

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.
- 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 IVA general es de 21%, aunque hay un IVA reducido (10% algunos alimentos, espectáculos deportivos, etc.) y un IVA superreducido (4% productos de primera necesidad).

OPORTUNIDADES COMERCIALES

- Videjuegos:** en 2015, generó ventas por 1 083 millones de euros, (8.7% más respecto a 2014). La venta física fue de 791 millones de euros, mientras que la descarga online obtuvo un valor de 292 millones de euros. Los juegos de acción y aventura gráfica, seguidos de los de deporte y rally, son los preferidos. También se debe indicar que los gamers entre 11 y 64 años juegan en promedio 5.9 horas semanales. Además, las mujeres representan el 45% de quienes utilizan los videojuegos.
- Franquicias gastronómicas:** en la actualidad hay 1 232 enseñas, de las cuales 218 son de origen extranjero. De otra parte, 174 corresponden al sector hostelería y restauración, facturando en 2015 de la siguiente manera: "Hostelería/Fast Food" 2 644 millones, y "Hostelería/Restaurantes/Hoteles", 2 152 millones de euros.
- Software:** todas las empresas cuentan con alguna solución tecnológica instalada, siendo el ERP el más utilizado (79% de la masa empresarial). A esta le siguen las soluciones de marketing y ventas (CRM). El último año se ha visto un descenso en el uso de softwares libres o sin pago (34% de empresas).



TENDENCIA DE CONSUMO

Fuente: Euromonitor

- El precio es un factor de decisión importante para el consumidor español. No son fieles a una marca, sobre todo los jóvenes, y las marcas de los distribuidores se están desarrollando rápidamente. Las facilidades de pago y un buen servicio postventa son otros factores clave al momento de realizar una compra.
- El nuevo consumidor valora mucho la disponibilidad de información. La tendencia es que quiera conocer qué está comprando, cómo se ha elaborado, dónde se ha fabricado, etc. Por eso valora mucho el uso de redes sociales.
- Se destaca el uso masivo de tecnología, como la del *smartphone*, o realizar compras *online*, propiciado por la necesidad de reducir el tiempo en los procesos de consumo.

COMERCIO

- Según la Encuesta de Comercio Internacional de Servicios del 2014*, que elabora el Instituto Nacional de Estadística (INE), Francia, con 13,6% de participación, fue el origen principal de las importaciones, seguida por Alemania (11,4%), EE.UU. (10%), Reino Unido (9,7%), y Suiza (5,6%).
- Del mismo modo, el rubro de mayor representatividad fueron los empresariales con 11 882,1 millones de euros (US\$ 13 303,4 millones), destacando los servicios relacionados al comercio, así como las consultorías profesionales y de gestión. También, es destacable el desempeño del rubro de telecomunicaciones, informática e información (13,8% del total).
- 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	: Euro / 1 JPY = 3,81518 PEN
PBI per cápita	: US\$ 26,3 27 (2015*)
Tasa desempleo	: 21.8%
Tasa inflación	: -0.3%
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	130,910	122,219	126,470	132,689	118,188	-2.5%	-10.9%
Importaciones	71,367	64,328	63,242	68,359	63,490	-2.9%	-7.1%
Balanza Comercial	59,543	57,891	63,228	64,330	54,698	-	-
Intercambio Comercial	202,277	186,547	189,712	201,048	181,678	-2.6%	-9.6%

Fuente: UNCTAD Elaboración: PROMPERU * Estimado

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

- Para acceder a reuniones de negocios, los contactos personales son importantes, así, si ya existe alguien conocido que pueda presentar a la contraparte se tendrá una ventaja.
- Las entrevistas se fijan con antelación. Se puede considerar normal una demora de diez minutos.
- Las conversaciones suelen comenzar con temas superficiales, como el clima. Después, es común que el primer encuentro sea usado para conocer la posibilidad de hacer negocios, ya que las condiciones propias de la operación suelen ser discutidas en futuras entrevistas.
- 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*

- Tarifa promedio horas hombre:** 21.3 Euros / hora (US\$ 24,3)
- Salario de un desarrollador de software (promedio)** 30 144 euros al año (US\$ 34 323)
- 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: Pay Scale, Asociación española de franquiciadores.

FERIAS INTERNACIONALES

Evento Comercial	Sector	Fecha
Expofranquicia	Franquicias	Abril 2016
Animac	Animación, diseño, artes gráficas	Febrero 2016
Salón Internacional de la Franquicia	Franquicias	Octubre 2016
Dreamhack	Videojuegos	Julio 2 16
MELCO	Nuevas tecnologías	Junio 2016
Feria Mobile World Congress	Software	Febrero 2016

Fuente: Nferias

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 \(AEF\)](#)

[Asociación de Desarrolladores de Software de España \(ASODESO\)](#)

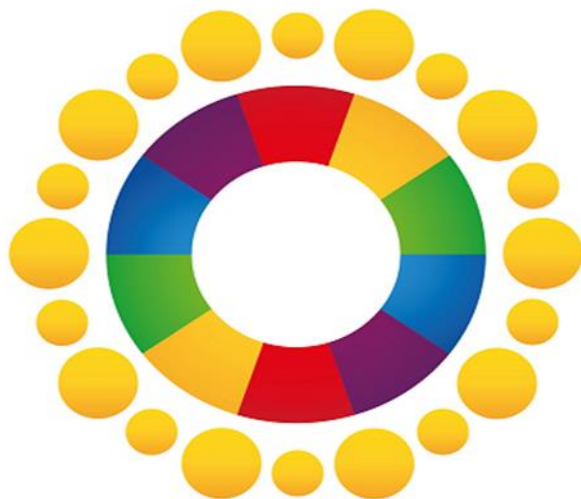
CONTACTOS - PROMPERÚ

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



PerúService
SUMMIT 2016

OFICINA COMERCIAL

Oficina Comercial del Perú en España

[Sr. Bernardo Muñoz Angosto](#)

Email: 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.silicex.gob.pe/inteligenciademercados