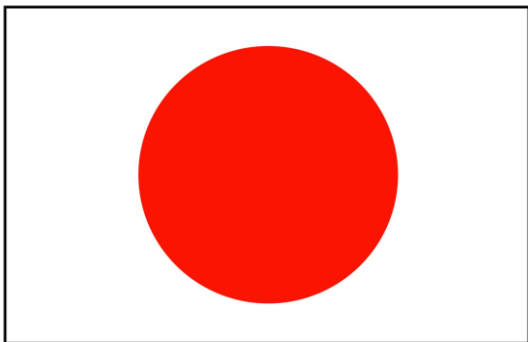




SERVICIOS - FICHA DE MERCADO



FICHA PAÍS JAPÓN



Datos generales

- Población : 126,2 millones
- Moneda : Yen japonés
- PBI per cápita : \$ 42,900 (2017 est.)
- Tasa desempleo: 2.9% (2017 est.)
- Tasa inflación: 0.5% (2017 est.)
- Capital : Tokio
- Religión : Sintoísmo y el Budismo
- Idioma : Japonés



Sector Servicios

- Las importaciones japonesas de servicios se incrementaron en los últimos cinco años en 1,0%.
- En 2018, las importaciones japonesas registraron un valor US\$ 200 mil millones, lo cual significó un crecimiento de 3,7% con respecto al año anterior.
- Los sectores de importación que más crecieron en los últimos cinco años fueron el sector de seguros y pensiones (8,5%), el sector financiero (8,4%), telecomunicaciones y computadoras (7,6%) y el servicio de computación (10,2%).

Oportunidades comerciales

▪ Software:

Japón es un mercado ideal para promover los negocios de software teniendo en cuenta el importante mercado asiático pero que, a diferencia de otros destinos regionales, es un país que puede ser tranquilizador y predecible para hacer negocios. Temas como derechos de autor y propiedad intelectual son fuertemente respetados tanto a nivel gubernamental y de leyes de protección. Es importante recalcar que Japón a pesar de tener una industria de vanguardia en lo referente a los productos de consumo electrónicos y de computadoras, no destaca por ser un exportador de software, siendo por ello un perfecto candidato para la penetración de programas hechos en Perú, en especial los relacionados al B2B con una adaptación al idioma y las costumbres japonesas.

▪ Servicios financieros:

El sector financiero, en especial los bancos, experimentaron un intenso proceso de reestructuración debido a la profunda crisis sufrida en la segunda mitad de los años noventa. Tuvieron lugar diversas fusiones de las que surgieron algunos de los mayores bancos del mundo.

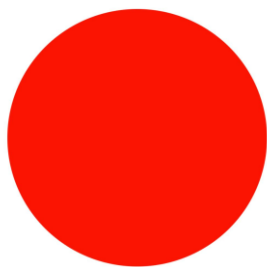
Intercambio comercio de bienes y servicios

Intercambio de servicios Japón– Mundo (US\$ millones)

Indicadores	2014	2015	2016	2017	2018	Var.% Prom. 14/18	Var.% 18/17
Exportaciones	163,790	162,637	175,807	186,371	192,006	4.1%	3.0%
Importaciones	192,423	178,587	186,183	192,841	200,047	1.0%	3.7%
Balanza Comercial	-28,633	-15,950	-10,375	-6,470	-8,040	-	-
Intercambio comercial	356,213	341,224	361,990	379,212	392,053	2.4%	3.4%

Intercambio de bienes Perú – Japón (US\$ millones)

Indicadores	2014	2015	2016	2017	2018	Var.% Prom. 14/18	Var.% 18/17
Exportaciones	1,584	1,117	1,265	1,881	2,180	8.3%	15.9%
Importaciones	1,035	1,009	978	980	1,002	-0.8%	2.3%
Balanza Comercial	550	109	286	901	1,177	21.0%	30.6%
Intercambio comercial	2,619	2,126	2,243	2,860	3,182	5.0%	11.2%



Costos

- Salario de un: Desarrollador de software Japón - USD 6310 - Salario promedio Japón - USD 3236

Fuente: jobandsalaryabroad

Tips de negociación

- **Siempre llevar un obsequio:** En la cultura japonesa, y en varios países asiáticos también, obsequiar algo es una parte importante de la comunicación empresarial. Siempre que se va de visita hay que llevar un regalo, y es recomendable tener un regalo para la visita.
- **Saber dar y recibir tarjetas de presentación al estilo japonés:** En Japón, las tarjetas de presentación forman una parte muy importante de la cultura empresarial.
- **Sentar al cliente en la asiento correcto:** El lugar donde sientas a tu contraparte japonés es muy importante ya que demuestra el grado de apreciación que tienes de esa persona.
- **Estar listo para la reunión 15 minutos antes de lo acordado:** En Japón se acostumbra a estar 15 minutos antes en la entrada del edificio donde se va a dar la reunión. Si usted logra tener todo preparado y listo para recibirlos 15 minutos antes, ellos quedarán asombrados.
- **Mandar un email de agradecimiento y resumen/comentarios de la reunión:** Al terminarla reunión, mandar un mail de agradecimiento y comentarios sobre lo que pasó es una forma muy cortés de decir que está interesado en la negociación y sirve como recordatorio en el futuro.
- **Dar espacio de invitación para una segunda reunión más informal:** A veces, las cosas más importantes de una negociación no son decididas en un lugar formal como la empresa sino que en un lugar informal donde las personas están más relajadas y pueden mostrar sus intenciones reales.
- **Finalizar la reunión con una buena despedida:** Al finalizar la reunión, acompañe a su cliente hasta el auto, elevador o la salida del edificio y asegúrese de despedir al cliente hasta que no poder verlo.

Acceso a mercados

- El Acuerdo de Asociación Económica entre el Perú y Japón fue suscrito el 31 de mayo de 2011 en la ciudad de Tokio-Japón por el Ministro de Comercio Exterior y Turismo, Eduardo Ferreyros, y por el ministro de Relaciones Exteriores de Japón, Takeaki Matsumoto. El Acuerdo entró en vigencia el 1° de marzo de 2012. [Ver tratado.](#)

Contactos – Promperu

- David Ederly - Coordinador del Departamento de Exportación de Servicios - dedery@promperu.gob.pe
Anexo: 2504
- Carla Rojas -Especialista sector Animación Digital, Marketing Digital, Editorial y Gráficos - crojas@promperu.gob.pe
Anexo: 2218
- Sylvia Valverde - Especialista sector Servicios a la minería, ingeniería y arquitectura - svalverde@promperu.gob.pe
Anexo: 2250
- Gabriela Cárdenas - Especialista sector Software
gcardenas@promperu.gob.pe
Anexo 2404
- Jackeline Castillo -Analista Sectorial sector Franquicias
jicastillo@promperu.gob.pe
Anexo 2217

Oficina Comercial

- **Oficina Comercial de Perú en Brasil**

Helguero Gonzales, Luis Fernando

lhelguero@mincetur.gob.pe

- **Teléfono:**

81-3-57977745 / Fax: 81-3-57977746

(8)4240

- **Dirección:**

Horizon 1 bldg. 8f, 3-30-16, nishi-waseda
shinjuku-ku, 169-0051 tokyo, japan

- **Diferencia Horaria:**

Lima-Peru,PET,UTC -05HRS, Tokyo-Japan,JST,
UTC +09HRS.