguay, Paraguay, Panamá y República Dominicana,
Ecuador, Bolivia, Chile, Argentina, Colombia y Brasil
Portugal, España y Reino Unido
China y Japón

Y para ello, lo ejecutaremos con instrumentos de promoción comercial desafiantes ...

Es el evento especializado que reúne a lo mejor de la oferta de **contenidos y soluciones empresariales** del sector de servicios, convirtiéndola en la principal plataforma de negocios para el comercio en la región Latinoamericana.

Peru Service Summit - PSS

Es una herramienta de desarrollo de mercado que combina instrumentos de la inteligencia de mercados y de promoción comercial que contribuye a acelerar la decisión de internacionalización de las empresas en el mercado internacional.

Programa de Programas Externos - PROMEX

Las ferias internacionales son grandes eventos comerciales de exhibición de productos y servicios, organizados con el objetivo de facilitar las transacciones comerciales entre países.

Ferias Internacionales

Visita empresarial colectiva concertada, realizada de acuerdo a un plan, que un colectivo o un país organiza para aumentar su comercio con otro.

Misiones Comerciales

Con nuevos instrumentos de promoción comercial hacia la internacionalización



Oficinas Corporativas

Servicio que combina los recursos materiales humanos para un mayor desarrollo de la actividad empresarial de los usuarios de estos servicios, es donde se encuentra un espacio común con diferentes servicios para las empresas.



Programa de Apoyo a la Internacionalización – PAI

Programa que brinda financiamiento no reembolsable bajo 4 modalidades de internacionalización: Potenciamiento de Exportaciones, Licitaciones Internacionales y Alianzas Estratégicas, Franquicias Implantación Comercial (apertura de una filial comercial en el exterior).



Programa de Licitaciones

Programa que apoya la participación de empresas peruanas en contrataciones públicas privadas, a través del Gobierno o fuentes multilaterales



Que se fortalecerán a través de ...

Programa de Apoyo a la Internacionalización

Modalidades	PAI		Contrapartida
	Monto máximo	% máximo sobre el total	% mínimo de aporte monetario sobre el total
I: Potenciamiento de exportaciones	S/ 70,000	80%	20%
II: Licitaciones y alianzas internacionales	S/ 124,000	80%	20%
III: Franquicias	S/ 119,600	65%	35%
IV: Implantación comercial	S/ 300,000	70%	30%

**Número de beneficiarios:
180 empresas por 3 años**

Plan de Promoción de Franquicias

Es el instrumento que tiene como objetivo el crecimiento y desarrollo de las franquicias peruanas, mediante el fortalecimiento de la expansión de las pymes

Profesionalización

Empresas y consultores preparados para profesionalizar la expansión mediante franquicias con base en buenas prácticas y el análisis de leyes y normas relevantes

Difusión y promoción del modelo de franquicias a nivel nacional para su internacionalización

Asistencia para apoyar el desarrollo del modelo de franquicias en nuevas empresas

Además tendremos instrumentos de apoyo a la promoción comercial, tales como ...

Desayunos Empresariales

Fichas de mercados

Temas:

- Aprovechamiento de los Convenio Doble Imposición – CDI
- Aplicación del IGV
- Aprovechamiento del TLC
- Aplicación del Impuesto a la Renta
- Conocer las Oportunidades Comerciales

Periodicidad: Durante el año se desarrollarán 7 desayunos

Duración: 3 horas

Bolivia, Canadá, Chile, Colombia, Ecuador, USA, España, México, Panamá y Portugal

FICHA PAÍS: BOLIVIA

ACCESO A MERCADOS

- El Acuerdo de Libre Comercio Perú – Comunidad Andina vigente desde 1993, permite que el comercio de todos los productos del universo arancelario de nuestro país y de los estados miembro se encuentren liberalizados al 100%. Para mayor información consultar: [ALC Perú - CAN](#)
- Al amparo del Mercado General de Principios y Normas para la liberalización del comercio de servicios en la CAN, en la Comunidad Andina existe libre comercio de servicios, salvo en los sectores de servicios financieros.
- Cada país miembro de la CAN, incluido Bolivia, reconoce las licencias, certificaciones, títulos profesionales y acreditaciones, otorgados por otro país miembro, en cualquier actividad de servicios que requiere de tales instrumentos.
- A través de la **Decisión N°378**, el Perú junto a Bolivia, Ecuador y Colombia tienen firmado el Convenio multilateral para evitar la doble tributación.

OPORTUNIDADES COMERCIALES

- **Centros de Contacto:** Bolivia es uno de los países mercados latinoamericanos con una industria de centros de contacto aún poco desarrollada, lo cual se evidencia en el hecho de que en el Eje Troncal (La Paz, Cochabamba y Santa Cruz) se país existe apenas 30 centros contact, cantidad insuficiente para cubrir la demanda creciente de bancos, empresas telefónicas y de telecomunicaciones.
- **Franchicias:** Bolivia se ha convertido en uno de los mercados más esperanzados para las franquicias peruanas, especialmente de gastronomía, al ser leerte en cuenta que el 53% de estos formatos que operan en dicho país son de este tipo.
- **Arquitectura:** Se espera que el sector construcción continúe con un crecimiento de 4.5% y/o 5% para los próximos años en Bolivia pese a la desaceleración de la economía. El principal polo de desarrollo se encuentra en Santa Cruz, ciudad que concentra 55% de los metros cuadrados en el país y en la que se invirtió US\$ 2 mil millones en 2015.
- **Aplicaciones móviles:** En Bolivia las aplicaciones ganan terreno en el campo empresarial, ya que sus compañías no solo están buscando automatizar sus sistemas computacionales internos, sino también tienen en cuenta soluciones a sus clientes en tiempo real a través de aplicaciones web. Además, se debe tomar en cuenta que actualmente el mercado boliviano cuenta con 3,6 millones de dispositivos conectados a internet.

TENDENCIAS DE CONSUMO

- **Emprendimiento e innovación,** relacionada directamente con la forma de introducir cambios que permiten mejorar la calidad de vida de las personas y desarrollar y/o crear proyectos a través de la identificación de ideas y oportunidades de negocios.
- La sociedad vive bajo estándares más altos en lo que respecta al consumo, ciudadano más informado y que al momento de comprar **exige calidad, originalidad y buenos precios.**
- Los consumidores no renuncian a los productos premium una vez probados, y lo compensan con productos low cost en otras categorías.

COMERCIO

- Las importaciones bolivianas de servicios sumaron US\$ 1 010 millones en 2015, lo cual representó un crecimiento medio anual de 13,1% en los últimos cinco años. Los servicios profesionales de negocios - es decir aquellos relacionados a consultorías técnicas, comerciales o de gestión - representan alrededor del 35% de estas importaciones, seguido por los servicios de construcción con una participación de 24%.
- Durante el periodo 2010 – 2014, las importaciones de servicios de construcción, que incluyen consultorías especializadas en ingeniería y arquitectura, mostraron un dinamismo importante al pasar de US\$ 19 millones a US\$ 339 millones, lo cual significó un crecimiento medio anual de 105,6%.

INTERCAMBIO COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS

Intercambio de servicios Bolivia - Mundo						
En millones de US\$						
Indicadores	2011	2012	2013	2014	2015	Var. % Prom 15/14
Exportaciones	192	248	273	291	332	14,7
Importaciones	616	749	1 103	1 420	1 010	13,1
Saldo Comercio	810	967	1 376	1 711	1 336	-
Intercambio Comercial	-426	-501	-830	-1 129	-672	12,1

Fuente: UNCTAD. Elaboración: Intendencia de Mercados

TIPS DE NEGOCIACIÓN

- En Bolivia como en la mayoría de países de América Latina, las relaciones personales son altamente valoradas. Es usual que primero se busque conocer a la persona antes de hacer negocios.
- Al viajar es recomendable llegar un par de días antes para poder adaptarse.
- Las tarjetas deben estar impresas en español y siempre con el título académico que ostenta.
- Los bolivianos no son muy estrictos en cuanto a puntualidad en las reuniones informales y generalmente la tolerancia es de entre 15 y 30 minutos.
- Las reuniones no cuentan con una pauta determinada. Se debe tomar como guía para conversaciones relacionadas o más específicas.
- Se recomienda utilizar el título académico si es que se conoce, de lo contrario se debe dirigir a la persona utilizando "señor" o "señora", seguido del apellido paterno.
- En las reuniones sociales se debe evitar temas de negocio, por el contrario, se debe enfocarse en la generación de redes de contacto.
- Se debe evitar el alcohol antes al momento de tomar decisiones.
- Es preferible regalar chocolates o vinos al asistir a una reunión social.
- Evitar regalar flores de color morado o amarillo debido a que tienen una connotación negativa.

INTERCAMBIO COMERCIAL PERÚ - BOLIVIA

Intercambio Comercial Perú - Bolivia						
En millones de US\$						
Indicadores	2011	2012	2013	2014	2015	Var. % Prom 15/14
Exportaciones	459	560	589	654	593	6,6
Importaciones	269	466	525	578	348	6,7
Saldo Comercio	190	95	65	76	245	6,5
Intercambio Comercial	728	1 026	1 114	1 232	940	6,6

Fuente: SUNAT. Elaboración: Intendencia de Mercados

DATOS GENERALES

Población : 11 millones
 Moneda : Boliviano 1 BOB=0,484567 PEN
 PBI per cápita : US\$ 5 500 (2016)
 Tasa desempleo : 4,0%
 Tasa inflación : 3,5%
 Capital : La Paz
 Religión : Católica (77%), Evangélico (8%), protestante (8%)
 Idioma : Español, quechua y aymara

COSTOS

- **Salario Medio Agente de Call Center**
US\$ 329,63
- **Salario Medio de Animador 3D**
(2 a 3 años de experiencia - US\$ / Mes)
US\$ 455,47
- **Salario Medio de Ingeniero**
(2 a 3 años de experiencia - US\$ / Mes)
US\$ 895,74
- **Salario Medio de Programador Avanzado**
(8 Mes)
US\$ 2 073,27

Fuente: Sistema Regional de Información y Análisis Económico - BID

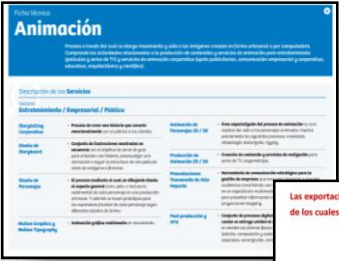
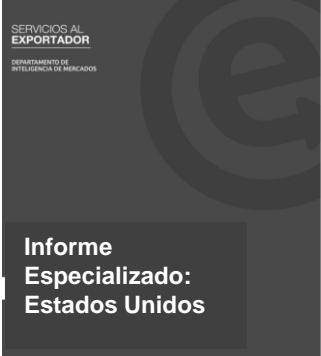
Así como materiales de consulta disponibles en nuestra plataforma

SIICEX

- Guía para el aprovechamiento de los tratados comerciales
- Guía para el aprovechamiento del IGTV
- Guía practica para evitar CDI Peru –Portugal / Perú-Chile / Perú - CAN

www.siicex.gob.pe

- Fichas sectoriales de la oferta de servicios
- Desarrollo del sector de servicios
- Guía para la elaboración de manuales de franquicias



Y se fortalecerá nuestra semana de los servicios

Es el evento especializado que reúne a lo mejor de la oferta de contenidos y soluciones empresariales del sector de servicios, convirtiéndola en la principal plataforma de negocios para el comercio en la región Latinoamericana

PerúService
SUMMIT



... resultados alcanzados en los últimos 6 años

- **US\$ 343,6 millones** negociados
- **5,656** citas de negocios realizadas
- **961** empresas participantes
- **124,650** participantes en el Foro Internacional



PLAN ACTIVIDADES 2017



Latinoamérica

BRASIL

Actividades

Agendamiento de citas de negocio para empresas de Ingeniería y Servicios a la Minería, dentro de EXPOSIBRAM 2017

Sectores: Servicios de consultoría en ingeniería y servicios a la minería

Nro. de empresas: 4

Meta: US\$ 1 millón

Fecha realización: 18 al 21 de septiembre

PROMEX: Animación

Sectores: Animación

Nro. de empresas: 5

Meta: US\$ 500 mil

Fecha realización: Enero- Diciembre

Apoyo a la gestión comercial de PeruTech Brasil

Sectores: Software

Nro. de empresas: 7

Meta: US\$ 1 millón

Fecha realización: Enero- Diciembre



Latinoamérica

COLOMBIA

Actividades

Feria de Negocios Franquicias (FANYF)

Sectores: Franquicias

Nro. de empresas: 6

Meta: US\$ 2 millones

Fecha realización: 5 y 6 de julio

ECUADOR

Actividades

Agendamiento de citas de negocio para empresas de Ingeniería y Servicios a la Minería, dentro de EXPOMINA

Sectores: Servicios de consultoría en ingeniería y servicios a la minería

Nro. de empresas: 8

Meta: US\$ 1 millón

Fecha realización: 10 al 14 de abril



Latinoamérica

CHILE

Actividades

Misión de Franquicias Gastronómicas al norte de Chile

Sectores: Franquicias gastronómicas

Nro. de empresas: 6

Meta: US\$ 1 millón

Fecha realización: 27 al 30 de marzo

Agendamiento de citas de negocio para empresas de Ingeniería y Servicios a la Minería, dentro de EXPONOR

Sectores: Servicios de consultoría en ingeniería y servicios a la minería

Nro. de empresas: 4

Meta: US\$ 1 millón

Fecha realización: 15 al 19 de mayo

Implementación del Centro de Negocios de Exportadores de Servicios en Chile

Sectores: Editorial, arquitectura, BPO, software, marketing digital

Nro. de empresas: 10

Meta: US\$ 1 millón

Fecha realización: Enero- Diciembre



Latinoamérica

BOLIVIA/PARAGUAY

Actividades

Misión Multisectorial Servicios a Bolivia (La Paz, Santa Cruz) y Paraguay (Asunción)

Sectores: Software, marketing digital, arquitectura, ingeniería, servicios a la minería, BPO

Nro. de empresas: 20

Meta: US\$ 4 millones

Fecha realización: 17 al 21 de julio

PANAMÁ

Actividades

Misión Multisectorial de Servicios a Panamá

Sectores: Arquitectura, Ingeniería, Diseño, Software, Imprenta.

Nro. de empresas: 10

Meta: US\$ 2 millones

Fecha realización: 9 al 12 de agosto



Norteamérica

Actividades

ESTADOS UNIDOS

Implementación del Centro de Negocios para el sector editorial en Estados Unidos

Sectores: Editorial

Nro. de empresas: 6

Meta: US\$ 500 mil

Fecha realización: Enero-Diciembre

Actividades

MÉXICO

FIL Guadalajara

Sectores: Editorial y Gráfica

Nro. de empresas: 18

Meta: US\$ 5 millones

Fecha realización: 25 de noviembre al 5 de diciembre



Multimercado

Actividades

PERÚ

Expo & Rueda Internacional de Negocios de Franquicias

Sectores: Franquicias

Nro. de inversionistas: 15

Meta: US\$ 2 millones

Fecha realización: 15 y 16 de junio

Países de destino: Portugal, Ecuador, Canadá, Brasil, Honduras, Colombia, Panamá, Bolivia, España y Chile.

Perú Service Summit 2017

Sectores: Software, marketing digital, arquitectura, BPO, Editorial, Servicios gráficos, Diseño, Animación, Videojuegos

Nro. de empresas: 100

Meta: US\$ 85 millones

Fecha realización: 2 al 6 de octubre

Países visitantes: República Dominicana, China, El Salvador, Japón, Uruguay, Paraguay, Costa Rica, Honduras, Guatemala, Canadá, Reino Unido, Panamá, Portugal, Estados Unidos, Argentina, España, México, Ecuador, Bolivia, Chile, Colombia y Brasil.



Muchas gracias

**PROMPERU apuesta por el Sector de Servicios
y el conocimiento peruano para el mundo**