

2017

SERVICIOS AL
EXPORTADOR

DEPARTAMENTO DE
INTELIGENCIA DE MERCADOS



Servicios – Ficha de Mercado:

Portugal



FICHA PAÍS: PORTUGAL

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.
- En dicho TLC se establece una lista de compromisos sobre suministro transfronterizo de servicios, que señala las condiciones y salvedades que otorgan 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
- El Impuesto sobre el Valor Añadido, IVA, es de 23%, aunque hay un IVA reducido que va entre 6% y 13%. (Europe Export HelpDesk).

OPORTUNIDADES COMERCIALES

Software: Según OberCom, el número de hogares con accesos a Internet en Portugal ha aumentado constantemente en los últimos años incrementándose 0.2 puntos porcentuales entre el 2012 y 2013, de 57,0% a 57,2%. En cuanto a los tipos de conexión, los hogares portugueses están conectados en su mayoría por cable (28,5%), ADSL de banda ancha (11,1%) y las fibras ópticas (9,9%).

Editorial: El sector editorial portugués está formado por 1.301 empresas, de las cuales la mayoría pertenecen al subsector de la edición de revistas y otras publicaciones periódicas. El segmento del libro cuenta con 420 empresas, mientras que 346 se dedican principalmente a la edición de periódicos y 535 a la edición de revistas y otras publicaciones periódicas.

Centros de contacto: La Asociación Portuguesa de Contact Center es una asociación comercial compuesta por 48 empresas, que representan 12 sectores de la economía, con la misión de desarrollar de manera sostenible el mercado "call y contact centers" en Portugal.

Logística: Los usuarios de servicios logísticos corresponden a las empresas portuguesas exportadoras e importadoras y los montos facturados por el uso de estos servicios están relacionados directamente con el comportamiento de las exportaciones e importaciones del país.

Franquicias: En 2013 había 500 marcas que operan en franquicia en el mercado nacional, habiendo marcado la tendencia creciente de los conceptos en el sector servicios, así como las actividades que implican una inversión de menos de US\$ 55 704, según el 19° Censo de "La franquicia en Portugal".

TENDENCIAS DE CONSUMO

- El comportamiento de consumo de los portugueses está influenciado en mayor medida por: La publicidad (TV, radio, debido a los viajes por carretera), relación calidad-precio y servicio post-venta para los coches y electrodomésticos, el precio (sobre todo para la comida y los artículos de higiene), los símbolos de estatus social (ropa, moda, coches), el aspecto medioambiental es aún secundario pero está haciéndose más importante entre los jóvenes (están más receptivos a las campañas de concienciación en los medios), y la marca, asociada a este aspecto del estatus.
- El incremento de los impuestos, especialmente del IVA (21%), y el nivel elevado de las deudas en las familias portuguesas (120% de los ingresos) limitan considerablemente el consumo.
- Son consumidores impulsivos, aunque menos en los últimos tiempos, ya que el nivel de la deuda doméstica ha alcanzado unas cotas alarmantes que están haciendo que el consumo descienda.

COMERCIO

- Según cifras de TradeMap (2015) los principales proveedores de servicios son España (18,3% de participación), seguido por Reino Unido (11,8%), Francia (9,1%), EE.UU. (7,5%), y Alemania (7,3%). También, se debe destacar las participaciones de países latinoamericanos como Brasil (3,2%), México (0,3%) y Colombia (0,3%).
- De acuerdo al mismo organismo, los rubros que tuvieron mejor desempeño durante el año 2015, fueron los de Otros Servicios de Comercio (US\$ 3 049 millones / +13%), Cargos por Propiedad Intelectual (US\$ 713 millones / +22%), Servicios financieros (US\$ 670 millones / +10%), y Servicios culturales y de recreación (US\$ 277 millones / +6%).

INTERCAMBIO COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS

Información de Servicios Portugal - Mundo (US\$ Millones)							
Comercio Exterior	2011	2012	2013	2014	2015	Var. Prom. 15/11	Var% 15/14
Exportaciones	26 828	25 778	29 184	31 341	27 950	1,0	-10,8%
Importaciones	15 690	13 580	14 484	16 115	14 311	-2,3	-11,2%
Balanza Comercial	11 138	12 198	14 700	15 226	13 639	-	-
Intercambio Comercial	42 518	39 358	43 668	47 456	42 261	-0,2	-10,9%

Fuente: TradeMap Elaboración: Inteligencia de Mercados – Promperú

Información Comercial: Portugal - Perú (US\$ Millones)									
Indicadores	2011	2012	2013	2014	2015	Var. % Prom. 15/11	Ene- Nov 2015	Ene- Nov 2016	Var. % Prom. 16/15
Exportaciones de Perú a Portugal	40	38	23	21	27	-9,0%	25	19	-0,2
Importaciones de Perú desde Portugal	27	42	42	46	48	15,9%	46	38	-0,2
Balanza Comercial	13	-4	-19	-25	-21	-	-21	-19	-0,1
Intercambio Comercial	66	80	65	68	75	3,2%	70	58	-0,2

Fuente: SUNAT. Elaboración PROMPERU

TIPS DE NEGOCIACIÓN

- Los principios apreciados en los negocios son la cortesía, las relaciones formales, la confianza mutua y el respeto.
- Es poco usual tutearse. Usar un título académico es común y saludelos con un apretón de manos.
- Las citas se pactan con cierta antelación y por escrito. La puntualidad es muy importante, aunque en ocasiones los portugueses no lo sean. Se recomienda confirmar la cita un día antes por e-mail o teléfono.
- Gran parte de las negociaciones se cierran en la mesa. Las comidas de negocios, en especial los almuerzos, son muy tradicionales y pueden durar mucho tiempo.
- En el mundo de los negocios, se intercambian regalos sobre todo en Navidad cuando es costumbre regalar chocolates, vino, libros, etc.
- El idioma de negocios es el portugués, aunque si no lo habla puede intentar hablar español, previa disculpa por desconocer su idioma.
- Es recomendable cuidar la vestimenta. Debe vestirse de manera formal, incluso conservadora, evitado la ropa muy extravagante o de colores demasiado chillones.
- Se recomienda ser humilde y dejar ver que se busca un acuerdo positivo para las dos partes. Las negociaciones pueden ser lentas aunque sobre seguro, valorándose no solo el precio si no también la calidad y los beneficios que pueda aportar la relación económica.



DATOS GENERALES

Población	: 10.4 millones
Moneda	: Euro / 1 EUR = 3,5871 PEN
PBI per cápita	: US\$ 16,589
Tasa desempleo	: 12.4%
Tasa inflación	: 1.3%
Capital	: Lisboa
Religión	: católica romana (95%)
Idioma	: Portugués

COSTOS

- Tarifa promedio horas hombre:** 13 Euros/ hora (US\$ 16.66)
- Salario promedio mensual:** 2,086 Euros (US\$ 2,353)
- Costos de instalación de franquicia gastronómica (promedio):** según el giro del establecimiento puede estar entre 50 mil y 300 mil euros (US\$ 37 mil y US\$ 342 mil).

Fuente: Pay Scale, Infrofranchising

FERIAS INTERNACIONALES

Evento Comercial	Sector	Fecha
Concreta	Construcción, Rehabilitación, Arquitectura y Diseño	23.11.2017 26.11.2017
Expofranchise	Franquicias	Junio 2017
Tektónica	Construcción: materiales, consultoría y servicios	03.05.2017 06.05.2017
PortugalPrint	Impresión y gráfica Packaging Servicios Tecnología	09.05.2017 11.05.2017

Fuente: AUMA

ENLACES DE INTERÉS

[Gobierno de Portugal](#)

[Agencia para la Inversión y Comercio Exterior de Portugal](#)

[Asociación Portuguesa de Franquicias \(AFP\)](#)

[Infofranchising.pt](#)

[Instituto Nacional de Estadística de Portugal](#)

[Banco de Portugal](#)

CONTACTOS - PROMPERÚ

David Edery

Coordinador del Departamento de Exportación de Servicios

Franquicias, BPO – Centros de Contacto

dedery@promperu.gob.pe

Teléfono: 616-7400 anexo 2504

Carla Rojas

Especialista línea Editorial, Imprenta, Marketing digital y Animación

ccrojas@promperu.gob.pe

Teléfono: 616-7400 anexo 2628

Javier Muñoz

Especialista línea Software y Videojuegos

jmunoz@promperu.gob.pe

Teléfono: 616-7400 anexo 2404

Cristina Vásquez

Especialista Línea Servicios a la Minería, Consultoría en Ingeniería y Arquitectura

cvasquez@promperu.gob.pe

Teléfono: 616-7400

OFICINA COMERCIAL

Oficina Comercial del Perú en Portugal

[Sr. Juan Luis Kuyeng Ruiz](#)

Email: jkuyeng@mincetur.gob.pe

Teléfono: 351 21 382 7470

Dirección: Embajada de Perú en Lisboa, Rua Castilho 50, 1250 Lisboa, Portugal

Diferencia Horaria: Lima-Peru,PET,UTC -05HRS, Lisboa - Portugal, WEST, UTC +01HRS

Departamento de Inteligencia de Mercados – PROMPERÚ

www.siicex.gob.pe/inteligenciademercados