

*Preparado especialmente para los gremios especializados y los miembros de la Comisión Multisectorial de Fomento al Comercio Exterior de Servicios*



# PERU SERVICE

## SUMMIT 2011

(Lima-Perú, 13 y 14 de Octubre)

**David Ederly Muñoz**  
**Coordinador General**  
**Departamento de Exportación de Servicios**  
**Marzo 2011**

[dedery@promperu.gob.pe](mailto:dedery@promperu.gob.pe)

[www.promperu.gob.pe](http://www.promperu.gob.pe)

[www.siicex.gob.pe](http://www.siicex.gob.pe)



# Índice



- **Qué es el PERU SERVICE SUMMIT 2011?**
- **Perú como una plataforma para hacer negocios**
- **Situación del sector de centros de contactos**
- **Situación del sector de software**
- **Situación de las franquicias**

# Qué es el PERU SERVICE SUMMIT 2011?

## Objetivo

*“Ser un evento emblemático del sector que contribuya a posicionar al Perú como una Plataforma de Negocios para los Servicios, donde la demanda internacional puede encontrar una oferta de calidad y evaluar su probable localización”*



Oceanía

## Estrategia

1. Contar con el apoyo de la institucionalidad especializada del sector. **CUMPLIDA**
2. Levantar las necesidades de la oferta peruana (centros de contactos, software y franquicias) para la priorización de mercado objetivos presentes en la Rueda de Negocios. **CUMPLIDA**
3. Identificar y propiciar la visita de compradores e inversionistas para la oferta de servicios de centros de contactos, software y franquicias , a través de las Consejerías Comerciales y gremios e instituciones vinculados en los países priorizados. **EN PROCESO**
4. Invitar a compradores e inversionistas nacionales para su participación en la Rueda de Negocios del evento. **EN PROCESO**
5. Contar con expositores internacionales que presenten la tendencia del mercado de servicios y experiencias de promoción. **EN PROCESO**
6. Contribuir a definir estrategias de internacionalización de las empresas del sector
7. Disponer de categorías de premiación para distinguir a las empresas destacadas en el sector
8. Difusión y promoción por parte de los diferentes gremios y entidades relacionadas en los mercados objetivos. y en el Perú

## Gremios y entidades de Apoyo:

- Asociación Peruana de Software – APESOFT
- Asociación Peruana de Centros de Contactos – APECCO
- Cámara Peruana de Franquicias – CPF
- Cámara de Comercio de Lima - CCL
- Asociación de Exportadores - ADEX
- Sociedad Nacional de Industrias - SNI
- Sociedad de Comercio Exterior del Perú - COMEX
- Colegios Profesionales
- Ministerio de Relaciones Exteriores y oficinas diplomáticas en el exterior
- Comisión Multisectorial de Fomento al Comercio Exterior de Servicios

# PERU SERVICE SUMMIT 2011

## Elementos que sustentan este evento:

- **Ley de Fomento del Comercio Exterior de Servicios**
- **Plan Operativo Exportador de Servicios del PENX**
- **Programa de Promoción de Exportación de Servicios de PROMPERU**
- **Grupos de trabajo empresariales en Software, Franquicias, Centros de Contactos, Ingeniería y Consultoría, Consultoría de Negocios y Salud Electiva**

## Componentes:

- **Rueda de Negocios: Agendas de Negocios**
- **Primer Foro de Exportaciones de Servicios**
- **Talleres Especializados Temáticos de Exportación de Servicios**
- **Ceremonia de premiación a exportadores de servicios**

## Participantes:

- **Empresarios del sector de exportación de servicios (40)**
- **Compradores Internacionales de software y centros de contactos(40)**
- **Inversionistas nacionales e internacionales de franquicias (10)**
- **Gremios especializados del sector**
- **Interesados en el sector de servicios**

# PERU SERVICE SUMMIT 2011



Componentes	Objetivos	Requerimiento	Duración
Rueda de Negocios	Desarrollo de agendas comerciales	Área 6mts <sup>2</sup> , mesa y sillas 40 empresas	2 días (comprador internacional y nacional)
Foro Internacional de Servicios	Conocer la situación del sector a nivel mundial y peruana: Situación internacional 3 casos de éxito internacional La experiencia peruana	Auditorio 300 personas	4 horas
Talleres Especializados (3)	Definir estrategias de internacionalización	Mesas de trabajo 30 empresas	2.5 horas por taller
Ceremonia de Premiación (centros de contactos, software y franquicias)	Distinguir a empresas de servicios destacadas	Salón 200 personas Categorías	3 horas

# Programa PERU SERVICE SUMMIT 2011

<b>Jueves 13 de Octubre</b>	<b>Viernes, 14 de Octubre</b>
-----------------------------	-------------------------------

## Mañana

<b>Foro EXPORTACION DE SERVICIOS</b>		
08:30 Palabras de bienvenida e Inauguración del evento: Ministro MINCETUR		
09:00 Presentación de la ley de servicios		
09:30 Programa de PROMPERU		
10:00 Casos de Éxito de Exportación de Servicios		
<b>11:30 Coffee Break</b>		
13:00 Casos de Éxito de Exportación de Servicios		
	<b>Rueda de Negocios (Sala 2)</b>	
	<b>Rueda de Negocios (Sala 2)</b>	
	<b>Rueda de Negocios (Sala 2)</b>	
		10:00 <b>Rueda de Negocios (Sala 2)</b>
		<b>Rueda de Negocios (Sala 2)</b>
		<b>Rueda de Negocios (Sala 2)</b>
		13:00 Fin de evento

## Tarde

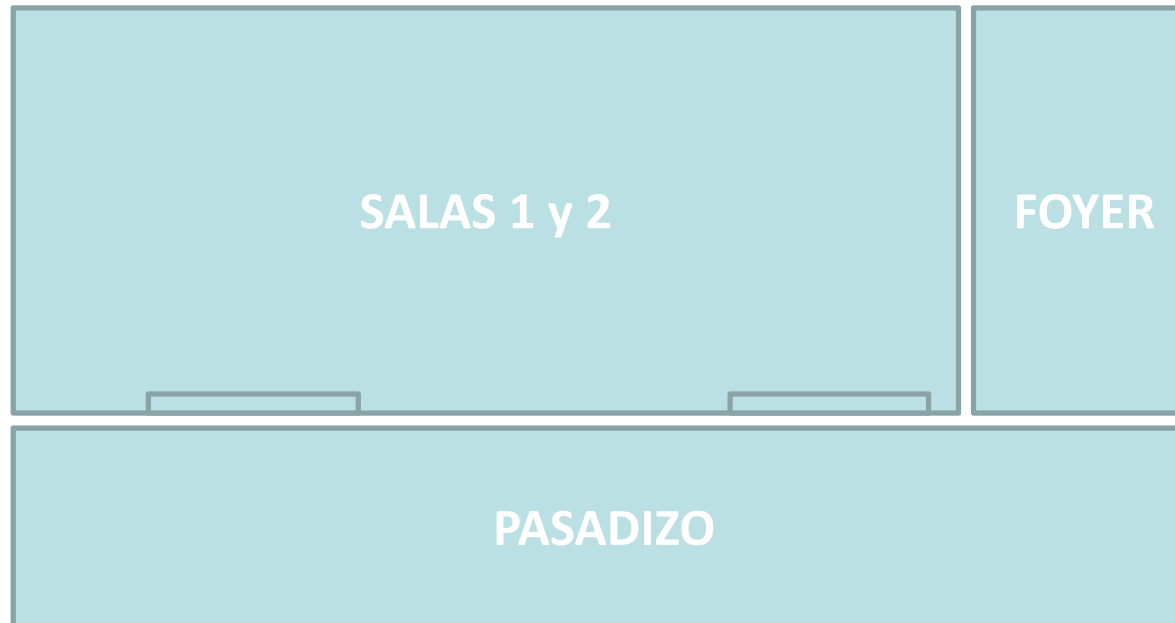
<b>Talleres Especializados</b>		
15:00 Taller especializado de Software		
Taller especializados de Centros de Contacto		
Taller especializado de Franquicias		
Meta: 30 empresas peruanas y 2 expositores extranjeros		
	<b>Rueda de Negocios (Sala 2)</b>	
	<b>Rueda de Negocios (Sala 2)</b>	
	<b>Rueda de Negocios (Sala 2)</b>	
	<b>Rueda de Negocios (Sala 2)</b>	
18:00 Fin de actividades		
	Fin de rueda de negocios	
<b>Cena Empresarial: Premio al Exportador</b>		
20:00 Categorías de premiación		



# PERU SERVICE SUMMIT 2011



## PLANO DEL LOCAL



**Sala 1 y 2: Foro ó Cumbre / Rueda de Negocios**

**Foyer: Auspiciadores incluye gremios**

**Presupuesto total: US\$ 150,000**

## Beneficios del participante peruano

1. Contará con un módulo básico (mesa, sillas y banner) para sostener citas de negocios
2. Participarán en la inauguración del PERU EXPORTA SERVICIOS
3. Participarán con una agenda de negocios, en la Rueda de Negocios. Se contemplará una visita del comprador al día siguiente, que permita concretar el negocio, bajo la supervisión de un funcionario de PROMPERU
4. Participarán en la cena de premiación de empresas destacadas del sector de servicios
5. Podrán ser entrevistados por la prensa nacional, si así hubiera interés por parte de la organización

**El empresario peruano tendrá que reportar las conclusiones de las citas de negocios, a fin de conocer los posibles negocios que pudieran concretarse. Para lo cual se les entregará una encuesta de satisfacción y resultado que deberá entregar a los organizadores debidamente llenado**

## Beneficios para el comprador e inversionista internacional



1. Se le solventará los gastos de pasajes aéreos en clase económica y hospedaje por 2 días en el hotel del evento
2. Participarán en la inauguración del PERU SERVICE SUMMIT 2011.
3. Participarán con una agenda de negocios, en la Rueda de Negocios.
4. Podrá visitar las instalaciones de las empresas peruanas que muestren interés por concretar negocios. Lo realizará bajo la supervisión de un funcionario de PROMPERU
5. Participarán en la cena de premiación de empresas destacadas del sector de servicios
6. Podrán ser entrevistados por la prensa nacional, si así hubiera interés por parte de la organización

**El comprador e inversionista tendrá que reportar las conclusiones de las citas de negocios, a fin de conocer los posibles negocios que pudieran concretarse. Para lo cual se les entregará una encuesta de satisfacción y resultado que deberá entregar a los organizadores debidamente llenado**

# PERU SERVICE SUMMIT 2011



Rótulos de fila	CC	FA	SW	TOTAL x PA	Part. %
Total general	20	10	20	50	100%
USA	8	0	2	10	20%
Ecuador	1	3	4	8	16%
México	3	2	3	8	16%
Argentina	3	2	2	7	14%
Bolivia	0	1	3	4	8%
Brasil	2	0	1	3	6%
Panamá	0	2	1	3	6%
Chile	1	0	2	3	6%
Colombia	0	0	2	2	4%
España	1	0	1	2	4%

Cuota Compradores (Objetivo)	20	10	20	50
------------------------------	----	----	----	----

[Retorno](#)

## Situación hasta el momento

1. Se ha contratado a la empresa Maracuyea para la conceptualización del evento
2. Apoyo de los gremios especializados: APECCO, APESOFT y CPF
3. Conocimiento de los miembros de la Comisión Multisectorial de Fomento del Comercio Exterior de Servicios
4. Se tiene los perfiles de compradores e inversionistas en los países priorizados, desarrollados con empresas de centros de contactos, software y franquicias
5. A través de la Cancillería se han comunicado a 10 Consejerías Comerciales para la identificación y gestión de participación de Compradores e Inversionistas
6. Se ha iniciado la contratación de consultores en USA, México, Ecuador y Argentina
7. Se ha coordinado la participación de PROCHILE y PROEXPORT en el evento
8. Se están definiendo con APECCO y APESOFT la temas a tratar en los talleres especializados
9. Se definido el lugar del evento y servicios requeridos: Hotel Los Delfines

## Pendientes

1. **Grupo de trabajo con los gremios especializados y los miembros de la Comisión Multisectorial**
2. **Presentación de la conceptualización del evento**
3. **Levantamiento de información y evaluación de los prospectos comerciales del exterior**
4. **Gestión de traslados de expositores y especialistas para el evento**
5. **Definición de las categorías para la premiación y conformación del grupo evaluador**
6. **Contratación de hotel y servicios**
7. **Lanzamiento Oficial del evento**
8. **Campaña de promoción internacional: PRESS TOUR**