



España

Sector “Servicios”

Bernardo Muñoz
Consejero Económico Comercial
OCEX Madrid – España

Estado del sector

- El sector servicios representa el 70% del PBI y empleo en España (OCDE)
- En los estudios estadísticos realizados en España, este sector se traslada principalmente al mercado exterior en forma de IED.
- Latinoamérica es el principal destino de la IED de España en servicios: Financieros, Telecomunicaciones y Turismo.
- En la inversión total de servicios el 2011 España fue el 11avo país en el ranking inversor en el exterior (Secretaría de Comercio de España).

España: Flujos de Inversión Bruta Total
(Millones €)

Sectores	2010	2011	(*) 2012
Telecomunicaciones	7.558,54	4,58	1,11
Turismo y Hostelería	267,70	118,42	9,30
Sector Financiero	14.031,25	13.360,16	538,61
Resto	7.198,96	15.032,79	3.002,81
TOTAL	29.056,45	28.515,95	3.551,83

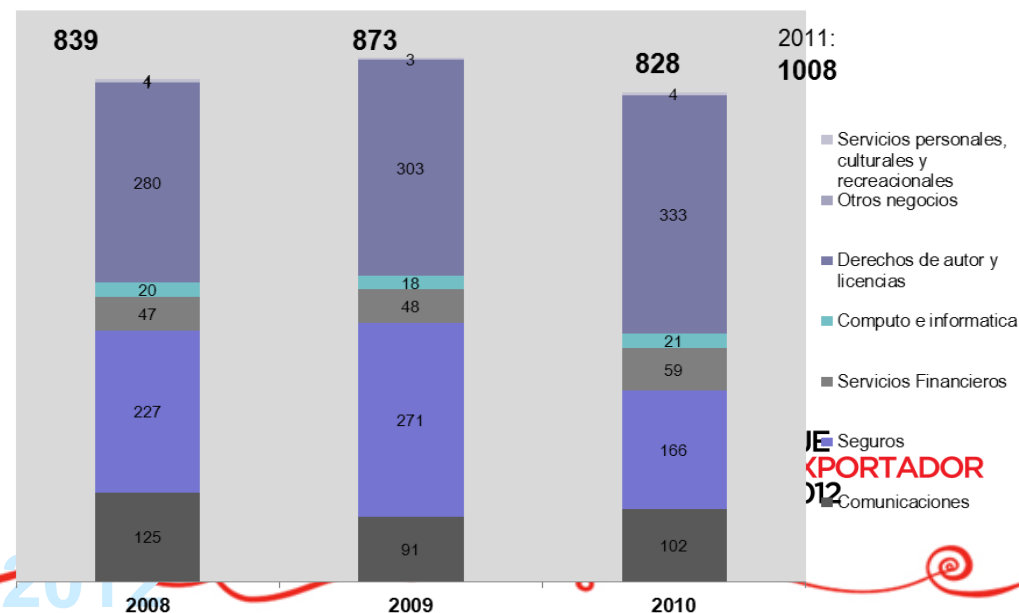
(*) Enero – Junio

Elaboración propia. Fuente: Invest in Spain - Ministerio de Economía y Competitividad de España

Estado del sector

- Existe una correlación entre el incremento de las importaciones de servicios en Europa (8%) y el incremento de las exportaciones de servicios registrados en el Perú.
- Europa abarca el 42% del total mundial del sector “Servicios” (*Promperu*).
- Perú es el tercer país de la región en la exportación de servicios (Chile en 2do puesto).
- Al finalizar 2012 se prevé exportación de software por valor de US\$ 9.5 Millones (*Promperu*).

Perú: Exportaciones del Sector Servicios (Millones US\$)



PROMOCIÓN COMERCIAL:

- Aprovechar el potencial humano, competitividad de costes y evolución positiva de la exportación de servicios para promocionar la oferta disponible.
- Participación activa en Ferias, Jornadas informativas, Misiones Comerciales y/o Ruedas de Negocio celebrados en territorio español.
- Próxima edición del “Perú Service Summit”.
- Fomentar alianzas/socios comerciales con “pymes” españolas en sectores estratégicos: Sector Editorial, animación 3D, video juegos, TI, Ingenierías, consultoría arquitectura, Contact Centers, etc.
- Propiciar inversiones o joint ventures para la implementación o tercerización de productos.

INTELIGENCIA DE MERCADOS:

- Desarrollar estudios de mercado, perfiles.
- Analizar España como plataforma al mercado Ibérico.

- **Desarrollar bases de datos sobre mercados, sectores, compradores/vendedores, etc., así como también estadísticas comerciales.**
- **Análisis e investigación de nuevas tecnologías**
- **Visitas a parques tecnológicos**

GESTIÓN:

- **Gestión comercial: campañas de marketing, asistencia a misiones comerciales nacionales.**
- **Potenciar y difundir imagen y potencial del producto peruanos en el sector. Mayor visibilidad en el mercado español.**
- **Asistir a gremios y empresariado español interesado en la oferta de servicios.**
- **Difundir oportunidades de licitación. (homologación de títulos)**
- **Antena comercial en el mercado español. (oportunidades, políticas y who is who)**
- **Preparar misión comercial 2013 (sectorizada)**



Gracias



prom
perú

 Perú