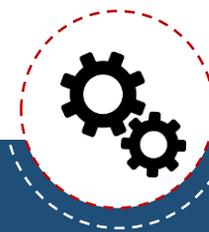




**SERVICIOS - FICHA DE MERCADO**

**COREA DEL SUR**





# FICHA PAÍS COREA DEL SUR

## Datos generales

- Población : 51 millones (est. 2018)
- Moneda : Won Surcoreano - KRW
- PBI per cápita : US\$ 39 500 (est. 2017)
- Tasa desempleo: 3,7% (est. 2017)
- Tasa inflación : 1,9 % (est. 2017)
- Capital : Seúl
- Religión : Protestante, Budista & Católica
- Idioma : Coreano e Inglés



## Sector Servicios

- En 2018, las exportaciones de Corea del Sur sumaron US\$ 97 mil millones, Esto significó una variación de +10,4% en comparación con el año anterior.
- Las importaciones surcoreanas de servicios crecieron a una tasa media anual de 1,8% entre 2014 y 2018.
- Las industrias del sector servicios con mayor demanda fueron Servicios técnicos, relacionados con el comercio y la empresa (US\$ 22 mil millones), Servicios de manufactura (US\$ 10 mil millones), Servicios profesionales y de consultoría (US\$ 6 mil millones), Servicios de investigación & desarrollo (US\$ 4,5 mil millones), y Servicios de informática (US\$ 1,6 mil millones).

## Oportunidades comerciales

- **Software de Seguridad Cibernética:** El país ha intensificado sus protocolos de seguridad, luego de casos de piratería de alto perfil, por lo cual existen oportunidades para servicios relacionados a cifrado para acceso de red, sistemas de prevención de intrusiones (IPS), APT, seguridad informática en la nube y seguridad de Internet de las cosas.
- **Smart Factory:** El Gobierno de Corea de Sur ha introducido la estrategia denominada “Manufacturing Industry Innovation 3.0”, la cual se centra en la fabricación inteligente que abarca la automatización de los procesos y el intercambio de data. Entre los servicios demandados se incluyen: tecnologías de diseño, plataformas relacionadas al “Internet de las cosas” y técnicas operativas integradas al software y sensores inteligentes.
- **Franquicias:** De acuerdo a Korea Fair Trade Comission – FTC, la industria de franquicias se encuentra valorizada en US\$ 100 mil millones y emplea a 1,4 millones de coreanos. El número de franquicias alcanza las 4 682 (2017) y la vida útil promedio de una marca es de 4,5 años.

## Intercambio comercio de bienes y servicios

### Intercambio de servicios Corea del Sur – Mundo (US\$ millones)

Indicadores	2014	2015	2016	2017	2018	Var% Prom 14-18	Var.% 18/17
Exportaciones	112 106	97 731	94 903	87 497	96 601	-3,7%	10,4%
Importaciones	115 784	112 647	112 641	121 969	124 262	1,8%	1,9%
Balanza Comercial	-3 678	-14 916	-17 738	-34 472	-27 661	-	-
Intercambio comercial	227 890	210 378	207 544	209 466	220 863	-0,8%	5,4%

### Intercambio comercial Corea del Sur – Perú (US\$ millones)

Indicadores	2014	2015	2016	2017	2018	Var% Prom 14-18	Var.% 18/17
Exportaciones	1 210	1 087	1 394	2 144	2 467	19,5%	15,1%
Importaciones	1 284	1 203	1 208	967	920	-8,0%	-4,9%
Balanza Comercial	-74	-116	187	1 177	1 547	-	-
Intercambio comercial	2 494	2 290	2 602	3 112	3 387	8,0%	8,9%



## FICHA PAÍS

## COREA DEL SUR

## Costos

- Salario Promedio de Ingeniero de Software : US\$ 3 450 ([Glassdoor](#))
- Salario Promedio de Desarrollador de Software: US\$ 4 870 ([Glassdoor](#))
- Salario Promedio de Ingeniero de Software Principal: US\$ 6 632 ([Glassdoor](#))

## Oficinas Comerciales

- Sr. Joan Barrena Chávez  
Consejero Comercial del Perú en Seúl  
[jbarrena@mincetur.gob.pe](mailto:jbarrena@mincetur.gob.pe)

## Tips de negociación

- El respeto, la puntualidad y el conocimiento sobre la cultura coreana son aspectos claves para crear una relación duradera.
- Antes de negociar con un empresario coreano conviene informarse acerca de los representantes de la contraparte para incluir en el equipo a personas del mismo rango. El respeto a las jerarquías es importante.
- Para evitar pérdidas de comunicación y crear una relación más estrecha es recomendable el uso de un intérprete, traductor español – coreano. El mal uso del idioma puede ser visto como una ofensa al igual que los largos periodos de silencio.
- Las ofertas iniciales deben estar bastante alejadas de lo que se espera conseguir al final, esto para que las dos partes mejoren sus posiciones sustancialmente en el transcurso de la negociación.
- Sea claro con los compromisos que asume y asegúrese de que podrá cumplirlos, así como los tiempos de entrega que se fijen. En la población asiática es de gran valor la palabra. Las decisiones son lentas, pero una vez que se ha llegado a un acuerdo se pone en marcha de manera inmediata.
- Las tarjetas de presentación deben entregarse con la mano derecha o con las dos manos y al recibir la de la contraparte, no la guarde de inmediato (nunca en el bolsillo del pantalón).

## Acceso a mercados

- En el Acuerdo de Libre Comercio Perú – Corea del Sur, capítulo 12, puede usted encontrar referencias del acuerdo con respecto a comercio transfronterizo de servicios, [www.acuerdoscomerciales.gob.pe](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe)

## Contactos – Promperu

- David Edery  
Coordinador (Franquicias y BPO-centros de contacto)  
[dedery@promperu.gob.pe](mailto:dedery@promperu.gob.pe)  
Teléfono: 616-7400 anexo 2504
- Carla Rojas  
Especialista línea Editorial, Imprenta, Marketing Digital y Animación:  
[ccrojas@promperu.gob.pe](mailto:ccrojas@promperu.gob.pe)  
Teléfono: 616-7400 anexo 2628
- Sylvia Valverde  
Especialista línea Ingeniería, Arquitectura y Servicios a la Minería  
[svalverde@promperu.gob.pe](mailto:svalverde@promperu.gob.pe)  
Teléfono: 616-7400 anexo 2250
- Gabriela Cárdenas  
Especialista línea Software [gcardenas@promperu.gob.pe](mailto:gcardenas@promperu.gob.pe)  
Teléfono: 616-7400 anexo 2404
- Jackeline Castillo  
Especialista línea Franquicias [jicastillo@promperu.gob.pe](mailto:jicastillo@promperu.gob.pe)  
Teléfono: 616-7400 anexo 2217