



Programa de Promoción de Exportación de Servicios

Arequipa, 17 de Octubre del 2014

David Ederly Muñoz

Gerente de Exportación de Servicios

PROMPERU

dedery@promperu.gob.pe

www.peruservicesummit.com

www.promperu.gob.pe

www.silcex.gob.pe



Agenda

- Factores que afectarán el comercio mundial
- El comercio mundial de servicios
- El comercio peruano de servicios
- PROMPERU y la promoción de servicios

Agenda

- Factores que afectarán el comercio mundial
- El comercio mundial de servicios
- El comercio peruano de servicios
- PROMPERU y la promoción de servicios

Factores que incidirán en el futuro del comercio internacional



Cambio demográfico:

Envejecimiento de la población: Demanda de servicios (salud y turismo)

Aumento de la participación de la mujer en la fuerza laboral

Mayor nivel educativo en economías emergentes



Inversión en infraestructura:

Mayor provisión de infraestructura física, aumento del comercio regional (África y América del Sur)

Mayor inversión en infraestructura de telecomunicaciones, mayor participación de los servicios en el comercio global



Progreso tecnológico:

Mayor inversión en I+D en economías emergentes, alto impacto en TICs y Convergencia tecnológica

Factores que incidirán en el futuro del comercio internacional



Restricción de los recursos naturales:

Mayor demanda de recurso hídrico y cambio climático, mayor importancia de alimentos en el comercio mundial



Costos de transportes:

Mejoras significativas en infraestructura y facilitación de comercio, mayor dinamismo del comercio

Intensificación del intercambio de productos de alta calidad



Desigualdad y desempleo:

Escalada de medidas proteccionistas

Incidencia hacia el outsourcing

Definición:

Cesión de ciertas actividades o funciones de las empresariales a terceros, con el objetivo de satisfacer las necesidades de la organización

de la

Sub contratación tradicional:

reducir costos

a la

Sub contratación estratégica: no

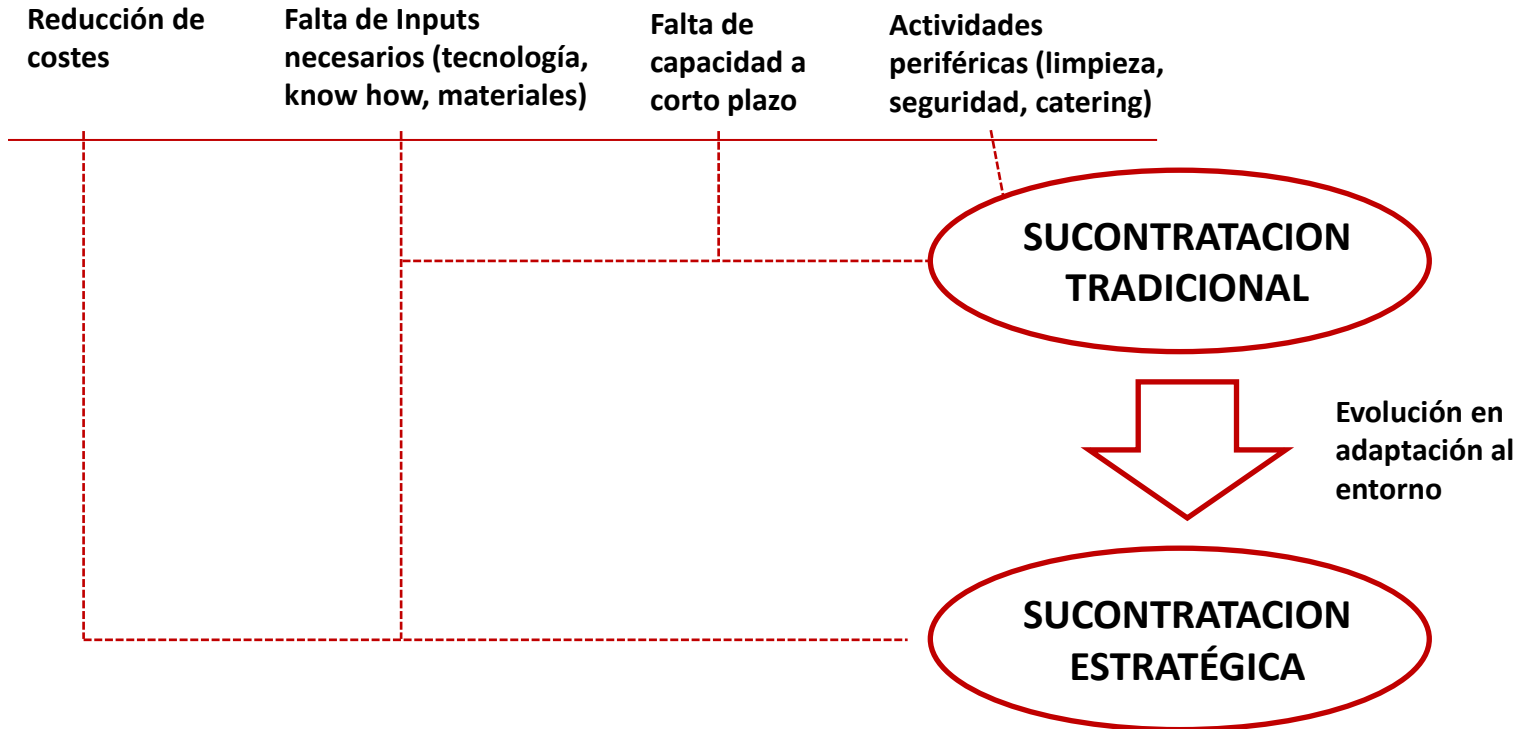
perder competitividad

CADENA DE VALOR



Tercerización, un elemento de competitividad

Desencadenantes económicos



Mayor flexibilidad estructural	Mayor rapidez de respuesta	Centrar la inversión y las competencias en las actividades del core	Mejores habilidades de proveedores (acceso al know-how especializado)	Aumentar la calidad (producto, servicios, entregar)
--------------------------------	----------------------------	---	---	---

Desencadenantes estratégicos

La multilocalización

¿Dónde se fabrica el IPHONE5?



Se diseña en California (Apple)

792 fábricas suministran las piezas

Producirlo cuesta US\$ 207

Agenda

- El comercio mundial de servicios
- El comercio peruano de servicios
- PROMPERU y la promoción de servicios

Exportación mundial de Servicios 2013

Comercio total
(miles de millones
US\$)

US\$
4,720

Participación en el comercio
de bienes y servicios

20%

Principales exportaciones (Variación)

+7% **Viajes**

+2% **Transporte**

+6% **Otros Servicios**

Países exportadores (miles de millones US\$ / participación sobre total servicios)

Estados Unidos
(US\$ 683 / 14.5%)

Reino Unido
(US\$ 297 / 6.3%)

Alemania
(US\$ 291 / 6.2%)

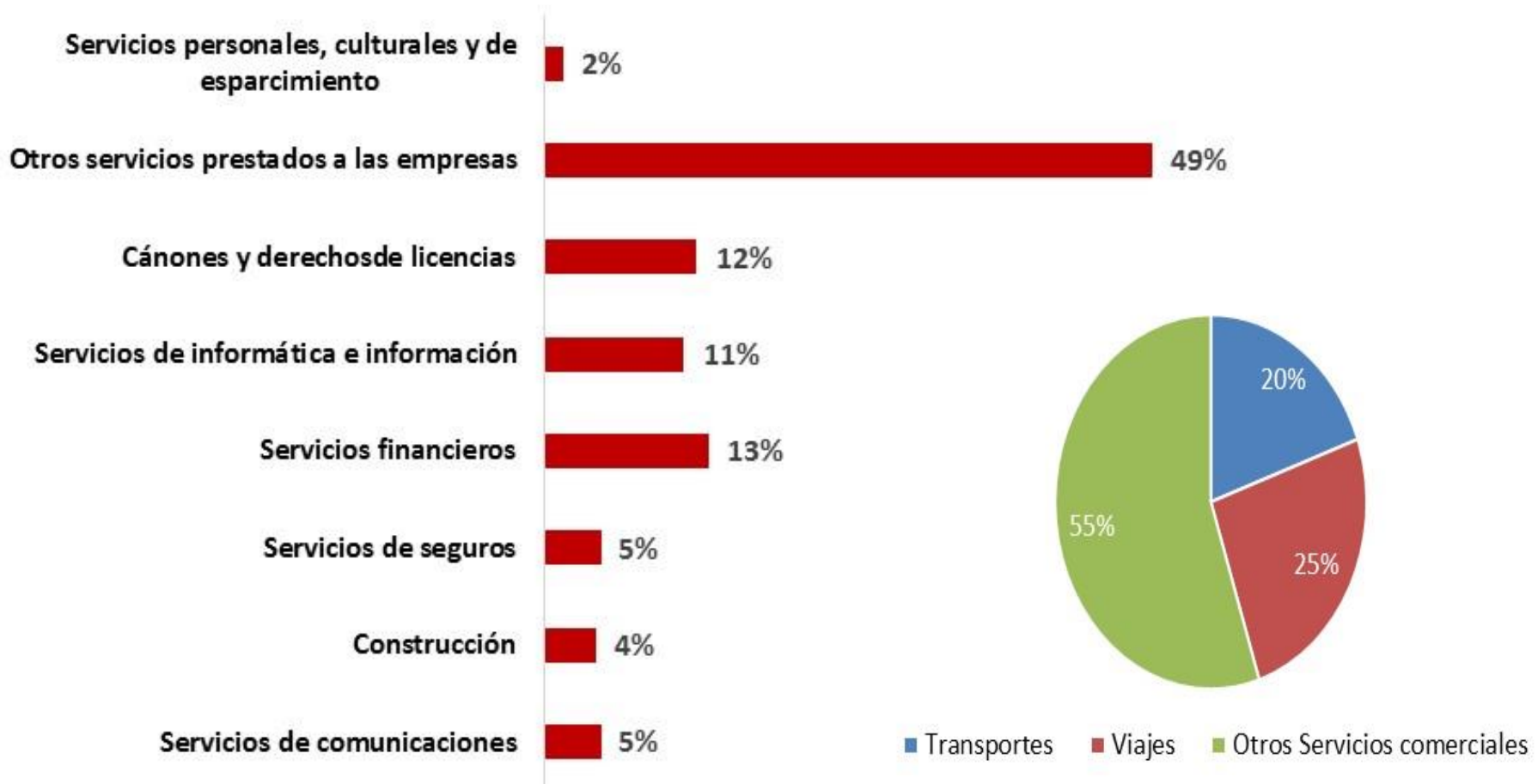
Países importadores (miles de millones US\$ / participación sobre total servicios)

Estados Unidos
(US\$ 457 / 10.2%)

China
(US\$ 331 / 7.4%)

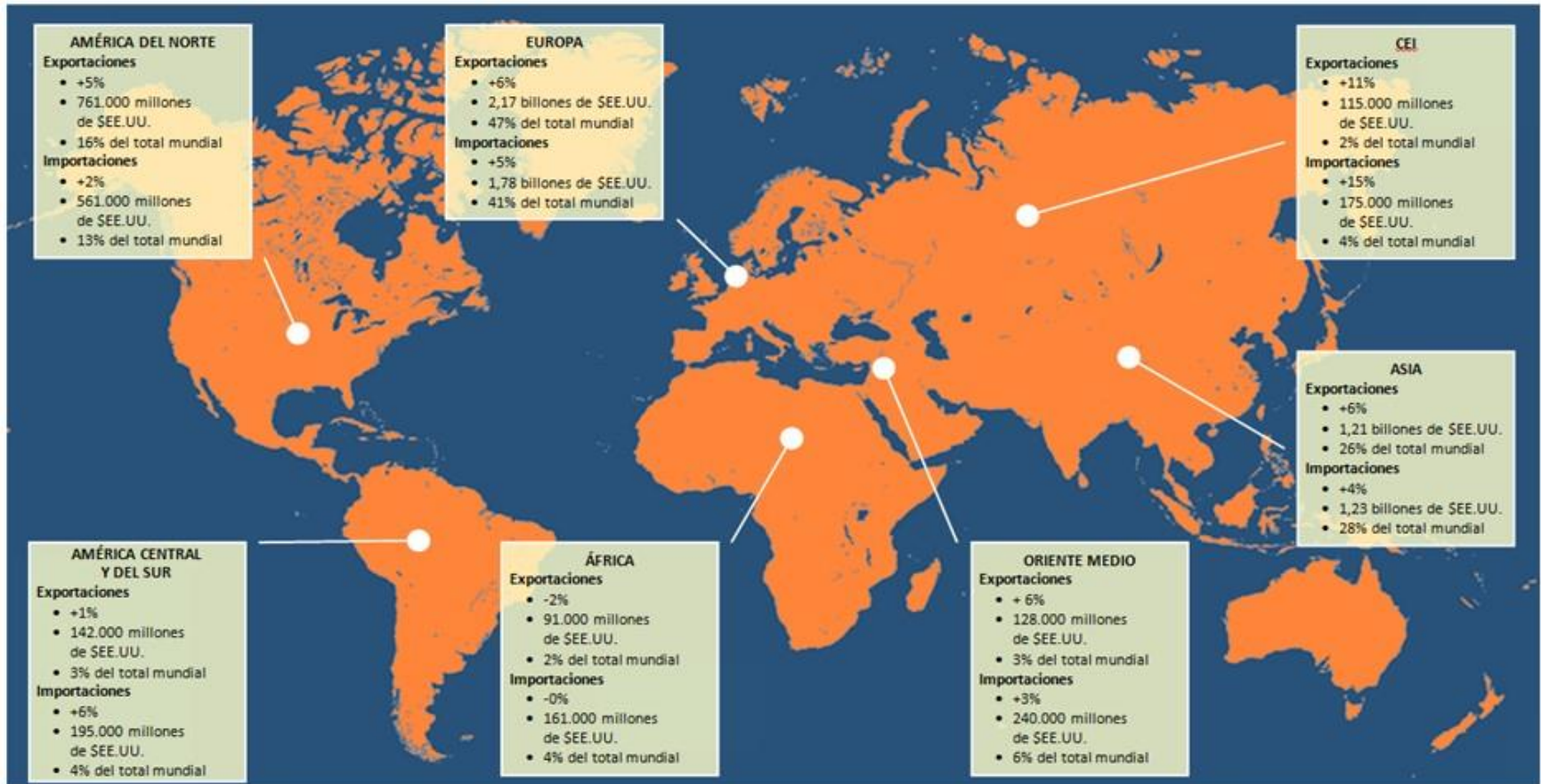
Alemania
(US\$ 318 / 7.1%)

Composición de las exportaciones mundiales de servicios

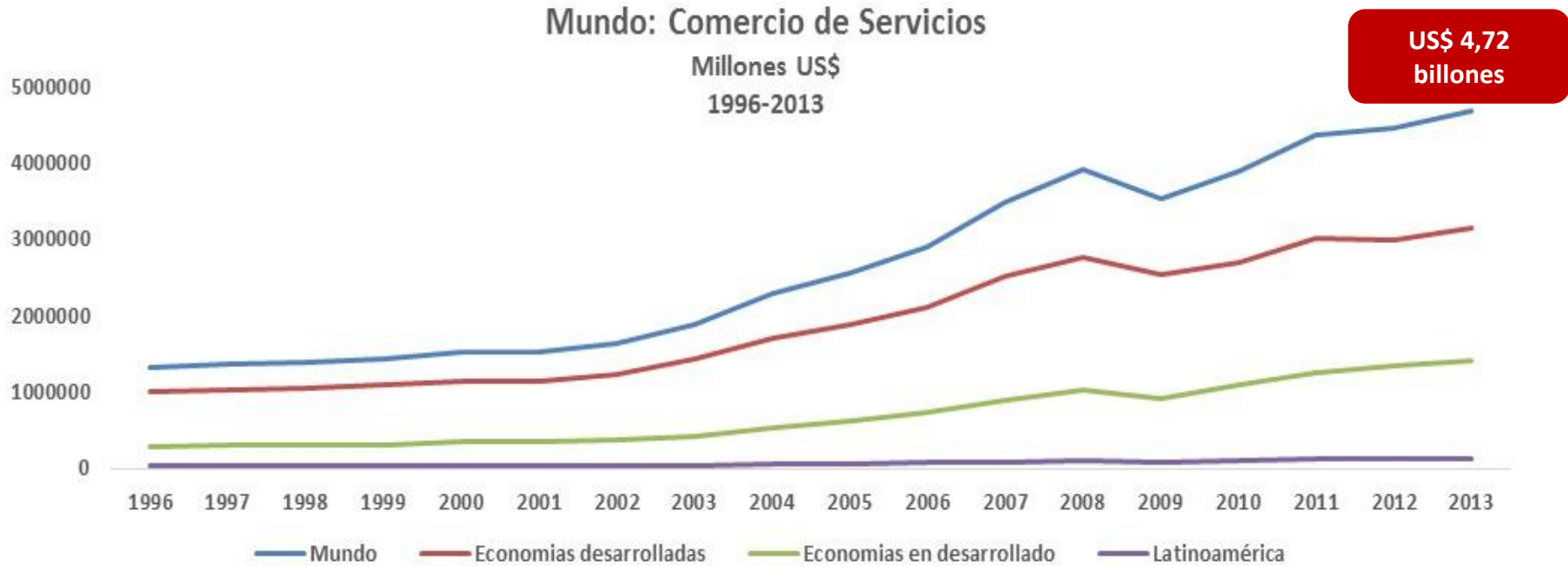


Demanda mundial: US\$ 4,49 billones

Incremento del 6% respecto al 2012, los principales importadores son: Estados Unidos (10,2%), China (7,4%) y Alemania (7,1%)



América Latina tiene un gran desafío

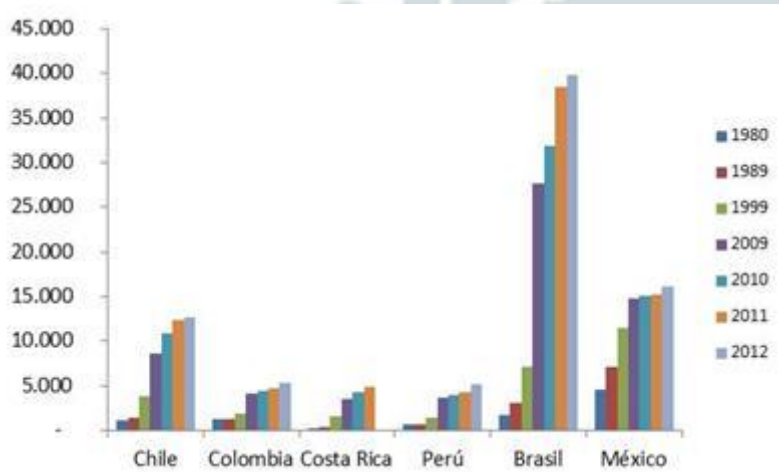


Año 1996
34,970 millones

Año 2013
142,000 millones

2,7% del comercio
mundial

LA: Apuesta por la exportación de servicios



España, Irlanda
TICs, centros de contactos, otros

India

TICs, salud, centros de contactos, otros

El Salvador

TICs, centros de contactos, logística, otros

México

TICs, salud, aeroespacial, franquicias

Costa Rica

TICs, salud, centros de contactos, otros

Colombia

TICs, Ingeniería, Salud, otros

Brasil

TICs, Franquicias, otros

Chile

Plataforma para el Offshore

Logística, TICs, Ingeniería, otros

Uruguay

TICs, Logística, centros de contactos, otros

Argentina

Software, centros de contactos, otros

Factores de decisión para tercerizar



**Conocimiento
del sector**

**Huso de
horario**

**Socios
estratégicos**

¿Qué es exportar servicios?

Es la prestación de un servicio que realiza un residente a un no residente

- No se aplican aranceles
- Regulaciones pueden crear restricciones al comercio.
- Interacción directa entre productores y consumidores
- Por sus características, los servicios se comercian bajo cuatro modos de suministro



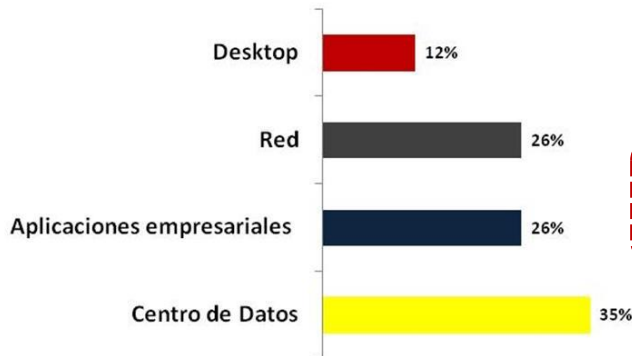
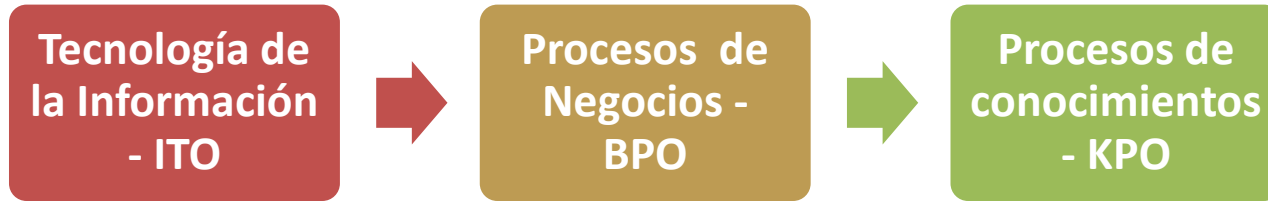
Actividades calificadas como exportación de servicios

155 *Actividades agrupados en 12 capítulos por la OMC*

1. Servicios prestados a las empresas
2. Servicios de comunicaciones
3. Servicios de construcción
4. Servicios financieros
5. Servicios sociales y salud
6. Servicios de turismo y viaje
7. Servicios de esparcimiento, e Ingeniería
8. Servicios de distribución
9. Servicios de enseñanza
10. Servicios medioambientales, culturales, y deportivos
11. Servicios de transportes
12. Otros servicios n.c.p



Tendencias y oportunidades para los servicios globales



ITO, 2013: US\$ 347 MM
3% crecimiento

BPO, 2013: US\$ 195 MM
4% crecimiento



KPO, 2013: US\$ 17 MM
20% crecimiento

Agenda

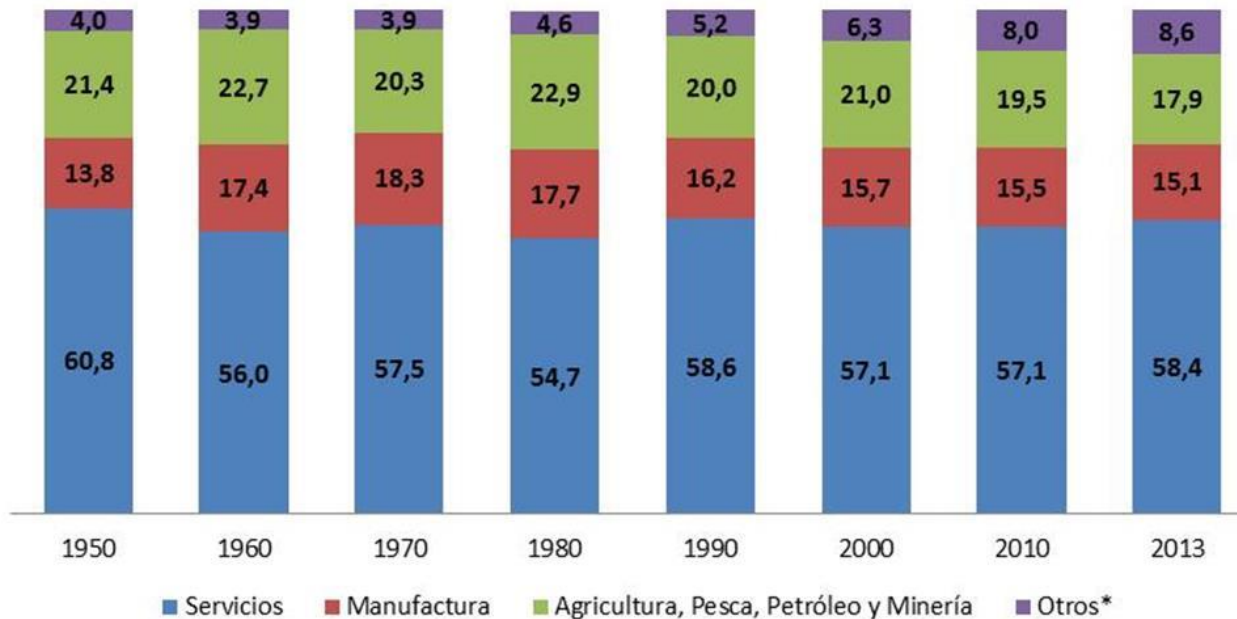
- El comercio peruano de servicios
- PROMPERU y la promoción de servicios

PERU | Un país a su servicio



El sector servicios en la generación de la riqueza del país

PERU: PBI 1950-2013
(Valores a precios constantes de 2007)



(*) Construcción, electricidad y agua

Fuente: BCRP

¿Cuánto cuesta exportar una caja de 5 kg de espárrago verde fresco peruano?



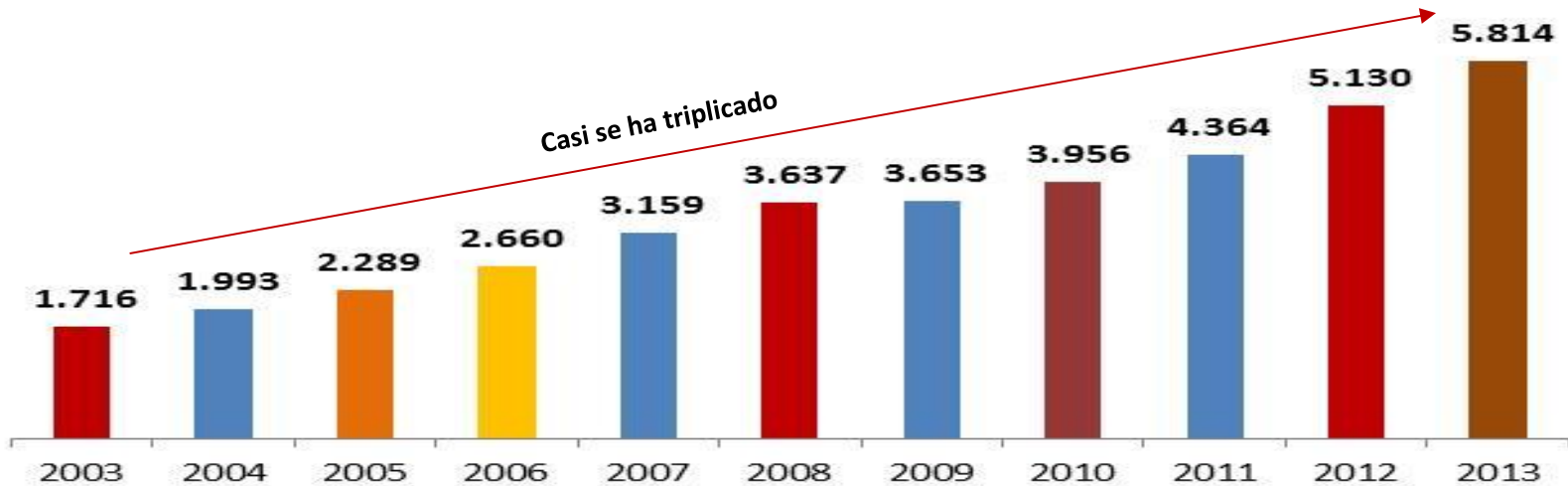
Costos	US\$
Materia Prima	5,000
Mano de obra directa	0,940
Proceso de empaclado: Costos variables	1,699
Puesto en Callao	0,500
Transporte, Flete y Seguros a Miami	5,201
Manipuleo, fumigación y almacenamiento en destino	1,830

Costo total a Miami,
USA: US\$ 15.2

El 36% representan la
materia prima y el
empaque

El 64% del costo total
son servicios

Comportamiento del comercio de servicio peruano



El promedio anual de crecimiento es del 11%, si no considerado el 2009, crisis internacional, la tasa promedio de crecimiento es del 15%

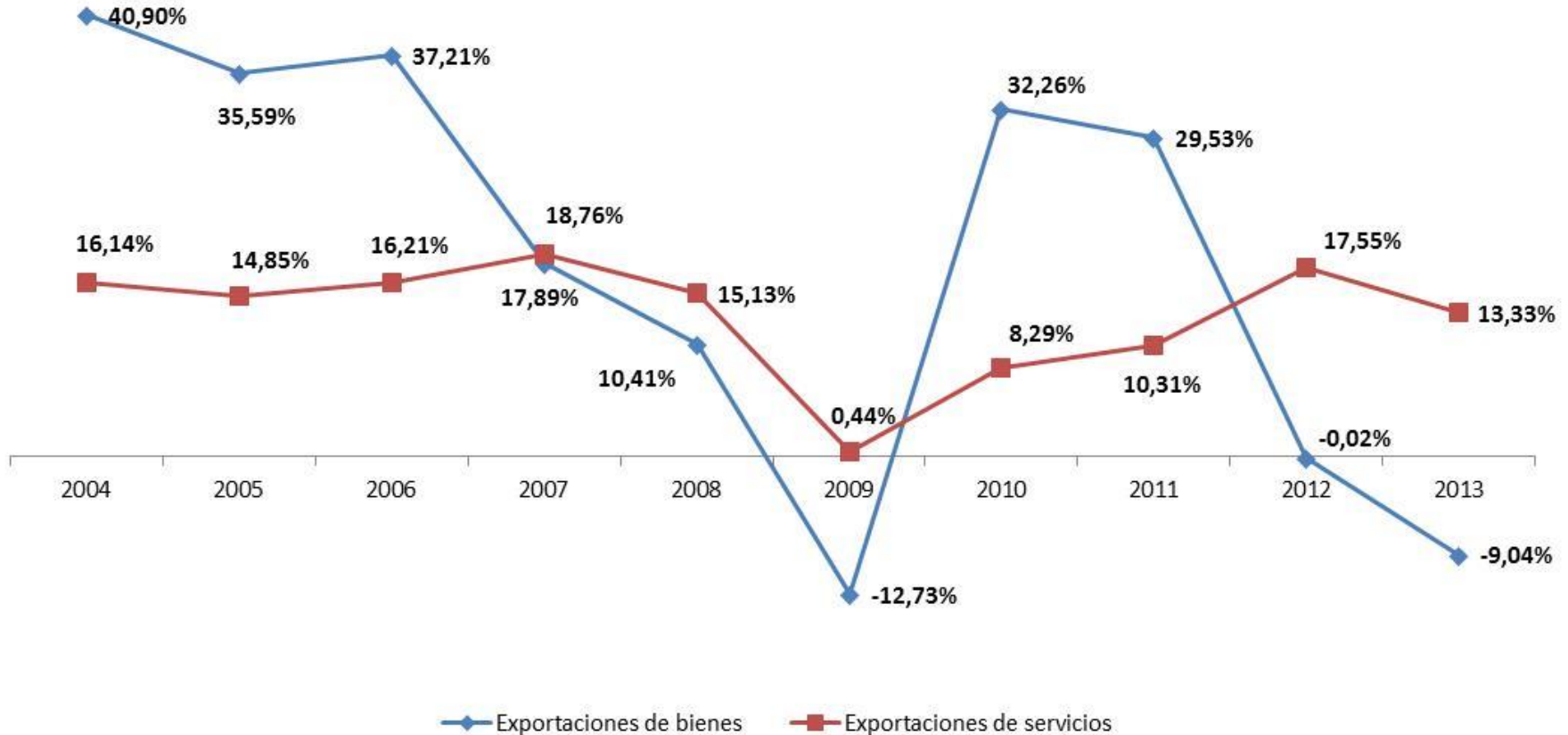
Las exportaciones de servicios en el II semestre del 2014, ha registrado ventas por US\$ 2,908 millones, representando el 50% de las ventas totales del 2013

Turismo: 52%

Transportes: 26%

Otros: 22%

Comparativo: tasas de crecimiento de las exportaciones peruanas



PBI Perú

Año	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Tasa de crecimiento (%)	5,0	6,3	7,5	8,5	9,1	1,0	8,5	6,5	6,0	5,8

Composición de los de otros exportaciones peruanas de servicios



¿Qué es exportar servicios?

Según normativa peruana

1. Se preste a título oneroso.
2. El exportador sea una persona domiciliada en el país.
3. El usuario o beneficiario del servicio sea una persona no domiciliada en el país.
4. El uso, explotación o el aprovechamiento de los servicios por parte del no domiciliado tengan lugar en el extranjero.

Ley de Fomento al Comercio Exterior de Servicios

Actividades calificadas como exportación de servicios



18

Actividades frente a los 155 tipos de servicios identificados por la OMC



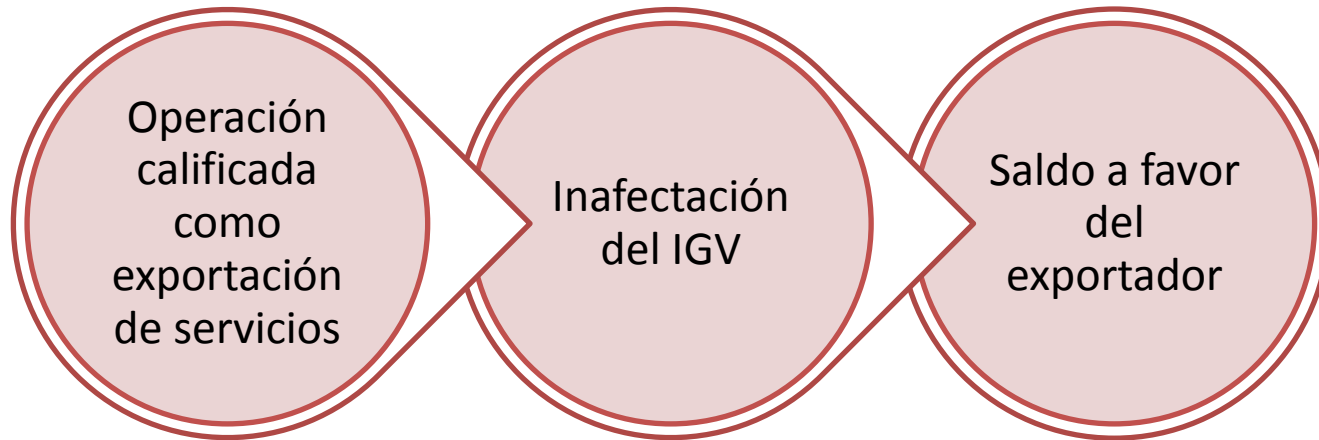
Actividades calificadas como exportación de servicios

1. Servicios de consultoría y asistencia técnica.
2. Arrendamiento de bienes muebles
3. Servicios de publicidad, investigación de mercados y encuestas de opinión pública.
4. Servicios de procesamiento de datos, aplicación de programas de informática y similares, entre los cuales se incluyen:
 - a. Servicios de diseño y creación de software de uso genérico y específico, diseño de páginas web, así como diseño de redes, bases de datos, sistemas computacionales y aplicaciones de tecnologías de la información para uso específico del cliente.
 - b. Servicios de suministro y operación de aplicaciones computacionales en línea, así como de la infraestructura para operar tecnologías de la información.
 - c. Servicios de consultoría y de apoyo técnico en tecnologías de la información, tales como instalación, capacitación, parametrización, mantenimiento, reparación, pruebas, implementación y asistencia técnica.
 - d. Servicios de administración de redes computacionales, centros de datos y mesas de ayuda.
 - e. Servicios de simulación y modelamiento computacional de estructuras y sistemas mediante el uso de aplicaciones informáticas.
5. Servicios de colocación y de suministro de personal.
6. Servicios de comisiones por colocaciones de crédito.
7. Operaciones de financiamiento.

Actividades calificadas como exportación de servicios

8. Seguros y reaseguros.
9. Los servicios de telecomunicaciones destinados a completar el servicio de telecomunicaciones originado en el exterior, únicamente respecto a la compensación entregada por los operadores del exterior, según las normas del Convenio de Unión Internacional de Telecomunicaciones.
10. Servicios de mediación u organización de servicios turísticos prestados por operadores turísticos domiciliados en el país en favor de agencias u operadores turísticos domiciliados en el exterior.
11. Cesión temporal de derechos de uso o de usufructo de obras nacionales audiovisuales y todas las demás obras nacionales que se expresen mediante proceso análogo a la cinematografía, tales como producciones televisivas o cualquier otra producción de imágenes, a favor de personas no domiciliadas para ser transmitidas en el exterior.
12. El suministro de energía eléctrica a favor de sujetos domiciliados en el exterior, siempre que sea utilizado fuera del país. El suministro de energía eléctrica comprende todos los cargos que le son inherentes, contemplados en la legislación peruana.
13. Los servicios de asistencia que brindan los centros de llamadas y de contactos a favor de empresas o usuarios, no domiciliados en el país, cuyos clientes o potenciales clientes domicilien en el exterior y siempre que sean utilizados fuera del país.
14. Los servicios de apoyo empresarial prestados en el país a empresas o usuarios domiciliados en el exterior; tales como servicios de contabilidad, tesorería, soporte tecnológico, informático o logística, centros de contactos, laboratorios y similares.

Beneficios tributarios si califica



Se restituye el IGV que hubieran pagado en la adquisición de bienes y servicios, contratos de construcción y pólizas de importación destinados a operaciones gravadas o de exportación

Los acuerdos comerciales que incluyen servicios son:

Convenios para evitar la doble tributación

- Canadá
- Chile
- Brasil
- Países de la CAN: Bolivia, Ecuador y Colombia
- México (2015)
- República de Corea (2015)
- Suiza (2015)
- Portugal (2015)

Acuerdos Multilaterales

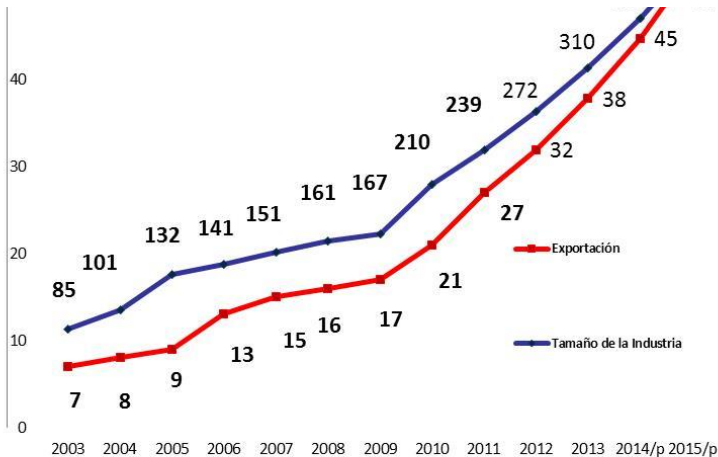
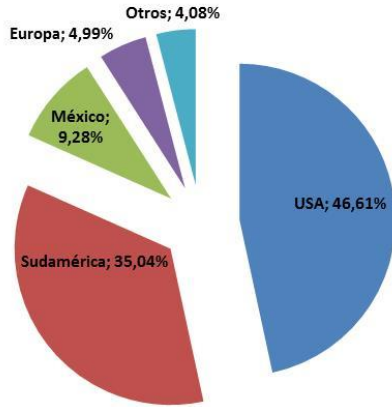
- OMC
- CAN

Tratado de Libre Comercio

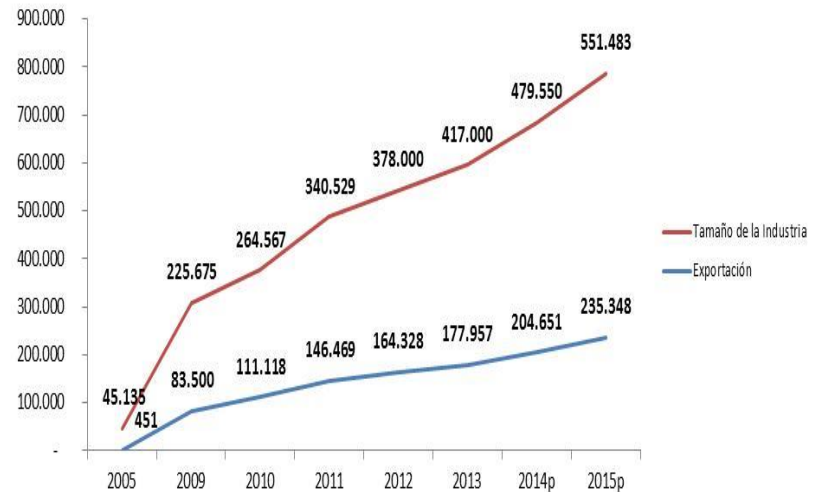
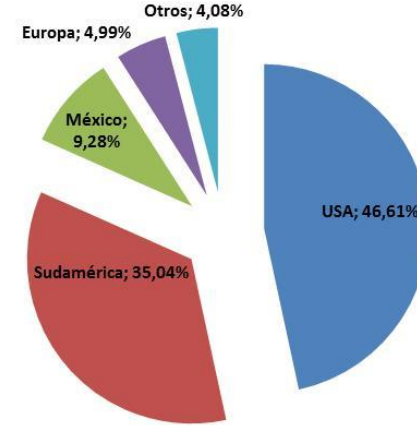
- USA
- Chile
- Canadá
- Singapur
- Corea del Sur
- Japón
- Unión Europea
- México
- Panamá
- Costa Rica
- **Guatemala**

Evolución de los servicios globales peruanos

Software:

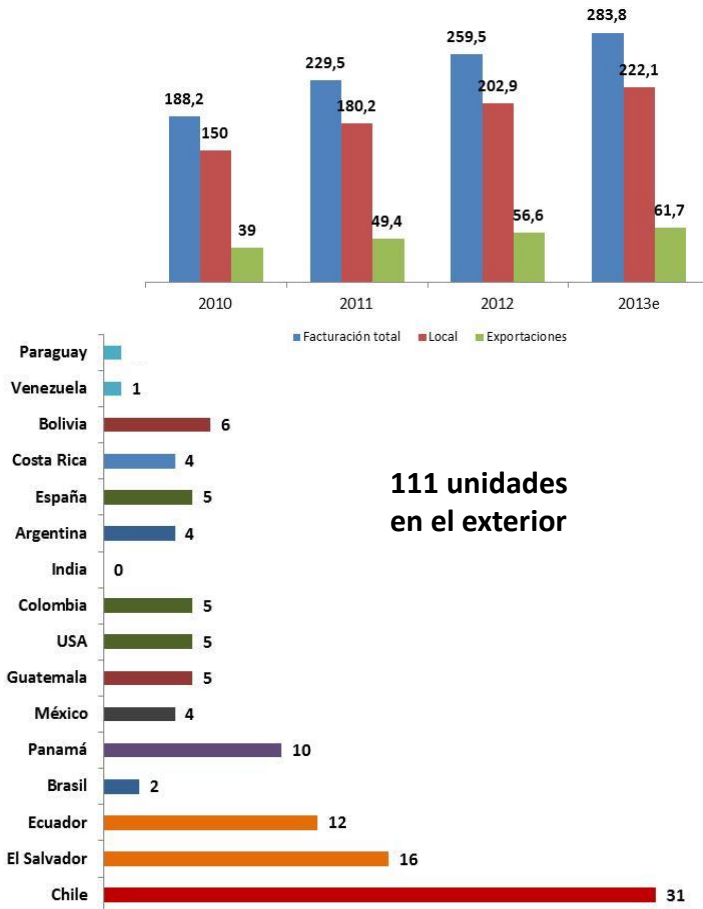


Centro de Contactos:

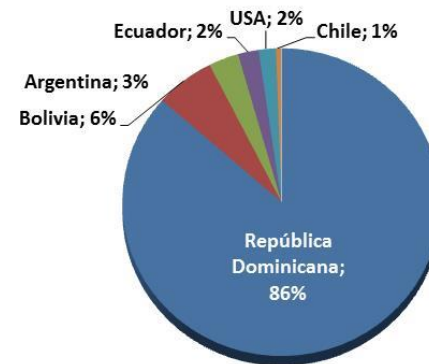
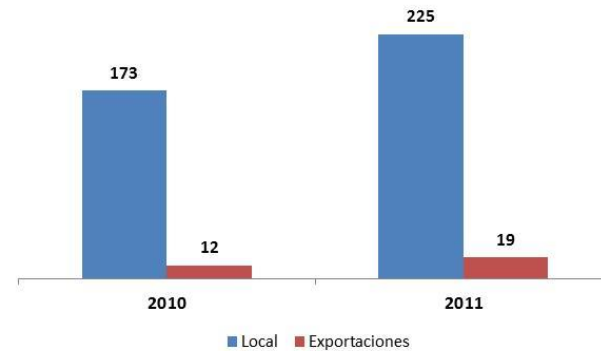


Evolución de los servicios globales peruanos

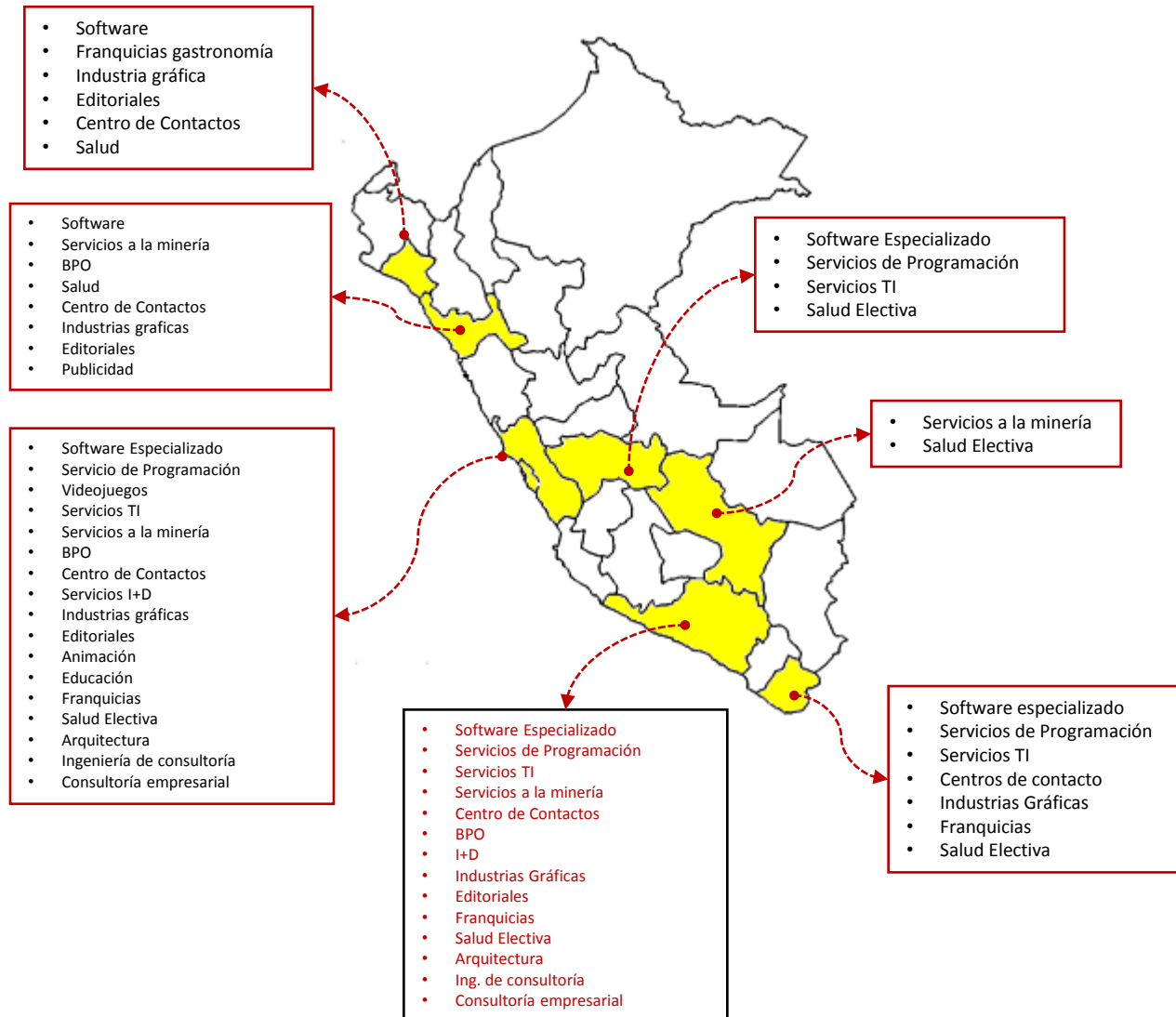
Franquicias:



Ingeniería y Consultoría:



Mapa de distribución de la oferta de servicios peruanos identificada



Fuente: PROPIA

Agenda

- PROMPERU y la promoción de servicios

PROMPERU

EXPORTACIONES



TURISMO



IMAGEN PAIS



www.promperu.gob.pe

Compromisos del Sector Comercio Exterior

FUENTE DE NUEVA OFERTA EXPORTABLE, COMPETITIVA Y CON VALOR AGREGADO

MINCETUR

PROMPERU



Planes Estratégicos y Operativos de Servicios

**de Salud Electiva, Software, Ingeniería y Consultoría,
Consultoría de Gestión, Franquicias y Centro de Contacto**



RUUTA EXPORTADORA

Camino a su internacionalización.



3 TERCERA FASE

Asistencia empresarial

Dirigido a los exportadores en proceso y a los exportadores.

Mejora la gestión de ventas y negociaciones internacionales.

Innovación e implementación de mejoras.



www.siicex.gob.pe/rutaexportadora



1 PRIMERA FASE

Orientación e información

Dirigido a los usuarios en general.

Asesoría 1	Aula virtual 2	Días del exportador 3	Test del exportador 4	Primer paso para la calidad. 5
Orientación básica en temas relacionados a exportaciones.	Capacitación virtual vía SIICEX.	Seminarios a nivel nacional.	Diagnóstico y orientación de la ruta exportadora.	SS

2 SEGUNDA FASE

Capacitación

Dirigido a los interesados en exportar y exportadores en proceso.

FORMA DEL SERVICIO

- Personalizado
- Vía web
- Material físico

Dirigido a sectores exportadores que apliquen al programa.

4 CUARTA FASE

Promoción

Dirigido a las empresas exportadoras.

PROMEX. Ruedas de negocios, EXPOPERÚ. CEMUS.

Articulación de las acciones de promoción

Tareas:

- Identificación de contactos comerciales
- Tendencias de la demanda
- Apoyo en promoción

USA
España
México
Panamá
Venezuela
Colombia
Ecuador

Brasil
Chile

Lambayeque
Trujillo
Huancayo
Arequipa
Cuzco
Tacna

Consultores Regionales

Gestores Internacionales

Stakeholders PERU

Exportación de Servicios

Gremios nacionales e internacionales
Concytec
Banca de Inversión
Banca multilateral
Gobierno Regional

Tareas:

- Identificación de Oferta
- Mejora de Necesidades
- Inclusión en actividades del sector

El programa deberá contribuir al 2016:



**Exportaciones
por
+500millones**



**Empresas
Exportadoras
+400**



**Puntos de venta
en el exterior
+3**

Base (2012):

Exportaciones por \$527 millones

Empresas Exportadoras: BCRP 2,000 / PROMPERU: 300

Trabajadores: aprox. 50.000 personas



BPO
Centros
de Contacto



Software



Editorial



Franquicia
Gastronómica



Imprenta

Acciones directas en las regiones

Conformación de Grupos Pilotos Exportadores Regionales

- **Suscribir el Acta de Constitución del Grupo Piloto Exportador**
- **Implementar actividades para el fortalecimiento de la Gestión Empresarial**
 - **Confección del Test del exportador**
 - **Curso de capacitación - inducción CICE - adecuado a empresas exportadoras de servicios**
 - **Imagen corporativa**
 - **Gestión de la Innovación**
 - **Estructura de costos en exportación de servicios**
 - **Plan de Negocios**
 - **Técnicas de negociación Internacional**
 - **Como participar en una misión comercial: Ferias y Rueda de Negocios**
 - **Sistema de gestión de la Calidad ISO 9001:2008**

Alianza Público Privada

Con el respaldo del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo – MINCETUR,

PROMPERU y gremios



El placer de verse y sentirse bien.



Salidas comerciales



25 Ferias y Misiones Comerciales en Latinoamérica y Europa



PERU SERVICE SUMMIT

\$162 Millones en generación de negocios
4,500 citas de negocios
330 contratantes internacionales

PerúService 
SUMMIT 2014 
Conectamos oportunidades



-  Software
-  Franquicias Gastronómicas
-  Publicidad y Marketing Digital
-  Editorial
-  Bpo Centros de Contacto
-  Imprenta
-  Videjuegos

ORGANIZA

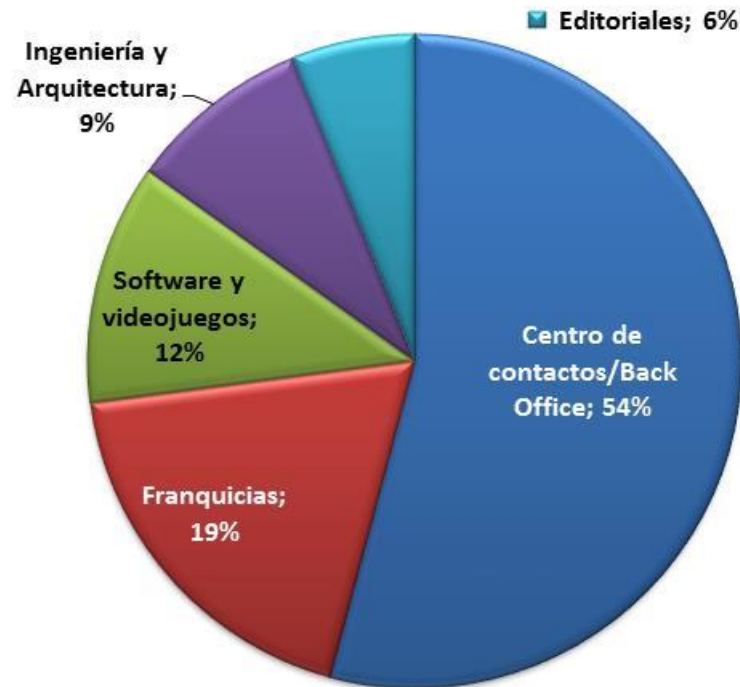


CON EL APOYO DE:

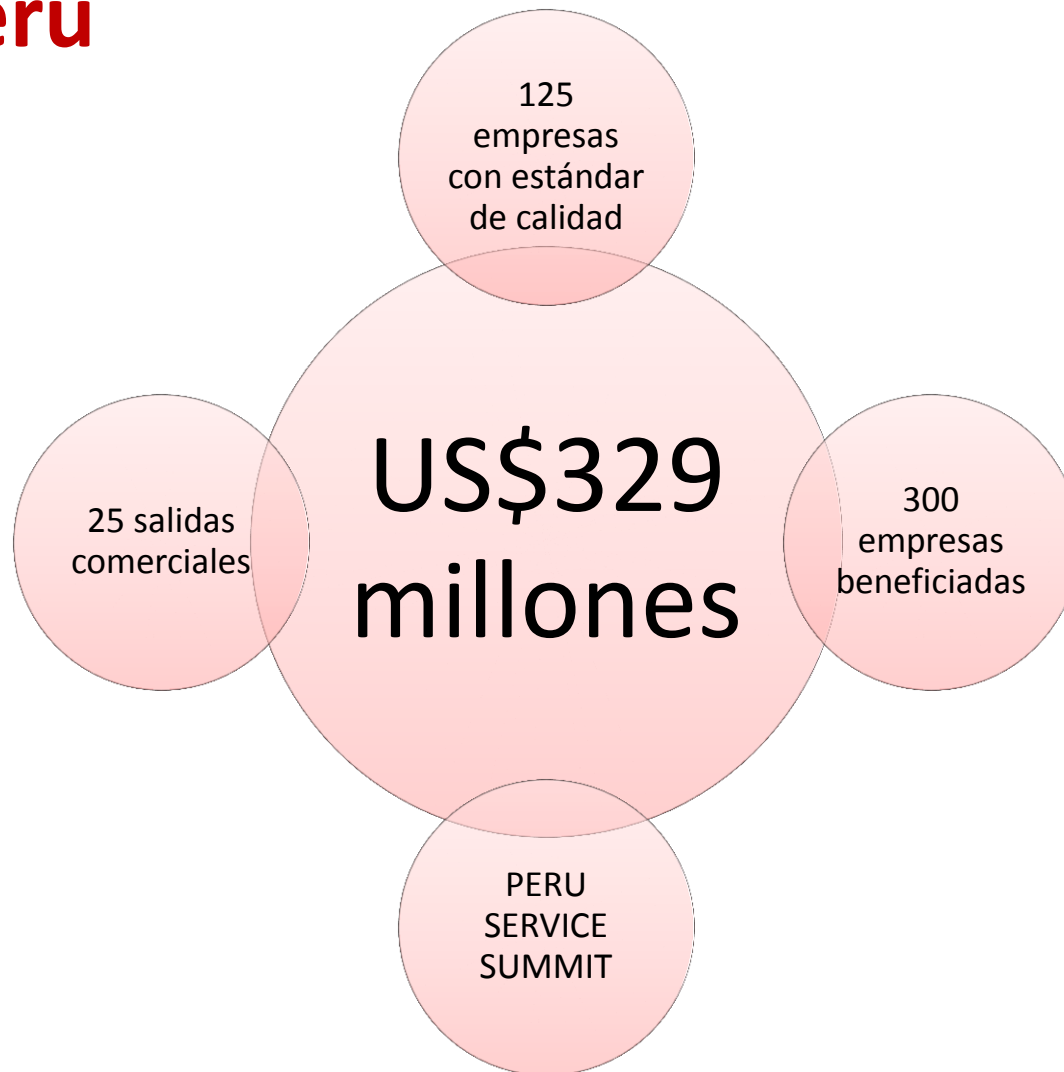


Servicios globales promovidos por PROMPERU

94% de los servicios que apoya PROMPERU son Globales y registran ventas por US\$ 328.5 millones, representando un crecimiento del 30% respecto al 2011 (US\$ 253.3 millones)



Resultados de las Intervenciones de Promperu



Algunos resultados



Desarrolladora de software para el sector de Laboratorio

Presencia comercial en Venezuela, Chile, Colombia y Argentina

www.medisysintl.com.pe



Franquicia peruana de juguería

Presencia comercial en Chile y Panamá

www.disfruta.com.pe



Empresa productora de videojuegos.

Proveedor de Cartoon Network

www.leapgs.com

Algunos resultados



Centro de contactos, con servicios de telemarketing, fidelización en portugués, chino mandarín, español e inglés

Presencia comercial en Brasil

www.success-crm.com



Editorial e Imprenta, con publicaciones para infantiles: Coquito

Presencia en centro y sur américa. El Expectador

www.dg.com.pe



Soluciones para el sector de salud. Alianza factura electrónica

Presencia en Latinoamérica.

www.lolimsa.com.pe

Programas de Apoyo de Stakeholders

PROGRAMA START-UP PERU, apoya emprendimientos con base innovadora. programa entrega capital semilla para materializar los proyectos

El Plan Nacional de Diversificación Productiva (PNDP) del Ministerio de Producción de Perú, proyecta que, a 2016 el Estado habrá apoyado 268 emprendimientos y fortalecerá con financiamiento unas 20 incubadoras a través del programa. En 2015, se inyectarán cerca de US\$ 6 millones a Start-Up Perú.

Programa Innovate Perú, proyecto a cargo del Fondo de Investigación y Desarrollo para la Competitividad (FIDECOM) que cuenta con S/. 200 millones para promover la investigación y desarrollo de proyectos de innovación.

Fondo para la Innovación, Ciencia y Tecnología – FINCYT, Promoción del Mercado de Innovación Tecnológica (US\$ 38 051 240,00) y Mejora de Capacidades de I+D+i para el Desarrollo de Conocimiento

Angel Ventures Peru que consolida una red de inversionistas ángeles y mentores, una aceleradora de startups - para seleccionar y generar proyectos de alto potencial - y un fondo de capital de riesgo (Venture Capital fund o VC fund) para materializar las inversiones.

Conclusiones

- El sector de servicios tiene un dinamismo superior al de los bienes
- **En el Perú existe un gran potencial para exportar su conocimiento al mundo**
- Debemos articular los esfuerzos desde la academia, el sector privado y el Estado para lograr ser exportadores de mentefactura
- **Debemos iniciar una nueva etapa en la historia exportadora del país, internacionalizando la mentefactura peruana**

Muchas Gracias,

David Ederly Muñoz

dedery@promperu.gob.pe

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