



Resultados del PERU SERVICE SUMMIT MÉXICO

Del 24 al 28 de Febrero 2020

David Edery Muñoz

Gerente

Departamento de Exportación de Servicios

dedery@promperu.gob.pe

www.peruservicesummit.com

www.promperu.gob.pe





La agenda

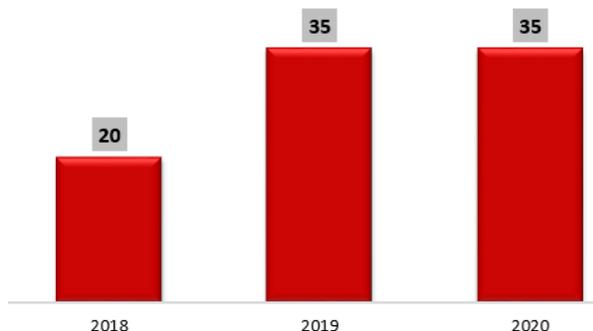
1. Perú Service Summit
2. Antecedentes
3. Peru Service Summit México
4. Acciones Post Evento
5. Centros de Negocio en Guadalajara y CDMX



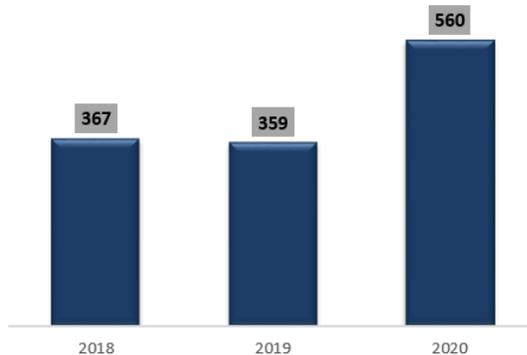
Antecedentes

La internacionalización del PERU SERVICE SUMMIT se inició en el año 2018 con la finalidad de potenciar la participación de las empresas peruanas en los mercados prometedores de Latinoamérica, se inició en Brasil y en México donde se han realizado tres ediciones con la presencia de 90 empresas de los sectores de software, marketing digital, animación, cobranzas, servicios a la minería, franquicias principalmente. México importa más 3,800 millones de dólares en servicios empresariales, es por ello que la presencia de la delegación peruanas en sus dos ediciones generaron 726 citas de negocios y \$60.5 millones en oportunidades comerciales.

Empresas peruanas participantes PSS México



Citas de Negocio ediciones PSS México



Monto negociado ediciones PSS México





PERU SERVICE SUMMIT MÉXICO

Este evento responde al objetivo de “Posicionar al Perú como un país desarrollador de servicios especializados” y sus **resultados acumulados** en las tres ediciones realizadas han permitido generar lo siguiente:

90 empresas exportadoras de servicios

+1,286 citas de negocios

US\$ 120 millones de dólares en oportunidades de negocio





Programa realizado en las ciudades de Guadalajara y México

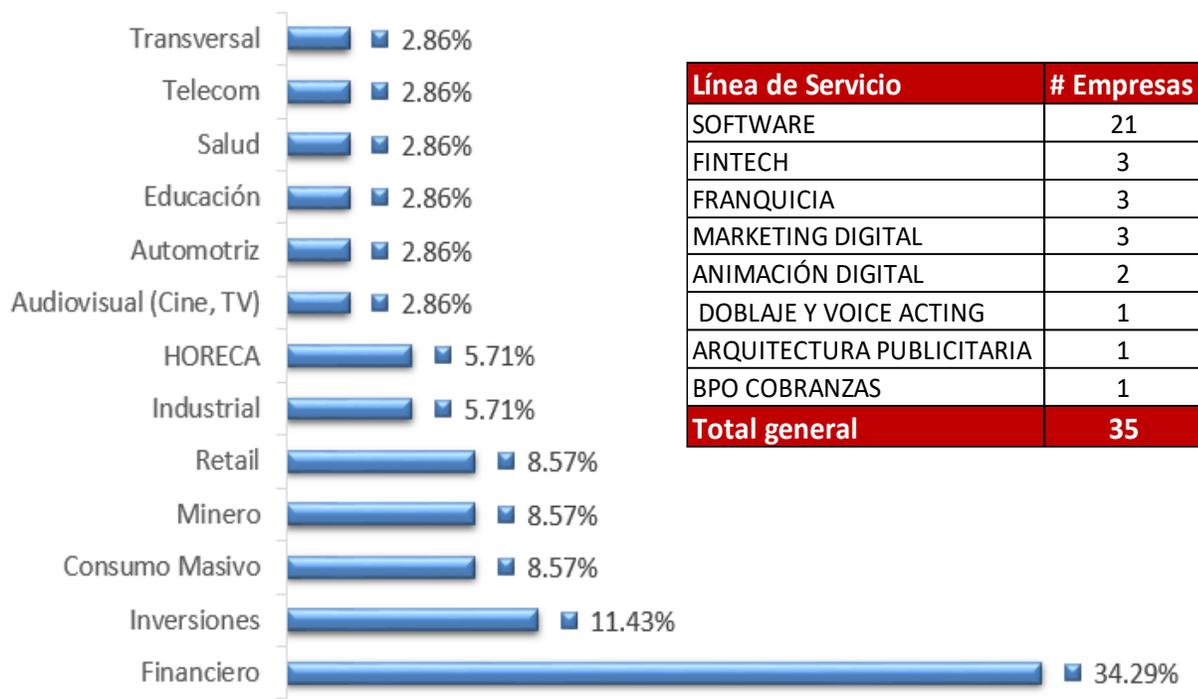
GUADALAJARA			CIUDAD DE MÉXICO				
Domingo	Lunes		Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	
23-Feb	24-Feb		25-Feb	26-Feb	27-Feb		28-Feb
	08:30 - 18:00	08:30	08:30 - 19:00	06:00	08:30 - 18:00	08:30	08:30 - 12:00
Llegada a Guadalajara	Rueda de Negocios / Visitas de empresas <i>Hotel Riu Salón Diamond</i>	Rueda de Prensa <i>Salón Tlaquepaque</i>	Rueda de Negocios / Visitas de empresas <i>Hotel Riu Salón Diamond</i>	Salida de Guadalajara a Ciudad de México	Rueda de Negocios / Visitas de empresas <i>Hotel St. Regis Salón Astor</i>	Rueda de Prensa <i>Salón John Jacob IV</i>	Rueda de Negocios / Visitas de empresas <i>Hotel St. Regis Salón Astor</i>
				10:00 - 19:00			12:00
							Cóctel de Cierre "Pisco de Honor"
19:30	20:00 - 23:00		20:00	20:00	20:00 - 23:00		
Reunión de Coordinación con los empresarios <i>Hotel Riu Salón Guadalajara</i>	Cóctel Networking <i>Lounge Diamond</i>		Libre	Libre	Libre		Regreso a Lima



Rueda de Negocios: Oferta Peruana

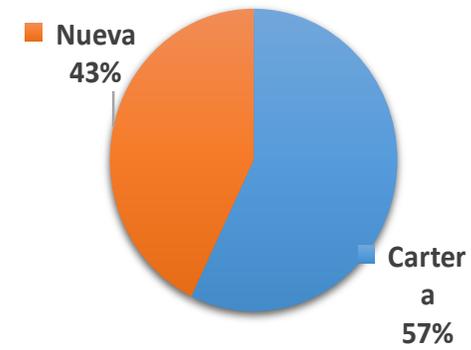
35 empresas exportadoras de servicios

Oferta Peruana de servicios según vertical que atiende

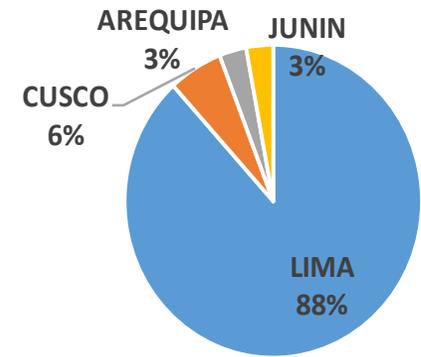


Línea de Servicio	# Empresas
SOFTWARE	21
FINTECH	3
FRANQUICIA	3
MARKETING DIGITAL	3
ANIMACIÓN DIGITAL	2
DOBLAJE Y VOICE ACTING	1
ARQUITECTURA PUBLICITARIA	1
BPO COBRANZAS	1
Total general	35

Cartera Promperú y nuevas empresas



Procedencia de empresas participantes





Rueda de Negocios: Resultados

Guadalajara

US\$ 23,9 millones

224 citas de negocios

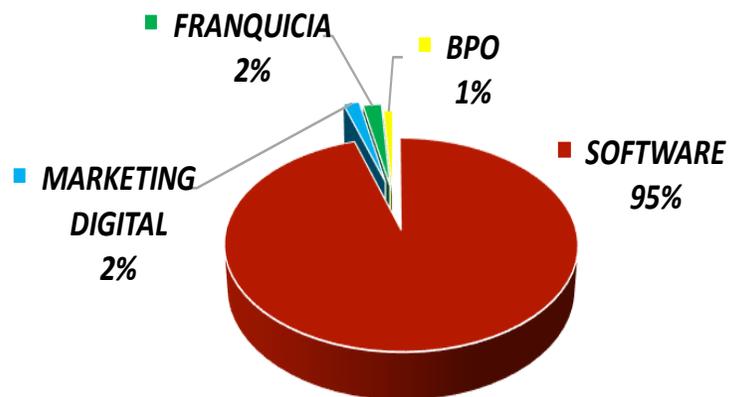
CDMX

US\$ 35,5 millones

336 citas de negocios

Se generaron oportunidades de negocios por **US\$ 59,4 millones**.

Resultado de Negociaciones Proyectadas por Línea de Negocio - Peru Service Summit México 2020





Otros componentes:

Networking

Cóctel en Guadalajara 24/02



Ruedas de Prensa

Guadalajara 11 medios



Foro Internacional

CDMX: 80 asistentes



Cóctel en CDMX 28/02



CDMX 31 medios



Reuniones Institucionales: 07





Reflexiones sobre las oportunidades comerciales que tenemos en México...

1. Hemos identificado a potenciales clientes. Qué apoyo de parte de Promperú necesitamos para concretar los negocios en México?
2. Durante nuestras reuniones, pudimos identificar qué tan competitivos somos en relación a la oferta de servicios mexicana? ¿ Porqué los mexicanos nos quieren contratar? Elementos diferenciadores: precio, calidad, tiempo, etc.
3. Durante sus reuniones, las empresas mexicanas les indicaron que un requisito importante para contratarlos es contar con presencia en México?
4. En qué ciudad considera mayor potencial para su oferta, en Guadalajara o en CDMX?



Los Centros de Negocio

Son una iniciativa público-privada que busca “acelerar” la internacionalización de las empresas de servicios, a través de una plataforma que permite la identificación de oportunidades comerciales en el mercado, el seguimiento de los potenciales clientes y el soporte para el cierre de negocios en destino. Cumpliendo de esta manera con uno de los objetivos del PENX 20025

La experiencia de las empresas exportadoras de servicios en los mercados internacionales nos dice que para que los negocios escalen, es necesario tener presencia comercial local. Por tal motivo, los Centros de Negocio permiten cumplir con dos importantes exigencias del mercado:



Facturación local

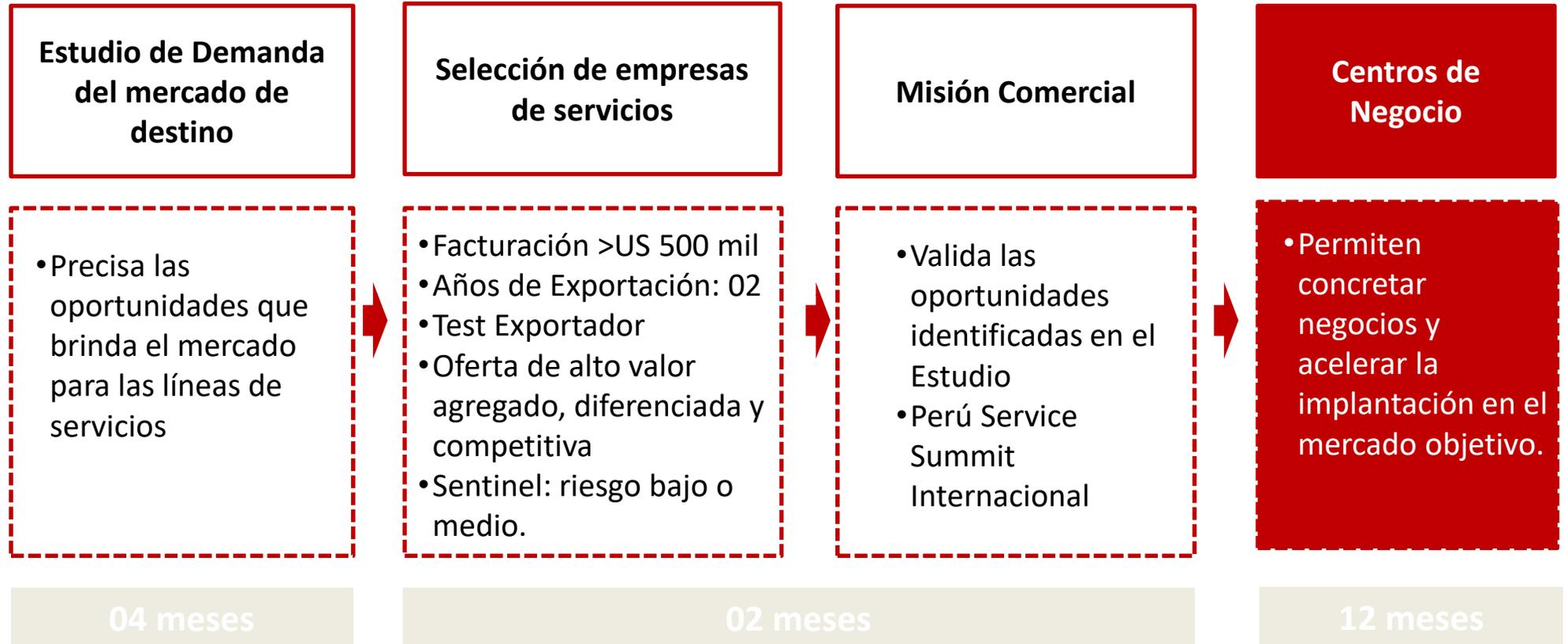


Soporte del servicio desde el propio mercado

Resultado esperado: Posicionar la oferta peruana de servicios en el mercado Latinoamericano con filiales, marcas propias y clientes finales



Los Centros de Negocio **Proceso de participación de las empresas peruanas**





Centros de Negocio **Componentes**

1ra FASE (Abril - Mayo)

Elaboración del Plan Comercial

- Diagnóstico Empresarial
- Identificación Potenciales clientes
- Asignación de un especialista



El Gestor Comercial contratado viaja a Perú para reunirse con las empresas participantes y así levantar información de valor de primera fuente. Esto permite que con la empresa, elabore y valide su plan Comercial para el mercado, conjuntamente con el Departamento de Exportación de Servicios Promperú/OCEX.

2da FASE (Junio - Diciembre) (Gestor Comercial y Empresa)

Ejecución del Plan Comercial:

- Agenda de negocios
- Asesoría legal y tributaria
- Soporte en la negociación y cierre del negocio
- Seguimiento post venta a los clientes
- Facilidades para la facturación
- Ejecución planes de comunicación/marketing



El Plan Comercial contempla por lo menos dos visitas de la empresa peruana al mercado seleccionado a fin de cumplir con una Agenda de negocios. El cierre del negocio lo hace la empresa peruana con soporte del Gestor Comercial, quien brindará la facilidad de facturar localmente en caso sea solicitado por el cliente.

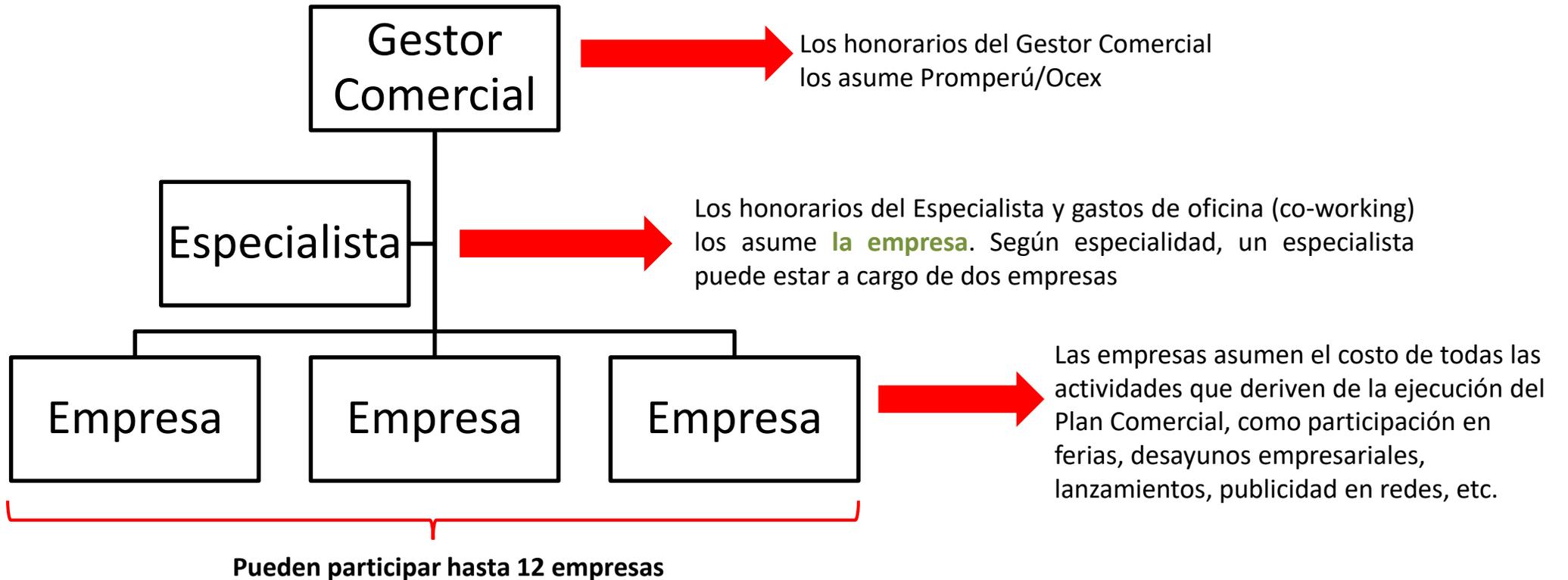
Meta esperada a los 6 meses: 50% de las empresas cierran negocios

Meta esperada a los 9 meses: 100% de las empresas cierran negocios



Centros de Negocio Estructura

- El Centro de Negocios cuenta con una estructura que permite atender de manera personalizada a las empresas peruanas según su línea de servicio.
- El Gestor Comercial debe tener un perfil más estratégico y de gestión, conocimiento del sector servicios y una red de contactos comerciales que permita escalar rápidamente los negocios.
- El Gestor Comercial debe contar o convocar a un equipo de especialistas encargados de la búsqueda de los leads o clientes.





Centros de Negocio **Monitoreo**

Es lo esencial para el éxito del centro de negocios, por lo tanto el Monitoreo está bajo la responsabilidad de PROMPERU y las propias empresas

- Se planifican reuniones con las empresas y el Gestor de Negocios: periodicidad mensual
- Temas que son tratados:
 - Avances del plan comercial, cumplimiento de objetivos
 - Número de leads gestionados
 - Aportes pendientes
 - Recomendaciones de mejora

La convocatoria está a cargo de PROMPERU y el Gestor participa de manera virtual