



SERVICIOS  
PERSONALIZADOS  
ICEX

# Ejemplo: Identificación de socios comerciales para Business, S.A. en Perú

Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Lima

**ICEX** España  
Exportación  
e Inversiones



# Ejemplo\*:

## Identificación de socios comerciales para Business, S.A. en Perú

Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Lima



SERVICIOS  
PERSONALIZADOS  
ICEX

Este informe constituye un Servicio Personalizado, prestado por la Oficina Comercial de España en Lima, a la empresa Business, S.A., conforme al servicio contratado con fecha XX/XX/XXXX, con referencia CRM **SP-XXXXXXXX**.

Precio final de este Servicio Personalizado:  
XXX,XX euros (IVA incluido)

\*Los nombres de empresas y sus datos,  
así como las fechas de este ejemplo son  
ficticios,



# Índice

1. Descripción del servicio	4
1.1. Necesidades del cliente	4
1.2. Criterios de selección de las empresas	4
1.3. Valoración sobre el interés suscitado en el mercado	5
1.4. Cómo utilizar este informe	5
2. Relación de contactos	6
2.1. Relación de empresas no interesadas	8
2.2. Ferias del sector	9
2.3. Asociaciones	10
2.4. Organismos públicos	10
3. Recomendaciones	11



# 1. Descripción del servicio

## 1.1. Necesidades del cliente

Business, S.A. es una empresa española ubicada en Barcelona que se dedica a la fabricación de especialidades químicas destinadas a la industria agroquímica, farmacéutica y veterinaria para los sectores de la salud pública, agricultura, industria alimentaria y doméstica.

Entre sus productos se pueden encontrar una amplia gama de especialidades para el control de plagas y enfermedades como raticidas, fungicidas, insecticidas, helícidas, feromonas, trapeo masivo, desinfección y veterinaria.

Business, S.A. presenta una amplia experiencia en el mercado internacional ya que tienen presencia en ciertos países del Centro y Sudamérica como República Dominicana y Uruguay; Magreb, Malasia, Filipinas, Australia a través de sólidos vínculos establecidos con empresas y distribuidores locales.

La empresa se encuentra interesada en comercializar sus productos en el mercado peruano a través de un importador y distribuidor local.

## 1.2. Criterios de selección de las empresas

Para la elaboración de la identificación de socios, se han utilizado bases de datos externas, principalmente Veritra de. Se han tenido en cuenta las directrices de la empresa a la hora de elaborar un universo potencial de contactos que se ajuste al perfil idóneo de empresa.

Así, se hizo un universo de contactos donde se preseleccionaron treinta empresas como potenciales socios comerciales. Se contactó con veinticinco empresas por teléfono, y todas ellas recibieron información vía email sobre las actividades de Business, S.A.

Del total, cuatro empresas han valorado positivamente la solicitud de contacto con la empresa y se han mostrado potencialmente interesadas en entablar contacto con Business, S.A. El resto, a pesar del seguimiento realizado, no ha emitido respuesta alguna, por lo que conocida la cultura local, entendemos que no están interesadas en reunirse con la empresa.



### **1.3. Valoración sobre el interés suscitado en el mercado**

En general, ha sido difícil acceder a las personas encargadas de la gestión de los portfolios de los productos. De todas las empresas, cuatro de ellas dieron una respuesta afirmativa con el primer contacto vía email. Se ha hecho un seguimiento de todas las empresas que no han dado una respuesta y desde la Oficina Económica y Comercial mantendremos informados a Business, S.A. de posibles empresas interesadas.

### **1.4. Cómo utilizar este informe**

Todas las empresas incluidas en este informe han mostrado interés por conocer de forma más detallada la cartera de productos de Business, S.A.

Desde la Oficina, recomendamos realizar una primera aproximación mediante un correo electrónico de presentación para, posteriormente, y sin dejar pasar más de una semana, realizar un seguimiento telefónico dirigiéndose directamente a los contactos. También sería aconsejable que se hiciese referencia al previo contacto telefónico que dichas empresas han mantenido con el personal de la Oficina Comercial de la Embajada de España en Lima durante semanas previas.

Es importante saber que aunque las empresas hayan sido contactadas telefónicamente por esta Oficina Comercial y hayan mostrado interés en recibir información sobre la empresa española, no es garantía de que los contactos vayan a reunirse.

Los procesos de negociación de condiciones contractuales suelen ser más largos que en otros países y es muy común tardar más de un año en cerrar operaciones comerciales. En este sentido, se recomienda que sean constantes y que intenten establecer un vínculo personal y profesional con las personas que traten. Por ello, se recomienda viajar al país para consolidar relaciones con el cliente y realizar un seguimiento telefónico o por email durante el trascurso de la negociación.



## 2. Relación de contactos

Empresa	EMPRESA 1
Contacto (Nombre, cargo)	Contacto 1, Gerente General
Dirección	Dirección 1
Teléfono / Fax	0000 0 000 0000 / 0000 0 000 0000
Correo-e	<a href="mailto:contacto1@empresa1.com">contacto1@empresa1.com</a>
Móvil	0000 0 000 0000
WEB	<a href="http://empresa1.com">http://empresa1.com</a>
Perfil de la empresa	Empresa distribuidora de plaguicidas (fungicidas, insecticidas, herbicidas), y que además ofrecen servicios de asesoría técnica y producción orgánica.
Observaciones de interés	El gerente derivó la información al departamento técnico para que revisasen los productos que comercializaban. Han mostrado un mayor interés por el producto XXX.

Empresa	EMPRESA 2
Contacto (Nombre, cargo)	Contacto 2, Jefe de Comercio Exterior
Dirección	Dirección 2
Teléfono / Fax	0000 0 000 0000 anexo 000
Correo-e	<a href="mailto:contacto2@empresa.com">contacto2@empresa.com</a>
Móvil	0000 0 000 0000
WEB	<a href="http://www.empresa2.com">http://www.empresa2.com</a>
Perfil de la empresa	Empresa peruana especializada en brindar soluciones orientadas al sector agropecuario y de sanidad industrial.
Observaciones de interés	Pidió enviar la información sobre aquellos productos diferenciados en los cuales la empresa sea competitiva.



Identificación de socios comerciales  
para Business, S.A. en Perú

Empresa	EMPRESA 3
Contacto (Nombre, cargo)	Contacto 3, Gerente Agro
Dirección	Dirección 3
Teléfono / Fax	0000 0 000 0000 anexo 0000
Correo-e	<a href="mailto:contacto3@empresa3">contacto3@empresa3</a>
Móvil	0000 0 000 0000
WEB	<a href="http://www.empresa3.com">http://www.empresa3.com</a>
Perfil de la empresa	Empresa 3 tiene una amplia y reconocida experiencia en Perú, Bolivia, Colombia, Ecuador, Paraguay, República Dominicana y Venezuela. Brinda soluciones para sectores como construcción y minería, industria y textil o el agrario, entre los que destacan productos como maquinaria, mochilas fumigadoras o plaguicidas químicos. En el mercado peruano operan a través de la filial XXXXX.
Observaciones de interés	El primer contacto se estableció con Xxxxx, Gerente de Empresa3 Industrias quien nos derivó con la división de Agro veterinaria.

Empresa	EMPRESA 4
Contacto (Nombre, cargo)	Contacto 4, CEO
Dirección	Dirección 4
Teléfono / Fax	0000 0 000 0000
Correo-e	<a href="mailto:contacto4@empresa4">contacto4@empresa4</a>
Móvil	0000 0 000 0000
WEB	<a href="http://www.empresa4.com/">http://www.empresa4.com/</a>
Perfil de la empresa	Empresa dedicada a la actividad agrícola, con soluciones de valor e innovación en nutrición y sanidad vegetal con productos naturales y ambientalmente sostenibles.
Observaciones de interés	Mostró interés en reunirse con Business, S.A..



## 2.1. Relación de empresas no interesadas

Empresa	Comentarios
<b>EMPRESA LOCAL 1</b> <a href="http://www.empresalocal1.com">http://www.empresalocal1.com</a>	Se ha contactado vía email y no hemos obtenido respuesta.
<b>EMPRESA LOCAL 2</b> <a href="http://www.empresalocal2.com.pe/">http://www.empresalocal2.com.pe/</a>	Estamos en contacto con Xxxx pero todavía no hemos obtenido respuesta. No se descarta la posibilidad porque le reenvío la información al equipo técnico.
<b>EMPRESA LOCAL 3</b> <a href="http://www.empresalocal3.com.pe/">http://www.empresalocal3.com.pe/</a>	No se ha podido contactar con la persona encargada. Nos derivan al departamento de logística del cual no hemos obtenido respuesta.
<b>EMPRESA LOCAL 4</b> <a href="http://www.empresalocal4.com/">http://www.empresalocal4.com/</a>	La persona responsable, no parece mostrar interés por la empresa.
<b>EMPRESA LOCAL 5</b> <a href="http://www.empresalocal5.com/">http://www.empresalocal5.com/</a>	Se ha contactado vía email con Xxxx y no hemos obtenido respuesta.
<b>EMPRESA LOCAL 6</b> <a href="http://www.empresalocal6.com.pe/">http://www.empresalocal6.com.pe/</a>	Se encuentran en reuniones de directivos y no han contestado a los emails. Nos han pedido si podemos contactarles a partir del 22 de julio.
<b>EMPRESA LOCAL 7</b> <a href="http://www.empresalocal7.com">http://www.empresalocal7.com</a>	Han mostrado interés pero todavía no han contestado formalmente a la petición. Probablemente llegue su respuesta la semana que viene.
<b>EMPRESA LOCAL 8</b> <a href="https://www.empresalocal8.com.pe/">https://www.empresalocal8.com.pe/</a>	La persona de contacto, Xxxx, ha derivado la información al departamento de Sector Público ya que en la división agrícola los productos entran en conflicto con su portfolio.
<b>EMPRESA LOCAL 9</b> <a href="http://www.empresalocal9.com.pe/">http://www.empresalocal9.com.pe/</a>	Imposible contactar con la persona responsable.
<b>EMPRESA LOCAL 10.</b> <a href="http://www.empresalocal10.com.pe">http://www.empresalocal10.com.pe</a>	Se ha contactado vía email con Xxxx y no hemos obtenido respuesta.
<b>EMPRESA LOCAL 11</b> <a href="http://www.empresalocal11.com.pe/">http://www.empresalocal11.com.pe/</a>	Se ha contactado vía email con Xxxx y no hemos obtenido respuesta.
<b>EMPRESA LOCAL 12</b> <a href="https://www.empresalocal12.com.pe/">https://www.empresalocal12.com.pe/</a>	Se ha contactado vía email con Xxxx y no hemos obtenido respuesta.
<b>EMPRESA LOCAL 13</b> <a href="http://www.empresalocal13.com.pe/">http://www.empresalocal13.com.pe/</a>	Se ha contactado vía email con Erickson Ayala y no hemos obtenido respuesta.
<b>EMPRESA LOCAL 14</b> <a href="https://www.empresalocal14.com/">https://www.empresalocal14.com/</a>	Se ha contactado vía email con Xxxx y no hemos obtenido respuesta.





Identificación de socios comerciales  
para Business, S.A. en Perú

EMPRESA LOCAL 15  
<https://www.empresaalocal15.com/>

Se ha contactado vía email con Xxxx y no hemos obtenido respuesta.

EMPRESA LOCAL 16  
<http://www.empresalocal16.com.pe/>

Se ha contactado vía email con Xxxx y no hemos obtenido respuesta.

## 2.2. Ferias del sector

Nombre de la Feria	<b>TECNOAGRO</b>
Dirección	<b>Explanada Unión - Jockey Club Chiclayo Los Incas 379, La Victoria, Chiclayo.</b>
Idioma contacto	<b>Español</b>
WEB	<a href="https://tecnoagroperu.com.pe/index.php">https://tecnoagroperu.com.pe/index.php</a>
Próxima edición	<b>XX/XX/XXXX</b>
Descripción del evento	<b>Es la única feria internacional más grande y líder de agrotecnología mundial, y la principal plataforma de agronegocios que se realiza en el Perú una vez al año, de forma descentralizada, en las principales zonas agrícolas del país.</b>

Nombre de la Feria	<b>EXPOALIMENTARIA</b>
Dirección	<b>Centro de Exposiciones Jockey -</b>
Idioma contacto	<b>Español</b>
WEB	<a href="http://www.expoalimentariaperu.com/">http://www.expoalimentariaperu.com/</a>
Próxima edición	<b>XX/XX/XXXX</b>
Descripción del evento	<b>Expoalimentaria es la feria internacional de alimentos y bebidas más importante de Latinoamérica, siendo el punto de encuentro de operadores clave de la distribución, el <i>retail</i> y el canal especializado en el mercado nacional e internacional. Cuenta con un espacio que agrupa empresas de insumos para la industria agrícola.</b>



## 2.3. Asociaciones

<b>Nombre Asociación</b>	<b>ADEX (Asociación de Exporadores)</b>
<b>Dirección</b>	<b>Av. Javier Prado Este 2875, San Borja</b>
<b>Idioma contacto</b>	<b>Español</b>
<b>WEB</b>	<a href="http://www.adexperu.org.pe/">http://www.adexperu.org.pe/</a>
<b>Email</b>	<a href="mailto:sac1@adexperu.org.pe">sac1@adexperu.org.pe</a>
<b>Perfil</b>	Institución empresarial fundada en 1973 con la finalidad de representar y prestar servicios a organizaciones asociadas como exportadores, importadores y prestadores de servicios al comercio.

<b>Nombre Asociación</b>	<b>AGAP (Asociación de Gremios Productores Agrarios del Perú)</b>
<b>Dirección</b>	<b>Calle 21 Nro 713 Of. 406 Urb. Córpac, San isidro</b>
<b>Idioma contacto</b>	<b>Español</b>
<b>WEB</b>	<a href="http://www.agapperu.org/">http://www.agapperu.org/</a>
<b>Email</b>	<a href="mailto:comunicaciones@agapperu.org">comunicaciones@agapperu.org</a>
<b>Perfil</b>	Asociación civil sin fines de lucro, constituida en diciembre del año 2003. Surge frente a la necesidad de una institución que represente al sector Agroexportador ante el Gobierno Peruano y entidades extranjeras.

## 2.4. Organismos públicos

<b>Nombre Asociación</b>	<b>SENASA (Servicio Nacional de Sanidad Agraria)</b>
<b>Dirección</b>	<b>Av. La Molina N° 1915, La Molina</b>
<b>Idioma contacto</b>	<b>Español</b>
<b>WEB</b>	<a href="https://www.senasa.gob.pe/senasa/">https://www.senasa.gob.pe/senasa/</a>
<b>Email</b>	<a href="mailto:jguzman@senasa.gob.pe">jguzman@senasa.gob.pe</a>
<b>Perfil</b>	Organismo Público Técnico Especializado Adscrito al Ministerio de Agricultura con Autoridad Oficial en materia de Sanidad Agraria, Calidad de Insumos, Producción Orgánica e Inocuidad agroalimentaria. Es el organismo competente encargado del registro de productos formulados para la industria veterinaria y agrícola.



## 3. Recomendaciones

### **REVISE LA FECHA DE EXPIRACIÓN DE SU PASAPORTE**

Para los ciudadanos españoles en visitas menores a 90 días se requiere únicamente el pasaporte con una vigencia mínima de seis meses contados desde la fecha de inicio del viaje. A partir de este período de tiempo, se necesita visado.

### **ORGANICE BIEN SU VIAJE**

Es preferible no visitar el país en enero y febrero pues se corresponden con los meses de julio y agosto en España. Planee una estancia mínima de dos a cuatro días hábiles completos si es posible coincidiendo con una feria de su sector. La actividad económica está concentrada esencialmente en Lima; Arequipa y Trujillo solamente pueden considerarse como extensiones de un negocio ya establecido con Lima, que concentra el 95% de la fuerza productiva del país. No deje de conocer un barrio pobre periférico de Lima, si no quiere llevarse una imagen distorsionada de la realidad del país.

### **ADÁPTESE A LOS REQUERIMIENTOS DE SU NEGOCIO**

Aunque algunos sectores y productos solamente admiten planteamientos puramente comerciales, otros requieren planteamientos a medio y largo plazo. En los negocios a largo plazo es necesario conocer a fondo a los competidores locales y la producción y el consumo de los países vecinos.

La Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Lima está a su entera disposición para suministrarle toda la información que precise al respecto.

### **ASESÓRESE PROFESIONALMENTE**

Especialmente en todo lo relacionado con la inversión y los aspectos legales, tributarios e institucionales. Aunque se vienen haciendo grandes esfuerzos, el marco legal experimenta variaciones notables como consecuencia de la rápida evolución del país. Si se va a tomar una decisión de inversión o se va a participar en una licitación pública resulta recomendable contar con la ayuda de un buen despacho de abogados.



### **SEA RIGUROSO CON SU SOCIO**

Cumpla, pero también supervise y exija experiencia, conocimiento, acceso al mercado y capacidad financiera. La calidad y productos españoles no se conocen tan bien como se piensa, y se tiende a trabajar con márgenes excesivamente altos en operaciones puntuales. Demuéstrele que su empresa es seria y que tiene un buen producto a un precio razonable.

### **SOLUCIONE LAS DISCREPANCIAS ARBITRALMENTE**

Dado que los procesos judiciales suelen ser largos y complicados, es más conveniente acudir a un arbitraje. Siempre será preferible una solución negociada que un largo proceso judicial.

Le recomendamos la lectura de la Guía de Inversión (Informe país) en Perú 2018 elaborada por esta Oficina y que podrá encontrar en el clicando [aquí](#).

Igualmente, puede consultar el [Informe Económico y Comercial sobre Perú 2018](#)



Identificación de socios comerciales  
para Business, S.A. en Perú

**Responsable del servicio:**

Analista de Mercado

**Servicio elaborado por:**

Área de Servicios Personalizados

**Contacto:** Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Perú

**Dirección:** Av. Jorge Basadre 405

**Teléfono:** 00 (51) (1) 442 17 88 / 4421789 / 4421790

**E-mail:** [lima@comercio.mineco.es](mailto:lima@comercio.mineco.es)

Para más **información** sobre Perú:

<http://peru.oficinascomerciales.es/>

**Twitter:** @IcexPeru

La **Oficina Económica y Comercial de España** en Lima dispone de un amplio catálogo de Servicios Personalizados entre los que destacamos:

- ✓ Selección de potenciales socios comerciales
- ✓ Agendas de entrevistas con posibles socios, instituciones, organismos, etc.
- ✓ Elaboración de estudios de mercado a la medida
- ✓ Análisis de la competencia
- ✓ Cesión de espacios en las Oficinas Económicas y Comerciales
- ✓ Diseño y organización de acciones de marketing y promoción comercial
- ✓ Acompañamiento de personal de la Oficina Comercial
- ✓ Atracción de inversiones a España
- ✓ Invitaciones a España de compradores y prescriptores
- ✓ Informes comerciales de compañías extranjeras
- ✓ Comparativas de precios en puntos de venta

Y mucho más



SERVICIOS  
PERSONALIZADOS  
ICEX



Si desea conocer todos los programas y servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

**Ventana Global**

(+34) 913 497 000

(Lunes a Jueves 9 a 17h / Viernes de 9 a 15h)

[Información@icex.es](mailto:Información@icex.es)



**ICEX** España  
Exportación  
e Inversiones



T. (+34) 913 497 100 | [www.icex.es](http://www.icex.es)