

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. [Ver](#)
- Convenio entre Perú y al República Portuguesa para evitar la doble tributación y prevenir la evasión fiscal en relación a los impuestos a la renta. [Ver](#)
- 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

- Franquicias gastronómicas:** de acuerdo al 21° Censo Nacional de Franquicias, 524 enseñanzas generaron negocios por 4,624 millones de euros en 2014, que correspondieron al 2.7% del PBI. Esto se debió al surgimiento de nuevas marcas y al incremento del consumo interno. En lo referente a franquicias gastronómicas, el sector restauración y hotelería representó el 9.2% del total de enseñanzas (6.3% en restauración y 2.9% en alimentación especializado).
- Arquitectura e Infraestructura:** la inversión en el mercado inmobiliario ha alcanzado un volumen de 2,100 millones de euros durante 2015, creciendo así un 139% en relación a 2014. Esto es resultado de la buena rentabilidad que brindan los activos inmobiliarios. De otra parte, según un estudio realizado por la consultora inmobiliaria CBRE, el sector minorista es el que ha registrado el mayor número de negocios, con una inversión de 1,200 millones de euros. Por su lado, el área de oficinas ha representado un 24% de la inversión inmobiliaria durante 2015. Por su parte, el rubro de hostelería ha cerrado el año con un volumen de inversión de 230 millones de euros (11% del total). La reducida presencia de operadores internacionales y el mayor peso de los contratos de gestión implican que este sector sea menos atractivo en relación a otras opciones de inversión inmobiliaria más seguras.



TENDENCIAS DE CONSUMO

Fuente: Euromonitor

- El consumo de los portugueses está influenciado por los siguientes factores: la publicidad; relación calidad-precio y servicio post-venta; precio (sobre todo de alimentos y productos de higiene).
- Para gran parte de la población, el aspecto medioambiental aun no es prioritario, salvo los más jóvenes que son más receptivos a las campañas de concientización de los medios.
- El nivel de gasto de consumo ha caído en los últimos 2 años, debido a una baja en los ingresos disponibles. Además, el incremento de los impuestos, especialmente del IVA (23%), y el nivel elevado de las deudas en las familias (Aprox. 120% de los ingresos) limitan el consumo.
- La mayoría de los portugueses son conservadores, leales a las marcas (sobre todo en ropa). Suelen comprar por impulso, aunque dado el nivel de deuda doméstica, estos son menores.

COMERCIO

- Según cifras de la agencia de Promoción de Exportaciones e Inversión de Portugal (AICEP), los principales de servicios son España (18,6% 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

Intercambio de Servicios: Portugal - Mundo (Millones US\$)							
Indicadores	2011	2012	2013	2014	2015*	Var. Prom. 15/11	Var. 15/14
Exportaciones	26,894	25,715	29,197	31,346	27,410	0.5%	-12.6%
Importaciones	15,719	13,583	14,490	16,114	14,065	-2.7%	-12.7%
Balanza Comercial	11,175	12,132	14,707	15,232	13,345	-	-
Intercambio Comercial	42,613	39,298	43,687	47,460	41,475	-0.7%	-12.6%

Fuente: UNCTAD Elaboración: PROMPERU *Estimado

Intercambio Comercial: Perú - Portugal (Millones US\$)							
Indicadores	2011	2012	2013	2014	2015	Var. Prom. 15/11	Var. 15/14
Exportaciones	40	38	23	21	27	-9.0%	26.9%
Importaciones	27	42	42	46	48	15.9%	4.2%
Balanza Comercial	13	-4	-19	-25	-21	-	-
Intercambio Comercial	66	80	65	68	75	3.2%	11.4%

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 millones
Moneda	: Euro / 1 EUR = 3,81518 PEN
PBI per cápita	: US\$ 18,984
Tasa desempleo:	12.4%
Tasa inflación	: 0.6%
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, Inf franchising

FERIAS INTERNACIONALES

Evento Comercial	Sector	Fecha
Concreta	Construcción, rehabilitación, arquitectura y diseño	Noviembre 2017
Expofranchise	Franquicias	Junio 2016
Tektónica	Construcción: materiales, consultoría y servicios	Mayo 2016

Fuente: AUMA

ENLACES DE INTERÉS

[Gobierno de Portugal](#)

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

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

[Inf franchising.pt](#)

[Instituto Nacional de Estadística de Portugal](#)

[Banco de Portugal](#)

CONTACTOS - PROMPERÚ

David Ederly

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

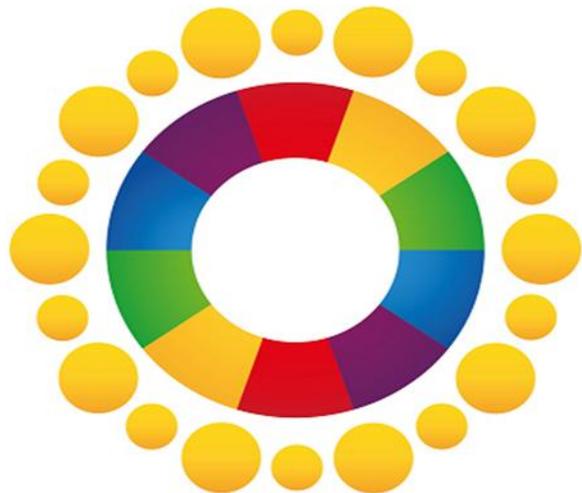
Teléfono: 616-7400 anexo 2404

Cristina Vásquez

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

cvasquez@promperu.gob.pe

Teléfono: 616-7400



PerúService

SUMMIT 2016

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

Elaborado por: Departamento de Inteligencia de Mercados – PROMPERÚ
www.silcex.gob.pe/inteligenciademercados