

# 2017

## SERVICIOS AL **EXPORTADOR**

---

DEPARTAMENTO DE  
INTELIGENCIA DE MERCADOS



**Servicios – Ficha de Mercado:**

España



# FICHA PAÍS: ESPAÑA

## ACCESO A MERCADOS

- El TLC entre Perú y la Unión Europea, vigente desde marzo 2013, permite un acceso preferencial a un mercado consolidado a nivel internacional. Con este Acuerdo Comercial se ha obtenido un acceso preferencial para 99.3% de productos agrícolas y para el 100% de productos industriales.
- El TLC se establece una lista de compromisos sobre suministro transfronterizo de servicios, que señala las condiciones y salvedades que dan los países miembros de la U.E., respecto al establecimiento de empresas de servicios y/o inversiones: [http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/union\\_europea/espanol\\_2012\\_06/04\\_comercio\\_de\\_servicios\\_establecimiento\\_y\\_comercio\\_electronico.pdf](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/union_europea/espanol_2012_06/04_comercio_de_servicios_establecimiento_y_comercio_electronico.pdf)
- El IVA general es 21%, aunque hay un IVA reducido (10% algunos alimentos, espectáculos deportivos, etc.) y un IVA superreducido (4% productos de primera necesidad).

## OPORTUNIDADES COMERCIALES

- Videojuegos:** España es el 8vo consumidor mundial de videojuegos y el 4to de Europa. Según un informe de PwC, se espera que los ingresos de este sector aumenten en 3,2% hasta el año 2020, alcanzando 1 026 millones de euros. Por otra parte, el incremento de juegos de distribución online -freemium o premium-, o el impulso de las consolas de nueva generación, que han incrementado tanto el gasto en hardware como en software, han consolidado el cambio de rumbo en el sector.
- Franquicias gastronómicas:** en la actualidad hay 1 232 enseñas, de las cuales 218 son de origen extranjero (Francia, Italia y Estados Unidos lideran esa lista). La mayor parte de estas se encuentran en Madrid (304), Cataluña (302) y Valencia (161). De otra parte, 174 enseñas corresponden al sector hostelería y restauración, facturando en 2015 de la siguiente manera: "Hostelería/Fast Food" 2 644 millones de euros, y "Hostelería/Restaurantes/Hoteles", 2 152 millones de euros.
- Software:** Los nuevos servicios de software en la nube han seducido a gran número de usuarios particulares y empresas que han trasladado al cloud un amplio conjunto de elementos tanto de sus puestos de trabajos como de sus CPD. Por otra parte, la nueva Ley de Propiedad Intelectual, como el nuevo Código Penal (reformados en 2015) han endurecido las penas por el uso ilegal del software en las empresas, lo que ha tenido como consecuencia un notable crecimiento en las compras legales con objetivo de resolver situaciones de ilegalidad.



## TENDENCIA DE CONSUMO

- Según el Observatorio Nacional de Telecomunicaciones de España (ONTSI), en el último año el comercio electrónico creció un 27,6% hasta llegar a una facturación de algo más de 20.000 millones de euros. Un consumo que aumenta en 16 puntos el incremento respecto a 2014, debido en gran medida al aumento del gasto medio por persona.
- En los últimos doce meses, los españoles han realizado compras a través de internet por un importe de 1 413 euros en 2016. Si se compara con 2015, supone un incremento del 4,4%, con un gasto promedio de 1 354 euros.
- De acuerdo a CETELEM, el número de consumidores que dice conocer algunas nuevas técnicas de venta en distribución crece en porcentajes de dos dígitos.

## COMERCIO DE SERVICIOS

- Según la Encuesta de Comercio Internacional de Servicios del 2015, que elabora el Instituto Nacional de Estadística (INE), Francia, con 13,3% de participación, fue el origen principal de las importaciones, seguida por Reino Unido (11,2%), Alemania (10,9%), Estados Unidos (10,4%), y Suiza (5,4%).
- Del mismo modo, las importaciones de mayor representatividad fueron las empresariales con 12 996,5 millones de euros, con 33% de participación y una variación positiva de 9,4%, respecto al año previo. Dentro de este rubro destacan los servicios relacionados al comercio, así como las consultorías profesionales y de gestión.
- El mismo documento señala que fueron las grandes empresas (>250 empleados), las que generaron el 53,2% de las importaciones del sector.

## DATOS GENERALES

Población	: 46 millones
Moneda	: 1 Euro = 3,56468 PEN
PBI per cápita	: US\$ 27,309 (2016 Estimado)
Tasa desempleo	: 19,9%
Tasa inflación	: 0,9%
Capital	: Madrid
Religión	: Católica (94%)
Idioma	: Castellano (74%), Catalán (17%), Gallego (7%), Vasco (2%),

## INTERCAMBIO COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS

Intercambio de Servicios: España - Mundo (Millones de US\$)							
Indicadores	2011	2012	2013	2014	2015	Var. Prom. 15/11	Var. 15/14
Exportaciones	130,564	122,503	126,449	132,713	118,044	-2.5%	-11.1%
Importaciones	71,361	64,365	63,177	68,408	64,948	-2.3%	-5.1%
Balanza Comercial	59,203	58,138	63,272	64,305	53,096	-	-
Intercambio Comercial	201,925	186,868	189,626	201,121	182,992	-2.4%	-9.0%

Fuente: UNCTAD Elaboración: PROMPERU

Intercambio Comercial Perú - España							
Indicadores	2011	2012	2013	2014	2015	Var. Prom. 15/11	Var. 15/14
Exportaciones	1,703	1,860	1,593	1,363	1,091	-10.5%	-20.0%
Importaciones	533	755	825	714	665	5.7%	-6.9%
Balanza Comercial	1,170	1,105	768	649	426	-	-
Intercambio Comercial	2,236	2,614	2,418	2,078	1,756	-5.9%	-15.5%

Fuente: SUNAT Elaboración: PROMPERU

## TIPS DE NEGOCIACIÓN

- Las reuniones en persona son muy importantes. El empresario español aprecia las visitas regulares y suele dispensar a sus contactos un trato cordial y amistoso, prefiriendo la comunicación oral a la escrita.
- Antes del primer encuentro, envíe una carta, mail o fax, explicando quién es usted y qué desea. Confirme el encuentro por escrito o por teléfono el día antes.
- El primer encuentro suele ser muy formal. Posteriormente, las relaciones se hacen más informales y amistosas. Prefieren hablar cara a cara que comunicar por escrito o por teléfono.
- En los negocios, los españoles son personas reservadas y desconfiadas ya que no les gusta dar información sobre su empresa. Por lo que es recomendable no hacer preguntas acerca del sector en que trabajan, los competidores, y todo lo relativo a su negocio.
- Cabe indicar que las compañías españolas no suelen elaborar contratos muy detallados, debido al complejo y engorroso sistema legal, así como a la desconfianza generalizada en la capacidad de la justicia para promover un acuerdo, razón por la cual suelen preferirse las soluciones amistosas extra-legales.

## COSTOS\*

- Salario mínimo mensual:** 655.08 Euros / US\$ 728.86
- Salario de un desarrollador de software (promedio)** 2 272 euros x mes / US\$ 2 405
- Costos de instalación de franquicia gastronómica (promedio):** dependiendo del giro del restaurante puede oscilar entre 50 mil y 300 mil euros (US\$ 37 mil y US\$ 342 mil).

\*Fuente: tusalario.es, Asociación española de franquiciadores.

## FERIAS INTERNACIONALES

Evento Comercial	Sector	Fecha
<a href="#">Expofranquicia</a>	Franquicias	Abril 2017
<a href="#">Salón Internacional de la Franquicia – SIF&amp;CO</a>	Franquicias	Octubre 2017
<a href="#">IOT Solutions World Congress</a>	Nuevas tecnologías y Software	Octubre 2017

Fuente: AUMA

## ENLACES DE INTERÉS

[Ministerio de Economía y Competitividad](#)

[Cámara de Comercio de España](#)

[Instituto de Comercio Exterior \(ICEX\)](#)

[Asociación Española de Videojuegos \(AEVI\)](#)

[Asociación Española de Franquiciadores \(AEF\)](#)

[Instituto Nacional de Estadística \(INE\)](#)

[Asociación de Empresas de Electrónica, Tecnologías de la Información, Telecomunicaciones y Contenidos Digitales](#)

## CONTACTOS - PROMPERÚ

David Ebery

Coordinador del Departamento de Exportación de Servicios

Franquicias, 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

Javier Muñoz

Especialista línea Software y Videojuegos

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

Teléfono: 616-7400 anexo 2404

## OFICINA COMERCIAL

### Oficina Comercial del Perú en España

[Sr. Bernardo Muñoz Angosto](#)

Email: [bmunoz@mincetur.gob.pe](mailto:bmunoz@mincetur.gob.pe)

Teléfono: 34 91 193 75 11

Dirección: Plaza del Marqués de Salamanca, 10 - 28006 Madrid, España

Diferencia Horaria: Lima-Peru,PET,UTC -05HRS, Madrid - Spain,CEST, UTC +02HRS

Elaborado por: Departamento de Inteligencia de Mercados –  
PROMPERÚ

[www.sicex.gob.pe/inteligenciadmercados](http://www.sicex.gob.pe/inteligenciadmercados)